中信-诺贝尔经济学奖合集

（套装共13册）



中信出版集团
CITIC Press Group

中信-诺贝尔经济学奖合集

（套装13册）

[美]理查德·泰勒 等 著

王晋 等 译

中信出版集团

目录

“错误”的行为

大繁荣

动物精神

好的经济学：破解全球发展难题的行动方案

价格的发现

美国怎么了：绝望的死亡与资本主义的未来

贫穷的本质：我们为什么摆脱不了贫穷（修订版）

思考，快与慢

逃离不平等：健康、财富及不平等的起源

新金融秩序

叙事经济学

赢家的诅咒

助推：如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策



获评《经济学人》2015年度好书
入围《金融时报》/麦肯锡2015年度最佳商业图书奖

“错误”的行为

行为经济学关于世界的思考，从个人到商业和社会

[美] 理查德·泰勒（Richard H. Thaler）◎著
王晋◎译

继《思考，快与慢》之后
行为经济学领域的集大成之作

MISBEHAVING
The Making of Behavioral Economics

中信出版集团 · CHINACITICPRESS

“错误”的行为

［美］理查德·泰勒 著
王晋 译

中信出版社

目录

引言

第一部分 行为经济学的发轫：1970~1978年

第1章 经济人与非理性的人

第2章 机会成本和禀赋效应

第3章 非理性行为清单

第4章 前景理论和价值函数

第5章 加州圆梦之旅

第6章 行为经济学面临的挑战

第二部分 心理账户：1979~1985年

第7章 这笔交易到底值不值？

第8章 沉没成本

第9章 漏水的桶与财务预算

第10章 扑克牌桌边的怪诞行为

第三部分 自我控制：1975~1988年

第11章 意志力和延迟消费

第12章 计划者与行动者

插曲

第13章 现实生活中的人类行为

第四部分 我与卡尼曼合作的时光：1984~1985年

第14章 怎样才算公平？

第15章 关于公平的博弈实验

第16章 从代币实验到马克杯实验

第五部分 埋首于经济学研究的日子：1986~1994年

第17章 理性主义者与行为主义者的辩论

第18章 股市、赛马与反常现象

第19章 打造一个行为经济学家的明星团队

第20章 狭窄框架与出租车司机的工作时间

第六部分 金融市场：1983~2003年

第21章 选美竞赛和股票投资

第22章 股市反应过度了吗？

第23章 价值股比成长股的风险更大？

第24章 价格并不都是合理的

第25章 动物精神和封闭式基金折价之谜

第26章 果蝇、冰山和负股价

第七部分 助推计划：1995年至今

第27章 当法律遇上行为经济学

第28章 挑选办公室的风波

第29章 球队选秀与贝克尔猜想

第30章 有奖竞猜类节目你该怎么玩？

第八部分 让世界变得更美好：2004年至今

第31章 “为明天多储蓄”计划

第32章 自由家长主义与助推策略
第33章 助推人们做出正确的决策
结语 经济学的未来
致谢

本书献给

给了我一年思考时间的维克托·富克斯（Victor Fuchs），

支持我的疯狂想法的埃里克·万纳（Eric Wanner）和罗素·赛奇基金会，

以及很早就涉足行为经济学领域的科林·卡默勒（Colin Camerer）

和乔治·勒文施泰因（George Loewenstein）。

政治经济学的基础，或者从更广义的层面来说，每门社会科学的基础显然都是心理学。有朝一日，我们肯定能从心理学原理推导出社会科学的规律。

——维尔弗雷多·帕累托
（Vilfredo Pareto），1906年

引言

在阅读本书之前，我先讲两则故事，分别是关于我的良师益友阿莫斯·特沃斯基（Amos Tversky）和丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）的，希望读者可以从中领会本书的大致内容。

特沃斯基的故事

即使是记不住几分钟前把钥匙放在哪里的人，生活中也会有很多难忘的时刻。其中有些事情是众所周知的，假如你和我的年纪差不多，那么约翰·肯尼迪（John F. Kennedy）遇刺可以算是一件（当时你可能是大一新生，正在学校的体育馆里打篮球）。对于凡是能够阅读本书的人来说，2001年的“9·11”恐怖袭击事件则是另外一个例子［当时你可能刚刚起床，正在收听美国国家公共广播电台（NPR）的报道，想弄清楚究竟发生了什么］。

还有一些永远存留在记忆中的事情则与个人有关，比如婚礼或打高尔夫球一杆进洞。对我而言，丹尼尔·卡尼曼给我打过的一个电话可谓终生难忘。虽然我们俩常常通电话，但对通话内容我几乎已经没有什么印象了，唯独这一次令我记忆犹新。那是1996年年初，卡尼曼打电话告诉我，他的朋友和搭档阿莫斯·特沃斯基已到了癌症晚期，大约只剩下6个月的生命了。当时我脑中一片空白，不得不把电话递给我的妻子，好平复一下自己的悲痛心情。不管是听到哪位好友即将离世的消息，我都会感到很震惊，但阿莫斯·特沃斯基绝不应该59岁就奔赴黄泉啊。他的桌子上只有并排摆放的一支笔，一个本子；他的论文和演讲精确得当，无懈可击；他绝不会就此离我们而去。

特沃斯基一直保守着这个秘密，直到自己无法再到办公室工作。在此之前，只有几个人知道实情，其中包括我的两个好友。除了我们的爱人，特沃斯基不让我们把他患病的消息告诉其他任何人，所以在那5个月里，我们常常只能彼此安慰，将这一可怕的消息深藏心底。

特沃斯基不想公开自己的健康状况，原因是不想在自己最后的日子里只做一个行将就木的人，他还有工作要完成。作为研究判断和决策行为的先行者，他和卡尼曼决定编辑一本专著，将他们俩与其他心理学家的论文汇集成册，命名为“选择、价值以及框架”（*Choices, Values, and Frames*）。特沃斯基想做自己喜欢的事：完成工作，陪伴家人，看篮球比赛。在这段时间里，特沃斯基不希望别人看望他，但与工作有关的来访除外。所以，在他去世的6个星期前，我以要完成一篇我们合著的论文这一牵强的理由拜访了他。我们研究了一会儿论文，又一起看了一场NBA（美国职业篮球联盟）季后赛。

特沃斯基几乎在生活的方方面面都表现得十分睿智，在对待疾病方面也是如此。[1] 他咨询了斯坦福大学的多位专家，在得知病情的发展和结果后，他认为与其让毫无意义的治疗毁掉自己最后的时光，充其量只换来额外几个星期的生命，莫不如顺其自然。特沃斯基像往日一样睿智，他向他的肿瘤医师解释说，癌症并不是零和博弈。“对肿瘤不利的，对我也未必有益。”有一天，我打电话给特沃斯基，询问他的身体状况。他说：“说起来很有意思。得流感的时候，我们觉得难受得要死，但是真正快要离开这个世界的时候，大部分时间却感觉良好。”

特沃斯基于1996年6月去世，葬礼在他所居住的加州帕洛阿尔托举行。特沃斯基的儿子奥伦（Oren）在葬礼上读了特沃斯基去世前几天写给他的几句话：

我发现，在人生的最后时光，我们一直在谈论各种奇闻和故事，希望别人记住，至少是短暂地记住。我认为犹太教一直有个传统，即历史和智慧是通过奇闻逸事、有趣的故事，以及恰当的玩笑，而非讲课和历史书流传下来的。

在葬礼结束后的七日服丧期中，特沃斯基的家人在家里举办了一个传统的吊唁活动。那是一个周日下午，因为不想错过一场NBA季后赛的比赛结果，我们有几个人在吊唁期间跑到了有电视机的房间。我们都觉得有些不好意思，但特沃斯基的儿子塔尔（Tal）主动说：“如果我的父亲还在，他肯定会赞成你们观看球赛，而把葬礼吊唁录下来。”

自1977年和特沃斯基相识以来，我坚持用一种方法来检验自己所写的每一篇论文，即：“特沃斯基会同意这篇论文发表吗？”我的朋友埃里克·约翰逊（Eric Johnson）——后文中会提到此人——可以证明，我们合写的一篇论文在期刊同意刊载后三年才得以发表。当时，期刊的编辑、评审人和埃里克都认为这篇文章写得很好，但特沃斯基却因为其中一个观点而迟迟未表态。我不断地修改论文，可怜的埃里克的履历上若没有这篇论文则可能妨碍他的晋升。幸运的是，埃里克还写了其他几篇出色的论文，所以没有受到我的拖累，并且成功拿到了大学的终身教职。最后，特沃斯基终于认可了这篇论文。

在撰写本书的过程中，我认真践行了特沃斯基写给奥伦的话。本书读起来似乎并非出自经济学教授之手，它不是一本专著，重点也不在于要辩驳什么观点。当然，书中会涉及专业研究，可也不乏逸事，甚至还有好玩的故事，以及奇怪的笑话。

卡尼曼的故事

2001年年初，有一天我去丹尼尔·卡尼曼在伯克利的家里做客。我们像往常一样，坐在他家客厅闲聊。突然，卡尼曼想起来要给罗杰·洛温斯坦（Roger Lowenstein）打电话。罗杰是一位记者，著有《赌金者》（*When Genius Failed*）等畅销书，当时他正为《纽约时报杂志》（*New York Times magazine*）写一篇关于我的文章。他很自然地想要和我的老朋友卡尼曼聊一聊。当时我真是进退两难，是离开房间，还是听一下他们的谈话呢？卡尼曼对我说：“留下来听听吧，会很有意思的。”

采访开始了，聆听朋友讲述你的过去没什么可激动的，而听别人表扬你又总是觉得很尴尬。我随便拿起一本书读了起来，注意力也随之转移，直到我听到卡尼曼说：“哦，泰勒最大的优点或者说他的与众不同之处，就是他很懒。”

什么？真的吗？我从不否认自己很懒，但卡尼曼真的认为懒惰是我最大的优点吗？我朝卡尼曼又是摆手，又是摇头，但他并没有停下来，而是极力夸赞我懒惰的好处。时至今日，卡尼曼仍然认为那是对我的高度赞许。他说，懒惰可以说明我所研究的问题具有非比寻常的吸引力，足以让我克服逃避工作的潜在倾向。唯有卡尼曼可以把我的懒惰说成是一个优点。

现在你已经知道了这一点，所以在阅读本书前，一定要牢记这本书是由一个懒人所著。因此，我只会将有趣的内容，至少是我认为有趣的内容写在这本书中，这一点卡尼曼可以做证。

---

[1] 特沃斯基在世时，心理学家中间流传着一个笑话，说特沃斯基发明了一个只有一道题的智力测试：你越早意识到他比你聪明，你就越聪明。

MISBEHAVING

第一部分

行为经济学的发轫：1970~1978 年

第1章
经济人与非理性的人

我刚当老师的时候教过微观经济学这门课，当时班上的学生对我都很不满，原因其实并不在于我上课所讲的内容，而是一次期中考试。

我设计了一次考试，意在将班上的同学分为三个组：第一组是熟练掌握了这门课程的优等生；第二组是掌握了基本概念的中等生；第三组是没有理解课程内容的后进生。为了达到这个目的，考试中必须设计一些只有优等生才能答对的问题，也就是说考试会很难。结果，考试分数的差异很大，我的目的达到了，但是学生们却很愤怒，因为总分为100分的考试，全班的平均分却只有72分。

学生的反应其实很奇怪，因为他们最终的考试成绩是以A、B、C、D划分的，学校一般会将平均分作为等级B或B+的划分依据，所以具体的平均分分值对他们的成绩其实没有任何影响，得到C以下等级的学生仅占极少数。之前，我已经想到了平均分较低可能会引起混乱的情况，所以我提前说明了考试分值对应的具体等级。80分以上会得到A或A－；65分以上、80分以下是B，只有低于50分才可能达不到C。所以，最终的成绩分布与一般考试没有什么差异，但我的解释并没有明显改善学生们的情绪。他们还是很讨厌我的考试，对我也没什么好感。作为一名希望保住饭碗的年轻教授，我决定改变这种情况，但又不想降低考试的难度，我该怎么办呢？

后来，我想到了一个好主意。在接下来的那次考试中，我把考试总分从100分提高至137分。其实，这次考试比以往略难，学生一般只

能答对其中70%的问题，但平均分却能达到96分。学生们十分开心！这一变化并没有改变他们的成绩等级，但每个人都很高兴。从那时起，每当教授这门课时，我都会把总分定为137分，我选择这一分数的原因有两个：第一，考试平均分会达到90分以上，有些学生的分数甚至会超过100分，这让他们欣喜若狂。第二，心算和137相关的除法不是很容易，大多数学生不会费事地将自己的分数转化为百分制下的相应分值。为了防止别人说我欺骗学生，我总是在课程大纲中用粗体字注明：“这门考试的总分为137分，而非平常的100分。这种打分方式不会影响最后的成绩等级，而且会让你更高兴。”事实上，做了这种改变后，再也没有学生抱怨我的考试难了。

在经济学家看来，我的那些学生的行为似乎“很不正常”，我的意思是他们的行为与理想的行为模型并不一致，而这些模型正是经济学理论的核心。对经济学家而言，与总分为100分时得到72分相比，在总分为137分时得到96分（相当于百分制下的70分）不会更令人高兴，但我的学生们却恰恰相反。我正是因为意识到了这一事实，才得以顺利推行我的考试，同时还能保证学生不抱怨。

从我读研究生时算起，40多年过去了，我的脑海里一直萦绕着各种各样类似的故事，其中的主人公的行为总是与经济学模型所假设的“理性经济人”大相径庭。我当然不是说问题出在我们身上，我们都是人，用生物学术语说，我们都是智人。问题其实出在经济学家使用的模型上，他们的模型用虚拟的“经济人”代替了真实的普通人。与完全理性的经济人相比，我们人类有很多非理性的行为，所以利用经济学模型做出的很多预测都不准确，造成的后果也比让学生不满严重得多。几乎没有经济学家预测到2007~2008年经济危机的到来，[1] 更糟糕的是，很多经济学家都认为这次危机根本不可能发生。

具有讽刺意味的是，这些曲解人类行为的模型反而让经济学成为社会科学中最强大的学科之一。它的强大体现在两个方面：第一个方

面是毋庸置疑的，即在所有社会科学家当中，经济学家对公共政策的影响力最大。实际上，他们在为政策建言献策上几乎占据着垄断地位。直到最近，其他社会科学家才偶尔受邀加入这一行列。不过，即使得到邀请，他们的身份也仅仅相当于家庭聚会用餐时小孩子在餐桌上的位置。

第二个方面是，就知识性而言，经济学也被视为最强有力的社会科学之一，这是因为经济学拥有统一的核心理论，其他一切理论几乎都遵循这一理论。如果你提到“经济学理论”这个词，人们都明白你在说什么，其他社会科学则没有这一基础。相反，其他社会科学所涉及的理论往往只针对某一种特殊情境，只能解释在特定环境下会发生什么。事实上，经济学家常常将经济学与物理学进行类比。正如物理学一样，经济学也建立在几个核心假设的基础上。

经济学理论的核心假设是，人们做选择时会遵循最优化原则。在一个家庭可能会购买的所有商品和服务中，这个家庭会在自身可承受的范围内选择最好的。另外，经济人做选择时的依据会被视为没有偏见的，也就是说，他们做决定时会基于“理性预期”。如果创业人士认为平均成功率为75%，那么这应该是对实际成功率的一个很好的预估。经济人是不会过度自信的。

“约束最优化”（constrained optimization）是指在有限预算的前提下做出最优化选择，其前提与经济学的另一理论——“均衡理论”的前提可以结合起来。在价格自由浮动的竞争市场中，价格浮动意在使供求达到平衡。简化一下，我们可以说“最优化+均衡=经济学”。这一组合十分强大，是其他任何社会科学都无法匹敌的。

然而，一个关键问题在于，经济学理论的前提是有缺陷的。首先，当普通人碰到最优化问题时，往往无法解决它们，甚至离找到解决方案还差得很远。即便是去一家中等规模的杂货店购物，在他们的预算范围内可购买的商品组合也是不计其数的。他们真的做出最佳选

择了吗？当然，比起购物，我们还会遇到更难的问题，比如选择职业、抵押贷款或配偶。鉴于我们在这些领域观察到的失败率，很难说人们做出的所有这些选择都是最优的。

其次，人们做选择时并不是没有偏见的。经济学家的词典里可能没有“过度自信”一词，但它却是人们与生俱来的性格特点。心理学家还发现了人们固有的许多其他偏见。

再次，正如以137分为满分的考试所表明的那样，有很多因素没有被最优化模型考虑在内。在理性的经济人看来，很多事情之间都是无关的。经济人不会因为周日逛街时突然饿了，而后在下周二点一份大餐，周日的饥饿与下周二的点餐应该毫无关系。经济人不会因为付了钱又不想浪费，而在不饿的情况下吃光下周二所点的饭菜。对经济人而言，过去花的钱与现在吃多少食物是没有关系的。经济人不会期待在结婚纪念日或生日当天得到礼物，这个日子与其他日子有什么不同呢？事实上，经济人也会因为礼物的事情而困惑不已。经济人知道金钱可能是最好的礼物，因为金钱可以购买任何最好的礼物。不过，除非你的配偶是位经济学家，否则我并不建议你在下次结婚纪念日用金钱作为礼物送给她。细想一下，即使你的配偶是位经济学家，送钱也未必是最优选择。

我们都明白自己所在的世界并不是由经济人组成的，我们身边都是实实在在的人。经济学家也都是人，所以他们也知道自己所生存的世界不是经济人的世界。“现代经济学之父”亚当·斯密（Adam Smith）曾明确承认这一事实，在撰写《国富论》（*The Wealth of Nations*）这部杰作之前，他还写了一本关于人类“情感”（passion，与“理智”相对）的书。然而“情感”这个词从未在任何经济学教科书中出现。经济人没有情感，他们只是寻求最优化选择的冷血之人，想想《星际迷航》（*Star Treck*）中的斯波克先生（Mr. Spock）吧。

然而，以经济人为主体的经济行为模型却大行其道，也作为经济学的核心将其推向影响力的巅峰。多年来，尽管对这些模型的批评声一直不断，但总是因为理由牵强或实证证据不充分而未受到重视。不过，随着研究与人们的利害关系间的联系越发紧密，那些批评逐渐得到了验证。我们很容易对考试分数的故事不予理会，但是在存钱养老、选择抵押贷款、投资股票等利益攸关的领域，探讨糟糕选择的研究就没那么容易被搁置一旁了。我们也不可能对1987年10月19日之后金融市场的迅速回升、泡沫与崩溃置若罔闻。那一天，在没有任何实质性的负面消息的情况下，全球股市暴跌超过20%，随后便是科技股的泡沫破裂与崩盘，很快又是房地产泡沫的破裂，继而引发了全球经济危机。

我们不应该再找借口，而应该丰富经济学的研究方法，将人的存在和相关性考虑在内。值得高兴的是，我们无须抛弃已经掌握的经济学和市场知识。假设所有人都是理性经济人的理论，我们也不必弃之不理，它可以作为研究的起点，为建立更符合实际情况的模型奠定基础。在某些特定场合，比如人们要解决的问题十分简单，抑或经济活动主体的专业技能很高，由这些理论得出的结果与实际情况相差不大。但是，正如我们在下文中将要看到的，这些只是例外情况，而非常态。

经济学家的主要工作就是收集和分析市场数据，他们的研究通常十分谨慎，而且需要深厚的统计学知识。更重要的是，大多数研究并不是建立在最优化的基础之上。过去25年中出现了两种研究工具，极大地提高了经济学家了解世界的能力。第一种工具是随机控制实验，长期以来它一直被用于医学等科学领域，最典型的实验就是研究一些人接受了某种利益“处理”后会发生什么。第二种工具是自然实验（比如有些人加入了某个项目而其他人没有）或是巧妙的计量经济学方法。即使在没有特意设计某种情境的情况下，计量经济学方法也能发现处理因素的影响。这些新工具催生了大量有关社会重要问题的研

究。研究中的处理因素包括：接受更多的教育、小班授课、安排更好的老师、提供咨询和管理服务、帮助就业、判刑、搬到更贫困的地区、接受医疗补助计划中的健康保险等。这些研究表明，即使不用最优化模型，我们也可以从很多角度了解世界。有些研究提供了可信的证据，可以检测最优化模型是否与人们的真实反应一致。

对于大多数经济学理论来说，“经济活动的所有主体都将追求最优化”并不是一条重要的假设，即使研究对象不是专家也是这样。例如，如果化肥价格下降，农民会使用更多的化肥，这一预测是很稳妥的，虽然很多农民对市场价格变化的反应不会那么快。这条预测出错的概率之所以很小，是因为其本身就是不精确的：预测的只是方向而非结果。这就相当于预测苹果脱离树枝后，会向下掉而非向上升一样，这条预测就其本身而言是正确无误的，但却不是确切的万有引力定律。

当经济学家所做的预测必须十分精确，且其判断依据是所有人都是理性的经济人时，他就会陷入麻烦。让我们回到农民使用化肥的那个例子，假设科学家发现使用比平时的剂量多或者少一些的化肥，农民将会有利可图。如果所有人知道正确信息后都会照做，就不需要合适的政策法令，只要将信息免费公开就行了。将研究结果发表出来，让农民免费阅读，剩下的就交给市场吧。

除非所有农民都是理性的经济人，否则这将是一个糟糕的建议。也许跨国食品公司会对最新的研究成果快速做出反应，但是印度或非洲的农民会有什么举动呢？

同样，如果你认为所有人都会像经济人一样，会为养老存储适当额度的资金，你就会得出这样的结论：没有必要帮助人们存钱（比如制订养老金计划）。这样一来，你会错过让很多人获益的机会。如果你认为金融泡沫从理论上讲是不可能出现的，你又是央行行长，那么

你会犯下严重的错误，正如艾伦·格林斯潘（Alan Greenspan）所承认的那样，在他身上就发生过类似的事情。

我们还可以继续发明描述虚拟经济人行为的抽象模型，但是我们必须停止假设这些模型会做出准确的行为描述，必须不再根据这些有缺陷的分析做出决策。同时，我们必须开始关注那些看似无关的因素（supposedly irrelevant factors），这些因素简称为SIFs。

想改变人们早餐吃什么的想法不太容易，更不用说想改变他们对一生都试图解决的问题的看法了。多年来，很多经济学家都强烈反对将模型建立在对人类行为的精确描述上。但是，一大群具有创新精神的年轻经济学家已然涌现，他们愿意冒险，摆脱传统的经济学研究方法，所以丰富经济学理论的梦想正逐渐变成现实。这一新兴领域被称为“行为经济学”，它与经济学并非分属两门学科，而只是融会了大量心理学和其他社会科学内容的经济学分支。

将人的因素加入经济学理论中，主要目的是提高这些理论的预测准确性。同时，它还有另外一点好处：比起传统经济学，行为经济学更有趣、更好玩，这是一门不会让人抑郁的科学。

作为经济学的一个分支，行为经济学正在不断发展，全球各地的高等学府几乎都能找到研究这门学科的人。最近，行为经济学家与行为科学家也开始在客观决策领域占有一席之地。2010年，英国政府建立“行为研究团队”。现在，其他国家也纷纷效仿英国，希望在制定公共政策时，将其他社会科学的研究成果考虑在内。商界也迎头赶上，人们发现要想打造成功的企业，深入了解人类行为与充分理解财务报表和运营管理同样重要。毕竟，公司是由人经营的，员工和顾客也都是人。

本书讲述的就是这一切是如何发生的，至少是我的观感。虽然其中涉及的研究并不都是我做的——你知道，我是很懒的，但这门学科

自萌芽之日起我就一直参与其中。正如特沃斯基留给他儿子的那几句话，你将会读到很多故事，但我的主要目的是讲述故事发生的原因，解释我们可以从中学到些什么。当然，采用新方法的人与捍卫传统经济学研究方法的人会发生很多争吵，这些争吵也并不总是有趣的。但是，正像一次糟糕的旅行在经历过后，它可以成为很好的故事题材，这些争吵也让行为经济学变得越来越强大。

和所有故事一样，本书的故事也并不是线性发展的——不是一件事之后自然而然地发生另一件。很多观点都在不同时期以不同的速度形成，所以，本书既按时间顺序展开，又分为不同的主题。这里做个简要介绍，本书将从行为经济学的发轫讲起，回溯到我读研究生的时候，那时我整理了很多关于奇怪行为的例子，它们似乎并不符合我们在课堂上所学的经济学模型。本书的第一部分主要针对行为经济学产生的最初几年，讲述了很多质疑这门学科价值的经济学家所提出的挑战。然后，我会将重点放在我研究生涯前15年中我自己最感兴趣的一系列话题上：心理账户、自我控制、公平和金融。我的目的是阐述我和我的同事在此过程中的收获，希望通过我们得出的结论，帮助大家了解他人的行为。同时，我们还会提供一些有用的方法，教你如何改变人们思考问题的方式，尤其是在人们竭力维持现状的时候。随后，我会转向近些年的研究成果，从纽约市出租车司机的行为到美国国家橄榄球联盟如何遴选球员，再到奖金很高的比赛类电视节目。最后，我会讲到伦敦唐宁街10号，那里有一系列令人兴奋的新挑战和机会正在浮出水面。

对于本书，我唯一的阅读建议是：当你觉得不再有意思时，就不要再往下读了，否则，就是所谓的“错误”的行为了。

---

[1] 确实有一位经济学家发出警告，认为房价的增长速度令人担忧。他就是我的同事、行为经济学家罗伯特·席勒（Robert Shiller）。

第2章
机会成本和禀赋效应

更多好书分享关注公众号：tianbooks

我开始对经济学理论产生怀疑，是在纽约上州罗切斯特大学经济系读研究生的时候。虽然我对课上的某些内容表示怀疑，但我并不确定那是经济学理论本身的问题，还是因为我自己没有很好地理解它们。当时，我不算一名好学生。我在引言中提到，罗杰·洛温斯坦曾写了一篇有关我的文章发表在《纽约时报杂志》上。他在那篇文章中提到，我的研究生论文指导老师舍温·罗森（Sherwin Rosen）对我在研究生院的表现给出了这样的评价：“当时我们对他没有抱什么大的期望。”

我的研究生论文题目是“生命的价值”，这听起来很有些离经叛道的味道，但研究方法却是完全符合学院式标准的。从概念上讲，如何正确思考这个问题，托马斯·谢林（Thomas Schelling）已经在其论文“你挽救的生命也许是你自己的”（*The Life You Save May Be Your Own*）中阐述过。谢林是行为经济学最初的支持者，也为这门学科的发展做出了重要贡献，多年来，我的兴趣很多次都与谢林的相重合。下面是他论文中很有名的一段：

> 如果一个6岁的棕发小女孩需要几千美元来做手术，这样她就能活到圣诞节，人们寄去救她的钱就能塞满邮局。但是，如果取消征收一项销售税，马萨诸塞州的医疗设施就会老旧耗损，导致本可避免死亡的人数因机器难以探查而增多，却没有几个人会流下同情的泪水或是捐款。

谢林说话时常常带着一丝戏谑的笑容，眼睛里闪烁着调皮的光芒，他写作时亦是如此——他想给你设置一些障碍。[1] 在上述这段话中，生病女孩的故事是这篇文章的最大亮点。按照谢林的定义，医院代表的是“统计意义上的生命”（statistical life），而女孩代表的则是“可识别的生命”（identified life）。在现实世界中，我们偶尔会碰到“可识别的生命”面临危险的情况，比如拯救被困矿工这样惊心动魄的故事。正如谢林所说，我们几乎不会让任何可识别的生命只是因为缺钱而消逝。但是，每天都有成千上万“不可识别的”人因缺少蚊帐、疫苗或干净的水而死亡。

与生病女孩的例子不同的是，美国一般的公共政策都很抽象，缺少对人情感上的冲击。假设我们正在修建一条新公路，安全工程师告诉我们中央隔离带如果加宽1米需要耗资4 200万美元，但这样平均每年可以减少1.4次死亡事故，如此可以持续30年。我们应该加宽隔离带吗？当然，我们不知道那些出车祸的人的身份，他们只是统计意义上的生命。但是，要决定中央隔离带建多宽，我们需要赋予那些被延长的生命一个价值，或者更形象地说，赋予这项工程支出所拯救的那些生命一个价值。在理性经济人的世界里，与拯救20条统计意义上的生命相比，社会不会支付更多的钱去挽救一条可识别的生命。

正如谢林所说，正确的问题应该是：使用这条公路的人（或者他们的朋友和家人）愿意支付多少钱，从而略微提升这条公路的安全性？谢林让这个问题变得明确，但是当时还没有人找到答案。要回答这个问题，需要找到一个情境，观察人们如何在金钱和死亡风险之间做权衡，从中我们可以推断他们为了安全愿意付多少钱。但是，问题在于，从哪里能找到这样的情境呢？

谢林的学生理查德·泽克豪泽（Richard Zeckhauser）也是一位经济学家，他发现俄罗斯轮盘赌为思考这个问题提供了线索。这里，我们略微改编一下他的例子。假设艾丹（Aidan）要玩一次俄罗斯轮盘

赌，他所用的枪能装很多子弹，比如1 000颗。随机装入4颗子弹，艾丹必须扣动一次扳机。（幸运的是，这支枪是单发枪。）艾丹愿意支付多少钱移除其中的一颗子弹呢？[2] 虽然泽克豪泽的俄式轮盘赌实验提出了这样一个好问题，但对解决问题并无帮助。让实验对象拿着上膛的枪对准自己的脑袋，这种实验并不能真正进行。

在思考这些问题时，我想到了一个方法。我可以先找到不同职业的死亡率数据，包括采矿、伐木、高层建筑外立面清洁等高危工作，也包括种地、开店、低层建筑外立面清洁等相对安全的工作。在经济人看来，更危险的工作应该得到更高的报酬，否则没有人愿意做这样的工作。事实上，为危险工作所支付的额外薪水，主要用于补偿工人在工作中所承担的风险（或是其他工作属性）。所以，如果还可以查找到每种职业的薪资水平，那么无须让任何人参与俄罗斯轮盘赌，我也能估算出生命的价值。然而，我到处寻找，却找不到任何有关职业死亡率的数据。

这时，我的父亲艾伦（Alan Thaler）帮了我的忙。他是一名保险精算师，工作内容就是使用数学方法来帮助保险公司控制风险。我问他能否找到有关职业死亡率的数据，没过多久，我就收到了一本薄薄的红皮精装书，它是由北美精算师协会出版的，其中正好有我需要的数据。根据职业死亡率以及我已经找到的职业薪资水平数据，我可以估算出必须支付多少钱，人们才愿意接受死亡风险较高的工作。

想到这个方法并找到数据，的确是一个好的开始，但是正确进行统计计算才是关键所在。我需要在经济系找一位愿意为我的这篇论文提供指导的老师。我的选择当然是前文提到的舍温·罗森，他当时是一位很有前途的劳动经济学家。我们此前并没有合作过，但因为我的论文题目与他正在做的理论研究相关，所以他同意做我的论文指导老师。

基于这篇研究生论文，我和舍温又合写了一篇学术论文。通过我们计算得出的生命价值一直以来不断更新，直到现在仍被用于政府的成本效益分析。目前，一个生命的价值大约为700万美元。

在写作研究生论文期间，我觉得如果问人们一些假设性的问题应该很有意思，而且这些问题可以作为另一种方式，用以得出人们在权衡金钱和死亡风险时的偏好。在写下问题前，我首先要确定应该怎么来问这些问题：是问他们愿意支付多少钱，还是愿意接受多少钱？如果采用第一种问法，问题就是：你愿意支付多少钱，以降低明年的死亡风险概率，如千分之一？如果采用第二种问法，问题就是：如果需要承受同等概率的死亡风险，你会要求得到多少钱？结合各种数据可计算出，一位50岁的美国公民一年中面临的死亡风险概率约为0.4% 。

下面是我在课堂上提出的一个典型问题，以A和B两种形式提问，学生均要回答。

A. 假设来上这堂课，你会接触到一种罕见的致命疾病。如果染上此病，下周你就会毫无痛苦地死去，你患病的概率是千分之一。我们只有一份解药，会卖给出价最高的人。如果你买到解药，你的死亡风险会降至零。你最多愿意为此药支付多少钱？（如果你缺钱，我们可以借钱给你买解药，分30年还清而且免息。）

B. 校医院的研究人员正在研究一种罕见的疾病。他们需要招募一些志愿者，志愿者只需走进房间待5分钟，染病率为千分之一，如果染上此病，患者第二周会没有痛苦地死去。目前这种病没有任何解药。如果参加这项研究，你最少会向研究人员要多少钱？

对于人们将如何回答这两个问题，经济学模型很容易做出预测，即两个问题的答案几乎是一样的。对于一个50岁的人来说，第一种情

况下的死亡风险概率会从0.5%（0.4%+0.1%）降为0.4%，第二种情况则会从0.4%提高为0.5%，所以在A和B两种情况下如何权衡金钱和死亡风险，应该不会有太大的差异。人们给出的答案千差万别，但有一点很清楚：两个问题的答案截然不同。一般的回答方式是这样的：在第一种情况下我最多出2 000美元，在第二种情况下若报酬低于50万美元我是不会参加的。实际上，对于情况B，很多人表示，不管给多少钱都不会参与。

并非只有经济学理论认为情况A和B的答案应该相同，逻辑一致性也是如此。我们还是以一位年龄为50岁的人为例，在见到我之前，他第二年面临的死亡风险概率是0.4%。假设他对上述两种情况的回答是：A为2 000美元，B为50万美元。第一种情况表明，0.1%的死亡风险概率从价值上讲相当于2 000美元，因为他不愿意支付更多的钱来规避风险。但是，第二种情况表明，如果少于50万美元，他不会接受同样是0.1%的死亡风险概率。当然，0.4%到0.5%的风险变化不可能最多值2 000美元，而最低值50万美元！

这个道理并非每个人都能参透。实际上，即使解释过了，很多人还是不会认同，可能就像现在的你一样。但是，其中的逻辑是必然的。[3] 对一位经济学家来说，这些发现既令人困惑，又让人觉得荒谬。我把结果告诉了舍温，他让我别在这件事上浪费时间，赶紧写论文，但我对此却十分着迷。这到底是怎么一回事呢？当然，生命受到威胁的情况并不寻常，但当我开始搜集案例时，我却发现类似的情况到处可见。

其中一个例子与经济系主任理查德·罗塞特（Richard Rosett）有关，他一直是一个十分喜欢收藏葡萄酒的人。他告诉我在他的酒窖中，有的酒是他当初花10美元买来的，现在却价值100美元。实际上，当地有位叫伍迪（Woody）的酒商愿意以当前的市价收购罗塞特收藏的酒。罗塞特说自己会在某个特殊的日子开一瓶葡萄酒喝，但绝不会花

100美元买一瓶葡萄酒喝，他也没有把酒卖给伍迪，这很不理性。如果他愿意喝掉一瓶能卖100美元的酒，那么这瓶酒的价值肯定是100美元。既然如此，他为什么不愿意花100美元买一瓶这样的酒呢？为什么他拒绝购买任何价值接近100美元的酒呢？作为经济学家，罗塞特知道这样的行为并不理性，但他依然这么做了。 [4]

这些案例都涉及一点，即经济学家所说的“机会成本”（opportunity cost）。某项活动的机会成本是指，为了这项活动而放弃的其他活动的价值。如果我今天去登山，而没有待在家里看球赛，那么我登山的机会成本就是看球赛的乐趣。对于那瓶100美元的酒来说，喝这瓶酒的机会成本就是伍迪愿意出的价钱。不管是罗塞特喝了自己的藏酒或是买一瓶葡萄酒喝，其机会成本都是一样的。但是，我们可以从罗塞特的行为中看出，即使是经济学家有时也不会将机会成本等同于实际的现金支出。自掏腰包购买这种产品比放弃出售这种产品的机会更令人不情愿。与实际支付现金相比，机会成本是模糊的、抽象的。

我的朋友汤姆·罗素（Tom Russell）讲了另外一个有趣的案例。信用卡开始普及的时候，信用卡发卡机构与零售商打起了官司，他们争论的问题是，对于使用信用卡的消费者和支付现金的消费者，商家是否可以收取不一样的价钱。因为信用卡发卡机构会向零售商收取交易处理费用，所以有些零售商，尤其是加油站，想要向信用卡用户收取更高的价钱。当然，信用卡行业并不喜欢这种做法，他们希望消费者认为使用信用卡是免费的。当这个案件进入监管程序后，信用卡发卡机构采取了两边下注的策略，并将重点放在形式而非内容上。他们坚称，如果商店一定要对使用信用卡的消费者和支付现金的消费者收取不同的价钱，那么“正常价格”应该是向信用卡用户收取的价钱，而现金用户则可以享受“打折”的优惠。另一种方法则是，将向现金用户收取的价钱设定为正常价格，而信用卡用户则需要支付“附加费”。

对于理性的经济人而言，这两种策略其实是一样的。如果向信用卡用户收取1.03美元，向现金用户收取1美元，那么你将3分钱的差价说成是“折扣”或“附加费”并没有什么区别。尽管如此，信用卡行业都更倾向于打折的做法，他们的这种做法其实是正确的。很多年后，卡尼曼和特沃斯基将这种差别称为“框架”（framing）效应，但在此之前营销人员已经察觉到了框架效应的重要性。支付附加费是要从兜里掏钱的，而享受打折“只是”机会成本。

我将这种现象称为“禀赋效应”（endowment effect），因为用经济学家的行话说，你拥有的东西属于你的一部分禀赋；另外，我偶然发现，与你即将拥有的那些东西相比，你更看重自己已经拥有的东西。

禀赋效应对人的某些行为有显著的影响，比如是否参加某场特殊的音乐会或体育赛事。通常来说，这些活动的零售票价会远低于市场价。有些人很幸运，通过排队或者以最快的速度点击网页，买到了门票。这时，他们需要做一个决定：是去看比赛，还是把票卖出去？现在很多国家都设有简单、合法的网上市场，人们可以在上面转售各种门票，比如Stubhub.com网站。有票的人无须站在赛场外兜售，在互联网上就可以通过售出自己手上的门票而发一笔小财。

除了经济学家，很少有人支持这种做法。经济学家迪安·卡兰（Dean Karlan）为我们提供了一个很好的例子。迪安现在在耶鲁大学工作，当他还在芝加哥大学读MBA（工商管理硕士）的时候，迈克尔·乔丹（Michael Jordan）正处于其篮球职业生涯的巅峰期。乔丹为芝加哥公牛队效力期间，该队曾6次夺得NBA总冠军。有一年，芝加哥公牛队在季后赛第一轮对决华盛顿奇才队。虽然大多数人都认为胜利者肯定是公牛队，但比赛门票仍很紧俏，部分原因在于粉丝们知道越往后比赛票价会越高。

迪安有个大学同学为奇才队工作，他给了迪安两张门票。迪安还有个朋友是神学院的研究生，也和迪安一样得到了两张免费门票。研究生一般在经济上都不是很宽裕，他们二人也是如此，虽然从长期来看迪安的经济前景会更好：MBA往往会比神学院的研究生收入高。[5]

迪安和他神学院的朋友都认为，“把票卖了还是去观看比赛”这个决定很容易做。那位神学院的学生邀请别人和他一起去观看比赛，而且看得很高兴。迪安则忙着琢磨哪些教授既是篮球迷，同时又做着利润丰厚的咨询工作。最后，迪安的两张票都卖了数百美元。迪安和他神学院的朋友都认为对方的行为很愚蠢：迪安无法理解他的朋友怎么会认为自己看得起那场球赛，而他的朋友则无法理解为什么迪安意识不到那两张票是免费的。

这就是禀赋效应。虽然我知道这种效应真实存在，但我不知道自己能在此基础上做些什么。

---

[1] 谢林设计的经典思想实验：假设有一种治疗方法会适当提高你的健康水平，但过程异常痛苦。治疗过程中会使用一种药物，虽然它不会减轻你的痛苦，但能够抹掉你对这次治疗的记忆。你愿意接受治疗吗？

[2] 泽克豪泽提出的问题是：艾丹愿意支付的金额与枪膛中子弹的数量有多大关系？如果枪膛是满的，那么艾丹应该倾其所有（甚至借钱）来移除哪怕是一颗子弹。但是，如果枪膛里只装了两颗子弹呢？他会为移除一颗子弹支付多少钱？与前一种情况相比，他愿意支付更多还是更少的钱呢？

[3] 从理论上讲，问题的答案会因经济学家所说的“收入效应”（或“财富效应”）而不同。情况A比情况B更糟糕，因为在B情况下如果你不参与就不会染病。但是，这种效应却无法解释我观察到的巨大差异。在其他调查中，我会在问题A中注明“你会得到（比如）5万美元”，但这并不会消除两种答案的差异。

[4] 罗塞特似乎并不为自己的行为感到困扰。我后来发表过一篇文章，讲述了他的行为，其中的R先生指的就是他。文章发表后，我给罗塞特寄去了一份样章，他回复了几个字：“哦，我出名了！”

[5] 当然，神学院的学生在毕业后的很长一段时间之后可能会缩小这种收入差距。

第3章
非理性行为清单

买卖价格的差异让我的头脑运转起来，人们还有什么行为是与经济学家的理性选择模型相矛盾的呢？当我集中精力思考时，很多事例都出现在我的脑海中，我在办公室的黑板上将其一一列出。这里仅列举我朋友的一些行为：

- 我和杰弗里（Jeffrey）买了两张职业篮球比赛的门票，比赛在布法罗举行，从我们所在的罗切斯特开车到布法罗一般需要一个半小时。不幸的是，比赛那天正赶上暴风雪，我认为不去看比赛比较好，但杰弗里说，既然我们买了（这么贵的）票，就应该冒着风雪驱车前往。

- 斯坦利（Stanley）每个周末都要修剪草坪，这让他染上了严重的枯草热。我问他为什么不雇一个小孩给他修剪草坪呢，斯坦利说他不想支付那10美元。我问他：如果给他20美元，他会给邻居修剪草坪吗？斯坦利的回答是“不，当然不可能”。

- 林内亚（Linnea）要买一台闹钟收音机，她找到了一款自己喜欢的，并且经过比价发现价钱很合理：45美元。当她正准备付款的时候，店员告诉她离这10分钟车程的地方开了另一家分店，正在搞开业酬宾，这款收音机仅售35美元。她会驱车前往另一家分店购买吗？

在另外一次购物经历中，林内亚准备买一台电视机，价钱也很合理：495美元。店员告诉她离这有10分钟车程的另外一家店里，同一款电视机的售价为485美元。同样的问题……但却可能有不同的答案。

• 李先生的妻子给他买了一件很贵的羊绒衫当作圣诞礼物。他之前在店里看到过这件羊绒衫，但觉得它的价钱太高，买下来的话实在太奢侈了。但是当妻子把它作为礼物送给他时，他却很高兴。李先生和他的妻子将所有的钱都放到一起，两人都没有其他的资金来源。

• 我有一些朋友来我家吃饭，我们边喝东西边等烤箱烤熟食物。我端出一大碗腰果让大家先垫垫肚子。5分钟之内，大家就吃了大半碗，再吃下去的话就会影响我们吃饭时的食欲。于是，我拿走了那碗腰果，藏在厨房里，每个人都很高兴我这样做。

上述每个例子中的行为都与经济学理论不符。杰弗里违背了经济学家“忽略沉没成本”的原则，沉没成本就是已经花出去的钱，我们买门票花的钱不应该影响我们是否去观看比赛的决定；斯坦利违背了买价和卖价应该相等的规则；如果林内亚愿意花10分钟为一件小商品节省10美元，而不会为一件大商品这样做，那么她对时间的珍惜程度就是不一致的；如果是妻子做的决定，即使羊绒衫没有便宜一分钱，李先生就可以接受用夫妻共同财产买一件昂贵的羊绒衫；拿走腰果，朋友就没有多吃的选择了，可是对经济人而言，选择越多越好。

我盯着我列举的例子看了好一会儿，并不断加上新的例子，但我并不知道对这些例子我能做些什么。以“人们做的蠢事”为题写一篇学术论文，实在不能令人满意。后来，我决定暂时把这件事放下。1976年夏天，我和舍温去加州蒙特雷附近的一个地方参加一次会议，探讨生命的价值。对我来说，这次会议最特别的地方就是有两位心理学家出席，他们是巴鲁赫·菲施霍夫（Baruch Fischhoff）和保罗·斯洛维奇（Paul Slovic），都在决策研究方面有所建树。见到他们，我仿佛发现了新物种，因为我尚未在学术圈见过拥有像他们这样背景的人。

会议结束后，我开车送巴鲁赫去机场。路上，巴鲁赫告诉我，他在以色列希伯来大学拿到了心理学博士学位。他导师的名字我在此之前从未听说过：阿莫斯·特沃斯基和丹尼尔·卡尼曼。巴鲁赫和我讲起他的论文，是有关“后见之明的偏见”（hindsight bias）的，现在这篇论文在学术界的知名度很高。该论文的结论是，事情发生过后我们会认为自己早就知道结果会是这样。当竞选前几乎无人知晓的非裔美籍议员巴拉克·奥巴马（Barack Obama）打败众人都看好的希拉里·克林顿（Hillary Clinton），成为民主党总统候选人后，很多人都认为自己早就知道结果会是这样。但是，其实他们原本并不知道。

我觉得后见之明的偏见这个概念很有意思，对管理领域来说绝对非常重要。公司CEO（首席执行官）面临的最大难题之一就是，在项目有风险但预期收益足够高时，如何让手下的管理者相信他们应该做这些项目。管理者会担心，如果项目进展十分不顺利，不管当时的决定是好是坏，主持项目的那个经理都将受到批评，他们的担心是有充分理由的。后见之明的偏见极大地加剧了这个问题的严重性，因为CEO会误以为不管项目失败的原因何在，都应该能提前预测到。另外，因为后见之明的偏见的存在，CEO认为自己早就知道这个项目风险很高。事实上，我们总会看到别人的偏见，却无视自己的偏见，这会导致后见之明的偏见害处更大。

巴鲁赫认为，我可能会喜欢读他导师的著作。第二天，我刚回到罗切斯特大学的办公室，就起身去了图书馆。此前我一直关注的都是图书馆中经济学区域的书，那天我却觉得自己身处图书馆里一个全新的地方。我最开始读的是巴鲁赫的两位导师发表在《科学》（*Science*）杂志上的总结性论文——“不确定性下的判断：启发法和偏见”（*Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*）。当时，我还不清楚“启发法”具体是什么意思，之后才明白它原来是经验法则的一种华丽表达。读这篇文章的时候，我的内心激动不已，仿

佛观看一场比赛的最后几分钟一样。从头至尾读完那篇文章，我用了30分钟，但正是这30分钟彻底改变了我的人生。

文章的论题十分简洁，即人类的时间和脑力是有限的，所以人们会使用简单的经验法则（启发法）做出判断。以“可得性”为例，假如我问你“德鲁弗”（Dhruv）是不是一个常见的名字，如果你来自印度以外的其他国家，你很可能会说不是，但德鲁弗这个名字在印度却很常见。鉴于印度人口众多，所以以全球人口的角度来看，这个名字其实属于常见名。在思考某件事发生的频率时，我们往往会问自己，我们能够想起多少类似的事。这是一条很好的经验法则，在我们所在的社区，我们能回想起的叫某个名字的人的数量，是推断这个名字实际出现频率的一条很好的线索。但是，如果某件事的发生次数与你能想到的实例（比如德鲁弗这个名字）的相关性不强，经验法则就会失效。这篇文章的主要论点是人们使用这样的经验法则时会犯下“可预测的错误”（predictable error），所以论文题目叫作“启发法和偏见”。上述那个例子就很好地证明了这个让我激动得双手颤抖的论点，可预测的偏见这个概念为我后来的一系列想法提供了框架。

在特沃斯基和卡尼曼之前，这个领域还有一位先驱人物，他就是赫伯特·西蒙（Herbert Simon）。他博学多才，职业生涯的大部分时间都在卡内基－梅隆大学度过。西蒙几乎在社会科学的所有领域都很出名，包括经济学、政治学、人工智能和组织理论。但有一点让他与本书的关系最密切：他早在特沃斯基和卡尼曼之前就撰文讨论过“有限理性”（bounded rationality）。西蒙提出，人的理性是有限的，意思是人们缺少解决复杂问题的认知能力，这一点显然是正确的。虽然他获得了诺贝尔经济学奖，但我认为他对经济学领域的影响甚微，这么说其实很公平。[1] 我相信很多经济学家都忽略了西蒙的研究，因为他们很容易将有限理性看作“正确但毫不重要的”概念。如果你说经济学家的模型不精确，或是这些模型所做的预测存在一定的错误，他们肯定会接受你的说法。他们的处理方式是在所用的统计模型

中加入“误差”（error）一词。假设你要用父母的身高作为预测因子来预测他们的小孩成年后的身高，统计模型会表现得很好，因为高个子的父母一般会生出高个子的孩子，但是该模型又不会十分精确，这就是使用误差一词的妙处。另外，只要误差是随机的，也就是说，模型得出过高或过低的结果的频率相等，就万事大吉了，因为其中产生的误差会相互抵消。这就是经济学家认为有限理性产生的错误完全可以被忽略的原因，还是依靠完全理性的模型吧！

卡尼曼和特沃斯基冒着会引发众怒的危险声称，这些误差并不是随机的。如果我们问美国人，被枪杀的人数多还是饮弹自杀的人数多，大多数人都会说他杀的人数更多，但实际上用枪自杀的人几乎是被枪杀的人数的两倍。[2] 这就是一个可预测的错误。即使回答这个问题的人很多，误差的平均值都不会为零。虽然当时我还未能完全领会其中的奥秘，但卡尼曼和特沃斯基的真知灼见已经把我向前推了一步，使我对自己列的行为清单有了进一步的认识。清单上的每个案例都是一种“系统性偏差”（systematic bias）。

此外，这些案例还有一个值得注意的特点。在每个案例中，经济学理论对其中的重要问题都有一个十分明确的预测，比如腰果是否要端下去，以及篮球比赛门票的价格等。经济学理论明确表示，这些问题不应该影响决策，它们都是看似无关的因素。后来有大量的行为经济学研究显示，这些看似无关的因素对于预测人们的行为至关重要，并且应用的解释依据往往是特沃斯基和卡尼曼1974年那篇论文中所提出的系统性偏差。[3] 到此时为止，我的清单已经列得很长了，远远超过几年前我在办公室黑板上所列的那些。

我花了几个小时的时间兴奋地读完了卡尼曼和特沃斯基合写的文章，离开图书馆时头脑还一直在高速运转。

---

[1] 诺贝尔经济学奖并不是根据阿尔弗雷德·诺贝尔（Alfred Nobel）遗嘱设立的奖项之一，但与其他奖项一同颁发。诺贝尔经济学奖的全名为“纪念阿尔弗雷德·诺贝尔瑞典银

行经济学奖”，但在此将其简称为诺贝尔经济学奖。

[2] 实际上，只要在家放一把枪就会提高家人自杀的风险。

[3] 你可能想知道卡尼曼和特沃斯基的论文中名字排列先后的问题，最开始的时候他们二人采用了一种极不寻常的策略，轮换被列为第一作者，以这种微妙的方式表明二人是平等的。在经济学领域，按字母排序是默认做法，但是在心理学领域，名字的顺序通常会表明作者对文章的贡献。他们的做法避免了决定每篇文章谁的贡献更大。这种评价方式会很麻烦（详见第28章）。

第4章
前景理论和价值函数

从图书馆回来的第二天，我打电话给巴鲁赫对他表示感谢。他说卡尼曼和特沃斯基正在写一篇有关决策的新论文，应该正对我的胃口。巴鲁赫告诉我，沃顿商学院的霍华德·昆鲁斯（Howard Kunreuther）那里可能有这篇论文。我打电话给霍华德，找到了这篇宝贵的文章。他有这篇文章的初稿，复印了一份寄给我。

那篇文章初稿的题目还是“价值理论”，在霍华德寄来的复印稿的空白处全是他做的评论。这篇文章后来为卡尼曼赢得了2002年的诺贝尔经济学奖。（如果特沃斯基在世，他会共享这一殊荣。）后来，卡尼曼和特沃斯基又将文章的名字改为“前景理论”（*Prospect Theory*）。[1] 对我的行为清单来说，这篇文章比“启发法和偏见”那篇更有用。其中有两点立刻吸引了我，即“组织原则”和“一幅简单的曲线图”。

规范性理论和描述性理论

组织原则包含两种理论：规范性理论和描述性理论。规范性理论会告诉你思考某一问题的正确方式。这里的“正确”一词并非指道德局面的正确，而是指逻辑层面的一致性，正如经济推理（有时被称为“理性选择理论”）中最优化模型所规定的那样，本书中使用“规范性”一词时指的就是这个意思。例如，勾股定理就是一个规范性理

论，它规定了已知直角三角形的两条边的边长，如何计算另一条边的边长的方法。如果你使用其他公式，就会算错。

下面这道题可以测试一下你是否对勾股定理有一个很好的直观认识。假设有两条铁轨，每条长1英里[2]，首尾相接（如图1），接头部分并不固定，只是将其余的两端用钉子钉牢。现在，假设天气变热，两条铁轨各延展了1英寸[3]。因为铁轨的两端已经与地面固定，所以只能从中间接头的地方隆起，就像吊桥一样。另外，因铁轨十分坚硬，隆起时仍保持笔直的状态。（这样描述只是为了让问题变得简单，所以别抱怨这种假设并不实际。）现在你需要回答：

假设我们只考虑一条铁轨，在这个直角三角形中，底边为1英里，斜边为1英里1英寸，那么高是多少？换句话说，铁轨升高了多少？

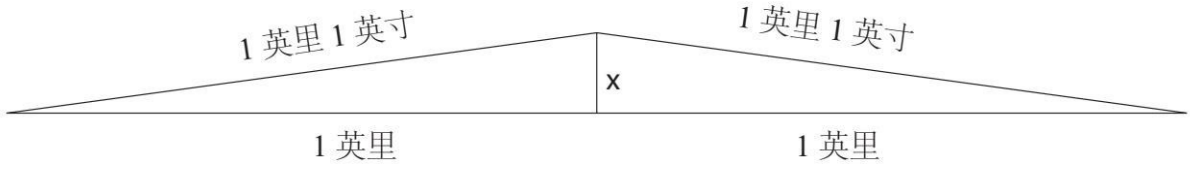


图1 猜一猜高度x是多少

注：此图并不是按照实际比例画的。本书中的图表如无特别注明，皆出自凯文·奎利（Kevin Quealy）。

如果你还记得高中几何知识，手上有一个拥有平方根求解功能的计算器，你还知道1英里等于5 280英尺[4]、1英尺等于12英寸，就可以解答这个问题了。但是，如果只凭直觉，你认为高度x会是多少？

大多数人认为，既然铁轨延展了1英寸，那么它应该隆起差不多的高度，比如两三英寸。

正确答案是29.7英尺！你是怎么算的？

现在，假设我们要预测人们会如何回答这个问题。如果我们是理性选择理论的践行者，我们就会假设所有人都会得出正确答案，所以我们使用勾股定理，并且将其作为规范性以及描述性模型，预测人们得出的答案大概是30英尺。对这个问题来说，这个预测可谓十分糟糕，因为人们给出的答案的平均值仅约为2英寸。

这就是传统经济学问题的症结所在，也是前景理论在概念上的创新之处。当时的经济学理论会将一个理论既当作规范性理论，也当作描述性理论，现在大多数经济学家还在这样做。以公司理论为例，该理论规定公司应该追求利润最大化（或公司价值最大化），并且进一步阐述了公司应该如何做，比如应该如何定价才能使边际成本等于边际收益。经济学家使用“边际”（marginal）这一术语时，指的其实就是增加值，所以这条理论暗含的意思是：公司应该不断生产，直到最后一件产品的成本刚好等于收益的增加值。同样，经济学家加里·贝克尔（Gary Becker）率先提出的人力资本理论强调，人们可以正确地预测在未来的职业生涯中能赚多少钱（以及能获得多少乐趣），从而据此选择某种教育以及为其投入多少时间和金钱。现在，高中生和大学生对教育的选择，很少能反映出他们对这些因素进行了仔细分析。相反，很多学生都会选择自己最喜欢的课程，而不会仔细思考这会为他们创造什么样的未来生活。

传统思想认为，一个行为理论既可以是规范性的，也可以是描述性的，而前景理论则试图打破这种传统。具体而言，卡尼曼和特沃斯基的那篇论文讲述的是不确定性下的决策问题。前景理论的最初想法可以追溯到1738年的丹尼尔·伯努利（Daniel Bernoulli）那里。伯努利可以说是一名全才，精通数学、物理等几乎所有科学。与前景理论相关的是，他解答了其堂兄尼古拉斯·伯努利（Nicolas Bernoulli）提出的“圣彼得堡悖论”。[5]（伯努利家族是一个人才辈出的家族。）从本质上讲，伯努利提出了“风险厌恶”（risk aversion）这一想法，因为他认为，人们的幸福感或者经济学家所说

的“效用”，会随着财富的增加而提高，但提高的速度是递减的。这一原理被称为“敏感性递减”（diminishing sensitivity），即随着财富的不断增加，一定金额的增量（比如10万美元）所产生的影响将不断减小。对一个农民来说，10万美元的意外收获将会改变他的一生；而对比尔·盖茨（Bill Gates）来说，10万美元根本无足轻重。描述敏感性递减的曲线图如图2所示。

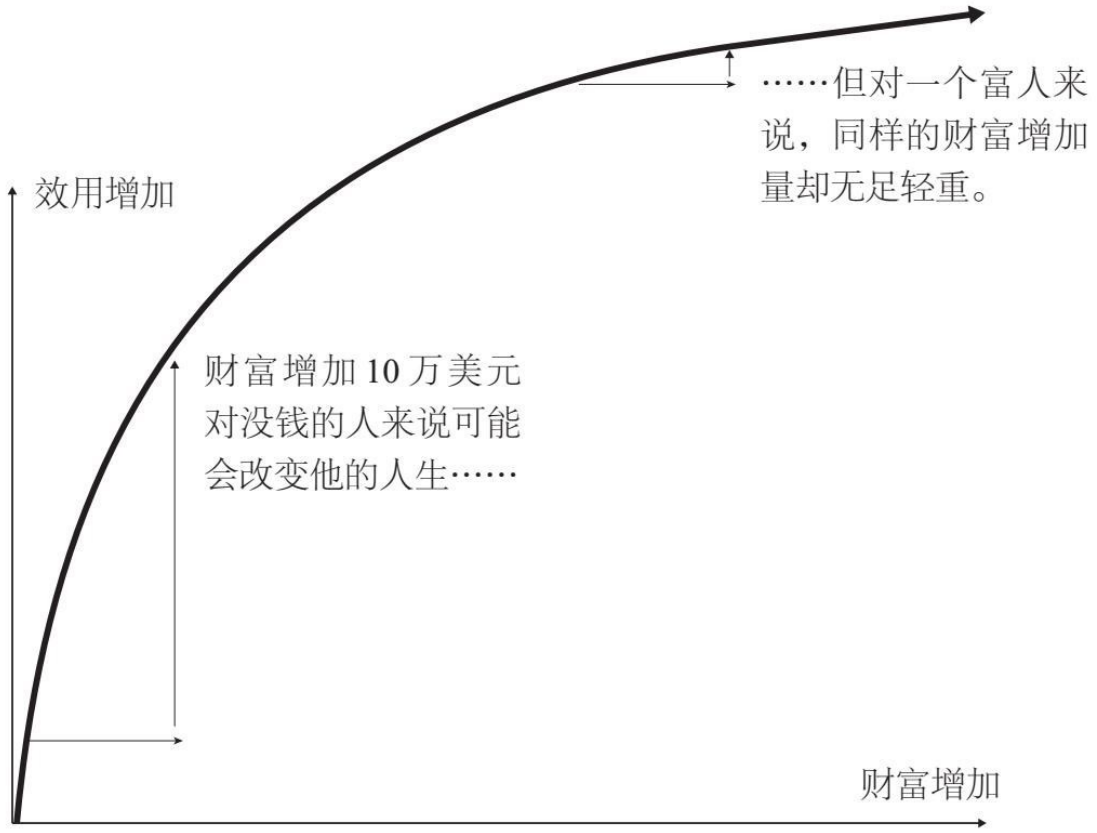


图2 财富的边际效用递减

图中所示的效用函数曲线暗含了风险厌恶的因素：第一个1 000美元的效用要大于第二个1 000美元，依此类推。这说明，如果你有10万美元，那么当我让你选择100%能够得到1 000美元，还是有50%的概率可以得到2 000美元时，你会选择前者，因为比起第二个1 000美元（2

000×50%），你更看重第一个1 000美元，因此不愿意为了得到2 000美元而冒险失去第一个1 000美元。

全面研究如何在有风险的情况下做出决策的正式理论发表于1944年，即数学家约翰·冯·诺依曼（John von Neumann）和经济学家奥斯卡·摩根斯特恩（Oskar Morgenstern）提出的“期望效用理论”（expected utility theory）。约翰·冯·诺依曼是20世纪最伟大的数学家之一，就职于普林斯顿高等研究院，曾被视为当代的爱因斯坦。“二战”期间，冯·诺依曼决定致力于研究一些实际问题，结果写出了600多页的鸿篇巨制《博弈论与经济行为》（*The Theory of Games and Economic Behavior*），期望效用理论只是其中的一个附带的理论。

在创立该理论的过程中，冯·诺依曼和摩根斯特恩最初写下了一系列理性选择的公理，然后推断遵循这些公理的人将会有什么样的行为。这些公理大都是毫无争议的，比如“传递性”。该术语是指，如果A和B中你更喜欢A，B和C中你更喜欢B，那么A和C中你一定更喜欢A。最重要的是，冯·诺依曼和摩根斯特恩证明，如果你想要满足这些公理（并且确实做到了），那么你一定会按照他们的理论做出决策。这个论点十分具有说服力。如果我需要做一个重要决策，不管是按揭再融资还是投资新的产业，我都会依据期望效用理论做出决定，正如我会使用勾股定理计算铁轨隆起的高度一样。使用期望效用理论是做决策的正确方式。

卡尼曼和特沃斯基提出的前景理论，则为人们提供了另外一种预测方法。他们并没有标榜这是一条有用的理性选择指南，而是前景理论可以很好地预测人们在现实生活中的实际选择。这是一个有关人类行为的理论。

虽然这一理论看起来是符合逻辑的，但经济学家却从未欣然接受它。在此之前，西蒙提出了“有限理性”这个术语，但并没有具体说

明有限理性的人与完全理性的人有何区别。当然还有一些其他理论，但都没有站住脚跟。例如，普林斯顿大学著名（也是十分传统的）经济学家威廉·鲍莫尔（William Baumol），在以追逐利润最大化为核心的传统（规范性）公司理论的基础上提出了另一种理论。他假设，公司会最大限度地扩大规模（比如可以用销售收入衡量），同时受到利润必须达到某一最低限度的制约。我认为销售最大化对很多公司来说，可能都是一个很好的描述性模型。实际上，如果CEO实施这一策略，就是明智之举，因为CEO的薪资水平既与公司规模有关，也与公司利润有关，这似乎很奇怪。但如果事实如此，就违反了价值最大化理论。

我读完“前景理论”这篇文章时，得到的第一个启示就是：要建立能准确描述人类行为的经济模型。

神奇的价值函数曲线图

卡尼曼和特沃斯基的论文中还有一点深深地吸引了我，那就是描述价值函数的一幅图。这是经济学思想中一个重要的概念转变，也是他们新理论的真正引擎。自伯努利之后，经济模型一直基于一种简单的假设，即人们的行为符合财富的边际效用递减规律，如前文中的图2所示。

这个财富效用模型符合基本的财富心理学，但为了创建一个更好的描述性模型，卡尼曼和特沃斯基意识到，应该将注意力放在财富的变化而非财富的等级上。这听起来似乎只是一个微小的变化，实际上却是一个重大转变。他们设计的价值函数曲线如图3所示。

卡尼曼和特沃斯基之所以将重点放在变化上，是因为人类本身就是通过变化来体验生活的。假设你所在的办公大楼的空气循环系统非常好，可以使办公环境始终保持我们说的常温。现在，你离开办公室

去会议室参加会议，你会对那里的温度有何反应呢？如果那里的温度与你的办公室及走廊里的温度相同，你不会有什么反应。只有当会议室的温度明显比办公楼其他地方高或低的时候，你才会注意到。当我们适应新的环境后，就不会在意那里的温度了。

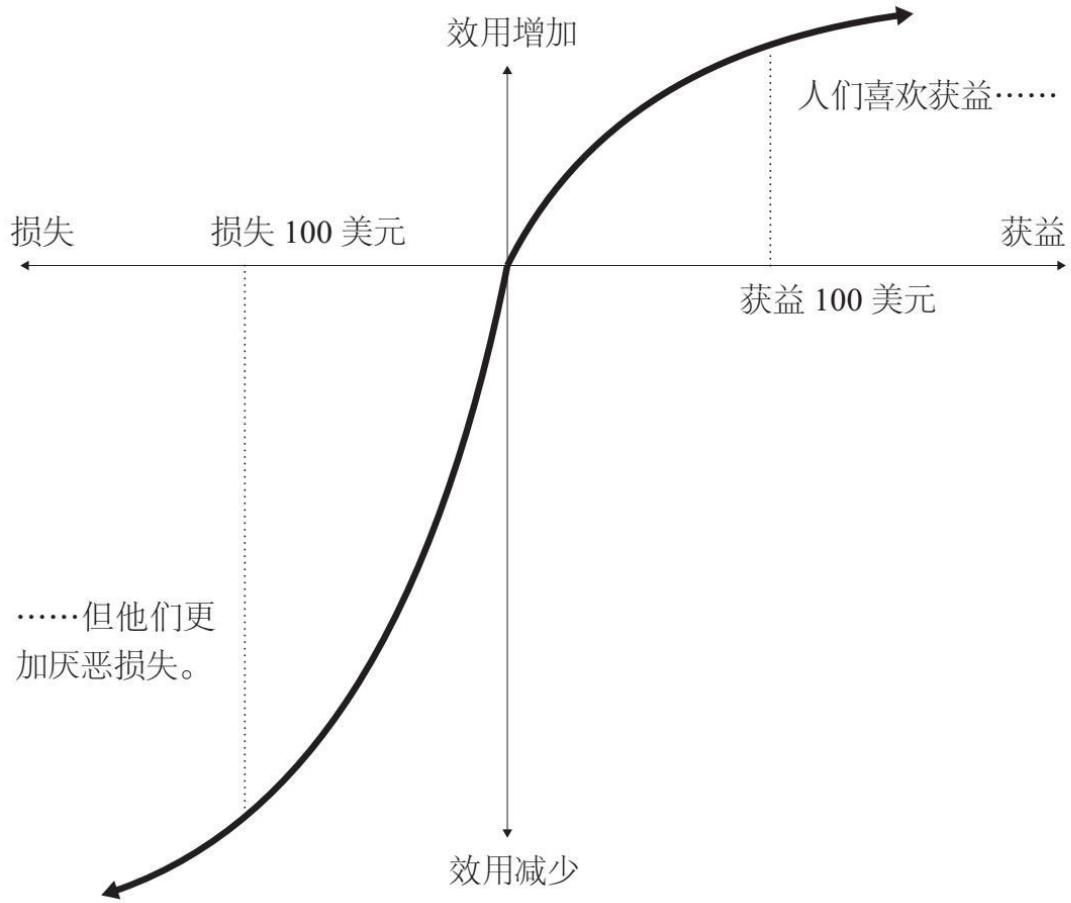


图3 价值函数曲线

在对待金融方面事情时人们的表现亦是如此。假设简（Jane）的年薪为8万美元，年终时意外得到了5 000美元的奖金，她会有什么反应呢？她会将这笔钱与她毕生可得的财富做对比吗？5 000美元似乎显得微不足道。她不会这样做对比，而是会想，“哇，多了5 000美元！”人们会通过财富的变化而非等级去感知生活，变化可能是与现状不同的变化，或是与预期不同的变化，但不管是哪种形式，让我们欢喜或痛苦的都是变化。这的确是一种高见。

那篇论文中的图极大地激发了我的想象力，于是我在黑板上列出的行为清单旁边画了一条效用曲线，并且发现这条S型曲线蕴含了大量有关人类本性的智慧。曲线的上半部分代表获益，与一般的财富效用函数曲线相同，体现了敏感性递减的规律。不过，请注意，损失部分也符合敏感性递减的规律。损失10美元和20美元间的差别要大于损失1 300美元和1 310美元间的差别，这就是卡尼曼和特沃斯基的曲线图与标准经济学模型的不同之处。从某一财富水平开始，随着财富效用的减少，损失在不断增加，令人越来越心痛。（如果随着财富的增加，你越来越不看重获益，那么随着财富的减少，你会越来越看重损失。）

我们对现状改变的敏感性会呈现出递减规律，这是另一个基本的人类特征，即“韦伯－费希纳定律”（Weber-Fechner Law），它是心理学领域最早的发现之一。韦伯－费希纳定律指出，对任何变量而言，刚刚可以感觉到的差别与变量的级别是成比例的。如果我的体重增加了1盎司（约28.35克），我可能不会察觉，但是如果我在买新鲜的香草，2盎司和3盎司的差别则是显而易见的。心理学家将刚刚可以感觉到的差别称为“最小可觉差”（JND）。如果你想给一位研究型心理学家留下深刻的印象，就在鸡尾酒会的闲谈间用上这个词吧。（“我给新买的车安装了更贵的音响系统，因为价格的差异小于最小可觉差。”）

你可以用下面这个例子检验你是否明白了韦伯－费希纳定律中的这个概念。这个例子出自美国国家公共广播电台一直都在播出的节目《谈论汽车》（*Car Talk* ）。该节目由一对兄弟主持，他们是汤姆·马廖齐（Tom Magliozzi）和雷·马廖齐（Ray Magliozzi），都毕业于麻省理工学院。在节目中两人会接听人们打来的询问有关汽车问题的电话。令人难以置信的是，节目十分搞笑，至少对两位主持人来说是这样，他们会因为自己的笑话笑个不停。[6]

在一次节目中，一个听众打电话来询问：“我的两个车前灯同时坏了，我把车开到修理店，但机械师却说我只需要换两个灯泡就行了。这可能吗？两个灯泡同时坏掉难道不是过于巧合了吗？”

汤姆立刻回答了这个问题：“啊，这就是著名的韦伯－费希纳定律！”原来汤姆也是一位心理学和市场营销学博士，师从判断和决策研究领域的顶尖学者马克斯·巴泽曼（Max Bazerman）。那么，这个问题与韦伯－费希纳定律有什么关系呢？该定律是如何帮助汤姆解答问题的呢？

答案是：两个灯泡实际上并不是同时坏掉的。其中一个灯泡坏了以后，我们还可以正常开车，所以毫无察觉，尤其是在夜间照明设施很好的城市。从两个灯泡照明变成一个灯泡照明往往不是一个可察觉的差异，但是从一个灯泡照明变成零个则绝对可以察觉到。这种现象就解释了我行为清单中的一种：愿意多开10分钟的车去买便宜10美元的闹钟收音机，而不愿意多开10分钟的车去买一台便宜10美元的电视机。对于后者而言，10美元不是其最小可觉差。

人们对损失和收益的反应都遵循敏感性递减的规律，这一事实还说明了另外一点：人们会厌恶收益风险，而追逐损失风险，正如下面的实验所示。该实验分别实施于两组不同的实验对象。（请注意：以下两个问题的描述中只有一个词是不同的，以防实验对象像传统观点认为的那样，会根据财富的等级做出决策。）选择该选项的实验对象所占的百分比显示在括号中。

问题1： 假设你比现在多拥有300美元，你要在以下两个选项中做出选择：

（a）100%可以得到100美元； [72%]

（b）有50%的机会得到200美元，有50%的机会一分不得。[28%]

问题2： 假设你比现在多拥有500美元，你要在以下两个选项中做出选择：

（a）100%会损失100美元； [36%]

（b）有50%的机会损失200美元，有50%的机会一分不失。[64%]

人们会追逐损失风险，而厌恶收益风险，其实两者在逻辑上的道理是一样的。在问题2中，失去第一个100美元会比失去第二个100美元更令人痛心，所以实验对象宁愿承担失去更多的风险以求一分钱都不损失。他们尤其渴望消除全部损失，原因就在于图3中说明的人的第三个特点：厌恶损失。

我们再从图3中两条曲线的起点处看一下价值函数。请注意，损失函数曲线比获益函数曲线的走势更陡峭：损失曲线的下降速度比获益曲线的上升速度要快。粗略地说，损失造成的伤害是收益带来的快乐的两倍，价值函数的这一特点真是让我大吃一惊。这张图也说明了禀赋效应：如果我拿走罗塞特教授所收藏的酒，他的痛苦将是得到同样一瓶酒的快乐的两倍，这也是为什么他绝不会购买一瓶价钱一样高的酒。损失造成的痛苦大于收益带来的快乐，这种现象被称为“损失厌恶”（loss aversion），它已成为行为经济学家最强大的研究工具之一。

所以，我们会通过变化感受生活，我们对损失和收益的敏感性都符合递减规律，而且损失造成的痛苦大于等量的收益带来的快乐。仅一幅图中竟然蕴含着如此多的智慧，更没想到的是，我在自己随后的职业生涯中会一直与这幅图打交道。

---

[1] 我问卡尼曼为什么要更改论文的题目。他的回答是：“价值理论容易产生误解，所以我们决定使用一个完全没有意义的词。不过，如果过一段时间后，这个理论幸运地成为一个重要理论，这个词就有意义了。‘前景’这个词就很合适。”

[2] 1英里≈1.609千米。——编者注

[3] 1英寸≈2.54厘米。——编者注

[4] 5 280英尺=1 609.344米。——编者注

[5] 圣彼得堡悖论：假设有人邀请你玩一个赌博游戏，游戏中你不断投掷硬币，直到硬币正面朝上为止，游戏结束。如果第一次投掷就成功了，可得2美元，如果第二次才成功，可得4美元，依此类推，如果第n次投掷成功，奖金为2的n次方美元。你预期得到的奖金是1/2×2美元+1/4×4美元+1/8×8美元……这一序列的数值将是无穷大的，那么为什么人们不愿意支付一大笔钱玩这个游戏呢？伯努利的回答是，假设随着财富的增加，人们对金钱的期望效用是递减的，就会产生风险厌恶现象。一个简单的解决办法是，设想世界上的财富是有限的，所以你应该担心如果赢了游戏，庄家能否支付起最后的金额。只需在第40次投掷时让硬币正面朝上，奖金就会超过1万亿美元，如果你认为庄家倾家荡产也支付不起奖金，那么玩这场游戏的价值将不超过40美元。

[6] 汤姆·马廖齐于2014年去世，但该节目仍在重播，我们还可以听到两兄弟的笑声。

第5章
加州圆梦之旅

1977年，舍温·罗森打算在斯坦福大学度过夏天，他邀请我也到美国西部和他一起进一步研究生命的价值。那年春天，我得知卡尼曼和特沃斯基将在秋季新学期开始时到斯坦福做研究。想到他们的研究带给我的灵感，我真的不想在他们到来之前就离开斯坦福。

春假期间，我飞到加州寻找住处，顺便想办法让自己整个秋季学期都能在斯坦福大学工作——我希望能有机会和这两位素未谋面的偶像见上一面。此前，我曾将自己的第一篇关于人类行为研究的论文初稿寄给特沃斯基，题目是“消费者的选择：经济学家的行为理论”。我在文中指出只有经济学家的行为才会像经济人一样，特沃斯基给了我一个简短但十分友好的回复，表示我们的想法是相似的，除此之外别无他言。在电子邮件普及之前，进行远距离交流是很麻烦的。

我花了好几天的时间在斯坦福寻求机会，希望能够谋到一个访问学者的职位，但一无所获。就在我准备放弃的时候，我碰到了赫赫有名的卫生经济学家维克托·富克斯，他当时任美国国家经济研究局局长，我和舍温夏天就是在经济研究局做的研究。我使尽浑身解数向维克托讲述了那份行为清单、启发法和偏见、前景理论，以及即将来到斯坦福大学的两位以色列大师级人物。可能确实是被我说服了，抑或是可怜我，维克托决定资助我一直到秋季学期结束。7月，我到斯坦福大学以后，经常和维克托讨论我的那些离经叛道的想法，他后来又答应延长给我的资助直至来年夏天。

6月，我们一家人度过了一个悠闲的假期，从美国东北部的纽约市驱车前往西海岸的斯坦福大学，途径各大国家公园时都会游览一番。这次汽车之旅给了我充足的时间来思考如何将心理学与经济学联系起来。任何话题都可以成为我思考的对象，比如：假如我今天打算驾车行驶300英里（约482.8千米），那么我该开多快？如果以每小时70英里的速度行驶，会比每小时行驶60英里提前43分钟到达目的地，若能省下这么多时间，就算有被开超速罚单的风险也值得。但是，如果当我只剩下30英里的路程时，每小时行驶70英里仅比每小时行驶60英里节省下4.3分钟，冒超速的风险似乎就不值得了。那么，随着离目的地的距离越来越近，我是不是应该越开越慢呢？这肯定是不对的，尤其是因为我们明天还要继续开车上路。我们的整个行程是不是都应该以同样的速度行驶呢？嗯，我得把这个问题列入我的行为清单。[1]

行程的最后我们要绕道去趟俄勒冈州的尤金，拜访巴鲁赫·菲施霍夫和保罗·斯洛维奇，就是最初激发我研究兴趣的那两位心理学家。趁着家人在市里游玩，我与巴鲁赫、斯洛维奇以及他们的研究搭档萨拉·利希滕斯坦（Sarah Lichtenstein）在他们的研究中心进行了一次交谈。当时造访的还有另一位心理学家玛雅·巴尔－席勒尔（Maya Bar-Hillel），她的研究生导师也是卡尼曼和特沃斯基。在后来的若干年里，这些人都可以称得上是我的心理学导师。

夏天快结束时，卡尼曼和特沃斯基终于偕家人来到斯坦福大学。特沃斯基和他的妻子芭芭拉（Barbara）将访问斯坦福大学心理学系，而卡尼曼与他的未婚妻、著名心理学家安妮·特丽斯曼（Anne Treisman），将访问斯坦福大学行为科学高级研究中心，从美国国家经济研究局沿山而上就能到达该研究中心。

维克托·富克斯设宴招待了特沃斯基和卡尼曼，这是我们第一次见面。我已记不清当时的情形了，只记得自己十分紧张，这和平日的我一点儿也不一样，只能靠健谈的维克托来让谈话进行下去。更重要

的是，通过这次聚餐结识后，我就可以随时上山拜访卡尼曼了。（特沃斯基的办公室在斯坦福大学校园内，路途实在有些远。）当时，卡尼曼和特沃斯基的名为“前景理论”的论文正值收尾阶段，我到访时他们二人常常在工作。行为科学高级研究中心的电话系统太过老旧，与其打电话询问卡尼曼在不在，还不如直接上山去看看他在不在。

有时我顺道去拜访卡尼曼时，会看到他和特沃斯基正在修改论文的最后一稿。写论文的时候，卡尼曼坐在键盘旁边，两人逐句进行讨论，几乎每个词都不放过。他们对话时希伯来语和英语交杂，一种语言可能突然转换成另一种，但两人都毫无察觉。转用英语，原因可能是要使用“损失厌恶”这样的术语，他们不会劳神发明一个希伯来语的新词。但是，为什么要从英语转换成希伯来语，我还没有想到合适的解释，可能是需要练习使用这种语言吧。

他们花了几个月的时间修改和打磨这篇论文。大多数研究者都觉得建立最初的想法是研究过程中最令人愉快的环节，实际的研究阶段也很有意思，但很少有人喜欢论文写作这一步——把学术写作说成乏味的工作其实都是一种过高的褒奖。但对很多人来说，完成一篇枯燥的学术论文却应获颁荣誉勋章。论文写得太有文采，意味着你对研究的态度不够认真，所以读者也不应该认真对待它。[2] “前景理论”这篇论文不是很好读，但因为卡尼曼和特沃斯基的反复修改，以及特沃斯基一直以来坚持“凡事都要弄清楚”的原则，最终论文的内容和脉络都十分清晰。

我和卡尼曼很快就养成了在山间散步的习惯，边走边交谈。我们对彼此的研究领域都很陌生，但也很好奇，所以交谈给了我们很多相互学习的机会。通过相互学习，我们可以了解其他领域学者的想法，以及如何做才能让他们信服某些研究成果。

使用假设性问题就是一个很好的例子。当时，卡尼曼和特沃斯基的研究都建立在简单情境的基础上，比如：“假设除了你所拥有的全部财产外，你得到了400美元。现在有两个选择：一是有100%的概率损失200美元；二是有50%的概率损失400美元，有50%的概率一分钱也不损失。”（大多数人都会选择后者。）正如卡尼曼在其著作《思考，快与慢》（*Thinking, Fast and Slow*）[3] 中所说，人们会先在自己的头脑中做这些思想实验，如果得出某个答案，他们便会暂时认为其他人也会选择同一个答案。然后，卡尼曼和特沃斯基会通过询问实验对象（一般都是学生）进行验证。

经济学家一般不会相信这种通过假设性问题或调查问卷得出的结论，他们更关心人们在现实生活中是怎么做的，而不是人们说他们会怎么做。毫无疑问，持怀疑态度的经济学家会提出这些反对意见，卡尼曼和特沃斯基对此虽然心知肚明，但他们别无选择。前景理论的一个重要预测是，人们对损失和收益的反应是不同的。但是，在现实生活中，几乎不可能获得许可去实施让实验对象可能会损失一大笔钱的实验。学校设有委员会，专门审核用人作为实验对象的实验，即使有人愿意参加这样的实验，也不可能获得委员会的许可。

在“前景理论”那篇论文中，特沃斯基和卡尼曼为自己的研究方法辩解道：“假设性问题是人们默认的研究很多理论问题的最简单的方法之一。使用这种方法的前提是，假设人们一般都知道在现实生活中应该如何做选择，并且他们没有特别的理由要掩饰自己真实的倾向。”从本质上说，这段话的意思是：如果实验对象能够正确预测自己在某种情况下将做出何种选择，而他们的预测与期望效用理论却相互矛盾，那么我们至少应该怀疑这种理论能否准确描述人们的行为。

显然，对这种辩解期刊编辑是认可的，但经济学家多年来仍视其为一句空话。前景理论在解释各种高风险情况下人们的行为时，其有效性不断得到证明，因此接受度也逐渐提高。在这些高风险的情境

中，我们可以观察到个人投资者和游戏类节目参与者的真正选择。但我认为，即使经济学家拥有卡尼曼和特沃斯基那样渊博的心理学知识，也不会提出这一理论。因为不愿意使用假设性问题，经济学家将无法观察到行为的细微差别，而卡尼曼和特沃斯基却可以做到这一点。

只需要问人们问题，然后认真研究他们的回答即可，我觉得这种研究方法会让人感到被极大地解放了。当时，我的行为清单上的案例还都只是思想实验。我很清楚，如果读者读到我的那些假设性问题，将会对照检查自己的直觉，然后表示这些行为的确存在。（这当然很幼稚。）而且，虽然经济学家认为调查方法并不权威，但它肯定比查验自己的直觉要好。

几年以后，我从我的研究生那里学到了一个很好的方法。他们选择了行为清单上那个购买闹钟收音机和电视机的案例，并将其替换为夹克和计算器，然后问人们会怎么做。以下是他们所问的两个问题，只是在提问时将它们合二为一了。

> 假设你准备买一件售价为125美元的夹克（或一个售价为15美元的计算器）。售货员告诉你，你想买的商品在另一家分店仅售120美元（10美元）。那家分店离这里有20分钟的车程，你会开车去那里购买吗？

当然，实验对象回答说，他们更愿意开车去买更便宜的计算器，省下5美元。结果正如我预想的一样，而且现在有数据支持了。我很快也开始用这种方法，但还是有所保留。不过，7年后，当我和卡尼曼在研究人们对公平的看法（详见第14章）时，则几乎完全依靠假设性问题。

与卡尼曼在山间散步以外的时间，我都待在经济研究局，除了思考，什么都不做。维克托·富克斯就像犹太母亲引导孩子在神面前认罪一样，定期询问我的研究进展。我当时很矛盾，一方面，我觉得自己有一个很好的创意；另一方面，研究是通过一小步、一小步的累积才会有所进展，但我不知道哪些微小的进步会有助于实现我的创意。创意虽是好的，但我需要发表论文才能保住自己的工作。回首过去，可以用科学作家史蒂文·约翰逊（Steven Johnson）所说的“缓慢的灵感”来形容我。缓慢的灵感并不是那种一切都豁然开朗的顿悟，而是一种模糊的印象，感觉某些有趣的事情正在发生；它还是一种直觉，认为离重要时刻的到来已经没那么遥远了。但是，缓慢的灵感存在一个问题，那就是无从知道走下去是不是死胡同。我觉得自己到了一个新世界，但这里没有地图，我不知道自己该去哪里，也不知道是否能找到任何有价值的东西。

卡尼曼和特沃斯基开展研究时需要做实验，我自然也应该做些实验。当时出现了一个新领域——实验经济学，于是我向该领域的两位创始人查尔斯·普洛特（Charles Plott）和弗农·史密斯（Vernon Smith）求助，当时普洛特在加州理工学院，而史密斯在亚利桑那大学。按照传统，经济学家会使用历史数据来验证假设。普洛特和史密斯不仅是“在实验室里验证经济理论”的践行者，也是这种做法的倡导者。我先去图森拜访了史密斯。

史密斯的研究计划与我设想的截然不同，至少在当时看来如此。多年后，当他与卡尼曼共同获得诺贝尔经济学奖时，我曾告诉记者，史密斯和卡尼曼的研究计划为他们赢得了这项殊荣，但他们的研究计划是不同的，史密斯试图证明经济学理论是多么有效，而卡尼曼则恰恰相反。[4]

史密斯提倡使用一种叫作“诱导价值”（induced value）的方法，不交易实际的货物或是玩赌博游戏，而是用代币构建市场。实验

人员将代币发给实验对象，并为每个实验对象拥有的代币规定了价值，而该价值对其他实验对象是保密的。比如，我拥有的代币价值为8美元，而你拥有的价值为4美元，实验结束后实验对象可以用手中所剩的代币从实验研究人员那里换取现金。史密斯使用这种方法验证供求关系等经济学原理。但是，我对这种方法还是存在一定的顾虑。当你在商店里考虑是否要买一件售价为49美元的夹克时，没有人告诉你应该支付多少钱才比较划算。你必须自己做出决定，支付多少钱取决于很多因素，比如产品的零售价，这个月你在买衣服上已经花了多少钱，你是否碰巧刚刚收到了退税款等。多年以后，我终于抽出时间来检验我对这种方法的顾虑，实验中我把代币换成了咖啡马克杯，具体内容你会在第16章读到。

拜访完史密斯，我又去加州理工学院探望了查尔斯·普洛特，一家人还顺道去了一趟迪士尼乐园。普洛特也是实验经济学领域的开拓者（本应该与史密斯共享诺贝尔经济学奖）。可能与加州理工学院的环境有关，普洛特喜欢用风洞比喻他的研究。普洛特并不注重于解释基本的经济学原理也适用于实验室环境，让他更感兴趣的是，检测市场规则变化时会发生什么情况。普洛特十分热情友好，但他还有一个特点：“喋喋不休”这个词似乎专门是为普洛特发明的。

虽然史密斯和普洛特是很好的人，其研究也很令人钦佩，但我还没有准备好加入实验经济学家的行列，甚或连遵照他们的方法去研究也做不到。我很想研究人类的“行为”，但对于能够使用的方法仍抱持开放态度。我想等我找到那种似乎是观察人类行为的最佳之道时再做实验，或有时只是问人们一些问题，但如果能找到合适的方法，我还是想在自然环境下研究人们的行为。

在斯坦福大学做研究的那一年，某一刻我突然决定要全身心投入这项新事业。罗切斯特大学并不是一个理想的地方，因为那里的资深

教授拘泥于传统的经济学研究方法，所以我开始寻找其他的去处。[5]

当你在学术圈面试找工作时，你要在教师研讨会上展示一篇论文，这次展示加上你所发表的论文将一起决定你能否得到这份工作。我和舍温合写的论文——“生命的价值”当时已经广为人知。我本可以稳扎稳打，就此论题展示一些后续研究，但我希望找到一个能够包容些许异端想法的环境，所以我展示了一篇关于自我控制、腰果等的经济学论文。看了这篇论文还会聘用我的大学至少会对我的后续研究持较为开放的态度。幸运的是，康奈尔大学和杜克大学给我发了录用通知，最后我决定选择康奈尔大学——距离罗切斯特大学90英里的地方。

---

[1] 答案应该是整个行程都保持同样的行驶速度。在其他因素保持不变的情况下，被开罚单的概率与行驶时间的长短是成比例的。

[2] 当然也有例外情况。在经济学领域，乔治·斯蒂格勒（George Stigler）和托马斯·谢林的论文就以文采著称。

[3] 《思考，快与慢》一书由中信出版社于2012年7月出版。——编者注

[4] 我这里指的是史密斯早期的研究，也就是诺贝尔评奖委员会援引的研究。后来，他开始钻研其他更激进的领域，包括一系列确实会产生资产价格泡沫的实验。

[5] 学术圈的人可能想知道我从罗切斯特大学经济系毕业后，怎么会在商学院找到了一份工作，因为美国各大院校通常不会聘用自己学校毕业的研究生。这个问题简单回答是这样的：我读研究生时，曾在商学院教课。当我的第一份工作最终落空时，作为权宜之计，商学院的院长威廉·麦克林（William Meckling）给我提供了一个为期一年的职位，后来我又继续做了几年。

第6章
行为经济学面临的挑战

我在斯坦福大学的研究做到一半时接到了康奈尔大学的录用通知，将于1978年8月履新。当时我还有两项工作要做：第一，我必须用研究证明我的新方法的有用之处；第二，也是很重要的一点，每次我做研究报告时几乎都会听到一句句反驳的话，对此我必须给出有说服力的回答。经济学家有自己的做事方法，并且拒绝改变，原因在于他们多年来一直致力于在传统经济学这座大厦中拥有属于自己的一隅。

早些年，我曾在一次学术会议上介绍自己最新的研究，正是这次会议让我明白了这一点。在会议结束后的互动环节，一位著名的经济学家问了我一个问题：“如果我相信你所说的，那我应该怎么做呢？我擅长的就是解决最优化问题。”他的意思是说，如果我是对的，即最优化模型不能准确描述人们真实的行为，他的方法就过时了。

这位经济学家的直率并不多见，听众们更常见的反应是质疑我做错了什么，以及我显然忽视了哪些因素。很快我就又列了一张原因清单：经济学家为什么会忽略我的行为清单，而且丝毫不受影响？在朋友当中，我将这些问题称作“挑战”，因为每当我讲述自己的研究时，都好像在迎接一场中世纪式的挑战。这里我仅列举其中最重要的几个问题，以及我当时做出的一些回应。从某种程度上看，人们现在仍在讨论这些问题，你也会在本书的其他地方读到。

似乎

在我所面对的批评声当中，最厉害的只有两个字，那就是“似乎”。简单来说，对方的论点是：即使人们实际上无法解决经济学家认为他们能解决的问题，他们的表现也说明他们“似乎”能够做到。

要理解这种批评，我们最好回溯一下经济学史。第二次世界大战以后，经济学经历了一场某种意义上的革命。当时，数学方法逐渐融入经济学理论，以肯尼斯·阿罗（Kenneth Arrow）、约翰·希克斯（John Hicks）、保罗·萨缪尔森（Paul Samuelson）为代表的经济学家更是推动了这一潮流的发展，经济学理论也因此变得越发具有数学上的正统性。经济学的两个核心概念一直未变，一是经济主体会追求最优化；二是市场会达到均衡。不过，经济学家对问题的最优解决方案以及市场在何种情况下会达到均衡这两方面的描述，却变得越来越复杂。

公司理论就是一个例子，该理论可以用一句话总结，即公司会追求利润（或股价）的最大化。正当现代理论学家开始清晰地解释该理论时，有些经济学家却提出了反对意见，后者认为真正的管理者不可能解决这样的问题。

“边际分析方法”（marginal analysis）就是一个简单的例子。在第4章中我们讲过，一个追求利润最大化的公司，会在边际成本等于边际收益时定产定价。同样的分析也适用于雇用员工：不断雇用新员工，直到聘用一个员工的成本等于他所带来的收益增加值。这些观点看似毫无害处，但在20世纪40年代，在《美国经济评论》（*American Economic Review*）上却上演了一场激烈的辩论，辩题是管理者在现实生活中是否真的会这样做。

这场辩论由勇敢的理查德·莱斯特（Richard Lester）发起，当时他是普林斯顿大学的经济学副教授。他竟然写信给制造业企业，要求他们解释如何决定雇用多少员工以及生产多少产品。其中没有一个管理者的做法符合边际分析方法。首先，他们似乎不会考虑产品价格

变化的影响，也不会考虑员工薪酬变化的影响。与该理论相反的是，他们似乎认为薪酬变化不会对用人计划或产量的多少有多大的影响。这些管理者表示，他们会尽量卖出更多的产品，员工人数的增减要符合这一需求。莱斯特在文章最后大胆放言：“这篇论文将导致人们严重怀疑传统的边际理论及其假设的正确性。”

支持边际理论的一方以弗里茨·马克卢普（Fritz Machlup）为代表，当时他在布法罗大学工作，后来却去了普林斯顿大学，和莱斯特成为同事，也许他是要将辩论当面进行到底吧。马克卢普完全无视莱斯特的调查数据，他给出的理由是，经济学家实际上并不真的关心人们说他们自己在做什么。马克卢普表示，边际理论不要求公司计算边际成本和边际收益，但管理者的行为却和该理论所预测的出入不大。他做了一个类比，假设一名司机驾车行驶在双车道公路上，前方有一辆卡车，他是如何决定何时超车的呢？司机不会做任何计算，但却成功地超过了卡车。马克卢普说，管理者做决策时的状况与此类似，“他单纯依靠自己的直觉……就会大致知道雇用更多的人是否合适”。马克卢普强烈抨击了莱斯特的数据，但他却没有给出任何具体数据。

在争论愈演愈烈之时，一位即将成名的年轻经济学家加入了进来，他就是米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）。他写了一篇极具影响力的论文，名为“实证经济学方法论”（*The Methodology of Positive Economics*）。弗里德曼在这篇文章中指出，用假设的现实来衡量理论本身正确与否，是一种愚蠢的行为，最重要的其实是理论预测的准确性。（他在题目中使用了“实证”这个词，与我在本书中使用的“描述性”一词殊途同归，都是与“规范性”相对的。）

为了证明自己的观点，弗里德曼将马克卢普的司机超车的例子替换成职业台球选手的例子。他在文中写道：

基于以下假设，我们可以进行准确的预测：假设台球选手击球时，“似乎”知道能够计算出最佳进球路线的复杂数学公式；“似乎”通过眼睛观察就能估算出可描述台球位置的角度；“似乎”能够用公式闪电般地进行计算，然后让球沿公式计算出的路径行进。我们对该假设深信不疑，并不是因为台球选手，甚至该选手为职业选手，能够或是确实会按照上述步骤进行计算，而是因为如果他们不能得到同样的结果，就称不上是职业选手。

弗里德曼是一位出色的辩手，他的论据的确很有说服力。对当时的很多经济学家来说，问题迎刃而解。《美国经济评论》不再发表任何有关这一辩论的文章，经济学家也回归了自己的模型，不再担心他们的假设是否是现实的。看起来，单凭调查数据也无法打败一个好的理论，即使该理论的拥护者不提供任何数据。这种情况在30年后依然如故，而那时我将开始自己离经叛道的尝试。即便是今天，“似乎”这个词也常常出现在经济学研讨会上，被用来攻击不支持标准理论的研究结果。

幸运的是，卡尼曼和特沃斯基找到了这个问题的答案。他们有关启发法和偏见的研究，以及有关前景理论的研究都清晰地表明，人们的行为根本不像理性经济学模型预测的那样。在卡尼曼和特沃斯基的一个实验中，实验对象选择了其中一个选项，但另一个选项从各个方面来讲都优于前者，所以根本不能说他们“似乎”做出了正确的判断。同样，罗塞特教授买酒的行为也不能说是理性的。

我个人十分钦佩弗里德曼，所以为了向他致敬，我把自己的第一篇行为经济学论文的题目定为“消费者选择的实证理论”，而且文章的最后一部分详细回答了由“似乎”二字引发的问题。我也是从讲述台球选手的例子开始的，我的主要观点是，经济学应该提供针对所有人的理论，而不是只针对专家的理论。老练的台球选手打球时似乎知道所有相关的几何学和物理学知识，但是台球的业余玩家往往会瞄准

离球洞最近的球，击球后，球也常常进不了洞。如果我们想针对普通人如何购物、存钱养老、找工作或做饭建立有用的理论，那么这些理论最好不要假设人们会像专家一样行事。我们下棋的技术肯定不如象棋大师，投资技术比不上沃伦·巴菲特（Warren Buffett），做饭水平也比不了铁人大厨（Iron Chef），甚至连接近他们都算不上，很可能更像喜欢吃冰雪皇后（Dairy Queen）冰激凌的巴菲特。但是，简单地反驳传统经济学家的批评还远远不够，要赢得这场辩论，我需要用确凿的实验证据来说服他们。

直到今天，在经济学领域，“调查证据”（survey evidence）一词仍很少见，即使出现也一定会被加上一个限定词——“只是”，含有嘲笑的意味。这种蔑视其实一点儿都不科学。通过询问人们是否打算投票以及投票给谁来收集调查证据这件事，如果由像纳特·西尔弗（Nate Silver）那样细心谨慎的统计学家来实施，就会做出十分准确的大选预测。这种反对调查的态度中有一点最有意思，那就是很多重要的微观经济学变量都是由调查得到的！

例如，每个月就业数据发布时，美国各大媒体都会争相报道，并邀请表情严肃的经济学家解读这些数据。这些就业数据来自哪里呢？是美国人口调查局通过调查得到的，即询问人们是否在找工作。作为微观经济学模型中的一个重要变量，失业率也是由调查得到的。不过，在微观经济学领域，使用发布的失业率数据并不会被视为一种过错。显然，只要是别人而不是经济学家自己收集的，他们就不会介意使用这些调查数据。

但是，在1980年，调查数据并不能消除经济学家的批评声，还需要另一些合适的数据证明人们在现实生活中会做出非理性的选择。

激励

经济学家十分重视激励措施，他们认为如果加大激励力度，人们就会有更大的动力去仔细思考、寻求帮助，竭尽所能把问题弄清楚。卡尼曼和特沃斯基的实验一般都不涉及个人利益，所以对经济学家来说，他们的实验完全可以忽略。即使真将激励措施引入实验室，数额一般也很低，仅有几美元。当然，经济学家常说，如果加大激励力度，人们就会做出正确的选择。这种说法虽然没有任何证据支撑，经济学理论或实践也没有指出经济学只适用于利益攸关的问题，但经济学家对此却深信不疑——不管是购买玉米，还是购买汽车，经济学理论都应该同样适用。

加州理工学院的两位经济学家最早提出了反驳激励理论的证据，他们是戴维·格雷瑟（David Grether）和查尔斯·普洛特，后者是我在实验经济学领域的导师。格雷瑟和普洛特偶然接触到我的心理学导师萨拉·利希滕斯坦和保罗·斯洛维奇所做的研究。利希滕斯坦和斯洛维奇发现了偏好反转现象，这打乱了经济学家的惯常思维。用最简单的话说，当有A和B两个选项时，通过诱导，实验对象会表现出更喜欢A，同时也更喜欢B的情况。

任何经济学理论都建立在同一个重要的理论基础之上，即人们拥有“明确的偏好”，也就是说我们一直都知道自己喜欢什么，但利希滕斯坦和斯洛维奇的发现却摧毁了这一根基。经济学家不在乎你是更喜欢硬床垫还是更喜欢软床垫，但他们无法容忍你更喜欢前者的同时也更喜欢后者。这是说不通的。如果不得不抛弃人们拥有明确偏好这一假设，经济学理论的教科书将无从编写，因为如果没有稳定的偏好，就不用追求什么最优化了。

利希滕斯坦和斯洛维奇是如何发现偏好反转现象的呢？他们提供了一组赌博游戏，要求实验对象选择其中之一：一个游戏是相对确定的，比如有97%的概率赢得10美元；另一个则比较冒险，比如有37%的概率赢得30美元。他们称第一种为比较安全的P赌博游戏，其赢钱概率

大；他们称第二种为风险较大的$赌博游戏，其赢钱金额大。首先，他们会询问实验对象愿意选择哪一个选项，大多数人都选择了P赌博游戏，因为他们更希望赢钱的概率大一些。对这些实验对象而言，比起钱的金额，他们更喜欢大概率。随后，两位研究者又问了那些偏好P赌博游戏的实验对象一个问题：“假设你已经拥有了P赌博游戏，你最低愿意以多少钱将其出售？”他们也问了偏好$赌博游戏的人同样的问题。令人感到奇怪的是，与放弃P赌博游戏相比，大多数实验对象表示放弃$赌博游戏将会收取更多的钱，这说明他们更偏好$赌博游戏。综合起来看，这些实验对象既更喜欢P赌博游戏，也更喜欢$赌博游戏。

格雷瑟和普洛特想弄清楚为什么会出现这一奇怪的结果，他们的主要假设还是激励[1]。他们推测，如果这组赌博游戏出现在现实生活中，奇怪现象就会消失。于是，他们真的用现金做了一些实验。然而，他们却惊奇地发现，偏好反转的频率和强度实际上都增加了，加大赌注则效果更明显。

这并没有给激励理论画上句号，但至少有一篇论文可以用来反驳金钱能解决经济学家眼中的所有行为问题。正如我们将看到的，这个话题会不断出现在关于实验证据有效性的争论中。

学习

卡尼曼和特沃斯基的实验常常被贬斥为一次性的游戏。经济学家声称，在现实生活中，人们是有学习机会的。这听起来很有道理，我们并不是一生下来就是一个好司机，但大多人都会学习开车，以避免交通事故的发生。聪明的心理学家可以设计出巧妙的问题，在实验室中引诱实验对象做出错误的选择，但这不一定表示这些错误也会在现实生活中重演。（实验室被视为非真实的世界。）在实验室之外，人

们有很多时间可以用来训练自己的决策能力，所以他们不会犯在实验室里犯的那些错误。

有关学习的这个论点存在一个问题，那就是它假设我们所有人都像比尔·莫瑞（ Bill Murray）在电影《偷天情缘》（*Groundhog Day*）中饰演的角色那样，每天早晨醒来后，他都会重复过同样的一天。只要他想弄清楚是怎么回事，他都可以去学习，他每次改变一点儿，然后看事情会如何发展。但是，真正的生活不像电影中那样是可控的。所以，人们不会有那么多机会去学习。

心理学家告诉我们，要想从经验中有所收获，就必须做两件事：反复练习和及时反馈。当这两个条件都具备时，比如我们学骑自行车或开车时，我们会不断学习，当然有时也会发生事故。不过，生活中的很多问题都不会给我们这些学习的机会，这就引出了一个有趣的问题：从某种程度上说，学习和激励这两点是相互矛盾的。我第一次意识到这一点还是在一次算得上是公开进行的辩论中，对手是英国的博弈论学者肯·宾默尔（Ken Binmore）。

当时，有一个专为研究生举办的研讨会，我和宾默尔每天都要做一次展示。我主要介绍有关行为经济学的新发现，而宾默尔介绍的则是其他研究。他每次展示前都会对我前一天所讨论的问题进行评论。我第一次讲完后，宾默尔针对其中有关利益的问题提出了批评。他说，如果他开了一家超市，就会参考我的研究，因为对于售价较低的产品来说，我的研究可能比较有用。但是，如果他是汽车代理商，我的研究基本上就没有参考价值了。当所涉利益很大时，人们就会做出正确的选择。

第二天，我做出了回应，为了表示对宾默尔的敬意，我现在将其称为“宾默尔连续体”。我在黑板上列出了一系列产品，按照人们购买频率的高低从左到右依次排列。最左边是午餐（每天一次），接下来是牛奶和面包（每周两次），然后是衣服、汽车、房子、职业选择

和配偶（对大多数人来说，一生最多结婚两三次）。注意到其中的特点了吗？很多小事因为要经常做，所以人们有机会学习如何做好这些事情，但如果是选房子、办理抵押贷款或找工作，我们就不会有很多的学习机会。如果是存钱养老，除非我们可以转世，否则一生只有一次。所以，宾默尔说反了，因为学习意味着需要不断练习，所以我们可能在小事情上做得更好。也就是说，批评者们必须想清楚用哪个论点。如果学习很重要，那么随着利益不断增大，决策的质量将会逐渐下降。

市场

在行为经济学所面临的挑战中，最重要的一个与市场有关，我还记得特沃斯基第一次碰到这种挑战时的情形。事情发生在一次晚宴上，当时，我任教的罗切斯特大学商学院的泰斗迈克尔·詹森（Michael Jensen）组织了一次会议，詹森那时还是理性选择模型和有效金融市场的坚定拥护者。（那次会议以后，他在很多方面的观点都在逐渐改变。）我觉得詹森希望通过这次会议弄清楚为什么卡尼曼和特沃斯基那么出名，同时也希望消除这两位心理学家的困惑。

在交谈过程中，特沃斯基让詹森评价一下他妻子的决策能力。詹森很快便开始讲述他妻子所做的那些荒谬的经济决策，比如买了一辆昂贵的汽车但却因为担心剐蹭而从来都不开，这逗得我们捧腹大笑。随后，特沃斯基问詹森，他的学生的决策能力怎么样，詹森又滔滔不绝地讲了一大堆他的学生犯过的愚蠢错误，并抱怨他的学生连理解最基础的经济学概念都很费力。几番觥筹交错之后，詹森的故事越讲越有意思。

后来，特沃斯基将了詹森一军。他说：“詹森，你似乎觉得你认识的所有人基本上都无法正确地做出哪怕是最简单的经济决策，但你

却假设你的经济学模型中的所有人都是天才。这怎么解释？”

詹森不慌不忙地回答：“特沃斯基，你还是没弄明白。”随后他讲了一句话，我认为这句话出自米尔顿·弗里德曼，但我并没有在弗里德曼的著作中找到这一观点。这段话是：“假设人们的行事方式和你的实验对象的做法一样愚蠢，而这些人又不得不在竞争激烈的市场中相互影响，那么……”

我把这个观点称为“看不见的挥舞的手”（invisible handwave[2]），因为就我的经验而言，没有人在说完这句话后还能保持两只手不动。这与亚当·斯密的“看不见的手”有点儿关系，但这只手的作用既被夸大了，又显得很神秘。简言之，它的意思是市场可以规范人们的异常行为。这时一定是“挥舞的手”起作用了，因为“市场可以将人们变为理性的经济人”这一结论并不符合逻辑。假设你很关注沉没成本，你可能会在正餐已经吃饱的情况下，还是把最后的甜点也吃了，因为钱已经付过了。如果你经常犯这种错误，你可能会变胖一些，但除此之外，没什么其他不良影响。如果你是一个“厌恶风险”的人，会有致命的影响吗？也没有。假设你准备创业，你有些过度自信，认为自己成功的概率是90%，但实际上大多数创业的人都以失败告终。结果呢？要么你很幸运，虽然你的决策很愚蠢但还是成功了；要么你只能勉强度日。还有一种情况，即你选择放弃创业，做些其他事情。虽然市场很残酷，但它并不能使你变得理性。除了极少数情况以外，人们不按照理性的经济学模型行事也不会致命。

有时，传统经济学家会用市场和激励理论一起证明，当利益很大、选择很难时，人们会花钱找专家帮忙。可是问题在于，要想找到一个完全不存在利益冲突困扰的专家非常困难。没有能力为自己的退休计划选择正确的投资组合的人，却能够找到合适的金融顾问、抵押经纪人或房产经纪人，这种想法是不合逻辑的。很多人通过庞氏骗局

等诈骗手段大发横财，但几乎没有专家因为告诉客户“别买”而赚到钱。

还有一种观点是，即使公司由人管理，甚至有的管理者可能水平十分有限，激烈的竞争也会驱使公司成为最大利益的追求者。当然，该观点有一定的可取之处，但我认为还是有高估市场竞争作用的嫌疑。在我的记忆中，从来没有哪位专家认为通用汽车是一家善于经营的公司。但是，几十年来，通用汽车作为一家经营不善的公司一直在蹒跚前行。大多数时候，通用汽车仍是世界上最大的汽车公司。2008年经济危机发生后，通用汽车差点儿破产倒闭，但因为美国政府的救助计划，它目前仍然是世界第二大汽车公司，落后于丰田汽车公司，但强于大众汽车公司。显然，市场竞争的影响力要过很久才会显现。

詹森的话似乎这样说会更合乎逻辑：不要说市场迫使人们变得理性，而可以说即使很多个体都是普通人，但市场价格仍是理性的。这个观点貌似讲得通，甚至十分令人信服，但它却是错的。至于为什么这样的说法也是错的，我们会在本书的第六部分做出解释。

行为经济学要想站稳脚跟，我们必须解答这些问题。即使是现在，我们也还有些问题需要面对。除了用一句简短的话进行反驳外，我们还可以援引很多实验结果。在这些实验中，实验对象都是真实的人，并且在利益攸关的市场中参与经济活动——甚至是在金融市场中，在这种情况下市场最可能是有效的。

正是带着这些挑战，1978年秋天我来到了位于纽约州伊萨卡的康奈尔大学。伊萨卡是一个拥有田园风光的小镇，冬天很漫长，雪很大，娱乐活动也很少，所以十分适合工作。

在加州时，我已经完成了两篇论文。一篇讲的是行为清单，另一篇名为“自我控制的经济理论”（*An Economic Theory of Self-Control*）。写论文是比较容易的，但发表可就是另外一回事了。我

的第一篇论文，就是前文提到的“消费者选择的实证理论”，被六七种重要期刊拒之门外。现在看来，这也没什么奇怪的，那篇文章虽然观点很多，但缺乏确凿的证据加以支持。每次期刊拒绝刊用时，都会随信寄来一份审稿人意见，一般都是些尖刻的评论。

后来，我不得不把那篇论文发表，因为我需要前进。幸运的是，两位思想开明的经济学家创办了一份新期刊——《经济行为与组织杂志》（*Journal of Economic Behavior and Organization*）。我想他们一定很期待有人投稿，于是把那篇论文投了过去，在第一期上就得以发表。尽管这份杂志很少有人听说，但我还是发表了我的第一篇关于行为经济学的论文。

如果我还想在学术圈待下去，并且在康奈尔这样的研究型大学得到终身教职，我就必须定期在顶级期刊上发表论文。在加州时，我已经想好了两个首要的研究课题。第一个是关于消费和节省的心理学以及家庭的理财行为，也就是心理账户；另一个是关于自我控制的，更广泛地说，就是决定现在做出选择，还是一段时间之后再选。接下来的两章将分别探讨这两个话题。

---

[1] 即使利希滕斯坦和斯洛维奇1973年在拉斯韦加斯赌场用现金又做了一次这个实验，但经济学家还是相信自己的假设。他们之所以不相信利希滕斯坦和斯洛维奇提供的证据，可能是因为另一个假设。经济学家还认为，出现这些反常的实验结果，原因恰恰在于实验人员是心理学家，他们会在实验中诱导实验对象。不用说，这一假设对任何心理学家而言都不合适。

[2] 挥手（handwave）最初是魔术师的惯用手势，用于分散观众的注意力。在谈话或辩论中，如果发言者的观点是没有任何根据的，你就可以用这一手势表示反驳，暗示对方你认为他的逻辑是错误的。——译者注

MISBEHAVING

第二部分

心理账户：1979~1985 年

我和卡尼曼、特沃斯基在加州共度了一年的时光，之后他们继续合作，我则只能偶尔在开会时见到他们。他们继续修改“前景理论”的研究论文，我则继续思考消费者的选择问题。但是，有一个问题我们都想到了，并且是各自独立想到的。简单来说，这个问题就是“人们是怎么看待金钱的”。一开始，我把它称为“心理账户”（psychological accounting），但在随后的一篇论文中，卡尼曼和特沃斯基将其英文名称改为“mental accounting”，我后来也沿用了这种叫法。

在以后的职业生涯中，我始终没有中断对心理账户的思考和研究。现在，我仍然觉得心理账户很有意思，既令人兴奋，意义又很深刻；它仿佛是一个透视镜，能够帮助我更深刻地了解世界。接下来的几章将主要谈论有关心理账户的基本问题，而且这个话题将会贯穿本书的始末。思考心理账户问题是具有传染性的，你很快就会发现自己时不时地脱口而出：“这真的是一个心理账户问题。”

第7章
这笔交易到底值不值？

我的朋友玛雅·巴尔－席勒尔要为她的双人床选一床被子。她来到商店，看到一款自己喜欢的被子正在打折。正常售价是超大码豪华双人被300美元，豪华双人被250美元，普通双人被200美元，但现在所有尺码都只卖150美元，限时一周。玛雅抵挡不住诱惑，她买了一床超大码豪华双人被。

在讨论心理账户之前，最好先了解一下基本的消费者理论。还记得我们之前说的禀赋效应吧？所有经济决策都应该考虑机会成本：财务支出并不能完全代表今晚吃饭或看电影的成本，成本同时还取决于这段时间和所花的钱能有什么其他用处。

如果你知道机会成本是什么，而且你现在有一张能卖1 000美元的门票，那么你花多少钱买了这张票并不重要，去看这场比赛的机会成本是你可以用那1 000美元干什么。只有当看比赛是使用这些钱的最佳方式时，你才应该去看比赛。这比看100场票价为10美元的电影更好吗？这比买一个新衣柜而扔掉那个破烂不堪的衣柜更好吗？这比把这笔钱存起来以备不时之需，或是在阳光明媚的周末出去玩更好吗？这种分析并不仅限于与钱有关的决策。如果你花了一个下午读一本小说，其机会成本就是这个下午你还可以做哪些其他的事？

这样的思考是完全正确的，也符合规范性的消费者选择理论。理性的经济人就会这么做，从理论上讲，我们所有人在大部分时间里都应该按照这种方式思考。但是，如果凡事都这样思考，任何人都会头

昏脑涨。几乎有无数种方法去花那1 000美元，我怎么知道哪种方式能让我最高兴呢？这个问题过于复杂，任何人都无法解答，所以认为一般的消费者也会这样思考是不现实的——几乎没有人会使用这种思考方式。对于1 000美元门票的问题，大部分人都只会考虑两三种选项。我可以看电视直播，然后用这些钱买张飞机票去看看住在普洛威顿斯的女儿，这难道不是更好吗？但是，找出使用这些钱的最佳方式，不是我们能够想明白的，甚至连接近最佳答案都做不到。[1]

人们到底会怎么做呢？我不知道该如何研究消费者决策问题，所以雇了一个学生采访当地居民，看看他们具体是怎么做的。我关注的是中低收入家庭，因为当预算紧张时人们的消费决策变得更加重要。

采访中，我们会给采访对象足够的时间，想谈什么都可以。（我们付给每位采访对象的现金都是固定的，但对有些人访谈了好几个小时。）我们的采访对象都是家中负责管钱的那个人。在一个家庭中，一般都是妻子掌管财政大权。这些采访的目的并不是为学术论文收集数据，而只是希望对人们如何理财能有一个整体的概念。亚当·斯密曾去生产大头针的工厂考察制造业的情况，而这些采访就相当于我的大头针工厂，让我了解了现实，并且对我后来的心理账户研究产生了极大的影响。

第一个要解答的问题，在列行为清单之初我就开始思考了，“成本什么时候会是一种损失？”这个问题已经在我头脑中萦绕了很久，当读到“前景理论”的论文时我的兴趣更浓了。让我们回想一下反映“损失厌恶”的价值函数曲线：从原点开始，损失曲线比收益曲线更陡峭。损失带来的痛苦是收益带来的快乐的两倍，这就会产生一个问题：如果你花5美元买了一个三明治，你会不会觉得损失了5美元呢？对日常交易来说，答案肯定是否定的。一方面，这样想会令你很痛苦，因为损失带来的痛苦是收益带来的快乐的两倍。如果这样想，即使把一张10美元换成两张5美元，也会被视为损失，“损失”两张5美

元的痛苦比得到一张10美元的快乐更为强烈。那么，人们买东西时到底是怎么想的？玛雅买那床超大码的双人被时究竟是怎么想的？

最后，我确定了两种效用：“获得效用”（acquisition utility）和“交易效用”（transaction utility）。获得效用是根据标准经济学理论得出的，相当于经济学家所说的“消费者剩余”（consumer surplus）。消费者剩余是指，以物品所带来的效用减去不得不放弃的机会成本之差。对于经济人而言，获得效用就是最终目的。只要消费者认为商品的价值远高于市场价格，这次交易就会产生大量的获得效用。如果你非常渴，1美元一瓶的水就会带来额外的效用；对一个拥有双人床的经济人而言，与双人床尺寸一样的被子的获得效用要高于四边都会从床沿耷拉下来的超大码被子。

但是，普通人还会考虑交易的另一方面：可感知的交易质量，也就是所谓的交易效用。交易效用指的是实际支付的价钱与“参考价格”之差，而参考价格是消费者的期望价格。假设你正在现场观看体育比赛，买了一个三明治，这个三明治和你平时中午吃的一模一样，但价钱却要高出两倍。这个三明治本身没什么问题，但这场交易却让人很不快。这会产生负面的交易效用，即你感觉被人敲了竹杠。相反，如果支付价格低于参考价格，交易效用就是正的，即感觉很划算，就像玛雅以普通双人被的价钱买了一床超大码被子一样。

下面这个调查可以证明这一点。有两组高级工商管理硕士，他们都是经常喝啤酒的人，调查人员问了他们以下两个问题，下述段落中用圆括号和方括号以示区别。

> 一个炎热的夏日，你正躺在沙滩上，只有冰水可以喝。在过去的一个小时里你一直在想，要是能喝上一瓶自己喜欢的那个品牌的冰镇啤酒该有多好。这时，一个同伴起身要去打个电话，他说可以给你带一瓶啤酒回来。海滩附近只有一个卖啤酒的地方

（一家高档的度假酒店）[一家又小又破的杂货店]。同伴说那里的啤酒可能卖得很贵，问你愿意花多少钱购买。他还说，如果啤酒的售价与你愿意支付的钱一样多或是更低，就会帮你买一瓶；如果高于你能承受的价格，就不买了。你很信任你的伙伴，同时你也没有与（调酒师）[杂货店老板]讨价还价的可能，你愿意出多少钱呢？

这个例子的有些情境是特意设定的，以防经济学家进行反驳。其中关键的一点是，两种情境下的消费行为都是一样的，即调查对象想在沙滩上喝一瓶自己喜欢的啤酒。他没有亲自去卖啤酒的地方，甚至连看都没有看到，所以也没有机会感受那里的氛围，不管它是怡人的还是糟糕的。同时，问题中摒除了与卖家讨价还价的环节，所以调查对象没有必要掩饰自己的偏好。用经济学家的话说，这种情境设计符合“激励相容”（incentive compatible）原则。

在这样的情境下，调查结果是：如果啤酒是在度假酒店而非杂货店买的，调查对象就愿意支付更多的钱。排除物价上涨因素，人们愿意支付的现金中位数 [2] 分别是7.25美元和4.10美元。

调查结果显示，同样的啤酒在同样的地方饮用，人们却愿意因为购买地点不同而支付不同的钱。人们为什么会在意啤酒是在哪里买的呢？其中一个原因就是心理预期。在人们看来，高档酒店里物品的售价会比较高，因为成本显然更高。在度假胜地花7美元买一瓶啤酒，你不是很高兴，但却在你的意料之中；要是杂货店开出这么高的价的话，你肯定会怒发冲冠！这就是交易效用的本质。

理性经济人是不会体验到交易效用的，对他们来说，购买地点属于看似无关的因素。这并不意味着经济人对便宜商品是免疫的，如果沙滩上卖的啤酒售价是10美分一瓶，即使是经济人也会很开心，但是

这种高兴已经全部包含在获得效用里了。能够体验到交易效用的普通人，从交易条款本身就能获得快乐（或痛苦）。

因为交易效用既可能是正的，也可能是负的，也就是说，交易既可能是划算的，也可能让人感觉上当受骗，所以交易效用不仅可以阻止人们购买划算的产品，也会引诱人们购买昂贵的产品。沙滩上喝啤酒的例子说明，我们有可能劝阻人们不去购买其实值得买的商品。假设丹尼斯说他只愿意出4美元购买杂货店的啤酒、出7美元购买酒店的啤酒，如果他的朋友在杂货店花5美元买了一瓶啤酒，然后告诉丹尼斯这瓶酒是从酒店买的，那么丹尼斯会很高兴，因为他觉得这笔交易很划算。如果汤姆没有使用这一计谋，丹尼斯就不会同意进行这笔交易，原因只是他不愿意多付钱。

对那些生活很舒适的人来说，负的交易效用会阻止我们享受能留下终生美好回忆的特殊购物体验，而且我们要花很长时间才能忘记多花出去的钱。但是，划算的交易也会引诱我们购买没有价值的商品。每个人的柜子里几乎都有从未穿过的衣服，当时只是因为太划算而决定购买。当然，在车库或阁楼里，也有类似玛雅所买的超大码被子那样的东西。

因为消费者会这样做，所以卖家才会操控参考价格，让消费者产生划算的错觉。其中一种做法已经盛行了几十年，那就是标上虚假的“建议零售价”。其实，这只是用来误导消费者的参考价格。在美国，有些产品似乎一直在打折，比如地毯和床垫，有些零售店里的男装也一直在打折。这些打折商品都有两个特点：购买频率低，质量很难评估。购买频率低对卖家的好处是，消费者往往注意不到其实这些产品一直在打折。大多数人到店里选购新床垫时，发现标着“本周特价”的商品后都会十分惊喜。另外，如果产品的质量很难评估，比如床垫，建议零售价就会起到双重作用。它既能表明产品的质量很好

（从而提高可感知的获得效用），又能提供交易效用，因为产品正在打折。

顾客可能会迷上交易效用所带来的兴奋感。如果一家以时常打折著称的零售店，想要断掉人们期待划算交易的念想，那么它可能要经历一番挣扎。多年来，有一些零售店试图用“每日低价”来吸引消费者，但这些尝试一般以失败告终。[3] 比起每件商品都只能节省一点儿几乎可以忽略不计的钱，一次划算的交易则能够带来更多的快乐。

梅西百货和彭尼公司就是两家曾试图让消费者不再对打折上瘾的商店，但最后都失败了。在2006~2007年的形象升级过程中，梅西百货的管理层认为优惠券是降价的主要方式，希望减少优惠券的使用。梅西百货将优惠券看成一种威胁，认为它们会削弱自身品牌的声望，缩小自己与彭尼公司或科尔士百货公司等名气没有那么大的商店的距离。在并购了几家连锁百货商店之后，梅西重新进行品牌定位，于2007年春天减少了30%的优惠券。但是，这一做法并没有得到消费者的认可，梅西百货的销售额骤降，公司只好赶快承诺这一年的节假日期间发放的优惠券将与往年一样多。

2012年，彭尼公司也暂时停止发放优惠券，启用每日低价的策略。公司CEO罗恩·约翰逊（Ron Johnson）发现，公司只有不到1%的收入来自全价商品，于是在一次发布会上极为坦诚地宣布，公司将会结束使用“虚假价格”，也就是虚假的建议零售价，并开始使用一种更简单的定价方案。除了废止之前的优惠券政策，新方案也不再使用以0.99为尾数的定价方法，而是直接进位为整数。彭尼公司还宣称，做出这些改变之后，消费者最终支付的价钱将不会受到影响。

在新方案之下，消费者可能真的不必支付更多的钱，但他们却失去了很多交易效用。他们甚至失去了仅需支付9.99美元而非10美元整的那一丁点儿乐趣。结果表明，彭尼公司的新方案是一次彻底失败的

尝试，2012年新方案实施后，公司的销售额和股价都迅速下降。一年后，约翰逊被免职，彭尼公司又重新开始发放优惠券。但是，直到2014年，其销售额仍未恢复。也许消费者不喜欢别人告诉自己建议零售价是虚假的，因为他们可以从中获得很多的交易效用，也就是很多快乐。

聪明的读者（和购物者）可能想知道沃尔玛和好市多等大型折扣零售商的成功秘诀。这些零售商虽然也在使用天天低价的策略，但经营却十分成功，有时甚至不标示较高的参考价格。不过，他们没有消除交易效用，而且事实正好相反。他们让消费者相信，在他们那里购物就是一场捡便宜的狂欢，并且会特意加强这种认知。除了商品价格确实低廉外，沃尔玛还运用古老的策略，保证他们的标价是同业中的最低价格。沃尔玛推出了一款名为“省钱记录器”（Savings Catcher）的比价应用程序，顾客可以将收费小票扫描到程序中。沃尔玛承诺，如果发现较之更低的价格，就会全额退款给顾客。除非梅西百货和彭尼公司不再自诩为顾客提供高层次的购物体验，否则在提供交易效用方面，它们无法与这些名副其实的低价零售商竞争。

对消费者来说，希望买到物美价廉的商品是理所当然的，从这件商品上省下来的钱说不定可以用来买另外一件商品。但是，我们不应该仅因为东西太划算，而购买根本不会使用的东西。对于商家而言，意识到所有人都喜欢划算的交易这一点很重要。不管是通过打折，还是实行真正的低价，都可以吸引消费者的注意。好市多是一家以低价著称的大型仓储超市，但它的停车场里总是停着很多豪华汽车。这表明，即使是富裕的消费者也想从交易效用中获得极大的乐趣。

---

[1] 思考问题的方式最接近这种方式的人是其实是贫困群体，这一点也许有些出人意料。森德希尔·穆莱纳桑（Sendhil Mullainathan）和埃尔德·沙菲尔（Eldar Shafir）于2013年出版了一本书，名为“稀缺性”（*Scarcity*）。他们在书中表示，对机会成本的理解，穷人的行为比富人的行为更像经济人，原因就是机会成本对穷人而言影响更为显著。如果100美元的意外收获可以用来支付超期的账单，或给孩子们买双新鞋，那么机会成本将处于最重要的位置。但是，因机会成本而一直焦虑则会产生负面效果。不停地担忧从哪儿弄钱

支付房租，会让贫困的人很难过活，也可能导致他们做出一些糟糕的决定，比如取出薪水，延期偿还发薪日贷款。

[2] 中位数是统计学术语。如果将所有价格从高到低排列，中位数就是位于中间位置那个价格，比它高的价格的数量和比它低的价格的数量相等。

[3] 最近一项研究发现，当沃尔玛进驻美国市场时，美国本土超市都面临挑战，并且受到影响。但是，与实施每日低价策略的超市相比，那些使用促销策略（比如经常打折）的超市的收入更为可观，存活时间也更久。

第8章
沉没成本

文斯（Vince）在一家室内网球俱乐部交了1 000美元的会员费，室内赛季期间他可以每周来这里打一次网球。两个月后，他患上了肱骨外上髁炎（俗称“网球肘”），打球时肘部十分疼痛。因为不想浪费会员费，他又忍痛坚持打了三个月。直到疼痛再也无法忍受，他才停止打网球。

如果钱已经花了，并且无法收回，这些钱就是沉没成本，意思是消失的成本。“覆水难收”“既往不咎”等成语是经济学家建议我们忽略沉没成本的一些表达。但是，这些建议并不容易遵从，正如行为清单上所列的冒着暴风雪看球赛的例子以及文斯打网球的例子所示。

为了理解这个问题，我们假设一位朋友邀请文斯去另一家俱乐部（免费）打网球，那么文斯肯定会因为肘部疼痛而拒绝。用经济学术语说，这表明打网球的效用是负的。但是，如果自己已经付了1 000美元，他就会继续打，虽然每打一次疼痛都会加剧。为什么他要这样做呢？这就是我想要解答的问题。

多年来，我收集了很多关于人们关注沉没成本的例子，其中就包括我的朋友乔伊丝（Joyce）的故事。她与六岁的女儿辛迪（Cindy）一直为了辛迪上学穿什么而争吵。辛迪决定以后不再穿连衣裙，而只穿长裤或短裤，乔伊丝则坚持让辛迪穿连衣裙，有三件连衣裙是她为辛迪上一年级特意准备的。在很长一段时间里的每个早晨，乔伊丝都会对着辛迪大吼：“既然我为你买了这些裙子，你就必须穿！”而辛

迪则表示如果非让她穿连衣裙，她就不上学了。我猜乔伊丝肯定问过辛迪，她是不是以为钱都是从天上掉下来的，但这仍然无济于事。

我被找去当调停人，向乔伊丝解释一些经济学逻辑。比如，既然买裙子的钱已经花了，穿上这些裙子也不会把钱赚回来；虽然辛迪坚持穿裤子，但只要不用买新服装，坚持让辛迪穿裙子对她们的财务状况也不会有任何帮助。乔伊丝听完我的解释很兴奋，她并不想与女儿吵架，但确实因为“浪费”了买三件连衣裙的钱而感到内疚。她最需要的就是有位经济学家告诉她，忽略沉没成本是理性的，甚至是必须要做的。玛雅·巴尔-席勒尔是第一个称我为“世界上唯一的临床经济学家”的人。（她买完那床特大码被子后，成为我的第一个客户。）

对于这个头衔，我不一定实至名归，因为我肯定不是唯一一个意识到人们对理解这个概念有困难的人。事实上，这种错误十分常见，甚至还有个正式的名称——“沉没成本谬误”（sunk cost fallacy），这种谬误常常出现在基本的经济学教科书中。不过，很多人，甚至是那些在理论上明白这一谬误的人，在现实生活中也很难遵循忽略沉默成本的建议。

冒着暴风雪去看球赛，或是忍着疼痛打网球，理性经济人绝不会犯这些错误。他们将沉没成本视为无关因素，这一点是正确的。但对于普通人来讲，沉默成本却阴魂不散，成为又一个看似无关的因素，它影响的不仅仅是吃饭、听音乐会这样的事情。很多人认为，美国之所以持续在越南进行一场徒劳的战争，就是因为投入太多以至于无法中途放弃。民谣歌手皮特·西格（Pete Seeger）写了一首反战歌曲[1]，之后组织行为学教授巴里·斯托（Barry Staw）写了一篇名为“深陷泥潭”的文章。在斯托看来，牺牲的数千条生命、花费的数十亿美元都使得美国宣布投降难上加难。因此，一些看似无关的因素实际上可能十分重要。

为什么沉没成本很重要？为什么人们会认为开展某项行动是值得的，比如去看球赛、听音乐会，或让一场徒劳的战争继续下去？正如我们上一章所说的，当你以某一价格购买东西却没有产生任何交易效用时，你不会认为这是一种损失。你已经付了钱，当你使用产品并享受获得效用带来的乐趣时，这个账户就会清零，你之前的成本与后来的收益相抵消。但是，如果你买了门票却错过了比赛，会怎么样呢？

如果你花100美元买了一张音乐会门票，却没有去听，你会觉得自己损失了100美元。用财务报表做个类比，如果你买了门票却没有使用，在你的心理账户中这将被认定为损失。如果你去听了音乐会，账户中就不会有损失。

同样，对于已买到的产品而言，使用的次数越多，你就会觉得这笔交易越划算。现在我们做一个思想实验：你买了一双鞋，原因可能是它正在打折。虽然折后价还是很高，但已经比原来便宜不少了，你无法拒绝这么大的交易效用。一天，你很自豪地穿着这双鞋去上班，但到中午的时候，你的脚就开始疼了。你决定让脚休息一下，几天后你又穿上这双鞋，这次只穿了一个晚上，结果脚还是很疼。现在你面前有两个问题：假设无论穿多少次这双鞋，你的脚都会不舒服，你会再穿多少次呢？你决定不再穿它们之后，这双鞋会在你的鞋柜里待多久才会被扔掉或捐给慈善机构呢？如果你和大多数人一样，那么答案将取决于买这双鞋花了你多少钱。花的钱越多，你就会忍受越多的疼痛，这双鞋待在鞋柜中的时间也会越长。

健身中心里也会发生类似的事情。如果你办了一张健身卡，但却没有去健身，你会认为这次交易是一种损失。实际上，有些人办健身卡就是为了达到自我控制的效果。如果我想去健身，而且浪费了会员费会让我觉得很心疼，办健身卡就可以从两个方面帮助我克服惰性：不去健身的时候，会员费会一直萦绕在我的心头；每次去健身时，不用当场交钱。市场营销学教授约翰·古维尔（John Gourville）和迪利普·索曼（Dilip Soman）在一家健身中心做了一个巧妙的研究，正

好证明了这一点。该健身中心一年收两次会员费。古维尔和索曼发现，刚交完会员费的那个月，人们的健身次数上升，然后逐渐下降，直到交第二次会员费。他们将这种现象称为“支付贬值”（payment depreciation），意思是沉没成本效应会随着时间的推移不断降低。

俄亥俄州立大学的心理学家哈尔·阿克斯（Hal Arkes）也发现了类似的现象。他和他的研究生凯瑟琳·布卢默（Catherine Blumer）一起精心做了一项实验。校园里有学生排队购买了校园剧场的年票。实验人员随机选取了一些学生，给其中一些人较小的折扣，而给另一些人较大的折扣。该实验的一个重要设计特点是，这些学生在拿到折扣之前都已经以全价购买了年票，所以实验人员可以假设，享受不同折扣的实验对象和支付全价的实验对象，对年票的重视程度是一样的。阿克斯和布卢默发现，沉没成本的确会产生影响，但仅限于第一个学期。在秋季学期，那些全价买票的学生观看了更多的演出，但到春季学期时，三组学生的观看率基本相同。显然，学生们要么觉得观看了很多场演出，已经足以冲抵买票的钱；要么已经忘记最初付过多少钱了。所以，沉没成本是有影响的，至少在交易刚完成的那段时间里会有，但最后很可能会被忽略。

有些时候，沉没成本和机会成本是交织在一起的。有一次，我与普林斯顿大学的心理学家埃尔德·沙菲尔（Eldar Shafir）正好研究了一个这样的案例。1988~1989年，埃尔德跟随特沃斯基在斯坦福大学开展博士后研究，我们是在那时相识的。埃尔德是为数不多的能够忍受经济学家的心理学家之一，他与数位经济学家合作过，为行为经济学的发展做出了重要贡献。

我们的研究源于一次飞机上的谈话。当时，我们正好预订了同一个航班的机票。我有两张优惠券，如果有座位就可以升级为头等舱。那时候，经常坐飞机的人会得到一些免费的优惠券，当然也可以额外

花35美元购买。我碰到埃尔德时，已经用一张优惠券升级了我的机票，并提议埃尔德也将座位升级为头等舱，这样我们就能坐在一起了。当时，头等舱还有一个位置，所以我把剩下的那张优惠券送给了埃尔德。埃尔德表示无功不受禄，坚持要给我钱。我告诉他，有的优惠券是免费的，有的是35美元一张。他接着问我用的是哪种优惠券。我说：“这有什么区别吗？我现在已经把优惠券用完了，还要再买一些，所以给你用的是哪种没有什么差别。”埃尔德说：“不对。如果优惠券是免费的，我就不给你钱了，但如果你是花35美元买的，我就一定要把钱给你。”一路上，我们都在谈论这个问题，后来还据此写了一篇很有趣的论文。

我们研究的问题是：过去的购买经历会在记忆里存留多久？我们的那篇论文的灵感来自于飞机票优惠券，还来自于我的行为清单中的罗塞特教授，他愿意喝掉自己的藏酒，但却不愿意买同样价格的酒喝，也不愿意把自己的藏酒卖掉。我们的研究对象是一份简报的订阅者，这份简报是有关葡萄酒拍卖价格的，名为“液体黄金”（*Liquid Assets*）。这份简报由普林斯顿大学的经济学家奥利·阿申费尔特[2]（Orley Ashenfelter）主编，奥利本人十分热爱葡萄酒，订阅这份简报的人要么是十分喜欢喝葡萄酒的人，要么是十分喜欢买葡萄酒的人。所以，他们都很清楚，藏酒的拍卖市场十分活跃，现在也是如此。奥利同意将我们的调查问卷刊登在简报上，作为回报，我们许诺与订阅者分享我们的研究结果。

我们的调查问卷是：

> 假设你以前买了一箱上等的波尔多葡萄酒，每瓶的价格是20美元。现在这种酒的拍卖价是每瓶75美元。你决定喝掉一瓶，那么你喝这瓶酒的成本是多少？下面哪个选项最能代表你的想法？（选择各个选项的人占总人数的百分比标示在括号中。）
>
> （1）0美元，因为我已经付过钱了。［30%］

（2）20美元，就是我买酒时的价格。［18%］

（3）20美元加上这些年的利息。［7%］

（4）75美元，即把酒卖了的话我能够赚到的钱。［20%］

（5）－55美元，我喝了一瓶价值75美元的葡萄酒，但我买它时只花了20美元，所以喝这瓶酒我节省了55美元。［25%］

当我们列出选项（5）时，虽然我们都觉得它很有意思，但不确定会不会有人选。我们想知道是不是真的有人认为喝一瓶昂贵的葡萄酒是省钱的行为。不过，很多人都很重视这个选项，有超过一半的人认为喝这瓶酒是免费的或是省钱的行为。当然，按照经济学理论，正确答案应该是75美元，因为喝这瓶酒的机会成本是现在拍卖的价格。所有的经济人都会选择这个选项，很多经济学家也会选择这个选项。事实上，选择这个选项的大多数人确实是经济学家。因为调查不是匿名的，所以我知道这一点。我们给调查对象提供了一次抽奖机会，奖品是一瓶波尔多葡萄酒，要想抽奖，就必须提供姓名和地址信息。[3]

如果稍微改动一下问题，大多数调查对象的回答就会和经济学家一样。我们把喝一瓶酒改为打破了一瓶酒，然后问他们是怎么想的。大多数人表示，打破一瓶酒相当于损失了75美元，也就是拍卖价格。

调查问卷的寄送地址没有使用我和埃尔德的地址，所以调查对象不知道是我们俩实施了这次调查。很多调查对象主动解释了自己的答案。其中有一位退休工程师，他写道：“我知道，抛开情感，‘重置成本’（replacement cost）与经济决策有关。不过，对我而言最理想的答案是，如果我1989年和1990年买的葡萄酒的价值升得足够高，我就可以卖掉一半的酒，然后把剩下的一半酒喝掉。那时我的心里就只剩下快乐，而不用想钱的问题了。”

你明白他的意思了吗？如果他的藏酒的价值涨了一倍，他卖掉一半的酒后，喝剩下的一半酒时就感到它们仿佛是免费的一样。太聪明了！这样做的话，他所喝的每瓶酒都会产生巨大的交易效用。还有一封信来自芝加哥大学著名的会计学教授罗曼·威尔（Roman Weil）。我在芝加哥大学教书时和罗曼成为好友，他是我所认识的人中最接近理性经济人的一位。

你漏掉了正确答案。我觉得答案应该是用75美元减去卖酒的交易成本（约为15美元），所以，喝这瓶酒的成本是60美元。如果我一生会收藏很多瓶酒，就应该使用可变现价值。如果我没有足够的库存，就应该使用重置成本，即75美元加上佣金，再加上运费，约为90美元。另外，你还没有将需缴纳的税款计算在内。资本利得是免税的，但如果税率为40%……

我们再回到调查本身，其中超过一半的调查对象认为喝一瓶价值75美元的葡萄酒是免费的或是省钱的行为。这一回答又引出了一个问题：如果他们认为喝掉这瓶酒是免费的，那么让他们买一瓶酒，这些人又会怎么想呢？第二年，我们针对奥利的简报读者又推出了一份新的调查问卷。这次的问题是：

假设你花400美元买了一箱波尔多期酒，这箱酒交付时的市场零售价约为500美元，你打算10年都不喝这箱酒。当你买这箱酒时，以下哪句话更准确地描述了你的想法？请在你认为恰当的数字上画圈。

（1）我觉得我花了400美元，就像我周末花了400美元去度假。

1----------2----------3----------4----------5

十分同意　　强烈反对　　平均值：3.31

（2）我觉得我做了400美元的投资，我可以在几年内慢慢消费这箱酒。

1----------2----------3----------4----------5

十分同意　　强烈反对　　平均值：1.94

（3）我觉得我节省了100美元，也就是购买成本与交付时的价格差。

1----------2----------3----------4----------5

十分同意　　强烈反对　　平均值：2.88

平均值最低的描述（得分最接近“十分同意”）表明，如果买下的葡萄酒将被储藏10年，人们就会认为这笔支出是一项投资。平均值第二低的描述表明，人们认为这是省钱之举。而认为这是一笔纯开销的人占比最小。

虽然经济学理论没有规定哪个答案最正确，但如果将这份调查问卷的答案与前一份调查问卷的答案放在一起，我们就可以清楚地看到，人们的想法有些前后不一。如果买酒只是“一项投资”，而随后的喝酒又是免费或省钱的行为，这是不合逻辑的——喝一瓶昂贵的酒在某一时刻肯定是花钱的行为！我和埃尔德根据这次调查写了一篇论文，题目就是对研究结果的全面概括：“现在投资，随后喝酒不用花钱”。

这种想法对葡萄酒行业是有益的，因为它忽略了花钱消费的环节。如果你能做到，这将是一个很好的决策。分时度假房产也利用了人们的这种想法。一般来说，潜在的度假者“投资”一部分钱，比如1万美元，就可以每年在此处房产中度假一周，有效期是永远，或者至

少到房产降价或房地产公司倒闭为止。心理账户就是这样运作的，最初的支出被视为一种投资（而不是购买行为），每年的“维修费用”令人讨厌，但未来在这儿度假是“免费的”。对一个家庭而言，这项投资是否合理，部分取决于人们是否舍得花钱度假。但是，我们应该认清这种投资的真面目：一种掩饰度假成本的投资方式。

我们在前几章中提到的折扣零售店好市多也变相使用了这种策略。要想在好市多购物，顾客必须先成为“会员”，会员费目前是一个家庭一年55美元。好市多的会员似乎把年费看作一种“投资”，而没有把这一成本分摊到一年之内所购买的商品上。相反，他们将其看作沉没成本，这成为他们在好市多购物的又一原因。同样，顾客每年交99美元就可以成为亚马逊的“金牌会员”，享受“免”运费的服务。在这里，会员费也被视为一种投资，而不是购买某一商品的成本。

写到这里，我要坦承两件事。虽然我总是倡导人们要像理性经济人那样思考，但说到心理账户，我明显倾向于普通人的做法。一般来说，我在忽略沉没成本方面做得很好，尤其是在沉没成本只与钱有关的情况下。但是，像大多数人一样，如果我为某件事投入了很多，我也会觉得很难放弃它，即使放弃才是正确的选择。例如，我写作本书时，第一稿的写作策略就是没有取舍地写，而不管其中的段落或章节能否成为终稿的内容。这样做的结果就是的确完成了写作任务，但显然用时太长了。而且，其中有些内容需要删减，我向读过本书初稿的朋友和编辑们请教，哪些部分需要做删减。很多人都提到，作家必须学会“杀死他们的宠儿”，这句话出自威廉·福克纳（William Faulkner）。我怀疑，这条建议之所以常常被提及，是因为对任何作家来说这都很难做到。

当我开始修改书稿时，我决定建立一个“删除内容”的文件夹，用来存放那些出现在第一稿中但最后被删除的内容。我打算将这些资料放到这本书的相关网页上。我不知道最终会有多少内容被上传到网页上，但这一计划的好处就在于上传多少都没有关系。删除我喜欢的那些段落让我很心痛，就像穿那双不合脚但很昂贵的鞋子一样痛苦，但只要电脑里有个名为“删除内容”的文件夹就足以减轻我的痛苦了。我还学到了更重要的一点：一旦发现了一个行为问题，你就可以采取另一种行为作为解决办法。心理账户并不总是蠢人玩的游戏。

我要坦承的第二件事与酒有关，你现在可能已经猜到了，藏酒也是我的恶习之一。虽然我完全理解机会成本这个概念，但我必须承认自己和前文提到的调查对象的想法一样。如果让我拿出一瓶收藏多年都不舍得喝的老酒，我最不会想到的就是，拍卖这瓶酒我能得到多少钱。实际上，我根本不想知道拍卖价格！我和罗塞特教授一样，不会买一瓶30年的藏酒，但在特殊的日子里喝上一瓶自己的藏酒还是很高兴的。所以，我也是一个普通人。

---

[1] 这首歌的名字是“深陷泥潭”（*Waist Deep in the Big Muddy*），歌词真实地描述了战事升级的情况，从“齐膝深的”到“齐腰深的”，再到“没过脖子的”。

[2] 从很早开始，奥利就一直支持我以及和我一样研究人类经济行为的学者，他担任《美国经济评论》（*American Economic Review*）编辑期间也是如此。不过，奥利现在坚持把我的研究称作“怪诞经济学”（wackonomics），他觉得这个词很有搞笑的意味。

[3] 这个实验中还有一点很有趣。抽奖奖品只是一瓶价值75美元的葡萄酒，但仍从较为富有的读者群体中吸引了178位回答者，所以每份调查的价值相当于42美分，而邮资需要他们自己支付！如果你想让人们做什么事，抽奖将会是一个十分有效的激励手段。

第9章
漏水的桶与财务预算

在第7章中我们提到，我通过采访当地居民了解家庭是如何理财的。在采访过程中，我们发现很多家庭，尤其是预算比较紧张的家庭，都有明确的预算规则。那些基本上以现金支出为主的家庭（20世纪70年代末人们才刚刚开始使用信用卡），往往会采用把现金分装在不同信封里的方法。一个信封（或玻璃罐）装租金，一个装买食物的钱，一个装水电费等。在很多情况下，这种方法都是从父母那里学来的。

公司也采取类似的做法，每个部门都有自己的预算，每个类别的花销都有限制。预算的存在其实违反了经济学的基本原理：金钱是可替代的，也就是说没有硬性规定它必须花在哪里。像大多数经济学原理一样，该原理的背后也有着强大的逻辑。如果因为冬天比较暖和而使取暖费有了剩余，就可以给孩子们买几双鞋。

但预算的存在是有道理的，也是可以理解的。公司老板不希望每笔支出都非得他亲自批准，所以预算是控制成本的一种粗略的方法，同时可以让员工自行判断哪些支出是合适的。不过，预算也会导致愚蠢的结果。凡是在大公司工作过的人都会遇到这样的问题：前期设置的预算金额无法满足突发事件的资金需求，但又无法动用其他项目的预算资金。金钱应该被花在最符合公司或家庭利益的事情上；如果利益发生改变，我们就应该忽略当初给不同预算贴上的标签，但事实上我们不会这样做，因此，标签也是“看似无关的因素”。

当然，虽然个人和家庭都有自己的预算规则，但是他们做预算的方式都差不多。预算规则究竟有多明确，常常取决于预算额度有多宽松。心理学家奇普·希思（Chip Heath）和杰克·索尔（Jack Soll）曾做过一项研究，发现大多数MBA学生都为吃和玩制定了周预算，为穿制定了月度预算。在他们毕业后赚到更多钱的情况下，这些预算很可能会变得更宽松。

但读研究生期间，预算及其违反“钱具有可替代性”的事实却会影响他们的行为。例如，希思和索尔问两组实验对象，他们是否愿意买一张周末的演出票。其中一组实验对象被告知他们这周已经花50美元看了一场篮球赛（看演出和看球赛属于同一类预算），而另一组实验对象被告知他们这周已经被开了一张50美元的违规停车罚单（被开罚单和看球赛属于不同的预算），那些看过球赛的学生不大可能去看演出，原因大概是这周的娱乐预算已经没有了。

迄今为止，经济学家贾斯廷·黑斯廷斯（Justine Hastings）和杰西·夏皮罗（Jesse Shapiro）的研究十分严谨地证明了心理预算效应。黑斯廷斯和夏皮罗的研究课题是，汽油价格的变化对人们选择普通汽油或优质汽油会有什么影响。在美国，汽油一般会根据辛烷值分为三个等级：普通、中级和高级。每款车是否都需要使用等级高的汽油至今尚无定论，但专家确实建议某些车型应使用好一点儿的汽油。有些消费者会出于其他原因而购买等级较高的汽油，比如误以为高等级的汽油对引擎更好。2008年汽油价格下降了约50%，每加仑汽油从约4美元的高位降到不到2美元，黑斯廷斯和夏皮罗研究了这次油价降低对高等级的汽油销量有何影响。他们二人之所以能够研究这个问题，是因为他们可以从一个连锁店得到消费者的购买数据，这家连锁店恰恰也出售汽油。

我们先来想想，理性经济人在这种情况下会怎么做。假设汽油价格为每加仑4美元时，一家人每周的汽油支出就是80美元，而且购买的

是普通汽油。6个月后，每加仑汽油的价格降到2美元，这家人的汽油支出也随之降为每周40美元。理性经济人会这样想：第一，汽油便宜了，我们应该多驾车出行；第二，汽油降价后，相当于我们每周的实发工资多了40美元，这笔钱我们可以用来约会或者喝质量更高的啤酒。我们可以充分利用这40美元来追求最大的效用。其中一部分钱也许会被用来买高等级的汽油，但它仅是一小部分。平均来说，如果一个家庭的收入一年上涨1 000美元，他们购买高等级的汽油的倾向仅会升高0.1%。所以，如果这家人都是理性的经济人，那么他们可能会在一年当中仅有一次给油箱加满中级汽油，而把剩下的钱花在更有价值的事情上。

假设一个普通家庭制定了汽油预算，钱可能就存放在厨房的玻璃罐中。像理性经济人一样，他们会花一部分钱开车旅游，他们也会想，既然汽油现在这么便宜，我不妨也买点儿高等级汽油吧。这正是黑斯廷斯和夏皮罗的研究结果。在理性经济人看来，金钱是可替代的。然而，普通人改买优质汽油的概率是经济人的14倍。两位研究人员的另一发现进一步确证了心理账户对研究结果的解释。连锁店还出售其他两种商品——牛奶和橙汁，不过，研究者发现那些家庭并没有购买更好的牛奶和橙汁。这没有什么奇怪的，当时正值2007年金融危机，汽油价格因此大幅下降。在那段恐慌的时期，大多数家庭都会尽可能地节省开支，但却在高等级汽油上乱花钱，这是唯一的例外情况。

财富也往往分属不同的心理账户。最底层的也是最容易花掉的，即现金。老话说得好：钱烧口袋漏，一有就不留；手头有钱，花完算完。

活期账户里的钱虽然跟现金差不多，但如果金钱被贴上了“存款”的标签，人们就不太愿意将之取出。这就导致了一种奇怪的行

为，人们一边以高利率借钱，一边以低利率存钱。例如，在存款利率几乎接近于零时，人们仍把钱存在银行里，但与此同时信用卡债却还有未偿还的部分，一年的利息要超过20%。其实，有一种做法从经济上讲是可行的，即用存款偿还贷款。然而，人们也会觉得，如果他们永远都无法补全从存款账户中“借出”的钱，这种做法就不是他们想要的。

最神圣的当属长期存款账户，这一般是指那些以备未来之需的账户，比如退休金账户或孩子的教育金账户。虽然确实有人从401k计划等退休金账户中借钱，但一般来说借出数额不大，几年内就可以还上。换工作时，财富的积累比贷款的积累更危险。换工作时，人们一般都有机会以现金方式将退休金账户中的余额取出。虽然这样支取是要纳税的，还要支付10%的额外费用，但很多人还是会这样做，尤其是在余额较少的时候。其实，人们也可以将退休金账户余额转存至另外一个退休金账户中，这是很容易做到的，最好将其设置为默认选项，这样就可以避免损失了。

房屋净值是一个很有趣的例子，它属于财富分类账户的中间层。几十年来，人们认为房屋净值与退休存款都是神圣不可侵犯的。实际上，就我父母那一代人来说，每个家庭都会尽可能快地还清抵押贷款。20世纪80年代初，60岁以上的人几乎没有任何债务，或者只有很少的抵押债务。后来，美国人对待债务的态度开始发生转变，这可以说是里根时代税制改革的一个副作用，而当初实施税改时人们并未想到这一点。税制改革前，所有的利息支付，包括汽车和信用卡贷款的利息，都是可以免除税款的。1986年以后，只有房屋抵押贷款的利息税可以免除。这促使银行推出了房屋净值信贷额度，家庭用这种方式贷款是可以免税的。用房屋净值贷款买一辆车，而不是申请汽车贷款，这样做当然是合理的，因为房屋净值贷款利率一般较低，而且税款可以免除。但是，这一变化却破坏了一项社会规范：房屋净值是神圣的。

后来，这一社会规范因为其他两个因素而最终瓦解：一是长期以来利率的不断下调；二是抵押经纪人的出现。在过去30年里，美国的利率一直在下降，从两位数降到了接近零的水平（如果考虑通货膨胀因素，利率甚至会更低）。抵押经纪人的出现，更是彻底破坏了那条古老的、未成文的第十一条诫命：“你应该还清抵押贷款。”抵押经纪人破坏了“尽快还清贷款”的社会规范，也使得人们再次贷款变得更容易。抵押经纪人的电脑里存有你的相关信息，随着利率不断下降，他们有很多机会可以打电话给你：“您好！想要降低您的还款额吗？”当房地产泡沫产生、房价高涨时，这些经纪人会告诉房主，他们可以降低抵押贷款的还款额，并且可以提取些许现金，整修一下地下室或是买个大屏幕的电视机。

这时，房屋净值已经不再是一个“安全”的心理账户了，这一点通过各家庭的贷款行为就可以证明。以户主年龄为75岁或以上的家庭为例，1989年只有5.8%的同类家庭尚未还清抵押贷款；而到2010年，这一数值涨到了21.2%。对于有贷款未偿清的家庭而言，欠款额的中位数也从3.5万美元升至8.2万美元（以2010年的美元价值为基准）。21世纪的最初几年，美国房价暴涨、房产升值，理论上的升值部分让房主们在消费方面表现得十分大方，就像花掉彩票奖金一样。

正如经济学家阿蒂夫·米安（Atif Mian）和阿米尔·苏菲（Amir Sufi）在《债务屋》（*House of Debt*）中所写的，到2000年，房产的升值已经成为推动消费的最大引擎，尤其是对耐用消费品而言。例如，在房价上涨的城市，汽车销量也随之增加，因为房主用升值的房产作抵押，贷款购买新车。当房价下降时，情况则正好相反，汽车销量会随之下降。如果房屋净值为零或负数，也就是说未偿还贷款的数额超过了房屋价值，房主们就没有钱买新车了。这就是2000~2001年科技股泡沫破裂后，并没有像房地产泡沫那样引起经济深度衰退的原因。大多数并不十分富裕的家庭只用退休金账户的钱投资股票，退休

金账户仍是比较安全的，尤其对那些账户余额较多的人来说。也就是说，股价的下降不会像房价下降那样严重影响人们的消费水平。

在退休之前还清抵押贷款这一社会常态不知道是否还能在美国再现。如果期待已久的利率上升如期而至，我们也许会看到人们重建还清贷款的习惯，因为利率较高，再贷款就变得不大有吸引力了。否则，房屋净值仍会像一只漏水的桶。

正如心理账户的很多方面一样，制定不可替代的预算并不是完全愚蠢的做法。不管是把钱放在玻璃罐或信封里，还是使用复杂的金融应用程序，努力制订财务计划的家庭会在自己的能力范围内让生活过得轻松一些。公司不管规模大小，也是一样的道理。但是，这些预算有时也会导致糟糕的决策，就像前文中提到的“认为金融危机期间应该购买高等级的汽油”一样。

第10章
扑克牌桌边的怪诞行为

我在康奈尔大学任职期间，经济系的一些老师会定期凑在一起打打牌，赌注一般很小，一天晚上最多输或赢50美元。[1] 但是，我发现，有些打牌的同事，尤其是那些回家后要向妻子如实汇报的人，在赢钱和输钱时的行为反差很大。打牌的输赢应该与如何出牌没有关系，尤其是在赌注这么小的情况下。我们对比一下两种情况，一是你晚上打牌输了50美元，二是股市收盘时你买的100股股票每股跌了50美分。这两种情况都让你损失了钱财，但是其中一种损失会影响你的行为，另一种则不会。当然，打牌输钱只会影响一个人在牌桌上的行为。

在上述情况中，特定的心理账户背后似乎有一个人在掌控，如果用前景理论解释这种情况会比较棘手，卡尼曼和特沃斯基也意识到了这一点。他们在一篇论文中讨论了一个类似的案例，即赛马。每投注1美元，赌马场都会从中抽取17%，所以整体而言，赌马的人每场比赛都会损失17%的投注额。到一天当中的最后一场比赛时，大多数人的赌马心理账户都是亏损的。这会如何影响他们的投注决策呢？规范性经济理论预测，“几乎不会”有影响。就像打扑克牌的例子一样，赌马的人不应该在乎100美元的损失。如果退休金账户损失了100美元，人们几乎不会察觉到，所以赌马时损失100美元也应该是这样。但是，卡尼曼和特沃斯基引用了一项研究，该研究发现在一天的最后一场赛马中，获胜概率极小的马的赔率会变低，也就是说有更多的人把赌注押在了最不可能获胜的马身上。

卡尼曼和特沃斯基用前景理论解释了这一发现，即人们面对损失时倾向于追求风险。我们在第4章提到，如果有两个选项，一是有100%的概率损失100美元；二是有50%的概率损失200美元，有50%的概率不赚不赔，大多数人都会选择后者。与此恰恰相反的是，如果选项一是有100%的概率得到100美元，选项二是有50%的概率不赚不赔，有50%的概率得到200美元，则大多数人都会选择前者。

通过观察我的同事打扑克牌输钱时的行为，我发现卡尼曼和特沃斯基的解释并不完全贴切。假设我赌马输了100美元，我会希望随后扳成平局，以免我的赌马账户出现亏损。的确，我可以投2美元在获胜概率极小的马身上，赔率为50：1，这样，翻本的概率很小；我也可以再投100美元在一匹获胜概率较大的马身上，赔率为1：1，这样，翻本的概率为50%。如果我是追求风险的人（也就是说，在实际的输赢金额与打赌的预期结果一样时，我更倾向于打赌），为什么不押100美元在获胜概率高的马身上，从而增加翻本的机会呢？前景理论没有解答这个问题，但打扑克的经验告诉我卡尼曼和特沃斯基的直觉是对的。我的观察是，输钱的人倾向于以概率很低的小赌注赢大钱（比如抓了一手同花顺）的玩法，但不喜欢可能造成更大损失的大赌注，即使后者翻本的概率更大。

通过观察人们打扑克牌的行为，我还发现了心理账户的另一个问题：赢钱的人似乎并不把赢的钱当“钱”看。这种心理十分普遍，赌徒常说一句话：“用庄家的钱赌。”（“庄家”指的就是赌场。）也就是说，赢钱时，你是拿赌场的钱而不是自己的钱在赌博。我们几乎在任何一个赌场都会看到这种行为。如果一个非职业赌徒晚上赢了一些钱，你可能会发现被我称为“双兜”心理账户的情况。如果一个人带了300美元去赌场赌博，结果赢了200美元。此时，他会将300美元放在一个兜里，认为这些钱是自己的，然后把赢得的200美元筹码放在另一个兜里（更可能的情况是，放在赌桌上准备继续下注）。说到“庄

家的钱”，“来得容易去得也快”这句话很适用，而这明显违背了钱的可替代性这一原则，即两个兜里的钱花起来应该是一样的。

赢同事的钱很有意思，[2] 但却不科学。于是，我和现任哥伦比亚大学市场营销学教授的埃里克·约翰逊决定写一篇相关的论文，就是我在前言中提到的那篇经过很长时间的修改才让特沃斯基满意的论文。简言之，我们希望在实验室里复制人们打扑克牌时我们观察到的现象。但是，我们必须先解决一个问题，卡尼曼和特沃斯基最初决定在实验中使用假设性问题也是出于同一原因。怎么实施会让实验对象输钱的实验呢？这关乎道德问题。审查委员会负责监管此类实验，我们的实验怎么才能得到大学审查委员会的同意呢？我们是这样解决的：我们让实验对象在一系列有关输赢的问题中做出选择，选项中的输赢情况有的是确定的，有的则不确定。我们诚实地告诉实验对象，会随机抽取其中的问题用于研究，但输赢不确定的选项被选中的概率并不相同。虽然我们清楚表明会向输钱的实验对象收取现金，但我们将一些更有可能被选中的选项设定为有益于实验对象的选项，以确保实验对象输钱的概率很小。输钱的实验对象如果愿意，可以通过协助研究充抵输掉的钱。所以，最后没有人输钱，我们也无须向他们收取任何现金。

以下是研究中的三个问题，括号里标明了选择该选项的实验对象占所有实验对象的百分比。面对这三个问题，厌恶风险的理性经济人都会选择输赢情况100%确定的那个选项，因为第一个选项的期望值与第二个选项是相同的。

问题1： 你刚刚赢了30美元，现在请选择：

（a）有50%的概率赢得9美元，有50%的概率输掉9美元。[70%]

（b）不再投注。[30%]

问题2： 你刚刚输了30美元，现在请选择：

（a）有50%的概率赢得9美元，有50%的概率输掉9美元。[40%]

（b）不再投注。[60%]

问题3： 你刚刚输了30美元，现在请选择：

（a）有33%的概率赢得30美元，有67%的概率不输不赢。[60%]

（b）有100%的概率赢得10美元。[40%]

第一个问题证明了“庄家的钱”效应。虽然实验对象在面对收益时表现出风险厌恶的倾向，也就是说，大多数人一般不会选择有可能输或赢9美元的选项；但是当我们告诉实验对象他们刚刚赢了30美元时，他们就变得愿意承担风险了。第二个问题和第三个问题则凸显了人们在某个心理账户遭受损失时的复杂偏好情况。前景理论预测，人们面对损失时会追求冒险，但是在第二个问题中，当没有机会翻本时[3]，损失30美元并不会让实验对象产生追求风险的偏好。当有翻本机会时，正如第三个问题所示，大多数实验对象都会选择输赢情况不确定的选项。

如果你懂得翻本效应和“庄家的钱”效应，就会很容易在日常生活中发现类似的现象。每当存在两个明显的参照点时，比如起点时的情况与现在所处的情况，这样的事就会发生。正是“庄家的钱”效应，以及用最近的收益去推测未来收益的倾向，导致了经济泡沫的产生。20世纪90年代，个人投资者投入退休基金与股市的钱所占的比例呈稳定增长的态势，也就是说，他们新近投入股市的资金不断增多。其中部分原因似乎在于，他们近些年已经赚了足够多的钱，即使股市下跌，他们损失的也只是那些近期的收益。当然，如果你最近赚的钱化为乌有，也不应该削弱你损失金钱的感受。在几年后的房价高涨

期，投机投资者持有的就是这种想法。那些在斯科茨代尔、拉斯韦加斯和迈阿密炒房的人，对房价都有一个心理上的缓冲地带，这诱使他们相信，最坏的结果不过是回到起点。当然，房价突然下跌，那些债台高筑的炒房者损失的钱超过了房屋的价值，很多人因此失去了房子。

输钱时愿意冒险翻本的行为在职业投资者身上也很常见。到每年的最后一个季度时，如果共同基金经理所管理的基金落后于基准指数（比如标准普尔500），他们就会冒更大的风险。更糟糕的是，那些已经给雇主造成巨大损失的魔鬼交易员在最后阶段还会冒更大的风险，以期可以翻本。从魔鬼交易员的角度看，这种行为似乎是合理的，因为如果他们不将损失的钱赚回来，就可能会失去工作或面临其他更严重的危险。如果情况如此，那么管理层需要密切关注这些员工的行为。（事实上，细想一下，管理层应该在魔鬼交易员造成巨大损失之前就密切关注他们的行为。）我们要记住：人们在面临巨大损失时，如果有翻本机会，即使他们通常是厌恶风险的，此时一般也都会愿意承担风险。所以，你要小心了！

---

[1] 扑克锦标赛推行的“赢者通吃”玩法后来也在民间流行，但此潮流当时尚未开始。

[2] 有时候赢钱也很容易。我们当中有个叫比尔·格林（Bill Green）的计量经济学家，他经常参与打扑克牌。我发现，每当他抓了一手好牌时他就坐不住了，一会儿站起来，一会儿坐下，这简直就是明白地告诉我们他抓到了好牌。有时我们觉得很不好意思，就把这个发现告诉了他，可他抓到好牌时还是克制不住自己。我一直等着他假装坐不住，大赢一把，可他从未这样做。

[3] 这里的意思是，前景理论预测，人们在面临损失时会追求风险，但如果承担风险并不能翻本，这条预测就站不住脚了。

MISBEHAVING

第三部分

自我控制：1975~1988 年

前景理论和价值函数曲线不仅对我理解心理账户有很大的帮助，也有助于我弄清楚行为清单上的很多例子。但是，其中有一个似乎与众不同，就是吃饭前拿走腰果的那个例子。为什么我把腰果藏到厨房里，大家反倒都很高兴呢？

我开始收集其他类似的例子。吸烟者一包包地买烟会比成条买烟花费更高；节食者不会在冰箱里存放任何冰激凌；从事学术研究的人（包括我在内）会许诺在几个月后的会议上展示一篇目前尚未完成的论文，以此激励自己抓紧写完；起床困难的人会把闹钟放在卧室的另一侧，早晨如果不爬出被窝是无法关掉闹钟的。

这些例子的共同之处就在于它们都与自我控制有关。我们只是想再吃几粒腰果，但是如果装腰果的碗继续放在桌子上，我们很可能会禁不住诱惑。

我们心中所想与我们实际所选之间的区别，从现代经济学的角度来看是没有任何意义的。在现代经济学中，偏好是根据我们的选择确定的——选择据说可以“表明偏好”。我们想象一下，在一个理性经济人和一个普通人之间发生了如下对话，那个普通人刚刚把那碗腰果拿走了，经济人正好在旁边看到了。

经济人： 为什么要拿走腰果呢？

普通人： 因为我不想再吃了。

经济人： 你既然不想再吃，为什么还要费事儿把它拿走呢？你只要按照自己的想法，不吃就行了。

普通人： 我拿走那碗腰果，是因为如果它们还在那儿，我就很可能忍不住再吃一些。

经济人： 如果是这样，就说明你其实想多吃点儿腰果，所以拿走它是愚蠢的行为。

这段对话当然不可能发生，但在那个年代我与经济学家的很多对话都与此类似。虽然任何一本经济学教科书都没有做明确说明，但经济学理论实际上就是假设自我控制问题不存在。所以，我接下来要说明的就是这个看似不存在的问题。

第11章
意志力和延迟消费

经济学家并非一直都对自我控制问题熟视无睹。近两个世纪以来，对这一话题有所涉猎的经济学家其实很了解人类的行为。事实上，最早从行为角度研究自我控制的先驱不是别人，正是自由市场经济学的开山鼻祖亚当·斯密。一提起亚当·斯密，大多数人就会想起他的杰作《国富论》（*The Wealth of Nations*）。这部惊世之作于1776年首次出版，为现代经济学思想奠定了基础，而书中最广为人知的就是“看不见的手”的概念。事实上，这个说法在《国富论》中只出现了一次，亚当·斯密也只是轻轻地一笔带过，但人们却夸大了“看不见的手”的作用。亚当·斯密指出，通过追求个人利益，一般的商人“受到一只看不见的手的指导，以求尽力达到一个并非出于他本意的目的。这样做也不会因为不是出于本意，就对社会有害。”注意这里的第二句话是很谨慎的，人们在引用“看不见的手”的说法时，或是当我想到“看不见的挥舞的手”时，几乎都不会想到紧随其后的第二句话。“这样做也并不会因为不是出于本意，就对社会有害”，而这却并不意味着这样做一定会对社会有益。

这本巨著讨论了几乎所有人们能想到的经济学论题。比如，亚当·斯密提到了生命价值的基本理论，这也是我博士论文的主题。他解释了为什么必须给肯做脏活儿、承担有风险或没人愿意做的工作的人支付更多的酬劳。芝加哥大学著名经济学家乔治·斯蒂格勒常常说，经济学已经没什么新东西了，亚当·斯密全都说过了。行为经济学差不多也是这样。

亚当·斯密著述颇丰，他首次提到我们现在所说的行为经济学的概念是在《道德情操论》（*The Theory of Moral Sentiments*）中。这本书出版于1759年，比《国富论》要早。正是在这本书中，亚当·斯密阐述了自我控制问题。他见解深邃，将自我控制描述成“激情”与“公正的旁观者”之间的挣扎或冲突。正如大多数经济学家一样，我也是在提出自己的自我控制理论后，才知道亚当·斯密才是研究这个问题的第一人。我的相关研究会在后文中介绍。亚当·斯密对激情的看法有一个重要特点，即它们是缺乏远见的，也就是短视的。正如他所说，问题是“我们10年以后享受到的快乐，同我们今天能够享受的快乐相比，其对我们的吸引力极为微小”。

在早期的经济学家中，亚当·斯密并不是唯一一个对自我控制问题有敏锐直觉的人。行为经济学家乔治·勒文施泰因曾写道，还有一些有关“跨期选择”（intertemporal choice，即消费时间的选择）的早期研究也强调了“意志力”（willpower）的重要性，而意志力这个词在1980年的经济学领域还没有任何意义。[1] 亚当·斯密早就认为，意志力对解决短视问题很重要。

1871年，另一位经济学大师威廉姆·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons）进一步完善了亚当·斯密对短视行为的看法。他指出，比起未来的消费，人们对即时消费的偏好会随着时间的流逝而减弱。我们也许更在意现在能吃到一盒冰激凌，而不是明天。但是，如果是拿明年的这一天与其前后两天相比，我们则几乎不会在意。

有些早期的经济学家认为，对未来的消费进行贴现是一个错误，或是某种失败。它可能是意志力的失败，或是正如1921年庇古（Arthur Pigou）所写的，它可能是想象力的失败，“我们的预测能力是有欠缺的……因此可以说，当看待未来的快乐时，我们会认为它是递减的”。

第一个提出现代“跨期选择”理论的经济学家是欧文·费雪（Irving Fisher）。他在1930年的经典著作《利息理论》（*The Theory of Interest*）中用无差异曲线表示，在特定的市场利率条件下，一个人会如何就他在两个时间点上的消费做出选择。无差异曲线现在已成为微观经济学的基本教学工具。我们之所以说费雪的理论是现代的，主要原因有两个：一个是他所使用的方法，另一个是该理论是规范性的。费雪解释了一个理性的经济人应该怎么做；但他也清楚表明，他认为自己的理论并不是一个令人满意的描述性模型，因为其中没有考虑重要的行为因素。

一方面，费雪认为时间偏好取决于一个人的薪资水平，穷人在消费时比富人更迫不及待。另一方面，费雪认为收入低的人所表现出来的消费行为从某种程度上说是不合理的。他给出了一个十分形象的例子：“我们可以用一个家中屋顶漏雨却从不修理的农民的故事来证明这一点。下雨的时候，他无法让屋顶不漏雨；而天晴的时候，屋顶根本不漏雨！”另外，费雪还很不理解“那些在禁酒令实施前，周六晚上在回家路上抵挡不住酒吧诱惑的工人”，周六正是发薪日。

显而易见，从1776年的亚当·斯密到1930年的欧文·费雪，经济学家一直在思考对于跨期选择人们所表现出的明显反常的行为。经济人的概念在费雪所在的年代崭露头角，原因就在于费雪开始研究经济人应该如何表现。但是，最终完成这一工作的却是保罗·萨缪尔森。当时，萨缪尔森只有22岁，正在读研究生。很多人都认为萨缪尔森是20世纪最伟大的经济学家，他是一个天才，开创性地将数学理论引入经济学模型。萨缪尔森16岁进入芝加哥大学，随后很快就前往哈佛大学读研究生。他的博士论文题目是“经济分析基础”（Foundations of Economic Analysis），既大胆又准确。他用自认为合适的数学严谨性，重新分析了经济学已有的研究成果。

1937年，萨缪尔森读研究生的时候，写了一篇7页长的论文，题目很谦虚，“关于效用度量的一篇笔记”（*A Note on the Measurement*

of Utility）。正如论文题目所示，萨缪尔森希望用一种方法来度量效用（比如快乐或满足感）。效用是难以度量的，理性经济人追求的就是效用最大化。在研究过程中，萨缪尔森建立了跨期选择模型，即贴现效用模型，该模型现已成为标准的经济学模型。在这里我就不费力解释该模型的核心之处了，以免增加你（或我自己）的压力，我只根据本书的需要摘取其中的精华。

贴现效用模型的基本理念是，对你来说，即时消费比未来的消费更具价值。如果有两个选项，一个是这周吃顿大餐，另一个是一年后吃顿大餐，大多数人都会选择前者。用萨缪尔森的话说，我们在以某一贴现率对未来的消费进行贴现。如果一年后吃顿大餐的效用只是现在的90%，那么可以说我们未来大餐的年贴现率为10%。

萨缪尔森的理论并不涉及激情或短视行为，而只讲稳定有序状态下的贴现。他的模型很容易使用，当时的经济学家都能明白其中包含的数学方法，并且它目前仍是经济学标准模型。但这并不意味着萨缪尔森本人也认为自己的理论必然是描述行为的理想模型。他在那篇简短论文的最后两页讨论了这个模型的“严重局限性”。其中有一些是技术上的，但有一点确实值得我们关注。萨缪尔森正确地指出，如果人们对未来的贴现率是随时间而变化的，那么他们前后的行为可能会和模型不一致，也就是说，随着时间的推移，他们会改变原来的决定。他所担心的情况与更早的经济学家杰文斯、庇古一样，就是人们对眼前的奖励最迫不及待。

要明白贴现是怎么回事，我们必须先做一个假设。假设泰德（Ted）和马修（matthew）都有一次看温布尔登网球公开赛的机会，如果今晚看比赛，其效用是100u（即util，是经济学家信手拈来的用于度量效用或快乐的单位）。泰德的年贴现率是恒定的，为10%。对他来说，看球赛的效用今年是100，明年是90，后年是81，以此类推。如果是这样，我们就可以说该贴现率属于指数函数。（即使你不知道什么是指数函数，也没关系。）

假设马修现在也认为比赛的效用是100，但明年就变成70，后年及之后都是63。换句话说，马修第一年的贴现率为30%，第二年是10%，之后的贴现率为0。马修在看待未来时表现出来的就是庇古所说的“有欠缺的预测能力”，他认为第一年和第二年间隔的时长只相当于第一年的1/3，第二年以后时间就都挤在一起了，不再有间隔。他对未来的想法与一期《纽约客》杂志著名的封面“从第九大道看世界”很像。在这幅封面图上，从第九大道向西看，感觉第九大道到第十一大道（间隔两个很长的街区）的距离与第十一大道到芝加哥的距离差不多，与芝加哥到日本的距离也差不多。

1976 年 3 月 29 日　　价格：75 美分

《纽约客》

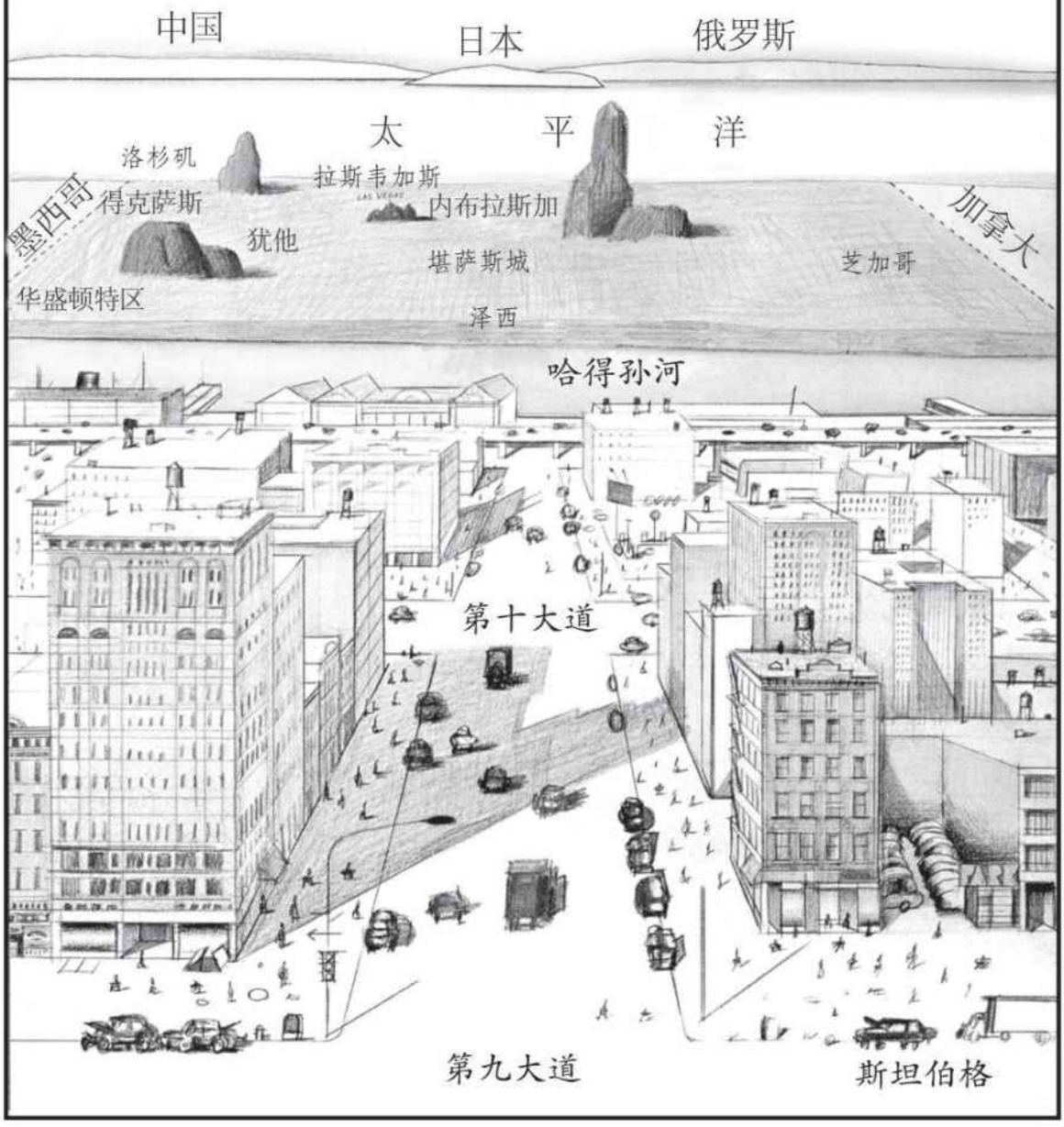


图4 《从第九大道看世界》，索尔·斯坦伯格（Saul Steinberg），《纽约客》封面，1976年3月29日

资料来源： The Saul Steinberg Foundation/Artists Rights Society（ARS），New York.Cover reprinted with permission of The New Yorker magazine. All rights reserved

这种开始时贴现率很高，随后不断降低的现象有个专门的名称，叫作“拟双曲贴现”。如果你不知道“双曲”是什么意思，那说明你对应该掌握哪些词汇有很好的判断力。当这个词出现时，只要把它想象成“有欠缺的预测能力”即可。大多数时候我都会避免使用这个词，而用“现时偏见”（Present bias）来形容这种偏好。

为什么贴现率符合指数函数特点的人会坚持自己的计划，而符合双曲函数（现时偏向）特点的人则不会呢？要解答这个问题，我们先看一个简单的数字例子。假设泰德和马修住在伦敦，都是狂热的网球迷。他们二人各抽中了一张去看温网比赛的门票，因时间不同而有三种选择。选项A是今年第一轮比赛的门票，就在明天。选项B是明年温网比赛的四分之一决赛的门票，选项C则是后年锦标赛的决赛门票。所有这些票都保证可以提供，所以他们可以不必考虑风险，并且泰德和马修对网球比赛有相同的品位。如果这些比赛都属于今年的锦标赛，那么泰德和马修赋予其的效用分别为：A为100，B为150，C为180。但是，要想看他们最向往的决赛，他们需要等两年的时间。他们会怎么做呢？

泰德会选择两年后去看温网比赛决赛。他之所以这样做，是因为他现在给两年后的决赛赋予的效用值（贴现值）为146（即180×81%），高于A（100）和B（135，即150×90%）的贴现值。一年后，即使我们问泰德，他是否要改变主意，选择去看四分之一决赛，他也会拒绝，因为C的效用值的90%（162）仍高于B。这就是所谓的时间偏好的动态一致性。不管面对什么新选择，泰德仍会坚持自己最初的选择。

那么马修呢？最初面临选择时，他也会选C，这时他赋予每个选项的效用值分别为：A为100，B为105（150×70%），C为113（180×63%）。但与泰德不同的是，一年以后马修会改选B，因为第一年的贴现率为70%，等待一年的时间会使C的效用值贴现为126，低于B的效用值150。马修就属于时间偏好不一致的人。如果用上文提到的《纽约客》封面做个类比，马修从纽约向西看，无法分辨是中国远还是日本远。但是如果他到了东京，则会发现从东京到上海的距离比从纽约到芝加哥还远。

人们会表现出时间偏好的动态不一致性，这一点让萨缪尔森十分费解。理性的经济人不应该在没有接触到新信息的情况下，改变自己最初的计划。不过，萨缪尔森表示他知道这种行为是存在的。他指出，有些人会采取一些措施，就像拿走装腰果的碗那样，以确保按当前的计划行事。比如，萨缪尔森曾提出，买终身保险是一种强制储蓄的措施。正式提出这一告诫后，他继续自己的研究，其他同行也都以他为榜样，萨缪尔森的指数贴现效用模型已成为跨期选择的基本模型。

泰德的效用贴现值

比赛	现在	1年后
第一轮	100	90
四分之一决赛	150	135
决赛	180	162

马修的效用贴现值

比赛	现在	1年后
第一轮	100	70
四分之一决赛	150	105
决赛	180	126

一年后，泰德仍会选择去看决赛，但马修会改变主意，去看四分之一决赛。

——泰德的效用贴现值——

比赛	现在	1 年后	2 年后
第一轮	100	90	81
四分之一决赛	150	135	122
决赛	180	162	146

——马修的效用贴现值——

比赛	现在	1 年后	2 年后
第一轮	100	70	63
四分之一决赛	150	105	95
决赛	180	126	113

图5 一开始，泰德和马修都会选择两年后去看温网决赛

选择这篇文章作为切入点似乎并不公平。意大利人维尔弗雷多·帕累托其实是最早将数学方法引入经济学领域的经济学家之一，在他的引领下，经济学家离大众心理学越来越远，而在此之前，大众心理学是为普通人所熟知的。但是，当萨缪尔森建立了贴现效用模型，并且该模型被广为采用后，大多数经济学家都面临着一个严重的问题，卡尼曼称之为“理论诱导的盲区”（theory-induced blindness）。他们热衷于将严谨的数学方法引入经济学，却将此前从行为角度研究跨期选择的著作完全抛在脑后，就连欧文·费雪的论述也无人问津。他们也忘记了萨缪尔森的警告：该模型从描述性角度来说可能并不准确。因为理性的经济人不会总是改变计划，所以贴现指数函数肯定是跨期选择的绝佳模型，而经济学家研究的对象也不再是普通人。几乎所有的经济学博士现在都陷入了理论诱导的盲区，他们在学校接受的经济学教育充分讲解了经济人的行为，但却忽视了人性和社会交往的常识或直觉。经济系的毕业生们已经意识不到自己所处的世界其实是由普通人组成的。

跨期选择不仅仅是经济学理论中的一个抽象概念，在宏观经济领域也扮演着重要角色。跨期选择是“消费函数”（consumption function）的基础，该函数表示的是家庭支出与收入之间的关系。假设政府发现国家经济陷入了深度衰退期，于是决定实施一次性减税政

策，每人可以减免1 000美元税款。消费函数可以告诉我们，这1 000美元应该如何分配，花多少、存多少。从20世纪30年代中期到50年代中期，有关消费函数的经济学理论发生了重大变化。消费函数模型的演变可以反映从萨缪尔森以来经济学理论变化的一个有趣特点。随着经济学家越来越精通数学，他们也在模型中引入了越来越复杂的数学方法。与此同时，他们所描述的经济人也在发生变化：首先，经济人越来越聪明了；其次，他们摆脱了所有的自我控制问题。想计算20年后才开始享受的社会保障福利的效用贴现值？没问题。发薪日那天工人在回家路上去了酒馆，把应该用来购买食品的钱用来买了酒？不可能！经济人不会再有任何非理性的行为。

通过三位重量级经济学家提出的消费函数模型，我们可以看到经济学理论的演变路径。这三位经济学家分别是，约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）、米尔顿·弗里德曼和佛朗哥·莫迪利亚尼（Franco Modigliani）。我们可以先从凯恩斯开始，他曾极力提倡上述的减税方法。在《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest and Money*）这部巨著中，凯恩斯提出了一个很简单的消费函数模型。他假设，如果一个家庭的收入有所增加，他们会按照一定比例进行消费。凯恩斯将增加的收入与将用于消费的部分之比称为“边际消费倾向”（marginal propensity to consume，简称MPC）。凯恩斯认为，如果某个家庭的收入没有发生大幅变化，边际消费倾向就是相对稳定的，但他也同意和他同时代的欧文·费雪的观点，即不同社会经济阶层的边际消费倾向的差异会很大。具体而言，凯恩斯认为，穷困家庭的边际消费倾向是最高的（接近100%），随着家庭收入的增加，边际消费倾向将逐渐降低。对于富裕家庭而言，意外得到1 000美元几乎不会影响他们的消费行为，所以其边际消费倾向接近于零。以一个中产阶级家庭为例，该家庭一般会将5%的额外收入存到银行，因此凯恩斯预测，若得到1 000美元的额外收入，该家庭的边际消费倾向将为95%，也就是将950美元用于消费。

20多年后，在一本1957年出版的著作中，米尔顿·弗里德曼指出，家庭可能会事先平滑他们的消费曲线，从而提出了“持久收入假说”（permanent income hypothesis）。在他的模型中，一个将5%的额外收入存起来的家庭，不会在得到意外收入的那一年将950美元都花掉，而是会平均分配到几年的消费中。他具体指出，家庭会以三年为期平均分配这笔额外收入。（这表明贴现率为每年33%。）也就是说，第一年的时候，家庭会花掉317美元（950/3）。[2]

佛朗哥·莫迪利亚尼和他的学生理查德·布伦伯格（Richard Brumberg）写了一篇文章，进一步完善了这个模型。虽然莫迪利亚尼与弗里德曼几乎同属一个时代的人，但前者的模型更加接近现代经济人的概念。莫迪利亚尼并不关注短期收入，比如一年期的或是三年期的，他的模型建立在个人一生收入的基础上。因此，他的模型被称为“生命周期假说”（life-cycle hypothesis）。该模型指出，人们年轻时会计划如何平衡自己一生的消费，包括退休金或遗赠。

从这个角度出发，莫迪利亚尼将注意力从人的短期收入转到人们一生的财富上。为了简明扼要地进行说明，我们假设一个人知道自己还能活整整40年，并且不打算留下任何遗产。在这种前提下，按照生命周期假设，额外收入会被平均分配到未来40年的消费中，也就是说1 000美元的额外收入每年仅消费掉25美元（1 000/40），持续40年。

从凯恩斯到弗里德曼，再到莫迪利亚尼，我们可以看到经济人的眼光越来越长远，并且他们具有足够的意志力能够做到延迟消费，在莫迪利亚尼的模型中，甚至可以延迟几十年。另外，意外收入中即时消费的份额也有很大差异，从几乎花掉全部收入到花去很小一部分。如果按照弗里德曼所提倡的，我们用预测的准确性来评价模型，那么我认为在这三个解释收入临时变化后人们行为的模型中，胜出者是凯恩斯，此模型随后经弗里德曼之手得以改进。弗里德曼引入自然倾向，以平滑短期波动。[3] 但是，如果我们根据建模者的聪明程度来

判断，那么胜出者应该是莫迪利亚尼。也许因为经济学家的经验是“越聪明越好”，所以莫迪利亚尼的模型被视为最好的，并成为该领域的标准。

不过，要想永远成为班级里最聪明的小孩，还是很难的。跨期选择模型有可能会再上一个台阶，正如哈佛大学的经济学家罗伯特·巴罗（Robert Barro）所示。首先，他假设父母都会关心自己的子女和孙辈将来可以获得的效用，子女也会关心他们的下一代的可获得效用，所以效用的时间期限实际上是无限延长的。在巴罗的模型中，经济主体计划给后代留下遗产，并且知道他们的后代也会这样做。在这种假设前提下，消费支出的预测取决于钱来自哪里。如果1 000美元的意外之财来自赌场的幸运之夜，巴罗的消费预测将和莫迪利亚尼的一样。但是，如果额外收入来自政府的临时减税政策，巴罗的预测结果就会发生变化。最终，政府还是要增税的。减税政策的受益人明白这个道理，心里清楚他们享受的减税政策最终还会加重他们后代的税负，所以他不会将减税看成意外收入而用于消费，相反，他会将此作为遗赠留给自己的后代。

巴罗的见解十分独到，但是他的理论要想成为一个准确的描述性模型，则需要“经济人”像巴罗一样聪明。[4] 这种分析何时是尽头呢？如果出现了一个比巴罗更聪明的人，建立了一个更巧妙的模型，那么这个模型是否应该成为描述普通人行为的最新模型呢？例如，我们假设巴罗模型中的经济主体是一个未表明身份的凯恩斯主义者——巴罗肯定会讨厌这种假设，那么他会认为减税将大大刺激经济发展，收入的增加足以弥补未来税收的增加。在这种情况下，他无须改变自己原来的遗赠额度。实际上，如果减税对经济的刺激力度足够大，他甚至可以减少自己的遗赠，因为他的子女会从更高的经济增长率中受益。不过，要注意，此时我们需要经济人十分精通经济学理论，并且十分了解财政政策的实际效果，才会知道应该使用哪种经济学模型。

显然，在我们的假设中，经济主体在知识和意志力上一定是有局限性的，很少有人会像罗伯特·巴罗那样聪明。

经济学家建立模型时，会假设全世界都是由拥有经济学博士学位的经济人构成的，但心理学家可不会这样想。我明白这一点还是在康奈尔大学心理学系做演讲的时候。演讲伊始，我先简要介绍了莫迪利亚尼的生命周期假设。我的描述简单易懂，但是从听众的反应来看，他们肯定认为这个理论十分滑稽。幸好，经济学家鲍勃·弗兰克（Bob Frank）当时也在场。当那些心理学家再次安静下来时，弗兰克告诉他们，我所说的并没有任何编造的成分。心理学家们听后感到十分惊讶，而且难以置信，他们不明白这些经济系的同僚们怎么会对人类行为有这么怪异的看法。 [5]

在莫迪利亚尼的生命周期假设中，人们会根据一生的财富安排每个人生阶段的消费。该理论不仅假设人们十分睿智，能够进行所有必要的计算，比如能赚多少钱、能活多久等，并会做出理性的预测；还假设人们拥有强大的自我控制能力，能够确保执行最优的方案。还有一个并未明确说出的假设，即金钱是可替代的。在该模型中，财富存在的方式并不重要，不管是现金、房产、养老金，还是一幅家传的名画，金钱就是金钱。在上一章谈论心理账户时，我们知道这一假设与有关人们认知能力和意志力的假设一样，都是不准确的。

为了放宽“金钱是不可替代的”这一假设，同时也为了将心理账户引入消费行为理论，我和赫什·谢弗林（Hersh Shefrin）提出了“行为生命周期假设”（behavioral life-cycle hypothesis）。我们假设，一个家庭某一年的消费不仅取决于其家庭成员积累的财富，还取决于金钱被放入了哪个心理账户。买彩票赢了1 000美元与退休金账户多了1 000美元相比，前者的边际消费倾向可能更高。一项研究发现，如果退休金增长，其边际消费倾向甚至可能是负的！具体来说，

一个研究组的行为经济学家发现，当退休金计划的投资者获得了很高的回报，变得比原来更富有时，他们会提高储蓄率，这样做的原因很可能是他们根据这次的投资成功对未来进行了预测。

要弄清楚家庭的消费行为，我们显然需要研究普通人，而非经济人。一般人都不会拥有像爱因斯坦（或巴罗）那样的大脑，也没有像苦行僧那样的自我控制能力。相反，他们有激情，欠缺长远眼光，对待不同类型的财富的态度也不同。我们需要以这些人为经济主体建立模型。下一章我将谈论我所青睐的模型。

---

[1] 我在耶路撒冷希伯来大学给一些经济学家做过一次有关自控力的演讲。其间，我用到了“诱惑”一词，其中一位经济学家让我给这个词下个定义。另一位经济学家则立刻回答：“到《圣经》里找吧。”因为在经济学家的词典中根本没有这个词。

[2] 此处以及后文，为了简便我都会假设利率和通胀率为零。或者，你也可以认为二者相等，因此互相抵消。

[3] 如果我们以长期账户为例，比如退休储蓄，那么问题就会变得更为复杂，我的模型与莫迪利亚尼相近，请见下文的行为生命周期假设。

[4] 几年前，我和罗伯特·巴罗在一次会议上碰到。我告诉他，我们两个人建立的模型之所以不同，主要原因在于他假设模型中的经济主体都像他一样聪明，而我假设模型中的经济主体都和我一样笨。巴罗对此表示认同。

[5] 或者，正如我在康奈尔大学时的同事及好友汤姆·吉洛维奇（Tom Gilovich）对我说的：“经济学理论竟然有这么多便捷的零假设，这一直让我惊讶不已。”

第12章
计划者与行动者

当我开始认真思考自我控制问题时，我发现可供查阅的经济学文献很少。像大多数研究生一样，我对上一章提到的那些早期学者的研究知之甚少。研究生们几乎很少阅读30年前的著作，并且当时也没有什么新的研究成果发表。不过，我还是从三位学者那里获得了灵感，其中一位是经济学家，另外两位是心理学家。

我找到的唯一有关自我控制问题的经济学论文出自美国西北大学的经济学家罗伯特·斯特罗茨（Robert Strotz）之手。虽然很多经济学家一直在使用萨缪尔森建立的贴现效用模型，但除了斯特罗茨之外，几乎没有人注意到萨缪尔森提出的时间偏好的动态不一致性问题。

在这篇发表于1955年的论文中，斯特罗茨深入研究了这个问题：一个人的偏好要满足哪些数学性质，才能保证他一旦制订计划，就不再想改变。我们无须详述论文的细节，只要阐明一点即可：唯有一种情况（即贴现率符合指数函数的特点）可以保证时间的一致性。像萨缪尔森一样，斯特罗茨也担心这个条件无法满足。

正是因为这种担心，斯特罗茨想起了荷马的有关奥德修斯和塞壬女妖的神话，这已成为一个必谈话题，几乎所有研究自我控制问题的学者——不管是哲学家、心理学家，还是经济学家——最终都会谈到这个古老的传说。这一次，我也不例外。

我们先简要回顾一下这个故事。用今天的话说，塞壬女妖们就是一支完全由女子组成的摇滚乐队。没有哪个水手能够抵挡住她们美妙歌声的诱惑，但那些被歌声吸引驾船驶向岩石的水手最终都难逃一死。奥德修斯既想亲耳听听她们的歌声，又想活下去。他设计了一个包含两个步骤的计划：[1] 第一步是确保水手们不会听到塞壬女妖们的歌声，所以他让水手们用蜡封住耳朵。第二步是让水手把他绑在桅杆上，这样他既能听到歌声，又不会因禁不住诱惑而送命。

这个故事展现了当人们面对自我控制问题时可以使用的两个重要方法。对水手来说，方法就是移除会诱使他们送命的因素——眼不见，心不烦。对奥德修斯本人来说，他选择了“承诺策略”（commitment strategy）：他限制了自己的选择，以防止自我毁灭。这就像拿走那个装腰果的碗一样。斯特罗茨承认自己也用了承诺策略，以适应按月发放工资的情况：“我选择将年薪分成12个月领取的方式，而非9个月。”

1978年我在思考自我控制问题时，离斯特罗茨的论文发表已经过去了20多年，而且经济学领域似乎没有其他人对此感兴趣。（不过，托马斯·谢林很快就加入进来了。）我转向心理学领域寻求灵感。当然，我以为心理学领域肯定有很多关于延迟满足研究的论文，但是我错了。虽然现在有很多心理学家对自我控制问题很感兴趣，但在20世纪70年代末却并非如此。不过，我确实挖到了两个宝藏。

第一个是现在已广为人知的心理学家沃尔特·米歇尔（Walter Mischel）的研究。米歇尔当时在斯坦福大学工作，并在校园里的一家托儿所做了一项实验。实验人员让一个（四五岁的）孩子到一个房间里，给他两个选择：一个是较小的奖励，马上就可以得到；另一个是较大的奖励，但要过一会儿才能得到。奖励是一些好吃的食物，比如棉花糖或奥利奥饼干。实验人员告诉那个孩子，他可以现在或在任何他想吃的时候吃一块奥利奥饼干，但如果他能等到实验人员回来，就

可以得到三块饼干。孩子可以随时摁铃，这样实验人员就会回来，但他只能得到较小的奖励。

大多数孩子都觉得这个任务极其困难，不过所处的环境也对结果有很大影响。在某些实验中，好吃的就放在孩子们面前的盘子里。奥利奥饼干之于孩子们，与塞壬女妖的歌声之于奥德修斯一样，具有很大的诱惑力。但是，如果孩子们看不到奖励（心里也不会那么着急），那么他们平均可以坚持11分钟。如果让他们想一些有趣的事情而不是那些奖励，孩子们就可以等待更长的时间。

这些实验最早实施于20世纪60年代末70年代初。大约10年后，米歇尔及其同事觉得追踪一下当年参加实验的实验对象会很有趣，于是他们尽力联系到了500多位实验对象，最后大约有1/3的人同意每过10年就接受一次他们的采访。令人惊讶的是，一个孩子在实验中等待时间的长短可以很好地预测他人生中很多重要事件的结果，比如高考成绩、职业发展和吸毒的状况。这个结果十分惊人，因为米歇尔本人此前曾做过大量实验，而结果均表明，所谓的人格特征连当前的行为都无法准确预测，更不用说预测未来的行为了。

米歇尔保留了一些棉花糖实验的珍贵录像，展现了孩子们在自我控制方面的困难。我对其中的一个小孩十分好奇，他所处的环境最为不利，三块奥利奥饼干就摆在他的面前。等了一会儿之后，他再也忍不住了，但他并没有摁铃，而是小心地掰开饼干，舔里面的白色夹心，再把饼干合到一起，并尽可能摆好三块饼干以免被发现。我想，这个小孩长大后也许会成为又一个诈骗犯伯纳德·麦道夫（Bernard Madoff）。

我挖到的另一个宝藏是精神科医生乔治·安斯利（George Ainslie）。他在退伍军人医院工作，闲暇时会做一些研究。安斯利于1975年发表了一篇论文，总结了当时有关自我控制问题的所有学术研究成果，我在斯坦福大学那一年仔细研读了这篇论文。

从安斯利的论文中，我了解到有很多研究老鼠、鸽子等动物的延迟满足的论文。有一项实验与米歇尔的棉花糖实验相似，实验人员给每种动物两个选择：一个是即时的小奖励，一个是延迟的大奖励。动物们必须用爪子或嘴触动控制杆才能得到奖励。通过长期的训练，动物们会了解延迟的时长，以及触动哪个控制杆能得到多少食物。实验人员通过改变延迟的时长以及奖励的大小，来预测动物的时间偏好。大多数实验发现，动物的行为也符合会让人们产生偏好反转的贴现率的特点。动物的贴现率符合双曲函数的特点，并且也存在自我控制问题！ [2]

安斯利的论文还用很大篇幅讨论了解决自我控制问题的不同策略。其中一种方法是承诺，比如前文提到的拿走腰果或把自己绑在桅杆上。另一种方法是提高屈服于诱惑的成本，比如，如果你想戒烟，你可以写一张大额支票给一个经常能看见你的人，如果他看见你抽烟你就要给他兑现支票。你也可以与自己打赌，安斯利将这种做法称为“自己单方押注”。你可以告诉自己：“除非完成（你可能想延迟完成的任务），否则今晚不准打开电视看比赛。”

在斯特罗茨、米歇尔和安斯利的启发下，我开始建立概念框架来讨论这些仍被经济学家视为经济学领域的问题。我想问的一个重要的理论问题是：如果我知道自己的偏好将会改变（我不会像自己想的那样，只吃几颗腰果，而是吃掉整碗腰果），那么何时以及为什么我会采取措施限制自己未来的选择？

我们都有改变主意的时候，但是一般来说，我们并不会采取非常手段去阻止自己偏离最初的计划。你想要坚持原计划的唯一原因在于，你有足够的理由认为如果你改变自己的偏好，将会是一个错误。

拿走腰果是很明智的行为，因为吃掉整碗腰果会破坏你的胃口，而且你也不愿意让自己的晚餐被腰果毁掉。同样，米歇尔的棉花糖实验中的孩子也可以聪明地告诉实验人员：“下次当你有奥利奥要发放的时候，请不要给我‘现在可以吃一块”的选项，甚至不要提到奥利奥这个词。只要在15分钟后把三块奥利奥拿给我就好了。”

在思考这些问题的过程中，我偶尔读到了社会科学家唐纳德·麦金托什（Donald McIntosh）的一句话，它对我影响很大。“如果我们不假设思想中含有一个以上的能量体系，并且这些体系从某种程度上说是彼此独立的，想要做到自我控制就是自相矛盾的。”这句话源自《人类社会的根基》（*The Foundations of Human Society*）这本鲜为人知的书。我不记得是怎么读到这句话的，但在我看来这句话显然很有道理。从本质上说，自我控制意味着冲突。就像探戈舞一样，（至少）要两个人才能跳。也许我需要建立一个包含两个自我的模型。

虽然这一想法很吸引我，但任何双重自我模型都有一个不利之处：经济学家认为它太激进了，心理学家则认为它太过时了——从没有绝妙的结合。几乎没有经济学家意识到亚当·斯密对“激情”和“公正的旁观者”的论述，我刚开始做这项研究时也是如此。对大多数经济学家而言，这种想法是怪异的，而当时的心理学家也不再追捧弗洛伊德（Freud）的本我、自我与超我。另外，现在流行的双系统模型当时尚未出现。[3] 因为有所顾虑，我悄悄地在朋友圈中阐述我的想法。该理论的雏形出现在我的《消费者选择的实证理论》一文中，但我知道我需要一些更正式的方法，从经济学理论角度讲就是可信的数学方法。因此，我找到了当时也在罗切斯特大学任职的数理经济学家赫什·谢弗林，请他做我的合作伙伴。

多年来，我和很多人合作过，赫什是我的第一位合著者。他擅长数学，当我们开始讨论这些问题时，他不认为我的想法过于疯狂。其

实赫什的想法更重要，因为很容易找到数学比我好的经济学家。我和赫什在很多方面都截然不同，赫什严肃、严谨、勤奋，有宗教信仰，甚至学习过百科全书式的古老犹太法典《塔木德》。而赫什的这些优点我一种也没有，但我们仍相处得十分融洽。最重要的是，赫什会被我的笑话逗乐。我们在一起工作时，就像卡尼曼和特沃斯基一样，可以无休止地谈话。当我们开始起草第一篇论文时，对每句话都会充分讨论，这和我之前看到的卡尼曼和特沃斯基的工作状态一样。当我们同在罗切斯特大学期间我们开始了研究，但随后我去了康奈尔大学，赫什则去了阳光明媚的南加州的圣塔克拉拉大学，那里离斯坦福大学不远。虽然我们只合作了两篇论文，但赫什已经迷上了行为经济学，并且很快与他在圣塔克拉拉大学的同事、行为金融学家迈尔·斯塔特曼（Meir Statman）开启了极为成功的合作之旅。

我们的模型其实建立在一个隐喻的基础上。我们提出，在任何时候一个人的内心之中都有两个自我，一个是具有前瞻性的“计划者”，他关心未来并且有很好的打算；另一个是不顾一切的“行动者”，他只活在当下。[4] 这种行为模型的关键问题是，如何描述两个自我之间的关系。一种方法是利用数学和经济学的分支“博弈论”作为核心模型，让相互作用的计划者和行动者扮演博弈双方。但我们否决了该方法，因为我们认为行动者不会参与决策。他更像一个活在当下、具有激情的人，他会对摆在面前的事物做出反应，不断消费直到满足为止。相反，我们根据组织理论选择了委托－代理模型。我们之所以选择这个模型，毫无疑问是受到了代理理论的影响，我在罗切斯特大学商学院授课时该理论正是学者们讨论的热点。1976年，迈克尔·詹森和时任商学院院长的威廉·麦克林已经就此话题写了一篇很有名气的论文。我不知道他们会不会同意我们这样应用他们的理论，但这正是有趣的地方。

在委托－代理模型中，委托人是老板，通常是一家公司的所有者，代理人则是老板授权做事的人。在一家公司中，代理人知道的比

委托人多，但委托人如果监视代理人的所有行为，代价就会很高，情势也会变得十分紧张。在这种模型中，代理人尽可能付出最小的努力去赚到最多的钱。相应地，公司会采取一系列规定和手段（比如激励方案和记账系统），尽可能降低因委托人和代理人之间的利益冲突而产生的成本。例如，销售人员的薪酬以佣金为主，他们必须上交记录出差费用的发票，并且不得乘坐飞机头等舱。

在我们注重个人内在特征的模型中，代理人是一组寿命很短的行动者。具体说来，我们假设每个时间段，比如每天，都会有一个新的行动者。该行动者想要享受生活，十分自私，根本不关心未来。相反，计划者是奉行利他主义的。她[5]所在意的是一系列可以从行动者那里获得的效用。（我们可以把她想象成仁慈的独裁者。）她希望所有行动者从整体上越快乐越好，但她也要对行动者的行为实施一定的控制，尤其是在行动者的欲望被激起时，比如食欲、性欲、喝酒的欲望，或者天气晴朗时突然想出去闲逛一天。

计划者有两套方法可以用来影响行动者的行为。她可以用（金钱或其他方面的）奖惩措施来影响行动者的决定，但同时将决定权留给行动者；她还可以实施强制性措施，比如承诺策略，来限制行动者的选择。

让我们举一个精心设计的简单案例。假设哈里（Harry）独自在一个偏远的小木屋里野营，与外界断绝了一切联系。一架小型飞机送他到达那里，将在10天后接走他。一开始他有很多食物（水也是充足的），但是一头饥饿的熊来到这里，几乎吃掉了所有食物，只留下10根能量棒，可能是它没有注意到能量棒，抑或是能量棒不合它的胃口。因为无法与外界联络，哈里又不擅长寻找食物，在飞机来接他之前，他只能依靠这10根能量棒过活。当然，哈里的头脑里也有一个计划者和一个行动者，计划者会如何处理这个问题呢？

假设计划者对待每个行动者的消费都是公平的（所以不会对未来行动者的消费进行贴现）。食物给行动者带来的边际效用是递减的，也就是说，第一根能量棒比第二根带来的快乐更多，以此类推，当他吃到的能量棒不能再带来任何快感时就会停下来。在这种情况下，计划者会认为最好的做法就是一天吃一根能量棒，这样10个行动者都会获得同样的效用。[6] 换句话说，计划者会像理性经济人那样，如果按照生命周期假设，将会平均分配能量棒。从某种程度上说，计划者会尽量使行动者像经济人一样行事。如果技术上可行，计划者会采取承诺策略，不让行动者有自由选择的机会，从而消除异常行为的风险。如果小木屋里有10个可编程的保险箱，每个保险箱都会在特定的时刻打开，这种情况最理想。[7] 从计划者的角度讲，这可能是最好的结果。

但是，这间小木屋不可能有这些保险柜，在这种情况下计划者会怎么做呢？如果把10根能量棒都放在橱柜里，可以随时拿来吃，那么会发生什么情况呢？如果计划者不干预，第一个行动者就根本不会关心未来行动者的福利，他会一直吃，直到吃饱为止；也就是说，直到再吃一口能量棒就会减少他的幸福感为止。我们假设这发生在他吃了三根能量棒之后。第二天，行动者又吃了三根能量棒，第三天的行动者也是一样。当第四天到来时，行动者早餐时吃了一根能量棒，也是最后一根，他很快就饿了，剩余的时间再也没有任何快乐而言。

不管怎样，计划者都会防止行动者在最初几天狂吃能量棒。如果没有承诺策略可实施，在我们的模型中，计划者唯一可以使用的方法就是“内疚”。通过计划者或是父母、社会的教导，行动者会因为不给未来的行动者留些吃的而备感内疚。不过，实施这一方法的代价很高。在能量棒这个例子中，计划者不可能在行动者吃掉第一个能量棒时就让他感到内疚。

在图6中，峰值最高的那条曲线代表吃能量棒没有任何内疚感的行动者所获得的效用，这时行动者会吃到效用最大时为止，即吃完第三根能量棒的时候。第二高的那条曲线表明，因为产生了一定的内疚感，行动者吃完第二根能量棒后就不再吃了，而峰值最低的那条曲线表明，行动者吃完第一根后就不再吃了。我们需要注意一点，当运用了“内疚”的方法时，生活的乐趣就减少了，因为让行动者少吃能量棒的唯一方法就是减少吃能量棒的快感。另外一种思考方式是“运用意志力是需要努力的”。

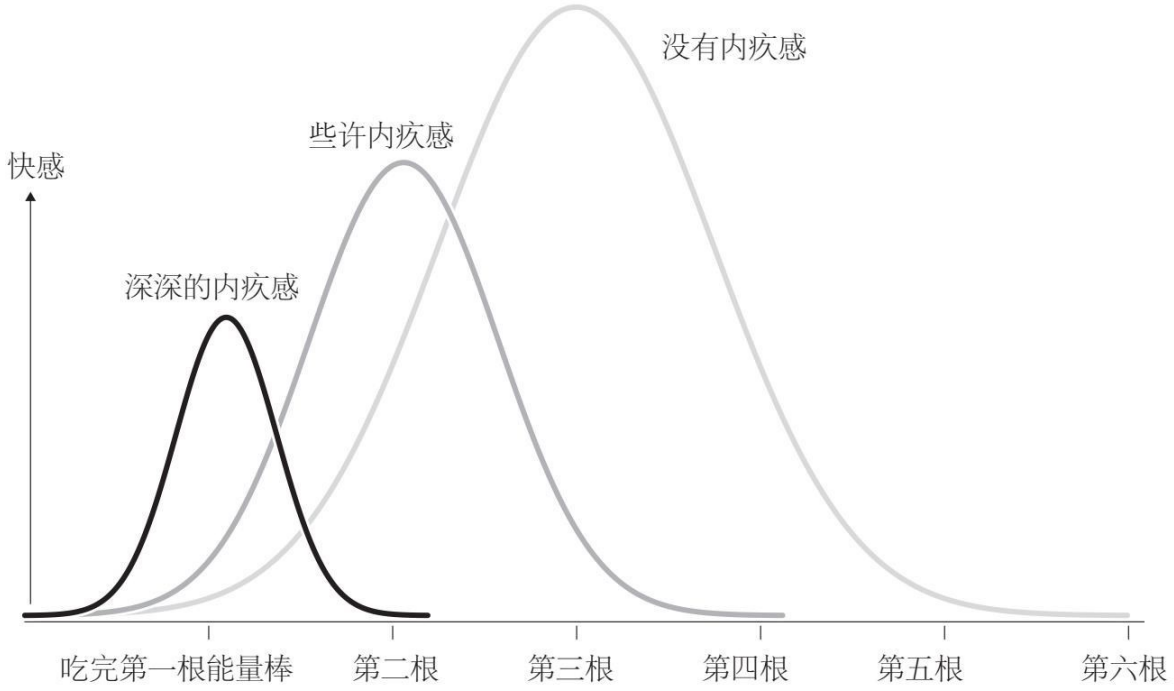


图6 吃能量棒的快感

以上分析说明，如果可以建立和推行完善的规则，生活会更加美好。使用可编程的保险箱，每个里面存放一根能量棒，这会比让人产生内疚感的吃法更令人满意。斯特罗茨也做到了这一点，他让雇主将年薪按12个月平均发放，即从当年9月到第二年8月，而不是从当年9月到第二年5月按9个月发放。如果按照后者支付，钱就会更早到账而被

花掉。但是，他必须在每个学年存足够的钱，以备暑期之需，以及用于家庭度假了。

那么，我们为什么不凡事都使用规则呢？其中一个原因是，从外部强加的规则并不容易建立。即使你每晚订一份健康外卖到家，但仍然没有什么能够阻止你再订一份比萨。另外，即使有类似的规则，它们也缺乏灵活性。如果斯特罗茨教授选择分9个月领取薪水，钱到账更早，他就可以利用这些钱买一些冬季打折商品，比如一台新的割草机，这些商品在夏天时的价钱更高。但是，如果分12个月领取薪水，他可能就没有足够的预算去买那台割草机。当然，从另一方面说，如果他想早点儿拿到钱，就必须有足够的自制力，才能让钱一直花到明年夏天。

同样的方法也适用于公司。如果委托人明确知道代理人在各种情况下应该如何做，她就可以制作一份规则手册，不允许代理人违反这些规则。但是，假设有一个层级较低的代理人，他完全按照规则手册去完成工作，毫无决策权。如果他遇到一件明显应该做的事，但因之前没有预见到，所以是规则“不允许做的”。碰到这种情况时，我们肯定都会觉得很懊恼。

当然，公司和个人还有其他控制方法，比如记录每项支出。在公司里，这些方法被称为记账。同样，正如我们前文提到的，人们会使用心理账户，再借助信封、玻璃罐、退休金计划等，以达到同样的目的。因为人们不会像理性经济人那样认为金钱是可替代的，所以这些记账策略是可行的。

我要郑重说明一点，我和赫什并不认为人们的心里真的有两个自我。这只是一个假设性模型，意在提供一种有用的方法来研究自控力问题。因为有人认为计划者位于大脑前额叶皮层，该区域与有意识的理性思考有关，而行动者位于大脑边缘系统，所以在撰写第二篇论文时我和赫什加了一个脚注。对于了解双系统模型的人来说，以卡尼曼

在《思考，快与慢》中描述的模型为例，我们可以认为计划者属于重在反省与深思的慢系统（系统2），而行动者属于以冲动与直觉为特点的快系统（系统1）。神经学的最新研究对这种解读提供了支持，但是，从实用性角度来讲，该模型是否具有心理学依据并不重要。这只是一种比喻，有助于我们了解如何将自控力问题融入经济学研究中。

现在，我仍然认为计划者－行动者模型是帮助研究自我控制问题最有用的工具，但这并不一定是下一代行为经济学家喜欢的标准模型。1997年，哈佛大学行为经济学家戴维·莱布森（David Laibson）发表了他的博士论文，率先提出了选择模型。还有两位经济学家马修·雷宾（Matthew Rabin）和泰德·奥多诺休（Ted O’Donoghue）详细阐述了这一方法。现在大多数经济学家只用两个罗马字母β和δ表示这一模型，β和δ代表模型中的两个重要变量。与计划者－行动者模型相比，β－δ模型最大的优势在于其数学简约性。该模型在萨缪尔森模型的基础上做了尽可能小的改动，描述了自我控制这一重要的问题。

现在我们通过一种简单方法来看看β－δ模型的原理。假设对于未来的任意时间段而言，一个人不会进行时间贴现，也就是说贴现率为零。注意，此处的“未来”与现在距离很远，不能算作“稍后”。不过，“现在”的任何事物都是效用很大且极具诱惑力的，而“稍后”的任何事物的效用仅有现在的一半。用前文提到的温网比赛为例，今年第一轮比赛的效用值为100，而明年或者以后的比赛效用将仅为50。这是因为与稍后的时间相比，经济主体过于看重现在，从而产生时间偏好的动态不一致性。

即使在这个高度简化的模型中，也可以说明跨期选择的很多微妙而有趣之处。这些微妙之处部分取决于人们是否意识到了自我控制问题。当戴维·莱布森撰写第一篇此类论文时，他假设经济主体都是“十分老成练达的”，也就是说，他们知道自己有这样的时间偏好。作为一名研究生，想用一篇有关行为经济学理论（当时该领域基本上

无人知晓）的论文找到工作，戴维这样描述他的模型是很明智的。戴维模型中的主体属于纯粹的经济人，除了一个细节之外，即他们的时间偏好都存在问题。当奥多诺休和雷宾决定加入对这一领域的研究群体时，他们采用了更为激进的方法。在他们的模型中，主体都有对现在的时间偏好但却不自知，这样的主体被视为“天真的人”。

这些简单模型都未能完全准确地描述人类行为，这一点儿也不奇怪。他们三人认为，“真理”其实位于两个极端之间，即部分“天真”，对此我表示认同。我们大多数人都意识到自己存在自我控制问题，但却低估了这些问题的严重性。我们究竟处事有多老练，对于这个问题我们想得都太天真了。尤其是，我们都有乔治·勒文施泰因所说的“情绪温差”（hot-cold empathy gaps）。当我们处于冷静、沉思的情绪中时，比如思考周日刚刚把早饭和午饭合为一顿大餐后，周三晚餐应该吃些什么——我们会认为这一周都能坚持低热量的健康饮食。但是，周三晚上，当朋友建议去一家新开的以精酿啤酒为特色的比萨店时，我们随即放弃了原来的节食计划，最后吃喝的东西比周日预期的要多，甚至比周三到达比萨店前预期的也要多。比萨店里，诱人的香味从烤炉里飘出来，还有吸引人眼球的酒单。在这种情况下，我们也许需要一个计划者为我们制定一条规则：周一到周五不准喝啤酒，不准出去吃比萨，然后再想办法执行这条规则。

从我第一次拿走那碗腰果开始，行为科学家对自我控制问题的研究便越发深入。经实践证明，这些知识对解决很多重大社会问题都是十分重要的，我们会在后文中继续探讨。

---

[1] 奥德修斯其实并没有那么聪明，他是听从了草药女神喀耳刻的建议才这样做的，这是显而易见的事实。

[2] 有些研究人员也用棉花糖或奥利奥饼干在动物身上做了类似的实验。大多数动物都选择了即时奖励，但是有一只聪明的名为“格里芬”的非洲灰鹦鹉则表现出了较好的自控力。

[3] 卡尼曼在《思考，快与慢》中提出的双系统模型，与他和特沃斯基最初的研究方法有所不同。卡尼曼写这本书的主要原因是，双系统模型为阐述他们的早期研究结果提供了一个新的视角，这个框架中一个是快速、自动的系统，另一个是缓慢、自省的系统。

[4] 在我之后，托马斯·谢林紧接着开始研究这个话题。我们的观点十分相近，但他并不像我那样坚信具有远见的一系列偏好更可能是“正确的”。可参见谢林1984年的研究。

[5] 特沃斯基总是将计划者看成女士，为了表示对他的敬意，我也遵循这种指代方法。因为一般来说，男性比女性更像行动者，所以我用“他”来指代行动者，要说我有性别歧视就请便吧。

[6] 随着时间的推移，按照一天一根能量棒的吃法，行动者会越来越饿，但为了简便起见，我在这里忽略了这种可能性。

[7] 这种技术确实是存在的。厨房保险箱（The Kitchen Safe）是一种塑料容器，使用者可以在上锁后设置任意打开时间。制造商建议，可以用此款保险箱锁上任何诱惑人的东西，包括糖果、智能手机、车钥匙等。有一位很体贴的学生送了一个给我，里面自然装满了腰果。而在由理性经济人组成的世界里，绝对不需要这种产品。

MISBEHAVING

插曲

第13章
现实生活中的人类行为

如果说行为经济学家应该更真实地描述人类行为，那么现实生活对他们而言可谓大有帮助。虽然在职业生涯初期，我的大部分时间都花在研究心理账户和自我控制问题上，但我偶尔也深入现实世界，探究与我在康奈尔大学的研究紧密相关的事。我很快就发现，这些理论可以应用于现实中的企业决策，尤其是定价。我在这里举两个例子。

希腊峰滑雪场的定价策略

在康奈尔大学时，我认识了一位名叫戴维·科布（David Cobb）的学生，他想让我见见他的哥哥迈克尔。迈克尔是当地人，十分热衷滑雪，所以他决定以滑雪作为自己的职业，最后他在希腊峰（Greek Peak）滑雪场找到了一份做市场总监的工作。希腊峰滑雪场为一个家族企业所有，位于伊萨卡附近。当时，这家滑雪场陷入了严重的财政困境。连续几个冬天，降雪量都低于往年，再加上经济不景气，公司不得不大量举债以便撑过淡季。那个时期贷款利率很高，即使是信用风险较低客户的贷款利率也不低，更何况希腊峰滑雪场还不属于这类客户。但这家滑雪场必须增加收入，同时减少债务，否则就会破产。迈克尔需要帮助，并建议我们以物易物。他会给我和孩子们一些滑雪票，还可以给孩子们提供滑雪装备。作为回报，我则必须尽力帮助他的公司扭亏为盈。

我们很快发现，希腊峰滑雪场想要赢利，就必须提高票价。但是，如果把票价提高到能够赢利的水平，就几乎相当于佛蒙特或新罕布什尔的著名滑雪场的价格了。每个滑雪者需要为滑雪支付的价钱与他们在那些大滑雪场支付的相差无几，但希腊峰只有5部缆车，滑雪场地也没有那么多。我们怎样才能将价格定得和大型滑雪场一样高？怎样才能保证在涨价的同时滑雪人数不急剧下降？如何继续吸引对价格较为敏感的当地居民？其中包括康奈尔大学及其他周边的大学生。

从心理账户的角度看，佛蒙特著名滑雪场的票价是希腊峰滑雪场顾客的参照点，因为希腊峰滑雪场的服务明显赶不上那些著名的滑雪场，所以顾客会期待它的票价低一些。希腊峰滑雪场的优势是地理位置，它是纽约州中部最好的滑雪之地，而开车去佛蒙特则要5个小时。另外，希腊峰滑雪场还是离美国南部居民最近的滑雪场，包括斯克兰顿、费城，甚至华盛顿特区。这些城市的居民每周末都可以乘坐公交车来此地滑雪。

我劝说迈克尔运用行为经济学理论重新思考一下希腊峰滑雪场的收益模式。第一个要解决的问题就是，在提高票价的同时如何能够做到不失去过多的客户。我们计划在未来几年的时间里逐步提高票价，避免顾客量迅速减少而起到反作用。同时，为了使票有所值，我们也会尽量提升滑雪者的体验，让他们不会产生上当受骗的感觉。[1] 我还记得最初我根据这些原则想到的一个点子。在一条滑雪道的旁边有一条较短的赛道，滑雪者可以滑过一个个旗门，并且有扬声器播报比赛成绩。年轻的滑雪者很喜欢这种竞争的氛围，两个相邻旗门的间距较近，可以保证快速滑雪的安全性。使用该赛道的价钱是一美元。一美元虽然不多，但此时收费却会让人心生厌烦。在滑雪场掏钱可没那么方便，你得摘掉又厚又笨重的手套，再伸手到衣服兜里掏钱，如果钱放在里兜里，就更不方便了。然后，你还要把一美元纸币放入机器，就像自动售货机一样。想一想这些机器在最好状态下的运行情况，我们就可以想见暴露在恶劣天气中这些机器出状况的概率了。

我问迈尔克以及滑雪场老板阿尔（Al）这条赛道能赚多少钱，他们回答说收益不算多，大概一年只有几千美元。我问他们，为什么不免费向顾客开放这条赛道呢？这样一来，我们就可以用很低的成本来提高顾客的滑雪体验，这是很容易想到的办法。随后，迈克尔和阿尔开始思考有没有其他方法也可以提高用户体验，更重要的是，可以提高人们对他们的滑雪场的感知价值。

还有的改进方式则与滑雪教练有关。教练的主要职责是教授初学者相关的滑雪要领，尤其是大学生们，这显然是扩大客户群的重要方法。不过，教练有很多时间是空闲的，于是有人想到了一个主意：在山上设立一个免费的滑雪诊所。滑雪者可以从滑道上的某个指定位置出发，滑过几个旗门，整个过程会被拍摄下来。山下会有一名教练，为滑雪者重放一遍录像，给后者提几点建议，更重要的是，它是“免费的”！

虽然这些改进措施能使较高的票价显得更合理，但我们还是担心对价格较为敏感的当地客户会有抵触情绪。当时，我们有一个很好的模型可以使用。滑雪场为大学生提供了一种6次滑雪套票，可以在周一至周五使用，如果在每年的10月15日之前购买，就可以打很大的折扣。这种套票很受欢迎，滑雪场也可以提早产生收入。我想大学生们也会喜欢这种套票的，即使只有美妙的啤酒香味儿也会吸引这些大学生。

我们考虑能否也向当地的非大学生群体提供类似的滑雪套票，专供当地人，而不是一年只来一两次的外地人。对于外地人来说，滑雪场的票价只占来此地游玩费用的一小部分，而吃饭、交通和住宿则占一大部分。票价涨几美元几乎不可能影响他们的滑雪意愿，尤其是在附近没有其他滑雪场的情况下。最后我们决定推出10次滑雪套票，包括5张周末票和5张非周末票，如果在每年的10月15日前购买就可以打六折。

事实证明，当地人十分喜欢10次套票，这一点可以用几个行为因素来解释。第一个因素很明显，即打六折听上去很划算，并且可以产生很多交易效用。第二，提前购买会使购买决策与滑雪决策分离开来。就像前文买酒的例子所示，最初的购买行为会被视为一项可以省钱的“投资”，同样，在刚下完雪的周五心血来潮地去滑雪，也会被看成是免费的。虽然人们上周末出去吃了一顿大餐，但因为滑雪是“免费的”，所以不会使娱乐心理账户出现赤字。从滑雪场的角度说，这是沉没成本，[2] 而不仅仅是免费的。随着滑雪季的到来，滑雪者计划至少要用上几张票，以免浪费了买10次套票的钱，而且他们很有可能会带来一个买全票的朋友。（滑雪票是不可以转让的。）

10次套票大受欢迎还有一个原因，那就是滑雪成为人们计划第二年多玩几次的项目。“希腊峰滑雪场离得这么近，我去年竟然才去了三次，这太荒谬了。今年我要请几天假，在人少的时候多去几次。”就像办健身卡以激励自己多做运动一样，滑雪者头脑中的计划者希望今年能够多滑几次雪。买10次套票可以起到激励自己的作用，同时还能省钱。

几年后，6次套票、10次套票和季票成为希腊峰滑雪场的主要收入来源，有了这部分收入，滑雪场不再需要在每年12月的滑雪季到来前举债度日了。提前出售这些票还可以避免降雪量较少的暖冬带来的损失。虽然滑雪场可以造雪，但温度必须足够低才行。另外，这会让滑雪场老板发疯的——即使天气足够冷，如果市里不下雪，人们也不大可能想到滑雪。

出售10次套票三年后，迈克尔做了分析，并打电话告诉我分析结果。你还记得，10次套票比普通零售票价便宜40%吧？迈尔克问：“你猜顾客用了多少次票？60%。”滑雪场的套票价格在零售价格的基础上打了六折，但只有60%的套票被使用。从本质上说，这相当于滑雪场是按全价出售门票，另外收入还提前几个月到账，这的确很成功。

这一结果似乎并没有让顾客觉得难过，而且大多数人在第二年又买了10次套票。即使那些套票使用次数很少的人也不会埋怨滑雪场，而是归咎于自己。当然，有些顾客在滑雪季结束时甚至连一次都没有使用。有些人满怀希望地询问，第二年是否能够继续使用这些票。滑雪场礼貌地告诉他们不可以，这些票只能今年使用。但是，阿尔为这类顾客提供了一种特殊的优惠：如果他们今年继续购买10次套票，前一年没有使用的票在今年将仍然有效。当然，去年只滑过两三次雪的顾客，今年几乎不可能滑雪超过10次。但是，这一优惠听上去很不错。虽然我认为很多人不会蠢到再买一份10次套票，但他们确实很欣赏滑雪场的这一做法，认为这样“很公平”。我们随后会谈到，让顾客觉得公平对于提升顾客满意度至关重要。

希腊峰滑雪场面临的最后一个定价难题是，滑雪季刚开始时该怎么做。那时，第一场雪刚过，滑雪场虽然开始营业，但通常只投用一部缆车。从前一年3月就开始盼下雪的滑雪爱好者，会在滑雪季之初赶来。这时应该如何收费呢？阿尔的做法是，看看窗外的滑雪场和天气，然后告诉售票员票价是多少——一般是普通价格的一半。当然，大多数滑雪者到来时都不知道价钱会是多少，他们只知道零售价。只有真正的顽固分子才会破坏阿尔的这种定价策略，我称之为一次“秘密的销售”。一位滑雪者走到售票处，准备以零售价购票，但售票员说：“哦，现在打五折。”这也许会让滑雪者产生好感，但它并不是一个明智的定价策略，因为顾客已经打算按全价支付了。只有在可以增加当前销量，或是通过建立顾客忠诚度而增加未来销量的情况下，降价才是有道理的。

我和迈克尔制定了一个新的定价策略。滑雪季开始时，或是滑雪场只有部分对外开放时，我们会按照一个固定公式定价。当天滑雪者需要支付全价，但可以得到一张最多打五折的优惠券供下次使用，具体折扣取决于投用缆车的数量。因为顾客预期要付全价，所以赠送优

惠券令滑雪场看起来很大方，还可能会吸引他们下次再来，甚至会在滑雪场购买午餐和啤酒。

有一次，迈克尔给我讲了一个故事，充分说明了这些优惠券的受欢迎程度。有一年，一个小伙子来滑雪，此前他已经买了10次套票，这是他那一年第一次来滑雪。他正在排队换票，听到售票员告诉排在他前面的顾客，购买全价票可以得到一张打五折的优惠券供下次使用。他觉得很划算，就把自己的10次套票放回兜里，然后买了一张全价票。我一直在想，在10次套票用完之前，他会用那张优惠券吗？这个问题的答案我们可能永远都无法知晓。

但我们确实知道，在滑雪季到来之前建立稳固的收入基础，可以达到两个目的：一是使滑雪场摆脱债务，二是减少对当年降雪量的依赖。虽然我和迈克尔 [3] 后来都换了工作，但我可以告诉你，今天希腊峰滑雪场依然存在。

通用汽车的库存问题

多年来，美国汽车制造商一直面临着季节性销售问题。每年秋季都会有新车型推出，顾客们对此十分期待，所以不愿意买“去年”的老款。制造商似乎并没有预测到这种情况，每年8月还有大量库存，这占据着存放新款汽车的位置。汽车公司必须进行促销，处理多余的库存。

一种创新的做法是返现，该方法在1975年由克莱斯勒率先使用，福特和通用汽车很快也开始效仿。这些汽车公司会宣布将举行一次临时性的促销活动，每位买主买车后公司会返还给他们一部分现金，通常是几百美元。返现似乎就是临时促销活动的代名词，但它却比同样额度的降价更受人欢迎，因为人们会用到不同的心理账户。假设汽车

的标价为14 800美元，降到14 500美元，促销幅度似乎不大，也不会引起人们的注意。但是，如果是返现，人们对这300美元的看法就会发生变化，从而提升了这300美元的重要性。应用这种心理账户是有代价的，至少在我居住的纽约州是这样，因为消费者需要为返现所得缴纳销售税。我们还以汽车为例，消费者先要按照全价（14 800美元）缴纳销售税，然后汽车公司会给消费者一张300美元的支票，而非300美元加上8%的销售税。但更重要的是，返现的方法也渐渐失去了吸引力，老款汽车又开始出现了库存积压的问题。

后来，通用汽车总部的一个人想到了一个办法。此前，福特和克莱斯勒一直为顾客提供贷款利率优惠，可以在其和返现中二选一，如果通用汽车通过提供更大幅度的贷款利率优惠来吸引消费者，会怎么样呢？当时汽车贷款利率为10%，甚至更高，而通用汽车提供的贷款利率仅为2.9%。顾客可以选择返现或者贷款利率优惠。结果，这个方法对销售产生了前所未有的影响。有报道称，有的买主甚至坐在汽车前盖上表示自己预订了这辆车，别人不可以买。

也就是在那个时候，我在《华尔街日报》上读到了一则小故事。一位记者通过计算发现，低利率贷款的经济价值其实低于返现的价值。换句话说，如果消费者用返现的钱来增补买车的首付款，从而减少贷款额，即使利率更高，也会更加省钱。选择更低的贷款利率是愚蠢的行为！不过，通过这种方法却卖出了很多辆老款车。真有意思！

当时我在康奈尔大学的同事杰伊·拉索（Jay Russo）正担任通用汽车公司的顾问，于是我去和他谈了谈。我给他讲了我的发现，并告诉他，心理学可以提供一个简单的解释。返现只是汽车标价的很小一部分，但汽车贷款利率却比平时的1/3还低，后者听起来显然更划算。除了会计和《华尔街日报》的记者，几乎不会有人真的去计算一番，尤其是在电子表格和家用计算机尚未普及的时代。

杰伊让我简单写下我的发现，他可以把我的发现与通用汽车的人分享一下。我照做了，出乎意料的是，一周以后，通用汽车总部给我打了一个电话。显然，营销部门的人读到了我写的报告，想亲自与我谈谈。我同意了。

给我打电话的那位先生从底特律飞到锡拉丘兹，又开了一个多小时的车才到达伊萨卡。我们谈了最多一个小时，他又在校园逛了几个小时，然后就回底特律了。我去找杰伊，问他这是怎么一回事。他直截了当地说：“他只是想亲眼看看你是不是有三头六臂。”“什么？”“他想看看你是不是有两个脑袋，是不是不会喘气，或者引荐给他的老板会不会不安全。他会向总部汇报的。”

显然，我通过了他们的测试。几天后，他们打电话问我是否愿意去一趟底特律。这有可能成为我的第一次付费咨询，而且这些钱我可以任意支配，于是我很快就答应了。除此之外，其实我还十分好奇。

如果你看过迈克尔·摩尔（Michael Moore）的纪录片《罗杰和我》（*Roger and Me*），你就知道我的目的了：通用总部大楼。我觉得它很奇怪：在这座巨大的建筑中，大厅和走廊里到处都是新车。在当天的第一次会议上，一位营销副总裁给我看了我在通用汽车公司这一天的行程。我要分别和营销部门不同的人开一系列的半小时会议，他们很多人似乎也都是副总裁。在第一次会议上，我问他们谁负责评估低贷款利率促销活动。会议主持人并不确定，但向我保证，我肯定会在会议上碰到他。在那一天结束的时候，我就知道他是谁了。

那一天，有几个人向我讲述了2.9%的汽车贷款利率是怎么确定下来的。通用汽车的CEO罗杰·史密斯（Roger Smith）召开了一次会议，讨论如何解决当年老款汽车的库存问题。有人提出了低贷款利率的建议，所有人都觉得这个主意很好，但利率应该低到多少呢？一位经理建议4.9%，另一位建议3.9%，每个建议提出后，都会有人进行计

算。最后，有人提议2.9%，罗杰很喜欢这个数字，就定了下来。整个过程花了不到一个小时。

但是，当我问他们，谁将评估这次促销活动，并决定下一年如何做时，所有人都茫然地盯着我，并紧接着说“不是我”。那天结束时，我坐在营销部副总裁的办公室里向他汇报：就我所知，没有人会思考这些问题，我认为这样做不对。他建议我可以将他们应该如何做写成一份文案。

通过这次访问，我十分确定自己不想接受这份咨询工作，但我还是寄给他们一份简短的报告，其中包含我觉得他们应该做的两件事情。第一，弄清楚为什么那次促销如此成功；第二，制订未来计划，假如福特和克莱斯勒照搬通用汽车的这一做法，那么他们应该如何应对。

一个月后，我收到了一份简短的回复。通用汽车的高层讨论了我的建议，但拒绝采纳。公司决定制订更好的生产计划，以避免第二年夏天的库存积压。这样就不需要评估促销活动，也无须制订未来计划了，因为在新车推出前，旧款就都已经卖出去了。我真是不明白，一家这么大的公司宁愿花上亿美元做促销，也不愿意花心思弄清楚促销成功的原因。像希腊峰滑雪场这么小的公司都比行业巨擘通用汽车公司重视市场分析。

多年来，我发现像通用汽车这样不愿意做实验、测试、评估和学习的公司比比皆是，在后面的章节中我也会谈到。不管是商界还是政府，都存在这种情况，不过最近我有机会去尝试改变政府的这种风气。

哦，对了，他们第二年准备减少库存积压的计划结果如何呢？就我所知，第二年、第三年以及之后的每一年他们都没有做到。过度自信的副作用果真很大。

[1] 从心理账户的角度说，以零售价去希腊峰滑雪会给大多数顾客带来正面的获得效用，尤其对当地人而言。他们开车30分钟就能到达滑雪场，滑一天雪还能回家吃晚餐，而不用住宾馆。对盐湖城或其他周边城市的居民而言，这的确是一种享受，但对大多数人而言却不是。问题的关键在于可感知的交易效用，因为与那些收费差不多的大型滑雪场相比，希腊峰的收费似乎不怎么合理。

[2] 当然，并不是所有人都会掉入这个圈套。在迈克尔送票给我之前，我给我上七年级的女儿玛吉（Maggie）报了一个滑雪班。有一个星期，玛吉说因为学校有个舞会，不能去上滑雪课了。第二周，她又说要给朋友过生日。我说：“玛吉，你确定不去上滑雪课吗？我给你报班花了不少钱呢！”玛吉只说了一句：“哈！沉没成本！只有经济学家的女儿才会说出这句话。”

[3] 令人悲伤的是，在本书即将出版时，迈克尔与世长辞。我在写下这段文字时，还和他共同回忆了这段经历。我现在十分思念他。

MISBEHAVING

第四部分

我与卡尼曼合作的时光：1984~1985 年

在和特沃斯基一道在斯坦福工作了4年后，卡尼曼决定移民到美国以北的国家。特沃斯基继续留在斯坦福大学心理学系任职，卡尼曼则去了地处加拿大温哥华的英属哥伦比亚大学的心理学系。选择英属哥伦比亚大学有两个好处：卡尼曼和特沃斯基只需搭乘两个小时的飞机就能见面；另外，二人同在一个时区里。他们继续合作，每天都会通电话，也经常见面。

因为我们三个人都在同一年开始了新工作，所以休学术假的时间也一样。1984~1985年是我的第一次学术假期，卡尼曼和特沃斯基也在休假。我们同在斯坦福大学的那一年对我来说具有颠覆性意义，所以我在考虑休学术假时，自然也希望能与他们两人或者其中一人在一起。经过一番安排，我最终去了温哥华找卡尼曼，而特沃斯基去了以色列。

我在英属哥伦比亚大学的商学院找到了一间办公室，它的金融系十分出名，所以的确是个好去处，同时我也在尽可能多地了解这个领域。但是，那一年我的主要任务还是与卡尼曼及其搭档杰克·尼奇（Jack Knetsch）合作。尼奇是一位实验经济学家，在附近的西蒙·弗雷泽大学任教。就像在斯坦福大学的时候一样，在温哥华的这一年也是我全身心投入研究的难得时光。除了在斯坦福大学的那一年，这一年应该是我一生中非常富有成效的一年。

第14章
怎样才算公平？

卡尼曼与尼奇当时刚刚开启了一项研究，与我的“在沙滩喝啤酒”的例子息息相关，即怎么才能让经济交易看上去“很划算”？（也就是说，同样的啤酒，如果是在高档度假酒店而不是在破旧的杂货店买的，人们为什么愿意支付更多的钱？）卡尼曼和尼奇邀请我加入他们的研究，他们最初的研究课题是：人们认为什么样的经济交易才算是“公平的”？在高档度假酒店和杂货店买啤酒，有些人不愿意支付同样的价钱，因为在他们看来，杂货店索要这么高的价钱是不公平的。

多亏杰克·尼奇与加拿大政府达成了一项协议，我们可以进行免费的电话调查，研究项目才得以顺利展开。当时，政府有一个项目，为失业者提供电话调查员的培训。不管培训课程的具体内容是什么，被培训人员要有问卷才能进行调查。每周一我们传真过去一些问题，周四晚上他们会把回复传真给我们。我们可以利用周五和周末的时间分析答案，并且为下个星期设计一些新问题。今天，这种研究可以利用亚马逊的土耳其机器人这样的服务在网上完成，但是在那个年代，每周能够在安大略省（随后是英属哥伦比亚省）随机抽取几百名居民做调查已相当令人满足。我们可以尝试问各种各样的问题，很快就能得到反馈，并用一种最佳的方式不断学习，即用试错法验证理论驱动的直觉。

下面是我们问过的一种问题：

一家五金店有雪铲出售，价格一直是15美元。在一场暴风雪过后，五金店将雪铲的价格提高至20美元。

你认为这一举动十分公平，可以接受，有点儿不公平，还是十分不公平？

在这里，为了简化数据，我们将前两个答案合并到一起称为“可以接受”，后两个合称为“不公平”。关于上述问题的回复如下（每个问题大约有100个回复者）：

可以接受 ： 18% **不公平** ：82%

你可能会说：“怎么能这么缺德？暴风雪刚过，雪铲就涨价？”然而，涨价正是经济学理论认为应该发生的事情！商学院基础经济学教程中常常会出现这个问题。“雪铲的供给量是一定的，当需求突然增加后，价格会发生什么变化？”在经济学课堂上，正确答案是价格会上涨，直到所有愿意以此价格购买雪铲的人都能得到一把雪铲。想让最重视雪铲的人（重视程度用支付意愿衡量）买到雪铲，唯一的方法就是涨价。

MBA学生在商学院学到的一点就是要像理性经济人那样思考，但他们却忘记了该如何像普通人那样思考。还有一个例子可以说明卡尼曼所说的“理论诱导的盲区”。当我把有关雪铲的这个问题摆在我的MBA学生面前时，他们的回答基本符合标准的经济学理论：

可以接受 ：76% **不公平** ：24%

我们的实验完全是描述性的，我们并不打算像伦理学家那样，对“何为公平”或“何时应当保持公平”做出判断。相反，我们的做法

可以被称为实验心理学式的。我们试图了解普通人认为什么是公平的，虽然实验中的实验对象以加拿大人为主。更确切地说，我们试图弄清楚公司的哪些行为会让人们恼火。事实证明，暴风雪后雪铲涨价确实会让人们感到恼火，英语中甚至有个专门的名词指代这种做法，即gouge（中文是“敲竹杠”的意思）。gouge的普通释义为“挖洞或用尖锐器物戳”。当暴风雪过后，五金店提高雪铲的价格时，人们会觉得好像是有人拿利器戳他们一样。实际上，有些地区制定了专门的法律来打压这种做法，这表明人们认为此举侵害了他们的权利。我们想知道还有什么商业行为是人们讨厌的。

在我们所有的调查问题中，如果有哪一个得出了有趣的结果，我们便会使用不同的变量再次进行电话调查，以确定问题本身没有什么特殊性，比如上述例子中的雪铲。下面这个问题的提出，是受到了我三岁的女儿杰西（Jessie）和她不离手的娃娃杰伊的启发。杰伊不是一个普通娃娃，而是一个椰菜娃娃。虽然我觉得它没什么特别的，但很多上幼儿园的小女孩都十分喜欢这种娃娃。圣诞节前，到处都买不到椰菜娃娃，但很多家长都极其渴望买到一个送给自己的孩子。所以，我们的问题是：

> 广受欢迎的椰菜娃娃已经断货一个月了，但是在离圣诞节还有一周的时候，一家商店的库房里偶然发现了一个椰菜娃娃。商店的管理者知道，很多顾客都想买到这种娃娃，所以用商店的广播宣传道：这个椰菜娃娃会进行拍卖，价高者得。
>
> **可以接受** ：26% **不公平** ：74%

这个结果会让我们立刻想到另一个有趣的问题：为什么拍卖如此让人反感？是因为娃娃最终会被富人买去，还是因为商店的管理者想要从近乎绝望的父母身上尽可能多地榨取钱财？对这些家长而言，家中有一个小孩正在焦急地等待圣诞节的到来。

为了解答这个问题，我们问了另外一组人同样的问题，但最后加上了一句，“拍卖所得将被捐给联合国儿童基金会”。结果，“可以接受”的比例变为79%。如果拍卖所得将被捐给慈善机构，而不是进了商店经营者的腰包，拍卖椰菜娃娃的做法就是可以接受的。

但是，这一结论并不适用于所有情境。我们还问过一个问题：一个小镇里流感肆虐，但全镇就只剩下一盒感冒药了。药剂师此时若拍卖这盒药，其做法是否公平？当然，大多数人不认同这种做法，而且即使将拍卖所得捐给慈善机构，也不会改变人们的看法。他们知道，很多奢侈品只是富人的专利。不过，对大多数人而言，医疗保健品可不属于奢侈品。在大多数欧洲国家，还有加拿大，享受医疗保险是每个公民的基本权利。在美国，就算有些地区没有做到这一点，但如果一位没有医疗保险的事故伤者被送到急诊室，医生也不会不管不顾的。同样，没有哪个国家允许人体器官自由买卖，除了伊朗有个肾脏市场。在大多数国家，允许富人花钱购买穷人的肾脏这件事都是“不得人心的”，经济学家阿尔文·罗思（Alvin Roth）很喜欢用这个词描述此类市场交易。

在很多情况下，判断某一行为是否公平不仅取决于受益人或受害者是谁，还取决于问题的表达方式。为了验证这种观点，我们将同一问题以两种形式表述出来，去询问不同的实验对象。请看下面这组问题，斜体字部分就是二者的不同之处。

一款备受欢迎的汽车供应紧缺，顾客必须等两个月才能拿到车。汽车经销商一直按照标价出售这款汽车，现在他们将销售价格提高了200美元。

可以接受 ：29% **不公平** ：71%

一款备受欢迎的汽车供应紧缺，顾客必须等两个月才能拿到车。汽车经销商一直*以低于标价*200美元的*价格*出售这款汽车，现在*改为*按原价销售。

可以接受 ：58% **不公平** ：42%

在第2章我们曾提到，商家会对信用卡用户收取附加费的问题。上述这组问题正好说明了很有用的一点：任何公司都应该将计划制定的最高价格设为“标价”，低于这一价格时则称为“促销”或“打折”。与增收额外费用相比，取消折扣没有前者那么令人不快。

我们在研究中发现一点，人们对公平的感知与禀赋效应有关。买家和卖家都认为他们有权利享受自己已习惯的交易条件，并把交易条件恶化看成一种损失。如果某种商品卖家一般都是免费赠送，或是已经将其价格包含在其他商品的价格里了，当卖家开始对这种商品收费时，买家就会真切地感受到自己一直习惯的是之前的那种销售条件。当面对这种变化时，平时的情况就成为人们的参照点。如果饭店开始收取座位费，就会违反现有的规范：虽然座位无须多么舒适，但餐费应该包含座位费。不过，人们也认为公司和雇主有权利赚取（合理的）利润，人们不会期待公司免费发放产品。因为成本增加而使产品价格提高，人们基本上都会认为这是公平的。

对公平的感知还有助于解释经济学领域中一个存在已久的问题：在经济衰退期，公司为什么不降低工资，以便所有人都能保住饭碗？在经济人的世界里，如果经济不景气，人们对公司提供的产品和服务的需求量就会减少，而且公司的第一反应不会是简单的裁员。均衡理论指出，当需求下降时（在上述案例中是指劳动力），价格也应该随之下降，以使供求重新达到均衡。所以，在经济萧条期，我们应该看到的是，公司降低员工的工资，也降低了产品的价格，但仍保持获利。现实生活中并不如此：薪金似乎不会变化。经济衰退时，要么工资一分不少，要么只减少一点儿，但减少的幅度无法保证人人都不失业。为什么呢？

其中一种解释是，降薪会让员工大为不满，所以公司认为保持既有薪资水平、裁掉多余的员工这种方法更好，毕竟被辞退的员工离开后就不会在公司抱怨了。然而，在通货膨胀的帮助下，公司是有可能降低“实际”工资（即消除通货膨胀的影响）的，同时员工也不会产生多少抵触情绪。下面这组问题就证明了这一点。

有一家赢利较少的公司，且所在地区经济十分不景气，失业率很高，但没有通货膨胀。很多人都想在这家公司工作，公司决定今年降薪7%。

可以接受 ：38% **不公平** ：62%

有一家赢利较少的公司，且所在地区经济十分不景气，失业率很高，通货膨胀率为12%。公司决定今年仅加薪5%。

可以接受 ：78% **不公平** ：22%

请注意，在这两个情境中，员工的薪资水平是一样的，但人们的反应却大相径庭。员工认为削减名义工资是一种损失，觉得这种做法不公平：但工资涨幅低于通货膨胀率却是可以接受的，因为名义工资上涨了。这就是有些经济学家（包括我在内）认为金融危机后应该允许通货膨胀率高一点儿的原因之一。即使通货膨胀率仅为3%，公司也可以减少实际工资，从而加速恢复就业水平。

当然，找出公司的哪些行为会让人们气愤是一回事，调查公司是否遵守这些公平原则就是另外一回事了。我不知道有没有人对此做过系统性研究，但我猜测大多数成功企业从直觉上来说都明白这一原则，它们会尽量避免表现出不公平。

对于打算长期与同一批顾客打交道的公司来说，公平的价值应该更高，因为如果这些公司表现出不公平，损失将会更大。事实上，飓风过后，胶合板售价最便宜的地方往往是受灾最严重的地方。比如，新奥尔良遭卡特里娜飓风侵袭后，美国家得宝公司以及其他家居连锁店将一车车食品和瓶装水运到灾区，免费发放给受灾民众。与此同时，这样一场自然灾害也诱使临近新奥尔良的一些人装满一车车的胶合板，以尽可能高的价格将其卖给灾民。在这个案例中，所有卖家都在追求最大的利润。家居连锁店通过公平的救援行为建立的声誉会使它们得到长期回报，而那些“发灾难财的人”很快就可以带着可观的利润回家，但同时他们要么很愧疚，要么因为提高了稀缺资源的配置而对自己的所作所为感到自豪，具体是何种感受将因人而异。

但是，公司也不会永远都做对的事情。我的MBA学生认为，暴风雪过后雪铲涨价是合理的，这对所有的公司管理者而言应该是一种警告：他们直觉上认为对顾客和员工公平的事情事实上也许是不公平的。

让我们来看看20世纪90年代中期芝加哥第一国民银行的案例。当时，这家银行是芝加哥市区内最大的银行。该银行高层认为，零售业务部门的收益没有达到预期，对此表示担忧。为了削减成本，他们决定鼓励客户多使用刚刚推出的ATM机（自动取款机）。虽然大多数人都习惯从ATM机中取钱，但有些客户却不喜欢用它来存钱，他们会选择到柜台上办理此项业务。另外，排斥新科技的人就连取钱的业务也是在柜台上办理的（也许是为了和自己喜欢的柜员聊天）。银行规定，如果明明可以在ATM机上完成的交易，客户却选择到柜台上办理，需要付给银行3美元的服务费，希望以此促使客户使用ATM机。

银行为想出了这么有创意的方法而自豪，并且大肆宣传，但公众的愤怒却立竿见影。一家当地报纸的头条是“芝加哥第一国民银行要疏远人类”，这则新闻指出，“芝加哥第一国民银行今日宣布实施新

的活期账户存取款规定，旨在与时俱进，提倡20世纪90年代人们期望的存取款方式。银行认为20世纪90年代的客户期待是什么？向银行柜员支付3美元的服务费。”

竞争战很快就打响了。一家银行在位于当地一条高速公路出口的支行打出了“免费柜员”的广告；另一家银行在广播电台播放了一则广告：

男士： 我检查了我的银行对账单，我想知道……

柜员： 你是在问我问题吗？

男士： 什么？哦，算是吧。

柜员： 问我问题需要额外收费，6美元。

男士： 什么？

柜员： 9美元。

看懂了吧？就连喜剧明星杰·雷诺（Jay Leno）也在深夜秀节目中抖出了这个“包袱”：“如果你想和人说话，就要付给对方3美元。但有利的一面是，如果你支付3.95美元，就可以挑逗她了，所以也还可以吧。”

芝加哥第一国民银行的3美元收费规定造成了强烈的负面影响，很少有人愿意支付3美元。但是，直到2002年12月芝加哥第一国民银行被另一家银行收购后，新的管理团队才宣布放弃这一规定。“我们对自己在芝加哥的市场份额有些过度自信了，我们没有做对工作。”

可口可乐公司的CEO道格拉斯·艾夫斯特（Douglas Ivester）也是吃了不少苦头才明白，违反公平原则会产生事与愿违的结果。当时，52岁的艾夫斯特即将当上董事会主席，但却在几位董事会成员

（包括传奇投资人沃伦·巴菲特在内）提出反对之后突然辞职。虽然导致他辞职的原因很多，但他在巴西的一次讲话却直接将他推上了风口浪尖。可口可乐当时正在试行售货机自动定价策略，在一次记者发布会上，记者询问艾夫斯特关于该策略的试行情况。他回答道：“可口可乐的效用时刻都在变化。如果是夏天，当人们在体育馆愉快地观看决赛时，冰镇可口可乐的效用非常高，所以涨价是公平的。售货机会自动提价。”《华尔街日报》有一篇关于艾夫斯特辞职的新闻，其中写道，艾夫斯特先生似乎“听力不佳”。一幅社论漫画形象地描述了公众的感受，漫画里一位顾客在售货机上买了一听可乐，他边走边回头，发现一只手正从售货机中伸向他的口袋。

很多公司不断因为交易公平问题栽跟头。我们再看一下惠特尼·休斯顿（Whitney Houston）的案例。这位流行歌手2012年2月11日骤然离世，根据预期，她的专辑需求量将会大涨，她的歌曲一般都在iTunes等网上音乐商店出售。作为专辑销售权的拥有者，苹果和索尼会采取什么举措呢？这是不是千载难逢的涨价良机呢？

有些人（或者说有些定价算法）似乎就是这么认为的。在休斯顿去世大约12个小时后，她1997年的专辑《终极精选》（*The Ultimate Collection*）的售价在英国的iTunes中从4.99英镑涨到了7.99英镑，涨幅达60%。随后《惠特尼·休斯顿：跨世纪精选》（*Whitney-The Greatest Hits*）的售价也从7.99英镑涨到9.99英镑，涨幅达25%。

《卫报》率先对此做了报道。愤怒的人们首先将矛头指向苹果公司，随后索尼公司又成为众矢之的。不管责任在谁，粉丝们都愤怒不已。《每日邮报》援引一名粉丝的话：“简直不能用生气来形容我的感受，我觉得iTunes是在挣离世歌手的钱，这简直就是寄生虫行为。”在这次事件中，粉丝的怒气尤甚，因为就从网上下载歌曲而言，专辑是不会因销量增加而变为稀缺商品的。与上文的雪铲案例不同，iTunes不可能卖光可以下载的专辑。

知道这件事的美国人不多，因为美国方面没有涨价，当然销量也几乎不会受到影响。根据尼尔森音乐的统计数据，在惠特尼·休斯顿去世的一周内，她的专辑在美国的销量达10.1万张（她去世前一周的销量仅为1 700张），单曲销量为88.7万首（去世前一周的销量仅为1.5万首）。我不知道英国的销量是不是也有这么高，即使有，涨价也不是明智的选择。一般来说，当需求突然上升时，卖家需要平衡短期收益和长期的信誉损失，而后者是很难度量的。

此时，公司应该扪心自问，是不是一直因为自己采取的“不公平”举动而受到惩罚。的确，芝加哥第一国民银行因为收取3美元的柜台服务费而受到了媒体的抨击，而各大航空公司先后增设了行李托运费，率先这么做的航空公司或整个航空业却没有因此遭受不可挽回的损失。为什么呢？乘客不会因航空公司新增了行李托运费而高兴，同时也不会喜欢座位上方的行李舱被塞得满满当当。不过，因为增收行李托运费，人们选择使用行李舱便逐渐成了常态。在这种情况以及很多其他情况下，关键的问题是：第一家公司提高费用引起人们不满后发生了什么？如果竞争对手们也随波逐流，那么顾客虽然会很生气，但因为必须使用这种产品或服务，所以别无选择。如果芝加哥市区的其他银行都效仿芝加哥第一国民银行，也增收柜台服务费，那么顾客很可能会习惯这种情况并逐渐接受。但是，如果竞争对手不跟风，率先采取违反公平原则行动的大公司就会面临巨大的风险。

从这个案例中我学到了一点：不管是暴风雪还是歌手去世造成了需求的临时性猛增，都不是公司表现贪婪的好时机。（其实，不管什么时候，公司都不应该表现出贪婪。）有一家知名的新公司却无视这条建议，它就是优步（Uber）。该公司已经进入全球多个市场，其用户可以用智能手机中的优步应用程序打车。优步商业模式的一个特色是，价格会根据需求发生变动，优步将其称为“加成定价法”（surge pricing）。当需求量很大时，不管是哪个季节，价格都会上涨，打车的用户会看到当前价格是基准价的多少倍，然后选择是接受这一价格

还是使用其他交通方式。优步并没有公开它的定价方法，但是有媒体报道其价格有时会超过基准价的10倍。当然，这么高的加价倍数肯定要遭到用户的抱怨。

优步辩称，之所以采用加成定价法，是因为高价可以激励更多的司机在上下班高峰期接单。因为拿不到优步司机的数据，所以我们很难判断优步的解释是否合理。但是，从表面上看，他们的解释似乎并不能令人信服。首先，人们不可能一下子就成为优步司机，即使是在已注册的司机中，有的人可能在家里休息，有的人可能还有其他工作，不可能听到临时加价的通知就立刻跳上汽车接单拉活。价格涨幅超过10倍这一点可以说明，可接单司机的数量是有限的。如果加价通知一经发布就有成千上万的司机响应，价格猛增的现象将会转瞬即逝。

我们暂且不考虑优步能否瞬间增加司机数量，在纽约市的一次暴风雪中，优步价格的巨大涨幅，以致引起了纽约州检察长的注意。（暴风雪期间，雪铲涨价并不是唯一让人们抓狂的事情。）事实上，纽约州就颁布了前文中我提到的抑制漫天要价的法律。确切地说，在任何“不正常的市场混乱”——比如由风暴、断电和骚乱引起的混乱中，公司不可以收取“不合理的过高价格”。我们看到，这条法律的措辞正好描述了人们对此事的感受，禁止收取“过高”的价格似乎就足以维持市场秩序了，但这则法条中还加上了“不合理”一词。

纽约州和优步达成协议，在不正常的市场混乱中，优步会使用公式限制其加价的倍数。它会首先搜索“市场出现不正常情况”的前60天内4次最高的加价倍数，以此作为当前加价的上限。除此之外，优步情愿将其在此期间赚取的额外收入的20%捐给美国红十字会。

我认为，直到州检察长出面优步才做出让步，这是优步管理层的判断失误。如果他们想与顾客建立长期的良好关系，应该提前想到类似的改进措施。我们可以想象一下，假设优步在2001年9月11日时就已

创立，当飞机撞击世贸中心大楼时，如果优步加价20倍，将这一地区的很多汽车都调往格林威治街，这是否是明智之举呢？[1] 如果优步公司对公平原则如此麻木，付出的代价将会极为高昂，因为公司在进驻很多城市之前都要进行一场政治战。只是为了增加一年当中某几天的利润，就树敌众多，这值得吗？[2]

千万不要误会，其实我很喜欢优步提供的服务。但是，如果我是他们的顾问或股东，我会建议他们限定加价的倍数，比如三倍于基准价。你可能会问三倍这个数字是怎么来的？这源自我对市场的一个大概印象，宾馆房间和机票等根据需求定价的产品，其价格的涨幅一般都在这个范围内。另外，这些产品或服务在旺季都会销售一空，也就是说，公司会特意将旺季的价格定得不那么高。

我曾问过一家滑雪旅馆的老板，为什么在圣诞节假期不收取更高的费用？那几天，需求达到峰值，房间必须提前一年就开始预定。起初，他并不明白我在问什么。假期的房间价格已经是全年的最高价，所以没有人问过他为什么价格会这么“低”。我解释说，我是位经济学家，他很快就明白了我的意思。“如果你在圣诞节假期敲顾客的竹杠，他们明年3月就不会再来了。”这对所有想要提升顾客忠诚度的公司而言都是一条很好的建议。

在我所认识的人中，对这一点理解最到位的要算尼克·科克纳斯（Nike Kokonas）了。他和名厨格兰特·阿卡兹（Grant Achatz）共同经营着芝加哥最好的两家餐厅：Alinea餐厅和Next餐厅。Next餐厅的理念极具创新性，每年菜单会彻底变换三次，菜品种类也十分广泛，从1906年的巴黎美食到泰国的街边小吃，再到西班牙加泰罗尼亚牛头犬餐厅（El Bulli）的佳肴，不一而足。牛头犬餐厅一直以其美食闻名，但于2011年停业。Next餐厅定于2011年4月开业，此前宣布所有的菜品（包括Alinea餐厅的菜品）都以礼券的形式出售，礼券的价格会根据具体时间点而有所变化。按照一般的公平原则，礼券的价格

不会浮动太大。周六晚八点的价格最贵，但也只比周三早晨9点45分最便宜的时候贵25%。结果，就餐黄金时段的礼券几乎瞬间售罄（有些桌位是留给那些购买季票要品尝所有三种菜单上的菜肴的顾客），一般来说，未售出的礼券都是那些较为便宜的就餐时段。

Next餐厅刚一开业，就立刻引起了轰动。美国西北大学的两位经济学家对科克纳斯说，他做得不对，应该以拍卖的形式让顾客预订位置，这样才能使利润最大化。科克纳斯强烈反对这种做法，还写了一篇很长的博客解释为什么不这么做。博文中的关键语句如下：“有一点对所有公司都至关重要，那就是不管需求有多大，也不要向客户索取超过商品或服务本身价值的价格，即使客户愿意支付更多的金钱。”他认为，即使有人愿意支付2 000美元在Next就餐，这位顾客离开时也会觉得“是的，菜肴的确很棒，但这不值2 000美元”。更重要的是，科克纳斯认为这样的顾客不会成为回头客，而且很有可能与其他的潜在顾客分享他不愉快的经历。 [3]

目前，科克纳斯还向其他高级餐厅提供在网上出售礼券的软件服务。这些采取礼券模式的餐厅是否也会采用科克纳斯的定价策略，我们拭目以待。其实，想要基业长青的公司都应该这样做。

---

[1] 我曾经问过加州的一名优步司机，如果某个城镇发生火灾，必须转移群众，他对加成定价怎么看。他说：“如果是那样，我会免费载客！”

[2] 澳大利亚悉尼曾发生过类似的事情。当时，市中心发生了人质危机事件，大概因为算法不能根据特殊情况进行调整，所以优步价格大涨。网上骂声一片，优步的管理层决定提供免费的乘车服务，并且将已经支付的高额打车费退还给乘客。

[3] 值得注意的是，一家更大的机构，“（美国）全国橄榄球联盟”也认同这种做法。在接受经济学家艾伦·B·克鲁格（Alan B. Krueger）的采访时，全国橄榄球联盟公共关系副总裁格雷格·艾洛（Greg Aiello）解释说，联盟是以“长期战略的角度”进行定价的，至少超级碗的票价是这样的。虽然超级碗一票难求，票价高也许是有道理的（并且可以短期获利——他计算过收益增加相当于所有的广告收入，但联盟特意让票价保持在合理的范围内，从而巩固“与粉丝和生意伙伴的关系”。（krueger，2001）

第15章
关于公平的博弈实验

卡尼曼、尼奇和我在研究公平这一课题时，一直在考虑一个问题：人们是否会惩罚一家开展不公平交易的公司？假设打车费一般是50美元，而某出租车公司却收了你500美元，虽然你很喜欢这项服务，但你以后是否还会继续选择这家公司呢？我们设计了一种博弈形式的实验，对这些问题展开研究。

博弈的一方是提议者，另一方为响应者。实验人员给提议者一些金钱，并告诉他，要分一部分给响应者。响应者可以选择接受提议者的分配方案，或者拒绝接受，此时二人一分钱也得不到。

在实验中使用现金，这一点十分重要，于是我们放弃使用电话调查的方式，转而在英属哥伦比亚大学和康奈尔大学的学生中做这个实验。我们设计的实验规则十分简单，并且用有限的研究经费收集了尽可能多的数据。提议者和响应者都是随机挑选的学生，他们需要填一张简单的表格，实验中的现金金额为10美元。下面是响应者需要填写的表格中的问题：

如果提议者给你10美元，你会接受吗？ 会 不会

如果提议者给你9.5美元，你会接受吗？ 会 不会

……

……

如果提议者给你0.5美元，你会接受吗？ 会 不会

如果提议者一分钱都不给你，你会接受吗？ 会 不会

我们之所以用这种方式提问，是因为我们担心很多提议者都会选择分一半钱给响应者，这对我们研究响应者的偏好没有什么意义。实验中，响应者的表现是我们关注的焦点。

标准经济学模型假设人都是自私而理性的。基于此，博弈论对我们的实验结果有一个清晰的预测：提议者会给响应者最少的钱（在我们的实验中是50美分），而响应者也会选择接受，因为拿到50美分总比分文没有要好。但与此相反，我们猜想响应者会认为这种分配方案是“不公平的”，所以选择拒绝。事实证明，我们的猜想是正确的。一般来说，如果提议者分给响应者的钱低于总金额的20%——在我们的实验中是2美元，响应者就会拒绝。

实验结果令我们十分满意，但我们很快发现以维尔纳·居特（Werner Güth）为代表的三位德国经济学家在三年前就已经发表了同样的研究结果。他们的实验方法与我们完全相同，还给它起了一个很时髦的名字——最后通牒博弈。卡尼曼听到这个消息后非常沮丧，担心自己可能再也没有新的创意了。卡尼曼总有这种担心，但就是这样一个人竟然在77岁高龄时还出版了一本全球畅销书。

我和尼奇安慰卡尼曼说，他肯定还会有很多好点子的。我们三人继续紧锣密鼓地设计另外一种博弈实验。我们的研究分为两个阶段。在第一个阶段，我们给教室里的学生以下两种选择：“你要和你班上的另一个匿名学生共同分配20美元。你有两种选择：一是自己留下18美元，给那名学生2美元；二是平均分配，你们双方各分得10美元。”（每名学生都要做出选择，但我们告诉他们，最后会随机选取一部分实验对象，将钱支付给他们。）因为匿名的学生是被动接受提议者的分配方案的，所以这种博弈被称为“独裁者博弈”。

我们并不是十分关注独裁者博弈的实验结果，我们的主要兴趣在于第二种博弈，姑且称之为“惩罚博弈”吧。这次，我们到了另外一个班级，给学生们讲述了独裁者博弈实验，然后让他们做出如下选择：“你将和两名学生分为一组，他们二人都参与过独裁者博弈式实验，但最后兑现金钱时并没有被选中。其中一名学生E选择平均分配20美元，而另一名学生U选择自己留下18美元而只给对方2美元。请你选择，你愿意和学生U平分12美元，还是愿意和学生E平分10美元？”

我们也可以这样解读惩罚博弈实验中的问题：“你是否愿意放弃1美元，与一个遵循公平原则的人一起分钱，而不与贪婪的人分钱？”我们认为，惩罚博弈与最后通牒博弈一样，都可以说明人们是否愿意放弃某些利益，去惩罚那些对他人“不公平”的人。

实验结果有些出人意料（至少对我而言是这样的），在独裁者博弈实验中，学生们表现得都很友好，有近3/4（74%）的学生选择平均分配20美元。让我们更感兴趣的是，惩罚博弈实验的效果更显著。有81%的实验对象选择与“公平”的分配者平分10美元，而不愿意与“不公平”的分配者平分12美元。

在这里我要强调一下，针对这两个实验结果，我们应该或不应该做出哪些推断。人们不喜欢不公平的分配，并且愿意承受经济损失来惩罚不公平的分配者，这一点证据确凿。然而，并没有充分的证据表明人们认为自己有义务进行公平的分配。虽然在最后通牒博弈实验中，大多数人都会选择平均分配20美元，但我们不能因此下结论说提议者试图公平地对待响应者。相反，他们也许只是因为担心对方会拒绝自己的分配结果。根据有关响应者行为的实验性证据，在最后通牒博弈实验中，要想实现利益最大化，提议者的最佳策略是分给响应者40%的现金。低于40%就会有被拒绝的风险，所以平均分配对理性而自私的人来说并不是最佳策略。

不管提议者的分配方案是公平的还是自私的，最后通牒博弈实验的结果似乎都十分清楚。提议者的分配比例接近50%，而比例若低于20%，响应者就可能会拒绝。这个实验在全球很多地方都做过，除了那些极为偏远的部落，结果都大致一样。尽管如此，仍然有一个问题长期盘旋在人们的脑海里：在最后通牒博弈实验中，当总金额提高时，响应者拒绝低比例分配方案的倾向是否仍然存在？很多人自然会认为，随着总金额的提高，响应者可以接受的最低分配比例也会降低。也就是说，如果总金额为10美元，响应者愿意接受的最低金额平均为2美元；但是，如果总金额为1 000美元，那么响应者会拒绝低于200美元的分配方案吗？

要想验证这一假设会碰到两个问题：一是，总金额较高的最后通牒博弈实验耗资较大；二是，大多数提议者都会做出“公平”的分配。美国的实验人员做过一次类似的实验，可分配的总金额为100美元，实验结果与总金额较低的实验相差不大。在贫困国家做此类实验的结果更令人信服，这些国家的生活成本较低。丽萨·卡梅伦（Lisa Cameron）曾在爪哇做过最后通牒博弈实验，她既使用了较低的总金额，也使用了较高的总金额（大约是实验对象三个月的工资）。最终她发现，金额提高后，提议者的行为基本没有变化。

还有一种博弈可以解答这个问题：人们真的像经济人那样是绝对自私（至少对陌生人如此）的吗？这种博弈被称为“合作博弈”，其中最经典的一个就是著名的“囚徒的困境”（Prisoner’s Dilemma）。在最初的版本中，有两个人因某项罪名被捕，警察会对他们分别进行审问。他们每人都有两种选择：一是坦白罪行，二是保持沉默。如果他们二人都保持沉默，警察只能从轻判处，两个囚徒各坐牢一年。如果他们二人都认罪，就要各坐牢5年。但是，如果一人认

罪，一人保持沉默，认罪的人将被无罪释放，另一个人则要坐牢十年。

在更一般的合作博弈中，有两种策略：一是合作（保持沉默）；二是背叛（坦白罪行）。博弈论预测，博弈双方都会选择背叛，因为不管对方如何选择，这都是他们的最佳策略。不过，在我们的实验中，40%~50%的实验对象会选择合作，也就是说，几乎一半的实验对象要么不懂博弈论，要么认为合作才是正确的选择，又或者兼而有之。

囚徒的困境说明了一个很深刻的道理，但我们大多数人都不会被捕。这种博弈对日常生活有什么启示呢？我们来看一种类似的博弈——“公共产品博弈”。要了解这种博弈的经济学意义，我们还要追溯到伟大的经济学家保罗·萨缪尔森那里，1954年萨缪尔森在一篇三页长的论文中提出了“公共产品”（public good）的概念。

公共产品是指，一个人消费这种产品不会导致他人对该产品的消费量减少，同时也不可能阻止其他任何人的消费。烟花表演就是一个经典的例子。萨缪尔森证明，在市场经济中会出现公共产品供应不足，因为它们是可以免费消费的，所以没有人会为此付费。在此后的很多年里，经济学家一直认为，如果政府不干预，不在提供公共产品时征税，让每个人都负担一部分费用，公共产品问题将无法解决。

当然，如果环顾四周，我们随时都会看到反例。有些人会捐款给慈善机构，有些人会清扫露营场所，更神奇的是，大多数城市的养狗者在遛狗时都会带一个塑料袋，用来装狗的排泄物，至少在美国如此。（虽然有些地方颁布了相关法律来推行这种规范，但几乎很少强制人们遵守。）换句话说，有些人即使不是为了自己的利益，也会选择合作。

经济学家、心理学家和社会学家都利用下面这种简单的博弈实验研究过这个问题，但他们使用的变量不同。假设我们邀请10个陌生人

到实验室中，给他们每人5张面额为一美元的纸币。每位实验对象可以根据自己的意愿，决定将其中的多少钱捐助给“公共产品”，然后悄悄地把钱装在一个空信封里。该博弈实验的规则是，实验对象放在信封中的钱会加倍，然后由实验者平均分给所有实验对象。

在公共产品博弈中，经济人的理性而自私的策略是一分钱也不捐。假设布伦丹（Brendan）决定捐一美元，实验人员会将金额增加一倍，变为两美元，然后平均分配给10位实验对象，那么，布伦丹这次的捐款所得将是20美分。所以，每捐1美元，布伦丹都会损失80美分。当然，其他实验对象会很喜欢布伦丹的匿名捐赠，因为他们每人都可以得到20美分。但是，他们不会因此感谢布伦丹，因为捐赠是匿名的。根据萨缪尔森的逻辑，经济学理论会预测没有人愿意捐出一分钱。请注意，如果所有人都像经济人那样自私而理性，他们手中最后的金额将只是捐出全部钱财后所得的一半。因为如果每个人都捐5美元，捐款金额会翻倍，那么每个人将得到10美元。著名经济学家、哲学家阿玛蒂亚·森（Amartya Sen）把这些在公共产品博弈中总是一毛不拔的人称为“理性的蠢人”，因为他们只是盲目地关注自己的物质利益。“一个纯粹的经济人实际上相当于一个社会白痴，经济学理论中充斥着这种理性的蠢人。”

因此，“没有人会在公共产品博弈中选择合作”这一标准的经济学预测也是错误的。平均来说，人们会将一半的金钱捐出以作公共产品。还有一个公共产品问题：即使人们都同意合作，公共产品的供应量还是会低于人们的需求，但供给不足的程度大约是经济学模型所预测的一半——这是一个重要的附加条件。当这种博弈实验的参与者是经济学专业的研究生时，他们捐出的钱仅为总金额的20%。基于这个结果，社会学家杰拉尔德·马韦尔（Gerald Marwell）和露丝·埃姆斯（Ruth Ames）写了一篇论文，名为“搭顺风车的经济学家，还会有其他人这样做吗？”

对马韦尔和埃姆斯提出的这个问题，经济学家可以巧妙地用“有经验的参与者”来回答。公共产品实验有一个显著的发现：如果实验对象反复参与这种博弈实验，其合作率会逐渐从50%降到接近于零。首次发现这一结果时，有些经济学家表示，一开始合作率高的原因在于，实验对象对实验还有些困惑。当反复参与博弈时，通过学习他们可以发现理性而自私的策略才是最佳选择。1999年，实验经济学家詹姆斯·安德烈奥尼（James Andreoni）用一种绝妙的方法验证了这一说法。实验人员将实验对象每5人分为一组，当实验对象按照要求完成了10局博弈并看到合作率下降后，实验人员告诉他们还要再进行10局博弈。你认为会发生什么情况呢？

如果人们已经明白自私才是正确的选择，那么当第二轮博弈开始时，合作率就应该保持在第一轮结束时的低水平，但事实并非如此。在第二轮博弈的第一局，合作率再次恢复到第一轮第一局的水平。所以，重复参与公共产品博弈并不会把人们教成蠢人，而是会让他们认为自己的对手都是些蠢人，没有人喜欢扮演笨蛋的角色。

厄恩斯特·费尔（Ernst Fehr）及其同事做了进一步的研究，结果与安德烈奥尼的发现一致。大部分人都属于有条件的合作者，也就是说，只在有足够多的人选择合作时他们才愿意合作。博弈开始时，在不知道别人是否会合作的情况下，人们先假设别人会合作，但是如果合作率较低，这些有条件的合作者就会变成搭便车的人。然而，如果参与博弈的人有机会惩罚不合作的人，那么在重复进行博弈时也可以维持较高的合作率。正如前文的惩罚博弈实验所示，人们宁愿损失一部分钱财，也要给那些行事不公平的人一点儿教训。这种惩罚意愿可以警示潜在的搭便车者，从而保持稳定的合作率。

离开温哥华几年后，我和心理学家罗宾·道斯（Robyn Dawes）合写了一篇有关合作的论文。在文章结尾部分，我们用路边摊做了个类

比——就是在伊萨卡的乡村经常可以见到的那种路边摊。农民会在自己的农场前面摆张桌子，上面放些待售的农产品，旁边还会放一个盒子，盒子上的投币口很窄小，钱放进去就拿不出来了。另外，盒子是被钉在桌子上的。我当时和现在都认为，采用这种方式卖东西的农民其实对人性很了解。当然，会有很多诚实的人（尤其在小城镇）为农民摆卖的新鲜玉米或大黄支付足够的钱，但是农民也知道，如果把钱放在敞口的盒子中，肯定有人会把钱拿走。

经济学家看待人性时需要抱持和农民一样细致入微的态度。并非所有人都在搭便车，但如果你不当心，总有些人会把手伸向你的腰包。我拍了一张路边摊的照片挂在我的办公室里，用来时刻提醒自己。

第16章
从代币实验到马克杯实验

我在温哥华的那一年，经济学家阿尔文·罗思在匹兹堡大学组织了一次会议，目的是研讨一些论文的初稿，这些论文随后会发表在《经济学的实验室实验：6种观点》（*Laboratory Experimentation in Economics: Six Points of View*）一书中。论文的作者都是实验经济学领域的重要人物，包括弗农·史密斯和查尔斯·普洛特，当然还有偏爱实验方法的罗思本人。我和卡尼曼代表经济学领域的一个新分支——行为经济学。

对于我和卡尼曼而言，最有趣的讨论就是关于我挚爱的禀赋效应。史密斯和普洛特提出，我们并没有令人信服的实验性证据来证明这种效应。我在论文中用到的证据来自杰克·尼奇及其澳大利亚籍拍档约翰·辛登（John Sinden）的一篇论文。他们的实验十分简单：随机选取一半实验对象，给他们每人三美元；另一半实验对象得到的是彩票，中奖后会得到50美元现金或70美元的图书代金券，可以在当地书店使用。随后，实验对象们又参与了一些其他任务，然后他们面临一个选择。实验人员告诉那些没有得到彩票的人可以用三美元买一张彩票，同时告诉拥有彩票的人，他们可以以三美元的价格卖掉手中的彩票。

请注意，实验人员问两组实验对象的问题是一样的：“你愿意要彩票，还是三美元？”根据经济学理论，实验对象最初拿到钱还是彩票都是一样的。如果他们认为彩票的价值超过三美元，那么他们最后应该选择彩票；如果他们认为彩票的价值不到三美元，那么他们最后应该选择金钱。实验结果显然推翻了这一预测。在一开始就得到彩票

的实验对象中，有82%的人决定继续保留彩票，而一开始就得到钱的人，其中只有38%的人想用三美元买一张彩票。也就是说，人们更可能继续保留原有的东西，而不愿与人交换，即使最初的分配是随机的，结果也是如此。这一实验结果十分令人信服，并且再清楚不过了。

史密斯和普洛特的批评就包含在本书第6章提到的各种挑战中。第一，他们认为实验对象可能没有弄清楚情况，而且在实验中应该给实验对象学习的机会。第二，他们用“看不见的挥舞的手”辩称，如果实验对象在现实的市场中做决策，即在买卖双方进行交易、价格可以浮动的情况下做决策，尼奇和辛登在实验中观察到的奇怪行为就会消失。我和卡尼曼带着一项任务回到温哥华：设计一个实验，让史密斯和普洛特相信禀赋效应是存在的。

当然，因为最初的实验是尼奇设计的，他还和我们一起研究了公平问题，所以我们三人便一起开始设计新实验。与史密斯和普洛特的讨论还让我们意识到，如果禀赋效应真实存在，那么市场上的交易量将会减少。最初拥有某种东西的人往往会选择继续保留，而那些没有这种东西的人也不那么渴望拥有它。我们想设计一个实验，来验证我们的这一预测。

我们的基本想法是，在尼奇实验的基础上加入市场元素。为了让我们的研究无懈可击，我们必须证明，实验结果并不是我们运用某种特定实验方法得到的特殊结果。我们决定借用史密斯钟爱的实验方法，即诱导价值法。正如第5章所提到的，史密斯在他早期的很多实验中都采用了这种方法，以证明市场如何能运行良好。我们回忆一下这种方法，实验对象在实验中进行代币交易，而这些代币在实验室之外没有任何价值。实验人员告诉每位实验对象其手中代币的价值，如果实验结束后实验对象拥有代币，就可以兑换现金。实验人员告诉塞思（Seth），如果实验结束时他有一个代币，就可以向实验人员兑换2.25美元，而实验人员告诉凯文（Kevin），他在实验结束后可以用一个代币兑换3.75美元。我们之所以采用这种方法，是因为我们认为，

对任何人而言，一个代币的禀赋效应与一张20美元纸币的禀赋效应是一样的。

图7显示了市场是如何运作的。假设我们有12位实验对象，我们随机给他们分配了诱导值，从25美分到5.75美元不等。然后，我们将实验对象排成一行，诱导值最高的实验对象在最左边，诱导值最低的在最右边，依次排列，正如小组A所示。我们随机分配6个代币给实验对象，正如小组B所示。这时，我们让实验对象回答一系列简单的问题，让市场运作起来。拥有一个代币的实验对象会拿到一张表格，如下所示：

价格为6美元时 我会卖掉____ 我不会卖____

价格为5.5美元时 我会卖掉____ 我不会卖____

卖家愿意卖掉代币的最低价格被称为“保留价格”。诱导值为4.25美元的实验对象愿意以4.50美元卖掉代币，但若是4美元则不会卖掉，所以他的保留价格为4.50美元。潜在的买家也会拿到一张类似的表格，询问他们购买代币时可接受的价格范围。经济学理论是如何预测的呢？如果市场运行良好，那些代币诱导值最高的6位实验对象，也就是最左边的6位，最后会选择保留代币。在此例中，也就是说，实验对象7、8和11将会从实验对象2、5和6处购买代币，正如小组C所示。

我们可以从两端开始向中间进行计算，从而算出市场出清的价格，也就是供求相等时的价格。实验对象11很容易从实验对象2那里买到代币，同样，实验对象8可以从实验对象5那里买到代币。但是，如果实验对象7想从实验对象6那里买到代币的话，价格就只能在他们二人的保留价格之间，因为我们只允许相邻诱导值相差50美分，所以市场出清的价格为3美元。

A：根据实验对象手中代币诱导值的高低从左至右将其排为一行。代币诱导值在实验前就已经分配给了实验对象。



B：然后，我们将6个代币随机发给实验对象。



C：接下来，我们开放市场交易。在此例中，需要交易三次市场才会达到平衡。

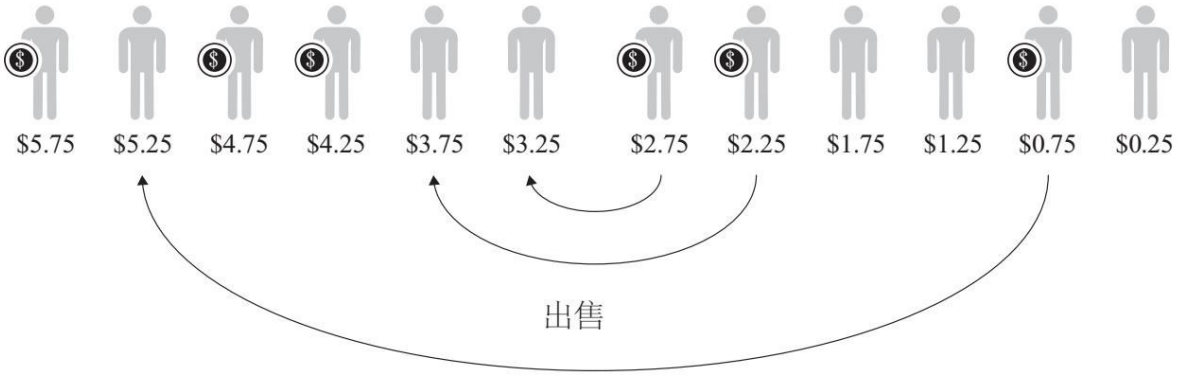


图7

因为诱导值和代币都是随机分配的，所以每次实验的具体结果也各不相同，但是诱导值最高的6位实验对象中平均会有三人一开始时就会拿到代币，正如本例中一样，他们中的其他三人需要购买代币，市场才会出清。换句话说，预期的交易量是发放代币数量的一半。

现在假设我们重复一次上述实验，但这次我们不分配代币，而是巧克力棒。我们还是根据实验对象喜欢巧克力棒的程度，将他们从高

到低排成一行，但这次我们不告诉实验对象他们到底有多喜欢巧克力棒，而是让他们自己决定。现在，我们像做代币实验一样随机分配巧克力棒，并且问同样的问题。结果如何呢？经济学理论的预测结果还是与对代币实验的预测一模一样。平均来说，一半的巧克力棒会发生交换，从不太在意巧克力棒的人（或是正在减肥中的人）手中交换到那些迫不及待想吃巧克力棒的人手里。但是，如果存在禀赋效应，一开始就拿到巧克力棒的人会比其他人更珍视它们，因此交易量会比较少，这就是我们想要验证的预测。

1985年秋天，我回到康奈尔大学，进行了第一次实验。我“强征”了参与法律经济学专业的一个高级本科班课程的学生作为实验对象。在本次实验中，共有44名学生，所以随机发放的代币数量是22个，每位得到代币的实验对象都被告知他的代币价值。然后，我们告诉拥有代币的实验对象，有一个价格将由供求决定的代币市场，他们的任务是回答一系列问题，例如：

价格为6.25美元时 我会卖掉_____ 我不会卖_____

价格为5.75美元时 我会卖掉_____ 我不会卖_____

要知道如何完成这项任务，实验对象只需弄清楚：如果他们手中的代币价值为6.50美元，当价格高于6.50美元时，他们就应该卖掉手中的代币，如果低于这一数值则拒绝卖出。他们能接受的最低价值被称为“保留价格”。买家也有一个代币价值，也要填写一张类似的问题表格，从中我们可以知道他们的保留价格，即他们能接受的最高价格。为了保证每个人都知道该怎么做，我们先练习了三次。

之后，我们在全班学生面前演示了市场的运行情况。要完成这项任务，只要使用任何经济学入门课程中都会教授的供求关系原理即可。具体而言，我们先找出所有卖家的保留价格，从低到高排列，再

按照买家的保留价格从高到低排列。如果买家出的最高价高于卖家出的最低价，就至少有一笔交易可以成交。如果买家出的第二高的价格高于卖家出的第二低的价格，就又有一笔交易可以成交，以此类推，直到最高的买入报价低于最低的卖出报价为止。当买家愿意支付的购买价格与卖家愿意接受的卖出价格一致时，市场出清，此时代币的需求量等于供应量。

我们预测会有11笔交易发生，即22名买家中将有一半的人与22名卖家中一半的人进行交易。在三次练习中，实际的交易量分别为12笔、11笔和10笔，所以此时市场运作良好，实验对象也很清楚自己要做什么。

这时，我们准备开始正式的实验了，我们将用真实的商品替代代币。在准备实验的过程中，我特意去校园书店逛了逛，看看有什么东西可以用于实验，因为我们必须买22件商品分配给22名实验对象。最后，我选中了两样东西：一是印有康奈尔大学标志的马克杯，一是有外包装盒的圆珠笔。每个马克杯的售价为6美元，每支圆珠笔的售价为3.98美元。在实验中，圆珠笔的价签贴在包装盒上，并没有揭掉。

我们把马克杯放在学生面前，具体方法是每隔一名学生放一个。得到马克杯的学生是潜在的卖家，其他学生则是潜在的买家。我们让所有实验对象查看自己或是别人的马克杯，确保他们都同样了解该商品。之后的做法和代币试验中的一样。为了让实验对象有学习的机会，正如普洛特和史密斯要求的，我们告诉实验对象将会做4次实验，随机抽取其中一次“用于研究”。与代币实验一样，经济学理论预测，交易量大约是11笔，但是我们预测，因为禀赋效应的存在，实际交易量将远少于11笔。

我们的预测是正确的。在连续4次实验中，交易量分别是4笔、1笔、2笔、2笔，与11笔相差很远。原因很明显：那些得到马克杯的学生不愿意卖掉它们，在4次实验中，卖家保留价格的中位数平均为5.25

美元。但是，没有得到马克杯的学生也不渴望购买它，在第一轮实验中，卖家保留价格的中位数为2.75美元，其他三次为2.25美元。

我们用圆珠笔代替马克杯重复了上述实验。之前实验中没有得到马克杯的学生会得到一支圆珠笔，这样一来每个人都有机会当一回卖家和买家。虽然学生们对这些圆珠笔不怎么感兴趣，但实验结果几乎相同。交易量在四五次左右，卖出价格和买入价格之比也差不多是2∶1。

我们做了很多次类似的实验，以回应各种批评声和期刊审稿人的质疑，而且实验结果都是一样的。即使在市场环境中，并且有学习的机会，买家也只愿意支付卖家报价的一半。这再次说明，损失带来的痛苦大约是收益带来快乐的两倍，多年来，我们所做的很多次实验都证实了这一点。

禀赋效应实验说明，人们往往不愿意放弃自己已经拥有的东西，部分原因在于损失厌恶。比如，我得到了马克杯后，就会认为它是我的，卖掉它对我而言是一种损失。另外，禀赋效应也很快就会生效。在我们的实验中，实验对象在“拥有”马克杯几分钟后，交易就开始了，因此卡尼曼喜欢称之为“即时禀赋效用”。虽然损失厌恶可以解释我们的实验结果，但还有一个相关的现象，那就是惯性。在物理学中，在没有外力作用的情况下，处于静止状态的物体会继续保持静止。人们的行为也是一样：如果没有充分的理由进行交换，人们更愿意继续保留自己的物品；有时候即使有充分理由，人们也不愿意放弃自己拥有的东西。经济学家威廉·萨缪尔森（William Samuelson）和理查德·泽克豪泽将这种行为称为“现状偏见”（status quo bias）。

损失厌恶和现状偏见往往会共同发生作用以抑制变化。我们可以想象一下，因为工厂或矿井关闭，人们失去了工作。为了找到新工作，他们可能被迫改行，远离自己的朋友和家人。失业人员在再就业过程中常常会碰到惯性问题，我随后会在讨论公共政策时再次提到这个问题。在这里我只讲一个有关现状偏见的有趣案例。

1990年，我们发表了马克杯实验的研究结果，此后又有几十个甚至几百个后续实验。有的旨在验证我们的结论，有的意在研究心理学家所说的边界条件，也就是说在什么时候会观察到这种现象，什么时候则观察不到。几乎所有的这些研究都有一个共同点，那就是马克杯。经济学家和心理学家购买了大量印有学校标志的马克杯发给实验对象，只是因为有一天康奈尔大学书店的一个马克杯被我选中了。（生产这种杯子的厂商真应该请我吃顿饭。）

我在温哥华的学术假期接近尾声时，有一天卡尼曼随便发表了一句评论，而这句评论也正如他之前的每次评论一样明智。当时，我们正在谈论我们都认识的一位学者，卡尼曼说：“你知道，人到了某个年纪后就不再‘有前途了’，我觉得是40岁左右的时候。”我确定卡尼曼当时并不知道我的确切年龄，那时我已经39岁了。当我回到康奈尔大学执教时，我40岁了。我真的很享受自己“有前途的”那段时光。

MISBEHAVING

第五部分

埋首于经济学研究的日子：1986~1994 年

温哥华之旅结束后，我回到康奈尔大学，全身心地投入行为经济学的研究，在这一充满风险的领域浸淫了8年。也许是因为我的努力，最终我取得了康奈尔大学的终身教职，还有几篇论文即将发表在顶级期刊上。有人可能会质疑，凭借这种研究竟然也能拿到终身教职。这种研究曾被视为徒劳无功的工作，但我始终认为其中充满了乐趣，并且它维持了我们全家的生计。可是，最大的问题在于，除了实验经济学家的鼓励，特沃斯基、卡尼曼和我几乎只与彼此讨论问题。这种情况即将发生变化。

第17章
理性主义者与行为主义者的辩论

我从温哥华回到康奈尔大学后不久，行为经济学便迎来了第一次重要的“听证会”。1985年10月，芝加哥大学商学院的两位教授——心理学家罗宾·霍格思（Robin Hogarth）和经济学家梅尔·雷德（Mel Reder）——组织了一次会议。芝加哥大学有很多强烈支持传统经济学研究方法的人。理性主义者和行为主义者都将参会，讨论是否应该严肃对待心理学和行为经济学。如果有人想赌谁会赢得这场辩论，那么主场辩论队应该有较大的胜算。

行为经济学团队由赫伯特·西蒙、特沃斯基和卡尼曼带领，并且有经济理论家肯尼斯·阿罗的支持。与保罗·萨缪尔森一样，虽然阿罗只获得了一次诺贝尔经济学奖，但其实他多得几次也是理所当然的。行为经济学团队的中青年成员包括鲍勃·席勒（Bob Shiller）、理查德·泽克豪泽和我，我们要代表团队发言。

理性主义者的团队则十分强大，由芝加哥大学的学者罗伯特·卢卡斯（Robert Lucas）和默顿·米勒（Merton Miller）担任领队。尤金·法玛（Eugene Fama）和我的硕士论文指导老师舍温·罗森担任主持人，但显然他们也站在理性主义者团队一边。会议为期两天，在大礼堂中举行，可以说是座无虚席。回想起来，这次会议极不寻常，我想我之后再也没有参加过类似的会议。

特沃斯基介绍了他和卡尼曼专门为此次会议撰写的一篇文章，他们的研究结果违反了几条经济学原理，这让经济学家尤为不快。其中一个就是现已家喻户晓的亚洲疾病研究：

实验人员告诉两组实验对象，有600个人感染了某种亚洲疾病，必须要在两种策略中做出选择。第一组实验对象的两个选项是：

策略A将挽救200人。

策略B有1/3的概率挽救所有人，有2/3的概率会导致600名患者全部死亡。

大多数实验对象都选择了较为安全的策略A。

在另外一个版本中，实验对象的两个选项是：

如果选择策略C，有400人将会死亡。

策略D有1/3的概率让所有人都存活下来，有2/3的概率会导致所有人全部死亡。

在这种情况下，大多数实验对象都选择了有风险的策略D。

乍一看，这些选项似乎没有什么特别之处，但是计算一下就会发现，策略A与策略C实际上是一样的，策略B和策略D也是一样的，所以实验对象偏向A而非B，同时偏向D而非C，这是不合逻辑的，但他们确实是这样选择的。当用类似的问题问一组医师时，结果也是这样。这些实验结果显然让理性主义者团队很抓狂，因为理性经济人是绝对不会有这么不合逻辑的行为的。

随后，卡尼曼介绍了一些有关公平的研究，其中包括最后通牒博弈和独裁者博弈实验。这些发现已经不再受欢迎了，经济学家认为，公平是一个愚蠢的概念，只有不能为所欲为的小孩子才会拿公平说事儿。怀疑论者根本不屑于讨论我们的调查数据。最后通牒博弈实验更

令人困扰，因为在实验中使用的是真实的货币。不过，钱的数额不多，当然，那些司空见惯的批评还是会出现。

其中让我思考最多并且经常回顾的莫过于肯尼斯·阿罗的演讲了。阿罗的思维运转像光速一样快，他的演讲就像声部很多的赋格曲一样，一个题外话连着另一个题外话，有时还口头做些注解，介绍上几个世纪鲜为人知的一些学者，然后又跳跃至其他话题。阿罗可能一带而过地说了某句话，但却有深刻的含义，当你还在努力消化这句话时，他已经跳回主要的论题上了，让你怎么赶都赶不上。不过，这次他的演讲可以简单地总结为：理性（即所谓的利益最大化）既不是经济学理论的必要条件，也不是充分条件。

阿罗一开场先批评了“理性为必要条件”的观点，“我首先要否定一种观点，这种观点虽然在很多论文中并没有被阐述清楚，但却隐藏其中，即从原则上说，经济学理论必须建立在‘经济人是理性的’基础上，否则就没有理论可言。”阿罗指出，有很多严谨规范的理论都是以人类行为为基础的，而对于这些行为，经济学家并不愿意承认它们是理性的。例如，标准的消费者理论指出，当价格变化时，消费者将从商品和服务中选择仍可以满足其预算约束的最佳组合，从而形成新的最优化。不过，阿罗也指出，消费者可以根据习惯轻易地建立一种理论。当价格变化时，消费者在预算范围内重新选择的商品和服务，将与此前的消费最为接近。阿罗其实还可以继续延伸，比如，消费者可能还有一些严格的理论，就像“购买产品时尽量选择含有字母K的品牌”一样奇怪。换句话说，标准模型不必是理性的，它们甚至不必是合理的。因此，我们不应该用“别无选择”这一论据为经济学理论的理性经济人假设进行辩护。

至于光有理性是不是就足够了，或者说，只靠理性这一假设条件是否能够做出重要的预测，对此阿罗指出理性并没有多大用处，他的观点颇具说服力。要想得到有用的结果，理论学家必须增加辅助性的

假设条件，比如假设所有人都符合相同的效用函数，也就是说他们都有一样的品位。这一假设不仅被证明是错误的，还会立刻导致与事实相矛盾的各种预测。我们不是经济人，当然更不是一模一样的经济人。

阿罗还发现经济理论家的行为中也存在着不一致性。经济理论家花费了几个月的时间，才找到某个复杂经济难题的最优解决方案，却兴高采烈地假设模型中的经济主体轻易就能够解决同样的问题。“在科学分析中，行为主体都会被赋予科学的行为，这一点很奇怪。”阿罗在演讲结束时表明了自己的立场：“显然，我认同赫伯特·西蒙的观点，即认识到理性是有限的这一点很重要。”

不过，我在这次会议上扮演的角色可不仅仅是倾听我崇拜的学界偶像们演讲，我还有一项艰巨的任务，就是对三篇论文进行点评，第一篇论文由赫伯特·西蒙所著，第二篇由卡尼曼和特沃斯基所著，第三篇由席勒尔·艾因霍恩（Hillel Einhorn）和会议组织者罗宾·霍格思所著。我基本上同意这几篇论文作者的观点，所以不知道该说些什么。讨论会的参与者应该对论文进行评论和阐述，如果我只说“是的，他指出……”，这对我需要扮演的角色毫无意义。我觉得那些确实存在概念性问题的论文，其讨论时间还未到。我还要时刻谨记，我在这里只相当于小学生的水平，因为讨论会上有两位诺贝尔经济学奖得主（阿罗和西蒙），观众中也有几位，还有六七位后来获得了诺贝尔奖。我怎样才能在这些一流学者面前清楚阐述自己的观点，又不显得自负呢？

最后，我认为对自己而言最好的策略就是搞点儿幽默。虽然这也有一定的风险，但我发现当人们笑的时候，往往会对他人更宽容。我的讨论主要基于乔治·斯蒂格勒的一篇不太知名的文章。斯蒂格勒是他那一代学者当中最诙谐机智的一位经济学家，身为芝加哥大学的一员，他正坐在理性主义者团队的啦啦队中。斯蒂格勒的那篇文章名为

“会议手册”（*The Conference Handbook*），文章的开头是一个古老的笑话：

> 监狱里来了一名新囚犯，而这里的老囚犯们都已经被关押很长时间了。这位新囚犯发现，老囚犯中有人会偶尔喊出一个数字，之后其他人都大笑不止。他问一位狱友这是怎么一回事。狱友告诉他，他们在一起关了很久，所有人知道的笑话都讲遍了，所以为了节省时间，他们给笑话编了号。接着又有人喊了几个数字，随后还是哄堂大笑，这位新人决定也试试，于是喊了一声“39”，结果没有人笑。他又问狱友大家为什么都不笑，狱友回答说：“有些人真的不会讲笑话。”

斯蒂格勒在论文中建议，会议和系里的研讨会总会反复出现令人讨厌的评论，所以也可以把故事里的笑话编号方法应用到这些评论上。斯蒂格勒先介绍了几种评论，并且在其前面标了字母序号。之后，他具体列出了他认为可以用数字进行编号的32条评论。我引用了其中的评论F，因为我觉得我们可能很快就会听到这句话：“让非专业人士看到我们的问题其实挺好的，总会产生新观点。不过一般来说，比如在这种情况下，分工的优势得以彰显。”

秉承着这种理念，我提出了“心理学和经济学会议手册”。我想罗列出每次我演讲时都会听到的那些令人厌烦的评论，也就是我在第6章提到的，我还给出了相应的反驳。我认为，提前把这些评论说出来可以防止有人随后提出来。现在你可能已经想到了其中的一些评论：（1）如果利害关系足够大，人们就能做出正确的选择。（2）在现实生活中，人们会在学习的过程中规避重复犯这些错误。（3）总的来说，误差可以被消除……针对每条评论，我都解释了为什么评论本身并不像评论者想的那样具有毁灭性。

随后，我总结道：

我将用以下两个错误命题来结束我的评论。

1. 理性模型是无用的。

2. 所有行为都是理性的。

我提出这两点，是因为辩论双方在未来参加会议或讨论会时常常会说错对方的观点。如果所有人都认为这两个命题是错误的，我们就不用再浪费时间去反驳了。

大家似乎都很喜欢我的发言，在我离开讲台时斯蒂格勒甚至向我竖起了大拇指。会议第一天余下的时间很平静。

会议第二天的清晨，我们先是听到了一个消息：佛朗哥·莫迪利亚尼获得了诺贝尔经济学奖。他的获奖原因一部分与他和默顿·米勒的共同研究有关，而米勒正是会议第二天的主要演讲者。莫迪利亚尼当时在麻省理工学院工作，但此前他曾在卡内基–梅隆大学工作，与赫伯特·西蒙是同事。在西蒙的建议下，我们以大会的名义给莫迪利亚尼发了一封贺电。那天早晨，即使米勒觉得他的导师兼研究搭档获奖对他来说是一条坏消息，也情有可原。莫迪利亚尼独自获得了诺贝尔奖，米勒也许会认为自己失去了这次机会。当然，5年后，米勒也获得了诺贝尔经济学奖，但当时他不可能预测未来。在互联网尚未兴起的年代，米勒并不知道莫迪利亚尼获奖的主要原因是后者在储蓄和消费方面的研究，也就是生命周期假设，而不是二人共同研究的公司金融。

那天早晨，空气里洋溢着快乐，米勒简要介绍了莫迪利亚尼的研究。媒体请他总结一下他与莫迪利亚尼的研究，他像往常一样机智地说，他们主要证明了一个问题：如果你把一张10美元的钞票从一个兜放到另一个兜里，那么你的财富不会发生任何变化。大家听后都笑了起来，而米勒表示：“不要笑，对此我们做了严格的验证！”

米勒讲的其实是“无关性定理”（Miller-Modigliani irrelevance theorem，也叫MM理论）。该定理认为，在某些假设条件下，公司无论选择支付股票红利、用这些钱回购股票，还是偿还债务，结果都是一样的。其大意是，投资者不需要关心钱存放在何处，也不需要关心钱花在何处。不过，斯蒂格勒的笑话确实适用于生命周期假设，因为在这个假设中，决定家庭消费的唯一因素就是全家的财富，而不是金钱的存在形式，比如现金、退休金或房屋净值。这两种理论都假设，钱具有可替代性。前文已经提到，就生命周期假设而言，这一假设条件是错误的。所以，撇开笑话不谈，这一假设若应用于公司金融也存在问题，而米勒那个下午讨论的话题就是公司金融。

米勒的论文是因为受一篇行为金融学论文启发而写就的。那篇行为金融学论文的作者是赫什·谢弗林及其在圣塔克拉拉大学的同事迈尔·斯塔特曼，谢弗林曾是我研究自我控制问题的搭档。他们在论文中对一个令人尴尬的事实做出了行为学解释。MM理论的一个关键假设条件是：不必纳税。如果支付股票红利与公司以其他方式发钱给股东，它们的纳税方式不同，那么是否支付股票红利将不再是无关因素。鉴于当时美国的税法，公司不应该采取支付股票红利的方式，但令人尴尬的是，大多数大型公司的确都会给股东支付股票红利。

当时，包括股票红利在内的收益，其税率高达50%甚至更多，而资本利得的税率仅为25%。另外，资本利得需要缴纳的税款只有在收益兑现（即股票卖出）后，才需要支付。因为这样的税收规定，股东更愿意得到资本利得而非股票红利，至少对理性经济人而言是这样的。重要的是，公司可以用支付股票红利的钱回购股票，从而轻易地将股票红利转化为资本利得。这样，股东虽然没有拿到股票红利，却可以看到自己的股票价格上涨，还省下了税款。而让人疑惑的是：公司为什么要通过支付股票红利惩罚需要为此多缴税的股东呢？（这两种方法对那些无须缴税的收益而言，比如捐赠或存储在免税账户上的钱，就无关紧要了。）

谢弗林和斯塔特曼对这个问题的解答涉及了自我控制和心理账户：有些股东，比如退休人员，希望流入的资金在心理账户中可以被列为“收益”，这样他们花这部分钱时就不会觉得不好意思。在理性世界，这是没有道理的。一名退休的经济人会购买不支付股票红利的公司股票，然后定期卖掉一定比例的股票，靠得到的收益生活，同时缴纳较低的税款。不过，人们一直认为，不动用本金而只花掉收益是明智的举动，这一想法在1985年左右退休的人中极为盛行，这一代人都经历过20世纪前半叶的“大萧条时期”。 [1]

公平地说，默顿·米勒并不赞同谢弗林和斯塔特曼的论文，他在讲话过程中也没有掩饰自己的不屑态度。他说，这种行为研究方法可能适用于他的姑妈明妮（Minnie），但仅限于此。

米勒的论文并不像他的讲话那样尖锐，但还是十分奇怪。论文的大量篇幅并没有批评谢弗林和斯塔特曼的假设，而是在清晰阐述他们二人想要解释的问题。实际上，这是我所见到的最清楚的一种解释，阐述了在经济人的世界中，为什么公司不会在当时的税制下支付股票红利。米勒认同公司不应该支付股票红利，但大多数公司却仍旧这样做。他还认为，描述公司应该支付多少股票红利的最佳模型是由金融经济学家约翰·林特纳（John Lintner）提出的，但米勒却将这一模型归为“行为模型”。在林特纳的模型中，公司只有在坚信收入涨幅足够大，以至于未来也不会降低股票红利时，才应该增加股票红利。（如果这篇论文发表的时间晚一些，林特纳就可以用损失厌恶来解释为什么公司不愿意降低股票红利。）而林特纳的方法比较过时，他通过采访很多大公司的首席财务官得出了这一模型。米勒是这样评价该模型的：“我认为这是一个行为模型，原因不仅在于它的形式，还在于30年过去了，却一直没有人用它来解决最优化问题。”

我们现在来总结一下米勒的论文。理论告诉我们，公司不应该支付股票红利，但实际上它们几乎都在这么做。他也承认，有一个行为

模型最恰当地描述了公司支付股票红利的方式。这听上去像是一篇赞同而非诋毁行为金融学的论文，但米勒既不打算赞同，也不打算否认。他写道：“本文的目的是，展示以理性为基础的市场均衡模型，或者更确切地说是股票红利模型，依然很适用。至少它们不比其他经济学模型差。”所以，米勒论文的最有力论点是，金融市场中标准的理性模型，即有效市场假说，还没有完全消亡。

米勒不仅承认描述公司如何支付股票红利的最佳模型是一种行为模型，他还乐于承认描述个人投资者行为的最佳模型也是一种行为模型。米勒表示：“在每一份财产背后，可能都会涉及家族产业、家庭争吵、遗产、离婚协议，以及其他与投资组合选择理论几乎完全无关的因素。在建立模型时，我们之所以不考虑这些因素，并不是因为它们没有意思，而是因为它们太有趣了，会让我们分心，以至于无法集中精力研究我们关注的市场规律。”我们稍微解读一下米勒的话：我们应该忽视人们的行为，这不是因为它们没有意思，而是因为它们太有趣了。至少我搞不清楚米勒到底站在哪一边。

米勒的演讲被安排在会议第二天的下午，主持人是尤金·法玛。法玛也供职于芝加哥大学，属于理性主义者团队的坚定支持者。当天下午还有一位演讲者艾伦·克莱顿（Allan Kleidon），他和米勒一样没有介绍自己的最新研究，而是将矛头指向罗伯特·席勒的一篇文章，这篇文章我们将会在本书第24章做详细讨论。席勒和支持有效市场理论的理查德·罗尔（Richard Roll）、史蒂夫·罗斯（Steve Ross）参与了讨论，而谢弗林和斯塔特曼则只能在观众席中提出质疑。显然，在这部分讨论中，席勒处于不利地位。

席勒在此扮演的角色很奇怪，他要评论一篇批评他本人观点的论文，所以也没有机会详细介绍他的原创性研究。不过，席勒讲话时还是像往常一样有条不紊。他指出，米勒和克莱顿都提到了托马斯·库恩（Thomas Kuhn）的科学革命。库恩表示，只有在人们广泛接受大量

反常现象时，范式才会发生变化。克莱顿和米勒的论文相当于宣称，幸亏这样一场革命还没有来临。席勒对此的回复是：“也许这样一场重大的科技革命即将到来，但这并不代表这场革命会让我们‘为了大众心理而抛弃理性预期假设’。”席勒进一步解释说：“我认为，从行为分析的角度进一步研究有效市场模型，这种延伸从某种程度上说改进了这些模型。授课时，如果我可以把有效市场模型解释为极端状况下的特例，再讲授更符合现实的模型，我想课堂内容会变得更加丰富。”席勒说得很好，事实也确实如此。

在这种会议或是在政治候选人的竞选辩论之后，一般而言双方都会认为自己是赢家。不过，对于研究行为金融学的人与支持有效市场假说的人来说，他们双方的辩论才刚刚开始，并且自此之后一直持续了30年。从某种意义上说，这场辩论就开始于那天下午的芝加哥大学。我们会在后文中看到这场辩论将我们带向了何方。

---

[1] 长久以来，基金会一直都按照此法运作，即保留本金、花掉“收益”，这往往会促使它们持有可以支付高额红利的债券和股票。渐渐地，这些机构认识到这种做法很愚蠢，于是采用了更合理的方法，比如以基金连续三年的平均收益率基础，花掉一定比例（比如5%）的基金，这样它们就可以根据长期潜力而非现金支出选择投资方式。这种策略变化可以让基金会选择新的投资产品，比如风险投资基金，这种投资一般很多年都不会兑现任何收益。

第18章
股市、赛马与反常现象

芝加哥大学的会议结束前，有人提到了托马斯·库恩的科学革命，库恩有一个观点很重要，即只有在专家认为有足够多的反常现象无法解释时，范式才会改变。如果只是个别现象无法解释，将无法颠覆传统观点。我觉得库恩的观点与我的研究存在一定的关联，而芝加哥大学的那次会议并不是我第一次想到这一点。之前我就思考过这个话题，但只是在心中悄悄想过。作为一名刚刚过了“有前途”年龄的人，将自己的研究说成一场“革命”会被视为傲慢、不得体的举动，并且会导致自我毁灭的结果。我的目标没有那么远大，我只想多发表几篇论文，证明将心理学引入经济学是值得从事的研究。不过，我确实读过库恩那本具有创新性的著作《科学革命的结构》（*The Structure of Scientific Revolutions*），并且在闲暇时常常独自思考，经济学领域是否会发生一次“范式转移”（paradigm shift）。

范式转移指科学领域中发生了一次罕见的巨变，人们摆脱了原来的发展方向，开始追求新的路径。哥白尼革命也许是范式转移最著名的例子，哥白尼指出，太阳才是太阳系的中心，并取代了托勒密的地心说。虽然行星并不围绕地球运转，但有人竟然可以建立相应的有说服力的地心说宇宙模型，这一点现在看来似乎很奇怪。几个世纪以来，尽管天文学家们对地心说的基本模型做了无数次改进，但他们也确实运用地心说模型很好地解释了行星的运动。在该模型中，各行星都沿着一个较小的圆运动，而每个小圆的圆心则在以地球为中心的圆

上运动，其中绕地球的那个圆叫作“均轮”，每个小圆叫作“本轮”。

在芝加哥大学的那次会议上，当支持传统观点的发言者提到范式转移时，他们显得十分害怕。他们的发言主旨是，没有必要认为革命一触即发。当然，他们不断提到范式转移，这至少说明传统主义者有着某种担忧。他们的防御之策一般是严厉批评某一研究结果，并解释为什么这种结果没有看上去那么重要。只要有必要，传统范式的卫士们总能找到类似“本轮”的东西，以证明某一个令他们感到尴尬的事实是合理的。另外，每一种反常现象都会被他们斥为一次性问题，如果足够努力，肯定可以找到一种令人满意的解释。要想实现真正的范式转移，我觉得我们需要一系列反常现象，而且每一种都需要特别的解释。在我人生中的最恰当的时间和地点，一个能够撰写并记录这些反常现象的机会从天而降，我也明智地抓住了这次机会。

从温哥华回到伊萨卡后，有一次参加会议时我恰好坐在经济学家哈尔·瓦里安（Hal Varian）旁边。瓦里安当时是一位著名的理论经济学家，后来他成为谷歌的首席经济学家。他告诉我，美国经济学会正在创办一份新期刊——《经济展望期刊》（*Journal of Economic Perspectives*），瓦里安是顾问和编委。期刊编委会想找人为其定期撰写专栏，聪明的巴里·奈尔伯夫（Barry Nalebuff）将要负责其中一个专栏，写一些与经济学相关的趣味谜题。我和瓦里安都觉得我可以写一写反常现象，而期刊编辑约瑟夫·施蒂格利茨（Joseph Stiglitz）是个很喜欢“煽风点火”的人，于是他很容易就被说服了。一年当中，我需要撰写4篇关于反常现象的文章。我可以通过这些文章证明那些看似无关的因素实际上很重要，或是罗列出一系列与标准经济学理论相矛盾的事实。

1987年，第一期《经济展望期刊》出版，上面刊登了我的第一篇文章。我在文章开头引用了托马斯·库恩的话。

发现始于意识到反常，即始于认识到自然界总是以某种方式违反支配常规科学的范式所做的预测。

——托马斯·库恩

为何要写一个关于反常现象的专栏？

请看下面这个问题，你面前的桌子上摆放着4张卡片，如下图所示：

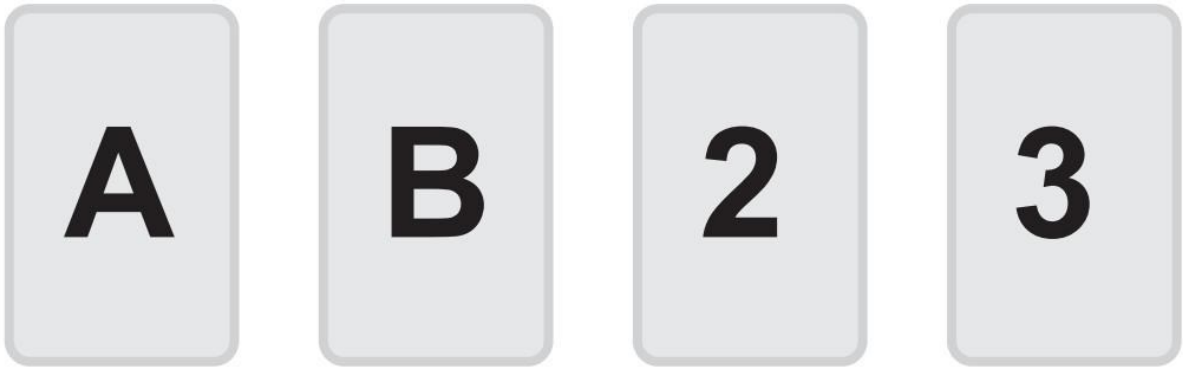


图8

注：此图为四张卡片问题[沃森（Wason），1996]。

你的任务是翻动尽可能少的卡片，以证明下面这句话是否正确：每张一面是元音字母的卡片，其另一面一定是偶数。而且，你必须提前决定好要翻哪张卡片。

当我给我的学生出这道题时，卡片被翻动的频率由高到低依次为A、2、3、B。几乎所有人都决定先翻动卡片A，这一决定是正确的，也没有什么好奇怪的。如果这张卡片的背面不是偶数，问题中的那句话就是错误的，这显而易见。但是，频率第二高的选项（正面为2的卡片）却是无用的。这张卡片的背面如果是元音字母，就

将与问题中的假设一致，但是，翻动这张卡片既不能证明那句话是正确的，也不能证明它是错误的。

相反，要驳斥题中的说法，必须选择翻动正面为3的卡片，但选择该选项的人不多。至于被选择次数最少的选项，即正面为B的卡片，因为这张卡片的反面可能是元音字母，所以也必须翻动。（题目并没有说卡片的一面肯定是字母，而另一面肯定是数字，不过，回答问题的人一般都会有这样的猜想。）从这个问题中，我们可以学到两点：第一，人们有一种自然的倾向，喜欢寻找证明假设成立而非不成立的证据，选卡片2的人多于选卡片3的人即可以证明这一点。这种倾向被称为“确认性偏见”（confirmation bias）。第二，当没有根据的假设使得某些否定性证据看起来不大可能成为证据时，确认性偏见会更加严重，翻动卡片B的人最少即可以证明这一点。

该专栏将介绍我找到的否定性证据，即经济学领域的反常现象。按照托马斯·库恩的说法，与当前的经济学范式不一致的现象就是经济学领域的反常现象。经济学之所以能与其他社会科学区分开来，是因为经济学理论认为，如果经济主体拥有稳定、明确的偏好，并且所做出的理性选择与（最终）市场出清时的偏好一致，那么大多数（甚至所有）行为都可以得到解释。如果在当前的范式内，实证研究结果很难对一些现象“做出合理的解释”，或者要解释的话，就必须违背理性经济人的假设，这一研究结果就属于反常现象。当然，有人可能不同意我的观点。因此，我邀请读者为我提出的反常现象（在当前的范式下或以其他方式）做出简要的解释。不过，因为文章是要发表的，所以读者提出的解释必须可以验证，至少从理论上讲应该是可以验证的。如果读者提出，所谓的反常现象实际上是对税收做出的理性反应，那么他应该愿意在此假设的基础上做出一定的预测。比如，在不用交税的国家、对不用交税的主体，或者在相关税收政策推出之前，不会出现这种反常现象。根据交易成本做出解释的读者可以建议，在实验中去除交易成本进行验证。另外，他应该会预测，在这种实验中相关的效应将会消失。

《经济展望期刊》是一本季刊，每期刊登一篇我的文章，这样大约持续了4年。每篇文章大概占10~12个版面，不算太长，读者可以较快读完，但也不算太短，可以包含足量的细节。每篇文章结尾都有一个“评论”部分，我会尽量解释其研究结果的重要性。

开始写这个专栏时，我并没有什么宏大的计划。我列了一个清单，知道自己至少可以写上10篇文章，但问题是第一篇要写什么呢？又应该用什么语气来写呢？因为在此之前，我刚刚写了两篇关于什么会引发人们的怒火的论文，我深知这项研究会产生事与愿违的结果，并且耗时很长。我想写的很多话题都不在我的研究范围之内，所以我找到相关领域的专业人士合作。不过，我还是有很多工作要做，因为最后我要完成所有文章的最终稿，这意味着这些专栏文章占用了我很多做“真正的研究”的时间。在大多数学者眼中，只有发现新成果、新理论，以及在有同行评议的期刊上发表论文才算“真正的研究”。[1]

不过，我这样做的潜在回报是巨大的。美国经济学会曾经针对它的会员做了一次调查，目的是了解他们对这本新期刊的看法。学会询问会员是否读了这本期刊，还具体问到他们是否读了专栏文章。在所有做出回复的会员中，有一半人“定期”阅读“反常现象”这个专栏。我们暂且不论他们表示的“定期”究竟是什么意思，但却可以客观地计算一下。一般来说，如果足够幸运，专业学术期刊的每篇文章可能会有100名读者，而阅读过这些专栏文章的经济学家则超过5 000人。当我找合作者时，我可以坦诚地告诉他们，这篇文章的读者数量有可能超过他们之前所写的任何一篇文章。当然，对我来说也是这样。既然有这么多人阅读我的文章，我应该写些什么内容呢？

我的目的是涵盖足够多的反常现象，并找到以各种实证研究方法为基础的案例，其中很多案例都使用了现实数据，以防止有人说这些反常现象只会在实验室中发生。4年里我一共写了14篇专栏文章，其中

只有5篇以实验数据为主。文章涉猎的话题十分广泛，不过大多与金融有关，因为对捍卫标准范式的人而言，此类研究最令他们惊奇也最令他们厌烦。

我必须承认，并不是对每种反常现象我都能做出令人满意的行为学解释。有些现象只是与理论预测不一致的经验事实，比如，第一篇和第二篇专栏文章写的是股市的“日历”效应。这些结果真的很奇怪，这里仅举几例：股市一般周五会上涨，周一会下跌。1月是持仓的好时机，尤其是在月初，并且最好买入小公司的股票。假期的前几天，比如周五，也是很好的买入时机。很多论文都提到了这些结果，所有符合逻辑的解释以及不合逻辑的解释都站不住脚，我自己对此也没有合适的解释。它们确实是反常现象。

还有一种反常现象与赌马有关。美国以及世界很多地区（英国除外）的赛马场都使用了赌金计算器博彩系统，其中赔率并不是提前定好的，而是由押在每匹马身上的总赌注决定。以最简单的赢马为例，赛马场先从彩池中抽取一定的份额，一般约为17%，然后剩余的赌金由押注在这匹马身上的人平分。大家把获胜概率最大的马称为“热门”，获胜概率很小的马，比如赔率大于10：1的马则被称为“冷门”。

如果赛马场抽取17%的赌金，同时赛马市场是有效的，那么所有押注的预期回报率都是相同的，即－17%。如果押注100美元，从胜算特别大的热门马到获胜概率极低的冷门马，预期回报平均为83美元。但是，实际数据却并非如此。与冷门马相比，押注在热门马身上的回报更高。例如，如果按照赔率1：1押注热门马，1美元的回报是90美分，但是按赔率100：1押注冷门马，1美元的回报则只有14美分。还记得我们在第10章提到的赌博和翻本效应吧？当天最后一场赛马如果玩家将赌注押在获胜概率极低的冷门马身上，回报将会更低。

我连续写了14篇专栏文章后就告一段落了。这些文章后来被略做修改并编辑成书，书名采用了其中一篇文章的标题：“赢家的诅咒”（The Winner’s Curse）。此后，我偶尔也会为这个专栏供稿，但因为没有交稿时间限制，文章发表的间隔时间也越来越长。最后一篇文章发表于2006年，随后该专栏寿终正寝。时任期刊编辑安德烈·施莱费尔（Andrei Shleifer）宣布，开办这个专栏的目的已经达到了。这相当于委婉地说，我介绍反常现象的工作正式结束了，我被炒鱿鱼了。

---

[1] 对我而言撰写“反常现象”这个专栏很有乐趣，乐趣之一就是审稿过程完全由编辑自己完成。每篇文章都要经过真正的“编辑”，从而使非专业人士也能读懂。经济学家兼作家蒂姆·泰勒（Tim Taylor）从一开始就接受了这项任务，到目前为止他仍在做这项工作。对于大多数学术期刊而言，编辑负责保证文章内容的正确性，校对人员负责检查拼写等问题，但没有人负责增强文章的可读性。蒂姆会重写每一篇文章，然后把稿件寄给作者，并告诉他们可以拒绝接受他的意见。顺便说一下，《经济展望期刊》有免费的在线版本，可以登录www.aeaweb.org/jep浏览，这的确是一个学习经济学的好途径。

第19章
打造一个行为经济学家的明星团队

“反常现象”这一专栏成功地向我的经济学同行们传达了这样一个信息：很多事实都与传统的经济学模型所描述的不一致。这些文章为推行新的经济学研究方法奠定了基础，这些新方法将以普通人而非经济人为研究对象。但是，经济学是一个包罗万象的学科，我又是一个懒人，要想开辟一个新领域的话，就必须先组建一个团队。我如何才能鼓励更多的人投身这项有趣的事业呢？当时还没有实战手册告诉我应该怎样做。

当然，新领域不断涌现，并且一般都是在与已有领域没有任何交集的情况下出现的。有人就某一个新话题撰写了一篇文章，从而开辟了新的研究方向，比如20世纪40年代的博弈论。有人读到了这篇文章，认为这一话题很有意思，于是也决定加入这一研究行列。如果进展顺利，就会有足够多的人加入，进而召开相关会议，也会创立相关的期刊。不过，这一过程是相对缓慢的，我十分渴望除了特沃斯基和卡尼曼以外，还有其他人可以与我交谈。20世纪80年代末，除了我们三人，还有另外三个人也将自己归入行为经济学家的行列。第一位是乔治·勒文施泰因，他的研究我们在前文提到过；第二位是罗伯特·席勒，在前文中我们也提到过，后面还会介绍他的重要贡献；第三位是科林·卡默勒。

我第一次见到科林时，他正准备谋求一个教职。那时，他已经完成了MBA课程，即将拿到芝加哥大学的博士学位，却还不到21岁。科林为行为经济学做出了重大的贡献，其中有两点最为突出。第一，从某

种程度上说，他创立了行为博弈论。与研究经济人如何博弈的标准博弈论不同，行为博弈论研究的是普通人在现实世界中会如何博弈。第二，近些年来，他又站在了神经经济学研究的最前沿。神经经济学主要使用脑成像等技术来研究人们的决策过程。

科林可谓天赋异禀，他十几岁就入读研究生院，并且创建了自己的唱片公司，签下了当时以讽刺现实著称的朋克乐队“死亡送奶人”（Dead Milkmen），该乐队最著名的一首歌曲是《看着苏格兰狗死去》（*Watching Scotty Die*）。科林还很擅长模仿别人，他对尤金·法玛和查尔斯·普洛特的模仿可谓惟妙惟肖，但我认为他对我的模仿实在很一般。

虽然卡默勒、勒文施泰因和席勒的加入都具有里程碑式的意义，但我知道，如果没有大量才能突出的研究人员加入，行为经济学在学术界是很难脱颖而出的。幸运的是，还有一个人与我们志向相同，他也为我们的这项事业做出了不可磨灭的贡献，这个人就是埃里克·万纳。

埃里克·万纳担任美国斯隆基金会的项目专员时，对心理学和经济学的交叉研究十分感兴趣。虽然埃里克的专业是心理学，但我觉得他更偏爱经济学。他希望找出这两个领域的共同点，并询问过特沃斯基和卡尼曼，他能否帮忙实现这一点。卡尼曼一直以自己的悲观主义为荣，他记得自己曾告诉埃里克，他“在探索这个领域时真的不知道可以把钱花在什么地方”，但他建议埃里克找我谈谈。我和埃里克在斯隆基金会的纽约办公室见了一面，埃里克说服基金会资助我去温哥华访问一年，这让我和卡尼曼有了一年共同做研究的时光。

我回到康奈尔大学之后，埃里克离开了斯隆基金会，成为罗素·赛奇基金会的会长。该基金会也位于纽约，主要任务是参与推动贫困

和移民等重大社会政策问题的解决。虽然推动行为经济学的发展并不是基金会的核心任务，但基金会因为求贤若渴，所以同意埃里克继续致力于他的行为经济学研究。埃里克和我一样，自然也不知道应该如何拓展一个新领域，但我们二人共同努力，希望能在忙碌的工作之余想出一个办法。

我们的第一个想法在当时看来很不错。既然我们的目标是将经济学与心理学联系起来，于是我们决定偶尔组织一些会议，邀请心理学家和经济学家来参加，希望在这些会议上他们可以碰撞出火花。我们共邀请了三类人：第一类是愿意忍受与经济学家一起开一天会的著名心理学家，第二类是对经济学研究方法持开放态度的资深经济学家，第三类是为数不多的致力于行为经济学研究的核心成员。

埃里克颇具说服力，正是因为他的魅力以及社交能力，出席第一次会议的心理学家阵容十分强大。其中不仅包括特沃斯基和卡尼曼，还有因棉花糖实验而出名的沃尔特·米歇尔、提出认知失调理论的利昂·费斯汀格（Leon Festinger），以及情绪研究方面的关键人物斯坦利·沙赫特（Stanley Schachter）。这些人聚到一起，绝对可以称得上是心理学领域的“梦之队”。那些同意参会的友好的经济学家也堪称“全明星阵容”：乔治·阿克尔洛夫（George Akerlof）、威廉·鲍莫尔、托马斯·谢林和理查德·泽克豪泽。行为经济学领域的核心成员包括科林、勒文施泰因、席勒，还有我。埃里克邀请拉里·萨默斯（Larry Summers）来参加开幕典礼，但萨默斯因故未能出席，不过他推荐自己的一名学生安德烈·施莱费尔前来。正是在这次会议上我第一次见到了喜欢热闹的施莱费尔，我们后来有过合作。博采众长的挪威哲学家乔恩·埃尔斯特（Jon Elster）更是使参会人员的阵容趋于完美。

虽然会议阵容如此强大，但会议却没有产生多少成果。我清晰地记住了两件事，一是利昂·费斯汀格不停地说着语带讥诮的风凉话，

只有在他频频去基金会的露台抽烟时才会中断；二是威廉·鲍莫尔恳请我们不要再谈那些反常现象了。他称我们的工作是“挖掘反常现象”，并认为这项工作已经达到目的了，应该转而讨论其他更有建设性的议题。不过，他并没有说明什么是具有建设性的议题。

根据我的经验，我觉得我们面临的是一个普遍性问题。跨学科会议，尤其当涉及贫困、气候变化等高端议题时，即使参会人员都是大师级人物，结果往往也会令人失望，因为搞学术研究的人不喜欢抽象的讨论，他们希望看到实际的科研成果。不过，如果某一领域的专家开始用本专业的同行期待的方式介绍研究成果，其他学科的专家很快就会碰到一大堆难懂的技术细节，或是认为前者的理论研究毫无意义。[1]

我们在纽约罗素·赛奇基金会的办公室举办了几次这样的会议，吸引了许多著名的心理学家前来参会，他们热情高涨。不管我对跨学科会议的悲观预测准不准，就行为经济学的未来而言，这些会议既令人振奋，又具有误导性。大师们愿意抽出时间参会，并且似乎认为我们的工作是有价值和合理的，这一点的确很令人振奋。此前，我们一直认为如果存在行为经济学这一领域，那它肯定是需要心理学家和经济学家共同努力开拓的一个跨学科领域，会议的结果坚定了我们的这一信念。特沃斯基、卡尼曼还有我这么想是很自然的，因为我们从彼此的身上学到了很多，也展开了合作。

不过，这一预测其实很不准确。虽然多年来有些心理学家与经济学家建立了成功的合作关系，以德拉任·普雷莱茨（Drazen Prelec）和埃尔德·沙菲尔为代表，但实际上主要还是经济学家借鉴心理学家的研究成果，然后独立地进行专业研究，[2] 斯坦利·沙赫特就是这样做的。斯坦利曾经尝试研究股市心理学，但因为主流金融学和经济学期刊审稿人的负面反馈，让他备感挫败，他最终放弃了这项研究。

心理学家不愿意加入的原因可能有以下几个。首先，他们本来就不支持理性选择模型，所以从反面进行研究他们自然也没有兴趣。他们的反应可能是：“人们当然关注沉没成本啦！有谁不关注吗？”其次，行为经济学家使用的心理学理论在心理学家眼中并不是最前沿的。如果心理学家在论文中使用供求曲线，经济学家也不会觉得有什么新奇。再次，不知道是什么原因，在心理学领域研究“应用”心理学问题一直被视为一种低端的研究。研究人们为什么负债累累、为什么辍学，并不会给学者型心理学家带来名利，不过罗伯特·西奥迪尼（Robert Cialdini）绝对是一个例外。

另外，行为经济学家在建设自己的心理学理论方面本就不是特别成功，所以也没有能力推动我们原本期望的跨学科融合。行为经济学的研究成果并不是什么新发现，而只是弄清楚应该如何改进经济学工具，使其不仅适用于经济人，也适用于普通人。在那些成为该领域领军人物的经济学家中，唯有乔治·勒文施泰因真正对心理学做出了创新性贡献。勒文施泰因是经济学专业出身，但也是一位天分极高的心理学家，这可能要归功于他的基因。勒文施泰因的中间名F代表的是弗洛伊德（Freud），西格蒙德·弗洛伊德（Sigmund Freud）是他的曾祖父。

虽然让经济学家和心理学家携手共进的努力收效甚微，涉足行为经济学领域的又基本上都是经济学家，但埃里克·万纳并没有停止为拓展这一领域贡献力量。罗素·赛奇基金会的规模不大，行为经济学领域要实现扩张，研究经费光靠基金会提供是不够的，于是埃里克说服董事会继续以有限但极不寻常的方式支持我们。与第一次的努力不同，这次等待我们的是巨大的成功。

埃里克的计划是这样的。1992年，罗素·赛奇基金会组织研究人员召开了行为经济学圆桌会议。基金会将适度拨款，目的是让研究人

员促进该领域的拓展。圆桌会议的最初成员包括乔治·阿克尔洛夫、艾伦·布林德（Alan Blinder）、科林·卡默勒、乔恩·埃尔斯特、丹尼尔·卡尼曼、乔治·勒文施泰因、托马斯·谢林、罗伯特·席勒、阿莫斯·特沃斯基，还有我。只要在合理的范围内，这些经费我们可以任意支配。

圆桌会议的成员决定，在有限的预算内（一开始是每年10万美元），最有效的经费使用方式就是培养并鼓励年轻学者加入这一领域。为了达到这一目的，我们夏天时会面向研究生组织为期两周的强化训练班。当时，还没有哪所大学为研究生开设行为经济学课程，所以我们的课程为全球的研究生提供一个了解行为经济学的机会。这个两周训练班的官方名称为“罗素·赛奇基金会行为经济学夏季班”，但每个人都称其为“罗素·赛奇夏令营”。

1994年夏天，第一期夏令营在加州大学伯克利分校举办，由科林、卡尼曼和我负责组织，还有几位圆桌会议的成员来讲了几天课。我们邀请了一些明星级嘉宾，比如肯尼斯·阿罗、李·罗斯（社会心理学家）和查尔斯·普洛特。为了鼓励年轻学者投身行为经济学研究，我们还邀请了两位刚刚拿到经济学学位的人——厄恩斯特·费尔和马修·雷宾，他们都决定从事行为经济学研究。

如果要用一个词来形容厄恩斯特·费尔，那么非“认真”莫属。他最感兴趣的就是公平问题。费尔出生于奥地利，以瑞士苏黎世大学为大本营，成为欧洲行为经济学研究的核心人物。像科林一样，费尔也是一位杰出的神经经济学的先驱者。

费尔的第一篇引起我们注意的论文是实验性的。他和他的合著者证明，在实验室环境中，薪水高于一般水平的“公司”会得到“员工”的回报，他们会更加努力地工作。乔治·阿克尔洛夫率先提出，劳动合同从某种程度上可以被视为一种礼物交换，费尔的实验恰好证明了这一点。如果雇主从薪酬和办公环境方面优待员工，就可以换来

员工更多的付出与更低的流动率，所以高于市场的薪酬会给公司带来经济上的收益。

马修·雷宾的第一篇行为经济学论文则以理论探讨为主，是继卡尼曼和特沃斯基合写的“前景理论”之后最重要的理论性文章。雷宾的论文第一次尝试建立一种理论，去解释在最后通牒博弈和独裁者博弈等实验中观察到的矛盾行为。矛盾行为是指，在独裁者博弈实验中，实验对象似乎是奉行利他主义的，他们会把钱分给匿名的陌生人，但在最后通牒博弈实验中，对那些不公平对待他们的人，这些实验对象又表现得十分吝啬。所以，是让别人快乐的同时我们也会更快乐呢？还是因为嫉妒别人而变得不快乐？雷宾认为，答案与互惠主义有关。对我们好的人，我们也会对他们好；对我们不好的人，我们也会以其人之道还治其人之身。前文我们提到过，人是“有条件的合作者”，这与雷宾模型所描述的一致。

雷宾与众不同，他总是穿着扎染T恤，他好像有很多件这样的衣服。另外，他还很幽默。他曾向《美国经济评论》投过一篇关于公平的论文，我受期刊之邀，担任这篇论文的审稿人之一。我很热心地写了评语支持这篇论文发表，但加了一句：我不明白他为什么去掉了初稿中的一个重要脚注。这个脚注与博弈论学者所说的“鸡”有关。在斗鸡博弈（Chicken Game）中，失败的一方被称为“鸡”（chicken）。他在论文发表时又加上了这个脚注：“虽然我沿用了这种博弈的传统名称，但我发现这样做有极度歧视物种的倾向，没有证据表明鸡没有人或其他动物勇敢。”

我们的夏令营不仅拥有全明星阵容的教师，还有费尔和雷宾这样前途无量的青年才俊，但因为之前从未尝试过，所以我们不知道会不会有人报名参加我们的训练班。我们选定了全球著名学府的经济系，给系主任们发了一封邀请函，希望会有学生报名参加。很幸运，申请

人数超过100人，我们从中遴选了30名学生，他们将成为经济学领域的新星。

我们的夏令营每隔一年举办一次。后来我和卡尼曼因为忙碌、劳累、懒惰，以及年龄越来越大，很难再抽出专门的时间组织夏令营，并从头至尾参加两个星期的课程，所以具体的工作由年轻一代接手。科林和阿克尔洛夫组织过几次夏令营，最后几次夏令营则是戴维·莱布森和马修·雷宾负责的。

莱布森是我们第一期训练班的学生，后来则成了夏令营的老师，这证明我们的团队有了自我成长的能力，这可以说是夏令营的一个成功之处。现在，很多其他教师也都是夏令营的毕业生。我需要说明一下，我们并没有在这些年轻学者成为学术新星这件事上有居功的意思。比如，戴维·莱布森参加夏令营之前就已经拿到了麻省理工学院的学位，并在哈佛大学找到了工作；还有一些人显然也已经崭露头角。而夏令营的主要成绩在于，增加了这些年轻毕业生成长为行为经济学家的可能性，并且为他们建立了一个关系网，可以和志同道合的经济学家交流。

第一期夏令营学生的整体智力水平很高，这一点可以从现已成名的学生人数上得到证明。森德希尔·穆莱纳桑（Sendhil Mullainathan）就是其中之一，当时他刚刚结束在哈佛大学研究生院一年级的学业。穆莱纳桑在康奈尔大学读本科时我和他结识，他仅用三年时间就拿到了经济学、数学和计算机科学的学位。不难看出，他不管做什么都很有天分。我尽自己所能激发他对心理学和经济学的兴趣，我的劝说奏效了。正是因为对行为经济学产生了些许兴趣，他在研究生阶段没有选择计算机科学专业，而是选择了经济学专业，这对行为经济学而言可谓一件幸事。穆莱纳桑成就颇丰，比如，他建立了第一个行为经济学的非营利性智库“ideas42”，他和雷宾、科林还获得了“麦克阿瑟奖”。

第一期夏令营的著名学员也包括：开辟个人投资者行为这一研究领域的特里·奥迪恩（Terry Odean），与兄弟丹·希思合著了三本管理学畅销书的奇普·希思（Chip Heath），还有后来和我合作过的琳达·巴布科克（Linda Babcock）、克里斯蒂娜·乔尔斯（Christine Jolls），很快我就会谈到她们。

2014年夏天，我们举办了第十期夏令营，这一次我没有错过。目前，从夏令营毕业的学生约有300人，其中很多人都在全球各地的一流大学任职。正是这些人的研究，使行为经济学从一个古怪的异端研究发展成生机勃勃的主流经济学分支。这一切都要感谢埃里克·万纳，他可以说是行为经济学的伟大赞助商。

---

[1] 这个普遍性问题也存在例外情况。比如神经科学，通过来自各个领域的科学家的共同努力，这个领域的研究成果丰硕。不过，在这种情况下，他们是因为脑扫描等具体工作而合作的。我并不想说所有的跨学科会议都是在浪费时间，而是根据我的经验，这样的会议结果往往会令人失望。

[2] 这里要说明一点，在20世纪70年代，卡尼曼和特沃斯基发起的判断和决策领域蔚然成风。该领域的年会由判断与决策学会主办，每年会吸引500多位学者参会，他们的研究与行为经济学往往有重叠的地方。与会者还包括很多研究行为的著名市场营销学专家，比如我的老朋友埃里克·约翰逊，还有我教过的学生以及很多研究心理账户和自我控制等课题的人。我主要想说，行为经济学会议一般都不包括心理学家，而我却是为数不多的定期参加判断与决策学会会议的经济学家。

第20章
狭窄框架与出租车司机的工作时间

罗素·赛奇基金会对行为经济学的贡献并不仅限于发起了圆桌会议，基金会还设立了一个相当不错的访问学者项目：学者可以申请到纽约访学一年，住在位于上东区的基金会附近的公寓里。访问学者的唯一任务就是在中午时露个面，享用一顿美味的午餐——恕我直言，还是免费的；其余的时间就用来思考和写论文。1991~1992年这一学年，科林·卡默勒、卡尼曼和我申请到了这个项目。卡尼曼的妻子安妮·特丽斯曼也以访问学者的身份加入了我们的团队。锦上添花的是，特沃斯基会定期来找我们，所以我们对这一年满怀期待。但是，幸运并不总会降临到我们的身上。

在此期间，我和妻子离了婚，安妮和卡尼曼在伯克利的房子被大火毁烧，这已经很不走运了，但我们要克服的分心之事绝不只是这两件。自温哥华之后的6年里，我们都十分忙碌，不可能抛却所有其他事物而专心做一项研究。我们都有要指导的博士生，卡尼曼和安妮在伯克利的实验室还有一大批需要指导的研究生。另外，我们各自供职的大学里还有各种各样的事务要处理。我们连续几个月专心致志研究一个问题的日子已经一去不复返了。

不过，当时我和卡尼曼的头脑中都思考着同一个问题，这个问题对我和科林的一项研究来说十分重要。我们思考的是“狭窄框架”（narrow framing），这与一个更宽泛的心理账户问题有关：人们什么时候会把不同的经济事件或交易看成一件事，什么时候又会区别对待？如果出去度假，你会把每项花费（比如交通、住宿、餐饮、远足、礼物）看成一次次独立的交易，还是把它们统统归为度假花费，

就像一切费用全包的邮轮旅行一样？人们什么时候会不怕麻烦地一个个区别看待所有交易，而不是将其视为同一种交易？

卡尼曼对这个问题的研究源于和丹·洛瓦洛（Dan Lovallo）一起做的一个项目。洛瓦洛是加州大学伯克利分校的一名研究生，在我们做访问学者的那一年给我们做了一年的研究助理。他们俩的想法是，管理决策会受到两个相互抗衡但不一定会抵消的偏见的影响，即胆大的预测和胆小的选择。胆大的预测源自卡尼曼对“内部观点”（inside view）和“外部观点”（outside view）的区分。

为了区分内部观点和外部观点，卡尼曼讲了一个团队计划的故事。这个故事在卡尼曼的《思考，快与慢》中出现过，但为了防止大家已经忘了这本不该被遗忘的书，我在这里再简要复述一遍。具有不同背景的学者组建了一个团队，他们的任务是为中学生设计一门决策课程。该项目做了几个月以后，卡尼曼想知道还需要多久才能完成它，于是在不同的团队成员中做了一次调查，让每个人分别写下他们预测的完成时间。大家估计的时间范围跨度很大，从18个月到30个月不等。卡尼曼发现，其中有一位课程设计专家，多年来已经参与完成过很多次类似的项目，可谓经验丰富。所以，卡尼曼让这位专家评估一下他所在团队的进度，并根据自己的经验预测该项目的完成时间。在之前的调查中，这位专家的预测当然也是在18个月到30个月之间，但此时他显得有些局促不安。他很不情愿地表示，根据他的经验，没有哪个团队在7年内完成过类似的项目，更糟糕的是，有40%的团队最终根本就没有完成！

一位专家竟然会给出两种截然不同的预测，这就是卡尼曼所说的内部观点和外部观点。当这位专家以项目组成员的身份思考这个问题时，他被内部观点局限住了，即陷入了由团队共同努力而产生的乐观情绪中，所以没有费神去思考心理学家所说的“基准率”（base rates），即完成类似项目的平均时间。不过，当他以专家的身份思考这个问题（外部观点）时，自然会联想到他所知道的其他项目，从而

做出更精确的预测。如果加上合适的基本数据，外部观点就会比内部观点更可靠。

但问题在于，内部观点会很自然地出现在人们的脑海中，从而影响人们的判断力。即使是了解这一概念的人，甚至创造这个名词的人，都摆脱不了内部观点的影响。在得知特沃斯基因患癌症而不久于人世的消息后，卡尼曼和特沃斯基决定收集一些有关决策的论文，然后编辑成册，但这本书尚未完成，特沃斯基就撒手人寰了。卡尼曼独自担负着撰写前言的重任，之前他们打算共同完成。特沃斯基于1996年6月离世，记得那年秋天我还和卡尼曼谈论过那本书，并问他什么时候能完成。卡尼曼说应该用不了6个月。我忍不住笑了起来，卡尼曼明白了我的意思，难为情地说：“哦，你在想那本书（其中收入了他解释内部观点时讲到的那个故事）啊。这本书完全不同，只是收集一下论文，而且其中大多数都已经发表过了。我只要催那些速度比较慢的人把新论文写完，我自己再写一个前言就行了。”等到最后一篇论文交上来，卡尼曼再把前言写完，这本书终于在2000年出版了，但比计划出版的时间晚了4年。

卡尼曼和洛瓦洛用损失厌恶理论来解释“胆小的选择”。对于一切会归因于自身的结果，每位经理都会厌恶损失。在组织体系中，奖惩措施会进一步加剧经理们对损失的厌恶程度。在很多公司，如果经理为公司创造了很大的收益，一般只会得到适度的奖励，但是，如果他们给公司造成同等程度的损失，却一般都会被辞退。在这种情形下，即使一开始对风险持中立态度的经理，也会变得极度厌恶风险。公司的组织结构不仅不能解决问题，还会雪上加霜。

现在我们来看一个案例。在纽约为期一年的访学生活结束后不久，我给一家纸质媒体的高管做了一次有关决策的讲座。这家公司拥有很多出版物，以杂志为主，我讲课的对象是每种出版物的负责人。公司的CEO也出席了讲座，坐在房间后面旁听。我给在座的高管出了一道题，假设他们有一次投资机会，可能会产生两种结果：有50%的概率

可以获得200万美元的利润，有50%的概率会损失100万美元。因为有一半的概率可以获益200万美元——期望收益为100万美元（200×50%），而有一半的概率会损失100万美元——期望损失为50万美元（100×50%），所以这次投资的期望收益为50万美元。这家公司规模很大，损失100万美元甚或几百万美元都不会有破产的风险。然后，我请愿意接受这个项目的人举手。当时听课的共有23位高管，但只有三人表示愿意投资。

我又问了公司CEO一个问题，如果这些项目是“独立的”，也就是说每个项目的成功与其他项目是没有关联的，那么你愿意接受几个项目。他的回答是：所有项目全部接受！公司如果接受这23个项目，期望收益将为1 150万美元（因为每个项目的期望收益为50万美元），懂点儿数学知识的人都能算出来所有项目均亏损的概率低于5%。他认为应该接受所有项目，这是想都不用想的事。

我对公司CEO说：“如果是这样，问题就出现了，因为结果不是投资23个项目，而是3个。你肯定是哪里做错了，要么是任命了不愿意承担风险的无能经理，要么是公司的奖励机制不会对承担这种风险给予奖励，而后者的可能性更大一些。”CEO会意地笑了笑，但仍保持沉默，等着看其他与会人员会怎么说。我让其中一位拒绝这次投资机会的高管说明原因，他说如果项目成功，老板会拍拍他的肩膀，也可能会有奖励，比如三个月的薪水，但是，项目一旦失败，他就很可能会被炒鱿鱼。他很喜欢这份工作，不愿意为了三个月的薪水而承担50%的风险。

正是因为狭窄的框架效应，公司未能拿下23个投资项目，而只拿下3个。如果把这23个项目看成一个投资组合，公司很显然会觉得这项投资极具吸引力，但是如果将这些投资相互分开，区别对待，经理们将不愿意承担风险，公司最后会错失投资良机。要想解决这个问题，一个方法就是将这些投资项目视为一个整体。

我是在一次短暂的咨询工作中，明白了这种聚合效应的价值。当时，我正给一家大型制药公司做咨询。像很多大型制药企业一样，这家公司每年的研发经费超过10亿美元，用于研制几千种新药，希望发明下一种畅销药品。但是，这种药是可遇而不可求的。即使对大公司而言，每两三年能研发出一种畅销药品就不错了。公司每年要研制这么多种药，每种药能达到期望收益的概率就像买彩票中大奖的概率一样低。你可能会认为，公司既然把这么多钱投在成功概率如此小的事情上，它肯定知道如何看待风险，但是，你的想法是错的，公司只在研发阶段能正确地认识风险。

我负责提供咨询服务的项目恰好与市场营销、定价有关，而与研发无关。一名员工提出了一个计划，可以通过实验来比较某些药的不同定价方式，其中一个目的是提高患者“遵医嘱”的频率。“遵医嘱”是医学上的说法，就是按照医生开的处方吃药的意思。对某些药而言，尤其是那些无法减轻疼痛或没有显著疗效的药，很多患者都会停止服用。在某些情况下，比如心脏病发作后，服用某些推荐药物，效果会十分明显。如果能改善患者“遵医嘱”的情况，的确会得到双赢的结果。患者会更健康，医疗费用会降低，制药企业也会因为卖出了更多的药而获得更大的利润。尽管有这些潜在好处，但我们仍被告知，如果按照我们的设计做实验，试图直接与消费者沟通，则风险太大。当然，我们的想法不一定会成功，但正因为这样我们才要做实验。[1] 与公司的规模相比，实验成本其实很低，但与某位经理的预算相比，这种实验看起来似乎风险又太大。在这个案例中，狭窄框架扼杀了企业获得长期成功的两个必要因素——创新和实验。

这个案例指出了委托－代理模型的一个重要问题。在经济学领域，这种失误往往会被归咎于代理人，董事会会指责他们的决策未能使公司的利益最大化，而是只考虑到自身利益。有人说，这些代理人之所以做出糟糕的决策，是因为他们想使自己而非公司的利益最大

化。虽然这种说法通常不无道理，但在很多情况下，真正的罪魁祸首其实是老板而非经理人。

为了鼓励经理人承担适当的风险，公司必须营造出一种环境，奖励那些在特定时刻与地点做出价值最大化决策的经理人，也就是说，他们根据当时所有的信息做出了最优策略，即使后来造成损失也无所谓。因为后见之明的偏见，这种策略实施起来都比较困难。只要决策时间和最后结果之间存在时间差，老板就可能会忘记他起初也认为这是个好点子。所以，在大多数代理人做出糟糕决定的情况下，行为不合逻辑的往往是委托人，而非代理人。之所以说老板的行为不合逻辑，是因为他们未能提供良好的环境，让经理人愿意承担值得承担的风险，即使失败也不会受到惩罚。我把这种情况称为“愚蠢的委托人”问题。

前面的故事主要说明了卡尼曼对狭窄框架问题的看法。我自己对这个问题的研究是和一名博士生一起做的，他就是什洛莫·贝纳奇（Shlomo Benartzi），当时他刚进入康奈尔大学金融学专业学习。什洛莫成功地解决了我的懒惰问题，他精力充沛，似乎什么事都不会让他退却。什洛莫还掌握了如何“烦扰我”的高超技艺，反正我们是这么定义的。我们都亲切地叫他什洛莫，我常常对他说：“我真的太忙了，现在没有时间想这个问题。”什洛莫说：“好的，那你什么时候会有空呢？”我说：“哦，大概两个月后吧，之前肯定不行。”两个月后，什洛莫就会打来电话问我，准备好研究那个问题了吗？当然，什洛莫早就明白，我认为两个月后就会有时间，其实也属于“内部观点”，但他还是会打电话给我，我最终也总会抽出时间来和他一起做研究。正是因为他不厌其烦的“叨扰”，以及他泉涌般的有趣想法，我和什洛莫合写的文章比其他人都多。

我和什洛莫都感兴趣的一个反常现象是“股权溢价之谜”（equity premium puzzle）。1985年，拉杰尼什·梅赫拉（Rajnish Mehra）和爱德华·普雷斯科特（Edward Prescott）在一篇论文中首次提出了股权溢价之谜。普雷斯科特竟然会指出这种反常现象，这确实令人称奇，因为他过去和现在一直都是传统经济学理论的坚定支持者。他在该领域的研究项目，即“真实经济周期”（real business cycles），后来为他赢得了诺贝尔经济学奖。普雷斯科特和我不同，他没有把反常现象当作自己研究的一部分。从普雷斯科特的立场来看，我觉得他肯定认为这种反常现象让他有点儿尴尬，但他和梅赫拉也知道他们研究的东西很有趣。

股权溢价是指股权（股票）与短期政府债券等无风险资产的收益之差。历史上的股权溢价幅度会因为具体时间段和定义的不同而不同，梅赫拉与普雷斯科特所研究的1889~1978年这段时间，每年的股权溢价率约为6%。

股票比短期国库券的收益率高，这一点并不奇怪。任何一个描述投资者厌恶风险的模型都会这样预测：因为投资股票风险较大，只有当股票的回报率高于无风险的资产时，投资者才会愿意承担这份风险。在很多经济学论文中，分析到此就止步了。经济学理论预测，一种资产的回报率高于另一种，是因为前者的风险更大。如果论文作者能找到证实这一预测的证据，就会被视为经济学理论的又一胜利。

梅赫拉和普雷斯科特的分析之所以特殊，是因为他们关注的焦点并不是经济学理论能否解释股权溢价的存在，而是经济学理论能否说明溢价率究竟会有多高。在经济学领域中，验证某种影响的实际大小的学者并不多见，而梅赫拉和普雷斯科特就是其中的两个。[2] 通过计算，梅赫拉和普雷斯科特得出股权溢价的最大值是0.35%，这与历史上出现过的6%相比差远了。[3] 投资者对风险的厌恶程度必须非常高，才能解释当时的回报率。因为梅赫拉和普雷斯科特的研究结果存

在争议，所以历经6年时间论文才得以发表，但一经发表，这篇论文就引起了极大关注，很多经济学家争相做出解释或给出理由。不过，当我和什洛莫开始思考这个问题时，所有的解释都不能令人满意，至少对梅赫拉和普雷斯科特而言是这样。

我们决定解开股权溢价之谜。要想弄明白我们的方法，先阅读一下保罗·萨缪尔森的一篇经典文章或许会对你有帮助。在这篇文章中，萨缪尔森描述了他与麻省理工学院的同事共进午餐时的一段对话。萨缪尔森说，他在什么地方读到过，如果谁不愿意在赔率为2∶1的赌博上下注，就会被称为懦夫。然后，他转向他的一个同事、经济史学家E·凯里·布朗（E. Carey Brown），对后者说，“布朗，就像你一样”。

为了证明自己的观点，萨缪尔森让布朗做出选择：抛一枚硬币，若正面朝上，布朗赢200美元；若背面朝上，布朗输100美元。正如萨缪尔森预测的那样，布朗拒绝做出选择。他说：“比起赢200美元，我更不喜欢输100美元，所以我才不打这个赌呢。”换句话说，布朗的意思是“我厌恶损失”。但布朗随后又说了一句话，让萨缪尔森觉得很奇怪。布朗说他不喜欢只赌一次，但却愿意赌100次。

这激起了萨缪尔森的兴趣，他很快便证明布朗的偏好不一致，按经济学家的标准衡量，布朗的行为是非理性的。具体来说，在一个附加条件下，萨缪尔森证明，如果某人不愿意打一次赌，那么也不应该同意打多次赌。这个附加条件是，他不情愿打一次赌，是因为他对较小的财富变化不敏感，确切地说，即使打很多次赌，他对任何输赢也是不敏感的，因而也不情愿打很多次赌。在本例中，布朗最多输10 000美元（即打赌100次，而且全输了），最多赢20 000美元（即打赌100次，而且全赢了）。如果布朗的退休金很多，他也经常获取或损失这么多钱，我们就可以有把握地做出预测，如果布朗突然获取或损失5 000美元，他对萨缪尔森的回答仍会是一样的。[4]

萨缪尔森的逻辑是这样的：假设布朗同意打100次赌，但在打了99次赌以后，萨缪尔森问他是否想停止，也就是说，布朗可以选择打或不打最后一次赌。布朗会怎么做呢？我们知道他不喜欢只打一次赌，所以他会选择拒绝。现在，假设打了98次赌以后，我们告诉他最后两次赌博都是可以选择打或不打的。布朗会怎么做呢？作为一位训练有素的经济学家，他会使用倒推法。他知道，如果可以对第100次赌博进行选择，他会拒绝，并意识到第99次赌博也是单一可选的，所以他也会拒绝。但是，如果你继续用这种逻辑进行推算，结果就是布朗也不会打第一次赌。所以，萨缪尔森的结论是：如果你不愿意打一次赌，就也不会愿意打很多次赌。

这一结果十分惊人。如果输掉100美元的概率是50%，尤其是在20世纪60年代初，100美元相当于现在的750美元，拒绝打赌其实是合理的。愿意为玩硬币而承担输钱风险的人并不多，即使赢来的钱会是输掉的钱的两倍，也是如此。虽然100次赌博的期望收益看起来很有吸引力，但萨缪尔森对拒绝打赌100次的推理也是无懈可击的。他在另外一篇简短的论文中再次阐述了这一观点：“如果某件事做一次不划算，那么做两次、三次……多少次也都是不划算的。”[5] 这是什么意思呢？

萨缪尔森不仅指出他的同事犯了一个错误，还在一篇论文的题目中给出了解释，即“风险与不确定性：大数谬误”（*Risk and Uncertainty: A Fallacy of Large Numbers*）。在萨缪尔森看来，布朗接受100次赌博是一个错误的选择，原因在于布朗没有理解“大数定律”（the law of large numbers）这一统计学原理。大数定律指出，如果你重复打赌的次数足够多，结果将与期望收益十分接近。如果你抛1 000次硬币，正面朝上的次数应该接近500次。所以，布朗认为，若重复打赌100次，他就不大可能会输钱，这种想法是正确的。事实上，他输钱的概率仅为1/2 300。萨缪尔森认为布朗的错误在于他忽视了输很多钱的可能性。如果你只赌一次，有50%的概率会输，但最多

输100美元。如果赌100次，虽然输的概率很小，但你必须承认确实有极小的概率会输掉10 000美元，即抛硬币100次都是背面朝上。

我和什洛莫对这个问题的看法是，萨缪尔森只说对了一半，即他正确指出他的同事布朗犯了一个错误。在萨缪尔森看来，拒绝一次赌博但却接受很多次并不符合逻辑。但是，我们认为布朗的错误其实在于他拒绝了一次性赌博，原因正是狭窄框架问题。萨缪尔森认为布朗接受100次赌局是错误的选择，平均来说，布朗如果接受100次赌局，期望收益将是5 000美元，他输钱的概率很小，输很多钱的概率更小。具体而言，输钱超过1 000美元的概率大约为1/62 000。我和雷宾曾在“反常现象”专栏中写过这方面的文章：“如果拒绝这种赌局，负责任的律师会正式宣布你有精神病。”如果拒绝100次赌博是愚蠢的行为，那么萨缪尔森的论点正好应该反过来，一次赌博也不应该拒绝。我和什洛莫把这种现象称为“短视型损失厌恶”（myopic loss aversion）。要想接受100次有吸引力的赌博，必须先接受第一次赌博。只是因为把每一次赌博分开来看，才落入了拒绝一次性赌博的圈套。

这种逻辑也适用于投资股票和债券。让我们回想一下股权溢价之谜，如果人们预期股票的回报率每年都不少于6%，又为什么要持有那么多债券呢？我们的回答是，他们在投资上过于短视。如果股票的投资回报率不低于6%，从长期来看，比如二三十年，股票收益低于债券的概率很小，就像在萨缪尔森最初设定的100次赌博中输钱的概率一样（虽然概率可能没有那么低）。

为了验证这一假设，我和什洛莫邀请南加州大学的非教学科研工作人员做了一次实验。这些员工加入了退休金计划，他们必须决定退休金的投资方式。在美国，这种退休金计划常称为401k计划，其名称源于税法法典相关条款的序号。我们告诉每位实验对象，退休金只有两种投资方式，一种风险较大但预期回报率较高，另一种风险较小但预期回报率也较低。同时，我们给实验对象看了两种基金的回报率走

势图，图表是在过去68年的回报率基础上制作的。风险较大的基金是一些指数型基金，而风险较小的基金是债券基金。但为了避免实验对象对股票和债券有先入为主的想法，我们并没有告诉他们这一细节。

我们这次实验的焦点在于回报率的呈现形式。如图9所示：第一种情况，实验对象看到的是一年的回报率走势图，第二种情况，实验对象看到的是模拟出的30年回报率走势图。第一种情况其实和人们每年看一次退休金对账单一样，而另一种情况则与人们为期30年的长期投资策略一样，投进去后似乎就忘到脑后了。注意，两幅图表使用的数据完全一样。也就是说，在经济人的眼中，这两幅图表之间的差异属于看似无关的因素，不会影响他们的选择。

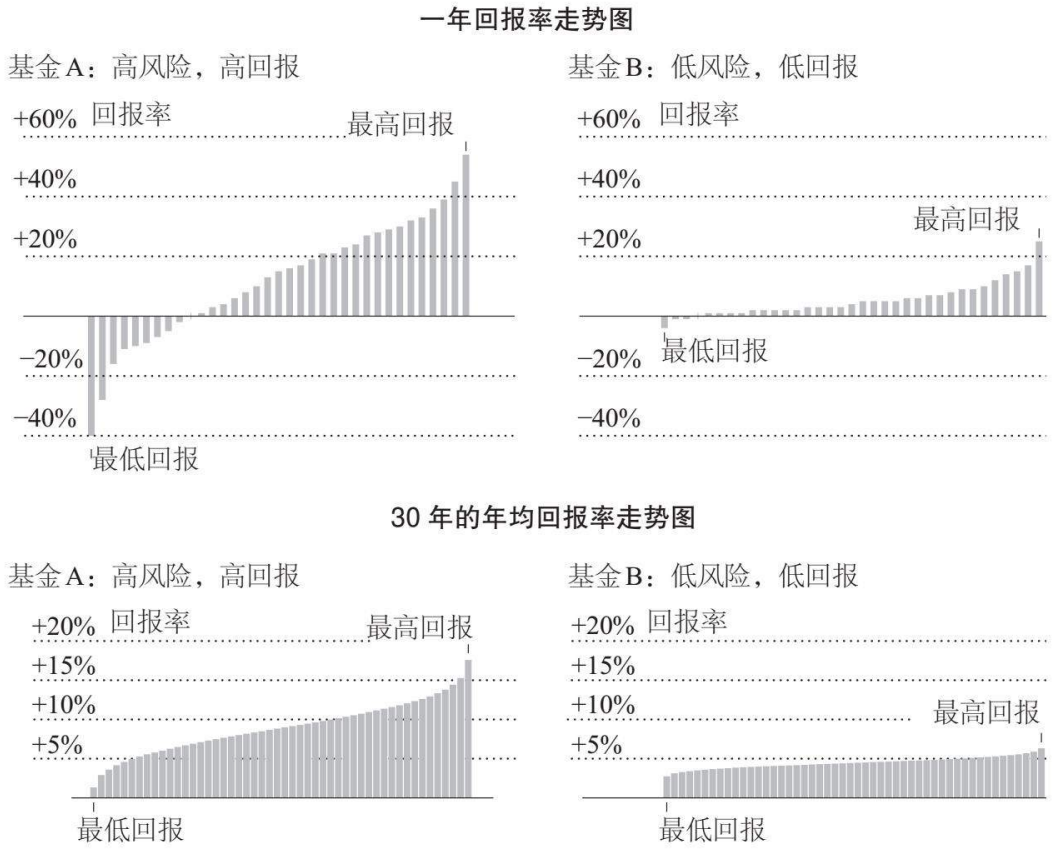


图9

资料来源：贝纳奇和泰勒（Benartzi and Thaler），1999

对普通人而言，数据的呈现方式对他们影响很大。仅能看到一年回报率走势图的实验对象选择将40% 的钱投到股票中，而那些看到30年的年均回报率走势图的实验对象则将90%的钱投到了股票中。萨缪尔森认为，人们过高地估计了重复性对降低风险效应的影响。事实上，当人们看到真实数据后，他们更喜欢风险大的投资方式。

从这一分析中我们可以看出，人们越是经常查看自己的投资收益，越不愿意承担风险，原因在于，查看的次数越多，看到的损失也越多。实际上，我、卡尼曼和特沃斯基也研究了这个问题，由此产生的是唯一一篇我们三人合写的论文。卡尼曼当时的学生艾伦·施瓦茨（Alan Schwartz）也是合著者之一，他现在是位于芝加哥的伊利诺伊大学的医疗决策教授。那篇文章于1997年刊发在纪念特沃斯基的《经济学季刊》特刊上。

那篇论文记录了一项实验，实验对象是加州大学伯克利分校的学生，他们在实验中的工作是扮演大学捐赠基金的投资经理，负责基金的投资事宜。当然，他们只是扮演投资经理的角色，但实验结束后他们能拿到多少钱确实与他们的投资情况有关。他们的收入将在5美元到35美元之间，在不到一个小时的时间里可以赚到这样一笔钱，对大学生来说已经不少了。正如之前的实验一样，实验对象只有两种投资策略可选择，一种是高风险高回报，另一种是低风险低回报。在这次实验中，我们的变量是实验对象查看投资结果的次数。有些实验对象在实验模拟出的一年时间里查看了8次，有些实验对象则一年看一次或每五年看一次。正如短视型损失厌恶理论所预测的，查看投资结果次数越多的人敏感性越高。那些一年查看8次结果的实验对象仅将40%的钱投资到股票中，而一年只看一次的实验对象则将70%的钱投入股票。

前几年，以色列的一次政策变化就是现实生活中的一个同类实验。2010年，以色列负责监管退休基金的政府部门改变了公布投资回报率的方式，芝加哥大学布思商学院的博士生玛雅·沙顿（Maya Shaton）对此做了一项调查。此前，当投资者查看投资情况时，他们

看到的第一个数字是最近一个月的投资回报率，发布方式改变后，投资者看到的是过去一年的回报率。正如短视型损失厌恶理论所预测的，在此实验之后，投资者将更多的资金投到了股票中。他们的换手率亦随之降低，不再轻易将股票转换成最近回报率较高的基金了。总而言之，这是一次非常明智的政策调整。

这些实验证明，投资者查看投资回报率的次数越多，越不愿意承担风险。在有关“短视型损失厌恶”的那篇论文中，我和什洛莫试图用前景理论和心理账户来解释股权溢价之谜。我们借助股票和债券的历史数据，询问投资者每年要查看多少次投资收益才会认为股票和债券没有分别，或是希望投资组合中股票和债券各占一半的比例。我们得到的答案大概是一年一次。当然，投资者查看投资收益的频率各有不同，但一年一次是非常可信的。人们每年做一次纳税申报，同样，退休金计划和基金会也要定期向投资者汇报情况，但年报可能是最重要的。

通过分析我们可以得出一点，股权溢价或者投资者们所要求的股票投资回报率很高，是因为投资者查看投资收益的频率过高。凡是当有人让我给他们提供一些投资建议时，我都会告诉他们要进行股票占比很高的多元化投资，尤其是年轻人，而且在读报纸时，除了体育版不要读其他内容。字谜游戏也可以做一做，但绝对不要看有线电视频道的财经新闻。[6]

在罗素·赛奇基金会那一年，我和科林常常一起坐出租车。有时很难打到车，尤其是在天气寒冷或市区有大型会议召开的时候。我们偶尔会和出租车司机交谈，问他们是怎么决定每天工作几个小时的。

大多数司机都给出租车公司打工，公司往往拥有很多辆出租车。司机每天可以租车12个小时，一般从早上5点到晚上5点或是从晚上5点

到次日早上5点。[7] 司机租用公司的车需要支付一定数额的钱，并且每天还车时要把油加满。除去这些费用，他挣到的车费和小费都归自己所有。我们问司机：“你是怎么决定每天几点收工的呢？”在纽约市一天开12个小时的车会很疲劳，还要随时注意有没有人招手打车。有些司机告诉我们，他们采取的是目标收益策略。扣除交给公司的钱和油钱后，他们会设定一个目标，每天的目标达到后他们就收工。

科林、乔治·勒文施泰因和我一直在考虑，可以围绕“司机工作有多么卖力”这个问题做一项研究，我们称其为“卖力”研究。我们就此讨论了一段时间，并且在实验室做了几次实验，但我们必须找到一个合适的研究角度。最终，我们决定研究出租车司机的真实决策。

所有司机都会将每笔车费记在一张纸上，俗称“行程单”，上面记录的信息包括接人的时间、目的地和车费，以及司机还车的时间。科林通过某种渠道找到了一家出租车公司的经理，他同意让我们复印一些行程单。随后，我们又从纽约市出租车管理协会复印了很多。因为数据分析十分复杂，所以我们邀请琳达·巴布科克加入我们的研究项目。巴布科克是一位精通计量经济学的劳动经济学家，也是罗素·赛奇夏令营的毕业生。

我们研究的核心问题是，司机会不会在可获得更高的有效薪水的情况下工作更长时间。首先，我们要证明的是，有些日子司机的有效薪水较高，而有些日子其有效薪水较低；其次，通过当天早些时候的收入可以预测晚些时候的收入。这显然是正确的。在忙碌的日子里，司机每小时会挣到更多的钱，如果他们多干一小时，预期收入自然会更高。之后，我们开始研究核心问题，并得出了令经济学家大吃一惊的结果：有效薪水越高，出租车司机工作的时间反而越短。

基本的经济学理论告诉我们，需求曲线向下倾斜而供给曲线向上倾斜。也就是说，薪水越高，劳动力的供应量越多，但我们发现现实

的情况恰恰相反。在这里，我们有必要阐明研究结果究竟说明了哪些问题，以及没有说明哪些问题。像其他经济学家一样，我们也认为如果出租车司机的薪水翻番，就会有更多的人想以此为生。如果我们某一天很忙，那么决定在这一天休息或去海边度假的人肯定很少。即使是行为经济学家，也会认为物价上涨时应该少购物，薪水上涨时应该多干活，但是，如果司机决定在这一天出车，那么他在思考当天要工作多长时间时，就会陷入狭窄框架的陷阱。他们只会狭隘地关注当天的收入，这会导致他们犯下忙碌的日子少干活、清闲的日子多干活的错误。[8]

当然，并非所有的司机都会犯这种错误。开出租车就像《偷天情缘》里的情节一样，每天都在重复发生同样的事情，随着时间的推移，出租车司机会学着克服这种偏见。我们发现，如果根据司机的开车年限长短将实验对象分为两组，经验更丰富的司机的行为会更加理性。在大多数情况下，经验丰富的出租车司机会在薪酬更高而非更低时工作更长时间。当然，对于经验不足的司机而言，狭窄框架效应会比一般情况下的影响更加明显：他们都有一个目标日薪，目标达到后就会收车回家。

我们将这个案例与狭窄框架联系起来，假设司机以月而非天为单位来记录收入，如果他们决定每天工作同样长的时间，那么他们的收入将会比我们实验中的那些司机的收入高5%。如果他们在忙天多干一会儿、闲天少干一会儿，收入将会比每天工作同样长的时间高10%。我们怀疑，尤其是对经验不足的司机来说，每天的收入目标是否真起到了自我控制的作用。“持续开车直到赚够目标收入或是工作12个小时”这一规则很容易遵守，对自己以及等在家里的伴侣也能有个交代。我们设想一下，如果没有赚到足够的钱就早早回家了，解释起来肯定要费一番口舌，除非你的伴侣是一位经济学家。

有关出租车司机的这篇论文也发表在纪念特沃斯基的《经济学季刊》特刊上。

---

[1] 最近有一项实验表明，行为干涉在这一领域是有效的，不过当时还没有相关的技术。只是发短信提醒患者服用医生开的药（这项研究所涉及的是降血压和降胆固醇的药），就会使忘记吃药的患者数量从25%降到9%。

[2] 他们之所以能够这样做，是因为从原则上说，标准理论会预测股权溢价与无风险回报率之间的关系。在传统经济学领域，当无风险资产的真实利率（消除通货膨胀影响）比较低时，股权溢价也不会很多。就梅赫拉与普雷斯科特研究的时间段而言，短期国库券的实际回报率还不到1%。

[3] 这看起来似乎区别不大，实则不然。如果回报率为1%，投资组合的本金要翻番的话需要70年，如果回报率为1.35%，则需要52年，但如果回报率是7%，则仅需10年。

[4] 有一点对萨缪尔森的论点至关重要，即他使用的是传统的期望效用模型。在这种情况下，因为金钱具有可替代性，所以像“庄家的金钱效应”的这种非理性行为是不可能出现的。

[5] 这句话的英文原文是：“If it does not pay to do an act once, it will not pay to do it twice, thrice, … or at all”。整句话都由单音节词组成，但并非全文如此。萨缪尔森在文章结尾部分写道：“不用多说了，我已经阐明了我的观点。除了最后一个词，其他都是单音节词。”（No need to say more. I’ve made my point. And, save for the last word, have done so in prose of but one syllable. 这里只有syllable不是单音节词。）萨缪尔森说的没错，不过他漏掉了一个词“again”（这个词也是双音节词），而眼尖的玛雅·巴尔-席勒尔发现了这一点。

[6] 当然，这并不意味着股价总是上涨的。近些年来，我们看到股票有时也会下跌50%，所以我认为随着投资者年龄的增长，投资组合中股票所占份额应该逐渐减少。

[7] 下午5点还车真的很让人头疼，因为这正是下班高峰期。很多行程单上显示的地点都是皇后区，那儿离曼哈顿市中心很远，司机往往会在下午4点就打出“停工”的标志返回公司。最近一项研究显示，与一个小时前相比，这导致下午4点到5点在路上载客的出租车数量减少了20%。完整的研究请参见格林鲍姆（Grynbaum）2011年的研究。

[8] 还记得前文提到的优步公司和加成定价法吧？如果有些出租车司机也按照此法工作，就会限制加成定价法在增加司机供应量方面的有效性。关键问题是，是不是有很多司机不出车的时候也在监测加成定价，如果价格上涨会立刻跳入车中呢？没有优步的数据，我们很难回答这个问题。如果有足够多的司机会有这种反应，将会改变司机一达到当日薪水目标就早早收工的做法。当然，加成定价法可能会将出租车吸引至需求量更大的区域，但必须假设此定价水平能够持续到出租车到达那里以后。

MISBEHAVING

第六部分

金融市场：1983~2003 年

除了讲一讲我和什洛莫对股权溢价之谜的研究之外，本书写到这里还有一个话题没有谈到，即金融市场的行为现象。研究这个话题可以说是有风险的，但也可能带来很高的回报。说到对行为经济学的帮助，没有什么能比证明金融市场的行为偏见更有效的了。在金融市场上，不仅风险很高，而且专业交易者有充足的机会利用他人的错误谋利。从理论上讲，任何非经济人（普通人）或是非理性的行为（即使是专家的）在该市场中应该都没有幸存的机会。经济学家，尤其是金融经济学家一致认为，金融市场将是最不可能发现反常行为的地方。也就是说，如果在金融市场中找到反常现象，那么这一成功必然会引起人们的注意。或者，正如我的朋友、经济学家汤姆·罗素告诉我的，金融就像弗兰克·辛纳屈（Frank Sinatra）的那首著名歌曲中描述的“纽约市”：“如果在那里能够成功，那么在哪里都能成功。”

不过，经济学家们坚信，我们不可能在“纽约市”附近达成目标，而只会待在纽约州的康奈尔大学。

第21章
选美竞赛和股票投资

要描述清楚人们对金融行为学研究所持的怀疑态度，其实很难。宣称消费者有奇怪的行为是一回事，但实际上，人们认为在金融市场中，愚蠢的行为根本不会影响市场的价格，哪怕是微小的波动。大多数行为学家假设，即使有人在投资过程中犯了错误，还有一部分聪明人会起到平衡作用，“校正”价格，所以市场价格不会受到影响。在第17章讲到芝加哥大学的那场会议时，我们提到了有效市场假说，经济学家认为，该假说的正确性已得到证明。事实上，20世纪80年代初，当我开始研究金融心理学时，我在罗切斯特大学商学院的同事迈克尔·詹森曾写道：“我认为，在经济学领域，没有哪个假说比有效市场假说的实验性证据更充分了。”

“有效市场假说”这一术语是由芝加哥大学经济学家尤金·法玛提出的。法玛不仅在金融经济学家的圈子中是个传奇人物，他在马萨诸塞州波士顿附近的莫尔登天主教高中读书时还入选了体育名人堂，这是他最珍视的一项成就。[1] 从这所高中附近的塔夫茨大学毕业后，法玛前往芝加哥大学读研究生。本科期间，法玛的专业是法语，读研究生期间他是那么耀眼的一颗明星，以至于毕业后芝加哥大学让他留校任教（这是极为罕见的），自此他再没有离开过芝加哥大学。芝加哥大学布思商学院最近举办了庆祝法玛执教50周年的活动。法玛和默顿·米勒是芝加哥大学金融学专业的领军人物，而米勒已经去世了。时至今日，法玛仍会给芝加哥大学的金融学博士生上他们开学后的第一堂课，以确保他们在起步时就有一个正确的方向。

有效市场假说由两部分组成，它们从某种程度上说是相互关联的，但从概念上讲又有区别。[2] 其中一部分与价格的合理性有关，另一部分关注的则是能否“跑赢市场”。（我后来才发现这两部分是相关的。）

我将第一部分称为“价格是合理的”，我是在我那位罗切斯特大学的同事克里夫·史密斯（Cliff Smith）描述股市时第一次听到这句话的。我们会听到克里夫在教室里用带有浓重的南方口音的英语大声地讲述：“价格是合理的！”从本质上说，这句话的意思是，任何资产的价格都能反映出其真正的“内在价值”。如果一家公司的合理估值为1亿美元，那么在股票市场上，这家公司的市值就是1亿美元。经济学家认为，这条规律既适用于个别公司，也适用于整个市场。

多年来，金融经济学家一直有一种虚假的安全感，他们认为有效市场假说中的“价格合理性”是无法直接验证的，这也是人们称其为假说的一个原因。金融经济学家指出，内在价值是无法测算的。毕竟，谁能说出通用电气、苹果公司每股股票的合理价格呢？要建立对某一理论的信心，没有比认为该理论无法验证更好的方法了。法玛并没有强调这一点，但从很多方面来看，这都是有效市场假说最重要的一部分。如果价格是“合理的”，就不会有泡沫产生。如果谁可以驳倒这一点，必将成为重磅新闻。[3]

有效市场假说的早期研究大多是在强调该理论的第二部分，我将其称为“天下没有免费的午餐”，也就是说，我们没有办法跑赢市场。更确切的说法是，因为当前的股价已经反映了所有的公开信息，所以不可能有效地预测未来的股价，并让股东从中获利。

证明这一假设的论据看上去就颇具吸引力。假设一只股票的价格为每股30美元，我知道它很快就会涨到35美元，那么我可以在股价低于35美元时大量买入，然后在我的预测成真时卖出，我会因此变得富有。但是，如果我预测时使用的信息是公开的，那么有这种想法的人

肯定不止我一个。信息一经公开，所有知道这些信息的人都会开始加仓，股价几乎转瞬之间就会涨到35美元，致使获利的机会快速消逝。这种逻辑推理令人信服，早期的一些实验也证明了这一点。在某种程度上，迈克尔·詹森博士在其论文中的分析最令人信服。在这篇论文中，詹森证明职业投资者的业绩并不比市场上全部投资者的平均水平高，直到目前仍是这种情况。如果连专业人士都无法跑赢市场，那还会有谁呢？

直到20世纪70年代，有效市场假说才被正式提出，这多少有些奇怪，因为它所使用的最优化和均衡理论很早之前就已应用于经济学的其他领域了。对此，一种可能的解释是，与经济学的其他分支相比，金融经济学的发展相对缓慢。

现在，金融市场已经成为经济学研究中一个备受重视的领域，很多届的诺贝尔经济学奖都被颁发给主要研究金融学的经济学家，包括2013年的诺贝尔经济学奖。[4] 但以前情况并非如此。虽然在20世纪五六十年代，肯尼斯·阿罗、保罗·萨缪尔森和詹姆士·托宾（James Tobin）等经济学大师为金融经济学的发展做出了重大贡献，但金融学在经济系不是主流课程。20世纪70年代之前，金融学在商学院可以说是学术上的一片荒地。金融学课程通常与会计学课程很相似，学生们在课堂上学习的是计算哪只股票适合做投资的方法。那时几乎没有什么金融学理论，更没有严格的实证研究。

现代金融经济学始于哈里·马科维茨、默顿·米勒和威廉·夏普等理论学家，但它作为一门学科而崛起则源于两个重要因素：廉价的计算能力和大数据。1926年，芝加哥大学商学院获得30万美元的拨款，准备建立一个股价数据库。最终，证券价格研究中心（CRSP）建成，从而推动了数据规模上的突破。

1964年，芝加哥大学证券价格研究中心建成了第一个股价数据库，在芝加哥大学相关学者的带领下，该领域的研究立刻繁荣起来。其中的主要人物包括米勒、法玛，还有迈克尔·詹森、理查德·罗尔、迈伦·斯科尔斯（Myron Scholes）等一批出类拔萃的研究生。理查德·罗尔是加州大学洛杉矶分校的一位杰出学者，也是那里的一位教授；斯科尔斯与费希尔·布莱克（Fischer Black）共同发明了布莱克－斯科尔斯期权定价公式。相关研究的发展势头也十分迅猛，到1970年，支持有效市场假说的理论和证据已经齐备。法玛也出版了一份回顾性的文献综述，它多年来一直被视为有效市场假说研究领域的圣经。8年后，詹森宣称有效市场假说已经得到证实。颇具讽刺意味的是，詹森的这句话出现在《金融经济学刊》特刊的前言中。这份特刊主要报道了经济学领域的一些反常现象，都是有悖于有效市场假说的实例。

詹森等人之所以对有效市场假说如此笃信，可能是因为该理论的逻辑与实证证据一样都是无可辩驳的。当谈到金融市场时，“看不见的挥舞的手”就更令人信服了，没有人会反驳。另外，20世纪70年代，微观经济学领域也发生了类似的革命。理性预期理论及模型日渐兴起，凯恩斯经济学则日渐式微。可能正是出于这个原因，凯恩斯的著作不再是研究生的必读书目。这一点其实让人感到很遗憾，如果凯恩斯还活着，这场辩论可能会更公正，因为他的确是行为金融学的鼻祖。

人们现在记住的主要是凯恩斯对宏观经济学的贡献，尤其是他那富有争议性的论点：在经济衰退期，政府应该通过财政政策刺激需求。不管你对凯恩斯经济学持何种态度，如果你忽视了他对金融市场的看法就是很愚蠢的。在我看来，他在著名的《就业、利息和货币通论》一书中关于金融市场那一章的见解最深刻。凯恩斯的洞察力部分

源自他丰富的投资经验，多年来，他一直在剑桥大学管理着其所在学院的基金，并率先提出可以把基金拿来投资股票。

我们在前文中提到过，凯恩斯那一代的很多经济学家都对人类行为有着很深刻的见解，而凯恩斯在这方面的洞察力更显睿智。他认为，情感或他所说的“动物精神”在个人决策中扮演着重要角色，其中也包括投资决策。有趣的是，凯恩斯认为市场在20世纪初时更加“有效”，那时经理人拥有公司的大部分股票，知道公司的价值。然而，随着股权逐渐分散，“已进行投资和计划进行投资的人在估计投资价值时，所需要的真实知识已经大大减少了”。

20世纪30年代中期，凯恩斯在撰写《就业、利息和货币通论》时总结道，市场已经有点儿疯狂了。“既有投资的利润经常发生暂时的和无关紧要的波动。然而，这种波动将会对市场产生特别重大的影响，甚至到了一种荒谬的程度。”为了支持自己的观点，凯恩斯指出，夏天时冰的销售量较高，所以制冰公司的股价更高。这让人十分意外，因为在有效市场中，股价反映的应该是公司的长期价值，而不是夏天热冬天冷这一事实。所以，这种可以预测的股价的季节性规律是有效市场假说严格禁止的。[5]

支持有效市场假说的经济学家认为，正是那些“行家”使市场保持了有效性，但职业投资者能否扮演好“行家”的角色，凯恩斯对此表示怀疑。他认为，这些专业人士更有可能跟随着非理性繁荣的浪潮前行，而不会与之抗争，其中一个原因是，持反对意见是有风险的。“世俗的智慧告诉人们：从声誉角度讲，墨守成规的失败比不守成规的成功要好。”相反，凯恩斯认为，职业投资者玩的是一种微妙的竞猜类游戏。他将选择最佳股票与一种常见的比赛做类比，在20世纪30年代以男性为主导的伦敦金融圈常有这样一种比赛：从一组照片中选择最漂亮的面孔。

职业投资者的投资决策好比报纸上刊出的选美竞赛，在竞赛中，参与者要从100张照片中选出6张最漂亮的。如果参与者选出的6张照片最接近于全部参与者共同选出的6张照片，他就是获胜者。由此可见，每一位参与者要挑选的不是他自己眼中最漂亮的人，而是其他参与者最可能会挑选的人。所有的参与者都会以同样的方式看待这个问题。这里的挑选并不是每个参赛者发挥最佳判断力去选出自己认为最美的面孔，也不是具有正常判断力的人们认为最美的面孔，而是运用推理能力去推断一般人所推断出的一般人的意见是什么。这是第三级推理，我相信，还会有第四级、第五级甚至更高级别的推理。

我认为凯恩斯“选美竞赛”的类比现在仍可以用来描述金融市场的运行方式，以及人类行为因素在其中扮演的重要角色，不过我们理解起来可能不太容易。要明白这个类比的精华和微妙之处，我们可以试着解一下下面这道题。

从0到100之间选一个数字，使这个数字尽可能接近其他参赛者所选数字平均值的2/3。

为了便于理解，我们可以先假设有三名参赛者，分别猜的是20、30和40，平均数为30，30的2/3是20，所以猜数字20的那个人就是赢家。

在继续往下读之前，请猜一个数字。真的，你应该试一试：如果你亲自试一下，你就会觉得本章剩下的部分更有意思。

在开始猜之前，你有没有想问的问题？如果有，是什么问题？我们随后会再回到这个问题上。现在，让我们想一想参赛者会如何玩这个游戏。

如果是零级参与者，他会说：“我不知道。这看起来像是一道数学题，我不喜欢数学题，尤其是应用题。我想我会随便猜一个数字。”如果有很多人决定从0到100之间随机选择一个数字，那平均值会是50。

一级参与者会怎么选呢？她会说：“其他参与者不会想那么多，他们很可能随便选一个数字，这样的话平均值就是50，所以我猜是数字33，即50的2/3。”

二级参与者可能会这样说：“其他大多数参与者都是一级参与者，他们觉得其他人都比他们笨，于是他们猜是数字33，所以我应该猜22。”

那么，三级参与者呢？“大多数人都看清楚这个游戏了，他们肯定认为大多数人会猜33，于是他们猜数字22，所以我应该猜15。”

当然，在此我们不方便继续列举下去。你现在要改变你的答案吗？

这里还有另外一个问题：根据纳什均衡理论，我们应该猜哪个数字呢？纳什均衡是以约翰·纳什（John Nash）的名字命名的，纳什是传记类畅销书《美丽心灵》（*A Beautiful Mind*）中的主人公。纳什均衡指的是，当其他所有人都猜到同一个数字时，没有人愿意改变自己的答案，此时将会达到纳什均衡。对于上文中的这道题而言能达到纳什均衡的数字只有0。为什么呢？我们可以假设其他所有人猜的都是3，那么平均值也是3，所以你会猜2。如果其他所有人都猜2，那么你应该猜1.33，有且只有当所有参与者猜的都是0时，才没有人愿意改变主意。

现在，你也许知道在猜数字之前你应该问什么问题了：其他参与者是谁？他们懂多少数学和博弈论的知识？如果你是在当地的酒吧玩

这个游戏，尤其是在深夜，其他人可能不会做深入思考，所以你猜的数字可以在33左右。只有在参加全是博弈论学者出席的会议时，你才应该猜数字0。

现在，我们来看该博弈与选美竞赛有什么关系。从形式上看，二者的游戏规则都是一样的。在猜数字的博弈中，你必须想清楚其他人会如何猜测别人的想法，就像选美竞赛一样。实际上，在经济学理论中，“猜数字博弈”通常被称为“选美竞赛”。

德国经济学家罗斯玛丽·纳格尔（Rosemarie Nagel）是第一个通过实验来研究这个有趣的博弈问题的人，她现在执教于西班牙的庞培·法布拉大学。1997年，我得以在一个大型实验中应用她的方法，这要感谢《金融时报》。当时，《金融时报》请我写一篇关于行为金融学的短文章，我想用猜数字博弈去解释选美竞赛，便有了一个想法：在我这篇文章发表前，《金融时报》能否在报纸上刊登这个猜数字博弈呢？这样我就可以在发表文章时使用通过《金融时报》收集到的新数据了。《金融时报》同意了，而且英国航空公司提供了两张从伦敦飞往美国的商务舱机票作为奖品。如果你和《金融时报》的读者一起参加这个比赛，你会猜哪个数字呢？

获胜的数字是13，参与者所猜数字的分布图如图10所示。你可以看到，《金融时报》的很多读者都十分聪明，他们知道根据纳什均衡，数字应该是0，但他们仍愚蠢地认为0会是获胜数字。[6] 还有一小部分人猜的数字是1，他们考虑到可能会有一些蠢人未能猜出“0”，所以将数值提高了一点儿。[7]

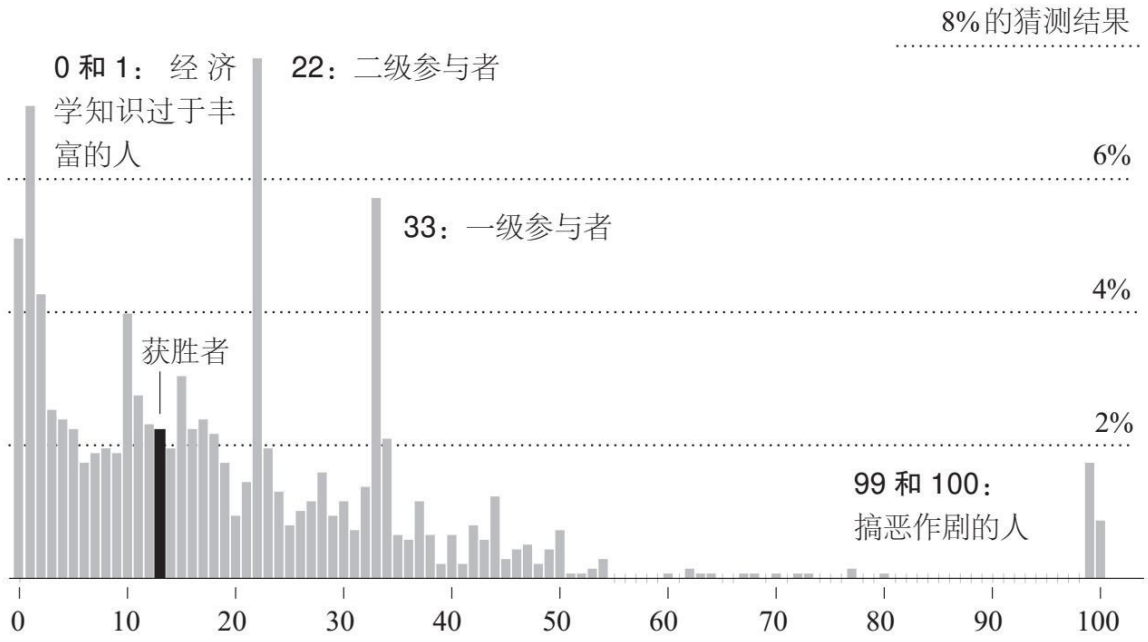


图10 《金融时报》读者猜测结果分布图

很多一级和二级参与者猜的数字都是33和22，但是那些猜数字99和100的人是怎么想的呢？他们又在搞什么鬼呢？原来这些人都来自剑桥大学的一个学生宿舍。因为每位参与者仅有一次参赛机会，所以某个爱搞恶作剧的人以其室友的名义填写多份答案后上交。我和我的研究助手最后要决定这些答案是否算数，我们觉得既然每份答卷上都写着不同的名字，就都算数吧，这使得获胜数字从12变为13。幸好，那个宿舍没有人猜13。

我们让参与者简单解释一下自己的选择，从而决出胜负。他们给出的解释的确是我们意想不到的收获，其中有些解释甚至十分机智。[8]

有一位诗人猜的是0。“正如行为学家会观察人的行为一样，《金融时报》的读者也很聪明，他很清楚这种比赛的规则，因而与行为学家斗法，他所猜的数字是最小的。”

有一个叫托尼的参与者，他认为不能预期这个世界是合理的，所以也猜的是数字1：

“答案应该是0……但工党竟然赢了。”

有一名学生猜的是数字7，他是这样解释的：“因为我爸爸多少了解一些数字和市场的情况，他比较胆小，所以他猜的是数字10。”在这里，这名学生像很多年轻人一样，低估了自己父亲的水平。如果他相信自己的父亲比一般参与者高一个等级，他很可能会赢！

还有一位猜10的诗人：“大于67的数字只有傻子感兴趣，猜的数字大于45表明你是个数字盲。从1到45中随机选择的数字的平均值为23，人们通过逻辑推理应该猜数字15，留给我的就是数字10了。”

正如所有这些《金融时报》的读者所表现出来的一样，人们心理的复杂性各不相同，所以选美竞赛现在仍可以用来类比投资者的行为。很多投资者自诩为“价值管理者”，他们努力购买低估值的股票；还有一些投资者自称“增长管理者”，他们努力购买价值增长迅速的股票。当然，没有人试图购买昂贵的股票或是即将贬值的公司的股票。那么，这些投资管理者到底想做什么呢？他们试图购买有增值潜力的股票，或者购买他们认为其他投资者随后会给予更高估值的股票，但这些所谓的其他投资者也把赌注押在了其他人对未来股价的更高估值上。

投资当下市场并不完全看好的股票也没关系，只要其他人很快改变观点和你达成一致即可！还记得凯恩斯的另一句著名的话吗，“从长远来看，我们都死了”。对一个投资经理来说，“长远”最多不超过几年，甚至只有几个月！

---

[1] 当法玛被问到进入体育名人堂和获得诺贝尔经济学奖哪个更令他自豪时，他回答说，当然是前者，并指出进入体育名人堂的人更少。

[2] 多年来，很多人都在金融学方面给了我指导，尼古拉斯·巴尔贝里斯（Nicholas Barberis）就是其中一位。我们曾在芝加哥大学共事过一段时间，他现在在耶鲁大学授课。此处的观点引自我们在2003年的一项行为金融学研究。

[3] 实验经济学家已通过很多次实验证明，正如他们预测的一样，泡沫有可能会产生。但是，金融经济学家不相信这种证明，他们认为，实验并没有给专业人士干预市场和校正价格的机会。

[4] 2013年的诺贝尔经济学奖得主是尤金·法玛和罗伯特·席勒，第17章以及本章都会谈到他们的辩论，还有芝加哥大学的经济学家拉斯·汉森（Lars Hansen），他的观点介于法玛和席勒之间，或者说可能偏向两方中的一方。

[5] 究竟这种价格波动规律是否是被禁止的，最近有相关论文的研究结果支持凯恩斯有关制冰公司股价的言论。即受季节性因素影响的公司，收入高时股价也会更高。

[6] 这种情况再次说明，规范性经济学理论（本例中为纳什均衡理论）如果被用作描述性理论，结果将会非常糟糕，根据这种理论猜数字也是一样。目前，越来越多的文献试图提供更好的描述性模型。

[7] 还有一个原因可以说明为什么有些参与者选择了数字1，因为他们发现了比赛规则中不够清晰的一点。我们让参与者在0到100之间选一个数字。他们认为比赛的“陷阱”是那个“在”字，这说明0和100这两个数字是不算在内的。虽然这对实验结果影响甚微，但通过这一点我也增长了经验，把“在”字改成了“从”字，正如我在文中所写的比赛规则一样。

[8] 还有一些人并没有这么聪明。至少有三名猜数字33的人表示，他们是用Excel程序来生成随机数，如果是从0到100中间随机选择，平均值是50！也许我对《金融时报》读者的数学能力期望过高了，但我本以为他们不用Excel程序就会知道随机数的平均值。我一直怀疑，很多人都在用电子表格代替大脑思考，这再次证明了我的疑虑。

第22章
股市反应过度了吗？

维尔纳·德邦特（Werner De Bondt）是被我成功说服加入心理学和经济学交叉研究领域的第一名研究生，正是他促成了我对金融市场的研究。1978年秋我刚到康奈尔大学时，遇到了维尔纳。维尔纳是来自比利时的一个交换生，在那年我所教授的经济学和公共政策课上，他是最优秀的学生；在第二年我教的另一门课上他也表现得出类拔萃。我鼓励他继续攻读博士学位，他在比利时军队服完兵役后便开始了他的博士生生涯。我面临着一个问题：维尔纳真正喜欢的是金融学，但对这个领域我知之甚少。

幸运的是，虽然我没有上过金融学的课程，但我在罗切斯特大学商学院教书时学到了很多金融学的基本知识。商学院的很多顶级教授都是金融学出身，因而与金融相关的话题充斥着整个商学院。我们的计划是，如果能找到一种将心理学融入金融学的方式，同时有金融系的教授来保证我们使用的都是学术界普遍接受的金融经济学方法，我就可以担任维尔纳的博士论文导师了。在这种可能性很小的情况下，我们最终找到了一个有趣的问题，研究结果也受到了大家的重视。我的一些同事对我说，我鼓励维尔纳研究这个问题，属于失职行为，但维尔纳并不在意。于是，我们一起学习金融学，而大部分时间都是维尔纳在扮演教师的角色。

维尔纳想在论文中以心理学的一个假设为基础，预测此前一些未被注意的股市效应。我建议他先尝试一些更简单的事情，比如他可以对一些已经发现的股市效应做出合理的行为学解释，就像我和什洛莫解释为什么股票比债券的回报率高一样（股权溢价之谜）。但是，对

已有现象做出新的解释存在一个问题，那就是很难证明你的解释是正确的。

以证券市场的高交易量为例，在理性世界中，交易量不会很高——实际上，应该没有多少交易量才对，经济学家有时将其称为“格劳乔·马克斯定理”。格劳乔曾说过一句很有名的话，他拒绝加入任何一个想让他加入的俱乐部。经济学家引用这个笑话时（可以想象并没有那么好笑），他们是想说明一个理性的经济人不会想要购买其他经济人想要出售的股票。假设汤姆和杰瑞是两位金融分析师，正在一起打高尔夫球。汤姆说他打算购买100股苹果公司的股票，杰瑞说，“那太方便了，我正想卖掉100股呢。我可以把股票直接卖给你，这样你就不用交佣金给经纪人了”。然而在达成交易前，他们二人却都变卦了。汤姆认为杰瑞是个聪明人，于是反复琢磨后者为什么要卖掉股票。杰瑞也和汤姆的想法一样，于是二人最终未达成交易。同样，如果所有人都认为每只股票的定价很合适，并且一直如此，那就没有买卖股票的必要了，至少人们不会产生跑赢市场的想法。

没有人会把这条极端的“无交易定理”当真，但是大多数金融经济学家都认为，或者至少在被逼问时会承认，实际上股票的交易量大得惊人。理性模型允许人们在价格上有不同意见，但很难解释在经济人的世界中为什么每个月股票的换手率大概只有5%。不过，如果有些投资者过度自信，自然就会出现很高的交易量。如果杰瑞认为自己比汤姆聪明，而同时汤姆也觉得自己比杰瑞聪明，他们二人就会高高兴兴地达成交易，但各自也会因为利用了朋友的糟糕判断力而产生一丝内疚。

我发现用过度自信解释我们观察到的高交易量是极为合理的，但却无法证明它的正确性。我和维尔纳想找到更加可信的证据。我们想根据心理学的一项研究结果来预测金融市场的未知之处，或者更理想的是，预测金融经济学家认为不可能发生的事。这真是小菜一碟。

我们打算使用卡尼曼和特沃斯基的发现：人们会根据站不住脚的数据做出极端的预测。在卡尼曼和特沃斯基用以证明此发现的经典实验中，他们要求实验对象只根据一项事实来预测一组学生的平均绩点（GPA）。共有两种 [1] 情况：第一组实验对象知道的是学生们GPA的十分位数，也就是说，成绩是否排在前十分位（即90%~100%），是否排在第二个十分位（即80%~90%），以此类推；第二组实验对象并不知道GPA十分位的信息，但知道每名学生参与的一项“幽默感”测试结果的十分位数。

当然，GPA的十分位数能够准确预测实际的GPA成绩。如果雅典娜（Athena）的GPA排在前十分位，则可以合理预测她的分数很高，比如GPA满分为4，她得了3.9。但是，幽默感和GPA似乎没有任何关系，即使有，也十分牵强。

如果卡尼曼和特沃斯基实验中的实验对象属于理性主义者，则与看到幽默感测试结果的实验对象相比，那些看到GPA十分位数的实验对象对真实GPA的预测将更趋两极化（非常高或非常低）。只知道幽默感测试结果的实验对象所做的预测应该与该学校的平均GPA相差无几，简言之，他们的预测不应该受到幽默感测试结果的影响。然而，如图11所示，结果并非如此。对于幽默感测试分数排在前十分位的学生与GPA排在前十分位的学生，实验对象预测出的GPA基本一样！对于这一结果的一种可能的解释是，实验对象对学生幽默感测试信息的反应过度。

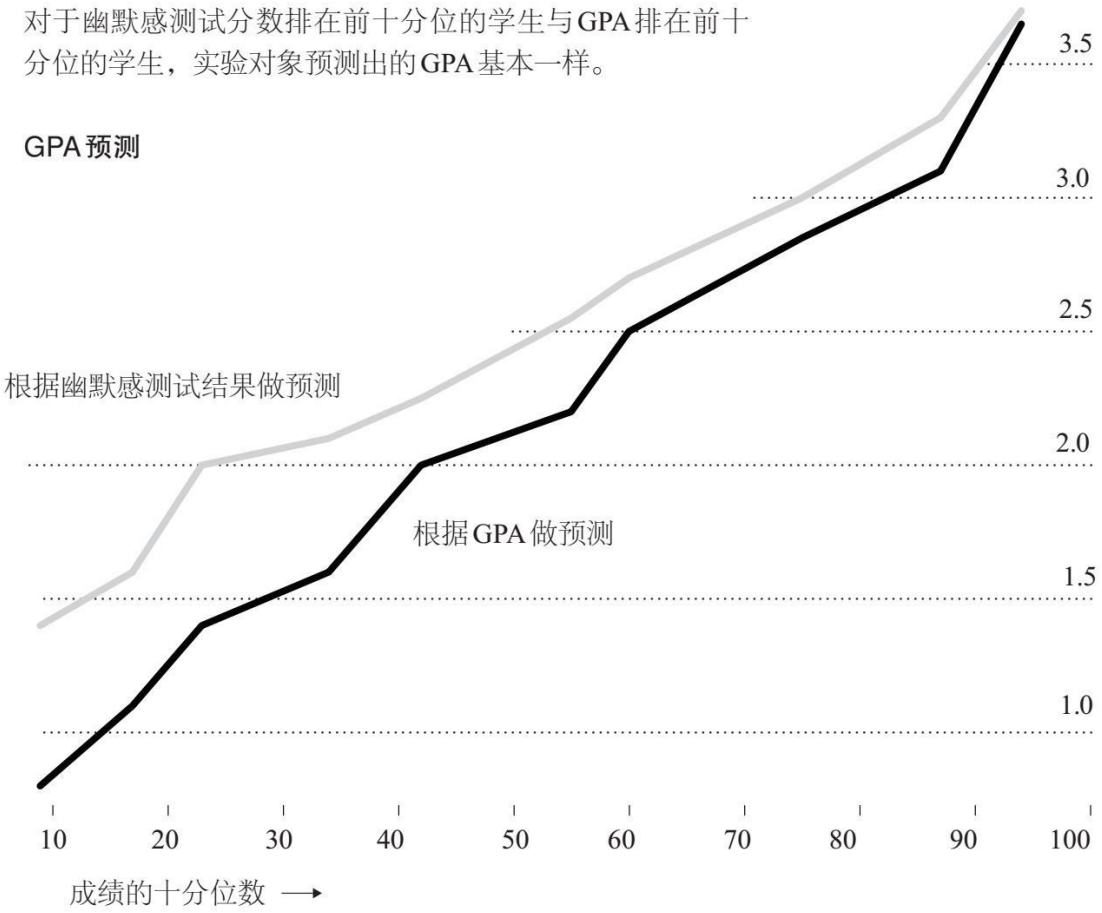


图11 GPA预测

那么投资者会不会有同样的行为，就像凯恩斯说的，对“短暂且无关紧要的”日常信息做出反应呢？如果投资者确实反应过度，我们又该如何加以证明呢？

过度反应的间接证据早已存在，即由来已久的“价值投资法”。价值投资法由投资大师本杰明·格雷厄姆（Benjamin Graham）率先提出。格雷厄姆与戴维·多德（David Dodd）合著的《证券分析》（*Security Analysis*）一书于1934年首次出版，被奉为投资圣经，格雷厄姆的另外一本著作《聪明的投资者》（*The Intelligent Investor*）于1949年首次出版，这两本书目前仍不断再版。和凯恩斯一样，格雷厄姆不仅是一名职业投资者，也是一位教授。他执教于哥伦比亚大学，他的学生沃伦·巴菲特也是一位投资大师，并视格雷厄

姆为自己心目中的英雄。格雷厄姆常被尊称为“价值投资之父”，价值投资法的目的就是找到定价低于其内在长期价值的股票，重点是如何找出这类股票。一只股票在什么情况下算是“便宜”的呢？格雷厄姆提倡的一种简单方法是计算市盈率（P/E），即某只股票的每股价格与其每年的盈利的比率。如果市盈率高，投资者就需要付出更多的钱才可以分享1美元的盈利，也就是说，通过高市盈率可以预测，盈利会快速增长，以证明当前的高股价是合理的。如果盈利的增长速度没有预期那么快，股票价格就会下跌。相反，对于市盈率低的股票，市场预期其盈利会继续保持较低的水平甚至下降。如果盈利反弹或者保持稳定，这类股票的价格就会上涨。

格雷厄姆在世时，《聪明的投资者》这本书曾多次再版，格雷厄姆去世后这本书也在不断修订。格雷厄姆在其在世时的最后一版中列出了一个简单的表格，用于说明他的投资方法的效用。从1937年开始，格雷厄姆选取了道琼斯工业指数中的30只股票（包括美国最大公司的股票），并根据市盈率对它们进行排序。之后，他建立了两种投资组合，一种包括市盈率最高的10只股票，另一种包括市盈率最低的10只股票。最终他证明“便宜”的股票不仅跑赢了“昂贵”的股票，而且领先幅度很大。从1937年到1969年，如果在便宜的股票组合上投资1万美元，其价值将会涨到6.69万美元。但如果将1万美元投到市盈率高的股票组合中，只能涨到2.53万美元（购买全部30只股票，总价值将增长到4.4万美元）。格雷厄姆从行为学角度解释了他的研究结果：便宜的股票不受欢迎，而昂贵的股票深受投资者喜爱。作为一位与众不同的投资者，格雷厄姆指出，我们是可以跑赢市场的，不过无法做到一直保持这种成功。他说，如果是在早些年，即1917~1933年，购买道琼斯指数中最便宜的股票这一策略就不会成功。格雷厄姆警告说：“由于疏忽或偏见导致的价值低估可能会持续一段时期，让人难以忍受，这种情形同样也会出现在由过度狂热和兴奋引起的股市暴涨阶段。”这句箴言在20世纪90年代末科技泡沫发生时也值得引起人们

注意。那时，昂贵的互联网股票的价格不断上涨，把那些价值股远远地甩在后面，价值投资法的投资表现十分糟糕。

本杰明·格雷厄姆在投资领域享有崇高的地位，但是20世纪80年代初，大多数金融经济学家认为他的研究已经过时。购买便宜股票这种简单策略显然与有效市场假说不符，而且格雷厄姆的方法几乎算不上高级。当时，各种投资组合的回报率数据毫无疑问都是人工计算的。现在，金融市场已经数字化，研究人员建立了各种数据库，比如收集股价信息的证券价格研究中心和收集金融财务数据的标准普尔COMPUSTAT数据库。有了这两个数据来源，相关研究就变得更加全面了，而像格雷厄姆那种涉及股票数量较少、时间跨度较短的研究方法只会被贴上落伍的标签。

与其说所有人都反对格雷厄姆的价值投资法，不如说20世纪70年代的有效市场假说指出价值投资法不可能奏效，但事实并非如此。20世纪70年代末，会计学教授桑乔依·巴苏（Sanjoy Basu）发表了一篇有关价值投资法的优秀论文，全力支持格雷厄姆的投资策略。不过，这种论文在当时若想发表，作者必须为自己得出的研究结果低声下气地道歉。巴苏在论文结尾处写道：“总之，就我所研究的长达14年的股价而言，有效市场假说也许并不能完全描述人们的投资行为。”他就差说“抱歉”了。同样，尤金·法玛的学生罗尔夫·班斯（Rolf Banz）发现了另一种反常现象，即小公司的投资组合跑赢了大公司的投资组合。在1981年发表的论文中，班斯在结尾处抱歉地写道：“鉴于有效市场假说的历史十分悠久，这很可能不是因为市场无效，而是因为定价模型存在误差。”换句话说，因为有效市场假说不可能出错，所以肯定是定价模型中遗漏了些什么。

一位名叫戴维·德勒曼（David Dreman）的投资者对格雷厄姆的投资方法做出了更加大胆的阐述。德勒曼此前已经建立了自己的投资公司，不知道他从哪里读到了卡尼曼和特沃斯基的文章。他是第一个明确用心理学知识来解释价值效应的人，即人们倾向于根据最近的情

况去预测未来。1982年，德勒曼将自己的想法写成论文，发表在《逆向投资新策略》（*The New Contrarian Investment Strategy*）一书中。与巴苏和班斯不同，德勒曼并没有为自己的研究结果致歉，但因为这本书的目标读者为普通大众而非专业人士，所以他的论文没有在金融学领域引起关注。不过，我和维尔纳读了这本书，并且发现了德勒曼的文章。

顺着德勒曼的想法，我和维尔纳做出了一个合理的假设：“市盈率效应”（P/E effect）是由过度反应引起的。因为投资者对股价的未来增长过度乐观，市盈率高的股票（即成长股，之所以称作成长股，是因为此类股票的价格必须疯涨才能证明其高市盈率的合理性）价格涨得“过高”；而因为投资者过度悲观，市盈率低的股票或价值股的价格又跌得“过低”。如果该假设成立，价值股的高收益和成长股的低收益将呈现“趋均数回归”（regression toward the mean）的现象。

趋均数回归的例子在生活中随处可见。如果一名篮球运动员在一场比赛中得了50分，创造了个人得分的最高纪录，那么下一场比赛他的个人得分极有可能低于50分。同样，如果他在一场比赛中只得了3分，这是他两年内的最差成绩，几乎可以肯定的是他下一场比赛会表现得更好。身高两米的青少年篮球运动员并不常见，我和维尔纳认为股市可能也存在这种情况。连续几年表现优异的公司顶着“好公司”的光环，将会继续快速成长，而连续数年表现糟糕的公司被贴上了“差公司”的标签，将会一事无成。我们可以把这种观点视为某种对公司的刻板印象。这种印象加上做出极端预测的倾向，趋均数回归的条件就成熟了。那些“差”公司并不像看上去的那么差，它们未来可能会表现得非常好。

股市存在趋均值回归现象似乎不是一个特别大胆的假设，当然除了一点之外：有效市场假说指出这种现象不会发生。有效市场假说的一个组成部分是“价格是合理的”，这一点说明股价不会偏离股票的

内在价值，所以，股价不可能会“便宜”。有效市场假说的另一个组成部分是“没有免费的午餐”，这意味着所有信息都已体现在当前的每股价格中了，所以你不可能跑赢市场。过去的股票收益和市盈率显然是已知的，这些数据不可能用来预测未来的股价变化，所以它们都是看似无关的因素。如果能找到趋均值回归的证据，就可以打破有效市场假说。于是，我和维尔纳决定试试看能否找到这种证据。

我们对纽约证券交易所的所有股票（当时几乎包括所有美国大公司），按照它们在某一段时间内的表现进行排序。这段时间很长，足以让投资者对公司产生过度乐观或悲观的情绪，比如3至5年。我们将表现最佳的股票称为“赢家”，把表现最差的股票称为“输家”。然后，我们把最大的赢家和输家（比如最好和最差的35只股票）分为两组，对比它们未来的表现。如果市场是有效的，那么两个投资组合的表现将会同样好。毕竟，根据有效市场假说，依据过去无法预测未来。但是，如果过度反应假设成立，输家将跑赢赢家。

这一发现可以达到两个目的。第一，可以证明我们运用心理学发现了一种新的反常现象；第二，我们为“广义的过度反应”提供了证据。在卡尼曼和特沃斯基的实验中，实验对象在预测GPA时对幽默感的测试结果反应过度。我们的实验与他们俩的不同，我们没有详细说明投资者会对什么信息反应过度。我们只是假设通过抬高或压低某只股票的价格，使其在几年的时间内成为最大的赢家或输家，投资者就很可能会对某个因素产生过度反应。

实验结果有力地支持了我们的假设。我们用几种方式检验过度反应，只要我们追踪投资组合表现的时间足够长，比如三年，投资组合的输家就会比投资组合的赢家表现好，并且会好很多。例如，在一次实验中，我们以5年为期建立了两个投资组合，即赢家组合和输家组合，然后计算接下来5年每种投资组合的收益，并将其与大盘的表现相比。在我们建立投资组合之后的5年里，输家的收益比大盘高出约30%，而赢家的收益比大盘低大约10%。

得出这些结果后，我们得到了幸运之神的垂青。赫什·谢弗林受邀组织召开美国金融学会年会的一场会议，他请我和维尔纳在会上报告我们的发现。当时，作为美国金融学会的官方出版物，《金融期刊》（*Journal of Finance*）每年会为年会的会议论文专门出版一期。具体做法是，年会各场会议的组织者可以提名一篇文章，由美国金融学会主席从中挑选一些文章发表。获选论文几个月后就能发表在该期刊上，而且不用走同行评审的正式程序。可怜的赫什当时进退两难，他是应该推荐自己的论文，还是我和维尔纳的论文呢？赫什运用其所罗门般的智慧，再加上一点儿组织者的权力，提名了两篇论文。这时我们的运气来了。当时任美国金融学会主席的是现已故去的费希尔·布莱克，就是布莱克－斯科尔斯期权定价公式的发明人之一。布莱克也颇具叛逆精神，最终两篇文章都被他选中并得以发表。

我和维尔纳的论文发表于1985年，很快就广为人知。不过，我相信如果赫什没有给我们方便，这篇文章很可能要再过几年才能发表，甚至没机会发表。首先，我们的研究结果显然违背了有效市场假说，所有人都“清楚”这肯定是错的，所以审稿人会极度怀疑我们的研究。另外，我们也绝对不会像巴苏教授那样在论文中为自己的研究结果致歉。维尔纳是个十分有原则的人，我也十分固执。

---

[1] 实际上还有一种情况，但为了简单起见，我在此省略了。在这种情况下，实验对象知道的是学生注意力测试的十分位数。这种情况的结果介于文中提到的两种情况之间。

第23章
价值股比成长股的风险更大？

有效市场假说中，“没有免费的午餐”意味着，我们的投资组合是不可能跑赢大盘的，但我们的研究结果却证明了“输家”的回报率的确高于大盘。那么，只有一种方法可以拯救有效市场假说。支持有效市场的同人们只能依靠一个重要的技术细节：如果因为承担了很大的风险而跑赢大盘，就不算违背有效市场假说。可是，如何衡量风险就成了难点。

对这一微妙细节做出阐释的第一人是尤金·法玛。他正确指出，所有针对“没有免费的午餐”的检验实际上都是对两种假设的“联合检验”，即有效市场假说以及风险和收益模型。例如，假设某人发现新公司的股票收益高于老公司，这看起来是对有效市场假说的反驳。但这并不是对有效市场假说的决定性反驳，因为有人可能会提出合理的辩解，即新公司比老公司承担的风险大，更高的收益只是理性投资者在承担更大的风险时所要求的补偿。

这种联合假设的论点可以用于解释任何违背有效市场假说的现象，包括宣扬价值投资法的格雷厄姆、巴苏、德勒曼等人的做法。如果我们的输家组合比赢家组合承担的风险高，那么观察到的高回报率可能是理性投资者在投资高风险投资组合时所要求的补偿。所以核心问题在于，是应该接受我们对研究结果的解读，将其看作错误定价[1]的证据——违背有效市场假说，还是应该将其归因于风险呢？

要回答这个问题，我们首先需要衡量风险。毫无疑问，输家组合中的股票若单独来看都是有风险的，其中有些公司甚至可能会破产。

但是，在我们的研究中，我们已经将这种风险考虑在内。如果任何一个投资组合中的股票从纽交所退市（比如因为公司破产），我们的计算机程序会假设以任何可能的价格将该股票“卖出”，或者将此项投资记录为损失。所以，我们的研究并没有对公司破产、股票退市这种风险存在的可能性视而不见。

不过，输家组合中的股票看起来确实有风险。这些看起来风险很大的股票，比如股价跌停的股票，难道不需要更高的回报率（风险溢价）吗？你可能会这样认为，但是这种想法并不符合现代金融经济学的理论。当时，衡量股票风险的正确方法是使用资本资产价格模型（CAPM），该模型由金融经济学家约翰·林特纳和威廉·夏普建立。

根据资本资产定价模型，在理性世界中，唯一需要补偿的风险将通过股票收益与大盘的相关性进行衡量。如果你的投资组合由股价波动幅度很大的高风险股票组成，而且每只股票的股价波动独立于投资组合中的其他股票，那么投资组合本身的风险就不会很大，因为各只股票的股价波动可以相互抵消。但是，如果这些股票的收益呈正相关关系，也就是说它们会同时上涨或下跌，投资组合的风险就会很大，而持有投资组合的多元化益处则不大了。在这种情况下，根据资本资产定价模型，正确衡量股票风险的方法就是计算单只股票与大盘的相关性，即“贝塔值”（Beta）[2]。粗略地说，如果一只股票的贝塔值为1.0，那么它的波动与大盘是同步的。如果贝塔值是2.0，当大盘涨或跌10%时，单只股票的价格（平均来说）就会涨或跌20%。如果股票与大盘完全不相关，那么它的贝塔值为0。

如果输家股票的贝塔值很高，根据资本资产定价模型来衡量其风险也很大，而赢家股票的贝塔值较低，风险也很小，那么有效市场假说与我们的研究结果不会发生矛盾。但我们已经验证了这一点，并在论文中阐明了结果，实际上我们发现的规律恰恰与此相反。比如，我们以三年期建立了赢家和输家组合，赢家组合中各只股票的平均贝塔

值为1.37，而输家组合中各只股票的平均贝塔值为1.03。所以，赢家组合实际上比输家组合的投资风险更大。运用经济学的标准方法调整风险后，我们的研究结果显得更加异常！

要想拯救有效市场假说中的“没有免费的午餐”这一观点，必须有人找到一种方法证明输家组合比赢家组合的投资风险更大，对“价值”的任何测量也符合同样的道理，比如低市盈率或低股价账面价值比。资产的账面价值是一个会计学术语，原则上是指公司进行清算时股东可获得的金钱数额。不管用什么测量方式，“价值股”的表现都胜过“成长股”。还有一点令有效市场假说的支持者十分震惊，即用贝塔值计算，价值股的风险也更低。

虽然像我们这样的异类、像德勒曼那样的投资经理，还有本杰明·格雷厄姆等已逝的投资大师都宣称，价值股能够跑赢大盘，但这些都没有用。直到有效市场假说的主要代表人物尤金·法玛及其同事肯尼斯·弗伦奇（Kenneth French）发表类似结果，这一事实才得到认可。弗伦奇比法玛年轻，后来二人经常合作开展研究。可能是因为我们最初的发现以及班斯提出的小公司效应，法玛和弗伦奇于1992年发表了一系列论文，指出价值股和小公司的股票收益确实高于资本资产定价模型的预测。1996年，他们二人发表了一篇论文，论文题目颇具震撼性，名为“资本资产定价模型的生死判决”（*The CAPM is Wanted , Dead or Alive* ），正式否定了资本资产定价模型。

虽然法玛和弗伦奇宣布资本资产定价模型已经过时，但他们并没有打算放弃有效市场假说。他们转而提出了“法玛－弗伦奇三因子模型”，其中除了既有的贝塔值，还加入了两个解释性因素，对小公司和价值股的高收益做出了合理解释。法玛和弗伦奇指出，各只价值股的收益是相互关联的，也就是说当一只价值股表现好时，另一只价值股也会有同样好的表现，小型股也是如此。不过，法玛和弗伦奇坦率地表明，他们找不到什么理论用于解释为什么规模和价值会成为风险

因子。资本资产定价模型建立在投资者的理性行为基础上，是资本价格的一个规范性理论，与此不同的是，找不到理论来支撑规模和价值能够预测收益的结论。之所以引入这些因素，是因为实证研究证明了它们的重要性。

时至今日，也没有证据表明小公司或价值股的投资组合比大公司或成长股的投资组合风险更大。1994年，约瑟夫·拉科尼肖克（Josef Lakonishok）、安德烈·施莱费尔和罗伯特·维什尼（Robert Vishny），发表了一篇名为“逆向投资、推断和风险”（*Contrarian Investment, Extrapolation, and Risk*）的论文。在我看来，这篇文章彻底解释清楚了价值股是否风险更大的问题。其实，价值股的风险更小。这篇论文的三位作者对此深信不疑，后来还创办了一家极为成功的理财公司——LSV资产管理公司，所采用的投资方法就是价值投资法。

虽然我认同这篇论文的结论，但法玛和弗伦奇并不相信。价值股究竟是像行为学家所说的那样发生了定价错误，还是像理性主义者所说的那样风险更大，多年来一直没有定论。现在，这一争论仍在继续，连法玛都不得不承认，无法说清楚价值股的高收益究竟是源于风险还是股市的过度反应。不过，有最新消息称，法玛和弗伦奇推出了新的五因子模型。在新加入的两个因素中，一个用来衡量公司的赢利性（预测高回报），另一个用来描述公司的投资力度（预测低回报）。巧合的是，赢利能力是本杰明·格雷厄姆做投资时判断公司价值的另一个指标。既然法玛和弗伦奇支持价值和赢利性，那么从某种程度上说，备受尊崇的格雷厄姆也得到了法玛和弗伦奇的认可。另外，确实很难证明收益高的公司比亏损的公司的投资风险更大。

所以，自20世纪60年代夏普和林特纳发明资本资产定价模型以来，我们从只有一个因子的模型发展到了五因子模型，很多经济学家后来又在其中加入了第六个因子——动量，它指的是过去半年到一年

中表现很好的公司，且其在接下来的半年到一年中还会保持这一良好的发展势头。不管是有5个因子还是6个因子，我认为在理性世界中，唯一重要的因素就是第一个，即经典的贝塔值，但贝塔值也被证明已不合时宜了。那么其他因素呢？在理性经济人的世界中，它们都是看似无关的因素。

---

[1] 在此解释一个容易混淆的术语——错误定价。在本章和下一章，当我提到错误定价一词时，是指股价会按照投资者的预测上涨或下跌，即投资者可以利用这个机会得到“免费的午餐”。这是证明有效市场假说的两个组成部分相互关联的第一个例证。认为定价“过低”的股票最后会跑赢大盘是合理的，但我和维尔纳并没有确凿的证据证明输家组合的股价偏离了其内在价值，我们只是证明了输家的股票收益更高。

[2] 为了避免混淆，我应该说明，这里的“贝塔”与第12章中提到的β－δ模型中的“贝塔”没有任何关系。我只能说经济学家十分钟情于希腊字母，而贝塔又恰好位于字母表的前列。

第24章
价格并不都是合理的

更多好书分享关注公众号：tianbooks

让我们回顾一下，有效市场假说包括两个部分：第一，我们无法跑赢大盘（即没有免费的午餐）；第二，价格是“合理的”。我和维尔纳的研究所挑战的主要是第一部分。与此同时，另一场有关大盘合理性的战争也在酝酿之中，这与有效市场假说的第二部分有关。1981年，罗伯特·席勒发表了一篇论文，文中的发现十分惊人。席勒现为耶鲁大学教授。

要理解席勒的研究结果，我们可以先想一想股价应该由什么因素决定。假设某基金决定购买一只股票，并且一直持有。换句话说，他们永远也不会卖掉这只股票，所以他们能够从中获得的只有股票红利。这只股票的价值应该等于基金会自此以后获得的所有股票红利的“现值”，也就是在考虑到“今天的钱比明天的钱更值钱”这一前提下，所有流入资金的金额。[1] 但是，因为我们并不知道某只股票在不同时间点的股票红利具体是多少，所以股价只是一种预测，即市场对未来所有股票红利的预期现值。

合理预测有一个重要特性，即预测结果不能超过预期，股价的表现也应该如此。假设你试图预测新加坡白天的最高温度。这个东南亚城市国家的天气变化不大，一般来说，热时气温大约为32℃，最热时会达到35℃，“冷”时也只会降到29℃。明白我的意思了吧？预测每天的气温是32℃就绝对不会与实际气温相差太远。如果新加坡的哪位气象预报员喝得酩酊大醉，预测某天的温度为10℃（比史上最低温度

还低），预测其后一天的温度为43℃（比史上最高温度还高），就会公然违反“预测结果不能超过预期”这一规则。

席勒正是将这一原则运用到股市中并得出了惊人的结果。他收集了从1871年以来的股价和股票红利信息，然后从1871年开始，对每一年都根据历史数据预测未来的股票红利，即如果某人购买了那时的股票投资组合，预测他未来能够得到多少股票红利，席勒将此称为“事后合理”预测。席勒的计算方法是，通过观察实际支付的股票红利，并将其贴现到某一年。长久以来，股价呈上涨趋势，席勒调整了这一显著趋势后发现，股票红利的现值就像新加坡的温度一样稳定，但股价却波动很大。我们应该将股价解读为预测股票红利现值的尝试。具体结果如图12所示，那条近乎水平的线代表股票红利的现值，而那条弯弯曲曲的线则是实际的股价，正如喝醉酒的气象员所做出的天气预报一样，两条曲线都有了某种变动，消除了长期的上涨趋势。

席勒的论文题目是“股价是否波动太大，此后的股票红利变化已经无法解释这种波动？”根据图12所示，答案是肯定的。席勒的研究在金融界引发了一场风暴。有很多论文都在攻击他的研究方法和结论，其中有一篇甚至被评论家幸灾乐祸地称为“席勒杀手”。（你也许还记得，其中一篇论文的作者是艾伦·克莱顿，我们在第17章中提到过这篇论文，它曾在芝加哥大学的那次会议上被讨论过。）

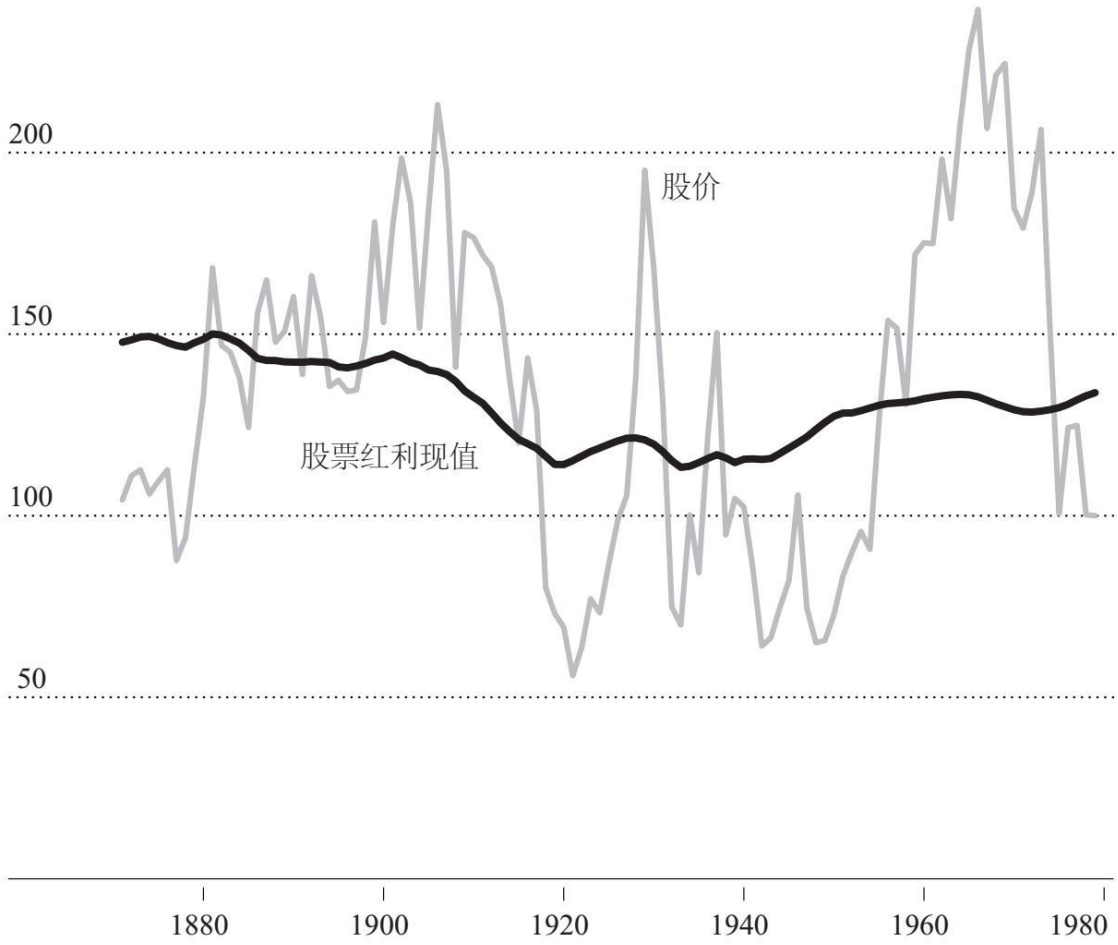


图12 股价波动幅度大吗？

资料来源：罗伯特·席勒，1981年

目前，经济学家还在为如何正确完成席勒的实验而争论，但是我认为这个问题早在席勒的论文发表几年后就被有效地解决了。1987年10月19日被称为“黑色星期一”，全球股市暴跌。这场股灾开始于中国香港，之后是欧洲和美国，并不断向西蔓延。纽交所的股价下跌幅度超过20%，而前一周的星期五已经跌了不止5%。对我们来说至关重要的一点是，19号那个星期一没有金融或其他任何方面的重磅新闻——没有爆发战争，没有政治领袖被暗杀，也没有其他任何重大事件发生。（我们可以对比一下，当年日本轰炸珍珠港之后，美国股市仅下跌了4.4%。）但是，此刻全球股价陡然直下，却没有人知道原因是什

么。接下来的几天，股市波动幅度仍然很大。星期二，美国标准普尔500指数强势反弹了5.3%，星期三又回升了9.1%，但26号的星期一又下跌了8.3%。10月末，像“罗伯特·席勒是对的：金融市场果然波动性很大”这样的标题出现在《华尔街日报》也不会让人吃惊。在理性世界中，价格只会因为消息而发生变化，而在那个星期，唯一的消息就是股价波动得十分疯狂。

如果股价极不稳定，那么从某种程度上说，它们肯定是“出了问题”。与10月15日星期二的收盘价相比，接下来那个星期一的收盘价下跌了25%以上，在没有任何消息的情况下，我们很难说这两个价格都是内在价值的合理表现。

席勒最初在写那篇论文时，并没有从心理学的角度进行思考，他只是摆出了很难合理解释的事实。当然，我是从行为经济学的角度阅读这篇论文的，我觉得我和席勒很可能成为合作者。1982年春天，席勒到康奈尔大学做讲座时，我、维尔纳以及席勒在校园里走了很久，我鼓励席勒从人类行为的角度重新审视他的论文。我不知道是不是因为我们的这次谈话，两年后他重新写了一篇论文，并成为行为经济学领域的重磅炸弹。这篇论文名为“股票价格和社会动态”（*Stock Prices and Social Dynamics*），对“正如社会现象可能会影响时尚趋势，它同样也会影响股价”这一异端学说表示支持。没有任何明显的原因，裙子的流行款式会变长或变短，难道股价的变化就不会以类似的方式跳出经济学家预测的标准范围吗？从某种程度上说，席勒论文的主题比我的更为激进。我们可以想象一下，当很多人最近不再穿带有皮革补丁的粗呢运动夹克时，试图让经济学家相信时尚的影响力是困难的。几年后，席勒和乔治·阿克洛夫在一本书中引用了凯恩斯的“动物精神”，以指代消费者和投资者反复无常的态度变化。

虽然我在描述时主要强调，席勒的研究与有效市场假说中的“价格合理性”有关，但它与“没有免费的午餐”也不无关系。为了说明原因，我们可以回忆一下价值投资法。我们可以预测，不管是市盈率很低还是一直都表现得极为糟糕的价值股，都能跑赢大盘。我们也可以计算大盘的市盈率，那么同样的原则是否适用呢？也就是说，是否可以通过购买相对便宜的股票，同时避免购买相对昂贵的股票，来跑赢大盘呢？席勒大胆地宣称：“可以，但是……”这也是我的最佳答案。

要做这种计算，席勒倾向于用股票指数（比如标准普尔500）的股价除以过去10年的平均收益。席勒之所以喜欢在计算收益时追溯之前很长的一段时间，是因为这样可以平滑经济周期中暂时的波动。相关市盈率如图13所示。

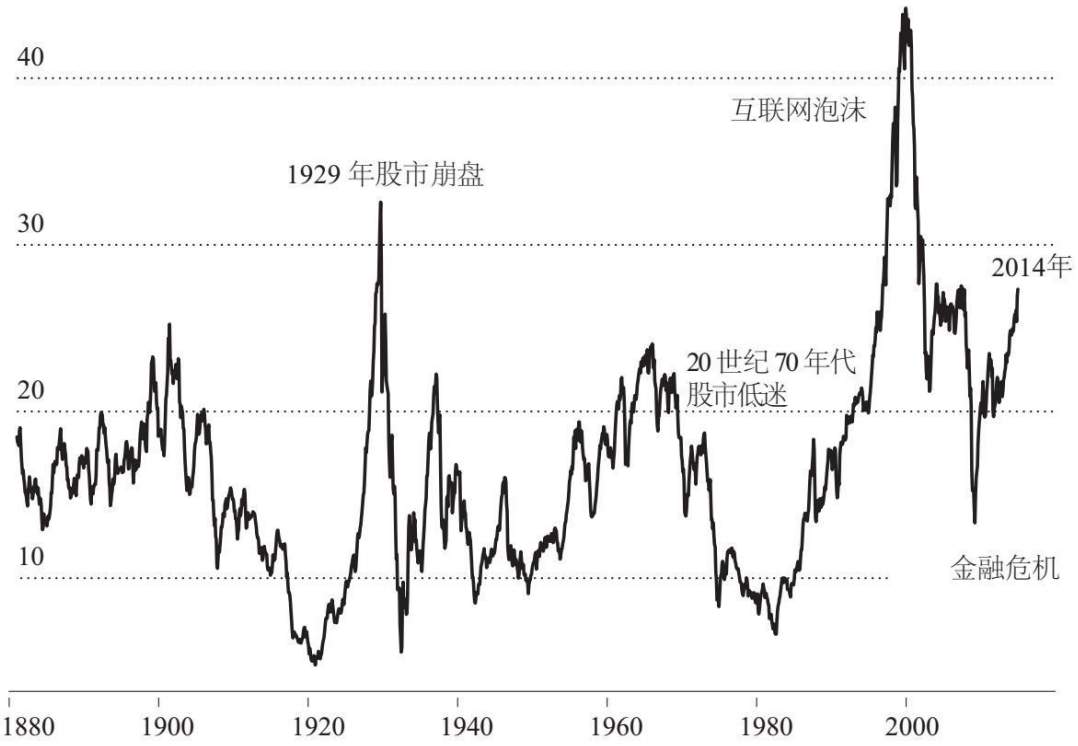


图13 股市的长期市盈率

资料来源：http：//www.econ.yale.edu / ~shiller/

以我们的后见之明，很容易从此图中看出投资者应该会喜欢的做法。请注意，当股市偏离其历史趋势时，最后总会回归均数。20世纪70年代，股票看起来很便宜，但股价最后触底反弹。20世纪90年代末，股票看起来很昂贵，最后却一路狂跌。所以，席勒的长期市盈率似乎有某种预测能力，但预测并不十分精确，这也是我们在上文中回答“可以，但是……”的原因。

1996年，席勒与约翰·坎贝尔（John Campbell）给联邦储备金监察小组做了一次简报。正是这次简报促使时任美联储主席的艾伦·格林斯潘做了一次讲话，他在讲话中用其一贯的间接方式问道，怎样才能知道股市是否进入了“非理性繁荣”期？席勒后来用这个名词作为他的一本畅销书的名字。这本书于2000年出版，当时恰逢股市开始下跌。那么，席勒的警告究竟是对还是错呢？ [2] 因为他发出警告4年后股市才到达峰值，所以经过了很长一段时间之后，他那一度被视为错误的警告才沉冤昭雪！这种精确度的不足表明，长期的市盈率并不能保证投资者获得收益。如果谁在1996年听取了席勒的建议而大肆押注市场下跌，那么在有机会获利之前他早就破产了。

房地产市场也是如此。罗伯特·席勒有很多令人羡慕的优点，其中之一就是他长期以来钟情于收集数据。正是因为收集了自1871年以来的股价数据，他的那篇论文才能写就。除此之外，他还研究过投资者情绪和房价等。关于房价，席勒是和他的好友奇普·凯斯（Chip Case）一起研究的。凯斯是塔夫茨大学的房地产经济学家，他们二人共同创立了现在广为使用的凯斯－席勒房价指数（Case-Shiller Home Price Index）。在此之前，房价指数并不十分可靠，因为特定月份出售的房屋种类不一，价格也相差很大，这会影响平均售价。凯斯和席勒很聪明，他们创建房价指数时主要依据同一处房产的重复销售数据，从而控制了房屋的质量及位置变量。

美国房价自1960年以来的长期增长情况如图14所示。2000年之前，此图使用的是政府收集的房价数据，此后凯斯－席勒房价数据问世，两种数据都包括在内。所有房价都是排除通货膨胀因素后的数据。图中显示，20世纪90年代中期之前，大部分时候房价增长比较平缓，20世纪90年代中期之后房价出现暴涨。另外，在很长一段时间内，房价与租金比都保持在大约20：1的水平上，但此后则大幅偏离这一长久以来的基准水平。通过研究这些数据，席勒提出了存在房地产泡沫的警告，最终事实证明席勒是正确的。但是当时，说不准是因为泡沫的存在还是经济状况发生了某种变化，致使更高的房价与租金比成为常态。

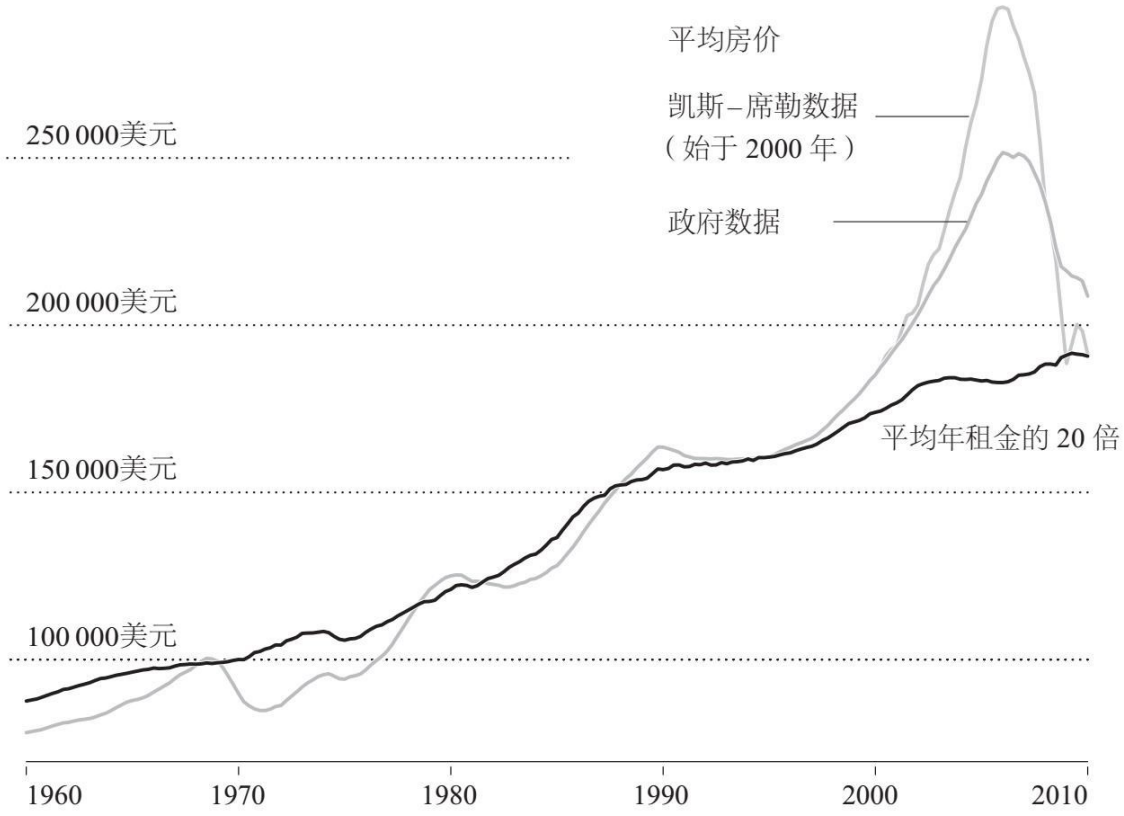


图14 房价和租金

资料来源：
http：//faculty.chicagobooth.edu/john.cochrane/research/papers/discount_rates_jf.pdf

在这里我要强调一点，这些预测虽然不够精确，但它们并非一无是处。当房价严重偏离历史水平时，不管是偏高还是偏低，这些信号都有某种预测价值。房价偏离历史水平越远，这些信号越应该被严肃对待。投资者应该避免在市场显示出过热迹象时将资金投入其中，但也不应该期待通过短线操作而获得巨大收益。比起判断泡沫何时会破裂，发现我们是否处于泡沫当中其实更容易。另外，试图通过波段操作获利的投资者几乎都很难如愿以偿。

——————————

虽然我和席勒的研究方向不同，但我们却成为好友并且建立了合作关系。1991年，我和席勒开始负责组织行为金融学的研讨会，该研讨会每半年举办一次，由美国国家经济研究局主办。很多具有里程碑意义的行为金融学论文都在这个会议上发表，这个会议为行为金融学的繁荣发展起到了极大的推动作用，也使行为经融学后来在金融经济学领域一枝独秀。

---

[1] 如果该基金决定卖掉股票，我们就会将卖价计入，然后贴现到当下。如果他们持有股票的时间足够长，那么对我们的分析几乎不会有多大的影响。

[2] 我也认为20世纪90年代末科技股的价格虚高，这有记录为证。1999年，我在一篇论文中预测，当时的情况将会发展成为巨大的互联网泡沫。但与席勒不同的是，如果我能抽出时间的话，（还记得我一直是个懒人吧？）这篇论文就可以提前两年发表。对股市做了一次准确的预测后，我决心不再做其他预测。

第25章
动物精神和封闭式基金折价之谜

席勒的研究对有效市场假说中的“价格合理性”部分可谓一记重创，但不是致命的，有关其方法论的争议一直没有停止。虽然1987年10月那个星期的股市情况很难解释，但有效市场假说的支持者们却不愿意否认“价格是合理的”。1988年春天，芝加哥大学为此举办了一次会议，我和尤金·法玛被分到了一个讨论组。法玛首先发言，他说，我们应该庆祝市场这么快就达到了新的均衡。他认为肯定是发生了什么事，投资者才调低了他们对股市未来收益的预期，股价因此做出调整，呈现出它们“应该”呈现的样子。

当轮到我发言时，我问在座的专家是否认为“黑色星期一”现值的股票红利下跌了20%，只有少数几个人认为是这样的，而法玛并不在其中。我扬起眉毛表示质疑，这时，法玛立刻面带笑容地举手赞同。他并没有退让，而且依然保持着自己的幽默感。

必须有确凿的证据，才能说服法玛和其他身处有效市场假说阵营的专家们。但是正如我们在前文中提到的，由于很难精确地衡量内在价值，从而很难证明股价偏离了其内在价值。有一种方法可以用来检验价格是否“合理”，即运用有效市场假说的一条核心原则——“一价定律”。该定律指出，在一个有效市场中，同一种资产不可能同时以两种不同的价格出售。如果出现价格不一致的情况，立刻就会出现套利的机会，也就是说可以在没有任何风险的情况下获利。假设纽约的黄金价格为每盎司1 000美元，而伦敦的售价为1 010美元，投资者就可以在纽约购买黄金，然后在伦敦卖掉。如果交易成本很低，那么在两地黄金价格变得一样之前投资者都可以从中获利。市场上有很多

聪明的交易者一直在留心观察有悖于一价定律的情况，所以套利机会几乎是转瞬即逝的，这样就保证了一价定律的适用性。如果能找到违反该定律的证据，将会重创有效市场假说。

违反一价定律的情况其实很容易就能找到，本杰明·格雷厄姆等人早已讨论过这一话题。封闭式基金这种共同基金似乎就违反了一价定律。

就我们更熟悉的开放式基金而言，投资者可以随时买入或赎回，并且所有交易的价格都是由基金标的资产的价值（即资产净值）决定的。假设一只基金只购买苹果公司的股票，一份苹果基金相当于一股苹果股票。假设苹果基金每份为100美元，投资者投资1 000美元，就可以购买10份苹果基金。如果投资者后来想要赎回基金，赎回金额将取决于苹果公司当时的股价。如果每股价格涨到200美元，投资者就可以得到2 000美元（基金收取的佣金很少）。“开放式”是指，基金所管理的资产可以根据投资者的偏好增加或缩减。

封闭式基金则与开放式基金不同。如果封闭式基金的基金经理最初打算筹集1亿美元，这个数额就不能改变，既不允许新的资金投入，也不允许原有资金撤出。（我们可以看出这种基金对投资经理的吸引力是多么大，因为投资者是不能撤资的！）封闭式基金可以在市场上交易，如果投资者想卖掉手中的基金，她必须以市价卖出。我们再回到苹果基金的那个例子上，假设它是一种封闭式基金，如前例一样，一份基金等值于一股股票，那么封闭式苹果基金的市价是多少呢？有人可能会认为是资产净值，也就是苹果公司当前的股价。如果不是苹果公司当前的股价，就违反了一价定律，因为投资者能以两种价格购买苹果股票，一种由苹果股票的市价决定，另一种由苹果基金的价格决定。

有效市场假说对封闭式基金的价格有一个清晰的预测：基金价格等于资产净值。但是，查看任何一张封闭式基金的价格表格，我们都

会发现事实并非如此（图15）。这些表格通常有三栏：第一栏是每份基金的价格；第二栏是资产净值；第三栏是折价或溢价，衡量的是前两栏价格的百分数差。这三栏数据可以告诉我们，市价往往与资产净值不同。虽然基金通常折价卖出，一般低于资产净值的10%~20%，但有时也会溢价卖出。这显然违反了一价定律，投资者用不着计算就可以从表格中看到这种反常现象，这到底是怎么一回事呢？

基金	资产净值（美元）	市价（美元）	溢价或折价（%）
加百利公共设施基金（GUT）	6.28	7.42	+18.2
贝莱德健康科学基金（BME）	38.94	42.48	+9.1
第一信托专业金融基金（FGB）	7.34	7.62	+3.8
DNP选择收益基金（DNP）	10.50	10.55	+0.4
第一信托能源收益和增长基金（FEN）	37.91	35.83	− 5.5
ASA黄金＆贵金属有限公司（ASA）	11.24	10.19	− 9.3
贝莱德资源和大宗商品战略基金（BCX）	11.78	9.93	− 15.7
第一手技术价值基金（SVVC）	29.70	18.59	− 37.4

截至2014年12月31日

图15 部分封闭式基金的溢价与折价

资料来源：Wall Street Journal online，January 1，2015

在我遇到查尔斯·李（Charles Lee）之前，我对封闭式基金的了解很少。查尔斯是康奈尔大学会计系的博士生，但他的教育背景显示他可能会对行为金融学感兴趣，于是我在他攻读博士研究生第一年时说服他成为我的研究助手。查尔斯在上我的行为经济学课程时，我建议他的课程论文可以选择封闭式基金作为主题。他接受了这个挑战。

就在查尔斯完成他的课程论文的那段时间，拉里·萨默斯（Larry Summers）与他曾经的三名学生写了第一篇有关“噪声交易者”的论文，随后又发表了一系列相关论文。“噪声交易者”一词源自费希尔·布莱克。布莱克在出任美国金融学会会长的就职演说中，用“噪声”一词与“信号”进行了对比，使之成为金融学领域的一个术语。

理性经济人只会因为真实的信号而改变投资想法，但普通人可能会对那些都不能算作信号的事件做出反应，比如看到投资公司引人发笑的广告。换句话说，看似无关的信号就是噪声，而正如布莱克和萨默斯所说，噪声交易者会根据看似无关的因素而非真实信号做出决定。

此前，萨默斯曾用更有趣的语言描述过噪声对资产价格的影响。他有一篇独立撰写的论文，但并未发表，论文的第一句话是：“看看四周，你就会看到傻瓜”。[1] 萨默斯有三名研究生：布拉德·德朗（Brad De Long）、安德烈·施莱费尔和罗伯特·瓦尔德曼（Robert Waldmann），三个人在大一时是室友。萨默斯和这三名学生一起撰写了一篇更严肃、更缜密、更客气的论文。他们提出的模型以封闭式基金为例，但没有做任何实证研究。我和查尔斯认为，我们也许可以在查尔斯的那篇课程论文的基础上填补这一空白。当时，安德烈·施莱费尔刚到芝加哥大学任教，我们邀请他一起来做这件事。我们三人共同写了一篇有关封闭式基金的论文，共指出了4个封闭式基金之谜。

封闭式基金建立后，一般由经纪人出售，他们会收取高昂的佣金，大约是售价的7%左右。但是在6个月内，封闭式基金一般会以高于10%的折价率进行交易，所以第一个谜团是：为什么有人会花107美元购买6个月后期望值为90美元的资产呢？根据这一现象，本杰明·格雷厄姆将封闭式基金称为“竖立在迟钝、愚蠢的股东之间的昂贵纪念碑”。这种说法比直接称投资者为“傻瓜”更委婉，但仍是解决第一个谜团的唯一令人满意的答案。[2]

第二个谜团是之前提到的折价和溢价。为什么基金的交易价格与资产净值不同呢？

第三个谜团是不同的基金在不同时间的折价（和溢价）情况差异很大。这一点很重要，因为它排除了很多被认为可以解释折价存在的简单理由。其中一种简单解释是，折价是因基金收取了费用或管理不当而对投资者做出的必要补偿。但是，如果这可以算作一种解释，为

什么折价情况会变化那么大呢？一般而言，费用或管理不会因为时间不同而相差很多。

第四个谜团是当折价销售的封闭式基金决定转变为开放式基金时——这往往是由于折价太多而受到来自股东的压力，其价格会趋近于资产净值。这一点排除了资产净值计算错误的可能性。总之，这四个谜团构成了有效市场之谜。

我们那篇论文的主要目标是吸引大家注意这些谜团，但我们的主要研究贡献是进一步剖析了折价随时间变化的原因。我们运用了美国封闭式基金的一个重要特点：这些基金的主要持有者是个人投资者而非机构投资者。我们假设个人投资者在市场中扮演着噪声交易者的角色，他们比退休的基金和捐赠基金等专业机构的投资者更浮躁，因为他们很容易改变自己的积极或消极情绪，我们将这些情绪称为“投资者情绪”。我们推测，当个人投资者兴致高昂时，封闭式基金的折价率会降低，但当他们比较悲观或害怕时，折价率则会升高。在席勒看来，投资者情绪显然是“动物精神”的一种。

问题是如何衡量投资者情绪。为了解答这个问题，我们也利用了个人投资者比机构投资者更可能持有小公司的股票这一点。机构投资者之所以回避小公司的股票，是因为这些股票的交易量不够，无法满足其流动性需求；共同基金等机构投资者也不会购买封闭式基金或其他共同基金，因为它们的客户不喜欢支付两种费用。所以，如果个人投资者的情绪是变化的，我们认为这会表现在封闭式基金的折价上以及小公司和大公司的相对表现上。（虽然从平均情况来看，小公司的股票表现得更好，但有时大公司的股票表现也会好于小公司。）

我们的发现正是如此。封闭式基金的平均折价与小公司股票和大公司股票之间的收益差有关；折价越大，两种股票的收益差也越大。这一发现相当于找到了大脚怪或其他神秘生物的脚印。

正如上文所说，我们绝不是第一个撰写封闭式基金主题论文的人。经济学家雷克斯·汤普森（Rex Thompson）就写过一篇相关的论文，发现折价最大时购买基金将会得到巨大的收益（这种策略也得到本杰明·格雷厄姆的支持）。伯顿·麦基尔（Burton Malkiel）同样支持这种策略，他的畅销书《漫步华尔街》（*A Random Walk Down Wall Street*）至今仍在热销。不过，我们的论文确实惹怒了一些人，其中包括诺贝尔奖得主默顿·米勒。米勒是芝加哥大学资历很深的金融经济学家，也是施莱费尔的同事。

时至今日，我仍然不知道我们的论文为什么会让米勒那么生气，不过我觉得虽然其他人也写过类似论文，但我们毕竟是自格雷厄姆以来第一波不按常理出牌的人，我们也没有为自己发现的反常现象而致歉或是寻找借口。相反，我们看上去还很高兴。最重要的是，我们用一个经济学家讨厌的反常现象（小公司效应）解释了另一种反常现象（封闭式基金折价之谜）。对于一个经济人来说，这就相当于在安息日工作时徒然呼唤上帝之名。

米勒进入了战斗模式。我们将这篇论文投给了《金融杂志》，杂志编辑勒内·斯塔尔茨（René Stulz）将论文发给了审稿人。与此同时，我们得知米勒在游说斯塔尔茨拒绝刊登我们的论文。感谢斯塔尔茨，他最终接受了我们的论文，并告诉米勒，如果米勒不认同我们的研究结果，就应该按照惯例对我们的文章做出评论，并提交给杂志。

米勒采纳了斯塔尔茨的意见，他邀请芝加哥大学的陈乃虎教授（Nai-fu Chen）以及研究生雷蒙德·卡恩（Raymond Kan）一起做研究，并针对我们的论文写了一篇评论。米勒十分机敏，那篇评论以其惯常的虚张声势的风格写成。评论是这样开头的：“查尔斯·李、安德烈·施莱费尔和理查德·泰勒（1991）宣称解决了两个而非一个长久以来悬而未决的谜团，即封闭式基金折价和小公司效应。三人认为，这两个谜团都受到了个人投资者情绪的影响。如果他们确实解决

了这些谜团，那么这种一石二鸟的做法的确很巧妙，但他们并未成功。”

在这里我就不详述双方争论的内容了，免得让大家生厌，因为其中涉及的大多是技术细节。按照惯例，我们也写了一篇文章对米勒的批评做出回应，并将其发表在同一期杂志上，其中使用了新数据来支持我们的观点，米勒认为这违反了处理此类争论的一般做法。他坚持对我们的回应进行反击，也就是说，根据惯例我们作为原作者还需要继续做出回应。

在最后两轮争论中，双方都宣称自己获胜了。我不知道谁是赢家，但我很清楚这次史无前例的无聊争论吸引了很多人的注意。数百位金融经济学家阅读了我们最初的那篇论文，这都要感谢米勒教授。米勒虽然在批评我们，但却帮了我大忙。如果不是因为米勒，《金融杂志》的很多读者可能不会注意到那篇有关封闭式基金的论文。总之，什么都比不上一场漂亮的争论能够吸引的注意力多。

---

[1] 关于这篇论文，我唯一能找到的就是费希尔·布莱克传真给萨默斯的副本，上面还有手写的评论。在开篇“傻瓜”那句之后，布莱克写道，“我称他们是‘噪声交易者’”。他们会把噪声当作信号，并且根据噪声进行交易。

[2] 有一点要说明的是，在封闭式基金折价销售时进行投资是聪明之举，但在开始发行并收取佣金时购买则是愚蠢的行为。

第26章
果蝇、冰山和负股价

我们与默顿·米勒的争论模糊了封闭式基金最重要的一个特点：封闭式基金公然违反了一价定律。这就好比我们发现了一头独角兽，然后一直争论该将独角兽的皮毛颜色称作什么颜色。几年后，当我到芝加哥大学执教后，与芝加哥大学的同事欧文·拉蒙德（Owen Lamont）再次研究了一价定律。

当时，拉蒙德还不算一位行为经济学家，而只是一位思想开明的研究者，对有趣的问题有很好的判断力。在我和席勒协助美国国家经济研究局组织的行为金融学研讨会上，拉蒙德一直是研讨会的首选参会者。研讨会上的优秀辩论者比比皆是，但拉蒙德可能是其中得分最高的人。有一次，拉蒙德要评论一篇论文，作者在文中衡量了期权交易者在交易日的焦虑程度。这项研究所使用的传感器技术很精妙，但我们很多人都在想可以从中得到什么启示。拉蒙德在评论伊始就总结道：“论文作者明确否定了交易者是木头人这一假设。”

拉蒙德发现了一个有趣的问题，有一家名为3Com的公司明显违背了一价定律。3Com公司的主要产品是应用以太网技术的网络计算机，它还收购了Palm公司，Palm公司当时是Palm Pilot这款出色的掌上电脑的生产商。1999年夏天，硅谷任何一家还算不错的科技公司的股价每一两个月几乎都会翻一番，但3Com公司的股价却一直很平。于是，公司的管理层执行了新计划去提高股价，这个计划就是把自己与Palm公司分开，让Palm公司独立经营。2000年3月2日，3Com公司卖掉了自己在Palm公司的一部分股份。这种交易被称为“股票分拆上市”，

3Com公司在Palm公司的首次公开募股中卖掉了Palm公司大约4%的股份，以及整个集团1%的股份，自己则保留了95%的股份。

此举本身就会让有效市场假说的支持者们提心吊胆。Palm公司在3Com公司内部，还是独立出来，这有什么区别吗？如果股价是“合理的”，那么将一家公司拆分为两家将不会提高它们的价值，除非母公司（即3Com公司）对Palm公司管理不善，妨碍了子公司的成长。当然，3Com公司的管理层没有宣称Palm公司的独立是因为他们管理不善。相反，3Com公司暗示，与作为母公司的一部分相比，Palm公司若独立出来会奇迹般地提升它的价值。毫无疑问，它们希望独立的Palm公司会像eBay（易贝网）、美国在线和亚马逊等当时极具吸引力的科技公司一样，市场价值得到提升。有效市场假说的支持者会对此举表示怀疑，他们认为，在充满经济人的市场中，3Com公司的价值等于Palm公司的价值加上其他所有部门的价值，将Palm公司独立出来不会影响公司的整体价值。

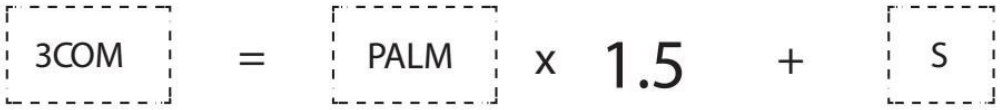
不过，20世纪90年代末的科技公司的股价显然不是由理性经济人推动的。令人疑惑的是，3Com公司的股票分拆计划确实奏效了。1999年12月13日，3Com公司首次宣布他们计划将Palm公司分拆出来，当时3Com公司的股票为每股40美元，到2000年3月1日Palm公司首次公开募股时，3Com公司的股价超过了100美元。耗时耗力的分拆计划的回报还是不小的！不过，真正奇怪的事情还在后头。

股票分拆的过程如下：最初Palm公司只有5%的股份被卖给了外部投资者，3Com公司持有余下95%的股份。几个月后，3Com公司的每位股东持有的Palm公司股份变成原来的1.5倍。一价定律此时便发挥作用了。Palm公司的原始股一旦开始交易，3Com公司的股东就将拥有两项独立的投资。一股3Com公司的股票包括1.5股Palm的股票加上3Com公司其余部分的股权，后者用金融学术语来说就是3Com公司的“自有价值”（stub value）。在理性世界中，3Com的股价等于自有价值加上Palm股价的1.5倍。

在首次公开募股中，销售Palm公司股票的投资银行家必须确定股价的金额。随着投资者对首次公开募股的热情不断高涨，他们不断提高股价，最后定为每股38美元。但是，当Palm股票开始入市交易时，股价暴涨，当天收盘时每股价格已超过95美元。投资者的确很看好独立后的Palm公司的前景。

那么，3Com公司的股价会有什么变化呢？我们来计算一下，每股3Com股票中包括1.5股Palm股票，即95美元×1.5=143美元。此外，3Com公司除去Palm公司的其余部分也是赢利的，所以3Com公司的股价至少应该涨到143美元，并且很有可能比这个金额还多。但实际上，自Palm公司股票开始交易的第一天起，3Com公司的股价却呈下行趋势，收盘时仅为82美元。这就是说，市场对3Com公司“自有”价值的估算是每股－61美元，总计为－230亿美元！你看的没错，股市显示3Com公司的其他部门虽然赢利，但其自有价值为－230亿美元。

在理性的世界中，3Com公司股票的每股价格应该等于Palm公司股价的1.5倍加上3Com公司的自有价值。



3Com公司股票的每股价格

Palm公司每股股价的1.5倍

3Com公司的“自有”价值

但是股市收盘时，股价并不合理。如果计算s的值，你会发现3Com公司的自有价值是负数。



图16

金融学中还有一个比一价定律更基本的原则，即股价不可能是负值。如果你愿意，可以抛售所有股票；股东的责任也是有限的，所以股价的绝对最低值可以降为零。没有哪家公司的股票价值是－100美元，更不用说－230亿美元了。但是，市场显示的结果却是如此。

我们换个方式思考一下。假设一个理性的经济人希望投资Palm公司，他可以花95美元购买一股Palm公司的股票，也可以花82美元购买一股3Com公司的股票，后者相当于Palm股票的1.5倍加上3Com公司的自有价值。这个选择看似不难！如果购买3Com的股票，不仅可以用更少的钱买到更多Palm公司的股票，还可以免费获得3Com公司旗下其余部门的股份，那么为什么要直接购买Palm公司的股票呢？

这严重违背了一价定律，以至于各大报纸纷纷对此进行报道。尽管如此，3Com公司的自有价值直到几个月后才摆脱负值。

为什么会发生这种情况呢？违背一价定律并使其持续一段时间，有两个必要因素。第一，要有一些投资者莫名其妙地希望拥有一股未掺杂其他成分的Palm公司股票，而不希望拥有掺有另外一股赢利公司股份且更为便宜的股票。换句话说，要有一些噪声交易者，也就是萨默斯所说的“傻瓜”。虽然购买Palm公司股票时有人知道其估值过高，但他们希望随后以更高的价格卖给“傻瓜”。

另外一个必要因素是，必须阻止专业投资者让股票恢复到正常价格。明智的投资者只会购买3Com公司的股票而非Palm公司的股票，但

真正的经济人还会更进一步。在这种情况下，专业投资者将购买估值过低的3Com公司股票，然后卖掉一定数量的Palm公司股票。当交易完成后，投资者卖掉自己买入的Palm公司股票，最终获得的利润将等于3Com作为独立公司的股价。这种交易绝不会亏本。既然大家都知道这些消息，为什么不这样做呢？问题在于首次公开募股中销售的Palm公司股票太少，无法满足所有想买入该股票的投资者：可供买入的股票少于想要买入的需求，这意味着，专业投资者无法促使Palm和3Com公司的股价达到合理的均衡点，即3Com公司的股价至少是Palm公司股价的1.5倍。[1]

3Com公司和Palm公司的故事并非唯一的特例。[2] 1923年，年轻的本杰明·格雷厄姆就发现杜邦公司持有大量通用汽车的股票，但奇怪的是，杜邦股票的市价几乎与其通用汽车的股价一样。尽管杜邦是一家赢利很多的公司，但它的自有价值几乎是零。格雷厄姆做了一笔聪明的交易，买入杜邦公司的股票，卖掉通用汽车的股票，之后在杜邦股价上涨时大赚了一笔。

不过，专业投资者并不总是一帆风顺的。多年来，荷兰皇家壳牌这家合并形成的公司一直持有两种股票，皇家荷兰石油公司的股票在纽约和荷兰交易，壳牌的股票则在伦敦交易。根据1907年公司成立时的合并协议规定，60%的利润归皇家荷兰的股东所有，而40%的利润归壳牌的股东所有。一价定律规定，两种股票的股价之比应该是60：40，即比值为1.5。但是，这两种股票是否一直按照此比率交易呢？没有！皇家荷兰的股价有时比壳牌低30%，有时高15%。噪声交易者似乎连计算“乘以1.5”都极有难度。

在这种情况下，专业投资者应该买入较便宜的股票，卖掉较贵的股票。与3Com公司和Palm公司那个案例不同的是，皇家荷兰和壳牌这两种股票的交易十分广泛，并且很容易买到，那么是什么妨碍专业投资者以1.5：1的价格比率交易这两种股票呢？奇怪的是，没有任何因

素。还有一点很重要，3Com和Palm之间的股价异常现象几个月后就消失了，但荷兰皇家壳牌公司的两种股票的差异却持续存在了几十年。[3] 不过，其中也暗藏着风险。有些专业投资者，比如对冲基金美国长期资本管理公司（LTCM）就按此法交易，卖掉较昂贵的皇家荷兰股票，买入便宜的壳牌股票，但结果却不尽如人意。1998年8月，因为亚洲金融危机和俄罗斯债务违约，美国长期资本管理公司和其他对冲基金开始赔钱，需要减仓，其中也包括荷兰皇家壳牌的股票。不过，美国长期资本管理公司并不是唯一一家发现荷兰皇家壳牌股价反常的对冲基金，它们在俄罗斯和亚洲也开始亏钱，而这并不奇怪。所以，在美国长期资本管理公司减持荷兰皇家壳牌的股票时，其他对冲基金也在这么做，但股价却朝着相反的方向变化，也就是说，昂贵的股票变得更贵了。几个星期后，这个“套利”机会以及其他类似的机会都不复存在，美国长期资本管理公司的“套利”最终失败了。

美国长期资本管理公司的案例证明了安德烈·施莱费尔及其长期合著者罗伯特·维什尼提出的“有限套利”理论。1997年，施莱费尔和维什尼发表了一篇论文，描述了一种假设的情况，这与美国长期资本管理公司的经历十分类似。这篇论文发表一年后就发生了此类事件。当股价向与投资经理预期相反的方向发展，投资者开始要求赎回资金时，股价会变得更加离谱，将呈恶性螺旋状上升。我们从中可以学到重要的一点：股价会变得异常，而专业投资者并不是总能做出正确的判断。

我和拉蒙德写的那篇有关3Com和Palm公司的论文，题目起得很大胆，叫作“市场能自动调节吗”（Can the Market Add and Subtract），我们还在芝加哥大学的金融学研讨会上做了演讲。研讨会结束时，尤金·法玛对我们列举的这个案例以及封闭式基金案例的重要性提出了质疑。他指出，案例所涉及的都是规模相对较小的金融

资产。所以，虽然研究结果与有效市场假说相矛盾，但法玛认为因为资产规模太小，所以无须担忧。

在我看来，金融领域的这些特殊案例就像遗传学研究中的果蝇。大千世界，物种繁多，果蝇并不是一个极其重要的物种，但它们的快速繁殖能力有助于科学家的研究。如果没有果蝇，开展这些研究就会变得十分困难。所以，我们发现的案例就是金融学中的“果蝇”。通过这些罕见的案例，我们可以讨论一下其内在价值。没有人能够确定3Com或Palm公司的股价应该是多少，但我们几乎可以确定在资产拆分后，3Com公司的股价至少应该是Palm公司股价的1.5倍。我认为，类似案例只是市场定价错误的冰山一角，而法玛却以为我们看到了整座冰山。

这些案例能够说明什么呢？如果一价定律可以被上述案例违背，那么就整个市场而言，显然会出现更大的差距。我们回想一下关于20世纪90年代的互联网股票是否存在泡沫的那场争论，当时甚至直到现在都无法证明科技股定价过高。但是，如果市场连Palm和3Com公司股价这么简单的问题都无法校正，以科技股为主的纳斯达克指数当然也可能定价过高。在Palm与3Com的股票交易中，昂贵的股票属于出色的Palm公司，便宜的股票属于不够活跃的3Com母公司，这似乎并不是巧合；当我们对比吸引力巨大的科技股和默默无闻的工业股的股价上涨情况时，也是如此。

那么，我对有效市场假说究竟如何评价呢？需要强调的是，作为规范性标准，有效市场假说是十分有用的。在理性经济人的世界里，我认为有效市场假说是正确的。如果没有理性模型作为起点，行为金融学的研究将无从开始。如果没有理性框架，就没有所谓的反常现象，我们也就无法发现非理性的行为。另外，目前还没有一个有关资产价格的标准行为理论可以作为实证研究的理论基础。不论研究什么课题，我们都需要一个起点来引领我们的想法，而有效市场假说仍是我们所拥有的最佳起点。

就有效市场假说被当作资本市场的描述性模型而言，我的看法就没有那么清晰了。有效市场假说包括两个部分，如果用判断政治候选人主张的尺度来衡量，我认为“没有免费的午餐”这一点是“基本正确”的。当然也有反常现象：有时市场反应过度，有时则反应不足，但大多数活跃的投资经理都没有跑赢市场，这一点毋庸置疑。正如荷兰皇家壳牌公司和美国长期资本管理公司的案例所示，即使投资者确实知道股价不合理，这种价格也仍会继续存在，甚至还会变得更加不合理。这理应吓坏那些自认为很聪明并想要利用定价错误来赚钱的投资者。赚钱是有可能的，但并不容易。[4] 当然，那些认同有效市场假说并投资低成本指数基金的投资者，他们的选择也是无可指摘的。

我对有效市场假说中“价格是合理的”这一点的评价更低。而对很多重要问题而言，“价格是合理的”这一点也更加重要。我认为这一点错到了什么地步呢？值得注意的是，在费希尔·布莱克那篇关于噪声的文章中，他表示：“我们或许可以这样来定义一个有效市场，即价格与价值的比值在两倍以内，也就是说价格在价值的一半到价值的两倍之间。当然，两倍的关系是任意的。不过，从直觉上看，鉴于价值的不确定性以及价格回归价值的程度，我认为这一数值看上去是合理的。根据这个定义，我认为几乎所有市场在任何时间都是有效的。‘几乎所有’意味着至少有90%。”

我不确定用“90%”定义“几乎所有”是否令人满意，但更重要的是，用两倍的关系来定义有效市场的浮动幅度还是太过宽泛。我们可以想一想，在房地产泡沫期间建造的所有房屋，其目前的价格也只是峰值时价格的一半。购买这些房产的人可能不会认同，房地产市场在繁荣期是有效的。另外，布莱克于1996年去世，并没有经历科技泡沫和房地产泡沫。我认为如果布莱克还活着，他可能会将价格与价值的比值更改为“三倍以内”。与2000年的峰值相比，当纳斯达克指数在2002年跌至低谷时，其跌幅超过2/3，几乎可以肯定的是，这次下跌主

要是因为最初的过度上涨。（这肯定不能归咎于互联网公司太令人失望。）

我的结论是：价格通常都是错误的，有时还错得很离谱。此外，当股价偏离基本价值的幅度很大时，资源误置的情况会非常严重。例如，当全美国的房价普遍上涨时，有些地区涨得十分迅速，房价与租金比达到历史最高点。如果房主和放贷者都是理性的经济人，那么他们应该会注意到这些预警信号，并意识到房价下跌的可能性将越来越大。不过，席勒的调查却显示，这些地区的人对房价将继续上涨的预期最乐观。人们并没有预期房价会回归均值，而是认为房价会涨得更高。

此外，在这种情况下，理性的放贷者应该对抵押贷款资格的审核更加严格，但事实恰恰相反。申请抵押贷款基本不需要交首付，对借款人的信用度也并未给予足够的关注。这些“骗子贷款”对房价的上涨起到了推波助澜的作用，而政策制定者却没有采取任何措施加以干预。

这是我们从研究市场有效性中学到的最重要的一课。如果政策制定者只是简单地相信价格永远合理，那么他们永远都不会认为有政策干预的必要。但是，一旦我们承认可能会出现泡沫，并且私营企业似乎也正在助长这一疯狂的趋势，决策者在某种程度上出手干预就是有道理的。

全球央行必须采取特别措施以帮助经济走出金融危机的困境。那些最爱抱怨这些特别措施的人，同样也会反对采取措施来降低另一场危机发生的概率。这真是太不理性了。

---

[1] 如果你手头有时间，就可能找到可以借入的股票。事实上，当时芝加哥大学有一名金融学博士生，他决定通过3Com公司和Palm公司的股票赚钱。他在每个折扣经纪商那里开户，并倾注所有的时间借入Palm公司的股票进行卖空。每当他获得Palm公司的股票，就会卖空，再用收益购买3Com的股票以对冲头寸。几个月后，交易结束时，他获得的利润十分可观，并买

了一辆跑车，他给跑车命名为“Palm-mobile”。这则故事的寓意是，我们可以从反常现象中获得上万美元的收益，但可不会是上百万美元。

[2] 2014年年中也出现了一次类似的情况，当时雅虎持有的阿里巴巴的股票价值超过了整个雅虎的价值。

[3] 20世纪90年代，我有一次向一家大型退休基金的CEO讲述这种反常现象，他说我肯定是错了，因为专业投资者当然会买更便宜的股票。我问他：“真的吗？我相信您的基金肯定持有价值上百万的昂贵股票。”我还提出可以和他打赌，如果我赢了，他请我吃一顿大餐。他很明智，并没有和我打赌。他的基金部分与标普500挂钩，而标普500则包括了溢价销售的皇家荷兰股票。

[4] 自1998年起，我一直是一家资产管理公司的合伙人。我们这家公司名为“富勒－泰勒资产管理公司”，主要寻找那些因投资者的行为偏见所导致的错误定价的机会，通过这种方法投资美国股票。我们目前还在营业，这说明我们用行为金融学成功跑赢了大盘，也许我们很幸运，抑或兼而有之。

MISBEHAVING

第七部分

助推计划：1995 年至今

我去芝加哥大学求职面试期间，曾与金融系的几位老师在教师俱乐部有过一次午餐会。我应聘的是现在被称为布思商学院的机构的一个职位。当我们离开商学院，在去往教师俱乐部的路上，我发现大楼旁边的人行道上有一张20美元的纸币。我很自然地把钱捡起来，然后所有人都笑了，因为我们都意识到当时的情况颇具讽刺意味。有一个古老的笑话是这样的：芝加哥大学的经济学家不会弯腰去捡一张20美元的钞票，因为如果钱是真的，早就有人捡走了。世上没有免费的午餐或白捡20美元这种便宜事，但是对于我这样一个异类而言，那张20美元的钞票看起来是那么真实，为它弯一次腰还是值得的。

我任职商学院这件事并非没有争议。我可以猜到，虽然我不在金融系，但默顿·米勒肯定会不高兴。我即将加入的是一个行为科学团队，该团队主要由心理学家组成，这在我看来是一个有利因素。我将有机会组建我梦寐以求的行为科学家团队，他们都经过严格的学术训练，我一直认为顶尖的商学院都应该有一个这样的团队。在此过程中，我可以进一步学习心理学，对这方面的知识我还十分匮乏。

至于商学院内部是如何讨论我的任职问题的，我并不知情，但是一名杂志记者在我到达芝加哥大学后采访了尤金·法玛和默顿·米勒，询问他们为什么让我这样一个异类加入他们的行列。我和法玛一直保持着很好的交情，他开玩笑说，他们想让我在他们的眼皮底下。记者又追问米勒为什么没有阻止我来芝加哥大学任职。这个问题显然十分无礼，米勒本可以回复，“这不关你的事”。但是，他表示之所以没有阻拦我，“是因为每一代人都会犯错误”。欢迎来到芝加哥大学！

第27章
当法律遇上行为经济学

1994~1995学年，我以客座教授的身份在麻省理工学院的斯隆商学院访学，希望与弗朗斯·勒克莱尔（France Leclerc）共度一段美好时光，弗朗斯当时正在市场营销系执教。就是在这一年，我们二人都接受了芝加哥大学商学院（后改名为芝加哥大学布思商学院）的教职，后来我们结婚了。[1] 在麻省理工学院的时候，有一天我接到了奥利·阿申费尔特的电话，他问我是否可以在他组织的一次会议上做一个演讲，谈谈行为经济学在法律中的应用。奥利·阿申费尔特就是那位允许我和埃尔德·沙菲尔用他的葡萄酒简报做心理账户研究的经济学家。奥利在电话中说：“我们需要有人来讲讲行为经济学。”我告诉奥利，这个话题很有趣，但我对法律却一无所知。我说我会先试着找一位知识渊博的合作者，然后给他回电话。

在罗素·赛奇夏令营的第一批学员中，有一位名叫克里斯蒂娜·乔尔斯，她看上去似乎前途无限。她刚刚拿到麻省理工学院的经济学博士学位，之前她取得了哈佛大学的法学学位，学习十分刻苦。克里斯蒂娜充满挑战精神，我们反复讨论不同的话题，很快就找到了足够的资料。于是，我告诉奥利，我们接受他的邀请。讲座的基本内容是，法律经济学应如何改进才能与行为经济学的最新研究保持一致。

法律经济学的传统研究方法完全以经济人模型为基础。很多法律经济学的文章都花费了很大篇幅才得出结论：如果能让市场自由运行，结果将会是最好的。很多论证都或多或少取决于某种形式的“看不见的挥舞的手”。

我们的想法是将行为经济学的某些基本要素引入这类论证，看看这些论证需要做出哪些改进。在这一点上，我采用了教学法，将这些基本要素归纳为“三个有限”：有限的理性，有限的自我控制力，有限的利己主义。而在当时，法律经济学假设人类的这些特性都是无限的。

我最后因故未能参加会议，所以克里斯蒂娜独自做了演讲，不过演讲完成得十分顺利，我们甚至觉得可以将其扩展成一篇学术论文。我们打算在履新后立刻着手写作这篇论文。克里斯蒂娜获得了在哈佛大学法学院的工作机会，当我到达芝加哥大学的时候，她也会抵达哈佛大学。

我到达芝加哥大学时，在商学院外面碰到的第一个人就是卡斯·桑斯坦（Cass Sunstein），真是太幸运了。桑斯坦是法学院的教授，之前与卡尼曼合作过，对行为经济学很感兴趣。在法律界，桑斯坦备受推崇。虽然在名义上他的专长是宪法研究，但他所撰写的文章和书籍几乎涵盖了法律的每一个分支。我们一起吃过几次午餐，彼此感觉非常投缘。他的热情极具感染力，并且知识广博得令人震惊。我向克里斯蒂娜建议，我们应该邀请桑斯坦加入法律和行为经济学的研究团队。克里斯蒂娜表示赞同，因为让桑斯坦加入我们的研究团队，就像让梅西（Lionel Messi）加入足球队一样。我们很快就一起出发并“奔跑起来”，我用“奔跑”一词是因为桑斯坦做事的效率很高。

我们三人仅花了几个月的时间就完成了论文初稿，我们的论文题目是“从行为角度研究法律经济学”（*A Behavioral Approach to Law and Economics*）。这是我写过的最长的一篇论文，而对于法学教授来说，文章越长越好，脚注再多也不怕。我们的论文发表时长达76页，共有220个脚注。它之所以仅有76页，正是因为我一直在抱怨论文过长。

当我们准备提交论文时，我发现在法学学术圈与经济学学术圈里论文的发表过程截然不同。在经济学领域，一篇论文一次只能投给一种期刊。如果该期刊拒绝，才能转投下一个。但在法学领域，作者可以一稿多投，我们就是这么做的。《斯坦福法律评论》（*The Stanford Law Review*）最先回复愿意发表我们的论文，很快，另外一本法律评论期刊也表示对我们的论文很感兴趣。于是我们有了谈判的筹码，对此我提了一个建议。既然期刊编辑想要发表我们的论文，而论文又必然会引发争议，那么为什么不让编辑邀请法律经济学领域的一位杰出人物撰写一篇评论，与我们的论文在同一期发表呢？这样的话，我们还有一次回复的机会。我想起我们之前与默顿·米勒的那次争论，吸引了很多人来关注我们的那篇探讨封闭式基金的论文。我认为这次也会产生类似的效果。

法学家理查德·波斯纳（Richard Posner）显然是做评论的最佳人选。波斯纳被视为现代法律经济学的鼻祖，该领域最杰出的著作就出自波斯纳之手，并几经修订再版。波斯纳所开辟的领域将正规的经济学推理方法引入了法学研究。从一开始，法律经济学就主要建立在芝加哥大学所奉行的传统经济学的基础上，所以波斯纳为此投入了大量的时间与精力，而我们则为他的研究提供了另一种方法。

我们知道波斯纳会认为我们的方法有很多偏颇之处，我们也知道他很快就能写完一篇评论。他不仅是一位兼职的法学教授，还是芝加哥第七巡回上诉法院（仅比美国联邦最高法院低一级）的法官，他在自己的研究领域也著作颇丰。正如经济学家罗伯特·索洛（Robert Solow）那句生动的描述，“写文章对波斯纳而言就像其他人呼吸一样容易”，给我们那篇冗长的论文写评论是不会耽误他很长时间的。

虽然我们都已猜到波斯纳对我们的论文会有什么看法，但至于他觉得哪部分内容最不可接受，则是到我们在芝加哥大学法学院演讲的前一天才知道。那天早晨，我们收到了波斯纳寄来的信，里面附有他的评论。那封信的篇幅不短，批评味儿十足，阅读时可以清楚地感受

到他写信时的情绪。波斯纳告诉我们，他已经在评论中将自己的想法详细地写清楚了，所以在我们演讲时，他会保持沉默。波斯纳知道，其他人肯定也迫不及待地要发言。也许他认为这是一个很好的承诺策略。

在谈论我们的争论之前，有必要介绍一些背景。当理查德·波斯纳以及同时代的其他学者开始从事法律经济学研究时，有很多法学家并不认同他们的某些研究成果，但因为这些法学家缺乏经济学知识，很难与之争鸣。当时，受过正规经济学教育的法学教授寥寥无几，而且他们使用的也是以经济人为主体的传统模型。试图质疑这类论文的法学家，如果与那些将法律与经济人联系起来的法学家争论，那么他们往往会觉得低人一等。后者会将前者的批评置于一旁，并且居高临下地说："唉，你真的没弄明白。"所以，在我们这次研讨会上，有些人会捍卫传统的研究方法，比如波斯纳，但有些处于下风的人也许会（悄悄地）支持我们，希望我们胜过那些居高临下的人。

桑斯坦和克里斯蒂娜都认为应该由我来主讲。他们认为我有更丰富的辩论经验，或者至少他们的想法是这样的。他们坐在旁边，我不停地朝他们那边看，却发现他们几乎快躲到桌子下面去了。

开场时，我先提醒大家，标准的法律经济学假设人们都有正确的想法，并能做出理性的选择，但如果事实恰恰与此相反呢？若真如此，法律经济学应该做出何种改变呢？我们在论文中列举了芝加哥警察局采取的一种新政策来阐释。一直以来，停车罚单一般都被放在汽车的前挡风玻璃上，用雨刷夹住。新政策是用亮橘色的纸打印罚单，并贴在侧窗上，这样路过的司机能更清楚地看到它。我们指出，从行为学的角度而言，这种做法很聪明，因为这可能会增加人们头脑中认为自己会被开罚单的概率，几乎不用付出任何代价就起到了打击非法停车的效果。[2] 这个例子看起来既不深奥，也没有争议性。但我们要知道，法律经济学公认的一点是，人们对所有事情都有正确的看

法，包括犯罪被抓的概率，人们还会通过计算预期损益来决定是否犯罪，包括非法停车、抢劫银行等。如果仅仅通过改变罚单的颜色和位置，而无须改变实际被开罚单的概率，就可以改变人们对被开罚单概率的看法，那么这可能也适用于预防更严重的犯罪。这种观点绝对属于异端。

波斯纳法官安静地坐了大约5分钟，之后就再也按捺不住了。他突然问道，为什么要忽略进化论呢？在最后通牒博弈实验中，当响应者分得的资源较少时会拒绝接受；人们会忽略沉没成本；论文中讨论的这些奇怪行为难道进化生物学没有做出任何解释吗？进化论难道不能解释这些以及其他所有“认知怪癖”吗（波斯纳坚持使用这一暗含贬义的词汇）？他的想法是，如果人类已经进化到能够注意到沉没成本，或是在最后通牒博弈实验中拒绝不公平的分配方案，那么这些行为从某种程度上讲一定是对我们有益的，也是理性的。问题解决了。

我向波斯纳保证，我绝不是造物论者，也认同进化论的科学性。我还表示，我们所讨论的很多人类行为都有进化方面的原因，这是毫无疑问的。但是，认同进化论并不意味着需要在经济分析中突出进化论的重要性。我们知道人们厌恶损失，但不需要知道这是否可以用进化论来解释。（特沃斯基曾开过一个玩笑，世界上存在过不受禀赋效应影响的物种，但它们已经灭绝了。）除非我们更改模型，指出人们会注意沉没成本，否则该模型将做出糟糕的预测。这时，波斯纳彻底被激怒了。他绝望地喊道：“你讲的东西太不科学了。”在此之前，我已决意保持冷静，所以我对他的突然爆发只是报以一笑，说了一句“好的，那么……”便继续我的话题了。后面还有更具争议性的内容，我坚决不能让这次会议变成一场看谁嗓门大的比赛，尤其是在一位联邦法官面前！

最大的争论围绕科斯定理展开。该定理以其开创者罗纳德·科斯（Ronald Coase）的名字命名，他曾在芝加哥大学法学院工作过很多

年。科斯定理可以简述为：在交易成本为零的情况下，也就是说人们之间可以极其容易地进行交易，此时资源配置的效率是最佳的。[3]

其中的逻辑很容易解释。我会循着科斯的思路，用一个简单的例子解释一下。假设亚历克莎（Alexa）和茱莉亚（Julia）是大学室友。茱莉亚很安静并且很勤奋，而亚历克莎很爱热闹，喜欢在学习的时候将音乐开到很大声，这会影响到茱莉亚。于是，茱莉亚将此事反映给舍监海利（Hallie），后者负责解决这个矛盾。海利有两种选择：她可以赋予亚历克莎将音乐放到很大声的权利，也可以赋予茱莉亚安静学习几个小时的权利。科斯定理对此有一个清晰而惊人的预测：海利的决定将不会影响亚历克莎放音乐的时长。那个时间仅仅取决于亚历克莎喜欢音乐的程度是否大于茱莉亚讨厌吵闹的程度。

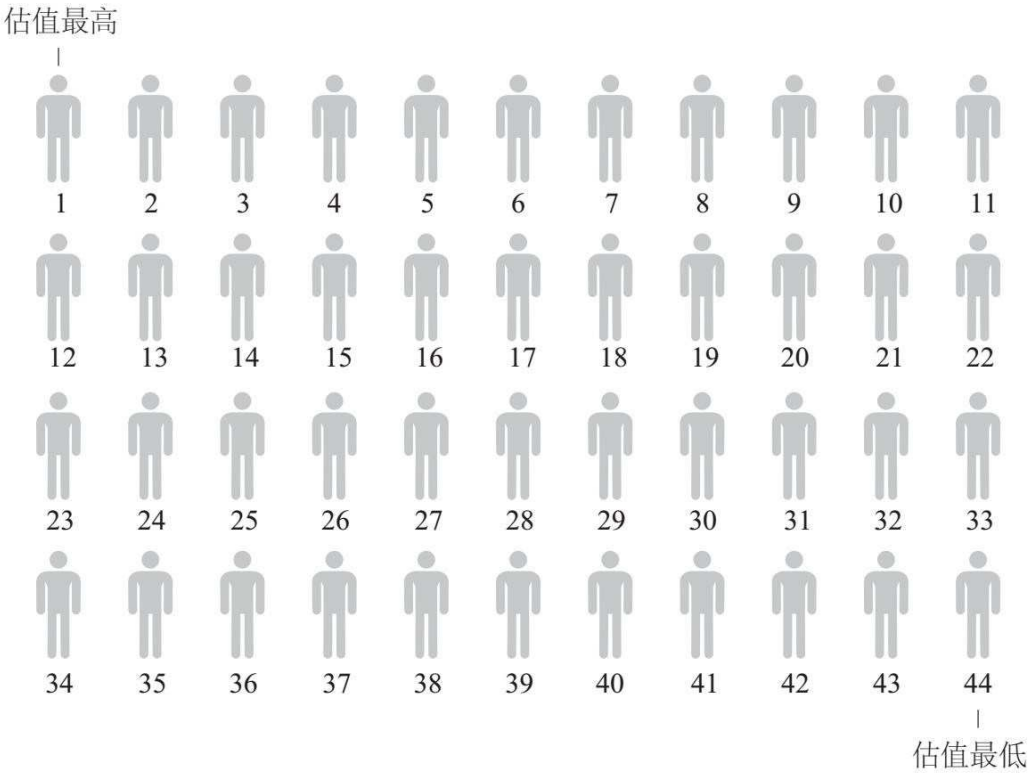
结果让人感到很意外，但逻辑很简单。假设亚历克莎愿意为大声放音乐每晚支付5美元，茱莉亚愿意为享有安静的夜晚支付3美元。如果茱莉亚有权享受安静的时光，那么根据科斯定理，亚历克莎可以支付给茱莉亚3~5美元以获得大声放音乐的权利，这个价位茱莉亚也会接受。与亚历克莎不能放音乐且没有金钱交易相比，这样做双方会更高兴。另外，如果亚历克莎得到放音乐的权利，茱莉亚将不愿意支付足够的金额让亚历克莎停下来，因为她对安静的重视程度不如亚历克莎对音乐的喜爱程度高。不管是哪种情况，茱莉亚如果想要安静的环境，都必须找个其他的地方。

这一结果之所以对法律界很重要，是因为法官常常要判断哪一方拥有某种权利。科斯定理指出，如果交易成本极低，那么法官不会判决可以实施经济活动，他只会判决谁需要付钱。一篇名为“社会成本问题”（*The Problem of Social Cost*）的论文阐述了这一结果，这是一篇被引用次数最多的经济学论文之一。

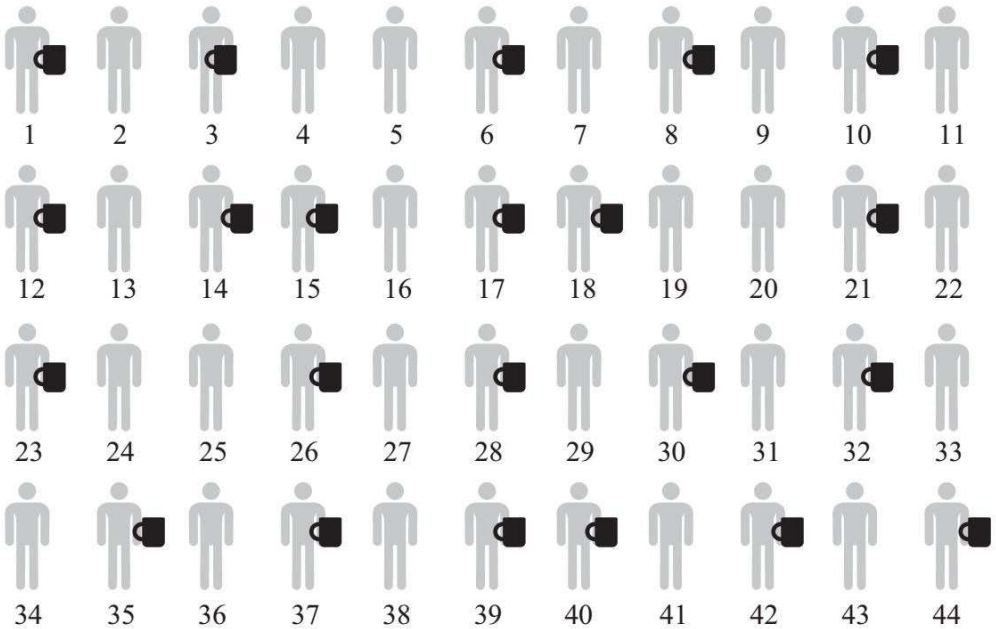
我在这个问题上的主要观点主要取决于科斯定理中的明确假设：双方达成有效经济协议的交易成本为零。科斯在这一点上很坦率，他

说：“当然，这是一个十分不切实际的假设。”虽然很多人在应用科斯定理时都忽略了科斯本人的提醒，但我们想要证明即使交易成本为零，其结论也是错误的。为了证明这一点，我们介绍了本书第16章讨论过的马克杯实验的结果，具体情况如图17所示。

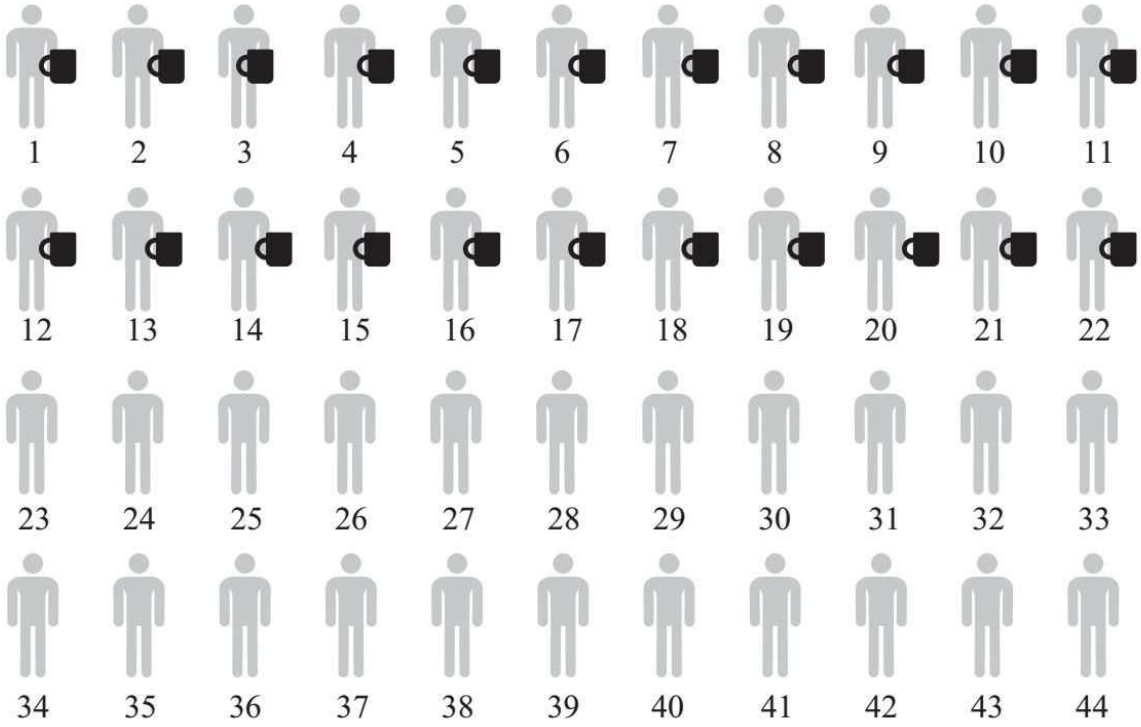
A：根据对康奈尔马克杯的估值高低对学生进行排序



B：与代币实验一样，我们将印有康奈尔大学标志的马克杯随机分给学生们。



C：如果科斯定理成立，我们预期的结果将如下图所示：



D：恰恰相反，实际结果如下图所示：

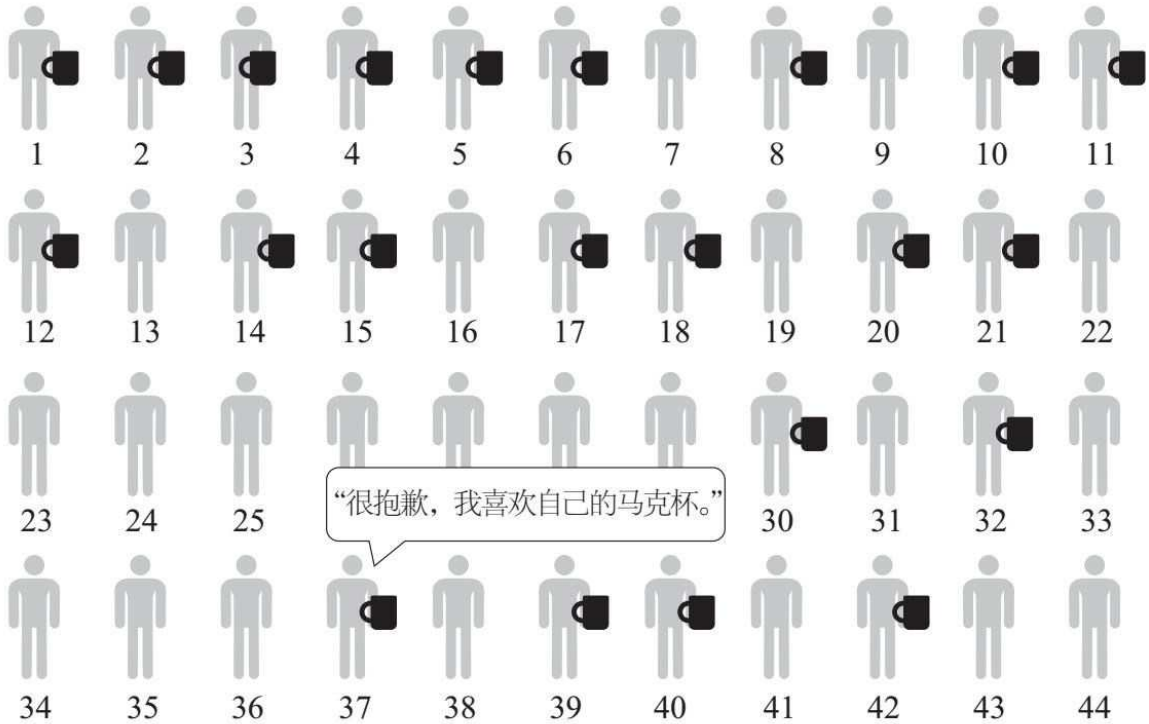


图17

资料来源：亚历克斯·伯克威茨（Alex Berkowitz）

让我们回想一下，代币实验使用的是可以兑换成现金的代币，实验人员告诉每位实验对象一个不同的代币价值，即实验结束后如果手中还有代币，可以兑换成多少现金。科斯定理预测，认为代币价值最高的学生最后会选择持有代币，也就是说资源会被分配到最看重它的人那里。结果也确实如此，正如科斯定理所预测的，市场运行得很好，也就是说，交易成本不会妨碍交易的进行。

但是，科斯定理不仅适用于代币，该定理还指出如果用马克杯等真实商品代替代币，应该会产生同样的结果。所以，当我们每隔一名学生发一个马克杯时，科斯定理预测，最喜欢马克杯的学生最后应该拥有马克杯。因为马克杯是随机分配的，所以应该会有一半的马克杯被用来交易。但是，我们发现实际交易量比预期交易量低得多。资源并没有按照预期的方式分配，其原因在于禀赋效应：与最初没有分得马克杯的学生相比，在分到马克杯的学生眼里，马克杯的价值差不多是那些没分到杯子的学生眼中的两倍。商品的分配方式确实会影响最后到底是谁拥有马克杯。换句话说，科斯定理在理论上是成立的，比如在代币实验中，但它在实践中并不适用，比如当用马克杯等实物进行交易时。我们竟然在法律经济学的研讨会上质疑科斯定理，这简直相当于犯了叛国罪。

当时，芝加哥大学有一些令人遗憾之处，其中之一就是过度容忍那些总把芝加哥商学院的传统思想挂在嘴边的学者，庆幸的是，现在这种情况已经完全改观了。我以经济学家约翰·洛特（John Lott）为例，他连续申请了一系列的访学项目，所以在芝加哥大学待了好几年。洛特最广为人知的事就是写作了《枪支越多，犯罪越少》（*More Guns, Less Crime*）一书。正如书名所示，书中的主要观点是，如果每个美国人都随身携带枪支，将没有人敢犯罪，这个观点遭到了其他

研究者的强烈反对。[4] 洛特经常积极地参加各种研讨会，他的风格很像比特斗牛犬。

洛特出席了我们举办的这次研讨会，并且看起来很生气，所以我在心里默默祈祷他最好没带枪来。洛特的妻子加特鲁德（Gertrude）是位经济学家，也出席了这次会议。她问了一个关于马克杯实验的问题：马克杯的低交易量是否可以用交易成本解释？我说，代币实验已经排除了这种解释，毕竟代币和马克杯的交易成本一样，但代币交易却符合科斯定理的预测。她似乎对我的解答很满意，但洛特随后就站出来问道，“我们难道不能将禀赋效应也视为一种交易成本吗？”听到这个问题后我惊呆了。交易成本应该是进行一场交易的成本，而不是进行交易的渴望。如果我们随意地给各种偏好贴上“成本”的标签，从而使行为与标准理论相一致，那么该理论不仅无法验证，也是没有意义的。所以，我没有与洛特争论，而是转向波斯纳，问他是否承认我并不是房间里最不讲科学的那个人。波斯纳面带笑容地点了点头，房间里所有能看到波斯纳的人也都笑了起来。因为波斯纳不在洛特的视线范围内，所以我看见他生气地问旁边的人发生了什么事。于是，我赶紧转移了话题。

最不认同行为经济学的人是那些为建立理性行为模型付出最多的人，因此可能会出现一种有趣的情况。在涉及沉没成本谬误时，他们的反对态度会不会更明显呢？当然，我不能对批评我的人说，他们这样紧抓住他们钟爱的理论不放，实际上就是在关注沉没成本。不过，我可以介绍一些新的实验数据，这些数据来自另一种最后通牒博弈实验。

在一般的最后通牒博弈实验中，实验人员会提供金钱让实验对象来分配。现在，我们改变了方式，让实验人员也有钱可赚！我们让学生们每人拿出5美元，然后进行分配。（实验对象自愿参加。）每名学

生需要填一张表格，从中我们可以知道在博弈双方每人付出5美元的情况下，实验对象在最后通牒博弈实验中会如何分配这10美元。我们还会知道实验对象作为提议者和响应者分别会做出什么样的决定。我们告诉实验对象，提议者和响应者是随机分配的，然后将这名实验对象与另一位匿名的学生分为一组。[5]

如果沉没成本并不重要，那么实验结果应该与一般的最后通牒博弈实验一模一样。5美元的沉没成本是一个看似无关的因素。不过，经济学家也许会认为，如果学生自掏腰包，那么他们会更加严肃地对待实验，其行为会更加理性。然而，我们得到的实验结果恰恰相反。虽然提议者的表现与一般的最后通牒博弈实验中的实验对象十分相似，大多数提议者至少会从10美元中拿出40%分给响应者，但响应者——我们实际关注的一方——的行为却发生了变化，这导致实验结果与标准理论的预测更加不一致。

当使用自己的钱（而非“实验人员的钱”）做实验时，响应者更关心自己是否被公平地对待，他们并没有理性地对待自身利益，也没有因为对方愿意分给他们钱（实验中最小的分配额度是50美分）就欣然接受。在卡尼曼、尼奇和我几年前做的那次实验中，响应者同意接受的最小金额平均为1.94美元。在新的实验中，这一金额提高了很多。在麻省理工学院的MBA学生中，最小金额平均为3.21美元，芝加哥大学的MBA学生是3.73美元，芝加哥大学法学院的学生是3.35美元。另外，在这三组学生中，很多响应者要求分得5美元。实验越“真实”，响应者与利益最大化趋向越不一致。正如我们所预料的，学者们听到这个实验结果后都表现得很惊讶。

不愿意接受“不公平”的对待，是科斯定理预测不准的另一个原因。很多年前，我在罗切斯特大学时就发现了这一点。我们家后院有一棵柳树，它秋末时开始落叶，直到第一场雪来临，这让清扫落叶这

项工作变得尤为艰巨。这棵柳树十分靠近我家和邻居家的分界线，所以我的邻居十分讨厌这棵树，他让我把树移走。

我对这棵树的感情十分复杂。它外观很美，夏天时还能供我们乘凉，这两点差不多可以抵消它落叶的缺点。但是，为了邻里和睦，我还是询问了移树的价钱，发现竟然需要1 000美元，这相当于我那时一个月的薪水了。我不愿意花这么多钱去移走一棵树。不过，我深谙科斯定理，实际上，我正在教一门以科斯定理为核心理论的课程。于是，我去和邻居说，我并不讨厌这棵树，如果他不喜欢，可以花钱把它移走。他认为这是他听过的最无礼的提议，所以当着我的面狠狠地关上了门，从此再也没有提起移树的事。

当人们面对不公平的对待时，他们会十分生气，甚至不惜牺牲个人利益去惩罚对方，这是我们从最后通牒博弈实验中学到的基本知识。正如柳树的这个例子所示，在运用科斯定理的情况下也会发生同样的事情。官司打完之后，原告和被告一般都会厌恶对方，败诉的一方尤其如此。按照科斯定理，如果败诉一方更看重自己刚刚失去的产权，他必须愿意出价给对方以尝试拿回产权。但是，当人们生气时，最不愿意做的事就是与对方说话。法学教授沃德·法恩斯沃思（Ward Farnsworth）曾采访了20多个办理民事案件的律师，他们的当事人要求法令救济，而法官同意或驳回了其要求。法恩斯沃思记录了当事人的“不情愿”，没有一个案件的诉讼双方在法庭判决后还会尝试沟通。

除了科斯定理，我们的论文还有一部分内容会让法律经济学的教授们怒发冲冠，那就是家长制，我们把这个话题放在了论文的最后。芝加哥大学商学院的自由主义信念的一个核心主张就是“消费者主权”（consumer sovereignty）：人们会做出合适的选择，这肯定比由他人代劳更好。当我们提出有限的理性和有限的自我控制能力这两个令人恐惧的观点时，就是在削弱这一主张。如果人们犯了错误，可以想象至少从理论上讲，有人可以帮助他们做出更好的选择。

我们知道这样说很危险，会激怒芝加哥大学的法律经济学人士，所以我们用了桑斯坦创造的“反－反家长主义”这个词语，从而以尽可能温和的方式来探讨这一话题。双重否定表明我们还没有准备好直接支持家长制，但我们确实发现，我们的研究显然削弱了“不可能帮助任何人做出更好决策”这一膝跳反射似的断言。我们用了两页的篇幅探讨这个问题，随后又用更长的篇幅剖析了“行为官僚主义者”。这是我和桑斯坦这么久以来第一次提出，如果政府官员是那个试图提供帮助的人，我们必须认识到他也是一个普通人，也会有偏见。当然，我们后来也提过很多次，但令人沮丧的是，不管我们提多少次，总有人指责我们忽略了这一点。

研讨会结束后，我们回到了教师俱乐部。克里斯蒂娜点了一杯葡萄酒，我要了双份苏格兰威士忌，桑斯坦要了三杯健怡可乐——他最喜欢的灵丹妙药。我们在研讨会上没有改变任何关键人物的想法，但我们坚持下来了。更值得庆祝的是，我们很肯定这篇论文将会引起轩然大波。

很难说我们的论文究竟产生了什么影响，不过这篇论文常常被引用，但我们还不确定在我们的助推下，是不是有人已开始投身于行为法律经济学的研究。现在，我可以说有很多行为法律经济学的研究正在进行中，埃亚勒·扎米尔（Eyal Zamir）和多伦·泰希曼（Doron Teichman）已经编辑完一本长达800页的《牛津行为法律经济学手册》（*Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law*）。加州大学洛杉矶分校的法学教授拉塞尔·科罗布金（Russell Korobkin）为该领域做出了卓越贡献，他已经准备好宣布胜利：“将对法律规则和制度的经济学分析从严格的理性选择假设中分离出来，这场仗我们已经打赢了。”我始终是一个担心自己过度自信的人，我尚未准备好宣称“任务完成”，但我确信我们绝对可以说“任务已经启动”。

[1] 弗朗斯现在已经转行，从市场营销学转行做摄影工作。以我极具偏见的眼光来看，她拍摄的照片很值得一看。你可以登陆francleclerc.com去看看。

[2] 后来我们将这种做法称为“助推”（nudge）。

[3] 除了交易成本为零，科斯定理还有一个重要条件：所涉及的金钱与争议双方拥有的财富相比“很少”。由于此次讨论的目的，我将忽略这一点。

[4] 斯坦福大学法学院的约翰·多诺霍三世（John DonohueIII）及其同事的最新研究发现，法律中“可以携带枪支”的条款如果说起到了什么作用的话，那就是增加了犯罪率。（John DonohueIII, Abhay Aneja, Alexandria Zhang. 2014）

[5] 实验能够赚钱，是因为出钱的是学生，并且提议者提出的很多方案都遭到了响应者的拒绝，也就是说，博弈双方都没有得到钱。我们总会想办法把钱返还给学生。我们经常让他们参加前文讨论的“选美竞赛”，将在实验中剩余下来的钱分给获胜的学生。

第28章
挑选办公室的风波

芝加哥大学布思商学院可以说是一个做研究的理想之地，你几乎可以感受到这块科学前沿阵地一直在向外扩充，除了2002年春天的那几个月。那段时间，至少终身教授们的研究暂停了，因为我们面临着分办公室的问题。

这个任务看似很简单。一直以来，芝加哥大学商学院都位于充满田园风光的校园内，虽然很有魅力但十分拥挤，所以商学院在两个街区以外的地方建了一座新楼。这座大楼由世界著名设计师拉斐尔·维诺里（Rafael Viñoly）设计，建成后将是一座带有漂亮中庭的现代风格的大厦。大楼与著名的罗比之家隔街相望，罗比之家是弗兰克·劳埃德·赖特（Frank Lloyd Wright）设计建造的第一处具有标志性的住宅区。维诺里在设计商学院面对罗比之家的一角时，还微妙地表达了对赖特的敬意。这座大楼宏伟壮丽、熠熠生辉，几乎所有人都期待赶快搬进去。那时剩下的就只是分办公室的问题了，这能出什么差错呢？

对于如何分办公室，有很多种可能的办法，但院长们商定了一种不同寻常的分配方法。我们将举行一次选办公室的活动，所有教员都会得到一个挑选时间段，这时他会知道哪些办公室已经被人选走，然后在剩余的办公室中任意选择一间。这一切看起来似乎都很好，但有一个重要问题，那就是如何确定选择顺序。资历仿佛是一个明显的决定性要素，那时芝加哥大学流传着一句有名的谚语，只有最近发表的那篇论文才能显示出你的水平，所以按资历排序的可能性被排除了。

抽奖这种方法也不可行，选办公室这件事太重要了，怎么能完全听天由命呢？

院长们最终决定，选办公室的次序将取决于每个人的“优点”，而优点则由副院长约翰·赫伊津哈（John Huizinga）判定。赫伊津哈不仅负责与新教师沟通合同事宜，还要安抚老员工对教学任务、薪金、同事、学生、研究预算等各种问题的不满情绪。赫伊津哈做这些工作已有几年的时间了，而且大家都很信任他，认为他是一个坦白正直的人，虽然有时可能会过于耿直。[1]

其他院长都明确表示分办公室这件事将由赫伊津哈全权负责，也就是说有什么不满也都去找他解决。经过仔细考虑后，赫伊津哈宣布了将如何确定选择顺序（以及等级）。首先，我们这些人将被分为不同的类别［赫伊津哈在此用了统计学术语“分箱”（merit）］。赫伊津哈会决定究竟分几个箱子，哪些教师会被分到哪个箱子中，但每个箱子中的教师们的顺序将通过随机抽签来决定。箱子的具体数量当时就没有做说明，直到现在我们仍然被蒙在鼓里。我们从下文中会看到，这给选择过程造成了一定的模糊性。

选办公室那天，每人有15分钟的选择时间，届时还会有一位工程设计师在现场帮忙。当时，大楼还像个铁笼子，所以教师们不可能实地考察办公室，但是有设计图纸和大楼的建筑模型做参考。还有两条有关利益的规则：办公室不可以进行交易；并且在一位资深教授的要求下，院长们强调，不可以花钱从同事那里购买优先选择权。这两条规则表明，即使在芝加哥大学布思商学院这样有很多人支持婴儿和器官可开放交易的地方，也有些东西仍非常神圣，以至于不能在市场上销售，那就是教师办公室。

大多数教师似乎都期望选择过程像赫伊津哈设置的这样有些模糊，几乎所有的资深教授都知道自己拥有优先选择权，因此很高兴。

随后的几个星期一直风平浪静。

终于，所有教师都收到了一封邮件，得知选办公室的活动将在几周后举行，并且每个人都知道了自己的选择时间段，比如周三上午10点15分到10点30分。这封邮件没有显示出等级的划分，我们处于茫然的状态……大约有30分钟。金融与经济专业有一位资深教授名叫阿尼尔·凯什亚普（Anil Kashyap），他活力十足，自告奋勇地担负起弄清楚选择顺序的重任。他发了一封邮件，让所有人把他们选办公室的时间段回复给他。只用了几个小时的时间，凯什亚普就把大致的排序弄出来了。

资历并没有被完全忽视，所有拥有终身教职的全职教授都排在（未获得终身教职的）副教授之前，副教授又排在助理教授之前，之后是兼职教授，再往后是其他教职的人。未获终身教职的教授们的选择顺序显然是随机安排的。面对这种情况，资历较浅的教授都回到了自己的研究中，希望有一天可以获得终身教职，以期能在那些资深教授的办公室里办公。但与此同时，资深教授们那里却乱成了一团。

赫伊津哈从来没有向我透露过资深教授的选择顺序究竟是如何确定的，就我所知，他也没有告诉其他任何人。下面是我自己的猜想。[2] 我认为全职教授被分别放在三个箱子里。第一个箱子（A箱）中大约有十几个人，他们都是各自所在领域的明星或资历很深的人，会计学、经济学等专业至少会有一位教授入选，而金融专业在商学院规模最大，所以会有几位教授入选。到目前为止，一切都没问题。如果尤金·法玛第一个选办公室，没有人会抱怨，毕竟他是芝加哥大学最杰出的教授。

B箱里基本上是除A箱中的人之外其他的终身教授，而C箱中则是那些不再积极做研究的人。赫伊津哈展现了君子风度，他自己是终身教授中最后一个选办公室的人。我相信赫伊津哈将某些人选入A箱中，应

该考虑了以下两点原因。一是要褒奖那些为商学院做出重大贡献的人。二是想将明星教授分散开来，因为最具吸引力的办公室位于各个楼层的角上，所以他们会彼此分开。商学院的大楼共5层，占据了一整个街区，教师们的办公室分布在上面的三层中。

B箱中有几个人认为自己应该被分到A箱中，但结果却被分在B箱中，而且抽到了很靠后的顺序，他们备感郁闷。其中最生气的当属“阿尔希”[3]，他们专业有个叫“克莱德”的人被选入了A箱，并且很幸运地抽到了第二的选择顺序，而阿尔希不仅在B箱中而且还抽到了最后几位的选择顺序，还排在两位比他年轻的同事后面。

那一刻“生气”这个词根本无法形容阿尔希的情绪，他简直是暴跳如雷。他坚持认为，整个选择过程都是暗箱操作，虽然有大量证据证明事实并非如此，但他仍不相信。第一选择权被道格·戴蒙德（Doug Diamond）抽中，戴蒙德是深受尊崇和爱戴的一位教授，但在学术圈之外知道他的人并不多。法玛抽到的是第三选择权。我记得当时大家都认为唯一一个真正高兴的人是戴蒙德，但就愤怒而言，没有人能比得过阿尔希。

阿尼尔·凯什亚普排好选择顺序后，又想试验一下教授们会如何选择。选择权排在前面的人可能想知道之后谁会成为他们的“邻居”。我们用邮件做了一次“模拟”选择实验，我们依次发给戴蒙德、克莱德、法玛等人一张电子表格，让每个人挑选他们中意的办公室。

教授们传阅了楼层平面图，但还希望了解更多的信息，比如每间办公室的大小、办公室是否有恒温器等。大约1/3的办公室装有恒温器，使用这些办公室的人可以用恒温器调节室内温度，至少从理论上说是这样的。我建议赫伊津哈也给其他办公室装上可以起到“安慰”作用的假恒温器，这样所有人都会很高兴。我选的办公室装有真的恒

温器，根据我的经验，真的恒温器控制温度的效果和假的差不多。模拟选择实验花了两天时间才完成，其间有人大声抱怨“某某人死哪儿去了，他难道不看邮件吗”。大家都对模拟选择实验很感兴趣，于是我们又做了一次，看看有没有人改变主意。这一点很重要！

选办公室的日子终于来到了，早上8点30分正式开始。唯一的问题就是，当有人选择了模拟选择实验中后面某个人所选的办公室时，被“抢占”了办公室的人会想：“那是我的办公室，你这个杂种！”看起来即使是在模拟选择实验中明确了所有者的办公室，也会产生禀赋效应。后来发生了一件奇怪的事，金融学教授路易吉·津加莱斯（Luigi Zingales）在下午1点15分选办公室，他看中了五层的一间办公室，他的几位研究公司金融学的同事的办公室都在那附近。但是，津加莱斯生性多疑，他认为这和他在意大利长大有很大的关系，因此他对自己所选办公室的大小表示怀疑。

设计师试图搪塞过去，但津加莱斯执意要核查一下图纸。当设计师拿出真实的楼层平面图，发现津加莱斯是对的。他选的办公室比图纸所给的信息要小差不多两平方米。其实所有办公室都很大，面积为17~21平方米。于是，津加莱斯立刻改变主意，选了一间更大的。他回到办公室，和同事们分享了自己的发现。他自然没有将自己的怀疑告诉在他之前选择办公室的人，以免自己失去竞争优势。消息传得很快，之前已经选完的人纷纷要求重新测量他们已选好的办公室，结果确实发现了类似问题，而且正选的人也想要调换。这下乱套了！赫伊津哈当时正外出开会，终于在下午3点左右赶了回来，选择过程暂时告一段落，所有办公室将重新测量面积。

新的测量结果几天后才能公布，其间那些已经选完的人也不高兴了。他们当中有些人的办公室“缩了水”，他们想与那些选择权在他们后面的人交换。赫伊津哈发了一封邮件，宣布下周将重新开始选办公室。已经选过的人可以换办公室，但不能选择其他人已经选择的办

公室，即使那个人的选择权排在后面。这引起了更大的混乱。正在这时，赫伊津哈走进了教师休息室，他戴了一副格鲁乔·马克斯的标志性塑料眼镜，仿佛要把自己伪装起来。屋子里的人大多都笑翻了，但那些仍在气头上的人却没有笑。

———————————

大约一年以后，我们搬进了新大楼，事情大体上还算顺利。事后看来，选办公室这场风波中最显著的一点就是，除了9个在拐角处的办公室，其他办公室基本上一样。它们都很好，比旧大楼中的办公室要好得多。当然，有些办公室大一点儿，有些办公室能看到更优美的风景，但现在看到的这些差别在选择阶段其实并未受到重视。比如，五楼的办公室最先被挑选完，这可能基于“越高越好”这一有缺陷的启发法；但五楼没有四楼的风景好，并且在三部电梯中只有一部可以抵达五楼。北边的办公室风景最好，可将芝加哥的城市风光尽收眼底，但这些办公室却不是最先被选走的。

如果“朝北”的因素因为光线适中且风景优美而成为市场中值得买的商品，那么“尺寸”这个因素就有炒作的嫌疑。18平方米和20平方米的差别其实并不明显，大多数到访商学院的人都没有意识到办公室的大小不同。但是，如果你在电子表格中看到的只是一列标有面积数字的办公室，这个因素必定会受到过度的关注。如果以数字形式呈现，人们就会将其考虑在内。

事后我觉得如果选办公室的过程能更透明一些，把教师分为几类，所引起的愤怒就可能会减轻，比如公开箱子的具体数量就是很好的一个方法，这至少会让阿尔希相信他的选择权并不是故意被排到后面的。

另外，我还认为设计师拉斐尔·维诺里及其设计团队也要负一点儿责任。虽然他们尽职尽责地花了很长时间与学生、教师、行政人员

来讨论大楼的功能，并且建成的大楼确实既美观大方又功能齐全，但没有人告诉设计师办公室将如何分配。如果他知道这一点，也许可以不设计位于大楼拐角的办公室。即使在设计后期，他也可以实现这一改变，让道格·戴蒙德的办公室小一点儿。戴蒙德的办公室在五层的东北角，是所有办公室中最大的一个，这简直是往那些不幸的教授的伤口上撒盐。当时我提出建议，如果有可能的话，设计师应该把戴蒙德办公室的面积分出一部分给他的邻居们，这样人们就不会一眼看出它的不同了。但是，维诺里只是一名设计师，当时“选择设计师”这个名词还没有出现。

---

[1] 赫伊津哈还是一个超级篮球迷，他经常在NBA梦幻联盟游戏中获胜。分办公室的事情过去几年后，他成为身高2.26米的球星姚明的经纪人。

[2] 我给赫伊津哈看过本章内容，让他评论一下我的猜测。他既没有肯定，也没有否定我的想法，但他确实承认我猜测的基本内容是正确的。

[3] 本章提到了两个人只写明了姓氏，其实确有其人，但他们的名字是虚构的。

第29章
球队选秀与贝克尔猜想

在顶尖的研究型学府做教授有很多独一无二的好处，其中我最珍视的一点就是：只要是我觉得有趣的事，几乎都可以进行研究，并且还可以称之为工作。前面我们已经看到，我写了一篇有关饮酒者心理账户的论文。接下来的两章我们将涉足其他两个领域：美国国家橄榄球联盟的选秀活动和电视竞猜类节目中参赛者的决策，这两个问题从表面上看似乎微不足道，但其共同点是所涉金额很高，这为我们提供了研究此类决策的绝佳途径。批评人士不断指出，如果做决策时所涉金额足够高，“行为偏差”（behavioral bias）就会消失，我们研究这两个问题就是为了回应这些批评声。

其中一个批评美国国家橄榄球联盟选秀活动研究的声音来自加里·贝克尔（Gary Becker），他是芝加哥大学研究价格理论的著名学者之一。[1] 我将这种批评声称为“贝克尔猜想”。贝克尔认为，在充满竞争的劳动力市场上，只有能像经济人那样完成工作的人才会得到重要的工作。当被问到他对行为经济学有什么看法时，贝克尔做出了如下猜想：“社会分工即使没有完全消除（由有限理性引起的）任何效应，也会大大减弱这些效应……即使有90%的人无法进行概率计算时所需的复杂分析，也不要紧，因为剩下的那10%的人可以完成这些工作。”本章我们将检验贝克尔猜想：它是否适用于国家橄榄球联盟中各个球队的老板、总经理和教练？先剧透一下：不适用。

我是和我以前的学生凯德·马西（Cade Massey）一起研究这个话题的，凯德目前在沃顿商学院工作。我和凯德的合作经历与我和维尔纳·德邦特的合作经历差不多。我来到芝加哥大学的第一年就遇到了

凯德，他当时还是一名MBA班的学生。令我印象深刻的是，他对如何解释人们的行为、如何使研究项目更加有趣等问题有着很好的直觉。我鼓励他继续攻读博士学位，他同意了，后来证明这个决定对我们以及有幸听过他讲课的学生来说都是一件好事。

我们的论文基本上围绕美国国家橄榄球联盟的选秀活动展开。在联盟中，每支球队选择球员的方式都与教授选办公室的方式十分相像。另外，请不要担心，其实要理解本章内容，并不需要特意关注美国的橄榄球比赛。总之，本章所谈及的问题，每个组织在选择员工时都会遇到。

下面介绍一下美国国家橄榄球联盟的选秀规则。每年春末，球队都会挑选有潜力的球员。几乎所有候选人都在美国高校踢球，专业球探和总经理可以借此了解他们的表现。每支球队轮流选择球员，选择顺序由球队前一年的比赛成绩决定。成绩最差的球队最先选择，而冠军球队最后选择。选秀共有7轮，也就是说每支球队开始时都有7个选秀权，不过有时也会有额外的选秀权，但这与我们的研究没有多大关系。球员的第一个合同期一般为4~5年，在此期间，他只能为选择他的球队效力。合同期满或者该球员退出球队，他就是自由球员了，可以与他喜欢的任何球队签约。

球队选秀与芝加哥大学商学院选办公室有一个重要的不同之处，即球队是可以交换选秀权的。比如，拥有第4顺位的球队可以放弃这个选择权，以换取两个或多个靠后的选秀权。我们样本中的选秀权交易次数超过400次，这足以让我们知道球队对靠前的选秀权有多么重视。球队还可以用今年的选秀权换取未来几年的选秀权，这为我们提供了研究球队的时间偏好的机会。

在开始研究之前，我和凯德有一种强烈的预感，即球队在选秀过程中肯定有一些非常不合逻辑的行为。具体而言，我们认为球队会过于看中靠前的选秀权，我们的预感有一部分来自几个极端事件，其中

最著名的事件与传奇人物迈克·迪特卡（Mike Ditka）有关，他之前是一名具有传奇色彩的球员，后来成为新奥尔良圣徒队的教练。

在1999年的选秀活动中，迪特卡坚信唯一影响圣徒队夺冠的因素就是能否签下跑锋里基·威廉姆斯（Ricky Williams）。当时，圣徒队是排在第12顺位选择球员的球队，迪特卡担心威廉姆斯会被前面11支球队中的一支选走，所以迪特卡公开宣布他愿意用本队的所有选秀权交换威廉姆斯（这可不是最明智的谈判策略）。当轮到第5顺位的华盛顿红皮队时，威廉姆斯还没有被选走，迪特卡的愿望实现了，不过代价十分高昂。圣徒队的选择顺序从第12顺位上升到第5顺位，但为此放弃了其此次选秀的所有选秀权，以及次年第一轮和第三轮的选秀权。放弃次年的选秀权对圣徒队来说代价实在是太大了，因为该球队1999年的比赛成绩是倒数第二，也就是说他们放弃了2000年的第二顺位。显然，签约威廉姆斯并不足以改变圣徒队失败的命运，迪特卡也被解雇了。威廉姆斯在圣徒队效力4年，他固然是一个非常好的球员，但并不具备左右比赛结果的能力。另外，圣徒队本可以利用迪特卡放弃的选秀权选到更多好球员，大家共同努力去争取更好的成绩。这引发了我和凯德的思考：为什么要进行这种交易呢？

我们发现在国家橄榄球联盟的选秀过程中存在一种普遍性行为，即通过交易得到更靠前的选秀权，而圣徒队的做法只是其中的一个特例。心理学领域有5种关于决策的研究发现可以支持我们的假设：排名靠前的选秀权实在太贵了。

1. **过度自信。** 人们可能过于相信自己在辨别两名球员优劣上的能力。

2. **过于极端的预测。** 在橄榄球选秀过程中，评估潜在球员素质的球探很喜欢说某某球员很可能成为超级明星，但巨星往往不那么容易出现。

3. **赢家的诅咒。** 当很多人为某标的物展开竞争时，赢家对该物品的估价往往最高。选球员也是如此，尤其是那些很早就被选走又受到大力追捧的球员。赢家的诅咒指出，这些球员素质很好，但并不像选择他们的球队认为的那样好。大多数球队都认为里基·威廉姆斯是一名极具潜力的优秀球员，但他们喜欢威廉姆斯的程度都比不上迪特卡。

4. **错误共识效应（false consensus effect）。** 一般来说，人们倾向于认为其他人和自己有同样的偏好。比如，iPhone（苹果智能手机）刚上市时，我让班里的学生匿名回答了两个问题：你用的是iPhone吗？你认为班里有多少人在用iPhone？用iPhone的学生认为大多数同学都在用iPhone，而没用iPhone的学生则认为大多数学生都没用iPhone。橄榄球选秀也是一样，当一支球队想选某个球员时，他们认为其他球队也有这样的想法。因此他们会尽全力去交换靠前的选秀权，以防止其他球队捷足先登。

5. **现时偏见。** 球队老板、总经理和教练都想马上就赢得比赛。对于那些在选秀中很早就被选中的球员来说，球队寄希望于他们能立刻改变一个落后球队的命运，使其翻身成为赢家或是超级碗的冠军。球队要的就是马上赢得比赛！

所以我们的基本假设是，靠前的选秀权的价值被高估了，也就是说，选秀活动并不符合有效市场假说。幸运的是，我们收集到了所有研究所需的数据，可以严谨地检验这一假说。

我们分析的第一步就是估算选秀权的市场价值。因为选秀权常常用于交换，所以我们可以通过其历史交易数据来估算选秀权的相对价值。如果你的选择权排在第12顺位，而你想上升至第5顺位，就像迪特卡那样，你愿意为此付出多大代价呢？分析结果如图18所示。图中的圆点表示具体的交易，也就是我们绘制曲线时所采用的数据。此图中有两点比较惹人注目：第一，曲线十分陡峭。第一顺位的价值是第32

顺位的约5倍，而第32顺位是第二轮的第一顺位。原则上说，拥有第一顺位的球队可以通过一系列交易，得到第二轮中靠前的5个选秀权。

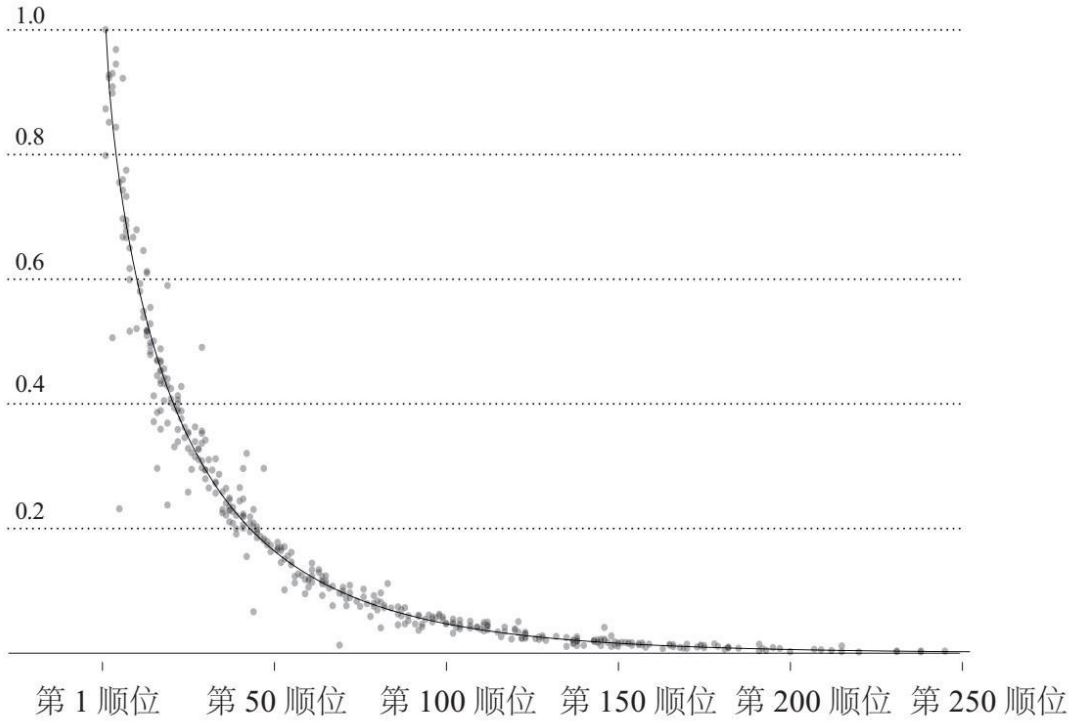


图18 美国国家橄榄球联盟选秀权的平均价值与第一顺位价值的比较

资料来源：马西和泰勒（Massey and Thaler），2013

第二，曲线与数据十分吻合。图中由点表示的具体交易值与我们绘制的曲线十分接近。在实证研究中，我们几乎从未得到与数据如此匹配的曲线。这是怎么回事呢？其原因在于，所有人都参照了一张表，这张表列出了选秀权的相对价值，它最初是由迈克·麦科伊（Mike McCoy）制作的，名为“选秀权价值排行榜”。麦科伊具有工科背景，拥有达拉斯牛仔队的少量股份。时任球队教练的吉米·约翰逊（Jimmy Johnson）让麦科伊帮忙研究如何为潜在的选秀权交易定价，麦科伊仔细研究历史交易数据后制作了这张表。虽然一开始这张表属于牛仔队的专有资料，并未公开，但它后来在联盟中广为流传，以至于所有球队都在使用它。表1显示出了第一轮选秀权的价值有多高。

表1 选秀权价值排行榜

选秀权排名	价植	选秀权排名	价值	选秀权排名	价值	选秀权排名	价值
1	3 000	9	1 350	17	950	25	720
2	2 600	10	1 300	18	900	26	700
3	2 200	11	1 250	19	875	27	680
4	1 800	12	1 200	20	850	28	660
5	1 700	13	1 150	21	800	29	640
6	1 600	14	1 100	22	780	30	620
7	1 500	15	1 050	23	760	31	600
8	1 400	16	1 000	24	740	32	590

我和凯德拜访了麦科伊，一起愉快地交流了这张表的使用情况。麦科伊强调，设定选秀权的价值并非他的本意，他只是根据历史交易数据估算出选秀权的价值。然而，我们进行分析的目的与麦科伊不同，我们想从有效市场假说的角度来检验表中所列出的数据是否“合理”。一支理性的球队是否应该为了靠前的选秀权而放弃多个选秀权？

要想证明球队对靠前的选秀权估值过高，我们还需要完成如下两个步骤。第一步很简单，即确定球员的薪金。幸运的是，我们可以找到相关数据。在研究薪金之前，我们还需要了解美国国家橄榄球联盟选秀市场的另一个特点，即联盟采用了薪资帽制度，也就是说，联盟为每支球队支付球员的总薪金设定了一个上限。这与美国职业棒球大联盟和欧洲足球联赛等的薪金制度迥然不同，对于后者来说，有钱的老板为了得到明星球员，想付多少钱就付多少。

正是由于薪资帽的存在，我们的研究才得以进行，因为每支球队必须在相同的预算下选秀。为了成为常胜将军，球队必须精打细算。如果一位俄罗斯寡头想要斥巨资签下一名橄榄球巨星，我们可以为他的决定找到合理的理由。我们可以说他通过观看这位巨星比赛得到了

效用，就像他买了一件极其昂贵的艺术品一样。但是，在美国国家橄榄球联盟中，以高价签约球员或是为了得到像里基·威廉姆斯这样的球星而放弃多个选秀权，这种做法显然关系到球队的机会成本，比如可以用这些钱或选秀权签下其他多位球员。薪资帽制度表明，打造一支胜利球队的唯一方法是，要选择那些为球队带来的价值高于球队为其付出的成本的球员。

联盟还对新秀的薪金做出了规定，球员第一年的薪金水平按选秀顺序排列，如图19所示。图中的数据是球队支付的“最高薪金”，包括球员的工资以及预付的奖金。图19与图18有很多共同之处：第一，曲线十分陡峭，并且，首轮被选中的球员薪金要远远高于之后几轮被选中的球员薪金；第二，曲线与数据十分贴近，因为橄榄球联盟大体规定了球员在第一次合约期间的薪金水平。

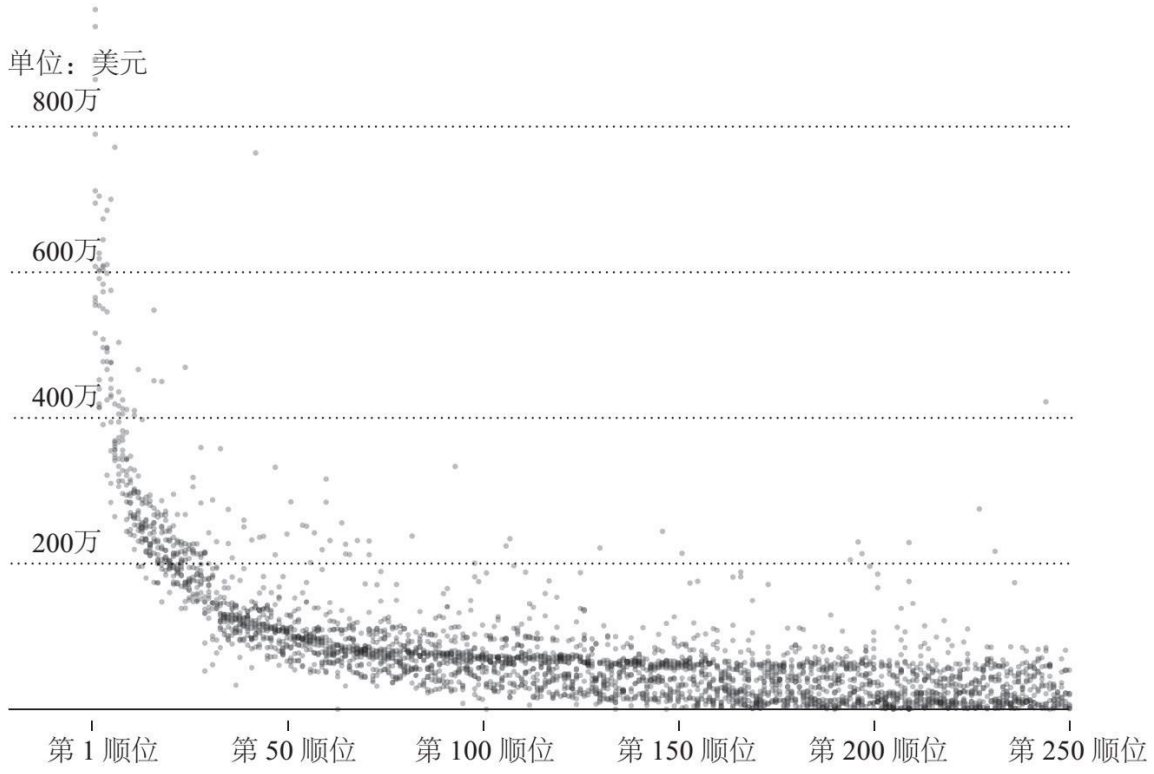


图19 按选秀顺序排列的平均薪资水平

资料来源：马西和泰勒（Massey and Thaler），2013

所以，靠前的选秀权从交易价格和球员薪金水平这两个方面讲都是很贵的。首先，球队需要放弃多个选秀权才能换到一个靠前的选秀权（要么用多个靠后的选秀权交换一个靠前的选秀权；要么拒绝别人提议的类似交易，导致机会成本很高）。其次，需要支付给首轮被选中的新秀较高的薪资。一个显而易见的问题是：这样做值得吗？

我们还可以换个问法：必须满足什么条件，为靠前的选秀权支付的价格才是合理的？这些条件符合现实吗？从价格方面来看，第一个被选中的球员一般会比第32个被选中的球员要优秀5倍。单凭这一事实并不能说明什么，因为球员的价值变化范围超过5：1。有些球员是明星球员，甚至能够彻底改变一支球队的命运，但有些球员则几乎没有什么价值，他们耗费了球队很多钱却没有带来什么回报。实际上，因为球队无法忽略沉没成本，让这些低价值球员上场反而有损球队的成绩。如果一支球队花很大代价优先选择了一名球员，那么不管球员的表现如何，球队都会顶着巨大的压力让其上场。

所以，选秀的关键似乎在于球队总经理区分超级明星和低价值球员的能力。这里有一个简单的思想实验：假设根据选秀的顺序排列某一位置的球员（比如四分卫、外接手等）。以其中两个排名相邻的球员为例，比如第3个被选中的跑锋和第4个被选中的跑锋。根据某种客观的衡量标准，先被选中的球员优于后被选中的球员的概率是多少？如果球队拥有绝佳的预测能力，那么先被选中的球员应该百分之百优于后被选的球员。如果球队的预测能力不佳，那么先被选中的球员优于后被选中的球员的概率将是50%，就像抛硬币正面朝上的概率一样。猜一猜，球队的预测能力如何。

纵观整个选秀过程，先被选中的球员更优秀的概率实际上约为52%。第一轮时的概率稍高，为56%。[2] 在阅读本章剩下的内容，以及下次你想聘用某人并且“确信”自己找到了合适的人选时，请一定要牢记这一点。

虽然这一数值已经明确反映了我们的分析结果，但我在这里还可以更全面地介绍一下我们的评估过程。我们跟踪记录了研究期间被选中的每位球员在第一个合同期内的表现。我们给球员每一年的表现赋予一个经济价值。换句话说，我们估算了每个球员每年能为球队带来的价值，具体做法是查看在合同的第六年、第七年或第八年聘任一位同等（位置和素质）的球员需要耗资多少。那时，球员的第一份合同已经到期，他成了自由球员，所以要按照市场行情给其支付薪金。对选择他的球队而言，一名球员的绩效价值等于第一个合同期内他每一年给球队带来的价值之和。（此后，要继续留用这名球员，球队必须按照市场行情支付薪金，否则他将签约其他球队。）

在图20中，我们画出了球员的绩效价值曲线，并将其按照被选中的顺序排列。另外，我们还把图19中的薪资曲线也加入其中。请注意，绩效价值曲线是向下倾斜的，也就是说球队确实具有评估球员价值的能力。先被选中的球员确实更加优秀，但他们到底有多优秀呢？如果用绩效价值减去薪金，就可以得到球员的“剩余价值”，也就是说与球队支付给球员的薪金相比，球员为球队多（或少）带来了多少绩效价值。我们可以把它想象成在第一个合同期内，球队从球员身上获得的利润。

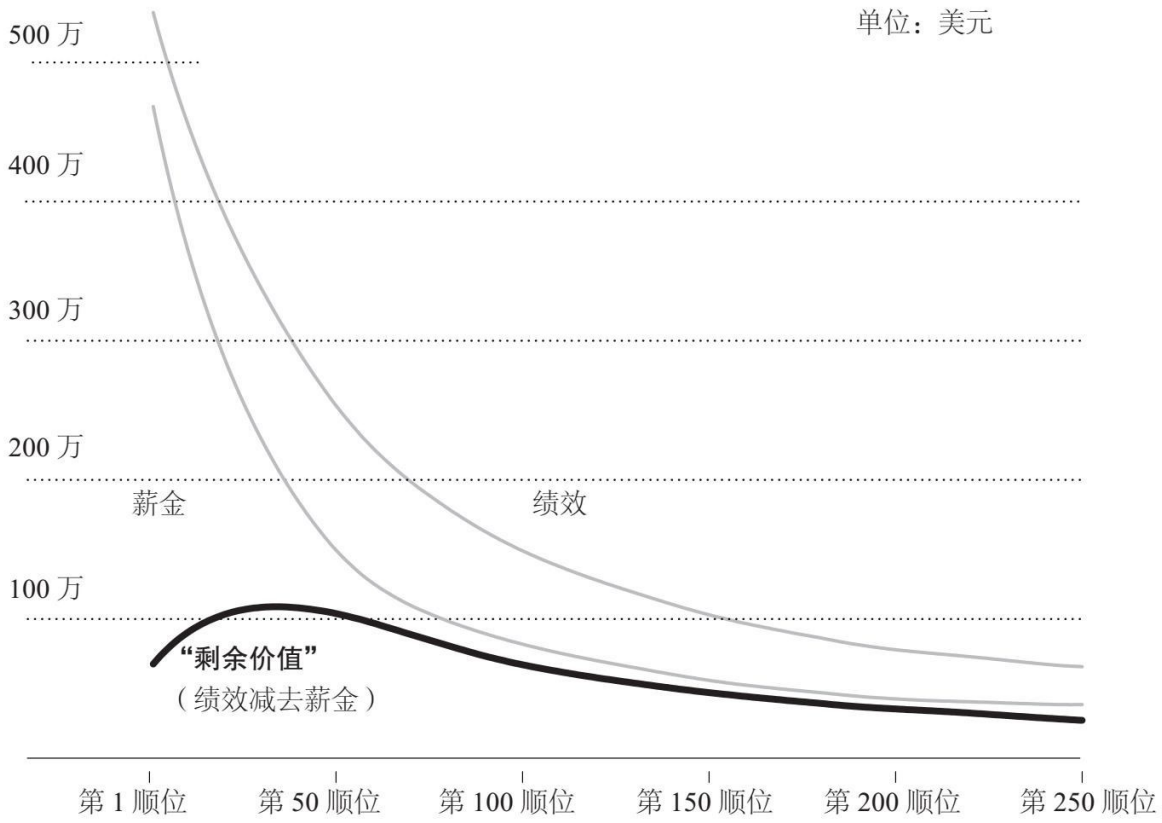


图20 美国国家橄榄球联盟选秀活动的“剩余价值”

资料来源：马西和泰勒（Massey and Thaler），2013

图20中最下面的那条线代表剩余价值。我们需要注意的是，这条曲线在第一轮选秀过程中是向上倾斜的，也就是说先被选中的球员的价值实际上小于后被选中的球员。但是，别忘了“选秀权价值排行榜”显示，先被选中的球员的价值远远高于后被选中的球员！图21中有两条曲线，一条是选秀权价值排行榜曲线，另一条是剩余价值曲线。纵轴表示球员的剩余价值与选秀权价值的比值，其中第1顺位球员代表的比值为1。

如果美国国家橄榄球联盟的球员市场是有效的，这些曲线就应该是一模一样的。

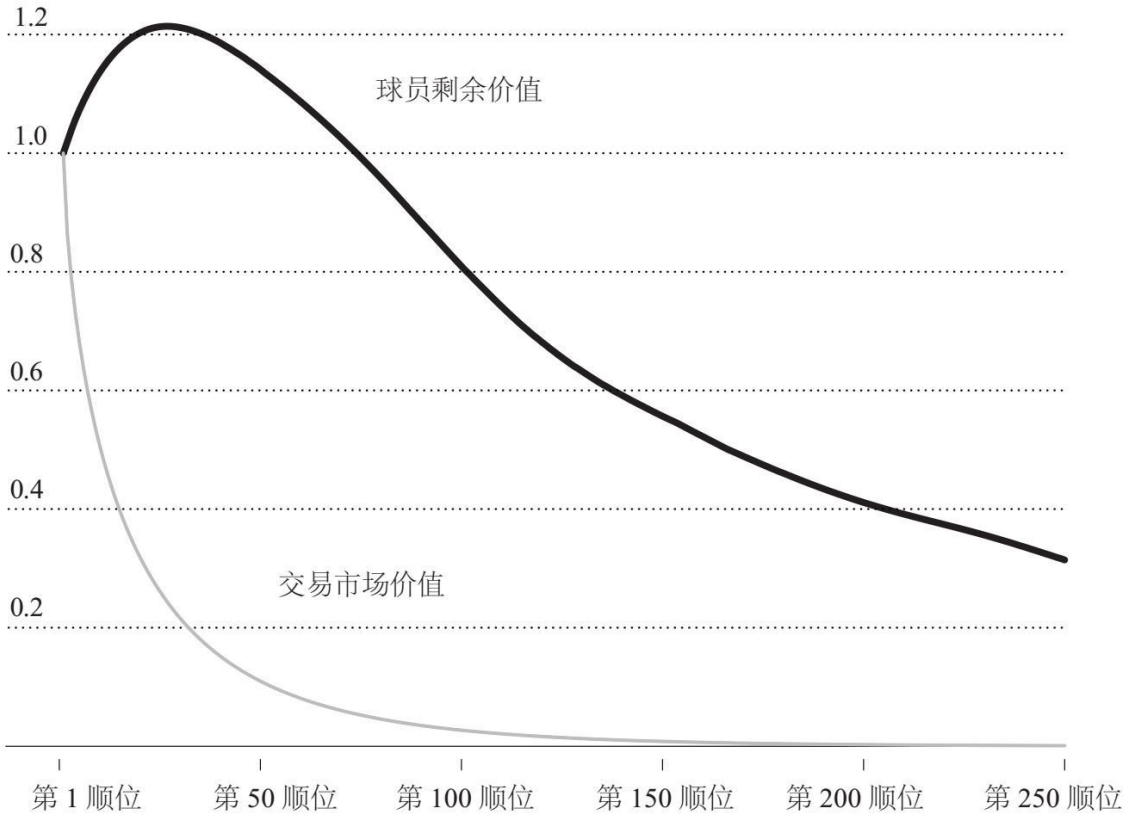


图21 选秀权价值排行榜与球员剩余价值的比较

资料来源：马西和泰勒（Massey and Thaler），2013

如果市场是有效的，那么这两条曲线应该一模一样。也就是说，选秀权价值曲线可以准确地预测使用该选秀权的球队可以得到的剩余价值，也就是说第一顺位将产生最大的剩余价值，第二顺位将产生第二大的剩余价值，依此类推。但是，事实并非如此。交易市场价值曲线（即选秀权价值曲线）显示，可以用第一选择权交换第二轮中的5个靠前的选择权，但我们发现第二轮的这些选择权将比球队换来的第一选择权产生更多的剩余价值。在我检验有效市场的这么多年时间里，这是我见过的最明显的悖论。

我们还发现选秀权市场有一点很有趣。有时球队会用今年的选秀权交换次年的选秀权。发生这种交易的概率是多少呢？随便看一眼数据，我们就会发现这种交易运用了一条简单的经验法则：今年的某一个选秀权可以换得次年轮数靠前的选秀权。比如，放弃今年第三轮的

一个选秀权，可以得到明年第二轮的一个选秀权。（经详细分析发现，交易基本上遵循这一规则。）从表面来看，这条经验法则听上去并非不合情理，但我们据此推断，球队每年的贴现率达到了136%！竟然还说所有人都有现时偏好！有些聪明的球队已经意识到了这一点，它们愿意用今年的选秀权去换取次年轮数更靠前的选秀权。 [3]

所以我们的研究总结出两条简单的建议：第一，球队应该用一个靠前的选秀权去换取多个靠后的选秀权，尤其是第二轮的选秀权；第二，成为一名“选秀银行家”，用今年的选秀权去换取次年更靠前的选秀权。

很多读者，尤其是那些像经济学家一样思考问题的读者，对此可能会有几种解释。所以在讨论我们研究结果的准确性，尤其是用一个靠前的选秀权去换取多个靠后的选秀权之前，我们要先排除这些可能的解释。

如果球队选择知名度较高的球员，即使他还没有成为明星，难道就不能通过出售印有球员名字的球衣来获得更多的利润吗？不能。各支球队会分享所有球衣以及其他衍生商品的销售收入。

如果球队选择知名度较高的球员，即使他没有成为明星，难道就不能通过卖出更多的比赛门票而使物有所值吗？不能。首先，美国国家橄榄球联盟的大多数球队都有等待购买季票的客户名单，但更重要的是，没有人会来观看一个无价值球员的比赛，即使他名气很大。为了全面研究这种可能性，我们仅针对攻击线锋重新做了分析。攻击线锋基本属于球场上籍籍无名的勇将，他们负责保护四分卫，防止后者被对方魁梧的球员拦截。虽然只有最忠心的球迷才能叫出他喜欢球队的攻击线锋的名字，但我们的分析结果是一样的。所以，“明星魅力”不可能解释反常现象。

选到真正的超级明星是否会物有所值呢？答案是否定的。我们做的一个简单分析就可以证明这一点。我们通过分析得出的主要建议是，拥有靠前选秀权的球队应该用它去交换多个靠后的选秀权。为了验证这一策略是否有效，我们以选秀权价值排行榜为依据，评估了所有以二换一的交易，比如排行榜中显示，拥有第1顺位选秀权的球队可以用它来交换第7顺位和第8顺位、第4顺位和第12顺位、第2和第15顺位等。对于每种潜在的交易，我们用两种衡量球员绩效的因素（即首发次数以及当选为全明星球员的次数）来考察球队的表现。我们发现，用一个靠前的选秀权换取多个靠后的选秀权可以大幅增加球员的首发次数，也不会影响其入选全明星赛的次数。

美国国家橄榄球联盟各支球队的决策者们怎么会错得这么离谱呢？在市场的作用下，为什么选秀权的价格没能与其为球队带来的剩余价值相匹配呢？问题的答案很好地证明了“有限套利”（limits to arbitrage）的存在，这个概念对我们理解金融市场尤为重要。假设有一支球队阅读并理解了我们的论文，它的决策者会怎么做呢？如果它是经常位列前茅的优秀球队，除了愿意用今年的选秀权换取明年更好的选秀权以外，它的决策者很少会利用市场的这种无效性。因为无法卖掉一个靠前的选秀权，所以聪明的球队没有什么套利的机会，外部投资者的套利机会就更少了。我们想到的最佳方法就是买一支成绩很差的球队，用一个靠前的选秀权来换取多个靠后的选秀权，以此改进选秀策略，并且会持续一段时间。

在我们这篇论文的初稿尚未完成时，就有一支橄榄球球队表示对我们的研究很感兴趣，现在我已经与三支球队非正式地合作过（当然，每一次只与一支球队合作）。我们第一个接触的就是华盛顿红皮队的老板丹尼尔·斯奈德（Daniel Snyder）。布思商学院企业家俱乐部曾邀请斯奈德先生做一次演讲，其中一位组织者让我主持讨论部

分。我知道自己在午餐时可以和斯奈德一对一地聊会儿天，就同意了。

丹尼尔·斯奈德是一个靠自身努力获得成功的人。他大学辍学后开了一家公司，主要业务是包机服务，还向大学生出售便宜的春假机票。后来他进入了直邮广告行业，并且在2000年的市场巅峰期幸运地卖掉了自己的公司，这证明他很聪明。他用卖公司的钱加上一大笔贷款购买了红皮队，这是他小时候就很喜欢的一支球队。（很多人认为这支球队的名字很难听，这没什么奇怪的，但斯奈德决定继续使用这个名字。）我们见面时，他刚成为红皮队老板没多久。

我向斯奈德介绍了我和凯德所做的研究，虽然当时已是赛季中期，他还是立刻表示将派“他的下属”与我们见面。他说：“我们想在所有事情上都做到最好。”显然，斯奈德先生想做的事，总会做成。一个周一，我接到了他的首席运营官的电话，他表示想立刻与我和凯德见面。周五我们就和他以及他的两位副手见了面，讨论让我们双方都受益匪浅。我和凯德向他们介绍了基本的研究结果，他们也确认了一些规则的细节。

赛季结束后，我们与斯奈德的下属做了进一步沟通。那时，我们十分确信他们已经理解了那两条建议：用一个靠前的选秀权换取多个靠后的选秀权；用今年较差的选秀权换取次年更好的选秀权。我和凯德怀着极大的兴致在电视上观看了当年的选秀过程，结果却让我们十分失望。红皮队所做的与我们的建议恰恰相反，它们用多个靠后的选秀权换取了一个靠前的选秀权，然后用次年一个靠前的选秀权换取了当年一个靠后的选秀权。当我们询问红皮队的联系人这是怎么回事时，只得到了一个简短的回答：“斯奈德先生希望球队今年就能赢。”

由此可以很好地预测斯奈德的未来决策。2012年，红皮队拥有第6顺位选秀权，这说明它在2011年是倒数第六的球队，球队十分想要一

名高素质的四分卫。当时，有两位备受好评的四分卫——安德鲁·拉克（Andrew Luck）和罗伯特·格里芬三世（Robert Griffen III）。印第安纳波利斯小马队拥有第1顺位，并且已经宣称将会选择拉克。红皮队想要罗伯特·格里芬三世，当时第2顺位的选秀权在圣路易斯公羊队手中，而该队已经有了一名很好的四分卫，所以红皮队与公羊队进行了交易。红皮队的选秀权从第6顺位上升至第2顺位，另外它还放弃了2013年第一轮和第二轮的选秀权，以及2014年第一轮的选秀权。仅仅为了上升4位，竟然付出了如此高昂的代价。

结果如何呢？第一年，罗伯特·格里芬三世表现得十分出色，所以这笔交易看上去是明智的，而我们这些书呆子教授看起来则很愚蠢。罗伯特·格里芬三世是一名非常高效的球员，看他比赛让人感到非常兴奋。红皮队一路凯歌，打入了季后赛，这说明如果罗伯特·格里芬三世成为全明星球员，这笔交易就绝对是明智的。但是，在赛季末罗伯特·格里芬三世不幸受伤了，无缘其中一场比赛。后来当他重新上场时，又加重了伤痛，而且需要做手术，这可能是因为他过早归队造成的。2013年，他并没有恢复到像新秀时期的最佳状态，红皮队这一赛季的最终成绩十分糟糕。它在2014年的选秀权是排在首轮第2顺位的，把这一选秀权拱手让给公羊队的代价实在是太高了。（人们还记得，红皮队一开始用多个靠后的选秀权换来的也只是第2顺位。）2014赛季，罗伯特·格里芬三世的表现也很令人失望。事后看来，另一位名叫拉塞尔·威尔逊（Russell Wilson）的球员表现得更优秀，他也不像罗伯特·格里芬三世那么容易受伤，但威尔逊在第三轮才被选中。在国家橄榄球联盟效力的三年内，威尔逊带领球队两次打进超级碗决赛，并获得一次冠军奖杯。

当然，我们不应该事后判断交易是否合理，格里芬三世受伤当然是红皮队的不幸，但这只是问题的一方面。当你为了选择某位球员而放弃多个选秀权时，就是把所有鸡蛋都放到了一个篮子里，而橄榄球球员其实和鸡蛋一样脆弱。[4]

我们与红皮队的合作并没有持续很长时间，但很快我们就发现，另外一支球队（球队的名字需要保密）非常希望与我们谈一谈选秀策略。从我们与这支球队的交流中，我们得知球队的管理层常常为选秀策略争论不休。有些具有分析能力的人相信我们的研究，并且认同我们的两条建议。不过，球队老板或教练等人常常会因为十分青睐某位球员，而坚持要用多个靠后的选秀权来换取这名球员。另外，球队确实偶尔会在第一轮选秀中以好换次，得到来年第一轮的选秀权外加第二轮的一个选秀权，但因为“庄家的钱”效应，额外得到的选秀权不会被保留多久，它们往往很快就会因球队想得到另外一个“十分有把握的球员”而被交换出去。

球队未能做到选秀最优化这一案例说明，委托人－代理人问题其实更确切地说应该是愚蠢的委托人问题。经济学家会这样评价一支以次换好的球队：“这只是一个代理人问题。”经济学家的意思是，总经理或教练因为担心自己的工作保不住，所以需要马上就赢得比赛，否则将会被解雇。当然，教练和总经理被解雇的事情时常发生，所以他们担心丢掉工作也是十分合理的。但是，我认为将他们的糟糕决策归咎于传统的代理人问题是错误的。在很多情况下，不仅是在体育领域，老板至少应该和员工担负同样的责任。总经理之所以用多个靠后的选秀权换取一个靠前的选秀权，是因为球队老板希望马上就能赢。这与我们在第20章谈到的一个案例十分相似。在那个案例中，CEO希望属下接下23个有风险的项目，但因为属下担心项目不成功自己会被解雇，所以只接下了3个项目。其实，这个问题应该由CEO出面解决。

教练的决策也是如此。在美式橄榄球比赛中，每场比赛都是精心布局的，教练需要在几十种详细的战略战术中做出决策。这与欧洲足球不同，欧洲足球的风格更加简洁流畅，只有角球等几种定位球。美国国家橄榄球联盟中的有些独特决策可以拿来进行分析，并且已经有人做过类似的分析。其中一种决策就是在第4档时是否“继续进攻”。

一支球队共有4次进攻的机会，这些机会被称为“档”，在此过程中要推进10码或得分，否则对方球队将获得球权。如果球队进攻三次还未推进10码，可以选择继续推进并尝试射门，或是选择弃踢，而将进攻权交给对方。加州大学伯克利分校的经济学家戴维·罗默研究过这个问题，发现球队并没有充分利用“选择进攻”的机会。

橄榄球分析专家布莱恩·伯克（Brian Burke）用更多的数据重新进行并扩展了罗默的分析。2013年，《纽约时报》运用伯克的模型开发了一个程序，可以计算球队在第4档时应该采取的最优策略，包括弃踢、继续进攻或射门。球迷可以实时关注该程序，看看如果运用数学方法，球队应该如何选择。这项研究以及免费的应用程序对橄榄球教练的行为有何影响呢？几乎没有。自从罗默的论文发表以来，球队在第4档时选择继续进攻的概率一直呈小幅下降趋势，也就是说球队越来越愚蠢了！（同样，我和凯德的论文发表后，球队的选秀策略也几乎没有变化。）

纳特·西尔弗（Nate Silver）擅长做体育比赛预测，并因为《信号与噪声》（*The Signal and the Noise*）[5] 这本优秀作品而享誉全球。他估算，球队因为第4档的糟糕决定而需要付出的代价，平均来说是一个赛季少赢1/2场比赛。而《泰晤士报》（*Times*）的分析师认为大约是每年少赢2/3场比赛。这看起来似乎代价不大，但是一个赛季只有16场比赛。球队只要在一场比赛中做出两三次明智的决定，每隔一年就能多赢一场比赛，并且需要帮助的话它们还可以上网查询。

当然，教练也是普通人，他们倾向于按照自己惯用的方式做出决策，因为这样做事后不会受到老板的批评。正如凯恩斯所说，墨守成规不会让你失去饭碗。一位（经常阅读经济学期刊或是雇人这样做的）明智老板会激励属下遵循这样一条策略：让球队获胜的机会最大化，同时告诉他们，这样做不会丢掉饭碗。不过，这样的老板并不多。所以，拥有一支价值几十亿美元的橄榄球球队，并不代表你属于

加里·贝克尔所说的那10%的精英之一，当然也不代表你能够雇到这样的人或是让他们做出最佳决策。

鉴于此，我们应该如何评判贝克尔猜想正确与否呢？贝克尔猜想指出，精于计算概率的那10%的人最终将找到需要此类技能的工作。从某种程度上说，我们也许期望贝克尔猜想是正确的：美国国家橄榄球联盟的所有球员都很擅长踢球；所有的文字编辑都擅长拼写和语法；所有的期权交易商至少都能找到计算器上代表布莱克－斯科尔斯公式的按钮。一个竞争激烈的劳动力市场确实能够指引人们找到适合他们的工作。但是，颇具讽刺意味的是，随着管理层级的不断升高，这种逻辑却似乎变得越来越不那么令人信服了。所有的经济学家至少都很擅长经济学，但很多担任系主任的经济学家却把工作做得极为糟糕。这就是著名的“彼得原理”（Peter Principle）：人们总是不断地得到晋升，直到其变得不称职。

橄榄球教练、系主任或CEO这些工作都是多面的。对橄榄球教练而言，能够在漫长的赛季中成功管理并激励一队年轻、富有、健壮的球员，也许比能够准确地判断在第4档时是否继续进攻更重要。高管和CEO们也是如此，很多管理层都是很差的学生。即使他们是好学生，肯定也忘记了统计课上所学的大部分知识。

有一种方法可以拯救贝克尔猜想，那就是辩称CEO、教练和其他受聘的管理者拥有多种技能，虽然这些技能中可能并不包括逻辑分析和推理，但他们可以聘用贝克尔所说的那10%的精英，让他们来完成各种计算。不过，我的直觉是，随着决策的重要性不断提高，依靠别人来做定量分析的倾向将逐渐减弱。当冠军之位或公司的前途处于风险之中时，管理者们往往会依靠自己的直觉。

现在，我和凯德已经转向了第三支球队，球队的老板希望进入贝克尔所说的精英之列。但是，我们越了解专业球队的运作情况，便越清楚让组织中的所有人都采取利润最大化以及赢得比赛的次数最大化

的策略有多么困难，尤其是当这些策略违背传统观念的时候。显然，我们需要获得老板的明确支持，不过，老板必须让所有为他工作的员工相信，如果他们采取了明智但非传统的做法，即使失败了（或者尤其是在失败的情况下），也会受到褒奖。很少有球队做到这一点，正如没有足够多的球队在第4档时选择继续进攻以及大多数球队在选秀日做出的糟糕决策一样。我们可以看到，若要了解球队或任何其他组织是如何做出决定的，以及是如何改善决策的，我们就需要记住一点，即这些组织都是由普通人拥有并管理的。

---

[1] 令人难过的是，2014年我在写作本书时，加里·贝克尔去世了，他是我见过的最富有想象力的经济学家之一。很遗憾，他不能告诉我他对本书的想法。虽然我不同意他的观点，但我确实从中有所收获。“他既是一位绅士，又是一名学者”，这句评价虽然像是陈词滥调，但用来描述贝克尔却十分恰当。

[2] 这些统计数据只使用“首开次数”这一标准来确定球员的表现。我们之所以用这种简单的标准，是因为这项指标可以衡量任何位置的球员。不过，即使我们只用更细致的成绩作为标准，比如外接手或跑锋获得的码数，这些结果以及我后面提到的其他结果仍十分相似。

[3] 一支真正聪明的球队会用今年第二轮的选秀权换取次年第一轮的选秀权，然后再用第一轮的选秀权交换次年第二轮的多个选秀权，或者再用其中的一个选秀权换取第三年的第一轮选秀权，依此类推。

[4] 2014年华盛顿红皮队在赛季末的一场比赛中与圣路易斯公羊队对决，红皮队为了得到梦寐以求的球员所放弃的所有选秀权都到了公羊队手中。比赛一开始，公羊队教练就派出了所有用额外选秀权选到的球员，让其中一人作为队长扔硬币开球。最终公羊队以24：0完胜红皮队，格里芬三世因为表现不佳而一直坐在长椅上。斯奈德先生是否因此学会了要有耐心，我们拭目以待。

[5] 《信号与噪声》一书中文版已由中信出版社于2013年8月出版。——编者注

第30章
有奖竞猜类节目你该怎么玩？

我们面对的其中一种批评声是，在实验室观察到的反常行为不会出现在现实世界中。不过，我们那些所涉金额确实很高的金融市场研究，以及那篇关于橄榄球队选秀活动的论文清楚地表明，我们已经向这种批评声发起了进攻，但现在宣布胜利还为时过早。谜团是没那么容易解开的。另外，这些研究结果还有一个局限性：在大多数情况下，它们都与市场价格而非特定的个人行为有关。的确，选秀权的价格发生了偏离，但很难将其归咎于某种行为。实际上，从过度自信到赢家的诅咒等很多反常的行为都预示着靠前选秀权的价值被高估了，所以不可能说清楚究竟是哪种不理性的行为导致了错误的定价。另外，虽然根据前景理论，出租车司机和个人投资者的行为都找到了合理的解释，但这也不能排除其他与期望效用最大化相一致的解释。经济学家十分擅长为各种行为编造合理的解释，不管这种行为看起来有多么愚蠢。

卡尼曼和特沃斯基在建立前景理论时使用的是高度程式化问题，旨在消除所有可能的歧义。当实验人员询问实验对象“你愿意有100%的概率赢得300美元，还是有50%的概率赢得1 000美元，而另外50%的概率输掉400美元”时，因为问题十分简单，所以没有其他令人困惑的因素会影响实验对象的回答。经济学家辩称，当金额足够高时，人们就会做出正确的决定。丹尼尔和特沃斯基通过假设性问题“解决”了这个难题，所以实验对象想象他们做出的都是重要选择，但没有人拥有足够的预算在现实生活中去做这种实验。即使研究人员选择去贫穷国家做实验，所涉金额也很少会超过当地人几个月的工资，而且与买

房、择业或择偶等事情的影响力相比还是相差甚远。之前我们一直没找到方法，可以在现实生活中呈现丹尼尔和特沃斯基的假设性问题。不过，2005年，我在荷兰找到了解决这个问题的方法。

当时，我去荷兰鹿特丹的伊拉斯姆斯大学领取荣誉教授的聘书。除了这项殊荣外，我这次访问的另一大收获是见到了三位经济学家：金融学终身教授蒂里·波斯特（Thierry Post）、刚刚成为助理教授的马蒂因·范登阿西姆（Martijn van den Assem）、研究生吉多·巴尔图森（Guido Baltussen）。他们当时正在做一个项目，研究荷兰的一档有奖竞猜类电视节目的决策问题。我对他们的研究十分好奇，他们的初步研究结果证明“庄家的钱”效应是存在的，这令我十分兴奋。（让我们回忆一下本书第10章的“庄家的钱”效应，该效应指出，如果人们在游戏当中居于赢家的位置，他们就更愿意冒险。）在节目中，参赛者需要做出关乎几百万美元的决策。也许，行为学的研究成果在高风险的情况下是否起作用这一谜团即将被解开。他们问我是否可以加入他们的研究，我同意了。[1]

如果让我设计一个游戏来检验前景理论和心理账户，我不会做得比这档电视节目更好。该节目由恩德莫（Endemol）娱乐节目制作公司出品，最初在荷兰推出，很快便席卷全球。我们使用的数据来自该节目在荷兰、德国和美国的不同版本。该节目的荷兰名字为“Miljoenenjacht”，英文名字为“Deal or No Deal”，其中文意思都是“一掷千金”。

版本虽然不同，但游戏规则基本相同，在这里我主要介绍一下荷兰版。在节目中，参赛者会看到计分板上（图22）显示出26个不同的金额，从0.01欧元到500万欧元不等。没错，是500万欧元，相当于600多万美元。选手能获得的金额一般会高于22.5万欧元。节目组提供了26个箱子，每个箱子里有一张卡片，上面写着一个数字。参赛者选择其中的一个箱子，但不能打开，如果他愿意，就可以一直持有这个箱

子，到节目结束时他所获得的奖金就是这个箱子里的卡片上写着的金额。

选好自己的箱子后，参赛者要在不知道里面的具体金额的情况下，再打开6个箱子，看看其中的卡片上各写着多少金额。每个箱子一被打开，其对应的金额就会从计分板上消失，而板上所剩的金额就是参赛者最终可能得到的金额。这时，参赛者面临一次选择。场外的一位银行家会提供一定数量的现金，即“银行报价”，来换取参赛者手上的那个盒子，如计分板最上方所示。参赛者可以选择银行家提供的现金，或者继续打开更多的箱子。在面临这两个选择时，参赛者必须回答“换”（Deal）或“不换”（No Deal）。如果参赛者选择继续（即“不换”），那么他每轮都可以打开几个箱子，最多可以进行9轮，从第二轮之后，每轮可以打开的箱子数量分别为5、4、3、2、1、1、1。



注：黑色数字表示未打开的箱子中的金额，灰色数字表示已打开箱子中的金额

图22 《一掷千金》节目的计分板

银行提供的现金的多少取决于计分板上剩下的金额数以及比赛所处的阶段。为了让参赛者继续参与，并且让节目更具娱乐性，在游戏的最初几轮，银行报价仅占剩余箱子中金额的预期价值的很小一部分，在这里期望值是指剩余金额的平均值。在节目一开始，一个箱子

也没有打开时，期望值接近40万欧元。第一轮中，银行报价大概是期望值的10%，但最后几轮中，银行报价甚至可能超过期望值。到第6轮时，银行报价平均约为期望值的3/4，这时参赛者将面临高风险的艰难抉择。虽然随着游戏的进行，银行报价占期望值的比重越来越大，这会刺激参赛者继续参与，但他们在选择打开哪个箱子时确实面临着不走运的风险。如果金额很大的箱子被打开，那么期望值和银行报价都会随之下降。

我们这篇论文的主要目的是通过这些高风险决策来比较标准的期望效用理论和前景理论。[2] 除此之外，还要检验“路径依赖”（path dependence）的作用。游戏的玩法是否会影响人们的决策呢？经济学理论的回答是：不影响，因为唯一重要的因素应该是参赛者当前面临的选择，而不是运气好坏——路径属于看似无关的因素。

论文得出了一个看似普通的结果，但对评价这两种矛盾的理论却具有重要意义。参赛者只是适度地规避风险，并没有对风险表现出极度的厌恶情绪。当银行提供的现金达到期望值的70%时，很多参赛者仍会表示拒绝，即使数十万欧元唾手可得，参赛者也不为其所动。这一结果与股权溢价之谜的研究有关联。有些经济学家指出，如果投资者极度厌恶风险，就会出现这种谜团。不过，对《一掷千金》这档竞猜节目的研究结果，并不支持这种假设。有一个简单的事实可以证明这一点，在这档节目的荷兰版中，即使银行提供的金额为几十万欧元，也没有哪位参赛者会在第4轮之前退出比赛。如果一位参赛者的风险厌恶倾向十分严重，则足以解释股权溢价之谜，但在这档节目中却并非如此。

更有趣的便要属路径依赖的作用了。我曾受到朋友打扑克牌的启发，与埃里克·约翰逊写了一篇论文，发现在两种情况下人们不那么厌恶风险，甚至会主动追求风险。第一种情况是他们赢钱的时候，即“用庄家的钱赌博的时候”；第二种情况是输钱但有机会翻本的时

候。《一掷千金》中的参赛者也表现出了同样的倾向，并且是在金额很大时。

有些参赛者在节目中的某个环节会认为自己“输了钱”，要想知道这些参赛者会做何反应，我们可以看看弗兰克的遭遇。可怜的弗兰克是荷兰版《一掷千金》的一名参赛者，他在第一轮中打开的6个箱子中只有一个箱子中的金额较大，当时的期望值超过38万欧元。不过，第二轮他可没那么走运了，他打开的箱子中的金额都很大，期望值骤降至6.4万欧元，这时银行出价仅为8 000欧元。弗兰克感觉自己就像一个刚刚输掉很多钱的人，他选择继续玩下去。后来，他的运气又好了一些，在第6轮时他做出了一个有趣的决定。当时，剩余箱子中的金额分别为0.50欧元、10欧元、20欧元、1万欧元、50万欧元，预期价值为102 006欧元。银行提供的金额是7.5万欧元，相当于期望值的74%。要是你，你会如何选择呢？

要注意，剩余箱子中的金额呈极度偏态分布。如果他选择打开的下一个箱子是50万欧元的那个，那么他最后得到的钱将不会超过1万欧元。弗兰克下定了要赢大钱的决心，他说：“不换。”遗憾的是，他选中的箱子正是装有50万欧元的那个，于是期望值降到了2 508欧元。弗兰克十分沮丧，他坚持到了最后。在最后一轮中，还有两个箱子，其金额分别为10欧元和1万欧元。银行很同情弗兰克，为他提供了6 000欧元，相当于期望值的120%，但弗兰克仍说：“不换。”最后，他带着10欧元离开了。

我们再看另外一个极端的例子，它来自德国版的《一掷千金》，它的头奖没有荷兰的头奖那么诱人，只有25万欧元，参赛者平均“只能”赢得20 602欧元。我们要说的这位参赛者名叫苏珊娜，她在前几轮都很幸运，最后一轮中只剩下10万欧元和15万欧元两个箱子，也是金额最高的三个箱子中的两个。这时银行提供的现金为12.5万欧元，正好与期望值相等，但苏珊娜说：“不换。”毫无疑问，她认为自己

是在拿“庄家”的2.5万欧元冒险。幸运的是，苏珊娜最后赢得了15万欧元。

弗兰克和苏珊娜在节目中的决定证明了我们那篇论文的研究结果，也有力地证实了路径依赖理论。显而易见的是，参赛者不仅会对赌博本身做出反应，赌博结果也会影响他们。我在康奈尔大学时首次观察到了这种现象，那是我在和同事打牌时发现的。我和埃里克·约翰逊用实验检验了这一结果，当时所涉的金额为几十美元。但是，当金额升至几十万欧元时，正如节目中所示，也出现了同样的情况。

使用电视节目中的数据来研究人们的行为存在一个问题：人们在公开场合和私下里可能会有不同的表现。幸好，巴尔图森、范登阿西姆和当时还是研究生的丹尼·范多尔德（Dennie van Dolder）做了一项实验，比较了在公开和私下两种不同的情况下人们的决策会有何不同。

实验的第一阶段以学生为实验对象，在观众面前模仿参加竞猜类电视节目。实验人员尽可能模仿电视节目的情境，实验中有一位主持人、座无虚席的礼堂，还有欢呼的粉丝。当然，唯一不可能模仿的就是奖金，在实验中，奖金金额分别降为千分之一（大额奖金）或万分之一（小额奖金）。在这两个实验中，最高奖金分别为500欧元和5000欧元。实验有一个有趣的发现：人们在电视节目中和实验中做出的决定差异不大。正如预期的那样，在奖金较小的实验中，学生们总体来说厌恶风险的程度要低一些，但降低的幅度并不大。另外，路径依赖的情况再次出现，大赢家和大输家更愿意追求风险。

研究的第二阶段是让学生在实验室的电脑上不公开地做出决定，并将结果与第一阶段进行对比。实验对象在电脑上与在观众面前要做出的选择完全相同，并且奖金也是真实的。现在我们做个思想实验：自己单独做决定与在众目睽睽之下做决定，在哪种情况下学生愿意承担更大的风险呢？

实验结果让我大吃一惊。我之前认为，如果当着众人的面做出选择，学生会愿意冒更大的风险，但结果正好相反。面对观众时，学生们表现得更厌恶风险。除此之外，两个实验的结果十分相似，这给了我些许安慰，因为我作为新手刚刚才开启研究竞猜类电视节目的旅程。

还有一个领域也面临着“提高赌注会怎么样”这一问题的挑战，即所谓的“涉他”行为，比如最后通牒博弈和独裁者博弈。当然，研究人员早已做过研究，将输赢的金额提至实验对象几个月的薪水总额，但仍有人质疑如果涉及的是“真钱”，会怎么样呢？我们研究《一掷千金》的那篇论文发表后，范登阿西姆因为另一项研究联系我，当时，他的研究搭档是丹尼·范多尔德。娱乐节目制作公司恩德莫又推出了一档节目，希望经济学家从行为角度进行分析。这档节目叫作“财富金球”（Golden Balls）。

每一期节目的结尾最吸人眼球。节目最开始有4位参赛者，但预赛时会淘汰两名，其余的两位参赛者将晋级决赛，获胜者的奖金十分可观。在决赛中，他们面临的情况与博弈论中著名的“囚徒困境”差不多。我们简单回忆一下囚徒困境：博弈双方必须决定是合作还是背叛。在一次性博弈中，自私的理性策略是双方都背叛，但如果他们能够合作，结果会更好。与标准理论相反的是，在低风险的囚徒困境研究中，大约有40%~50%的人会选择合作。如果风险增加，会发生什么呢？利用《财富金球》中的数据，我们就可以得出答案。

节目中，两位决赛选手积累的奖金金额已经很高了，他们要决定如何分这些钱，可以选择“分”（split）或是“偷”（steal）。如果两位选手都选择“分”，那么每人可以得到一半的奖金。如果一个选择“分”，一个选择“偷”，选“偷”的选手将得到全部奖金，而选“分”的人则一无所获。如果两人都选“偷”，则都会空手而归。

奖金金额很高，即使是最固执的经济学家也不得不承认这一点。参赛者平均得到的奖金超过两万美元，其中有一次的奖金高达17.5万美元。

这档节目在英国播出了三年，制片方很慷慨，把每期节目的录像带都给了我们。最后，我们共研究了287个样本。其中我们最感兴趣的一个问题是：在奖金如此高的博弈中，合作频率是否会下降。答案可参见图24，可以说它既是肯定的又是否定的。

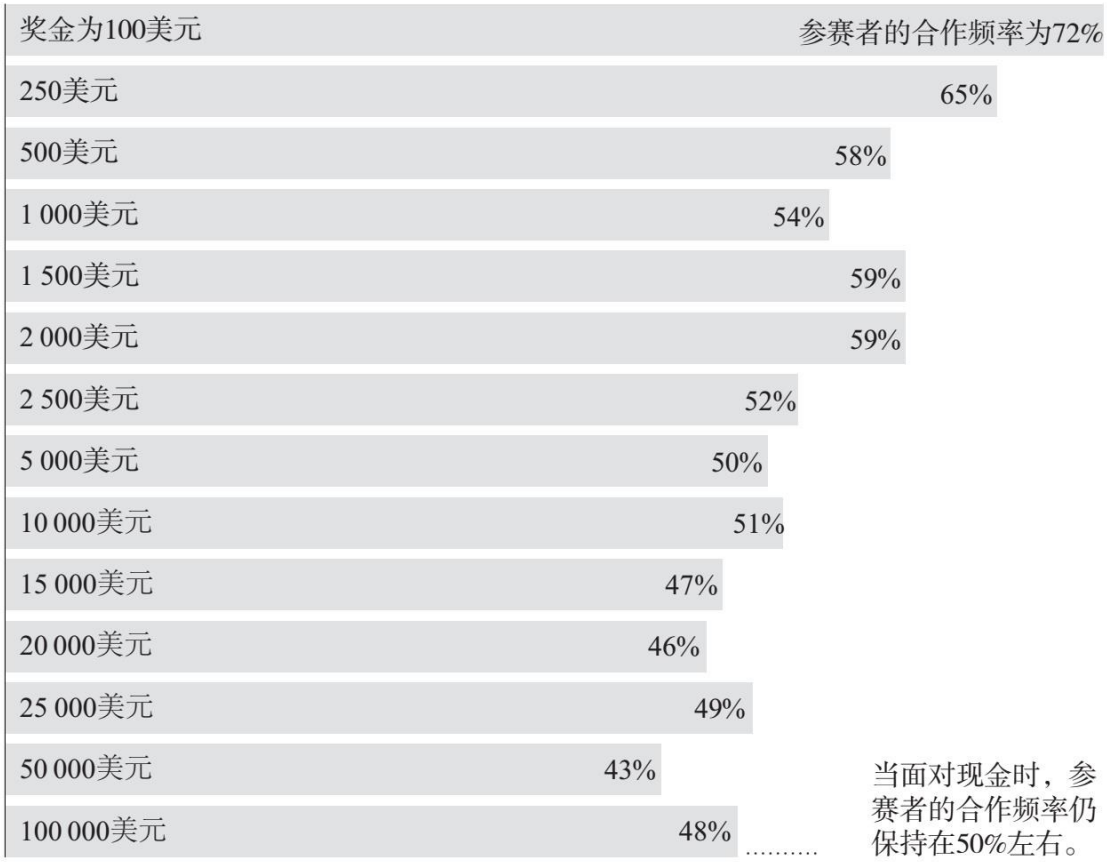


图23 参赛者的合作频率

资料来源：范登阿西姆等（van den Assem et al.），2012

图23展示了奖金额度从低到高排列时参赛者的合作频率。正如很多人预测的那样，随着奖金额度升高，合作频率呈现出下降趋势。但是，传统经济学模型的卫士们如果现在就开始庆祝，还为时过早。合

作频率的确下降了，但仅仅降至与以往实验结果相同的水平，即40%~50%，并且实验中所使用的金额很小。换句话说，没有证据能够证明，这些在低风险实验情境下的高合作频率不具有代表性——无法代表风险增加时的结果。

当奖金金额比较少时，人们的合作频率特别高，正是出于这个原因，随着金额的增加，合作频率才会逐渐下降。我和我的合著者们对此有一个猜想，我们称之为“大个花生”（big peanuts）假设。我们的想法是，一定金额的钱在有些情境下会被视为很多，而在其他情境下则会被视为微不足道。在“行为清单”那一章我们曾提到，有人在买一个小件物品时会为了节省10美元而开车去另一家门店，但购买大件物品时却不愿意这么做。买新电视机时，10美元似乎像“花生米”一样微不足道，我们认为在这档节目中也存在这种现象。节目中的平均奖金大约为两万美元，所以如果有一对参赛者最后面临的选择仅仅是500美元，那就太无足轻重了。既然如此，为什么不表现得友好一些呢？尤其是在这种向全国转播的电视节目中。当然，如果在实验中，500美元可以说是很大一笔钱了。

《一掷千金》这档节目中也存在“大个花生”现象。还记得可怜的弗兰克进入最后一轮时的情景吧？他面临两种选择，一种是有100%的概率得到6 000欧元，另一种是有50%的概率得到1万欧元，另外50%的概率得到10欧元，而他选择赌一把。我们认为，节目开始时他的期望收益接近40万欧元，在前几轮他也有赢得7.5万欧元的机会。当面对这两个选择时，弗兰克一定认为奖金太低了，因而无所谓输赢，干脆选择赌一把。

我们还研究了《财富金球》中参赛者行为的另一个方面：我们能否预测谁会选择“分”，谁会选择“偷”？我们分析了很多人口统计学变量，但唯一的重要发现是，年轻人大多不会选择“分”。所以，千万别相信未满30岁的参赛者。

我们还分析了参赛者在最后做决定前所说的话。这些话语表达的大致是同一个意思：“我不是那种会选择‘偷’的人，我希望你也不是。”这就是博弈论中所谓的“空话”：在没有规定说谎会受到惩罚的情况下，所有人都会承诺自己说的是真话。但是，在所有这些噪声中，有一个可靠的信号。如果有人明确承诺会选择“分”，那么她真会这样做的概率将高出30个百分点。（例如，她会说：“我向你保证我会选‘分’，你要120%地相信我。”）这反映了一个普遍的倾向，比起承诺时的言不由衷，人们更倾向于在撒谎时不提供某些信息。如果我要卖给你一辆二手车，那么我没有必要告诉你这辆车很费油。但是，如果你问我“这辆车耗油吗？”你很可能会诱使我承认：“是的，它在这方面有点儿小问题。”所以，要想得到真相，提出具体的问题会大有帮助。

我们让学生分析每一期节目的内容。而我只看了十几期，对节目的规则有大概的了解。直到有一期节目的视频在网上疯传后，我才意识到《财富金球》可能记录下了竞猜类电视节目中的最佳时刻。当然，必须承认这档节目中的竞争并不激烈。在这期人们争相观看的节目中，两位参赛者分别是尼克（Nick）和易卜拉欣（Ibrahim），而主角是尼克。尼克似乎把参加竞猜类节目当成了自己的副业，他曾上过30多个不同的节目，而在《财富金球》的这期节目中他更是极尽创新之能事。

在介绍尼克的策略之前，我需要说明一点，《财富金球》中的博弈与标准的囚徒困境有一点不同：如果对方选择“偷”，你不管选择“分”还是“偷”，结果都一样，即你什么也得不到。但是，在传统的囚徒困境中，如果两名囚徒中的一名保持沉默，而另一名囚徒选择招供，那么前者将受到严厉的惩罚。[3] 尼克利用这一区别设计了他的策略。

双方的交流时间一开始，尼克就抢先做出了一个惊人的承诺：“易卜拉欣，你一定要信任我。我向你保证，我肯定会选‘偷’，但我会把自己的奖金分给你一半。”易卜拉欣和主持人都不知道尼克为什么要这样做。正如易卜拉欣指出的，如果要平分，有一种更简单的方法，双方都选择“分”即可。但是，尼克说不要，他一定要选“偷”。主持人从来没听过其他参赛者说出这种言论，所以便插话说明这种承诺并没有得到节目组的授权，节目也不会对此做出保证，唯一可以确保二人平分奖金的办法就是都选择“分”。显然，交流的时间远远超过了节目的规定时间，所以在播出时，大部分讨论的画面都被剪辑掉了。你可以想一想，如果你是易卜拉欣，你会怎么做。

可怜的易卜拉辛显然压力很大，而且他无法弄清楚尼克到底要干什么。他愤怒地问尼克：“你的脑子究竟长在哪里了？”尼克微笑着指了指自己的头。当主持人最终要求二人做出选择时，易卜拉欣好像极度怀疑尼克的承诺，突然弃选了他之前选择的那个球，而是拿起了另一个，这充分表明他决定合作，选择的是“分”。他也许是因为别无选择，抑或是最后一次声东击西。

揭晓谜底的时刻到了。易卜拉欣确实选择了“分”，那么尼克呢？尼克打开了自己所选的球，上面也写着“分”。

美国国家公共广播电台有一档名为“广播实验室”（Radiolab）的节目，专门为这期《财富金球》制作了一期节目。在节目中，主持人问易卜拉欣，他当时是怎么想的，易卜拉欣说他其实打算选“偷”，但在最后关头改变了主意。主持人提醒他，他在节目中说了一段慷慨激昂的话，大概意思是他的父亲曾告诉他一个男人应该说话算数。主持人对这句话有几分好奇，问道：“这是什么意思？”易卜拉辛回答：“哦，那句话呀，事实上，我从未见过我的父亲，我只是觉得这段故事会很感人。”

人真的是很有趣呢。

[1] 我同意加入他们的研究，但也做出了几点提醒。我告诉他们，至少从两点上来说，他们选择与我合作可能并不明智。首先，我做事情是出了名的慢。（我并没有提到我的懒惰。）其次，我担心会出现“马太效应”，这个术语是由社会学家罗伯特·K·默顿（Robert K. Merton）创造的，是指“在任何领域，人们常常把过多的成就归功于其中知名度最高的人”。芝加哥大学的统计学家史蒂芬·斯蒂格勒（Stephen Stigler）也提出了一个类似的概念，叫作“斯蒂格勒定律”（实际上是带有讽刺意味的）。他表示：“没有哪项科学发现是以其最初发现者的名字命名的。”当然，其中的笑点是：斯蒂格勒定律相当于把马太效应重述了一遍。波斯特等人最终还是决定与我开展合作，但有一个附加条件是，如果我觉得没有做出什么贡献，就可以随时退出。

[2] 显然，前景理论会胜出。

[3] 在博弈论中，这种情况被称为“弱”囚徒困境。

MISBEHAVING

第八部分

让世界变得更美好：2004 年至今

20世纪90年代中期，行为经济学家主要有两个目标：第一个目标是实践性的，即寻找并记录个人或公司的反常行为以及反常的市场价格；第二个目标就是发展和完善行为经济学理论。如果没有可以将心理学成果融入其中的正规数学模型，经济学家是不会严肃对待这一领域的。随着越来越多颇具天分的人不断加入行为经济学的行列，甚至还有像2014年诺贝尔经济学奖获得者让·梯若尔（Jean Tirole）这样著名的理论学家也在尝试着建立行为学模型，行为经济学在理论和实践方面都得到了长足发展。不过，我们还有一个隐藏在这两个目标背后的目标：运用行为经济学使世界变得更美好。我们当时面临的最大批评声是，我们是未公开身份的社会主义者（如果不是共产主义者的话），并且我们试图用官僚制度取代市场。这种质疑已经成为经济学家根深蒂固的想法。那么，我们能否在对这种批评声不置可否的情况下，运用行为经济学使世界变得更美好呢？现在该是为这一目标努力的时候了。

第31章
“为明天多储蓄”计划

行为经济学家一直致力于自我控制问题的研究，帮助人们提高退休金自然是一个很好的研究起点。标准的经济学理论并未帮助人们设计出更好的退休金计划。标准的经济学理论假设，人们存入退休账户的钱是合适的（肯定也正进行着合理投资）。如果人们已经做得很完美了，还需要别人帮忙吗？另外，即使经济学家确实想在这件事上帮点忙，他也只有一个政策工具可以使用，那就是税后退休金收益。米尔顿·弗里德曼和佛朗哥·莫迪利亚尼等人创建的标准退休金理论确凿地预测，其他任何政策变量都无足轻重，因为决定一个人退休金的其他因素，比如年龄、薪水、寿命等，并不是由政府控制的。政府不能改变你的年龄，却能通过退休金免税等政策改变你的税后退休金收益。不过，使用这一政策工具时还有一个基本问题，即经济学理论并没有说明人们对这种政策的反应会有多积极。实际上，我们甚至不能确定，退休金免税这一政策到底是会提高还是降低人们的退休金总额。

乍一看，免税政策可以增加人们的退休金收益，应该会提高退休金总额，原因是退休金收益增加了。不过，进一步思索后，人们可能认为，收益率更高意味着，用不着存那么多钱就能达到既定的退休金计划的目标。如果收益率升高，试图积累够一定数额退休金的人存入较少的钱就能达到目标。[1] 所以，经济学理论只提供了一个政策工具，即税后收益率。但是，我们并不知道到底是提高收益率会促使人们存入更多的钱，还是降低收益率能促使人们做到这一点。当然，实证研究可以告诉我们，改变税率可能会产生什么影响，不过直到最近

才得出了确定性的结果。2002年，斯坦福大学的经济学家道格拉斯·伯恩海姆（Douglas Bernheim）做了一次全面的文献综述，其中写道：“作为经济学家，在回顾浩如烟海的税收和储蓄研究文献时，会不自觉地感到自己十分渺小，因为即使是最基本的实证问题，也很难在文献中找到任何有用的信息。”

要想弄清楚税收政策改变带来的影响，其中一个问题是：投资者需要遵守一定的规则才能享受低税率，比如必须将钱存入某个特定账户，如果在退休前取出则要缴纳罚金。这种特定账户从两个方面看可能会有助于储蓄。首先，提前取出要缴纳罚金这一点，会促使投资者将钱留在该账户中用于投资。其次，与普通的储蓄账户相比，人们更不愿意动用被设定为“退休金”的心理账户。实际上，在美国推出退休金减税政策之后，经济学家一直在激烈争论，这种政策究竟是真的提高了退休金总额，还是仅仅将钱从缴税账户转到了免税账户。直到最近我才得出了在我看来是最后的检验结果，我会在后文做出详细介绍。

行为经济学认为，那些看似无关的因素都很重要，所以在退休金政策以及其他很多政策方面便有了更多的可能性。1994年，我初次涉足这一领域，发表了一篇名为“心理学和退休金政策”（*Psychology and Saving Policies*）的论文。论文篇幅不长，我在文中从行为经济学的角度提出了三条建议。前两条建议主要针对当时流行的退休金计划，即“个人退休账户”（Individual Retirement Account，简称IRA）。随着这种账户对个人薪金的要求更加严格，同时401k等退休金计划越来越流行，个人退休账户的重要性日渐式微。我写那篇论文的时候，个人每年最多可以往减税账户中存入2 000美元（已婚夫妇为4 000美元）。因为这种账户的存款可以减税，所以当边际税率为30%时，个人如果按最高额度存入2 000美元，就相当于少缴纳600美元的税收。

个人退休账户的设计存在一个问题：纳税人必须在税前缴款。这对很多纳税者来说都是有问题的，因为只有在申报纳税与政府结清税款之后，人们才会有钱存到个人退休账户中。美国纳税人在报税后很可能会得到一笔收入，因为有90%的人会收到退回的税款，每个家庭平均约有3 000美元的退税款，但是要过一段时间款项才会到账。

所以，我的第一条建议是让纳税人把一部分所得税退款存入个人退休金账户，存入的金额取决于其当前的报税情况（针对前一年的收入）。也就是说，纳税人只要在报税前开设“个人退休金账户”，然后让美国国税局将一部分退还的税款存入这个账户，以后每年都重复这一做法即可。

我的第二条建议旨在加强第一条。员工发工资时，美国财政部会从中扣除一定的预交税款，所以我建议政府调整计算预交税款的公式，以便纳税者在年末时能得到更多的退税。当然，任何人都可以主动降低他们的预付率。有证据显示，当人们得到意外之财时，将其存起来的概率往往比拿到定期工资后将其存起来的概率要高，尤其是当意外收入非常可观时。虽然退税符合人们的预期，但他们还是倾向于将其看成是意外之财。所以，我的想法是，如果我们让人们得到更多的退税款，那么不管我们能否找到更容易的方法让人们把这些钱存入个人退休金账户，最终都会使存款增加。这两条建议如果结合在一起就更理想了。

我觉得提高预付税率可能还有另外一个益处：人们对纳税制度的遵从度会更高。我认为很多纳税人都将退税看成一笔收益，而将缴税不足看成一种损失。当他们面临损失时，可能就会在报税时耍些花样。我们在前文中说过，人们在面临损失又有机会翻本时往往会寻求冒险。最近瑞典的一项研究证实了我的猜测。论文的作者研究了400万份纳税申报单，他们发现当纳税人需要额外写支票给政府时，减税申请就会大幅增加。在作者研究的这一类别中，所涉金额较小（低于两万瑞典克朗，约为2 600美元）的减税申请大多是虚假的。如果对纳税

人进行审计（当然，基本不会发生这种情况），此类申请中有90%将会被驳回。

我的第三条建议是改变人们加入雇主所提供的退休金计划的方式，比如美国的401k计划。基本上，我的问题就是：为什么不改变加入方式呢？根据一般的规定，想要加入退休金计划，员工必须填写一大堆表格，选择储蓄率，并决定这些钱的投资方式。为什么不将加入退休金计划设为默认选项，然后告诉他们如果不选择退出，就将以默认的储蓄率、默认的投资方式加入退休金计划呢？

针对最后一条建议，经济学家做出了清晰的评价，即“没有任何作用”，因为把某种选择设置为默认选项是看似无关的因素。加入401k计划能帮助人们存下很多钱，即使没有数十万美元，也有几万美元，尤其是在一般情况下雇主也会按照一定的比例存入资金。没有哪个经济人会因为要填写很多表格这种微不足道的不便而放弃获得这笔钱的机会。如果这样做，就像彩票中了大奖却不愿意费事去兑换，因为兑换彩票需要在便利店停留5分钟的时间。但是对于普通人来说，填写表格和选择投资策略都令人生畏，而将加入退休金计划设为默认选项会产生很大的影响。

后来我才知道，我并不是最早提倡将加入退休金计划设置为默认选项的人。有几家公司曾尝试过，最著名的当属快餐巨头麦当劳了。但是，当时这种计划的通用名起得可不好，业界称其为“负面选举”（negative election）。这个名字很难让人们对退休金计划产生热情。

在那篇论文发表几年后，我受邀到美国共同基金巨头富达国际投资公司做讲座。当然，对富达来说，这个话题涉及金钱利益。当时，全美国的公司都在快速地从老式的退休金计划转向新的退休金计划。在之前的计划中，所有的决定都要由雇员自己做出。为响应这一变化，富达和很多其他大型金融服务公司已经开始从事新业务，为雇主

管理这些退休金计划，它们的共同基金也可以作为雇员潜在的投资方式。增加退休金账户的余额对雇员们和富达公司来说都是有益的。

如果我想到什么方法让人们往退休金账户里存更多的钱，同时观众席中又有数百家雇主代表，他们也许愿意尝试。当然，我会提倡将默认选项改为自动加入，但如果能想到一些新点子就更好了。

我和什洛莫·贝纳奇讨论了一番，当时我们已经成为经常合作的搭档。我采取的方法是，先列出最重要的行为原因，以解释人们为何没有存入足够的退休金，然后设计一个能够克服所有这些障碍的计划。现在，每当我想对某个问题进行行为干涉时，一般都会使用这种方法。我在这张障碍清单上列出了三个因素。

第一个障碍是惯性。调查显示，大多数加入退休金计划的人都认为自己应该多存些钱，也打算尽快付诸行动。但是，他们会一直拖延，甚至从未改变自己的储蓄率。在现实中，除非换工作时又有一堆新表格要填，否则大多数人都不会更改自己的退休金计划选项。自动加入可以神奇地解决惯性问题。另外，还应该在计划中加入自动提高储蓄率这一条。如果我们能够吸引人们加入储蓄率不断提高的计划，并且将储蓄率选项设置为自动提高，惯性就可以起到积极作用了。

第二个障碍是损失厌恶。我们知道人们讨厌损失，尤其不愿意看到自己的薪水下降。根据我们在研究公平时得到的结论，我们知道就薪水而言，损失厌恶是用名义工资衡量的，并没有消除通货膨胀的影响。所以，如果我们能够想出一种方法，不让员工感到薪水下降，就会减小推行退休金计划的阻力。

第三个障碍是自我控制问题。此类研究有一个关键发现：与当下相比，我们在未来有更好的自我控制力。在沃尔特·米歇尔的棉花糖实验中，如果我们让实验对象在明天下午2点得到一个棉花糖和明天下午2点15分得到两个棉花糖之间做选择，即使是小孩也会做出正确的选

择——选择后者。但是，我们知道如果将选择的时间改在今天下午，则很少有小孩会等到下午2点15分，他们都有现时偏好。

我最终在富达所做讲座的目为“为明天多储蓄”（*Save More Tomorrow*）。我的想法是，让人们自行决定是“现在”提高储蓄率还是“随后”提高，“随后”具体是指下次涨薪时。然后，让他们始终坚持往账户中存钱，除非他们选择退出退休金计划或是储蓄率达到上限。我们将提高储蓄率与涨薪联系在一起，可以减少损失厌恶情绪；让人们做出一个将来某个时刻才会生效的决定，可以减弱现时偏好；保持退休金计划不变，除非当事人选择退出，这样的惯性也会产生益处。根据我对行为经济学的了解，这样的计划是可行的。我那时还十分幼稚，坚信在场的数百家企业中至少会有一家立刻与我联系，询问如何实施这一伟大的计划。我也很愿意与大家分享，只要他们让我和什洛莫评估计划实施的结果，我将为他们提供免费咨询。

可是，我错了，没有一家公司联系我。另外，“自动加入”计划虽然在名称上有所改进，但人们对它的接受程度也没有增加多少。

公司对采取“自动加入”的方法犹豫不决，其中一个原因是，它们不知道这是否合法。退休金政策专家马克·伊夫里（Mark Iwry）律师帮了我们大忙。伊夫里当时是美国财政部官员，主管美国的退休金政策。在他的号召下，美国财政部和国税局出台了一系列规定和通知，为401k计划以及其他退休金计划中的“自动加入”选项下了明确的定义，同意并改进了这种政策。可以说，马克·伊夫里为这个计划的实施铺平了道路，不仅给它起了一个更好的名字，而且得到了官方认可。（伊夫里是独立想出这一举措的，不过后来我们俩结识，并携手开展了其他项目的合作。）

但是，在没有证据证明这种方法的确有效的情况下，还是很难说服公司采用。芝加哥大学的布丽吉特·马德里安（Brigitte Madrian）解决了这个问题，目前马德里安在哈佛大学肯尼迪学院教

书。一天，马德里安走进我的办公室，告诉我，她得出了十分有趣的研究结果。虽然是她亲自做了计算，但她还是很难相信这些结果。有一家试行“自动加入”方法的公司，请马德里安帮助他们分析一下相关数据。她与这家公司的一名员工丹尼斯·谢伊（Dennis Shea）一起检验“自动加入”是否产生了效果。分析结果令人十分惊讶，至少对接受传统经济学教育的马德里安而言是这样的。她知道，默认选项属于看似无关的因素，因此不应该起到什么作用，但她确实发现事实并非如此。 [2]

这家公司于1999年7月开始采用自动加入退休金计划的方法，也就是在政府认同这一做法的一年后。马德里安比较了两组员工的情况，一组是1998年加入退休金计划的员工，另一组是实施自动加入方法之后聘用的新员工。即使是最愚钝的员工最终也会知道，加入退休金计划对自身有益，尤其是雇主也会按照一定比例存入资金的退休金计划，所以自动加入主要是影响了人们加入养老金计划的速度。在采用自动加入的方法之前，只有49%的员工加入了退休金计划；而采用自动加入的方法之后，这一数值变为86%，只有14%的员工选择退出。一个看似无关的因素竟然让人们的行为产生了如此巨大的改变。

马德里安和谢伊的那篇论文名为“建议的力量”（*The Power of Suggestion*），名字很贴切。她们的分析显示，默认选项可能会有一个缺点：任何采用自动加入方法的公司必须选择一个默认的储蓄率和一个默认的投资方式。谢伊的公司选择的是3%的储蓄率和一种货币市场基金，这种基金风险较小，但回报率也较低，也就是说退休金的积累会比较慢。这两个选择都受到了政府的影响。当时，公司只能选择货币市场基金作为默认的投资方式，因为这是美国劳工部唯一认可的选择。从那时起，劳工部通过了一系列“合格的默认投资选择”。现在大多数退休金计划都会选择一种含有股票和债券的基金，随着员工年龄的增长，股票所占比例将逐渐降低。

3%的默认储蓄率也受到了政府的影响，但政府并非有意为之。在马克·伊夫里等人制定的官方政策中，通常都会列举一些特定的例子。比如，1998年7月的规定中就有这样的话[3]：“假设一家公司让员工以3%的储蓄率自动加入一项退休金计划……”从此以后，绝大多数实施自动加入退休金计划的公司都以3%为初始的储蓄率。我们姑且称之为无意为之的默认选项吧。

雇主并没有将“货币市场基金”和“3%的储蓄率”这两个默认选项当成一种建议，而是认为这样做会使公司遭到起诉的概率最小。不过，员工会将默认选项看作一种建议，而且大多数员工最后都认同了默认选项。

马德里安和谢伊对比了自动加入计划实施前后的两组员工，她们发现，有些员工如果可以自行选择，就会选择更高的储蓄率。很多员工之前选择的都是6%的储蓄率，这也是雇主存入资金的上限。自动加入计划实施之后，选择6%的储蓄率的人越来越少，而选择3%的人越来越多。这就是自动加入计划的缺点，也是公司应该采用“为明天多储蓄”计划的原因。

马德里安的论文提高了人们对自动加入计划有效性的意识，但还没有雇主采用“为明天多储蓄”计划。有一天我突然接到了什洛莫·贝纳奇的电话。一家金融服务公司的顾问布莱恩·塔博克斯（Brian Tarbox）听我们谈过这个计划，并且按此实施了。我们此前曾和塔博克斯谈过这个计划，但已经是几年前的事情了。几年后塔博克斯又找到什洛莫，说他已经收集了相关数据，想与我们分享。开瓶香槟庆祝一下吧！我们终于有一个案例可以分析了。

塔博克斯提供咨询服务的这家金融公司在开始时面临一个问题。就退休金计划而言，如果低薪员工不加入计划，公司可能会违反劳工部的规定——该规定限制了高薪员工的退休金占其收入的比例。如果低薪员工不加入，个人可以缴纳的最高金额将会降低。这家公司迫切

希望能说服低薪员工多向退休金账户里存些钱，于是聘请塔博克斯与员工一对一地见面，帮助他们做一个财务规划。塔博克斯的笔记本电脑里安装了一款软件，可用于计算员工应该存入多少退休金。我想这家公司希望塔博克斯能够给它的员工讲讲其中的道理，不过，员工需要的不仅仅是一次谈话，而是一项对他们有利的计划。

当时，这家公司的员工向退休金账户里存的钱并不多，此前积累的金额也不高。当塔博克斯用程序计算员工的最佳储蓄率（即理性经济人所选的储蓄率）时，程序一般都会建议15%，这是这家公司所允许的最高储蓄率。如果塔博克斯建议当时实际储蓄率为5%的员工将15%的收入存入退休金账户，员工肯定会以为这是在开玩笑。大多数人要做到收支平衡都很不容易，大幅提高储蓄金额意味着实际工资会减少很多，所以员工是不会同意的。

什洛莫·贝纳奇和布莱恩·塔博克斯制定了一条适中的策略。塔博克斯没有告诉员工程序推荐的储蓄率，而是建议员工将储蓄率提高5个百分点。如果他们不愿意听取这条建议，还可以选择一种类似于“为明天多储蓄”的计划。

我们之前就给了塔博克斯这个备用计划，这对他（以及公司的员工）是十分有益的。约有3/4的员工拒绝将储蓄率提高5个百分点，对于这些极其不愿意提高储蓄率的员工，塔博克斯建议他们可以在下次涨薪时提高储蓄率，并且以后每次加薪时都这样做，坚持4次。结果令塔博克斯十分惊讶，78%的员工都愿意接受这个建议。其中有些员工当时还没有加入这项计划，但也认为这是个很好的机会，几个月后就会加入。

在三年半的时间内，员工涨薪4次，那些参与“为明天多储蓄”计划的员工的储蓄率也随之提高，几乎变为原来的4倍，从3.5%提高到13.6%。与此同时，那些接受塔博克斯的建议将储蓄率提高5个百分点的员工，第一年就这样做了，但因为惯性，这一数值之后没有再提

高。后来，塔博克斯告诉我们，当他意识到这一点，他认为自己一开始就应该向所有人推荐“为明天多储蓄”计划（表2）。

表2 他们为明天多储蓄了吗？

储蓄率 / 员工	开始时	第一次涨薪后	第二次涨薪后	第三次涨薪后	第四次涨薪后
拒绝塔博克斯的第一条建议的员工	6.6	6.5	6.8	6.6	6.2
采纳塔博克斯的第一条建议的员工	4.4	9.1	8.9	8.7	8.8
加入“为明天多储蓄”计划的员工	3.5	6.5	9.4	11.6	13.6
拒绝加入“为明天多储蓄”计划的员工	6.1	6.3	6.2	6.1	5.9

资料来源：泰勒和贝纳奇（Thaler and Benartzi），2004

有了这些分析结果，我们便开始说服其他公司也尝试这种做法。我和什洛莫可以全力提供帮助，只要公司同意让我们分析它们的数据即可，这样我们就会有更多的案例可以研究。我们有一个很重要的发现，即参与率与员工了解计划的程度以及加入计划的便利性有很大关系，这也印证了我们之前的猜想。塔博克斯的做法是很有效的，他先让每名员工都看到自己的退休金储蓄情况有多严峻，然后提供一项改善这种情况的简单计划。最重要的是，他帮助员工填写并收走必要的表格。但是，这种手把手的教法会耗费大量的人力。有些公司曾组织员工参加相关培训，这的确会起到一些作用，但如果不能现场签约加入，其有效性将十分有限。另外，将这个选项放在退休金计划管理者的网站上的难找的角落里，无助于吸引懒惰的拖延者（我们大多数人都如此）。我们的解决方案是将“为明天多储蓄”这样的计划设置为默认选项（员工有权选择退出）。当然，任何仍使用3%的起始储蓄率的公司都对员工有亏欠，因为它们未能帮助员工将储蓄率提高至上限，员工因此失去了晚年拿到一笔可观退休金的机会。我认为，对那些除了退休金以外没有其他财富来源的人来说，将10%的收入存入退休账户是底线，如果能提高到15%将会更好。

现在，“自动加入”和“为明天多储蓄”计划正在逐步普及。很多公司都采用了“为明天多储蓄”计划的简单版本，我们称之为“自动升级”，这个版本剥离了储蓄率提高与涨薪的关系。事实证明，很多薪资管理部门没有能力（或不愿意）用计算机程序将二者结合起来。（幸运的是，这并不是该计划的一个重要特点。）安·休伊特（Aon Hewitt）曾针对美国大公司做过一项调查，截至2011年，56%的雇主采用了“自动加入”计划，51%的雇主提供“自动升级”或“为明天多储蓄”计划。员工对退休金计划参与度很高的一个原因是，2006年美国通过了《养老金保护法案》，其中有一些激励方案促使公司采用了这些计划，但激励力度其实并不大。

《科学》杂志最近发表了我和什洛莫的一篇文章，在文中我们估计，截至2011年，美国大约有410万人加入了某种“自动升级”计划；到2013年，这些人每年多存入的总金额将达到76亿美元。英国最近开启了一项全国性的个人退休金计划，该计划也采用了自动加入的方法。迄今为止，在选择自动加入计划的员工中，退出率约为12%，据说随后英国也会实施自动升级计划。澳大利亚和新西兰也推出了类似的计划。

我们经常被问到一个不知道该怎么回答的问题：这种自动储蓄计划是否真的提高了家庭资产净值？有些人指出，一旦加入这种计划，参与者可能会减少在其他账户中的储蓄金额或是背负更多的债务。美国没有哪种数据库可以提供足够的家庭财富数据，所以我们无法回答这个问题。不过，一个由经济学新秀组成的团队利用丹麦的数据明确地回答了这个问题，也回答了前文中提到的一个更宽泛的问题，即退休金免税政策是否提高了退休金储蓄金额？该团队由美国和丹麦的经济学家组成，负责人是哈佛大学的拉伊·切蒂（Raj Chetty）。他们之所以可以完成此项研究，是因为丹麦的相关部门严格记录了每个家庭的财富与收入。

这项研究有两个主要结论。第一个结论是，自动加入计划产生的储蓄金额大部分都是“新的”。当某人跳槽到一个对退休金计划更慷慨的公司，并通过该计划自动存入更多的钱时，他在其他账户的存储金额并没有明显下降，债务也没有增加。在一个经济人的世界中，这一结果是惊人的，因为经济人认为金钱是可替代的，并且所存入的也正好是合适数额的钱。所以，如果一名员工被迫或受到刺激在某个账户存入更多的钱，那么他存入其他账户的钱必然会减少或负债更多。论文的第二个结论对比了计划中两个因素的相对贡献，这两个因素就是自动加入的特点和税收优惠。在这些计划产生的“新”储蓄中，论文作者只将其中的1%归功于税收优惠，而将其余的99%归功于自动加入的特点。研究者总结道：“综上所述，我们的研究结果显示，税收补贴是提高退休金储蓄最有效的政策，这一点是值得怀疑的。而助推人们多储蓄的“自动加入”或默认选项对退休金储蓄有更大的影响，并且财政成本更低。”

2004年，距布莱恩·塔博克斯第一次尝试采用“为明天多储蓄”计划已经过去了几年，我和什洛莫·贝纳奇写了一篇相关论文。我第一次在芝加哥大学介绍这项研究是在纪念舍温·罗森的一次会议上。舍温是我的研究生论文导师，当时他刚刚去世，年仅62岁。评价我们这篇论文的是凯西·穆利根（Casey Mulligan），他是芝加哥大学经济系仅存的几位传统经济学的中坚分子之一。

我们的研究结果与穆利根笃信的理论形成了鲜明的对比。我们只是通过看似无关的自动加入计划，就让人们存下了更多的退休金。理性经济人是不会加入“为明天多储蓄”计划的，因为他们已经在养老金账户里存入了合适的金额。如果他们确实加入了该计划，也不会影响他们的储蓄率，因为他们会在其他账户中做些调整，使账户像之前一样保持最恰当的金额。穆利根勉强承认，我们确实成功地表演了黑魔法，但他怀疑我们搞了某种恶作剧。他认为，我们也许诱骗员工存

入了更多的钱。当然，我心里想，如果人们真像穆利根所认为的那样，和理性选择理论的支持者一样聪明，他们是不会那么容易上当的，但我没有当众说出来。相反，我承认我们可能诱导人们存入了更多的钱，并且比理性经济人会存入的最恰当金额还要多，不过鉴于美国的个人储蓄率很低，这似乎不可能成立。不过，作为预防措施，我们设定了最高的储蓄率，达到这个上限后，储蓄率将不再增长。

另外，如果一个家庭未来会与理想的退休金计划的目标失之交臂，与储蓄过少相比，储蓄超过计划的退休金数额似乎更好。我并不是在教导人们在一生中应该如何进行消费分配，肯定有很多守财奴一生都过着悲惨的生活。我关心的是预测退休金收益率以及后来要做出改变的难易度。如果一位刚刚过了60岁的老人退休金过剩，他可以有很多补救措施，比如提早退休、环游世界、宠爱孙子等。但是，如果有人到60岁才发现自己的退休金不足，他就几乎没有办法补救，只能无限期地延长退休时间。

凯西·穆利根用一个问题结束了他的评论，他说：“是的，看起来你们似乎能够让人们存入更多的钱，但这难道不是‘家长主义’吗？”

在芝加哥大学，你可以称别人为马克思主义者、无政府主义者，甚至是绿湾包装工队（美国国家橄榄球联盟中芝加哥熊队的主要对手）的粉丝，但是称自己的同事是家长主义的拥护者，可以说是最伤人的说法了。面对这一谴责，我真的很困惑。我们一般会认为家长主义都含有逼迫的成分，比如人们必须缴纳社保或是不能购买酒或毒品。但是，“为明天多储蓄”是一个人们自愿加入的计划。我指出了这一点，并继续说道，如果这也算是家长主义，那么它一定是另外一种家长主义。我在脑海中尽力搜索一个合适的词，然后脱口而出：“也许我们应该称之为‘自由家长主义’（libertarian paternalism）。”

我在心里记下了这个新名词，准备在下次见到卡斯·桑斯坦时，和他做一番讨论。

---

[1] 经济学理论确实预测，如果退休金是免税的，人们的退休金总额会增加，但它并没有指出人们定期存入的钱是否也增多了。就整个社会而言，这两方面都是我们应该关注的。我们可以做一个类比，假设你用旧车置换了一辆新车，能够节省一半油耗。如果你是一个理性的经济人，在开车费用降低的情况下就会选择多开车，但这不能说明你会买更多的汽油。

[2] 马德里安的怀疑并没有持续很长时间，她很快就与戴维·莱布森等人再次得出并扩展了最初的结论。她和戴维现在是退休金计划领域的知名专家。

[3] 伊夫里及其团队之所以选择3%，只是因为较低的储蓄率水平激起反对呼声的可能性较小，至少可以作为一种指导原则。到2000年时，伊夫里的团队试图通过其他规定提高储蓄率，但最初设置的标准很难改变。

第32章
自由家长主义与助推策略

当我再次见到桑斯坦时，我告诉他我发明了一个新名词——“自由家长主义”。这个名词虽然不怎么出彩，但他必须承认这比他提出的“反－反家长主义”更具建设性，这个词也勾起了他的兴趣。

当时，“家长主义”是行为经济学家十分关注的一个概念。科林·卡默勒、乔治·勒文施泰因、马修·雷宾曾与泰德·奥多诺休以及法学教授萨姆·依萨卡洛夫（Sam Issacaroff）共同完成了一篇有关这方面的论文，论文题目是“不对称家长主义”（*Asymmetric Paternalism*）。他们是这样定义这个新名词的：“如果一项规定为那些犯错误的人创造了巨大利益，但对那些完全理性的人却几乎没有产生任何伤害，那么这项规定体现的就是不对称家长主义。”此前，雷宾和奥多诺休曾提出“谨慎家长主义”（cautious paternalism），不过他们随后更大胆地提出了“最优家长主义”（optimal paternalism）。这个问题仿佛是房间里的大象，已经存在几十年了，我们所有人都在努力地研究这一问题：如果人们犯的是系统性错误，这会对政府政策有什么影响呢？

2002年，彼得·戴蒙德（Peter Diamond）当选美国经济学会主席，并且负责组织2013年1月即将召开的年会。彼得在很早的时候就对行为经济学十分感兴趣，并且为这一领域做出了重大贡献。他借此机会在年会上组织了几场有关行为经济学的会议和一个讨论家长主义的会议。我和桑斯坦写了一篇简短的论文介绍了自由家长主义。按照规定，我们发表的论文只能占5页的版面，不过桑斯坦觉得意犹未尽，所

以在这篇论文的基础上延展出了一篇长达40页的法律评述文章，题目为“自由家长主义并不矛盾”（*Libertarian Paternalism Is Not An Oxymoron* ）。

当我把这篇论文的初稿打印出来时，我觉得它太长了。一天，我问桑斯坦是否能据此写成一本书。桑斯坦十分喜欢我的这个想法，没有什么事比写书更让他兴奋的了。

我们最初的那篇文章以及后来桑斯坦的那本书都建立在一个前提下：在我们这个越发复杂的世界，我们不可能指望人们拥有足够多的专业知识，在任何必须做出选择的领域都能做出接近于最佳水平的决策。不过，即使我们有时会犯错，我们每个人仍然很享受自己做决定的感觉。有没有什么方法可以在不明显逼迫人们的情况下，让他们在事前和事后更容易做出正确的决定呢？换句话说，我们在自由家长主义之下能够收获什么呢？

我们知道，“自由家长主义”这个词会激怒某些人。“家长主义”这一术语不仅在芝加哥大学惹人反感；在日常生活中，很多人也都反对政府或其他相关机构告诉他们该怎么做，这就是家长主义的一般含义。“自由家长主义”的英文很难一口气念完，听起来似乎确实是矛盾的，但实际并非如此，至少按照我们的定义来说它不是自相矛盾的。

我们所说的“家长主义”是指尽力帮助人们达成他们的目标。如果有人问你，如何到达最近的地铁站，你给他指了正确的路，按照我们的定义，你就是一个家长主义的支持者。我们之所以用“自由”这个形容词，是想通过这种方式帮助别人但并不限制他们的选择。[1]

虽然我们很喜欢“自由家长主义”这个词，也能说清楚其中的逻辑，但可以肯定这绝不是一个好书名。当时，负责评估我们这本书的一位编辑解决了这个问题，他建议我们使用“助推”（nudge）作为书

名，因为这个词似乎描述了我们想要做的事情。那家出版社最终拒绝出版我们的书，但我们采用了那位编辑建议的书名，我们对这样一份礼物心怀感激。

总的来说，我认为出版界对我们这本书的热情不尽相同，有的不温不火，有的冷若冰霜。最后，我们找到了一家久负盛名但并不活跃的大学出版社，我们后来才知道这家出版社并不擅长营销。所以，如果这本书能到达很多读者手里，只能说是口口相传的结果。（这本书的平装版版权后来被授权给了美国和英国的贸易出版商，而后终于出现在书店的书架上。）

我们从来没有说过“助推”能够解决所有问题。有些禁令和命令是显而易见的，没有哪个社会能在毫无规章制度的状态下存在。我们要求学生上学（从任何方面讲这都是真正的家长主义），禁止人们袭击他人。我们还有规定人们应该在马路的哪一侧开车的交通规则，各个国家在这一点上有不同的要求，如果一个英国人在美国旅游，他就不可能在马路左侧驾车。即使是虔诚的自由主义者都会同意，不能因为你不喜欢你的邻居，就允许你开枪射杀他。所以，我们的目标是有限的。我们想知道，在不发号施令的基础上，人们对这种帮助性政策的接受程度有多高。

我们的前提条件很简单。因为人们都是普通人，而不是理性的经济人（即Econ，这个词是我们在《助推》[2]一书中发明的），所以他们都会犯一些可预测的错误。如果我们能够预测到这些错误，就能设计出相应的政策去减少错误发生的概率。以开车为例，尤其是开长途车时，司机往往会犯困，这就增加了他们越过道路中央隔离带而造成车祸的风险。针对这种情况，有些地区将中央隔离带刷上醒目的颜色，并铺上减速带，当有车闯进隔离带时会发生颠簸，从而使睡眼蒙

眩的司机清醒过来（也许会停车休息一下买杯咖啡喝）。当然发光减速带更好，方便夜间开车。

减速带的例子也说明对我们这本书的批评是站不住脚的：我们的目的不是告诉人们该如何做，而是帮助他们达成自己的目标。如果读者读到《助推》英文版的第5页就会发现，我们的目标是试图“影响人们的选择，并使其受益，这建立在决策者自身判断的基础上”。在原书中我们对最后一句话引号里的部分用了斜体，但也许我们应该加黑并加大字号，因为有人曾无数次批评我们自以为是。的确，我们认为大多数人都希望在退休后过上舒适的生活，但我们还是想将选择权留给他们本人。我们只是想让人们少犯他们自己也认为是错误的错误。

《助推》这本书中有一个最著名的例子，讲的是发生在阿姆斯特丹史基浦国际机场的一件事，这件事告诉我们该如何帮助人们少犯错误。不知是哪位聪明绝顶的人想出了一个方法，可以让男士使用机场小便池时更小心一些。小便池的排水口附近有一个蚀刻的苍蝇图案，机场管理人员表示，有了这些苍蝇图案，尿液“溅出”的情况少了约80%，“溅出”这个词语用得不错，很委婉。我不知道有没有细致的实证研究分析过这些苍蝇图案的有效性，但这种图案（以及类似的做法）已经应用于全球多个机场，比如在世界杯比赛期间，配有足球球门的图案就格外流行。

在我看来，小便池中的苍蝇图案就是“助推”方法的一个绝佳例证。助推方法是指环境中能够吸引我们注意、影响我们行为的某个微小因素。助推方法对普通人是很有效的，但对经济人则没有任何用处，因为经济人已经做出了正确选择。助推是那些所谓的看似无关的因素，但其能够影响我们的行为，使我们生活得更好。苍蝇图案的案例还让我清楚意识到，虽然我和桑斯坦碰到有用的助推方法时能够识别出来，但我们还是没有找到如何设计有效助推方法的组织原则。

当我重读唐纳德·诺曼（Donald Norman）的经典著作《设计心理学》（*The Design of Everyday Things*） [3] 时，我们对这一组织原则的探索取得了突破。这本书的封面是我见过的最好的封面之一，封面上有一个茶壶的图案，壶柄和壶嘴都在一边，你可以想象一下。又一次读完诺曼的书后，我意识到我们可以将他的很多原则应用于我们所研究的问题上。当时，我刚刚买了我的第一部苹果iPhone手机，这款手机使用起来十分方便，根本不需要说明书。那么，我们能否设计出便于人们执行的政策，创造出“以用户为中心”的决策环境呢？我们采用了“选择架构”（choice architecture）这个词，用来描述我们正在尝试的做法。神奇的是，我们只是用这个词来帮助我们组织想法，就列出了一张选择架构的原则清单，其中很多点子都借鉴了人性化设计原则。设计出好的公共政策与设计出受欢迎的消费品有很多共同之处。

既然我们已经掌握了新工具，那么我们要做的一个重大决定就是：我们可以用这套工具解决哪些政策问题。我们此前写过的一些话题很简单，但还有一些需要我们深入研究的文献，看看是否能够找到有用或有趣的论述。其中有一些研究会把人带入死胡同。我们写了一章有关卡特里娜飓风的内容，又删掉了，因为对此我们只找到了一个点子，它也没那么有趣，并且这个点子不属于我们。《纽约时报》专栏作家约翰·蒂尔尼（John Tierney）曾建议人们在风暴来临前逃到较高的地方去。蒂尔尼的想法是给那些选择留在原地的人们一支马克笔，建议他们用这支笔在身上写上自己的社保号码，有助于风暴过后政府确认死者的身份。我们没有想出像蒂尔尼那么好的点子。

在其他案例中，随着研究的进行，我们改变了对某些话题的看法，器官捐献就是一个很好的例子。我们在列清单时，第一个列出的就是器官捐献，因为我们知道埃里克·约翰逊和丹尼尔·戈尔茨坦（Daniel Goldstein）曾写过一篇论文，证实默认选项在这个问题上极为有效。大多数国家采用的都是“选择加入”的政策，捐献者必须

采取主动的措施，比如填写表格，才能将自己的名字添加到注册表上。然而，有些欧洲国家，比如西班牙，采取的则是“选择退出”策略，即“推定同意”（presumed consent）。如果你没有明确选择退出，没有将自己的名字列入“非捐献者”清单中，就推定你同意捐献器官。

约翰逊和戈尔茨坦的研究结果表明，默认选项十分有效。在采用选择退出政策的国家，几乎没有人选择退出，但是在采用选择加入政策的国家，往往只有不到一半的人会选择加入！在这一点上，我们提出了一个简单的政策建议，即采用推定同意策略。不过，我们做了进一步研究。结果显示，大部分采用“推定同意”策略的国家并没有严格执行这项政策。实际上，医务人员还是会询问家属是否反对捐献逝去者的器官。在提出这个问题的时候，家属往往处于精神十分脆弱的状态中，因为很多逝去者都是在某次事故中骤然离世的。更糟糕的是，在采用选择退出策略的国家，亲属也许并不知道捐献者的意愿，因此大多数捐献者莫名地就成了捐献者。人们没有填写表格申请退出，但这并不能代表他的真实想法。

我们得出的结论是，推定同意策略实际上并不是最好的政策。我们更倾向于伊利诺伊州最近采用的方法，而美国其他州现在也实施了这一方法。当人们更换驾照时，会被询问是否愿意捐献器官。简单提出这个问题，立刻记录他们选择，很容易就完成了登记。[4] 阿拉斯加州和蒙大拿州在采用这种方法后，器官捐献率超过80%。在器官捐献的文献中，这种政策被冠以“强制性选择”（mandated choice）的名字，在这本书中我们也采用了这个名称。

不过，后来我发现，使用这个名称是有弊端的。《助推》那本书出版后，我为《纽约时报》的一个栏目撰写了一篇有关器官捐献的文章，文中对伊利诺伊州的政策表示支持，当时我仍将其称为“强制性选择”。几个星期后，《今日美国》的一位编辑打电话和我谈论这项

政策，因为这份报纸也打算撰文支持这项政策。几天后，我接到了这位编辑的紧急电话。原来她先前给负责这项政策的官员打过电话，这位官员的头衔是州务卿，他坚决否认有这种政策。我被搞糊涂了，我刚刚更换了驾照，并被询问是否愿意捐献器官（我回答愿意）。于是，我打了几通电话，搞清楚了事实。州务卿杰西·怀特（Jesse White）反对的是“强制”一词。他说，我们没有要求人们做任何事，从实际操作上讲，他是对的。当人们被问到是否愿意捐献器官时，如果有人拒绝回答或保持沉默，机动车辆管理局的官员会认定为此人不同意捐献器官。

事实证明杰西·怀特是位明智的政治家，他意识到选民并不喜欢强制令。[5] 通过这件事，我明白了命名的重要性，我把我心爱的这项政策称为“提示性选择”（prompted choice），这个名称更加准确，又没有什么强制意味。即使与普通人沟通交流时，遣词造句也很重要。

---

[1] 虽然我们认为这个词是十分符合逻辑的，但并非所有人都认同我们的观点。有一位法学教授针对我们的论文写了一篇评论，名为“自由家长主义是矛盾的”。我想在网上做出一一条没有正文的回复，只写出仅有几个词的标题“不，它不是”。桑斯坦劝我说，这么做根本没有什么用。

[2] 《助推》一书中文版已由中信出版社于2015年4月出版。——编者注

[3] 《设计心理学》一书中文版已由中信出版社于2015年6月出版。——编者注

[4] 大多数州都很明智，它们将这项政策与“当事人同意”的法律条文结合起来。该法律条文规定，如果捐献人去世，他/她的意愿将继续有效，这免去了家属们在痛苦时刻还要做出艰难抉择的义务。

[5] 他应该和奥巴马总统分享一下自己的明智之处。奥巴马的医疗改革法案中有一点非常不受欢迎，即法案的“强制性”。因为该法案禁止保险公司因为购买者的病史而排斥某些人，所以需要制定相应条款防止人们等到生病或出了事故才购买医疗保险，强制覆盖被选为解决这个问题的方法。但是，其他方法也可以达到这个目的，比如我更倾向于自动加入（允许退出）的政策，外加一项条款，即任何选择退出的人在一定时期内（比如三年）不得购买医疗保险。

第33章
助推人们做出正确的决策

2008年7月，我在去爱尔兰参加卡斯·桑斯坦和萨曼莎·鲍尔（Samantha Power）婚礼的途中，在伦敦待了几天。虽然《助推》一书在美国已经上市几个月了，但伦敦还很难看得到这本书。我一直不清楚出版商究竟使用的是什么货运方式，但我十分怀疑他们使用的是廉价的大型帆船，其速度也就略胜过大学的赛艇队。

不过，有一个进取心很强的英国人弄到了一本《助推》，他就是理查德·里夫斯（Richard Reeves）。里夫斯这种人很罕见：他是一位专业人士，但却没有教授这样一个稳定的职位。当时，他即将管理一个名为“公民”（Demos）的智库，所以邀请我就《助推》一书做一场演讲。[1] 我和里夫斯见面之前，先接到了他打来的电话。他想知道我是否愿意见一见英国保守党（即人们所熟知的托利党）的领袖们，这是他的朋友罗翰·席尔瓦（Rohan Silva）的建议，席尔瓦刚刚读了《助推》，深受它的吸引。

我对这种会面能够产生什么成果深感怀疑。我尽力回想，却想不出我这一生什么时候被称作保守人士。我曾被描述为激进派、捣乱者、煽动家、讨厌鬼，还有很多其他不堪入耳的形容词，但从未有人说我是保守人士。

不过，我还是有种受宠若惊的感觉。我回答说：“当然，请把我的电话号码给席尔瓦，我很愿意和他谈谈。”席尔瓦立刻给我打来电话，并且问我是否愿意当天下午到国会大厦去见见他的同事们。当天恰巧是伦敦的一个罕见的晴天，我穿着寻常的牛仔裤和T恤漫步伦敦街

头，这更增加了我是否应该和一群保守党人见面的疑虑。当时，我几乎对英国政治一无所知，我脑海中的英国保守党议员形象是一位西装革履的老先生，可能戴着一顶白色的假发，身着一件长袍。我告诉席尔瓦，我的衣着可能不适合去国会大厦和他的同事们会面，但是他告诉我，不用担心，他们穿得也不正式。从电话中的声音判断，席尔瓦似乎很年轻。于是我说，好吧，那就见上一面吧。

我担心自己穿得不够正式其实是毫无根据的，就像我对将要会面的议员的刻板印象一样站不住脚。罗翰·席尔瓦当时27岁，他拥有斯里兰卡血统，看上去好像有三年都没有刮过胡子了。我印象中只有一次他的胡子刮得很干净，那是多年以后他结婚的时候。我们那天的会面地点是在一位资深的保守党议员奥利弗·莱特文（Oliver Letwin）的办公室里，他是保守党领导团队的一员，团队的领导者是40多岁的戴维·卡梅伦（David Cameron）和乔治·奥斯本（George Osborne）。当时还有一位比席尔瓦年长的人，史蒂夫·希尔顿（Steve Hilton），他还不到40岁，身穿一件T恤和洛杉矶湖人队的短裤，后来我知道这是他的惯常装束。总之，我没有看到任何戴假发的人，我想莱特文部长是唯一一位穿西服的人。

我做了一段简短的即席演讲，在场的人似乎认为，我们在《助推》一书中提倡的公共政策制定方法可以帮助保守党重塑形象，这也是卡梅伦和奥斯本当时正在做的事情，他们的目标是让保守党看起来更有进步意识和环保意识。那次会面之后，我和席尔瓦又多谈了一会儿，我得知他曾到过美国艾奥瓦州，在2008年民主党总统初选中支持过奥巴马。我对英国保守党的印象因此而大为改观。

席尔瓦不知道通过什么途径买到了10本《助推》，可能在英国市场上在下一批《助推》运到之前再也买不到了。他把这些书放在办公室的桌子上，劝说路过的同事读一读。有一天，日后出任英国首相的戴维·卡梅伦看到了这些书，他问席尔瓦这是不是大家都在讨论的那

本书。席尔瓦建议卡梅伦看一看，显然，卡梅伦很喜欢书中的内容，因为他把这本书放到了保守党议员夏季推荐书单中，不过我十分怀疑书单的初稿是席尔瓦拟定的。席尔瓦有很多工作，其中一项就是作为“指定读者”博览群书。

我第二次到伦敦是在2009年春天，当时主要是与英国的出版商一起为平装版《助推》做宣传。当我看到地铁站的广告牌上用特别大的字写着“你今天感受到助推了吗”时，我十分惊讶，这和上次我来伦敦时的情况有天壤之别。在一次宣传活动中，主办方告诉我，我用餐时将坐在格斯·奥唐奈（Gus O’Donnell）爵士旁边。我问主办方奥唐奈爵士是谁，这才得知他是英国的内阁秘书长，这再次凸显了我的无知。后来，我听说人们常称他是“GOD”（上帝），也就是他姓名的首字母大写，虽然只是文字游戏，但却证明了他的无上权力。大体来说，这个国家是由他来促动运转的，而令人惊奇的是，他已经成了行为经济学的粉丝。

格斯·奥唐奈已被授予勋爵爵位，他的背景非同凡响。奥唐奈勋爵拥有牛津大学的经济学博士学位，曾教过一段时间的书，后来在政府供职。在此期间，他担任过很多职务，其中最值得注意的是出任英国首相的新闻发言人。我从未见过哪位经济学家当过任何人的新闻发言人，更不用说是国家元首的新闻发言人了。此后，奥唐奈还担任过其他职务，最后荣升为英国最高级别的公务员。美国没有内阁秘书长这一职位，但通过我和奥唐奈勋爵及其继任者杰里米·海伍德（Jeremy Heywood）的接触，我觉得美国也应该设置这样一个职位。2010年5月英国大选期间，没有一个政党在议会获得多数席位，但政府还是在奥唐奈的掌舵下正常运行，与此同时政界人士正试图组建联合政府。

最后，保守党同意与自民党联合，由保守党领袖戴维·卡梅伦出任首相，自民党领袖尼克·克莱格（Nick Clegg）担任副首相。那

么，克莱格选择谁作为他的首席政策顾问呢？这个人就是理查德·里夫斯。与此同时，席尔瓦和史蒂夫·希尔顿出任首相的高级政策顾问，如果“高级”一词可以用来描述未满30岁的人的话。他们有着宏伟的计划，行为科学在其中扮演着重要角色，奥唐奈勋爵在计划的实施过程中也会起到重要作用。我在造访伦敦的短短几天内，似乎就碰到了认真对待《助推》一书的人，他们想看看能否将书中的想法付诸实践。

戴维·卡梅伦和尼克·克莱格领导的联合政府刚一建立，席尔瓦就和我取得了联系。新政府希望运用行为经济学，或者说他们希望运用行为科学，让政府执政更有效，也更高效。席尔瓦问我是否愿意提供帮助，我一口就答应了。我们在写《助推》一书时，虽然觉得希望渺茫，但还是期望哪位有影响力的人能够读到此书，可以从中得到有用的想法并将其用于制定政策。从那时起，桑斯坦就开始为他在芝加哥大学法学院的同事和朋友工作了，那位朋友（奥巴马）当时已当上了美国总统。现在，英国人也对我们的书产生了兴趣。

戴维·哈尔彭（David Halpern）当选为我们这个项目的负责人，这真可谓是天时、地利、人和。哈尔彭不仅是一流的社会科学家，曾在剑桥大学教书，还是英国前任首相托尼·布莱尔（Tony Blair）战略小组的首席分析师。此前，英国曾多次组织专人编写关于行为科学方法该如何应用于政府的报告，哈尔彭是主要起草人之一，他在布莱尔任职期间就参与了报告的编写。从他的这些经历中我们可以得出两点：哈尔彭在政府事务方面拥有广博的知识和丰富的经验；他还具有无党派人士的优点，这对于建立一个提供公正客观信息的团队而言极为重要。另外，哈尔彭很有魅力，且虚怀若谷。如果你与哈尔彭合不来，那问题肯定出在你身上。

在这次访问期间，我们团队一行人等抽空去了一趟法国巴黎。法国心理学家奥利维耶·乌利耶（Olivier Oullier）正试图劝说萨科齐（Nicolas Sarkozy）政府重视行为科学。在去往巴黎的火车上，我和史蒂夫·希尔顿就团队的名称展开了热烈的讨论，当时团队还没有正式的名称。希尔顿想用“行为改变小组”这个名字，但我觉得它含义不好。我和戴维·哈尔彭强烈建议使用“行为洞察力小组”（Behavioral Insights Team），最后大家决定采用这个名称。一路上，我们都在争论团队名字的问题。其间，席尔瓦把希尔顿叫到一边，劝他不要太固执，听听大家的意见。席尔瓦说：“不管我们叫它什么，别人都会称其为‘助推小组’的。”他真的很富有预见性。

当我再次到访伦敦时，团队已经建成了，并且在海军拱门的一个不起眼的角落找到了临时办公场所。海军拱门离唐宁街10号和英国国会都很近。当时正值冬天，伦敦刚刚下过一场当地人眼中的暴风雪，积雪厚度约为1英寸（2.54厘米）。行为洞察力小组的第一处办公场所总有风吹进来，所以室内比室外暖和不了多少。

行为洞察力小组的正式任务很宽泛：至少要在两个主要政策领域产生重大影响；在政府中普及行为研究方法；至少要获得10倍于团队成本的收益。简言之，就是要用行为科学的研究成果改善政府的工作方式。因为还没有相关的工作指南，所以我们必须快速制定一份。在这次行动之后，我又多次去往伦敦，几乎每次都要与英国政府的高级官员、某个部的部长或副部长，还有哈尔彭及另外一位团队成员开会。通常来说，会议一开始，我们就会询问这些部门有什么问题，然后共同探讨解决方案。我们让政府部门选择议题，而不是向他们灌输行为科学的伟大之处，这一点对于团队的成功极其重要。

我参加的第一次会议进行得十分顺利，当时给我的感觉是，用行为科学改善公共政策是很容易的。英国皇家税务与海关总署的尼克·

唐（Nick Down）听说了行为洞察力小组后，就来寻求我们的帮助。尼克·唐的工作是催促拖欠税款的人尽快缴清税款。对于大多数英国纳税人来说，几乎不会出现这种情况。英国实行个人所得税代扣代缴制度，即PAYE（Pay-as-you-earn）制度，由雇主从其支付给雇员的工资薪金中代扣相应的税款。如果人们的收入来源是周薪和月薪，就没有必要报税，也无须额外缴税。但是，个体经营者或有其他收入来源的人必须报税，他们可能要支付一大笔税款。

对于需要报税的人来说，必须在每年的1月31日和7月31日缴税。如果纳税人在第二次也没有缴税，就会收到一封催款通知书，之后皇家税务与海关总署还会通过信件和电话的方式催款，最后才会诉诸法律。像所有的债权方一样，英国皇家税务与海关总署委托收款代理人去催款或提起诉讼，都是不得已的方法，因为这些方法不仅成本较高，而且会引起纳税人的抵触情绪，要知道，纳税人也是选民。如果第一封催款通知书更有效力，就会为总署节省一大笔钱。这就是尼克·唐的目标。

尼克·唐其实已经开了一个很好的头，他读过心理学家罗伯特·西奥迪尼的经典著作《影响力》（*Influence*）。很多人都说丹尼尔·卡尼曼是当下最重要的心理学家，对此我没有异议，但我认为西奥迪尼是当下最务实的心理学家，这么说一点儿也不夸张。除了西奥迪尼的书，尼克·唐还从西奥迪尼管理下的一家咨询公司获得了一些建议，了解到如何才能让人们及时缴税。

西奥迪尼的经典论著中有一条标准意见：如果你想让人们遵守某项规范或规则，就可以告诉他们其他大多数人都在这样做（如果这是事实）。[2] 尼克·唐的团队根据这条建议写了一封催款信，并做了一项实验。在《助推》一书中，我们有一个案例就成功地运用了这个想法。在明尼苏达州进行的一项研究中，我们给逾期缴税的纳税人寄了一封催款信，其中的内容不尽相同。有的信告诉纳税人税款将如何

使用，有的警告纳税人将被起诉，但最有效的方法就是告诉人们，明尼苏达州有90%的人都按时缴纳了税款。在英国也是如此，在尼克·唐的团队所开展的实验中，也采用了类似的催款信，实验结果看上去也是积极的，但实验本身其实并不十分科学。这项实验中没有控制组，也没有同时使用内容不同的催款信。尼克·唐渴望做进一步研究，但他没有相关的专业背景，没有属下可以正确地完成这项实验，也没有足够的预算邀请顾问帮忙。

我们十分幸运，在行动洞察力小组组建初期就碰到了尼克·唐。他之前已经相信行为科学有助于他的工作，他也愿意开展实验。另外，实验成本很低，我们只需要写催款信，甚至都不用担心邮资。最好的是，仅靠一封信就有可能节省几百万英镑。行为洞察力小组计划试运行两年，之后要进行评估。税收实验作为初期的一场胜利，让那些认为将行为科学用于政府政策是微不足道、必然失败的做法的人们哑口无言。

自我们与尼克·唐的第一次会议之后，总共进行了三轮实验，一次比一次复杂。最近的一轮实验是由行为洞察力小组的迈克尔·霍尔斯沃思（Michael Hallsworth）和一个专家团队共同开展的。这项实验共涉及12万纳税人，他们逾期未缴纳的税款金额从351英镑到5万英镑不等。（不同金额，处理方法也不同。）每个人都收到了一封催款信，信中解释了税款的用途。另外，除了对照组以外，其他信件中都含有一句具有助推作用的话语，这句话与西奥迪尼的“大多数人都及时缴费”类似，但略有不同，比如：

- 英国绝大多数人都已及时缴税。
- 你所在地区的绝大多数人都已及时缴税。
- 目前，只有极少数人未及时缴税，你也是其中之一。

其中，我们用“绝大多数”代替了更精确的“90%的纳税人”，因为有些催款信是为特定人群设计的，行为洞察力小组无法确定90%这一数字是否适用于所有地区。这里有一点很重要，道德方面的助推手段必须是透明且真实的，这是行为洞察力小组严格遵守的一条规则。[3]

所有这些信件都起到了积极的作用，其中最有效的内容包含两点：大多数人都缴税了；你是极少数未及时缴税的人中的一员。这种催款信将在23天[4]之内补缴税款的人数提高了超过5个百分点。在催款信上多写一句话基本没有什么成本，所以这个策略的性价比极高。要精确计算究竟节省了多少钱是很难的，因为大多数人最终会把税款缴清，但因为这项实验，政府在23天内的收入增加了900万英镑。实际上，这项实验为英国政府节省的钱可能抵得上行为洞察力小组很多年的运营成本。

与尼克·唐的会面其实并不合常规，一般来说，先要让部长或机构负责人相信行为科学的价值以及开展实验的必要性。我参加过很多次类似的会议，我发现我常常重复两点，而这两点已经成为小组的行动指南了。

1. 如果你想鼓励某人做某事，一定要让事情简化。这是我从卡尼曼那儿学到的，他给我讲了库尔特·勒温（Kurt Lewin）的研究。勒温是20世纪上半叶最著名的心理学家，他把让人们改变行为的第一步称为“解冻”，其中的一种方法就是不论阻碍人们改变行为的因素多么微小，都要移除它们。

2. 没有证据就无法制定循证政策。我们在宣传行为洞察力小组的大多时候，都在强调如何运用行为学研究改变政府的运作，这么做是正确的。但还有一项创新同样重要，即在可能的情况

下，坚持用随机对照实验这一标准方法检验所有的干预措施。随机对照实验常常被用于医学研究中，实验时人们被随机分组并接受不同的处理（比如税收实验中催款信的措辞），其中包括不经任何处理的对照组（比如传统的催款信）。虽然这种方法非常理想，但并非永远可行。[5] 有时研究人员为了能够开展各种实验而不得不做出让步。

下面这个例子证明了行为洞察力小组这两点指南的重要性，以及在政府或大型私营机构开展这些实验时要面对的实际困难。

有一次，我参加了行为洞察力小组与英国能源和气候变化部的一次会议。开会那周所有人都在想方设法保暖，会议的主题是如何让更多的人给住所的阁楼加设保温层，所以说会议召开得恰逢其时。在理性经济人的世界中，所有人都已经给阁楼加设保温层了，这样一年所节约的能源成本就可以抵消加设保温层的成本。尽管如此，英国仍有约1/3的家庭没有给住所的阁楼加装保温层。能源和气候变化部推出了一项计划，旨在鼓励这些人不要再拖延。这项计划规定，如果业主或房东为房子安装更好的保温设施或是其他环保设施，就会得到政府的补贴，但并没有多少人接受政府的提议。小组许诺，会想一想可以做些什么。

小组提出的干预措施采用了“让事情简化”的方法。房主接受采访时被问到，既然加设保温层是省钱的做法，他们为何不这样做。很多人表示，阁楼太乱了，收拾起来很麻烦。行为洞察力小组建议，负责加设保温层的私营公司应该将保温设施升级与阁楼清理服务打包出售。如果房主购买这种捆绑式服务，就会有两名工人将阁楼清空，并帮助房主厘清哪些东西可以送人或丢掉，哪些东西需要留下。与此同时，还有几名工人负责安装保温层。清理阁楼服务以两种形式提供：一是折后价（190英镑）；二是零售价（271英镑）。此外，还要加上保温层的成本（179英镑）。

我们做了一项实验来检验这条建议，结果显示它可能是有效的。我之所以用“可能”一词，是因为数据很少，所以要谨言慎行。为了省钱，让人们知道这项服务的唯一方法就是给三个独立但又类似的社区邮寄宣传单。之所以选择这三个社区，是因为这些地方的房子很可能需要加设保温层。某个特定社区的所有房主收到的宣传单是相同的，[6] 针对三个社区分别提供折后清理价格、零售清理价格或是标准的绿色方案（最后一个将作为对照组）。我们给三个社区总共寄出了近2.4万张宣传单。

遗憾的是，这项实验的结果表明，很少有人愿意给住所的阁楼加设保温层。原因可能包括他们没有打开信箱、认为价格没有吸引力或是很享受从屋顶进来的寒风。不管是什么原因，接受安装保温层的家庭极少，仅有28户人家在阁楼安装了保温层。不过，从数据中至少可以得出一点，提供清理阁楼的服务是一个好主意。虽然样本大小基本相同，但只有三户家庭选择仅安装保温层，而有16户人家选择了有折扣的清理服务，还有9户人家选择了较贵的清理服务。所以，如果帮助同意安装保温层的家庭做好准备，几乎所有家庭都会装上保温层。但是，样本量实在太小，必须重复做实验才能让人们相信这种效果是真实的。就目前而言，我认为这个案例介于科学发现和奇闻逸事之间。

虽然行为力洞察小组的成员很想再做一次实验，但因为整体采纳率较低，英国能源和气候变化部不想再重复做实验。不过，为什么不将这个案例加入小组的战绩呢？我可以列举两个原因。第一，我没有见过哪个案例比这一个更能证明勒温提出的“移除障碍原则”。在此案例中，我们移除的是实实在在的障碍。不管政府部门最终是否会大规模实施这项计划，这个案例可能都会给人以启示，让人在其他情况下想到强有力的助推手段。

第二，这个案例说明随机对照实验在实地研究中的潜在缺陷。有些实验耗资巨大，并且在过程中很多事情都可能出错。如果把一项实

验室实验搞砸了——实验室往往是由普通人负责的，结果至多是损失了付给实验对象的钱，而且损失的金额一般较少，实验往往可以再做一次。另外，聪明的实验人员会先投入极少的钱做一下尝试，发现实验设计中隐藏的问题。但是，所有这些却很难在大型的实地实验中实现，更糟糕的是，实验人员一般不可能在实验进行每一步时都在现场。当然，擅长随机对照实验的科学家可能可以减少错误和失败的风险，但这些风险不可能完全消失。

尽管会遇到挫折，但我们必须继续做实验，继续检验我们的想法，因为没有其他办法可以判断这些想法能否起到积极的作用。事实上，行为洞察力小组最重要的贡献，也许就是促使政府在实施某项计划前先检验其有效性。2013年，英国政府建立了“有效性网络小组”（What Works Network），旨在通过检验来提高政府在医疗、犯罪、教育等各个领域的政策有效性。任何一个政府，实际上包括任何一家大型机构，都应该建立类似的小组来检验新想法。但是，我们应该客观地对待这些检验结果，并非每个想法都有效，任何一位科学家都能证明这一事实。

还有一点很重要，我们要知道很多改进从表面上看似乎微不足道，比如1%或2%的提高，但这不应该受到嘲笑，尤其是在基本上没有消耗任何成本的情况下。前文我们讨论竞猜类电视节目参赛者的行为时，曾提到“大个花生”谬误，在这里我们实际上也有落入这一陷阱的危险。如果某项计划的有效性提高了2%，这听起来也许并不高，但如果所涉金额高达数十亿美元，即使是较小的比例实际上也相当于很大一笔钱。正如一位美国议员所说：“这里花10亿，那里花10亿，没多久你就会发现超支了。”

降低对效果的预期也很重要，因为自动加入计划和“为明天多储蓄”计划的成功可能会让人们产生错误的印象：找到能够产生重大影响的助推手段是很容易的，实则不然。这些退休金计划涵盖了三个重

要因素，极大地提高了项目达到既定目标的概率。第一，计划设计者有充分的理由认为，通过改变某种行为，会有一部分人受益。在这个案例中，很多人要么是退休金账户金额不足，要么是根本没有加入退休金计划，这样事情就简单了。第二，受众群体必须认同这种改变，他们希望发生这种改变。在此案例中，调查显示绝大多数员工认为他们应该在退休金账户中存入更多的钱。第三，有可能在几乎不花钱的情况下实现这种改变（实施自动加入计划时，几乎没有采取任何行动）。我将这种政策称为“一次性”干预措施。只要在相应的方格中打钩，参加“为明天多储蓄”计划的人就选择了未来不断提高储蓄率，直至达到储蓄率上限，其他事情则一概不用做。

可是对很多问题而言，即使满足了前两个条件，也找不到一种一次性的解决方案。比如，某人的体重比标准体重多100磅（约45.36千克），可以肯定，如果能够减掉几磅对此人是有益的，并且大多数面临这个问题的人都会认同这一点。但是，除了手术以外，没有简单的办法。我一直未能设计出对我本人或其他人有效的“明天少吃点”计划，我们知道，大多数节食计划从长远来看都会失败，并不存在一个一次性的节食计划。不过，虽然我们不能针对每个问题都设计出一次性的解决方案，但在有些情况下确实可以设计出这种政策。愿意做出改变的人，最好不断寻找这样的方案，在公共政策领域，它们是很容易实现的。

举一个具体的例子：如果我们的目标是减少青少年怀孕的概率，最有效的方法就是使用子宫内避孕器等长效可逆的避孕措施。针对处于性冲动期的少女所做的实验显示，这种避孕措施的失败率低于1%，这比其他任何避孕方式的失败率都低。只要将避孕器植入，就不再需要任何其他措施了。如果期望行为干预措施有很高的成功率，就应该寻找一次性干预措施能够解决问题的其他环境。如果还没有一次性的解决方法，就发明一种！

在某些情况下，只是提醒人们不要忘记某事就是成功的干预方式。因为手机短信技术的出现，便有了很多类似的成功案例。所以，“助推”手段没有必要一定是具有创造性的、精心设计的或是深藏不露的，简单直接的短信就极为有效。我们举一个健康领域的例子，非营利性组织贫困行动创新组织（Innovations for Poverty Action）在加纳做了一项研究，通过随机对照实验检验用短信提醒病人服用抗疟疾药物，是否有助于他们遵医嘱。实验人员不仅发现短信提醒十分有效，而且发现最有效的短信通常都很简洁。所以重要的是提醒，而非额外信息。

同样，一项教育研究也证明了简单的短信提醒所具有的效力和可测量性。这项研究测量了READY4K!项目的有效性，该项目会定期向学龄前孩子的家长发送短信，其中包括各种育儿经，比如如何帮助孩子学习读写技巧等。研究显示，家长在家中和学校的读写培养活动中的参与度明显增加，从而提高了孩子的学习表现。

这些简单的提醒都证明了一点：助推手段绝对可以是温和透明的，并且有效。[7]

行为洞察力小组顺利通过了两年评估，并于2012年得到英国内阁办公室的许可而存在下来。因为小组的发展十分迅速，所以有必要寻找一个新的办公地点。幸运的是，在这个总有冷风吹进来的地方办公的时间并不长，小组随后搬到了在财政部那儿租借的办公场所，但那里地方太小，无法满足小组快速成长的需要。于是，2014年英国政府决定将行为洞察力小组部分私有化。目前，内阁办公厅、小组成员以及非营利合伙人英国国家科技艺术基金会共同拥有行为洞察力小组，小组现在的办公地点是由基金会提供的。行为洞察力小组与内阁办公室签订了5年的合同，所以它制订的计划不会受到2015年5月英国大选结果的影响。目前，小组成员近50人，为英国很多公共部门提供支持，也开始为其他国家政府提供帮助。

当我为英国行为洞察力小组“乱出主意”的同时，桑斯坦正在华盛顿担任白宫信息与规制事务办公室的副主任。信息与规制事务办公室之前隶属于白宫管理与预算办公室，于1980年独立出来，职责是评估新的政府规定所产生的经济影响，以确保其利大于弊。虽然桑斯坦手里没有强制令或预算来开展随机对照实验，但从某种程度上说，在奥巴马总统的第一个任期内，桑斯坦仿佛是一个人组成的行为洞察力小组。

为美国政府效力4年后，桑斯坦回到哈佛大学法学院教课。但是，美国的助推日程并没有因为桑斯坦的离开而终止。2014年年初，玛雅·尚卡尔（Maya Shankar）博士在白宫建立了一个很小的团队。尚卡尔曾是一名小提琴神童，后来成为认知神经科学家，继而又成为致力于研究“助推”方法的人。她具有促成事情的天赋，在她面前，劲量兔都会显得无精打采。她是美国科学促进会成员，曾任白宫科技政策办公室顾问，正是在此期间，她开始筹建美国版的行为洞察力小组。令人称奇的是，她在没有政府授权和资助的情况下，竟然只用了不到一年的时间就完成了这一任务。

这个团队的官方名称是“白宫社会和行为科学小组”（White House Social and Behavioral Sciences Team），开始时只有6位行为科学家：尚卡尔、两位来自高校的贷款专家，还有三位来自非营利性智库贾米尔贫困行动实验室北美分部和ideas42智库。贾米尔贫困行动实验室擅长开展随机对照实验，而ideas42智库的专长是行为经济学。

在小组成立后的第一年内，白宫社会和行为科学小组就将12个与行为相关的随机对照实验融入了联邦政策。这些政策的目的各不相同，包括提高退伍军人对其福利的使用、帮助学生还清贷款等。小组的成长也极为迅速。最近联邦政府对小组的成功做出回应，许诺用部

分预算资助小组聘用更多的人。得益于政府的资助以及外界人士的持续帮助，本书出版时白宫社会和行为科学小组的规模已经扩大了一倍。

其他国家也加入了这场运动，英国国家经济和社会研究委员会2014年发布的报告显示，全球共有136个国家将行为科学融入其公共政策，有51个国家“制定的中央政策受到了行为科学的影响”。我们可以看到，行为科学的种子正在全世界播撒和发芽。

我们有必要强调一下，报告的作者选择用“行为科学”一词来描述这些国家所用的方法。人们对行为洞察力小组的工作往往存在误解，他们认为小组的工作主要建立在行为经济学的基础上，而实际上其中没有多少经济学的成分，至少到目前为止是这样的。小组采用的工具以及借鉴的成果主要来自心理学以及其他社会科学。建立行为洞察力小组的重点在于，运用其他社会科学的研究成果来增强经济学家通常所提供的建议的效用。如果人们坚持把任何与政策相关的研究称作经济学研究，那么这是对其他社会科学的一种诋毁。

每次别人让我在《助推》上签名时，我总会加上一句话“把助推手段用在好的地方”。助推只是工具而已，这些工具早在我和桑斯坦为其命名前就已存在。在我们的助推下，人们会往养老储蓄账户多存些钱，多做运动，及时缴税，但是他们也会用房子做第二次抵押贷款，并尽情挥霍贷款得来的钱。居心不良的公司或政府可以运用行为科学的研究成果谋取私利，而那些受害的人将要为此付出代价，其实诈骗犯用不着读这本书就知道如何行事。足智多谋的行为科学家可以让世界变得更加美好，让我们借用他们的智慧，在科学的基础上仔细选择助推方法，然后严格检验这些干预措施是否有效。

我的故乡芝加哥在ideas42智库的帮助下，刚刚成立了行为洞察力小组，这让我备感自豪。你也要鼓励自己国家的政府这样做，因为如果不这样做，就是极不合理的行为。

---

[1] 里夫斯现已移居美国，在华盛顿特区的布鲁金斯学会任职。

[2] 在第15章中我们讨论过“有条件的合作者”，我们可以认为这一策略对这些人是有吸引力的。

[3] 当然，“透明”一词存在一定的歧义。如果自助色拉柜明显地摆在餐厅里（我可以自豪地说，芝加哥大学布思商学院就是如此），我觉得没有必要贴上标签说，之所以将自助色拉柜放在明显的位置，是想促使你选择色拉而非汉堡。催款信中加的那句话也是如此，没有必要强调这句话，指出我们加了这句话是想提高你立刻缴税的概率。毕竟，这是整封信要达到的目的。所以，在我看来，“透明”是指没有隐瞒，所有研究结果最终都会向公众公开。［卡斯·桑斯坦最近在一篇名为“助推伦理学”（*The Ethics of Nudging*）的论文中详细论述了这个话题。］

[4] 你可能会问为什么是23天呢？在行政管理系统中，如果在23天内纳税人仍未缴款，那么管理部门会寄出另一封催款信，英国皇家税务与海关总署的计算机系统就是这样设置的。在涉及政府事宜的实验中，必须要接受既定事实的限制。

[5] 例如，据我所知，目前还没有针对“为明天多储蓄”计划的随机对照实验。其原因在于，我们不可能说服公司同意随机选取一部分员工参与这项计划，而不让其他员工参加。我们曾在一家公司的两家工厂进行了不同的实验，而将其他26家工厂作为对照组，这是我们研究中最接近于随机对照实验的方法。这些实验并不完美，但我们还是从中得出了一些结论，比如培训的价值。不过，因为员工是自愿选择参加培训，所以解释时一定要谨慎。当在政府和企业做实验时，我们没有办法成为纯粹主义者。

[6] 这项实验的设计并非完全随机，因为只有三个社区，社区间存在的细微差别，也许会导致结果发生错误。

[7] 短信提醒说明，在很多情况下，助推手段在本质上就是透明的，没有必要加上“顺便说一下，本短信的目的是提醒你服用药物”之类的文字，这简直是废话。

结语

经济学的未来

从我在办公室的黑板上列出非理性行为清单开始，40多年过去了，行为经济学领域发生了重大变化。行为经济学不再是一个边缘学科，经济学论文中描述的普通人的行为也不再被视为怪诞的行为，至少大多数50岁以下的经济学家都不会这样认为。当了一辈子离经叛道的人，我已经慢慢适应了行为经济学正成为主流学科这一事实。唉，这一领域现在发育得如此成熟，当本书在2015年出版时，如果我没有被弹劾，那么我担任美国经济学会会长也已经有一段时间了，而罗伯特·席勒将继任这一职务。这个组织竟然由我们这群疯狂的人在掌舵！

尽管如此，要建立一个把普通人放在重要位置的丰富的经济学学科，这一任务远未完成。在这里，我想阐述一下我对这一学科的未来发展有什么希望，当然仅仅是我自己的“希望”。我绝不会预测这一学科随着时间流逝将会发生什么变化，唯一合理的预测是，这一学科的变化绝对会让我们大吃一惊。所以，我在这里不做预测，我只列出一个简短的心愿单，写一写我对这一领域未来发展的希望。大多数心愿都是针对经济学的研究者们，也就是我的经济学家同行们，但也有一些是针对经济学研究的目标用户，包括经理、官员、橄榄球球队老板和房主等。

在展望经济学的未来发展之前，我们似乎应该回顾并评估一下过去。受行为经济学影响最大的竟然是金融领域，这是出乎所有人意料

的。没有人在1980年时预测到这一点。事实上，这是不可想象的，因为经济学家知道，在所有市场中金融市场是最有效的，在金融市场套利最容易，因此最不可能出现不合理的行为。现在回过头看，行为金融学的繁荣显然有两个原因：一是有严格规定的理论，比如一价定律；二是有充足的数据可以检验这些理论，比如自1926年以来数千只股票每日的交易数据。在Palm和3Com公司的案例中，股价的表现明显违反了经济学理论，我不知道有哪个经济学分支会考虑这种情况。[1]

当然，并非所有金融经济学家都宣布放弃对有效市场假说的支持。不过，行为研究法已经受到了严肃的对待，在很多问题上，理性主义者团队和行为经济学团队的争论一直存在于金融经济学领域，时间跨度长达20多年。

这场争论之所以有根有据，并且多半富有成效，其关键在于数据。尤金·法玛被问到如何看待我们之间的对立观点时常说：“我们认同事实，只是不认同对事实的解读。这里的事实是指，资本资产定价模型显然不能充分描述股价的浮动。曾一度被视为唯一重要因素的“贝塔值”似乎也无法对此做出解释，而有很多曾经被视为看似无关的因素，其重要性现在却得到了证实，不过这些因素究竟为什么重要，这一点至今还存在争议。这一领域似乎正汇聚成我所指称的“循证经济学”。

我们自然会思考还会出现哪种经济学。不过，大多数经济学理论并非源自经验观察，而是从理性选择公理推导出来的，不管这些公理是否与我们在日常生活中观察到的现象有关。有关经济人行为的理论不可能以经验为基础，因为经济人是不存在的。

鉴于事实很难或者不可能符合有效市场假说，再加上行为经济学家的强烈呼声，在金融领域，有关“看不见的挥舞的手”的观点受到

了最具建设性的审视。在我们生活的世界，一家公司的分公司股价会超过整个公司的股价，从中我们可以看出，无论怎么挥手都无济于事。金融经济学家必须认真看待“套利限制”，我们也可以将其简单地称为“挥手限制”。我们现在对价格如何以及何时会偏离其内在价值有了更多的了解，也深知什么会阻碍专业投资者让股价回归理性水平。（在某些情况下，渴求成为专业投资者的人可以趁股市泡沫之机，让自己的股票比其他人更早脱手而赚得更多的金钱，而不是将希望寄托于股市恢复正常。）金融领域的变化还说明，循证经济学有助于理论发展。正如托马斯·库恩所说，发现始于反常现象。虽然想让循证经济学领域充实还有很多工作要做，但大多数工作都在进行中。其他经济学分支也该有类似的进步。

如果有人问我最希望看到哪个经济学领域采用现实的行为学方法，那么我的回答是宏观经济学，因为目前该领域受到的行为学的影响最小。货币和财政政策等宏观问题对任何国家的福祉都极为重要，了解普通人的行为对明智选择这些政策十分关键。约翰·梅纳德·凯恩斯从事过宏观行为经济学的研究，但这一传统早已式微。乔治·阿克尔洛夫和罗伯特·席勒这两位著名的学者正努力让凯恩斯的宏观行为经济学研究延续下去，他们曾试图在美国国家经济研究局组织一次宏观行为经济学的年会，但多年来苦于找不到足够多的优秀论文，最终不得不放弃这一努力。（相反，我和席勒组织的两年一次的行为金融学会议，每次都能收到大量的优质论文，而要从中仅挑选6篇参会真的十分困难。）

研究宏观经济学的行为经济学家队伍没有发展壮大，其中一个原因可能是这一领域缺少行为金融学取得成功的两个关键因素：首先，其理论所做出的预测并不容易证明是错误的；其次，数据也相对稀少。也就是说，金融领域存在的这种确凿的实证证据，在宏观经济学领域中不容易找到。

也许更重要的是，这意味着即使在如何应对金融危机（比如2007~2008年的金融危机）这种问题上，经济学家都会发生分歧。左派人士支持凯恩斯的理论，认为政府应该利用高失业率和低利率进行基础设施投资，而右派人士则认为这种投资不值得，有可能会增加国家的财政赤字，导致预算危机或通货膨胀。右派的经济学家认为，减税能够刺激经济增长，而凯恩斯主义者认为增加公共支出会促进经济增长。一方将经济复苏缓慢归咎于另一方：原因要么是财政管理过于紧缩，要么是财政过于宽松。因为我们不可能让政府同意随机选择遏制经济衰退的政策，并开展随机对照实验，所以我们可能永远都无法解决这一争议。[2]

虽然学者们在“理性”的宏观经济学模型的组成上没有达成一致，但这并不意味着行为经济学的原则无法应用于宏观政策。即使没有可以反驳或依赖的假设，行为学也可以给宏观经济学问题带来微妙的改变。在没有确凿证据的前提下，我们应该尽快着手收集证据。

作为一个重要的宏观经济学政策，如何制定减税政策以刺激经济发展迫切需要行为学的帮助。不管减税的动机是凯恩斯学派的刺激需求，还是供给学派的促进就业，行为分析都会派上用场。在制定减税政策的过程中有很多重要的行为细节，这些细节在任何理性模型中都会被视为看似无关的因素。如果是凯恩斯主义的减税政策，那么政策制定者希望借此尽可能地刺激消费。有一个看似无关的细节值得政策制定者考虑，那就是减税是一次性的还是在一年当中分为几次。没有消费者行为的循证模型，无法回答这个问题。（如果目的是刺激消费，我的建议是一年分几次减税。[3] 一次性减税节省下来的税款更可能被人们存到银行或用于偿还债务。）

同样的方法也适用于供给学派的减税政策。假设我们为公司提供免税优惠，它们就会把钱带回美国本土，而不是留在海外的子公司。要设计并评估这种政策，我们需要循证模型告诉我们，公司会如何处

理这些从海外流回美国的资金。公司会用这些资金进行投资，将其返还给股东，还是囤积起来，就像金融危机后很多美国公司所做的那样？很难预测，如果公司将更多的资金放在美国国内，它们究竟会怎么做。一般来说，我们只有真正弄清楚这些由普通人管理的公司会如何做，才能正确评估重要的公共政策的影响力。后文我会更详细地谈到这一点。

还有一个宏观经济学问题需要更彻底的行为分析，即鼓励人们创业的最佳方式（尤其是那些很可能成功的人）。右派的经济学家往往会强调要减少高收入人群的边际税率，以此作为促进经济增长的重要措施；而左派的经济学家则倾向于为他们想鼓励的行业（比如新能源）提供有针对性的补贴，或是提高公司从美国联邦中小企业管理局获得贷款支持的可能性。美国联邦中小企业管理局属于政府机构，旨在鼓励人们创办新企业并获得成功。各个派别的经济学家和政治人士都希望中小公司可以从很多政府规定中得到豁免，对它们而言，遵守这些规定可能需要付出很高的代价。所有这些政策都值得考虑，但我们很少听到经济学家讨论如果新公司创业失败，如何降低公司面临的不利风险。要知道，即使新公司不至于大多会失败，创业失败的概率也至少达到50%。[4] 我们知道，与收益相比，人们更担心损失，这也许是需要考虑的重要因素。以下是一条类似的建议，来自一次电视采访中嘉宾的即席发言（请原谅这句话的糟糕的表达）：

> 我们国家应该为创业失败者提供更好的保护措施。因为右派人士说创造就业机会的新公司需要更多的减税政策，它们需要为所承担的风险索取更大的回报……但是，如果放弃工作去创业，人们会很担心，因为此前的工作会给他们提供医疗保险，人们应该如何应对这种风险呢？……我们为什么不这样宣传：没有必要为了获得成功而冒险索取更多的回报，我们需要减少风险带来的损失？

这些观点并非出自经济学家，甚至不是行为经济学家，而是《每日秀》（*The Daily show*）的主持人、喜剧演员乔恩·斯图尔特（Jon Stewart）。他是在接受奥斯坦·古尔斯比（Austan Goolsbee）的采访时发表这番言论的。古尔斯比是我在芝加哥大学的同事，他曾担任奥巴马总统经济顾问委员会主席。经济学家应该不需要一档娱乐节目的主持人向他们指出，与给那些年薪超过25万美元的人减税相比，找到减少创业失败导致损失的方法可能会更有效地促进创业，尤其是有97%的美国中小企业主每年可能根本赚不到25万美元。

在我的心愿单上，宏观行为经济学位列榜首，但实际上经济学的所有分支都可以从仔细研究普通人的行为中获得益处。除了金融学以外，发展经济学可能是行为经济学家可最大限度施加影响力的一个领域了，部分原因是这一领域因大量经济学家的涌入而得以复兴。这些经济学家用随机对照实验在贫穷国家检验他们的想法。虽然有些穷困的非洲国家不可能一夜之间变成瑞士，但我们可以通过一次次的实验去学习如何让这些国家变得更好。

我们需要更多的循证经济学，不管是理论方面的还是实证方面的。前景理论当然是行为经济学领域开创性的循证理论。卡尼曼和特沃斯基（先根据自己的经验）收集人们的行为数据，然后构建理论，其目的是用最节俭的方式尽可能全面地描述这种行为。这与期望效用理论完全不同，作为一个规范性的选择理论，期望效用理论是从理性公理推导而来的。目前，前景理论已经被我们用各种数据进行了一遍又一遍的严格检验，包括竞猜类电视节目参赛者的行为、高尔夫专业人士、股市的投资者等。新一代的行为经济学家也是先从事实入手，然后构建理论，比如尼古拉斯·巴尔贝里斯、戴维·莱布森和马修·雷宾（仅举三例）。

要建立新的理论，我们需要新的事实。可喜的是，我看到在顶级的经济学期刊上发表的文章中提到了很多极具创新性的证据。从发展经济学开始，随机对照实验越来越受欢迎，这很好地凸显了这一趋势，并证明实验可以为经济学家提供更多的工具，而此前他们常常只有一种工具，即货币激励政策。纵观本书我们可以看到，将金钱视为可替换的，并且将其视为人们的主要动机，这与现实不完全相符。

经济学家进行的实地实验也会产生积极的影响，教育领域就是一个很好的例子。经济学家没有任何理论可以让学生在学校学到的知识效用最大化（有一个明显错误的理论除外，即所有营利性的私立学校都采用了最佳方法）。有一个简单至极的方法，那就是向父母、老师和学生提供金钱激励措施，以提高学生的成绩。可惜，没有证据证明这些激励手段是有效的，但微小的改进也很重要。例如，罗兰·弗赖尔（Roland Fryer）得出了一项有趣的研究结果：根据输入（比如做作业）而非输出（比如成绩）来奖励学生，这个方法很有效。我的第一感觉就是这项研究的结果很有意思，因为成绩最差的学生往往不知道如何才能成为好学生。根据他们所做的并且被老师视为有效的事情给予奖励，是有道理的。

还有一个有趣的发现直接源于行为经济学研究。弗赖尔、约翰·李斯特（John List）、史蒂芬·列维特（Steven Levitt）和萨利·萨多夫（Sally Sadoff）组成的研究团队发现，老师的奖金设置与学生的表现有很大关系。有以下两种奖金设置方式：一是老师会在学期初拿到奖金，如果学期末学生成绩未达到目标，老师则要将奖金归还；另一种是在学期末根据老师的教学成果发放奖金。相比之下，前一种方式可以让学生的成绩提高幅度更显著。[5]

第三个积极的成果与传统的金融刺激政策相距更远，该成果源自英国最近开展的一项随机对照实验，使用的是日渐流行且成本很低的短信提醒方法。这项干预措施主要是给学校中一半的学生家长发短

信，提醒他们，孩子们在5天后将有一次重要的数学考试，随后分别在考试开始的三天前和一天前重复发短信提醒。研究人员把这种方法叫作“提前通知”。学校中的另一半学生的家长则没有收到这些短信。提前通知短信帮助学生提高了数学考试的成绩，成绩提高的幅度相当于多上了一个月的课。另外，落后生的成绩提高幅度最大，相当于多上了两个月的课。这项实验结束后，家长和学生都表示希望继续参与这项计划，这表明他们很喜欢这个助推方法。我们经常听到这样的观点：助推必须在私下进行才会有效。实际上，没有任何证据能够证明这一点，短信提醒计划也证明这种观点是错误的。

正如贫穷国家的偏僻乡村一样，公立学校对实验人员来说也颇具挑战性。如何教学生、如何让他们有学习的动力，我们在这些问题上正不断得出重要的答案，所以教育界以外的人士以及发展经济学家也应该有信心去收集相关数据。实地实验也许是我们所拥有的最有力的工具之一，可以将证据引入循证经济学。

———————————

除了经济学家以外，我对其他人也抱有类似的希望。学校是人类社会最古老的机构之一，显然我们到现在还没有弄清楚如何才能教育好学生。我们需要通过实验找到提高教学质量的方法，而这项努力才刚刚开始。这对现代公司等后来建立的机构有什么启示呢？我们有必要思考一下，我们知道管理这些机构的最佳方法吗？从经济学家到官员，再到老师和公司领导，所有人都应该意识到我们生活的世界是由普通人组成的，应该在自己的工作和生活中采取优秀科学家所使用的以数据为中心的问题解决方法。

我参与了行为经济学发展的全过程，并从中汲取了一些基本经验。如果人们适当地注意一下，这些经验就可以应用于各种情境，以下列举三点。

细心观察。 行为经济学始于简单的观察。如果把腰果碗继续留下，人们就会在饭前食用过多的腰果；人们拥有不同的心理账户，他们会区别对待金钱；人们会犯错误，甚至会犯很多错误。前文我们提到过萨默斯论文中的一句话，“看看四周，你就会看到傻瓜”；我们可以改编一下，“看看四周，你就会看到普通人”。如果传统观念是错误的，要想颠覆这种观点，第一步就是要看看四周，看看世界的本来面目。

收集数据。 故事具有较强的说服力，并且很容易让人记住，我在本书中讲了这么多故事也是出于这个原因。不过，个人故事只能作为一个例证，要想说服自己甚至他人，我们需要改变做事的方式：我们需要数据，并且需要大量数据。正如马克·吐温所说：“让我们陷入困境的不是无知，而是看似正确的错误论断。”人们之所以过度自信，是因为他们从来不花费力气去记录自己过去所做的错误预测。更糟糕的是，他们会成为确认性偏见的受害者，他们只会寻找能够证实预先假设的证据。避免过度自信的唯一方法就是系统地收集数据，尤其是那些能够证明你是错误的数据。正如我在芝加哥大学的同事琳达·金泽尔（Linda Ginzel）反复向学生强调的：“如果你不把它写下来，它就不存在。”

此外，大多数机构都应该尽快学会如何学习，然后通过这种学习方法积累知识。从最基本的层面上讲，这意味着要尝试新鲜事物，并记录结果。从较高的层面上来讲，就是要做实验。如果你所在的机构没有人知道该如何正确地开展实验，那么你们可以聘请一位当地的行为科学家，他们的收费可比律师或顾问少多了。

直言不讳。 如果有人愿意告诉老板有些事情不大对头，很多组织中的错误可以轻松避免。

阿图尔·加万德（Atul Gawande）是一位致力于减少人类错误的斗士。他在《清单宣言》（*The Checklist Manifesto*）一书中记录

了一个生动的例子，这个例子来自商业航空这一高风险领域。1977年，因为荷兰皇家航空公司一架航班上的第二副驾驶过于胆小，不敢质疑机长（即他的“老板”），从而导致跑道撞机事件，500多人因此丧生。加万德恰当地将这次事件的原因定性为组织失效：“（航空公司）没有为这一时刻做好准备，他们没有采取措施使自己成为一个团队。因此，第二副驾驶从来都不认为自己有权力甚至有责任阻止机长的错误行为。”

还有一个例子是登山队攀登珠穆朗玛峰的故事。乔恩·克拉考尔（Jon Krakauer）在《进入空气稀薄地带》（*Into Thin Air*）一书中生动地记述了这一事件。罗布·霍尔（Rob Hall）和斯科特·费希尔（Scott Fisher）分别是两大探险公司的探险队队长，他们带领登山队花了几个星期的时间适应环境，并缓慢到达高处的营地。在此期间，两位队长反复向队员强调，如果他们没有在预定的时间，即下午1点钟到达峰顶，就一定要掉头返回。但是，这两位队长却违反了自己定下的规则，葬身珠峰。可悲的是，队员中竟然没有一个人提醒队长这条规则。这两个案例说明，有时即使你面对的人是老板，也要大胆地说出有一场灾难可能会发生。

在行为经济学的发展过程中，我们很多次都要向经济学领域的重要人物提出，理性模型是不符合事实的。我不能建议所有人都从事像我这样的风险很高的职业，我是个特例，我很幸运在最恰当的时间点碰到了卡尼曼和特沃斯基。另外，我的研究生论文导师曾坦率地指出，我成为经济学家的前景并不那么明朗。“当时我们对他没有寄予厚望”这句话就说明了一切。当你的机会成本很低时，承担风险并且直言不讳是值得的。当你所追寻的道路和我所从事的事业一样有趣时，你就更应如此。

如果人们会因为直言不讳或其他事情而遭到解雇，我们就不能指望所有人都愿意承担这些风险。真正的领导者必须创造一种环境，让

员工觉得只要根据证据做出决策，不管结果如何都会受到奖励。理想的环境会鼓励所有人细心观察、收集数据并且直言不讳。能够创造出这种环境的老板只会面临一种风险：可能会伤害他们自己的自尊心，但与层出不穷的好点子和降低灾难发生概率相比，这只是很小的代价。

——————————

虽然我在本书中有时会对经济学家提出批评，但我对经济学的未来还是十分乐观的。近些年来，很多并不认为自己是“行为经济学家”的经济学家都写出了最好的行为经济学论文，我觉得这一点尤其令人振奋。这些经济学家不管结果如何，只是认真地在做实证研究。前文中我提到了两篇类似的论文：贾斯廷·黑斯廷斯和杰西·夏皮罗研究汽油心理账户的论文，还有拉伊·切蒂及其团队分析丹麦退休金数据的论文。切蒂的团队发现，减税政策对人们的退休金储蓄行为几乎没有任何影响，而99%的新增储蓄额来源于退休金计划的选项设计，比如默认储蓄率，换句话说，就是来源于看似无关的因素。切蒂及其合作者撰写的很多文章都发现，行为分析能够加深我们对公共政策的了解，我提到的只是其中一篇。

如果所有经济学家都同样开明，即使理性模型指出某些变量属于看似无关的因素，他们仍然愿意在自己的研究中融入这些重要变量，那么行为经济学这一领域将会消失。那时，所有的经济学领域的研究都会根据所需尽可能地进行行为分析，而那些认为世界是由理性经济人组成的顽固不化的人，挥舞的将是白旗而非看不见的手。

---

[1] 如果金融市场的表现不合逻辑，那么这里应该会有最佳的赚钱机会，所以很多智库开始研究可能获利的股市投资策略。

[2] 得益于一些“自然发生”的实验，比如柏林墙倒塌后，我们得以对比市场经济和计划经济的优劣。

[3] 即使是减税的名称都可能会产生影响。2006年，埃普利（Epley）等学者发现，如果将减税称作“额外津贴”而不是“退税”，人们就更倾向于把钱花掉。

[4] 当然，我们不能鼓励所有人都去创业。很多人开始时对创业成功概率的预期都不切实际：绝大多数人认为他们的创业成功率远高于一般水平，约有1/3的人认为他们肯定会成功。美国联邦中小企业管理局也许应该开设一些培训课程，告诉崭露头角的新企业主创业成功的概率，以遏制他们的过度自信。

[5] 这项研究有一点需要注意：老师并不喜欢奖金被收回，其中一个原因是我们几乎从未在职场中看到过这种情况。把已经发给人们的钱收回去，这可能会被视为“不公平”的做法。

致谢

对于一个懒人来说，如果没有多方帮助，他是无法写出一本书的。我首先要感谢约翰·布洛克曼，正是在他的“诱骗”下，我才写出了这本书，当然也只有他有这种能力。我还要感谢本书的出版商美国诺顿出版社和英国企鹅出版社，即使最后我写出的书并非他们最初期待的那样，但他们还是十分耐心，并给予我大力支持。诺顿出版社的布伦丹·加里在图书编辑方面所下的功夫在当下真是越来越少见了，本书的每个词他都读了至少两遍。对大多数作者而言，一生之中受到一次这种优待就很幸运了。企鹅出版社的亚历克西斯·基尔申鲍姆在写作方向上给了我宝贵的建议，这体现了他高屋建瓴的智慧。另外，和他们二位合作也是乐趣多多。阿利格拉·休斯顿沉着冷静地对本书做了最后的整理和润色。

我的很多朋友都读了本书的初稿，鉴于他们的才华以及慷慨地抽出自己的宝贵时间，这真的应该成为一本更好的书。《金融时报》的卡罗琳·丹尼尔通读了整本书稿，并亲自写下了评语。我的写作梦之队由斯蒂芬·达布纳、马尔科姆·格拉德威尔和迈克尔·刘易斯组成，本书几经修改，而他们三人每次都会通读全稿并给出修改意见。迈克尔在一次徒步旅行中还带了一部分本书的书稿，他给我发了一封只有三个字的邮件：“不枯燥！”这三个字给了我些许坚持下去的动力。这三个人给我的建议分别代表着其各自所在领域的大师级水平。

卡斯·桑斯坦认为，这本书在三年前就应该完成，虽然他对此无法理解，但他却是我的力量源泉，从他那里我可以得到源源不断的鼓励和可行的建议。在本书成稿的全过程中，甚至包括文字编辑阶段，都渗透了丹尼尔·卡尼曼的睿智。卡尼曼肯定很吃惊，我竟然完成了

这本书。玛雅·巴尔－希勒尔、德鲁·迪克森、雷夫·焦维纳佐、迪恩·卡兰、凯德·马西、曼尼·罗曼、罗翰·席尔瓦、马蒂因·范登阿西姆都读过本书的初稿，并给出了详细的建议，这使本书的品质大为改观。杰西·夏皮罗仔细阅读并修改了我的前两本书，对于了不起的杰西，我该说些什么呢？如果他出书了，大家一定要买上一本，他绝对不会让你失望的。还有很多朋友为本书的不同章节提出了宝贵的意见，他们是尼古拉斯·巴尔贝里斯、什洛莫·贝纳奇、阿兰·科恩、欧文·拉蒙德、安德烈·施莱费尔，以及罗伯特·维什尼。和往常一样，我和森德希尔·穆莱纳桑就本书交流了很长时间，本书因此增色不少，这一直都是森德希尔的特长。本书的名字得益于克莱格·富克斯，他是罗素·赛奇夏令营众多学员中的一位，在2014年夏天的一次会议上他想到了这个书名。在过去几年中，还有不少朋友都听我唠叨过本书，在此一并表示感谢！

本书的所有图表都出自凯文·奎利之手，他的创意和耐心令人赞叹。完成本书之后，我希望和他一起看场球赛，聊一聊橄榄球比赛第4档时的战术。芝加哥大学布思商学院通过决策研究中心和全球市场项目为本书提供了资助。在布思商学院工作，我不仅每天都可以从比我聪明的同事那里取经，还可以拿到可观的薪水。哦，学院还给我分了一间超棒的办公室。既然你已经耐着性子读到了这里，理应知道我很幸运，抽到了七号。

在完成本书的过程中，有三个人的工作可谓勤勤恳恳。其中两位是罗素·赛奇夏令营的毕业生，他们负责编写并核对本书的参考文献。保利纳·梅迪纳在夏天的时候建议我们开始进行这项工作，后来的工作由赛思·布鲁姆伯格接手，在最后阶段他简直成了工作狂，不仅将整本书检查了至少两遍，还帮忙做了些图表方面的工作。如果本书的内容基本正确，那都是他们的功劳，而且很快我们就会读到他们所写的精彩的行为经济学论文。保利纳、赛思和我都听命于林内亚·梅尔·甘地，她负责把握整本书的进度和出版事宜，唯有在芝加哥大

学布思商学院受过训练的咨询师才能做到和她一样。我简直无法想象如果没有她，这本书将怎么完成。（林内亚自己可能也想象不到。）尤其是在本书的收尾阶段，参与的人很多，分别负责不同的章节，而林内亚让我们（特别是我）的工作得以有条不紊地进行。我期待林内亚尽快开一家公司，如果你成了她的员工，就准备好努力工作吧，没有人会用“懒”字来形容她。

最后，我要感谢我的妻子弗朗斯·勒克莱尔，尽管很不容易，但她还是一直包容我。她本可以去周游世界，去拍摄只有她才能抓拍到的照片。正是因为弗朗斯的存在，我的整个世界才变得更加美丽、有趣。

图书在版编目（CIP）数据

“错误”的行为 / （美）泰勒著；王晋译. - -北京：中信出版社，2016.3
书名原文：Misbehaving
ISBN 978-7-5086-5617-5
I. ①错… II. ①泰… ②王… III. ①行为经济学-普及读物IV. ①F069.9-49
中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第254748号
Misbehaving by Richard H. Thaler
Copyright © 2015 by Richard H. Thaler
Simplifi ed Chinese translation copyright © 2016 by CITIC Press Corporation
ALL RIGHTS RESERVED
本书仅限中国大陆地区发行销售

“错误”的行为
著者：[美] 理查德• 泰勒
译者：王晋
策划推广：中信出版社（China CITIC Press）
出版发行： 中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）
（CITIC Publishing Group）
电子书排版：张明霞

诺贝尔经济学奖得主埃德蒙·费尔普斯作品

经济学家林毅夫　钱颖一　巴曙松倾情推荐

MASS
FLOURISHING

大繁荣

大众创新如何带来国家繁荣

［美］埃德蒙·费尔普斯　著
(Edmund Phelps)
余江　译

罗伯特·席勒
(Robert J. Shiller)

亚当·斯密的《国富论》如果包含《大繁荣》一书的内容，
可以成为一部更伟大的作品。

How Grassroots Innovation
Created Jobs,
Challenge, and Change

中信出版集团

大繁荣

[美]埃德蒙·费尔普斯 著
余江 译

中信出版集团

目录

推荐序一 关于创新的思考

推荐序二 与费尔普斯同行

推荐序三 读懂美国十年经济病症

第二版序

第一版序

前言

概论 现代经济的诞生

第一部分 活力与体验

- 第一章 现代经济体的活力之源
- 第二章 没有止境的经济增长
- 第三章 精神之火：现代经济如何影响世界
- 第四章 经济社会是如何形成的

第二部分 鲜花与荆棘

- 第五章 社会主义的诱惑
- 第六章 第三条道路
- 第七章 新社会主义与新社团主义经济

第八章 各国的满意度

第三部分 衰败与重生

第九章 衰败的里程碑

第十章 经济为什么会衰落

第十一章 美好生活：亚里士多德和现代的定义

第十二章 美好与正义

结语 现代经济社会的重建之路

大事记 现代主义与现代性

参考文献

推荐序一

关于创新的思考

现代经济增长是一个经济体中技术和产业不断创新的结果，这对发达国家和发展中国家并无不同。发达国家的技术和产业处于全球的前沿，创新只能来自自己的发明。发展中国家则位于世界技术和产业链的内部，创新可以依靠引进和模仿来实现，而使风险和创新的成本远低于发达国家。这种可能性如果利用得好，发展中国家经济增长的速度可以数倍于发达国家，我国自改革开放以来经济的飞速增长相当大的程度上正是依靠这种技术和产业创新的后发优势。随着经济的增长，与发达国家的技术、产业和收入差距不断缩小，我国最终也要走上和发达国家同样的创新道路。如何未雨绸缪、做好准备以迎接创新方式转变时代的到来是实现中华民族伟大复兴之梦所必须提前思考的一个重要课题。在《大繁荣》一书中，埃德蒙·费尔普斯教授深入探讨了自工业革命以后、现代经济增长出现以来，先后领跑世界经济增长和创新的英国和美国的创新动力源泉和激发这种动力的制度环境，提出了许多不同于当前学术界普遍接受的见解，很值得我们在思考中国未来变革问题时深思和参考。

林毅夫

北京大学新结构经济学研究院院长

世界银行原高级副行长、首席经济学家

推荐序二
与费尔普斯同行

《大繁荣》是费尔普斯教授大智慧的结晶。在这本书中我们读到了他超越经济学的思考，读到了他的历史厚重感、哲学思辨性、社会责任心和对人类社会发展的深刻分析。我有幸与费尔普斯教授共事三年多，与他在中国大陆、中国台湾、美国、瑞士走了很多地方，开了很多会议，留下许多美好回忆，更重要的是，与他在思想上的同行给我们留下了宝贵的财富。

活力和创新是本书的主题，也是这几年来我不断从费尔普斯教授口里听到的关键词。我们在一起探讨了活力与社会体制、经济制度、国家文化、全球市场之间的关系，活力与创新的概念、活力与创新的逻辑关系、活力的量化检测方法等等。根据费尔普斯教授的解释，中国处于最有活力的发展阶段，绝不亚于19世纪20年代的英国和20世纪60年代的美国。费尔普斯教授30岁时见证了美国的活力，他80岁时有机会见证中国的活力，于人生而言，这当然是很有意思的。

我还和费尔普斯教授一起探讨了国家中长期创新能力的定量化评价。在目前各种关于国家创新能力的排行榜上，很多小国家名列前茅，例如瑞士经常位居第一，因为很多指标是用人均数据表示的。我们在瑞士看到他们标榜本国人均诺贝尔奖世界第一。但是，对一个国家的创新能力的量化评价，什么用总量、什么用均值、什么用比重，什么用因、什么用果，一个国家是否参与前沿科技（如航天、核能）是需要更加理性设计的。更何况这些评价指标解释不了一个国家的中长期创新能力。例如，与制度性因素和文化性因素的关系。

《大繁荣》是费尔普斯教授的力作，但是肯定不会是他最后一本书。他体壮如牛、思维敏捷，仍然承担着一个大学教师的标准工作量并游走于世界各地，观察、思考、促进着世界的大繁荣。马上我们就要庆贺他的八十岁生日，孔子说过“七十而从心所欲，不逾矩”，没有说八十岁如何，因此我也不知道如何用中文祝福他，只好用英文干巴巴地说，Ned，happy birthday to you! 另外我还要说，下一部力作最好还是在你生日前出版，那时，一个具有中国内涵的世界一流商学院的全体教师和学生将共同祝贺你生日快乐。当然，也别写得太快，给我们多留一些时间。

何志毅

新华都商学院教授

原北京大学光华管理学院教授

2013年8月

推荐序三

读懂美国十年经济病症

费老是诺贝尔经济学奖得主，享誉世界的大经济学家，邀请我这个忘年之交为他的新书《大繁荣》写序，压力很大！

我花了整整四天，躲在香港维多利亚公园旁边的酒店里，通读《大繁荣》这本经济学的鸿篇巨制，大有“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”之感，开窍解惑，醍醐灌顶。费老把激情和理性、科学和艺术、哲学和经济学、理想和现实、历史和未来、推理和实证完美地结合在书中，没有见过经济学著作还可以这样写的，我已经好些年没有读到过这样的好书了。就像读大哲学家卢梭深奥哲学的同时获得文学艺术的享受一样，读大经济学家费尔普斯透彻经济学的同时获得妙笔生花的陶醉。

《大繁荣》是费老对美国和整个西方过去数十年经济病症的诊断书和整治方案。他以悬壶济世之心、华佗扁鹊之术，望闻问切，把脉下药。读懂了《大繁荣》，就不仅读懂了西方经济文化和经济制度，而且读懂了西方经济史；不仅读懂了资本主义，而且读懂了社会主义和社团主义。书中深刻的分析和海量的文献让我有读君一本书、胜读百本书的收获。

费老把繁荣定义为生活的兴盛，即对事业的投入、迎接挑战、自我实现和个人成长；把国家的繁荣定义为大众的兴盛，它源自民众对创新过程的普遍参与，它涉及新工艺和新产品的构思、开发与普及，是深入草根阶层的自主创新；把具有创新活力（即具有开展自主创新的欲望和能力，尤其具有激发和包容草根阶层自主创新能力）的经济

称为“现代经济”，并强调现代经济并不表示目前的经济。他以理论逻辑、历史验证和数据实证阐明了现代经济能够达到人尽其才、物尽其用、货畅其流，实现美好生活，符合公平正义。而现代经济带来的一定风险和不确定性则是追求美好生活必要的成本。

他对现代资本主义、社团主义和社会主义三种经济发展模式在西方乃至全世界的实践进行了深入的横向比较分析、纵向历史分析和实证检验，结果表明，只有现代资本主义经济发展模式符合现代经济的本质要求。

他明确指出，从19世纪20年代的英国到20世纪60年代的美国繁荣的历史进程是广泛出现的自主创新的结果，是现代经济发展模式的成功；20世纪70年代至今的西方经济和美国经济衰败的历史过程是放弃正确的现代价值观和经济文化，对社团主义侵蚀现代经济和政治制度一退再退的结果。要使美国经济和西方经济重振雄风，唯有再度拥抱现代价值观和现代经济文化，清除社团主义经济和政治制度对现代经济和政治制度的腐蚀。

虽然《大繁荣》探讨的是对美国和西方经济病症的全面诊治，但对诊治中国的经济病症有非常重要的借鉴意义。2011年9月，在费老邀请我参加的哥伦比亚大学国际经济学术会议上，我发表的论文《中国模式的悖论》就是在与费老的讨论、切磋和启发下写成的，此文在会议上引起强烈反响，验证了这种借鉴意义。

王建国
北京大学光华管理学院教授

第二版序

我对中国人怀有极大的尊敬与热爱之情，因此看到《大繁荣》一书第一版面市以来能得到中国决策者、专业学者及其他人士的认可，备感欣喜。如今我再次满怀喜悦之情，因为本书即将推出新版，而且恰逢中国改革开放四十周年！

本书讲述了西方世界如何实现持续经济增长与个人发展并举——西方国家锐意改革，也许只有这样才能重获过去几十年间失却的一切——也为中国的经济增长和发展提供了经验教训。在我看来，中国和美国在某种程度上正在经历着相同的学习过程。

长久以来，人们都认为持续的经济增长与发展需要持续的“创新”。没有“创新”，资本投资将会遭遇收益递减，经济增长与发展便会减速甚至归零。还有，创新需要“创新者”。但这两个术语在经济学家眼中究竟该如何理解呢？

“创新”不是发现或发明。这一术语是指那些被采用的新产品或新方法——开发者将其用在生产中，或者出售给他人，他们将其用于自己的生产或消费。“创新者”这一术语指的是实现创新的个人或团队。

事实上，创新机制一直在发展，可人们对它的了解却始终是滞后的。当下“创新者”这一术语有了更广泛的定义。

在20世纪早期，德国历史学派的几位学者——斯庇索夫、熊彼特和卡斯尔——认为创新源于“科学家和航海家”的发现。在他们眼中，一个国家只需要商人的“热忱”来发展“显而易见的”商业应

用，建造工厂来满足人们对新产品的期望需求即可。法国经济学家让－巴蒂斯特·萨伊指出，“创新者即企业家”，他们迟早会设计和运行某种发现的商业应用。当然，创新从来不是一种新的发现或发明。但对德国学派来说，创新始终来源于某种发现或发明——通常是最新发现或发明。这一论点有些价值，但太过狭隘。

本书一以贯之的原则便是，始终相信在那些历史上最富创新精神的国家，创新很大程度上来源于商界人士的新理念。他们既包括受雇于企业的普通人，也包括商界的杰出人士，前者在其工作中会灵机一动想到更好的生产方式或更好的产品，后者会构想和评估一家新企业，以生产一些与众不同的新产品。

伴随着现有产品生产和新产品开发的创新性发展，一座城市甚或一个国家都会因此而生机勃勃。不妨想想19世纪50年代的伦敦、19世纪90年代的柏林、20世纪20年代的巴黎、20世纪30年代的洛杉矶以及20世纪50年代的纽约。一个城市出现的创新，其中很大一部分其实是这个城市的本土创新。

在当今时代，尽管越来越多的创新举措日益国际化或全球化，谈及一个国家的本土创新以及从其他国家舶来的或“复制来的”创新，都会包含两个或多个国家的贡献者之间的协作。

改革开放之后，虽然近10年内在某种情况下本土创新异军突起，但中国的创新无疑主要是舶来的。不过，因为中国可接受成本之下的外来创新复制已然穷尽，其重心正向本土创新倾斜。

毫无疑问的是，由马云这样的先驱引领的杰出创新，为中国前行道路点亮了一盏明灯。我真心希望，《大繁荣》一书中那些民众，即那些受雇于各大公司的员工和开创新公司的人，他们的愿景能够让中国政府付出卓越努力，鼓励本土怀有全新商业理念的创业公司开疆拓土，实干创新。

当然，数以百万计的创业公司不会全部转化为创新的驱动力。于是问题便来了：中国是否会有足够多的人想尝试创新？

首先，人们可能会因不愿承担失败的风险而退缩。过去10年间，许多中国问题观察家一直都秉持着一种相当广泛的共识——并没有那么多中国人拥有强大的内心，能够勇敢面对尝试独特创新的做法带来的风险，而尝试创新的诸多项目绕不开的不确定性也很重要。另一方面，至少在一些欧洲国家，与失败紧密相连的还有社会耻辱感，可能这对许多中国人来说也是不利条件。最后，过去两个世纪以来的许多创新，都是由那些勇敢探索未知世界并能享受其中紧张与刺激的人实现的。中国有多少拥有如此渴望的人，目前还未可知。

然而，我们现在看到中国精英正在勇敢探索未知世界：或创立新公司，或埋头工作在实验室成为所属学科研究的领军人物，或开启一段新的职业生涯。在过去40年间，中国一直令世界刮目相看，即使再次惊艳世界，也不足为奇。

实际上，越来越多的中国企业正逐渐意识到，只有创新才能在全球经济中占据（并保持）领头羊的位置。一些企业——尤其是阿里巴巴、百度和腾讯——已经有了突破，它们为数字时代提供基础设施，推动创新活动，工业近几年也进入了机器人和人工智能时代。

已故杰出的美国经济学家威廉·鲍莫尔先生曾欣然指出，知名公司的领导者参与一个或多个尝试创新的项目，并非追求刺激或期待利益，而是为了自保：如果他们不参与此类项目，后起者便会参与，而后便会把这些知名公司挤出市场。然而迄今为止，我觉得在中国完全没有必要担心过度创新问题（按照同样的逻辑，过度投资问题也没必要担心）。

近几年来，中国政府积极推进商业领域的创业和创新进程。这一重要举动极大缩短了创立新公司的过程，新增企业数量大大增加,它们

也成了创新创业的源头活水。（已公布数据显示，在过去3年中，每天有约1.4万家新公司注册成立。）

此外，中国政府近几年也意识到在创新和创业中允许经济竞争的重要性。应当允许个人自由创建新公司，允许已有的公司自由涉足新行业。竞争是极其重要的解决办法，可摧毁和清除那些无力回天、毫无生气可言的企业。

在现代经济中，几乎每个行业的运作都面临着许多未知情况，考虑某个问题的企业数量越多，一个行业解决这个问题的可能性就越大。或者说行业外的某家公司真正了解的问题，行业内的许多公司都不见得了解。当行外人（有些有一技之长）能够自由进入某一行业时，社会便会获益——价格更低，也许还有更多就业机会。或者，一个人由于其独特的经历会对有些事有所了解，却又不可能将这些知识传达给那些用得上这些却又缺乏这类经历的人——这就是所谓的“个人知识”。

于是中国人开悟了：他们知道，如果拥有独特思维方式和知识架构的多家公司可以自由竞争，国家便会受益。

而西方国家并没有明白这一点。自20世纪30年代以来，西方世界大部分国家一直认为自己有责任为知名企业提供各种保护措施，以使其免受新公司的竞争威胁，包括那些进行调整或创新的公司。这样的保护措施自然会使许多企业家备受打击，没有勇气再怀着更棒的新理念创立新公司、进军新行业了。

历史的证据俯拾皆是。战后的英国直到20世纪70年代，许多产业都由英国工业联合会内部的特权社团操控，他们禁止新来者进入。当时的全要素生产率停滞不前。1979年当选首相的玛格丽特·撒切尔制止了联合会的反竞争行为。到20世纪80年代中期，英国的全要素生产率才再次出现增长。

在今日中国，我们正在见证类似的结果。中国2016年开始推行多项新改革，在此之前，其全要素生产率的增长率已连续多年减缓。从这一年开始，中国全要素生产率的增长率开始上升，时间会证明这一增长是否能达到令人满意的速度。

但是，心思缜密的人总会有疑问和担忧。在中国乃至西方，大量创新都集中在制造生产资料和建设基础设施或者开采自然资源（即所谓资本）的产业中，而在服装制造、住房供给、养老服务和娱乐活动等行业（即所谓消费）中，几乎没有什么创新可言。人们自然会问，这样过于专注的创新是否能走很远呢？实际上，美国方面的数据显示，生产资料的价格指数几十年来一直在稳步走低。这表明，志在从该方向突破创新的中国企业最终不会有任何出路。简而言之，经济体必须要实现广义的创新，否则最终将遭遇危机。

西方还有另一个担忧，由这种专注的创新创造出来的新技术通过在生产资料行业扩大产能，也会拉低这些行业的工资水平。这一现象已经使美国、英国和法国的部分地区失业率居高不下。如果中国的创新也是如此专注，那未来也会面临这样的问题。

在我看来，一种健康的经济也许能够调整这种不平衡。受到影响的那些产业工资水平下降，也会减缓其他产业的工资增长速度——直到工资水平恢复到以前的平衡状态。这种减缓将会成为一股力量，逐渐推高后起产业的投资回报率。其结果将是投资再掀高潮，最终带来薪资上涨和就业率回升。其他治愈机制也许也在发挥作用，但这很可能是一个非常漫长的调整过程。

随着19世纪90年代欧洲社团主义的兴起，人们对创新又有了其他担忧。（20世纪20年代，普鲁士社会学家斐迪南·滕尼斯在德国的地位举足轻重。）一种担忧认为，创新是一名无头骑士，总是朝着未知的方向横冲乱撞。当时的社团主义者就像现在一样，认为这是资本主义的重大失败。我的回应是，经济的走向不见得有多么重要，只要经

济参与者——员工和老板，投资者和放款者——觉得参与创新过程是一次值得的经历，觉得由此产生的生产力提高对于满足人们需求也是有价值的，就够了。

然而另外一种担忧认为，经济中取得的创新很可能会引导经济发展，但发展方向并非社会想要的。中国领导人曾经讲到“高质量发展”，其他人则提到解决不平等问题，还有人谈到生活质量的问题。我认为，中国应当更关注工作经验问题。

并非所有人都同意这一观点。谈及工作经验，许多人，尤其是在欧洲大陆的人，认为最优配置（必须是运转良好的机构）加上教育投资，就一切齐备。毕竟，意大利人、德国人和法国人认真苦干的时间相对较短，每小时的生产力和工资却相对较高，比在美国和英国高。

然而，欧洲大陆的人似乎对自己的工作不太满意。他们对超长假期以及相对较低的劳动力参与度的偏爱便是间接证据。关于工作满意度的调查则提供了直接证据：在西方大国中，欧洲大陆的工人对其工作的满意度最低。

这一点不足为奇。欧洲的公司多半已不再是充满新刺激和新挑战、令员工心向往之的地方了。但是，如果中国要避免这种一味追求效率的欧洲模式，又该采取哪种模式呢？

在这本书中，我提出恰当的模式就是美好经济，即能提供美好生活的经济。它究竟是什么呢？它不仅是高生产效率，也是商品生产和消费的完美融合。不过这还远非美好经济的充分条件。

我不大赞同有些经济学家说美好生活的标准就是生活质量。让－保罗·菲图西和约瑟夫·斯蒂格利茨所描述的愿景，即充分的休闲和肆意消费，特别是对于公共产品的享受，包括市政设施，如城市公

园、体育场馆、干净的街道。它是一种可追溯至古代的理想的详细版本。

当然，我不反对这些服务，也不反对国家提供这些服务，但它们并不等于哲学家关于美好生活的构想。（亚里士多德曾开玩笑说，我们需要这些服务来恢复气力，为第二天的工作做准备。）

哲学经济学家阿玛蒂亚·森指出，经济学家对消费的关注忽略了人们对“做事”的需求。但他说得还不够到位，人们其实总想跳出自己没有自主权的工作规划。

我的观点是，为了美好生活，人们在工作中需要一定程度的帮助。他们希望能够积极主动，做一些有吸引力的工作。人们重视能够表达自己的空间——说出自己的想法，展现自己的才华。

换句话说，人们重视通过自己的努力取得的成就。我曾经用“prospering”（得偿所愿）一词（源于古拉丁文“prospere”，意指“如你所愿或一如所期”）来指代人们在工作中对成功的体验：工匠看到自己的手艺备受珍视很满足，商人看到自己“梦想成金”很满意，学者看到自己被评为荣誉教授很踏实。

人们同样重视自己的职业带来的个人成长。我用“flourishing”（蓬勃向上）一词来指代通往一段未知世界的旅程带来的满足感——面对挑战的兴奋感和克服困难的吸引力。的确，努力获得、得偿所愿和蓬勃向上指的都是经验上的收获，而非金钱回报。

什么样的经济，更准确地说，什么样的社会能提供这样的美好生活呢？历史表明，应该是企业家，他们对于不易察觉的机会极其敏感，不断主动尝试新事物；也应该是富有创新精神的人，能够想象出新事物并将新概念发展为商业产品和方法，并将它们推销给潜在用

户。从平凡草根到最具优势和才华的人，都是这一美好经济的参与者。

这就是中国——我希望未来能够崛起的中国。这个国家也会帮助世界上其他国家。事实上，美国的创新比以前少了很多，欧洲则几乎没有任何创新了。因此，中国有望成为全球经济的主要创新来源，追平甚至赶超美国。在我看来，这对中国来说是一个宝贵的机会，其他国家也会欢迎这种发展。

第一版序

本书是讨论西方国家的议题：几个国家的经济在19世纪取得骄人成就，但在20世纪却未能继续保持辉煌，西方由此变得虚弱和迷茫，不确定能否重现昔日的荣光。这固然是西方世界的历史，但对中国同样具有重要的启示作用。

通过技术引进、投资和贸易，中国今天已成为中等收入国家。很早以前，英国和美国也曾处于类似的阶段。在18世纪，这两个国家试图寻找更多的投资与贸易机会，进展甚微，但此后它们取得了前所未有的进步，商业经济被改造为现代经济——由创新者而非贸易商作为领头人的经济。英国经济（包含经济参与者和经济制度）促成了生产率的“起飞”，开启了为期一个多世纪的持续增长，并或多或少提高了各类劳动者的工资水平。最重要的是，一向以孤独和重复为特征的传统工作被互动、新奇、充满吸引力和挑战性的现代工作取代。美国经济在稍后也发生了同样的转变。

本书就是致力于探讨这一现象发生的过程。在生产率和工作回报的爆发式增长背后，是大大小小的创新成果，这并非什么秘密。许多评论家认为，创新源于科技进步，尤其是科学认识的突破。但大多数创新其实并不需要新的科技成果，而是需要新的商业观念。与其他国家相比，英美两国的创新成果是如此丰富且广泛，影响到所有的产业和消费者，因此创新必然来自这两个国家特有的因素——跨越国境的科学界。本书认为，这种本土创新源自人民的冒险精神和发挥创造力的愿望，它们一直深入到社会的草根阶层，并且有相应的制度使这种愿望得以实现，使人们能以这些冒险活动为生。英美两国的经济活力在创新活动的喷涌和新事物的流行中展露无遗。

草根阶层的活力要求人们拥有创办新企业的自由，以及在冒险成功后得到社会承认和财务回报的信心，否则产业人士最看好的项目也无法吸引人们的创新努力。有时，鼓励政府建立促进创新活动的制度以及给特殊的创新项目融资固然可以有所帮助，但没有哪个国家找到过能替代自由企业的焕发经济活力的机制。

这些观察不可避免地会促使中国读者思考自己国家的未来。中国要继续保持生产率和工资水平的快速增长，就必须加速自主创新，因为不再能指望西方国家代替自己完成创新任务。此外，如果中国经济要完成从中等收入向领先水平的转轨，也必须找到激发必要的经济活力的手段。那么为建设高活力经济，中国应该做些什么？当然，供选择的道路可能不止一条。

中国或许能找到一条非常特别的道路，而非简单地照搬英美两国的经验。高度的活力也许并不要求渗透到草根阶层，政府内外的精英人士也许足以催生实现理想的创新率所必需的活力。然而这种自上而下的方式还没有成功过，而且难度肯定会更大，因为它抛弃了焕发经济活力所需的最重要的资源：两个脑袋比一个脑袋好使，100万个有创造力的头脑肯定强于50万个或者25万个。中国还可以通过改造国有部门推动创新，但这样做同样存在困难，因为它不足以创造更多的新产品和新工艺。创新只有在具备吸引力和盈利前景、能被社会采用时才会发生。中国必须牢记欧洲历史上的经验，当社会主义者和社团主义者在20世纪二三十年代影响大增甚至最终控制政权后，并没有如他们设想的那样带来活跃的创新。

因此，中国人也可以慎重考虑借鉴英美两国走过的道路，深入了解这两个国家如何在19世纪焕发出巨大的活力，又如何在后来丧失大部分活力。

我相信本书能在这些方面有所助益。本书指出，焕发高度活力的国家都有相应的生活态度作为支撑。这些生活态度一部分来自现代社

会初期出现的人文主义价值观，例如个人主义和活力主义；另一部分来自科学革命和启蒙运动时期形成的价值观，例如在知识不完备和具有不确定性的世界生活。这些现代价值观压倒了中世纪盛行的更传统的价值观，例如看重团结和保护的观念。后来，这些国家在20世纪中叶失去了很大一部分经济活力，原因既非现代经济或现代资本主义制度的缺陷（如容易导致经济波动），也不是现代价值观被否定。经济活力受到抑制的主要原因是传统价值观的复苏。在欧洲，现代价值观受到打击，导致资本主义制度被名为社团主义的中世纪式的制度和政策替代。

如果上述分析成立，中国要实现高度的经济活力，就必须确立现代价值观的主流地位，摆脱社团主义的影响。某些中国企业已经表现出创新能力，但也存在各种阻碍。有人说，中国人还远不习惯从群体中脱颖而出，以及在必要时独抗潮流，例如很多大学毕业生希望获得公务员类的稳定工作，而不愿去产业界冒险。中国有漫长的企业家历史，富有创业进取的精神。但必须牢记，寻找机会的企业家和创造机会的创新者并不是一回事。

我确信，中国将开启从贸易商向创新者、从商业经济向现代经济的转轨，最早的行动可能会很快展开。这一转轨可能要经历一两代人的时间，但我没看出有什么必然理由能阻止中国完成这个旅程。

作为一个多年来为中国着迷并对中国人民充满崇敬的人，我特别感谢新华都商学院的同事和支持者，以及优秀的出版商中信出版社，是他们让我能把自己的思想用中文传递给中国的广大读者。

前言

第一眼看到拉斯韦加斯时，我就意识到从没有人把它的样子画出来过。

——戴维·霍克尼，画家、摄影家

19世纪到底发生了什么，导致某些国家的民众在人类历史上首次实现工资的大幅提高、市场就业岗位的大量增加，以及工作满意度的普遍提升？又是什么原因导致这其中的许多国家在20世纪远离了上述美好的场景？从目前来看，似乎所有国家都在与之告别。本书的目的就是探究这一罕见的繁荣是如何获得，又是如何失去的。

我试图在本书中展现一个看待国家繁荣的新视角。繁荣的核心是生活的兴盛：对事业的投入、迎接挑战、自我实现和个人成长。获得收入可以带来兴盛，但收入本身不属于生活的兴盛。人生的兴盛来自新体验：新环境、新问题、新观察以及从中激发出来并分享给他人的新创意。与之类似，国家层面的繁荣（大众的兴盛）源自民众对创新过程的普遍参与。它涉及新工艺和新产品的构思、开发与普及，是深入草根阶层的自主创新。由于错误的理解或其他目标的干扰，这种创新活力可能被制度约束或削弱，而单靠制度是不能创造活力的。大范围的创新活力只能由正确的价值观激发，并且不能被其他价值观冲淡。

一个民族的繁荣取决于创新活动的广度和深度，认识到这一点具有重要意义。那些不理解繁荣来自何方的国家，所采取的行动可能会

严重打击它们的创新活力。从现有的资料来看，今天的美国取得的创新率和工作满意度已远不能与20世纪70年代之前的水平相比。社会成员有权利使其繁荣前景（约翰·罗尔斯称其为“自我实现”）免遭践踏。在20世纪，各国政府试图让失业者重新找到工作，以重现繁荣。如今的任务更为艰巨：让那些有工作的人重新找回繁荣。为此需要采取的立法和监管行动与刺激供给或需求无关，要采取正确的行动，需要正确理解经济活力所依赖的机制和精神。这当然是各国政府有能力做到的，有的国家从两个世纪之前就开始为促进创新铺平道路。以上就是我在酝酿本书时涌现的想法，我相信唯一的问题在于人们还远未认识到而已。

后来我开始意识到另一类问题：对现代价值观和现代生活的抗拒。支持经济繁荣的价值观与妨碍和贬低繁荣的价值观相互对立。过去的繁荣为此付出了高昂的通行费。我考虑的问题是：最美好的生活应该是什么样的生活，随之应该有什么样的社会和经济。目前，美国出现了一些实现传统目标的呼吁，如加强社会保障、促进社会和谐以及为国家利益启动公共工程，这些对欧洲国家来说再熟悉不过。有的价值观曾引导许多欧洲国家通过“社团主义的视角”用传统的中世纪的观点看待国家的作用。今天也有人呼吁要更加重视社区和家庭的价值。相反，很少有人意识到现代生活及其带来的繁荣是多么可贵。美国人和欧洲人已不再熟悉大众的繁荣的感觉。在一个世纪前有过辉煌社会的国家，如“咆哮的二十年代”的法国，或者20世纪60年代早期的美国，都已经丢失了广泛的繁荣的鲜活记忆。一个国家的创新过程，包括那些乱七八糟的创作、疯狂的发展和创新未能成功时的无奈终结，在今天越来越多地被视为痛苦，只有那些暴发户式的物质主义社会为了增加国民收入和国家实力才愿意承受，西方国家的当代人已不再接受。人们不再把创新过程理解为生活的兴盛发达，即变革、挑战以及对原创、发现和不落俗套的毕生追求。

本书是我对这些现象的回应：我要高度赞美大众的兴盛是现代社会宝贵的人文主义财富，呼吁重树失去的精神，呼吁大家不要放弃激发现代社会普遍繁荣的现代价值观。

首先我将回顾西方国家的繁荣历程：经济繁荣出现在哪里，如何实现，又如何在不同程度上被一个接一个的国家遗失。我们对于现状的理解，有很多来自对过往碎片的拼接。此外，我还会对目前的情况进行跨国分析。

历史叙述的核心是19世纪爆发的经济繁荣，它点燃了人们的想象力，改造了工作与生活。英国和美国首先出现这样广泛的兴盛景象，人们的工作投入和挑战性大大增强，然后是德国和法国。女性的逐步解放以及美国最终废除奴隶制，进一步扩大了兴盛的群体范围。新工艺和新产品的发明是这种兴盛活动的一部分，并成为同期经济增长的主要动力。然而进入20世纪后，兴盛的范围逐渐缩小，增长相应减速。

在这一历史叙述中，繁荣的历史进程从19世纪20年代的英国到20世纪60年代的美国，是广泛出现的自主创新的结果：从国民经济中原创的本土创意所发展出来的新工艺和新产品。这些领跑国家以某种方式形成了创新活力，即开展自主创新的欲望和能力，我称之为“现代经济”，其他国家通过紧跟这些现代经济的发展而获益。此观点不同于阿瑟·斯庇索夫和约瑟夫·熊彼特的经典理论，他们认为是科学家和航海家的发现带来了创新机会，然后被企业家们竞相实现。而我认为现代经济体不同于老式的商业经济体，它是阳光下的新事物。

对现代经济的理解必须从现代观念开始：原生创意来自人们的创造性，依赖每个人所具有的与众不同的知识、信息和想象。现代经济由整个商业人群的新创意推动，大多数人都默默无闻，包括策划者、企业家、金融家、销售员以及敢于尝鲜的终端客户等。这种创造性和与之相伴的不确定性曾经在20世纪二三十年代被早期的现代思想家隐

约地观察到，包括弗兰克·奈特、约翰·梅纳德·凯恩斯和弗里德里希·哈耶克等人。

本书有很多篇幅是关于创新过程及其带来的兴盛生活的人生体验。良好运转的现代经济的基本产品就是让人们从创新中获得好处，包括给人精神激励、提出待解决的问题、促进新观察的产生等。我试图描述在现代经济中工作和生活所获得的丰富体验，在思考这一广阔图景时，我兴奋地意识到此前还从未有人描述过对现代经济的感受。

在描述体现经济活力的现象时，我认识到无数人的经济自由是一项核心要素，我们要感谢西方国家的民主制度对这种自由的保护。此外还有各种支持制度，它们是应产业发展需要而产生的。然而，保持经济的现代性所需的支持不仅仅是对合法权利的肯定和执行，也不仅仅是各种商业和金融制度。我描述的经济活力并不否认科技进步，但并不把繁荣与科技直接挂钩。在我的叙述中，态度和信仰才是现代经济活力的源泉，主要是指保护和激发个性、想象力、理解力和自我实现的文化，它们促进了一个国家的自主创新。

我认为，当一个国家的经济基本进入现代化以后，就不只是生产现有的某些产品和服务，而更多地转向构思和实践新创意，试图创造过去不能生产甚至从未想象到的其他产品和服务。当一个经济体从现代化阶段倒退时（如否定现代社会的制度和规范，被其他势力束缚或阻止），社会中的创意流就会枯竭。不管一个经济体的发展是走向现代还是走向传统，其工作生活的结构都将发生深刻变化。

因此，这里所描述的西方国家历史是由一个核心矛盾推动的。这一矛盾不是资本主义与社会主义之间的斗争（例如，欧洲的私人所有权占比在几十年前就提高到与美国相当的水平），也不是天主教与新教之间的斗争，而是现代价值观与传统价值观或保守价值观之间的斗争。西方国家从文艺复兴时期的人文主义到启蒙时代，再到存在主义哲学的漫长文化演变史中，产生了各种新的价值观，其中就包括提倡

创新和探索、促进个人成长的现代价值观。这些价值观激发了英国和美国现代社会的崛起，在18世纪培育了现代民主制度，19世纪又催生了现代经济，形成了最早的具有活力的经济体。这一文化演变也把现代社会体制带到了欧洲大陆，社会的现代化催生了民主制度。不过，这些国家中新兴的现代经济带来了社会动荡，对传统势力构成了威胁。把社区和国家利益置于个人之上、重视保护后进而非鼓励先进的传统价值观在这些国家非常强大，因此总体来说，现代经济在大多数欧洲国家并未取得太大进展。在现代经济取得或可能取得深入进展时，往往会被政府机制强行取代（例如在两次世界大战的间歇期），或者被管制措施束缚（例如在“二战”之后）。

许多学者曾暗示，他们从普遍接受的观念中解放出来时经历了漫长的挣扎。我自己也必须越过模糊不清的描述和不切实际的理论形成的丛林，才能深入探讨现代经济及其创造性和价值观。熊彼特的经典理论认为创新是由外在因素所激发的，新熊彼特主义则认为鼓励科研可以促进创新，这两种观点都预先假定现代社会可以离开现代经济体而运转（也难怪熊彼特会认为社会主义时代即将到来）。亚当·斯密则认为，人们的幸福只来自消费和休闲，因此所有的职业活动都是为此目的服务，而非追求工作本身的体验。凯恩斯的新古典福利主义认为，失败和波动是需要解决的现代社会的主要缺陷，因为导致波动的挑战和冒险对人们来说没有意义。其后出现并在今天的商学院占主导地位的“新新古典学派”则认为，商业活动只是进行风险评估和成本控制，与人们的抱负、未知、探索和远见无关。还有极端乐天派的观点，他们认为一个国家的制度不构成问题，因为社会演化会产生最需要的制度，每个国家都有最适合自己的文化。假如本书的推导更接近真相的话，那么过去产生的所有这些观念就都是错误和有害的。

本书用了很大篇幅，以崇敬的心态描述现代经济给参与者提供的体验，因为这正是现代社会的令人惊奇之处。这种赞美引发的问题是，现代经济所支持的现代生活与其他生活方式相比有何优劣之处。

在第十一章我将指出，现代经济的精华产物（人们生活的兴盛繁荣）与关于美好生活的古代定义合拍，而对于美好生活的概念，人们有太多不同的版本。我所理解的美好生活要求获得心智的成长（这来自积极参与社会活动）和道德的成长（这来自创造和探索完全未知的领域）。现代经济带来的现代生活方式完美地诠释了美好生活的概念，这是证明优秀的现代经济的合理性的重要一步——它可以支持人们的美好生活。

当然，为现代经济进行合理性辩护就必须驳斥批评意见。即使现代经济能够为所有成员提供美好生活的前景，但如果在过程中引起了不公正，或者以不公平的手段实现目的，也不能被认为是具有正义性质的经济。在现代经济的发展方向出现错误或造成炒作（如20世纪前10年积累的房地产泡沫）时，弱势群体乃至所有社会成员都将遭受打击，从失去工作的员工到公司倒闭的企业主，到财富大幅缩水的家庭。政府也可能没有妥善处理现代经济的利益分配（这是美好生活的第一要素），未能选择对弱势群体最有利的方式。当然这可能源于政府自身的问题，而非现代经济的缺陷。

本书的最后一章将简要勾画现代经济的概念，它能够尽可能地为天赋和背景较为弱势的群体提供美好生活。我将指出，一个有效运转的现代经济体完全可以根据常见的经济正义的概念进行治理，如关注最弱势群体。如果所有人都渴望美好生活，那他们将愿意承担伴随这种生活的波动风险。我还将指出，在很多情况下，一个有效运转的现代经济要优于一个基于传统价值观的、有效运转的传统经济。但如果某些社会成员还是坚持传统价值观，结果又如何呢？在这个入门性质的探索中，我们必须找一个止步的节点，但可以确定的是，在一个国家中那些希望拥有传统价值观，希望有自己的经济生活的人，应该有创建其个人生活的自由。而那些渴望美好生活的人也有在现代经济中自由工作的权利，而不能被限制在传统经济中，被剥夺参与变革、挑战、原创和发现的机会。

这看起来似乎有些不可思议，一个国家应该支持甚至努力建设现代经济，但这种经济的未来是未知和不可知的，容易遭受重大失败、波动和伤害，使身处其中的人们有漂浮甚至恐惧的感觉，但人们获得新发现的满足、迎接挑战的兴奋、走自己道路的自豪以及在过程中成长的愉悦（简而言之，人们所追求的美好生活）必须付出这些代价。

概论
现代经济的诞生

> 的确，现代性是在18世纪80年代产生的……但现代社会基本成形的时间是在1815—1830年。
>
> ——保罗·约翰逊，《现代的诞生》

在人类历史上的大多数时期，社会经济的参与者很少开展能扩展其经济知识的活动，也就是如何生产和生产什么的知识。即使在西欧的早期经济体，打破过去的常规、收获新知识和新经验的创新活动也很罕见。古希腊和古罗马的确有过一些创新成果，如水磨和铸铜技术，但是对古代经济（尤其是亚里士多德时代之后的8个世纪的漫长时期）而言，创新的贫乏才是触目惊心的事实。文艺复兴时期，人类在科学和艺术领域取得了重大突破，并给各国的君主带来了财富。但正如记录日常生活的历史学家费尔南·布罗代尔所说，当时的经济知识进步仍不足以提高普通人的生产率和生活水平。循规蹈矩依然是这些经济体的运行原则。

这种停滞不前是因为经济生活的参与者不想打破过去的经验吗？未必如此。研究发现，人类发挥想象力和创造力的历史可以追溯到上千代人之前。[1] 我们完全可以由此推想，古代经济的参与者并不缺乏创造的愿望，他们也为自己的生活发明和尝试了各种新事物，但他们缺乏为社会开发和提供新工艺和新产品的能力，因为古代经济尚未培育出支持和鼓励创新活动的制度和生活态度。

古代经济取得的最高成就是各国内部的商业活动以及国家间的贸易往来。14世纪的汉堡和15世纪的威尼斯是两个声名显赫的城邦，沿着汉莎同盟拥有的商路、丝绸之路和越洋航线，贸易被拓展到越来越遥远的城市和港口。随着新大陆殖民地在16世纪建立起来，国内外贸易活动进一步扩大。到18世纪，尤其是在英格兰和苏格兰，大多数人都为“市场”而生产，而不是面向自己的家庭或所居住的城市。越来越多的国家与遥远的市场有大量的货物往来。商业活动主要涉及分配和交换，但是对生产也产生了影响。

用那个时代还未出现的一个术语来说，这就是资本主义经济，更确切地说，是重商资本主义。拥有财富的人可以成为一名商人，投资购买货车或船只，把产品运到卖价更高的地区。1550—1800年，这一体制成为苏格兰人所说的商业社会的发动机。至少在苏格兰和英格兰，有相当多的人毫无保留地赞美这样的社会，当然也有人感觉它缺少点儿“勇武精神”。[2] 其实，商业时代的社会显然不缺乏进攻性。商人们为原料和市场份额你争我夺，各个国家也竞相建立殖民地，军事冲突十分普遍。或许是因为没有太多机会在思想上掀起挑战，或者在业务上实现重大飞跃，“勇武精神”只能在军事冒险中找到宣泄口。

在商业经济时代，商业生活的确展示出了许多与中世纪所强调的习俗和规范不同的特点：发现和打入新市场，同时也被其他人发现和打入，这必然会不时地带来了新的经济知识。商业的扩展无疑会给国内生产商带来新机遇，也会给外国竞争对手提供新机遇，从而带来生产何种产品的新知识。这样的成果可以是公开的知识，被生意圈内的人们共享，也可以是不易获得的，仍然被某些人独占的知识。或许在少数时候，尝试以前没有生产过的产品的冲动还会带来生产工艺方面的新知识。那么在商业经济时代，经济知识的增幅到底有多大？

商业经济时代的经济知识

在这方面，英格兰经济早期的某些数据碎片可以给我们一些启示。在其他条件不变的情况下，生产何种产品的经济知识的增加可以促进生产率提高（也就是说，产出相对于劳动投入的增长）。假如在商业经济时代，经济生活参与者所掌握的这类知识（不管是公开知识还是私人知识）有显著增长，那么产出与劳动投入之比在商业时代开始时的1500年到结束时的1800年就会有所变化。如果我们没能看到这一比例的大幅提高，就有理由怀疑商业经济时代是否有经济知识的显著增长。实际证据如何呢？

根据一份可靠的资料来源——安格斯·麦迪森在2006年的《世界经济》（*The World Economy*）中估算的数据，英格兰的人均产出在1500—1800年完全没有增加，人口总量及劳动力总量却大幅增长，从14世纪的黑死病打击中恢复过来。有可能是因为人口增长的“收益递减”规律拖累了人均产出，从而掩盖了知识增长给人均产出带来的提高。然而，格雷戈里·克拉克进行的10年期数据估算显示，14世纪三四十年代的人均产出（当时的人口还没有因瘟疫而大幅减少）和17世纪40年代（当时的人口已几乎恢复之前的峰值）的水平大致相当。此外，一些难得的微观数据表明，18世纪90年代的农业人均产出并不高于14世纪早期。另一项研究则认为，在这个时间跨度内人均产出有1/3的增幅。[3] 总之，我们有把握认为，当时拥有的农业技术在将近5个世纪的时间里并没有太大改进。当然，这种逐一按产品类别测算人均产出的做法，忽略了劳动力转移到价格或生产率更高的产业所带来的人均总产出的持续提高。在这方面，工资能提供更多的信息。

工人的实际工资水平（以一篮子消费品衡量的平均工资）更能反映产品和工艺方面的知识的增长。开发新工艺和新产品的创新项目可以创造工作机会，并最终提高工资水平，新工艺还会产生向上的拉动力。那么商业经济时代是否出现了实际工资水平的显著增长，并反映

出经济知识的大幅增加呢？由于黑死病之后的人口复苏，英国农业的实际工资水平与人均产量一样在商业经济时代前期（1500—1650年）出现下降，在1650—1730年有所增长，但此后直至1800年，又失去了一半的增幅。整体的结果是，1800年的工资水平甚至低于1500年，与1300年相比仅高出1/3。这样的增幅是否足以证明英国的产品和工艺创新增加了经济知识呢？首先，实际工资的增长中很大一部分来自进口消费品价格的下降，以及“糖、胡椒、葡萄干、茶叶、咖啡和烟草等新产品的出现”（这是克拉克在2007年的书中记述的），因此1/3的实际工资增幅并不代表英国的自主创新比航海家和殖民者的发现所起的作用更大。其次，1300年标志着为期一个世纪的工资水平下降的终结。正如克拉克的书中所述，1800年的实际工资水平甚至低于1200年！折中一点儿的说法是，英格兰从中世纪到启蒙运动时期的实际工资水平几乎原地踏步。[4]

我们得出的必然结论是，商业经济即使在其巅峰时期（1500—1800年）所取得的经济知识的增长也少得令人吃惊。随着人口总量在18世纪快速增长并在19世纪的大部分时段进一步加速，人口数量每年都屡创新高，我们有理由推测，土地面积的有限肯定会限制生产率的提高，抑制经济知识增长的表现。可是，尽管英国的人口快速增加，其经济结构却越来越偏重制造业、贸易和其他服务行业，这些活动所需的土地远远少于农业，因此人口增加对工资水平和人均产出的影响越来越小。人口增加会阻止或严重制约生产率和工资提高、遮蔽经济知识增加的影响的说法并没有说服力。应该还有其他因素在制约工资水平和人均产出的增长。

各国在商业经济时代出现了非常相似的经济发展状况，也提供了一个线索，让我们分析哪些因素发挥了推动作用、哪些没有。我们今天知道，商业经济时代有11个国家（或后来成为国家的地区）在人均产出和工资水平上属于同一级别，包括奥地利、英国、比利时、丹麦、法国、德国、荷兰、意大利、挪威、瑞典和瑞士。（即使在13世

纪和14世纪初，英国也不像人们想象的那样落后于欧洲大陆。）到1800年，美国也加入了这个群体。我们可以认为，这些国家大致上是在按同样的节奏前进，只不过有各自的步伐：各国都在相同的趋势线附近有独特的波动，如意大利在1500年领先、荷兰在1600年到19世纪初领跑。这个事实表明，普遍的平缓进步趋势是商业发展的结果，是全球性的因素，至少对这个群体的国家来说有普遍影响，而非各国特有的因素在起作用。[5]

在那些时代生活的人应该能预见到，一旦商业文明扩展到最大限度，虽然全球化程度被提高到新的水平，但各国经济还是会重返过去的惯例。但结果表明，商业经济时代并没有成为经济发展的最终阶段，至少对发达国家来说是这样。在某些商业社会，在继续开拓国内外贸易的同时，经济发展将很快开启一个全新的篇章。对当时来说非常特殊的事情将发生，继而改变整个世界。

经济知识爆炸式增长的标志

那些在1500—1800年（有些甚至从1200年起）没有显著改变的指标，在随后短短数十年内出现了惊人的变化。19世纪20—70年代，英国、美国、法国和德国相继打破传统路径，这些国家的人均产出和实际工资水平的轨迹在世界历史上发生了显著变化。

根据现在的测算，英国的人均产出是从1815年（拿破仑战争结束时）开始持续提高，而且再也没有出现反复，尤其是在19世纪30—60年代显著提升。美国的人均产出于1820年前后开始进入持续增长期。[6] 法国和比利时是在19世纪30年代开始螺旋式上升，德意志和普鲁士则是在随后的50年代。这种不寻常的进步与第一位发现它的学者不可磨灭地联系在一起，即美国经济史学家沃尔特·W.罗斯托，他把这种现象称为“起飞”——进入持续经济增长的轨道。[7]

平均实际工资水平也随之普遍提高。在英国，保留至今的数据显示手工艺者的日工资在1820年前后开始持续提高，就在人均产出起飞后不久。在美国，工资水平在19世纪30年代末开始起飞。生产率提升的其他国家也都出现了实际工资水平的提高，本书第二章还将对此进行量化分析。工资水平的起飞是在20世纪30年代由出生于波兰的德国经济史学家于尔根·库钦斯基发现的，他是位马克思主义者，在经济转型中看到的只有“劳动条件的恶化”与“日益加重的苦难”。然而他所找到的数据即使经过他本人的修正，也表明他所研究的所有国家（美国、英国、法国和德国）的实际工资水平到19世纪中叶都进入了起飞阶段。[8]

这些国家逐一产生带动作用。随着4个领头国家的人均产出和工资水平加速提升，发展群体中的其他国家仅仅通过保持与领先国家的贸易、加速利用差距带来的机会，就能提高自身的增长速度，简单地说，就像尾随巨鲸的鱼群一样，借助领航者的水流前进。

现代经济学历史上这两位伽利略式的人物（库钦斯基和罗斯托）首先发现的起飞现象准确无误地指出西方国家的超常发展始于19世纪。历史学家和经济学家当然会追问，出现这一前所未有的现象的根源何在？经济学家通常是首先求助于传统的经济学理论。

许多传统派别的学者认为，原因是在19世纪的农场和工厂中资本存量（厂房设备）急剧增加。但是，资本形成难以解释（哪怕是部分解释）美国的人均产出从19世纪中叶到20世纪的增加。事实上，只有1/7的产出增长归功于资本和土地投入的增加。[9] 18世纪的资本增加可能足以解释生产率在当时断断续续的、有限的提高，但19世纪的资本积累虽然加快，却不足以推动生产率和工资的巨大增长。由于收益递减，仅靠资本的持续增加根本不能支持人均产出和实际工资水平的持续提高。

由于这一困难，其他一些传统派经济学家认为答案在于规模经济：随着劳动力分工的多样化和资本的积累，人均产出（和资本平均产出）将提高。[10] 可是，美国和英国在1820—1913年的生产率的增幅接近之前的3倍，很难归结为劳动力和资本扩张所带来的规模经济效应。而且假如这种扩张能在当时创造奇迹，那么17世纪40年代到18世纪90年代为什么没出现类似的增长？为什么实际上没产生任何效果？此外，如果规模经济能如此显著地提升生产率和工资水平，为何没能在意大利和西班牙产生类似的影响，反而是这些国家的过剩人口移民到南北美洲去寻求更好的经济发展机遇？进入20世纪后，这些已经起飞的经济体要获得新的规模经济效应必然更困难，支持新的规模经济的劳动力增长和相应的资本增长减速了，但人均产出和工资水平却在20世纪的大部分时段依然保持增长，直到20世纪70年代初。（尽管经历了20世纪30年代的“大萧条”，但生产率在1925—1950年增长极快，在1950—1975年又再次增长。）

其他传统派经济学家认为，在19世纪的大部分时段，各国内部和国家之间的贸易持续扩张，人们摆脱了自给自足的状态，新的运河与铁路把各个市场联系起来，这才是增长的源泉。市场的扩大当然增加了经济知识（生产什么与如何生产），对起飞国家和其他国家而言都是如此。但我们已讨论过，既然从中世纪的威尼斯和布鲁基到18世纪的格拉斯哥和伦敦，所有的商业文明和贸易都未能促进人均产出和工资水平的显著提升，那就很难相信19世纪的国内外贸易扩张能那样迅猛地提升生产率和工资水平。而且，即使国内外贸易对某些起飞国家的确是重要的影响因素，它们却很难支撑产出和工资的看似无限的持续增长。全球化进程一旦全部完成，对外贸易作为增长的发动机就会失效。

虽然在人类社会似乎没有什么是绝对可靠的，但我们有理由认为，只有经济知识（有关生产什么和如何生产的知识）的增加才足以支撑起飞国家的整体生产率和实际工资水平的急剧提升。正如戴尔德

丽·麦克洛斯基所言，“起主导作用的是才智，而非节欲”，我们还可以补充说是才智而非贸易促进增长。

随着时代的进步，强调知识增长以及假定知识总是在增长的现代主义观点逐渐压倒了强调资本、规模经济和国内外贸易的传统观点。不过，这些知识来自哪里？究竟是哪些人的才智在发挥作用？

寻找经济知识的源泉

大多数在罗斯托之后研究起飞现象的历史学家，从哲学层面都不怀疑人的头脑能产生新观念和新知识能产生作用的可能性。进一步说，如果对社会有重要影响的未来知识不是预先注定、不可避免的，那么社会的未来也具有不确定性。正如卡尔·波普尔在1957年的著作中所述，不确定的未来是无法预测的。那本书的主题是反对历史决定论——其含义是未来是由历史条件预先注定的。

然而，即使这些不赞成历史决定论的历史学家，他们的经济观（包括对19世纪的经济和起飞经济的看法）也是基于18世纪的概念，即斯密、马尔萨斯和大卫·李嘉图所传承的理论。在那种古典学说中，“市场经济”总是处于均衡状态，处于均衡状态的经济包含所有可能用于市场运转的知识，如果世界上发现了一些新知识，市场经济会立刻将其投入应用。按照这种观点，一个国家经济内部不存在发现空间，不存在我们所说的自主创新、增进本土经济知识的余地，因为整个经济已经包容了所有可能的知识。一个国家只能转向经济体系之外的国内外的政府机构（立法机构或王室）或私人性质的非营利组织，从它们的创意和发现中寻求新的经济知识。由此得出的结论是，19世纪出现的生产率和工资水平的持续增长是某些新的外部因素（而非经济生活内部的力量）在发挥作用。

这种经济史观在最后一代德国历史学派经济学家的著作中表现得尤其明显。他们认为，一个国家的所有物质进步都由科技力量推动：来自经济活动之外的“科学家和航海家”的伟大发现。如果没有这些神一样的人物，就不会有任何物质进步或值得惊叹的成就。当时还不满30岁的杰出的奥地利经济学家熊彼特给这个学派的模型加了一个新元素：需有企业家把新的科技知识可以支持的新工艺和新产品开发出来。[11] 熊彼特在1911年首次出版于奥地利的影响深远的著作中，对历史学派的经典理论进行了阐述，其基本含义如下：

> 经济活动中可知的内容都是已知的，因此在经济生活内部不可能存在原创性，只有经济活动之外的发现才能使新工艺或新产品的开发成为可能。创新的可能性被打开后很快会流传出来，但创新的真正实现或应用却需要有足够意愿和能力的企业家完成必要的工作：筹集资本、组织新兴企业、开发潜在的新产品。简而言之，把事情做成。这一过程可能十分艰苦，但是与对旧产品的市场预测一样，企业家可以预估新产品取得商业成功的概率（实现“创新”的概率）。只要付出足够的努力，就不会误判。一位企业家决定接受某个项目，一位资深银行家决定支持某个项目，这种决策预先注定是正确的，甚至是不可思议的，尽管事后遇到的厄运可能招致损失，好运会带来意外之财。[12]

就这样，熊彼特提出了一种关于创新的理论，基本未偏离古典经济学。两位各具特色的大师——熊彼特以他的科学主义、马克思以他的历史决定论，深刻地影响了历史学家和公众。在整个20世纪，经济学仍未摆脱古典学说的框架。

但这种理论模式的困境很快显现。以德国学派的理论为基础的历史学家们意识到，到经济起飞阶段，伟大的航海家已没有新的航路可以发现。历史学家于是只能依靠“科学家”，把经济起飞归功于科学发现的加速推进，特别是1620—1800年的科技革命，其中包括启蒙时

代（其定义大致为1675—1800年）。当时的某些科技成就的确堪称不朽传奇：弗朗西斯·培根在1620年的著作《新工具》（*Novo Organum*）中建立了新逻辑体系，取代亚里士多德的几本逻辑学著作——合称《工具论》；威廉·哈维在1628年对血液循环的精彩分析；安东·列文虎克在1675年对微观组织的研究；艾萨克·牛顿在1687年出版的力学著作；皮埃尔·西蒙·拉普拉斯在1785年前后的数学成果；欧亨尼奥·埃斯佩霍在1795年对病原体的研究。那么来自伦敦、剑桥和其他少数地方的精英科学家得到的这些发现和后续研究是不是导致持续增长的爆炸式经济起飞的真正动力？

这个猜想会面临多方面的质疑。假设启蒙时代以及之后的科技发现具有广泛和深远的影响，能在不到一个世纪的时间里将起飞国家的生产率和实际工资水平提高至接近原来的3倍，并且覆盖大多数产业，而非少数几个，然而，在此之前的科技发现却几乎对生产率没有产生任何作用，这难免令人费解。首先，新的科技发现只是对已有的庞大知识存量的补充，牛顿就坚持认为他和其他科学家都“只是站住巨人的肩上”。其次，新的科技发现在经济领域未必有太多实际应用，科学家的成就往往只是很偶然地能带来新产品和新工艺。还有，大多数创新（例如娱乐、时尚、旅游等产业中的创新）与科技没有太多直接关系。创新经常领先于研究，如蒸汽机的发明就先于热力学的构建。历史学家乔尔·莫凯尔注意到，即使在企业家们本来可以利用某些科学成果时，他们通常也冲在科学前面，依靠预感和实验向前推进。

熊彼特的科学主义理论把19世纪经济知识的增长也归功于科技进步，但如果用另一类型的证据检验，也将面临同样的质疑。所有重要的科技新知识几乎都可以无需代价地从学术刊物上获得，因此被称为“公共品”。那么对不同国家而言，能够获得的科技知识基本上是相同的。如果认为科技知识的进步是起飞国家经济知识大幅增长的主要原因，那就很难解释所谓的“大分化”现象：各国的经济知识在1820年还大致相当，但在整个19世纪差距不断扩大。因此，必须加入若干

特殊因素，才能解释英国为什么一度领跑，然后是美国持续领先，之后是比利时和法国的进步，以及德国的后期追赶等现象。从科学主义的观点很难解释为何美国能相继超越法国、比利时，最后取代英国的领先地位，因为当时的美国在科技领域处于落后地位，与其他国家的地理距离也十分遥远，最不容易接触新的科技发现。更大的挑战则是如何解释荷兰和意大利的落后，它们的科技很发达，却长期徘徊在现代社会的大门口。（信奉熊彼特主义的历史学家可能会想，这两个国家是否缺乏企业家精神和金融专业知识。但熊彼特的创新理论建立在企业家的激情和金融家的精明之上，他本人是不太可能怀疑缺少这些要素的。）

我们由此得出的结论是，科技进步不可能是经济知识在19世纪爆炸式增长的主要推动力。

有的历史学家把起飞归功于启蒙时代出现的应用科学的发明，其中最著名的当然是带来第一次工业革命的重大技术突破。在英国包括1762年由理查德·阿克莱特发明的水力纺纱机，1764年由兰开夏郡的不起眼的纺织工人詹姆斯·哈格里夫斯发明的多锭纺织机，1769年由博尔顿·瓦特公司（Boulton & Watt）对蒸汽机的改进，18世纪80年代由科特·杰利科炼铁厂（Cort & Jellicoe）发明的用生铁冶炼熟铁的工艺，1814年由乔治·斯蒂芬森发明的蒸汽机车。在美国，重大技术突破还包括1778年由约翰·菲奇发明的蒸汽轮船等。不过，历史学家没有理由把注意力只放在这些重大创新上。如果把很多没有记载的细微进步加起来，它们对产出和工资的贡献可能远远超过上述那些重大发明，是不可忽视的天量创新。我们可以理解，研究工业革命的历史学家之所以记录那些重大发明，主要是为了更生动地讲述当时连绵不断的革新浪潮，它们从18世纪60年代开始在英国遍地开花。但我们能否真正把这些发明（实用技术的进步，而不仅是象牙塔中的理论成果）视为科技知识进步的推动力？它们是不是19世纪经济知识爆炸式增长的原始动力？

对这种猜想的一个反驳是，包括那些重大发明在内，几乎所有发明家都不是科班出身的学者，有些人甚至根本没有受过良好的教育（瓦特例外，但他不能代表大多数人）。阿克莱特是假发工人出身的企业家，而非科学家或工程师；哈格里夫斯是兰开夏郡的织布工人，出身低微，似乎很难跟纺织机的发明家挂钩；伟大的斯蒂芬森甚至不识字。保罗·约翰逊曾观察到，大多数发明家都出身贫寒，难以负担受教育的费用，但只要有创造性和聪明才智就足够了：

> 始于18世纪80年代（当时斯蒂芬森还是个孩子）的工业革命经常被描述为工人阶级的苦难岁月，但实际上对那些一文不名却极具商业头脑和想象力的人来说，那个时代提供了前所未有的机遇，他们走到历史前台的速度之快令人惊讶。[13]

毫无疑问，著名发明家身上的这些特征也适用于那些对工艺进行微小改进的、默默无闻的无数小发明家。因此，如果历史学家指着那些伟大发明说“发明家们就好比装满新的科技知识的容器，浇灌了19世纪的经济沃土”，那实在是犯了可悲的错误。此外，科学主义理论无法解释：科技发明的高潮为什么会在19世纪早期兴起，而不是在之前或者之后？为什么这一爆发现象仅发生在少数高收入国家，而非其他国家？

有人可能想说，天才的发明家即使没有受过良好的教育，他们的辛勤工作所产生的创新也的确推动了科技知识的增长。然而，就像发明某种新饮料的酒吧服务员无法进一步进行化学研究一样，这些发明家其实并不能创造新的科技知识，因为他们缺乏这方面的专业训练。只有当训练有素的学者成功地弄清楚那些发明的工作原理时，社会的科技知识才会真正增加。好比我们需要内行的音乐学研究者，才能弄清巴赫的清唱曲为何能打动人心。然而，如果某一发明得到后续开发和应用，成为成功的创新，这肯定会带来社会的经济知识的增长，甚

至连失败也可以增加社会的经济知识——告诉我们哪些道路是走不通的。

把技术发明视为经济知识的源泉，意味着将增长的原因归结为经济活动之外的因素，这容易产生误导。某些偶然的发现的确能产生影响，但只是因为其发现者正处于恰当的时间和地点。某些因其引发的重大创新而名声大噪的发明其实不是经济进步的主要原因，这些进步不是靠经济体系之外的霹雳偶然诱发，它们需要对市场和顾客的潜在需求有良好的感知。而这些感知都来自创新者在商业生活中积累的经验。詹姆斯·瓦特可能原本只想成为一名工程师，是他的合作伙伴马修·博尔顿认识到，需要设计出一种用途广泛的蒸汽机。总之，发明与其背后的好奇心和创造性并不是什么新东西，而激发、鼓励和支持人们大规模参与发明的那些社会变革才是历史上的新事物，才是经济起飞的深层原因。

重大创新很少能移动经济的大山。英国纺织业在18世纪的卓越创新带来了人均产出的巨大增长，但纺织工业在整体经济中只占很小一部分，只能给英国经济整体的人均产出带来很有限的增幅。1750—1800年，整个英国的人均产出几乎没有增加。借助同样的推理，经济史学家罗伯特·福格尔提出了令同行大为震惊的猜想：即使没有铁路，美国也能取得同样迅猛的经济发展。工业革命的成果主要是一次性事件，而非系统性或程序性的变革，它们不足以解释英国经济的壮观起飞和后来的追赶国家的现象。莫凯尔曾写道：“传统意义上的工业革命本身不足以启动持续的经济增长。”[14]

我们得到的结论是，无论是激动人心的发现之旅，还是伟大的科学发现及其带动的重大发明，都不可能是西欧和北美的起飞国家在19世纪出现生产率和工资水平迅速而持续攀升的原因。经济知识在19世纪的爆炸式增长一定是某种全新的经济形态出现的结果：只要这种经济机制能维持有效运转，就可以长期促进自主创新。只有这样的经济

组织形态才有助于发挥本土的创造性并完成创新过程，最终将这些国家推入持续而迅猛增长的轨道。如果说存在某种终极“发明”，那就是这种经济组织形态的出现，它依赖内部蕴含的创造性和直觉来不断尝试创新。它们就是人类历史上第一批现代经济，其巨大的经济活力使它们成为现代史上的奇迹。

物理学研究推断有暗物质和暗能量存在，但我们并不需要借助生产率的数据变化推断经济活力是否存在。在经历过起飞的各个国家，除了前所未有的持续和显然可持续的增长以外，还出现了各种深刻的社会变革：勇于争先的企业家大量出现，最终在数量上超过传统商人；越来越多的人参与工艺和产品的改进并进行新的构思，越来越多的参与者的工作体验发生急剧变化。从零售业到纺织业，再到流行音乐产业，社会中更多的人在积极参与新事物的构思、创造、评估和试验，并从经验中不断学习。

通过这种途径，现代经济给社会带来了斯密希望看到的那种“勇武精神”：从大众中脱颖而出并积极迎接挑战。现代经济还给具备不同天赋的普通人带来了一种兴盛的生活：热爱工作、个人成长与自我实现的丰富体验。即使那些才智平平、仅能勉强得到一份工作的人也能获得发挥才智的体验：抓住机遇，解决问题，构思新工艺和新产品。简单地说，是经济活力的火花点亮了现代生活。

过去和今天的现代经济国家所付出的成本与收获的回报，它们崛起的先决条件和正当性，某些国家如何脱离现代经济，某些国家的现代经济如何衰退，这些正是本书要探讨的主题。

---

[1] Researchers at the University of Tübingen recently unearthed some flutes fashioned from bones by the cave dwellers that colonized Europe 35,000 years ago. Nicholas Conard and colleagues reported the find in 2009 in the science magazine *Nature* .

[2] Adam Smith in his *Lectures on Jurisprudence* , given in Glasgow in 1762–1763, saw "disadvantages" of the "commercial spirit." "[T]he minds of men," he wrote, "are contracted . . . education is despised or at least neglected, and heroic spirit is almost utterly extinguished." (See Smith,1978, vol. 5, p. 541.) In his 1776 classic *The Wealth of Nations* he says that "in barbarous societies . . .the varied occupations of every man oblige every man to exert his capacity. . . . [Thus] invention is kept alive" (p. 51). Adam Ferguson in his 1767 *Essay on the History of Civil Society* quoted admiringly the American Indian chief who said, "I am a warrior, not a merchant."

[3] A study of grain output in England's Ramsey Estates found that average rates of output per man-day between 1293 and 1347 "either surpassed or met the literature's best estimates for English workers until 1800." See Karakacili, "English Agrarian Labour Productivity Rates"(2004, p. 24).

A broader study reports no reductions in the labor required for threshing, reaping, and mowing. Yet its findings on overall productivity suggest that over a 41/2-century span knowledge of how best to use farm workers did increase somewhat. Workers produced 58 bushels of grain per 300 man-days in the early 1300s and 79 bushels in the 1770s. But this is a meager gain over so long a period. See Clark's 2005 working paper, "The Long March of History," figure 3 and table 6. Clark's fi gure 8 shows a single upward shift from the 1640s to the 1730s in the output-per-labor relationship — by about 20 bushels.

[4] It is true that wages (and output per worker) in 1200 may have been pushed a little above the 1300 level by an abundance of land that was never matched again — a time when a Robin Hood could enjoy an entire forest. But land could hardly have been appreciably scarce in 1300 either. In neither period was labor pressed against the land. So there is no compelling reason to rule out 1200, with its good wages, as the base year from which to make comparisons.

[5] The standard source is the rough estimates, drawn from a range of data, by Maddison, *The World Economy* (tables 1b and 8c).

[6] An attempted climb in 1800 ended in a crash. Despite years of fast growth until 1807, all of that growth and more was soon lost and was not regained until 1818. In contrast, the years from the mid-1830s to the mid-1840s showed a slowdown but no loss of previous gains. See the 1967 paper by Paul David, "The Growth of Real Product in the United States before 1840."

[7] The chief work is Rostow's 1953 *The Process of Economic Growth* . See also his 1960 *The Stages of Economic Growth.* His discussion, involving "linkages," of the causes of the take-offs was difficult and did not win over the profession. (That explanation of the take-offs does not resemble or appear to anticipate the one given here.) After a stint in the government in the 1960s he was not invited back to Harvard. Yet he deserved more recognition than he got, if only for calling attention to the take-offs.

[8] Kuczynski's early research is in his *Labour Conditions in Western Europe* (1937) and *A Short History of Labour Conditions* (1942–1945, vols. I–IV). In a life suitable for a film noir, he was not afraid of controversy. He made several novel adjustments to the raw wage data he had compiled, which succeeding investigators could not replicate. Yet, even his real wage for Britain "net" of lost time in unemployment goes from 57 in the "trade cycle" 1849–1858 to 99 in the cycle 1895–1903 (vol. I, part I, p. 67). The estimates cited above, however, are drawn from present-day sources: the 1995 international tables by Jeffrey Williamson et al. and tables by Broadus Mitchell, Paul Bairoch, Gregory Clark, and Diedrich Saalfeld. (Kuczynski's calculations portrayed the nations he studied as starting off highly unequal and finishing the century with roughly equal wage levels, thanks to technology "transfer" and migration of workers. Calculations by Williamson show less convergence,even some divergence among the four nations.)

[9] The span analyzed, 1869–1878 to 1944–1953, had the earliest start date possible with the U.S. data available to researchers at the time. Today, one could make rough calculations from as early as 1840 without much change in the results. See Abramovitz, "Resource and Output Trends in the United States since 1870" (1956).

Historical research on Britain concluded that although the lion's share of 18th-century growth there was due to growth of capital rather than of knowledge, in the 19th-century growth it *was not* . See Crafts, "British Economic Growth, 1700–1831" (1983, p. 196). McCloskey's remark, quoted below, appears in this paper.

[10] This thesis was advanced in 1969 by an important economic theorist of yesteryear, John Hicks, in one of his lesser works, *A Theory of Economic History* . The theoretical work on how integrated markets work out these scale economies was initiated by Paul Krugman in his 1992 book *Geography and Trade* .

[11] The school grew famous and influential in Europe and America for its underlying theme that institutions are of central importance for economic performance — a theme going back to Wilhelm Roscher and even Marx. In the early 1900s the leader of this school, the German Arthur Spiethoff , and his Swedish successor, Gustav Cassel, were upstaged by the last member,Joseph Schumpeter. (Other notables were Werner Sombart, Max Weber, and Karl Polanyí.)Yet Spiethoff was important. The great British economist John Maynard Keynes traveled to Munich in 1932 for the *Festschrift* celebration marking Spiethoff ’s retirement — an occasion organized by Schumpeter.

[12] These propositions express the main themes in Schumpeter’s 1934 *The Theory of Economic Development* and the 1912 German edition from which it was drawn, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* . Thus it serves as a window onto Schumpeter’s theoretical perspective in the 1900s — a decade or two before the “moderns” of the interwar years, notably Friedrich Hayek. Influenced by Hayek’s work, Schumpeter came around in his 1942 *Capitalism, Socialism and Democracy* to believing that companies in the business sector, not just scientists in royal courts and universities, could be creative in conceiving successful innovations. In his mind, though, they needed industrial labs employing scientists to do it.

[13] Johnson, *The Birth of the Modern* (p. 188). Few would want to question the judgments made by this polymath in any of his several fields. Yet it is highly eccentric to conceive of the First Industrial Revolution as starting in the 1780s rather than the 1760s and unusual to conceive of it as stretching to the 1820s. (Some of the most important inventions and succeeding innovations of the Second Industrial Revolution, starting with the Bessemer process and the Siemens-Martin open hearth processes, were signifi cantly science-based. But even here scientific advances were not generally the drivers of the inventions and certainly do not account for the greater part of aggregate innovation.)

[14] He adds:

It is easy to imagine the economies of the West settling into the techniques [of producing throstles, wrought iron, coke-smelting, and stationary steam engines]that had emerged between 1750 and 1800 without taking them much further. Such a development would have paralleled the wave of inventions of the 15th century, with the printing press, the three-masted ship and iron-casting settling into dominant designs and the process of improvement slowing down to a trickle subsequently.

See Mokyr's 2007 Max Weber Lecture, "The Industrial Revolution and Modern Economic Growth," p. 3.



第一部分
活力与体验

他是思乡病的牺牲者，对自己的族群、自己的时代、对欧洲人和他的希望与梦想的辉煌历史的思念。

——薇拉·凯瑟，《大主教之死》

第一章
现代经济体的活力之源

出色的生产率的秘密在于不断发现新问题并掌握新规律，从而取得新结果、建立新关联。如果没有新观念的涌现、新目标的设定，数学研究的内容就会枯竭，并很快在机械的逻辑证明中精疲力竭、陷入停滞。从这个角度看，对数学研究贡献最大的人是那些以直觉而非严密证明而著称的人。

——菲利克斯·克莱因，《19世纪数学发展讲义》

本书第一部分将介绍，首批现代经济体是西方现代社会在19世纪早期崛起的核心。现代经济表现出的空前活力也映射在社会的其他领域。因为活力以多重方式展现出来，所以现代经济不但改变了人们的生活和工作标准，还影响到生活的本质特征。我们接下来将讨论创造历史的现代经济是如何及为何出现的。

这里使用的“现代经济”一词并不表示目前的经济，而是指具有高度活力（即充满创新的意愿、能力和抱负）的经济形态。有人或许会问：现代经济之所以称为“现代”，根据何在？这就好比问现代音乐的现代性来自何方。如果国民经济是由各种经济制度和经济态度（经济文化）组成的复杂构造体，那么是其中的哪些要素构成的何种结构保证和激发了现代经济的活力？首先，我们需要厘清活力的概念及其与增长的关系，这两个方面经常被混淆。

创新、活力与增长

重申一下，创新是指新工艺或新产品在世界上的某个地方成为新的生产实践。[1] 这种新的生产实践在推广前可能只在某个国家出现，或者在某个跨越国境的地区出现。任何创新都既涉及新事物的原创（概念构思和开发），又涉及其试点应用。因此，创新依赖于整个系统。有创新构想的人和企业只是开端，要获得良好的发展前景，社会还需要有专业知识和经验的人判断是否值得开发，是否应该投资某个推荐项目，在新产品或新工艺开发出来之后，还需要判断是否值得尝试推广。

直到最近几十年，人们都认为支持创新的这套系统就是各国的国民经济。为了开展创新，一个国家必须做自己的开发和应用工作。但在全球经济中，各国经济对外界的开发是开放的，某个国家开发的新事物可能在其他国家得到应用。假如某项联合或独立完成的创新已被其他国家采用，那么从全球视角来看，它在本国的应用就不再被视为创新。当然，挑选在本国市场具有良好前景的引进产品，与挑选要开发的创意一样，也需要敏锐的洞察力。创新和模仿存在本质区别，但在二者之间划出一条绝对的界限并不容易。

我们也必须理解经济活力的概念，它是创新背后的深层动力与制度的综合体：革新的动力、必要的能力、对新事物的宽容度以及有关的支持制度。因此，这里所说的活力是指创新的意愿和能力，而非现实的条件和障碍。活力与人们通常所说的灵活性不同：灵活性是指对机遇的敏感性、对行动的准备以及熊彼特所说的“把事情做成”的激情；活力决定着创新的正常规模，当然其他因素（如市场环境）也会对结果造成影响。同时，就像作曲家可能有创作的高潮和低谷一样，社会也可能出现创新的爆发期和短缺期。因此在活力水平（创新的基本趋势）保持不变的情况下，实际的创新节奏也可能表现出显著的波动。“二战”后的欧洲在20世纪60年代出现了少量创新，例如比基

尼、新浪潮电影、甲壳虫乐队。到1980年，随着财富与收入的比例恢复到过去的水平，创新浪潮也随之消退。很明显，欧洲的活力并没有（哪怕部分）恢复到两次世界大战间歇期的高水平，当然这还需要更多的证据支持才能让大家信服。

测量活力程度的一个办法就是测算上面提到的动力和制度，即产生活力的投入。另一种办法是测算产出规模：近年来的平均年度创新数量，从国内生产总值增长中去除资本和劳动力增量后的部分，再去除非正常市场环境的影响，以及从其他国家照搬过来的“伪创新”。如果我们能够观察到的话，创新过程所产生的10年期平均收入就可以视为其产出规模的粗略测算。或者我们可以将各种类型的旁证汇集起来测算创新的规模，例如新公司的创建速度、员工流动率、20家最大企业的流动率、零售店的周转率以及产品通用编码的平均使用期限。

一个国家的经济增长率并非测量活力程度的有效指标。全球经济会受到一个或多个活力强大的经济体的驱动，这使某些活力较弱甚至完全没有活力的经济体通常也可以获得与高速前进的现代经济体极为接近的增长率，生产率、实际工资与其他经济指标保持与先进国家类似的高增长。活力不足的国家能保持这样的增速，部分原因是与高活力经济体开展贸易，但更多是因为它们有足够的灵活性来模仿现代经济体应用的原创产品。意大利就是一个很好的例子：1890—1913年，意大利的单位工时产出保持了与美国同样的增速，一直是比美国低43%的水平，在国家排名表（反映生产率和实际工资相对水平的排名表）上既未上升也未下降。但没有哪位经济史学家会认为那时的意大利经济具备很强的活力，更不用说达到美国水平。

活力较弱的经济体甚至可以在一段时期内表现出比高活力的现代经济体更高的增长率，这种短暂的增长率提升可能是由于其自身的经济结构调整，如灵活性的增加或者活力水平在很低的水平上略有提高。但随着这些经济体的相对位置的提升，对现代经济实现了部分

“追赶”，其增速将回到正常的全球平均水平，高增速会在接近追赶目标时消退。即使有全球最快的增长速度，也不意味着某个经济体就具备很高水平的活力，更不用说最高水平的活力。瑞典就是典型的案例：1890—1913年，瑞典的生产率增速高居世界第一，新公司如雨后春笋般涌现，其中的几家还成为知名公司，可是瑞典并没有美国或者德国那样高水平的创新活力，在随后的几十年里，瑞典的生产率增速下跌到美国之下，1922年至今，再没有任何一家新公司进入股票市场前10位。日本在1950—1990年的高速增长也是一个案例：许多观察家认为日本经济具有很强的活力，但那段时间的高增长并不是日本全国实现高度现代化的反映。日本没有实现转型，而是抓住机遇，引进和模仿了其他现代经济体已有数十年积淀的先进经验。中国自1978年后实现的创纪录增长则是最新的案例：在其他国家看来，中国展现出了世界级的活力水平，而中国人却在讨论如何焕发本土创新所需要的活力，因为如果不能做到这一点，高速增长将很难维持下去。

因此，一个国家的活力对促进生产率提高来说并不新鲜。如果世界其他国家极具活力，某个国家自身的活力水平对增长来说并非必要条件，保持足够的灵活性即可。如果国家规模太小，其活力有限，也不能构成增长的充分条件。世界上相当多的国家保持活力可实现全球性增长，避免不利情况出现。充满活力的现代经济体是全球经济增长的发动机，这个道理在今天与19世纪同样成立。

尽管某个经济体的生产率（如单位工时产出）在一个月甚至一年内的增速并不能很好地反映其自身的活力水平，但我们可以考虑把该经济体的生产率与其他经济体的相对水平作为测算指标。的确如此，除极少数案例外，生产率水平达到或接近世界领先水平的经济体都是因为自身有很高的活力水平。然而，某个国家的生产率水平较低既可能反映活力不足，也可能反映灵活性不足，或者两种缺陷并存。所以，生产率的相对水平同样不是反映某个经济体活力的良好指标。

要深入测算某个经济体的活力，我们必须揭开面纱，深入分析经济中的哪些结构因素可能对激发或制约活力产生显著影响。

历史上出现的现代经济体的内部运动

现代经济通过人才和思想参与商业创新活动产生经济知识。然而，熊彼特提出的“间断平衡”的准经典理论否定了所有思想在现代经济中的作用。这一理论占据主流地位所产生的影响是，直到今天，政策制定者和评论家都分不清现代经济体、欠现代经济体和非现代经济体的差异。他们将所有国家的经济（包括高度现代的经济）都视为产品制造机器，只不过效率不同，某些国家只是在自然条件或政策上存在缺陷。

但仔细观察，我们会发现现代经济体的某些独有特征，那就是创意。国民收入统计数据中可见的“产品和服务”基本上都是过去的创意的物化成果。现代经济主要从事以创新为目标的活动，这些活动是包含多个阶段的完整过程：

- 提出新产品或新工艺的概念。
- 开发新产品或新工艺的前期准备。
- 开发项目的融资决策。
- 选定的新产品或新工艺的开发。
- 新产品或新工艺的市场推广。
- 成果评价以及由最终用户试用。
- 某些新产品或新工艺的大规模应用。
- 试用或早期应用之后的改进。

在一个具有相当规模的经济体中，斯密曾关注劳动分工所产生的专业化带来的收益，创新活动也存在专业分工：某些人全身心地为负责新产品构思和设计的团队工作；某些人在金融行业工作，选择值得投资的新公司；某些人与开发新产品的企业家共事；某些人则专注于市场推广等业务。同样重要的是，在具有高度活力的经济体中，大多数参与者都会把部分时间用于思考：有没有新创意可以改进目前的工作，把事情做得更好，或者找到更好的项目。这种类型的活动就是所谓的创意产业。在具有充分活力的经济体中，服务于创意的活动可能占总工时的1/10。然而，对新创意和新实践的投资虽然有可能挤掉某些熟悉的投资活动的岗位，却可能激发大量为新产品制造服务的新投资活动，结果会对就业产生巨大的推动作用。创新活动乃至更普遍的投资活动的劳动密集程度往往较高，而资本密集程度较低，消费品生产则不同，例如食品生产就会使用大量的资本（如铁栅栏）和能源，能源生产也会使用大量资本（如修建钻井架、水坝和风车）。[2]

19世纪和20世纪的现代经济体是如何运转的？我们可以像亨利·格雷的《格雷氏解剖学》（*Gray’s Anatomy*）那样，从结构解剖开始。我们看到现代经济体中有多条创新活动的线索，它们平行发展，代表创意之间的竞争。在一个规模足够大的经济体中，新的商业创意每天都在诞生，其中大多数是在企业内部涌现。这些创意的开发通常需要企业有足够的专业能力，某些项目有热心的企业家参与，但未必都能找到资金支持。资本只会流向那些企业家和投资者认为有良好市场前景的项目。在得到支持的项目中，并不是所有项目都能成功地把最初的创意嵌入足够廉价、能被市场接受的产品。在推向市场的新产品中，只有最终用户（管理者或消费者）认定值得率先尝试的产品才能得到订单和销路，其中又只有一小部分能表现出会被广泛接受的迹象，进而得以继续生产，或者可以将生产规模扩大到盈亏平衡点以上的水平。能顺利通过这种选拔机制并最终成功的创意可能是万里挑一。麦肯锡公司开展的一项研究估计，每10 000个商业创意会产生1

000家企业，其中100家会得到风险资本，20家可以上市，2家最终会成为市场领先者。

我们也可以描述一下社会主义经济体中相对应的竞争过程：企业是国有的，资金支持来自国有开发银行。我们还可以描述一下社团主义经济体中相对应的竞争过程：企业虽然名义上是私人所有，但实际上被政府控制，资金也由政府控制的银行提供。我们所阐述的历史上的现代经济体不属于以上这两种结构，过去两个世纪的现代经济体（主要是英国、美国、德国和法国）都曾是典型的现代资本主义，今天在不同程度上依然如此。

在这些真实的现代经济体以及在任何现代资本主义经济体中，为创新提供初始资本的决策是由投资人、金融家和股份持有人做出的，投入的资金来自他们自己的财富，其他决策人还包括私人所有制的金融公司的经理，这些“资本家”（其中某些人其实只有很少的财富）提供的全部投资和借款决定着整个经济体未来的发展方向。为某个新创意进行开发规划并寻求资金的人主要是生产商或职业经理人，他们创办新的私营企业，或者在现有的私营企业中推动开发项目。为把从事此类活动的生产商与生产成熟产品的生产商区分开，人们把前者称为“企业家”。通常来说，企业家会把自己的一些资本投入新事业。创新项目的企业家和投资人甘苦与共，分享可能的财务收益，也分担回报不佳造成的损失。当然，收益的最终结果不是单一因素决定的，某个项目与其他项目相互竞争会降低私人收益，推高土地租金和劳动力价格。财务收益对于投入较大的投资人或企业家来说绝非无关紧要，他们的生活来源和生活标准可能都取决于项目的成败。企业家还需要用实现成功的美好前景争取家庭成员在精神上的支持。

在支付债权人的份额后，预期利润将由企业家和投资人分享，但这并不是开创新事业的唯一预期收获。企业家和主要投资人往往倾向于那些能激发想象力、调动能量的项目，他们可能还希望为社区乃至

国家的发展贡献力量。[3]（某些企业家和投资人创办企业的目的主要是体验社会收益带来的满足感，他们把这一目标置于任何可能的财务回报之上。这些“社会企业家”可以和普通企业家并存，不管政府是否向他们提供资助。这个并行的创业体系同样具有充分的活力，也是现代经济体具备现代特征的主要因素之一。）

不幸的是，除了船只和工厂的不同这类细枝末节外，大多数人在讨论中并没有把现代资本主义同重商资本主义很好地区别开来。现代资本主义当然是从早期资本主义脱胎而来，其确立了财产权利，接受了利息、利润和财富创造等事物，肯定了个人责任的社会价值观。重商资本主义还在威尼斯和奥格斯堡培育出了银行，为产业发展融资并提供服务。但和创新者与贸易商的关系一样，现代资本主义与重商资本主义也截然不同。商业经济涉及的内容主要是产品在消费者中的分配，夸张点儿说，就好比人们收获天然的作物，将剩余部分带到市场上，交换其他作物的剩余产品。现代资本主义则是引入创新，企业家很快就把商人挤到一边。随着新业务的不断涌现，商业时代确立的很多规则已不再适合作为标准，政府发放特许证的速度也不再能满足爆炸式增长的需求。

更不幸的是，全世界有很多国家在压制竞争，为保护那些有门路的人而限制市场进入，对促进和鼓励创新却毫无作为。操控这些经济体的人和在其中饱受煎熬的人却将其视为典型的“资本主义”，美国经济则被视为资本主义的“例外”。在北非，由政治家、精英阶层和军队组成的联系紧密的小圈子把工商业作为自己的领地，外来者不可能获得准入执照，也就不可能同老牌企业开展竞争。人们以为，“资本”（统治集团的家族财富）在这些经济体里占据支配地位，所以就称其为“资本主义”。其实资本主义的一个标志应该是：资本家们是相互独立、缺乏协调、彼此竞争的，没有哪个君主或寡头占据支配地位。现代资本主义的特征之一是：允许和欢迎拥有创意的外来者加入，并争取对其项目感兴趣的资本家的投资。更准确地说，寡头经济

体应该被视为社团主义的一种形态，产业部门被迫服从某种形式的政治操控。

本章开篇的问题是，什么样的内部结构注入和激发了现代经济体的活力？以上的讨论分析了现代经济体依靠哪些机制筛选值得开发和应用的新创意，那么新创意的产生又是由哪些因素推动的呢？

对越来越多的科学主义信徒来说，新的经济创意的概念是陌生的，这种理论在20世纪占据了学术界的主流，更不用说完全排除任何新创意可能性的历史决定论了。正如本书前言中所述，德国历史学派认为只有科学家才会有新创意，这些创意在经过实验验证后，通常会带来科学知识的增长。但这样的理论从来都不具备说服力：从哥伦布到牛顿那个时代几乎没有创新，而从蒸汽机到电力那个时代则没有划时代的科学进步。但一套理论的失败并不足以使其停止传播。熊彼特在其处女作发表约30年后再次肯定地说，只有科学家能产生新创意，包括杜邦公司这类巨大的工业实验室中产生的创意。[4] 今天的流行理论是德国新历史学派：新技术平台上出现的天才创意家，如“万维网之父”蒂姆·伯纳斯－李，芯片的发明者杰克·基尔比和罗伯特·诺伊斯以及计算机的发明者查尔斯·巴贝奇，他们为后续的应用浪潮开创了基础性的突破。科学主义的说法很容易迷惑大众。人们不需要追问科学家和工程师是从哪里得到的灵感，因为大家都知道那来自他们在实验室里的观察以及学术期刊上报告的新发现。研究者和实验者的确沉迷于他们的科学和工程世界，其实，企业家和投资人也同样沉迷在自己的世界里。

现代经济的到来引发了改变：现代经济把那些接近实际经济运行、容易接触新的商业创意的人，变成了主导从开发到应用的创新过程的研究者和实验者，而科学家和工程师往往被他们召集过来提供技术支持。事实上，现代经济把各种类型的人都变成了“创意者”，金融家成为思考者，生产商成为市场推广者，终端客户也成为弄潮儿。

现代经济在过去两个世纪的推动力就是这一经济体系——由经济文化与经济制度构成的体系。正是这一体系，而非流行理论中强调的杰出人物，才是现代经济的活力之源。

现代经济形成了一个庞大的想象域：负责新产品和新工艺的构思，探索其如何制作、如何使用的想象空间。创新过程所依靠的人力资源是前现代经济没能充分利用的。在熊彼特的理论中，前现代时期的发展依靠当时的企业家开发外来发现可能实现的项目，在谈论人力资源时，他强调了“把事情做成”的决心和迫切愿望。而现代理论家认为，现代的企业家是企业的所有者或经理人，他们在并不掌握太多微观或宏观实际知识的情况下，“在还没有也不可能有百分百正确的模型或决策规则时，展示出了做正确决策的能力”——这是马克·卡森在1990年的一篇评论中对企业家的描述。投资人和企业家的这种决策才华需要所谓的判断力（对未知趋势的判断）和慧根（对尚未察觉的作用力、未知的未知因素的感觉）。这种判断力需要对不同行动的后果的想象力。企业家的这些才能被称作“现代企业家精神”，但它并非快速变革和新事物的源泉，它并不等同于创新精神。

想象域中的自主创新过程所依赖的是另外一套人力资源，其基本要素是想象力或创造力，对可能开发和推广的还没有人想到过的事物的构想。如果没有想象出另外的途径、目标，或者没有想象到有价值的成果，那就不可能在现有知识的基础上获得很大进步。因此就像大卫·休谟在其对现代社会影响深远的作品中所言，想象力是成功变革的基础。[5] 实现创新还要求有洞察力，看到哪个新方向可以满足此前并不为人所知的愿望或需要。这种洞察力经常被称为“战略眼光”，这是一种难以解释的直觉，可以感知其他企业是否会采取类似战略。史蒂夫·乔布斯的巨大成功就来自他杰出的创造力和洞察力，此外对探索的好奇心以及追求与众不同的勇气也必不可少。

如果在一个经济体里，人们没有创新的动力和激励，或无法获得创新的条件，这种想象域也就根本不存在。这套体制运转的动力来自财务回报和非财务回报的组合。财务回报是重要的，实现巨额盈利的前景有助于争取家庭成员对自己的创业投入的支持。因此，如果不能合法地取得商业创意的收益（如卖给某个企业家以取得分红，或者在能够获得专利保护时收取专利费或者出售专利），就不会有很多人构思和开发商业创意。如果企业家和投资人不能自由创建新企业、自由进入某个产业、自由出售企业的股份（如今主要是通过公开发行）、自由关闭企业（在无销路时），他们就不会对创意的开发进行投资。创业家还需要知道，潜在的终端客户（消费者和生产商）有没有放弃现有工艺或产品、尝试新事物的自由。总之，如果没有财产保护和盈利的激励，不管非财务性质的回报有多大，多数创业家都不愿冒险。

当然，对现代经济的运转而言，某些非财务激励也同样重要，甚至非常关键。除了财务回报外，现代经济还依赖一种激励性的经济文化。社会的巨大活力使人们从小就被培养出相应的生活态度和信仰，也使他们容易被这样的机遇吸引：有新奇的激动、有神秘的诱惑、有障碍的挑战，以及有新风景的启发。高度的活力要求企业界人士从小就习惯利用想象力和洞察力寻求新的发展方向，要求企业家渴望在历史上留下自己的脚印，要求风险投资人凭借直觉采取行动——“我喜欢他的标新立异”，要求终端客户愿意尝试那些性能价值未知的新产品和新工艺，还要求热情、好奇与自我表现等动力因素。总之，经济制度的巨大活力要求其所有组成部分都具备高度的活力。[6]

创新还依赖人们的个人观察和个人知识。产生新的商业创意的人往往都是近距离观察某个商业领域、理解其运转过程的人，他们了解某个领域的新产品或新工艺的潜在市场规模，而远离所有产业的人很少能产生真正可行的商业创意。某个商业领域的从业者所能得到的知识和发现的机遇，是其他途径难以发现的，甚至完全没有发现的可能。

偶然看到某个零售空间有更好的用途，或者发现快递包裹有更好的运送路径，确切地说不是我们所谈的创新。当然也可以说，激发新的商业投资设想的具体行业知识也会激发真正的商业创意。同样，鼓励新投资的积极态度也会鼓励创新活动的创意。

这样一来，对商业人士的创意来自何处这一问题，我们很自然地就得到了答案：它来自产业部门内部。商业人士在工作中获得个人的观察和知识，与共享的公共知识（如经济学）相结合，形成了新工艺或新产品的概念构想——这与科学研究是同一道理，专注于实验数据、专业知识的科学家结合通用学科的知识，产生了新的有待验证的公式或猜想，从而可以为科学知识的增加做出贡献。商业人士和科学家都要依靠个人知识、个人观察，也共享自己所属群体的公共知识。当然，很多科学家坚信商业人士的创意来自其行业之外，就像人们常说的作曲家的灵感来自音乐以外一样。对于这种普遍错觉，美国指挥家罗伯特·克拉夫特曾谈到记者们与伊果·史特拉汶斯基的对话：“大师，您能说说是从哪里得到的灵感吗？”他回应道：“当然是从钢琴里。”

在奥地利出生、对奥地利学派影响巨大的弗里德里希·哈耶克是首位从这个视角分析经济运转的经济学家。他在1933—1945年的开创性研究中，认识到周围复杂经济生活中的生产商和顾客拥有宝贵的实际知识，懂得如何才能最好地开展生产、最该生产何种产品。通常来说，这样的知识具有地域性，关系到周边的环境，涉及五花八门的领域，并不容易被外人知晓和理解，是一种私人性质的知识。即使所有知识都能免费获得、对公众公开，它们也往往过于复杂、难以被理解，更不用说被消化吸收了。因此，这样的知识始终分散在经济生活的所有参与者之中，每个产业都有大量的专业知识，每个参与者都掌握自己和少数人才熟悉的细节知识。这种情况导致了两个结果。第一，复杂经济的收益主要来自市场，个人和企业在其中交易产品和服务，因此实际知识的专业化分工就可以延续，人们不需要成为什么都

知道但什么都不精通的万事通。某个产业出现的新知识会通过市场机制（价格下降或其他信号）迅速传递给整个社会。第二，这样的经济如果不受束缚，会成为不断获得经济知识（生产什么和如何生产）并淘汰无用的旧知识的有机体。在经济发展过程中，正确的价格会被“发现”，每个公司和参与者都像前方的探路者或者负责搜索的蚂蚁，通过对所有局部变化的观察和分析，敏感地做出反应，调整生产方向和产量。如果某些产品的产量有所提高，其市场价格的相对下降将向社会表明产品成本比从前降低了。[7] 这就是哈耶克版本的知识经济的运转。

不过，哈耶克的论述并不包括创新的内容，也没有将由经济生活参与者的创造性刺激并开发出来的自主创新考虑在内。在被广泛引用的1945年的一篇论文中，他明确指出自己讨论的话题是对“环境改变”的“适应”。这种适应当然也要依赖前文所讨论的现代企业家的某些人力资源：判断力、慧根以及开创自己事业的动力。

与创新不同，适应具有可预测的特点。适应不需要直觉性质的思维跨越，而是对迟早会发生的变化的反应，同时会拒绝不符合适应需要的其他变革。如果环境不再发生变化，适应性的反应也就不再持续。适应不是破坏性的，它是破坏的终结，而不会导致新破坏。相反，创新不是依靠现有知识可以确定的，它具有不可预测的特点。这种新事物是以前不为人所知的，但许多商业人士却拥有这样的错觉，认为创新就是出去看看顾客需要什么东西。对“创新是可以预见的”这种谬论，沃尔特·温琴蒂批评说：

> 对回收式起落架的“技术强制要求”是事后形成的结果。当时的设计师按他们自己的说法并没有预见到这种情况……创新者能看到自己想达到的目的和如何能到达的手段。但假如他们的创意是全新的，那就不可能准确预见到这种创意能否在满足所有条件时实现正常运转。[8]

不可预见的创新可能是破坏性的、带来新的复杂拼图的课题，然后是人们如何进行适应。创新是适应过程中出现的偶然事件，比预想快得多的重大适应性改变也可能造成破坏。创新可以是极其短暂的，但大多数未来的创新建立在今天的创新的基础上，这些活动的积累会使实际经济发展经历非常复杂的过程，尝试很多原本可能被忽略的可能性。因此，创新带来的考验比单纯的适应要严峻得多。

创新需要构建新事物的想象力和洞察力的智慧，还需要进入未知领域、与同伴和导师分道扬镳的勇气。创新者由此被视为英雄，他们将追求创造放在舒适之上并勇于面对失败和损失。然而，没有理由认为创新者喜欢风险。明尼苏达的创新者哈罗德·布拉德利和欧文·布拉德利说，创新来自对商业或世界的新模型的构想。因此，不论是公司创始人、天才的首席执行官还是敢于尝鲜的终端客户，这些创新者都被一种内在的需求推动，想要对自己或他人展示与众不同的理解。

亨利·福特对大规模汽车生产的追求就是创新的典型案例。在2011年题为“尤里卡”（Eureka）的演讲中，哈罗德·埃文斯讲了下面这个故事：

> 许多美国人都以为是福特发明了汽车，其实无论是在欧洲还是美国，乃至他本人的家乡，都有很多人走在福特前面。福特说：“我什么都没发明，我只是把其他人的发明组合起来了而已。”但福特其实做出了非常令人震惊的新发明，这不是说他创造了自动化生产线，使奥利弗·埃文斯在1795年设计的生产线的加工效率提高了5倍……他真正的天才级创意在于：每个人都应该拥有一辆汽车的平等主义的理想。

尽管有人和福特本人一样，并不认为他具有多强的创造性，但他却预见了新型生活方式，并用实践证明其可行性。另一个具有启发意

义的故事是伟大的美国跨境大铁路。埃文斯在2004年推出的《他们创造了美国》（*They Made America*）中这样介绍：

> 萨克拉门托的西奥多·朱达拥有的非凡勇气使他开创和设计了美国第一条跨越大陆的铁路。他的夫人安娜写道：“这显示了一个人的内心要多么强大……才能抓住这样宏大而危险的机遇。”

诽谤者说，跨越大陆的铁路构想已经出现了好多年，铁路的建成“不过是时间问题”。正如埃文斯所述，朱达在工程上的成就在有些人看来过于平凡，难以被誉为创新，但只有建设工作开始之后，我们才可以说“不过是时间问题”。成功并非不存在疑问，当时的许多工程师认为通向北加州的直达铁路并不可行，因此铁路的成功建设并不是完全可以预见的。朱达展示了出众的直觉并证明了自己的判断。

有些创新是偶然出现的。托马斯·爱迪生无意中从手上涂的油烟中发现了一种灯丝，亚历山大·弗莱明因为忘记盖上一个皮氏培养皿而发现了青霉素。在经济生活中，也有无数意料之外的创新案例，总是有某些“B计划”或者低预算的冷门产品成为惊喜。例如，皮克斯动画工作室的创立本来是为了开发新的计算方式，但是当一位技术人员向某些参观者展示这些技术能用于制作生动的卡通片时，参观者们的兴奋很快使该公司成为动画工作室。这些偶然的创新是如此新颖，以至于其设计者从未想到会出现衍生的新产品。

事实上，所有创新都有偶然或者随机的因素。在一定程度上，新产品开发成功和得到商业化应用都是概率问题。著名电视主持人拉里·金不止一次评论说，那些知名的受访者都告诉他，自己的巨大成就完全是拜幸运所赐。然而，创新尝试中的成败并不像常见的硬币抛投结果，创新是走向未知的旅程，有些是已知的未知因素，有些是未知的未知因素，即使运气再好，创新者也无法知道他们的创造性和直觉

能否带来期望中的结果。哈耶克在1961年终于认识到创新的作用，他沮丧地发现，美国经济学家约翰·肯尼斯·加尔布雷思竟然认为企业都知道它们的新产品会有怎样的市场前景。对哈耶克来说，企业不可能知道某款新车型的盈亏概率，就像小说作家不可能知道其作品登上畅销书排行榜的概率一样。

很奇怪的是，由于其他经济学家的视而不见，哈耶克当年留下的原本可能启发他人的粗略理论，后来还是由他本人整理的。哈耶克在1968年提出，经济体（显然是指本书所说的现代经济体）是通过“发现进程”促进“知识增长”的。发现进程指的是，判断某个产品或工艺构思能否被开发，以及被开发后能否被广泛应用。通过内部实验和市场检测，现代经济可以获得产品和工艺知识的进步，包括那些不会被接受、不可行的知识。[9] 还有，与科学知识不同，商业知识的进步不受物质世界的限制，完全可以没有增长边界。反倒是科学家们需要担心他们的发现之旅正在走向尽头。

商业知识的另外一个增长来源（不过这个有边界限制）是纠错，也就是说，就具体产品的微观层面或整体经济的宏观层面而言，现有的许多知识可能并不正确。[10] 周边环境和结构关系很容易在未被察觉时发生变化。例如，著名的诺斯罗普公司利用风洞实验发现，与回收式起落架相比，固定起落架造成的多余阻力小到可以忽略不计。但当时的研究者并未意识到，在飞机速度大大提升后，这种阻力的影响会变得非常严重。此外，经济生活中的发现并不是可控实验的结果，数据本身经常发生变化，经济生活中的知识（乃至误解）也经常发生变化。因此，总是存在发现他人错误的可能。

借用经济学家布林·罗斯比的话来说，现代经济“解决的问题是发现（或者创造）可能性，然后加以利用”。经济中对此类活动的投入越多，现代化程度就越高。一个国家可以开展灵活的学习和勤奋的评估，并热心开发外来发现所提供的新的商业机遇，这些是熊彼特所

看到并认为可以实现的。但这样的国家或其他国家还可以拥有创造力，根据内部环境和变化做出反应，产生新的商业创意，并依靠远见或直觉将创造性引至可能成功的方向。创造力和远见这样的资源存在于所有人类经济体中，但在历史上，某些国家并不能或不愿动员这些资源，还有些国家在动员了一段时间之后没能继续下去。现代经济释放了创造力和远见，并成功地为其配备了企业家的专业能力、投资人的判断力和终端客户的勇气。[11]

我们由此可以确定，现代经济的基础就是创新体制的有效运转。依靠对各自产业和职业的深入参与和长期观察，很多人产生了新的商业创意。新产品和新工艺的开发过程需要不同投资主体的参与，例如天使投资人、超天使基金、风险资本家、商业银行、储蓄银行和对冲基金。这个过程还需要不同生产商的参加，如创业公司、大公司及其分支机构，并涉及各种市场推广活动，包括制定市场策略和广告宣传等活动。在终端客户方面，需要有公司经理人对新工艺进行早期评估，需要消费者决定尝试何种新产品，他们可能还需要学习新产品和新工艺的使用方法。到19世纪中叶，现代经济的基石已经在英国和美国奠定，德国和法国紧随其后：

> 大量企业家涌现，他们享有持有财产和发展商业的权利，可以冲破政府的制约，还拥有合同法提供的保护。这些企业家在他们创建的公司或经济实体中积极尝试新工艺、构思新产品。银行很少向缺乏信用记录的企业家贷款或投资，所以经常需要家庭成员和朋友扮演天使投资人的角色，使企业家们的项目得以起步。为寻求扩张，许多新企业必须将利润用于再投资。在英格兰，乡村银行可以向企业家提供短期贷款，受托代理人从客户那里吸收存款，然后为企业家提供长期贷款。有时，某些个人会成为企业的合伙人，共同出资购买专利权。少数银行会加入产业发展——南德意志地区的福格尔家族在几个世纪前已经开展类似业务，有些会给整个产业发展提供建议和投资。在美国，乡村银行的创业

精神通常更强，新英格兰地区的企业从事银行业务的情况并不少见，有时也会为了自身项目的发展而出售银行股份。还有在家庭和朋友之间提供贷款的银行。与今天的风险投资公司不同，在企业家创建可发行股份的公司之前，当时的许多早期风险资本家并不能占有股份。 [12]

现代经济可以被视为一个规模庞大、永不停歇的工程，构想、开发和检测新创意，搜寻可行的办法和人们的需求，这对职业和社会都产生了深远影响。作为其前身的商业社会提供的工作岗位很少，工作岗位除工资外也很少能给人们带来其他方面的收获。这些职业或许可以把人们从家务中解放出来，但相当枯燥乏味。而在现代经济体中，从事某种职业几乎是普遍的生活状态，经济包容度远远超过商业时代。现代社会的职业在人们的生活经历尤其是精神生活方面居于核心位置，塑造了其发展轨迹。因此，现代经济创造了一种新的生活方式。在20世纪进入高潮的经济制度之间的激烈斗争，都关系到现代经济所带来的个人生活体验，以及因此丧失的传统的生活体验。

社会制度

大多数创意都着眼于获得他人的认可，而不仅是出于构思者或企业家的喜好。在任何时点上，都有大量的创业项目在同时开展。现代经济的大部分动力（以及高度复杂性）都源于这是个社会性环境，而非个人生活的孤岛。相互独立的经济参与者的多样性极大地增加了经济学家们所说的不确定性。著名的美国经济学家弗兰克·奈特认为，抛投一枚熟悉的硬币代表“已知的风险”，例如其概率通常是一半对一半，而抛投一枚未知的硬币则代表“未知的风险”，这才叫“不确定性”。奈特认为商业生活中充满了这种奈特式的不确定性，并似乎已认识到这种不确定性是现代经济体的标志之一。 [13]

企业家的新产品开发项目的结果的不确定性，部分来自微观层面，例如终端客户是否足够喜欢、愿意购买。企业家还会担心，终端客户虽然喜欢自己的新产品，但可能更喜欢其他人开发的另一种新产品。他们不像独自漂流的鲁滨孙，只需要关心自己喜不喜欢即可。其他企业家的项目结果也会对自己的项目产生影响。例如，开发中的新产品能否被接受的微观不确定性会增加经济中产出和收入能否维持的不确定性，从而造成宏观的不确定性，它关系到新产品的终端客户是否有足够的购买能力。因此就像凯恩斯最早发现的那样，现代经济的创新项目的不协调性使未来的发展出现非常不确定的方式和规模。在一定时期之后的未来，基本上会变得不可预知。凯恩斯说，“我们就是不知道”未来的情况。在短短一代人的间隔之后，经济面貌对上一代人来说可能变得完全无法想象。[14]

对凯恩斯和哈耶克而言，新创意是经济史的推动力，这是他们的思想基石，与托马斯·霍布斯或卡尔·马克思的历史决定论形成了鲜明对比。凯恩斯和哈耶克很清楚，新创意是不可预见的（如果可以预见，就不可能是新的），因此对历史发展产生着独立的影响。未来的不可预知性使今天的创意开发的结果更加不确定，所以不可能对现代经济的发展进行任何可靠的预测，就像达尔文的进化论不可能预测进化的路径一样。不过，通过研究知识增长和创新的过程，我们可以了解某些真相。失败的创意也并不是毫无价值，至少它们可以指明哪些方向不需要再继续尝试。取得成功的创意（也就是创新）可以激发更多的创新，形成无限的良性循环。原创性是一种可再生能源，将未来推往不可知的方向，产生新的未知和新的错误，从而给原创制造更大的空间。分析具有充分活力的经济所需要的沃土，我们将获益良多。

现代经济依靠社会的多样性实现繁荣。一个社会对创新的意愿和能力（也就是其创新倾向或经济活力）显然与潜在创意者的背景、环境和个性的多样性有很大关系。犹太人在20世纪20年代、黑人在20世纪60年代加入音乐产业，都是这方面的典型案例。此外，一个社会的

活力还取决于金融家的观点的多样性。创意得到的评估机会（遇到可能欣赏它的人）越多，好的创意遭到拒绝的概率就越小。如果让国王一个人挑选值得投资的创新项目，那只能造就色调单一的国家。除其他因素外，经济活力还取决于企业家的多样性，以便从中找到最合拍、最有条件将新创意融入可行的工艺和产品的人。当然，找出终端客户的特性同样重要，如果视所有客户为完全一样的个体，那么找到他们都喜欢的创新简直比登天还难。

如果以上的所有特性都具有重要意义，那我们之前避而不答的问题就已经有了答案：在历史上，激发创造力和远见、推动知识和创新增长的体制只能在私营部门爆发，而非公共部门。在公共部门内部，类似的促进知识和创新的体制能实现良性运转吗？如果投资人、经理人和消费者的特性的确很重要，公共部门的有效创新体制就是不可能实现的。[15]

这套创新制度的成功还取决于内部的相互作用。构思新产品的项目通常要先组建一个有创造力的团队，商业化生产和推广新产品的项目往往需要首先设立一家由若干人组成的公司。任何有团队工作经验的人都明白，团队产生新创意的能力远远超过单独的个人。某些社会评论家认为在家办公的人也可以有很好的职业发展，但他们往往忽略了其他人的观念和问题的冲击带来的价值，尤其是值得我们尊敬和信任的人。有人认为，公司可以让很多员工在各自独立的地点（如家里）开展工作，并不会影响创新，但他们忽略了在饮水机旁或午餐时漫不经心的交流的重要性。

交流还可以增强个人实力。阿姆斯特丹音乐厅管弦乐团的首席圆号乐手曾因为高超技艺受到称颂，他对此的回应是，如果没有与同乐团其他人的交流，我永远也不可能达到那样的水平。无论如何，一个有效运转的团队不仅能像古典经济学家所说的那样，通过天赋互补发挥效率，还能像管理学家所说的那样，每位团队成员都能通过共同探

索、携手进步、彼此激励提高自己的能力，因此可以获得“超级效率”，这是管理哲学家埃萨·萨里宁强调的内容。

另外还有跨越空间和时间的相互作用，社会上的各种创意产生合并和增长。一个人如果经常去了解他所在的社会或今天的全球经济中产生的新思想，他产生新创意的能力也会大幅提高。反之，被隔绝起来的个人或许能在某些时点上突然产生一些创意，但此后就少有了。经济学家兼小说家丹尼尔·笛福用鲁滨孙的例子告诉我们，如果不能从社会中获取灵感，一个人能产生的思想少得可怜。有人提出，像阿根廷这样的国家要实现最大的繁荣，必须保持农业状态，而非走向城市化，因为其自然优势在于饲养绵羊。但这种论点忽略了农村生活不适合智力进步和广泛交流的现实，而这些因素对创造力的培养至关重要。[16] 持各种诉求的人在城市中的广泛参与和巨大融合极大地增强了经济体制的创造力。

本章分析了在19世纪和20世纪崛起的现代经济的结构和运转特征。在最初的几十年里，参与者们几乎没有感觉到新体制的因素已经出现并迅速扩展，但随着他们对周围的现代制度的认识逐渐增加，人们普遍感受到新制度正在打开更多神奇的可能性。接下来的两章将介绍大家很少关注的现代经济制度给生产率和生活水平带来的巨大提高（物质方面的收益），以及在职业性质和生活意义方面的积极影响。

---

[1] This usage is not universal but is increasingly common. An example is Denning and Dunham, *The Innovator's Way* (2010). To economists, ever since Schumpeter's 1912 work, an innovation has meant a new practice, not just a new development. (For him, development and adoption went hand in hand, both being a sure thing.) Scientists tend to call the invention of a new method or product an innovation whether or not buyers are found for it.

[2] The Austrian-born Fritz Machlup did some early work on measuring the importance of the industries aimed at producing new economic knowledge. The estimate above is not a precise calculation but is not just an impression either.

[3] Do entrepreneurs generally receive large nonpecuniary returns? Schumpeter was skeptical. He writes poignantly of the successful entrepreneur who fi nds that admittance to polite society will not be one of the rewards. He also thought that the average realized pecuniary return of entrepreneurs was below normal: they were too sanguine or paid a steep price to have some fun. Now there appears to be a consensus that, even in the unromantic 20th century, modern entrepreneurs as a group fi nd big nonpecuniary rewards—"the time of their lives," as some put it; but perhaps at some cost to their cash flow. None of this matters for how the modern economy *works* , however.

[4] See his 1942 monograph *Capitalism, Socialism and Democracy.* The brilliant 1912 book with which Schumpeter made his name portrayed his subject as an infallible machine, one that had no creativity but could promptly and faultlessly seize every opportunity for profi table investment soon after it arose. The 1942 book with which he closed his career went further in concluding that corporate managements could promptly and faultlessly seize opportunities for technological advances. That led to the question, if corporate managements could do it, why not state agencies and socialist enterprises? That may have deepened Schumpeter's feeling at the end of his career that the Western world was on an inexorable "march into socialism."

[5] Hume's great themes — the necessity of imagination for discovery or change, the importance and legitimacy of sentiment or "passions" in human decisions, and the danger of depending on past patterns to hold up in the future, all in his 1748 masterpiece *An Enquiry Concerning Human Understanding* —can be seen as prefi guring the modernity to come, in which imagination would run wild, the growth of knowledge would be rampant, and the future would be barely recognizable.

[6] Various observers have written on the subject. In Somerset Maugham's 1929 story, "The Man Who Made His Mark," a man fresh out of a job, noticing that the neighborhood has no tobacconist, has the drive to restart his life by opening a tobacco shop there. End-users, too, must share in the dynamism of Maugham's tobacconist. What became known as the Nelson-Phelps model of the adoption of an innovation, published in 1966, was an early attempt to highlight end-users in the innovation process, such as farmers risking adoption of new seeds and fertilizers. The focus there was on the importance of end-users' education. Amar Bhidé in his 2008 book focused on the need for "venturesome" end-users.

[7] This work begins with Hayek's 1937 presidential address to the London Economic Club, "Economics and Knowledge," and ends with his much-cited 1945 paper "The Use of Knowledge in Society," which has the notion of "changing circumstances." These and other papers collected in his *Individualism and Economic Order* (1948) were conceived in the period from the 1920s until almost the 1950s, when socialism and corporatism were hotly debated by many European economists. The present chapter, though, is focused on how Hayek's views contributed to the understanding of modern capitalism. Chapter 5 takes up the debate over socialism and Chapter 6 the modern economy's struggle with corporatism.

[8] Vincenti, "The Retractable Airplane Landing Gear" (1994, pp. 21-22).

[9] Hayek's 1961 piece is "The Non Sequitur of the 'Dependence Effect'" (reprinted in 1962). The later paper mentioned is the 1968 "Competition as a Discovery Procedure" (published in English in 1978). A 1946 paper contains the first hint of this new chapter in Hayek's thought.

[10] The notion of "changing beliefs" figures in Hayek's *The Counter-Revolution of Science* (1952). To really understand a social phenomenon, he writes, one needs to know "what the people dealing with it think" (p. 156).

[11] It is not controversial to say that the economies that have stood out for their extensive and effective use of creativity and judgment are those making heavy use of a relatively well-functioning "free enterprise," or "capitalist" system — whatever the social and political systems they operate with. They have been the great historical examples of modern economies — leaving aside the issue of whether they are the sole examples. Yet well-functioning capitalism could perhaps be superseded by some new form of the modern economy.

[12] After nearly two centuries in which most knowledge of how the system worked was lost, a new literature has sprouted up, much of it spearheaded by Cambridge University Press. Chapter 4 on the historical origins of the modern economy conveys some of that. In the above paragraph, the pieces of the financial puzzle were put together by the late Jonathan Krueger, a student of mine at Columbia in 2010.

[13] Knight's radical book, *Risk, Uncertainty and Profit* , was published in Boston in 1921, delayed for several years by World War I. (Another brilliant though less influential book on uncertainty, Keynes's A

Treatise on Probability (1921), suff ered the same delay.) An idiosyncratic thinker, Knight was fascinated with the proposition that if there were no uncertainty, there would be no genuine profit earned by businesses, only a normal return that could be thought of as required to pay the competitive level of interest to creditors.

[14] See Keynes's *General Theory* (1936), with its allusion to Plato's "animal spirits." (Hayek's 1968 paper on the discovery procedure could have made similar points but it steered clear of them.) Ideas were never far from Keynes's mind, it seems. His greatest line was, "the world is ruled by ideas and little else." It was stated in his discussion of the hold that prevailing policy ideas have over nations. But Keynes's own career demonstrated that new policy ideas sometimes break in. Similarly, the ideas in business and fi nance, both old and new, dominate the directions and the swings in the business world.

[15] Whether the presence of a really large public sector, marked by massive state purchases of goods and services for defense, the environment, and so forth that add up to half the GDP greatly impairs the economy's creativity and judgment, thus seriously reducing innovation and growth in knowledge, is another question. It is best deferred to the last two parts of this book.

[16] In a 1940s debate, the Argentine economist Raúl Prebisch advocated taxes on agricultural output and import duties on manufactures. He was opposed by the Chicago economist Jacob Viner, a classical advocate of free trade and laissez-faire. Both Prebisch and Viner were too classical to articulate the gain in innovativeness that could be expected from urbanization. In their shared perspective, there was no such thing as creativity, engagement, and personal growth in a modern economy — there were only resources, technologies, and tastes, and the consumption and leisure they enabled.

第二章
没有止境的经济增长

古巴比伦有空中花园，古埃及有金字塔，雅典有卫城，罗马有大竞技场，布鲁克林有大桥。

——1883年纽约布鲁克林大桥开通仪式上的标语

我们在前一章里通过结构剖析确定了经济的不同类型，而这些经济类型的真正意义在于其影响。现代经济的到来使几个国家的生产率水平从19世纪开始持续增长，并且产生了划时代的结果。卡尔·马克思虽然反对自己身边的经济制度，但丝毫没有忽视这种持续增长的重要意义。1848年，在现代经济体还没有达到最快成长速度之前，马克思就已经注意到了生产率问题，提出了现代经济体的“进步性”。[1] 如第一章所述，生产率的增长具有全球意义，因为新工艺和新产品可以被其他经济体接受和采用，甚至包括很多较为原始的经济体。我们看到，某些国家起步较早的现代经济在20世纪之后出现现代性的退化，例如法国，可以说到“二战”后的某个时期已丧失了大部分经济活力。还有些国家在20世纪30年代转变为非现代或反现代性质，例如德国。不过，也有些国家的经济变得更为现代了，例如加拿大和韩国。因此总的来说，现代经济生存了下来，而且至少在大多数市场环境中，某些现代经济体保持着大范围的创新活力并由此取得了成功。

本章的目标是让读者了解运转良好的现代经济的活力和影响。我们可能无法准确解释很多奇迹出现的原因，但奇迹般的现代经济是在

特殊时刻出现的，当时并没有其他大事发生，因此我们可以将19世纪与18世纪的生活状态的巨大差异归结为现代经济诞生的影响。对现代经济产生的这些影响的检测非常接近于实验室里的工作。当然我们首先需要注意，不关心水平的提高，只关心最终达到的高水平是没有意义的。就像电影业从业者爱说的：“你的表现只不过和上部片子齐平。”同时，如果处于很低的绝对水平，只谈增长也没什么意义。

最后，我们感兴趣的是现代经济对人类生活的影响，更确切地说是对人们的社会生活的影响。人均产出和平均工资这样的数据不具有说服力，它们并不能充分反映现代经济体中的实际生活：在那几十年里，这样的产出和实际工资能买到什么，获得这样的产出和工资的经历又能带来什么收获？我们希望了解现代经济体如何改变了工作与生活，最好是真实而广泛地调查参与者的各种付出和收益。

本章和下一章将指出，现代经济体及其背后的现代性具有深远的影响，这些影响大部分是正面的。本章将分析现代经济体的有形的影响，即物质带来的愉悦和关怀；下一章主要分析无形的影响，它关系到人们的生活意义。

物质收益的丰饶之角

现代经济体带来了人均产出（劳动生产率或简称生产率）的持续攀升，并且延续至今。从定性的角度看，进入现代经济的国家（以及在一定程度上被卷入全球经济的国家）从静止状态跃升到爆炸式的无尽增长状态。如果每年的生产率增幅只有0.5%或更低，很多人可能根本注意不到变化，因为以这样的速度，需要144年才能使人均产出翻番。现代经济不但带来了没有止境的增长，还带来了真正快速的增长。

人均产出在那个所谓的漫长世纪（到“一战”为止）的增幅之大令人激动。到1870年，西欧的人均产出比1820年提高了63%；到1913年，又比1870年提高了76%。在英国，该指标在这两个阶段分别提高了87%和65%。在美国，分别是95%和117%。对熟知中国在1980—2010年增长奇迹的当代读者来说，上述增幅或许不算什么，但中国可以从海外借鉴大量的生产经验，而当年的欧洲和美国却只能自己摸索。

从起飞阶段到1913年的累计增幅使英国和美国的人均产出分别增长到原来的3倍和4倍，给普通人带来的生活水平的提高是18世纪的人们不可想象的。生活水平的提高具有革命性的直接影响，之后的章节还将详述，另外还有间接影响：随着经济体的总产出和总收入不断增长，家庭财富与收入的比例将发生变化。在过去的静止状态下缺乏储蓄的人们开始增加储蓄，收入越来越多，储蓄也越来越多，这使财富存量的增速不至于过分落后于收入的增速。由于这个原因，我们将看到现代经济中的劳动参与率远远高于商业经济时代，只是苦于没有数据可以验证这一猜想。

工资（而非生产率）是最重要的反映物质收益的指标，尤其是对那些没有太多继承财富的普通人而言。足够高的工资是通向重要福利的大门，至今依然如此。尤其在19世纪，普通人能赚取的工资是他所能负担的必需品的决定性因素，包括住房、医疗等。工资还能满足所有人内心都渴望的非物质需求，例如得到一份稳定的工作、拥有家庭、参与社区生活的权利。

生产率的提高并不总能实现工资的提高，反之，在生产率没有提高时，工资也有可能提高。本书曾提到，极负盛名的法国历史学家费尔南·布罗代尔发现，虽然16世纪的伟大探险家和殖民者给国王带回了大量白银，但这些收入却没有推动工资的提高。[2] 尽管人均工资与人均产出之间存在相关性（有人曾说经济学中的任何指标之间都至少通过两种渠道相互作用），但从生产率到工资的影响渠道可能受到

其他特殊因素的影响。但不必担心，现代经济体的确使劳动者的工资得到了大幅提高，实现了天量的白银没有达到的成就。

有关工资的讨论曾谈到，现代经济体的出现打破了布罗代尔观察到的悲观发展模式。我曾指出，在现代经济体出现前的16世纪、18世纪以及1750—1810年，工资水平在下降——至少有数据表明英国属于此种悲惨情况。但是从1820年左右开始，英国手工业者的人均工资（如果用真实水平或者购买力计算）持续提高，与人均产出的起飞基本同步。在比利时，工资从1850年左右开始增长。法国的工资水平随后起飞，一直紧随英国，直至1914年。在德国各城市，工资水平像坐上了过山车，从19世纪20年代早期到整个40年代一直在下降，由此引发了1848年的暴动，1860年后又开始持续增长（另一项资料显示是从1870年开始）。可惜美国没有那么早的数据。总之，现代经济体中的建筑工人、工厂工人和农场工人的实际工资水平都伴随着生产率的起飞而高涨。

这里提出的问题是，工资是否表现出了与人均产出同样显著的增速？如果劳动在产出增量中所占的收入份额下降，工资增速或许会落后于生产率。实际上，普通的城市非熟练男性工人的名义日工资（以当地货币计算）不但能跟上人均产出的货币价值的增速，甚至还更快。1830—1848年（又是那个糟糕的年份），英国的工资—生产率比略有下降，到19世纪60年代终于赶上并超出了以前的水平，70年代再度下降，此后到90年代再度超出，直至1913年。法国的这个比值反映出了类似的变化趋势。在德国，工资—生产率比在1870—1885年保持稳定，到19世纪90年代有所恶化，但到20世纪前10年时已提到很高的水平，直至“一战”爆发。此外，这些数据并未反映出这么一个事实，即各国工人的收入并不都用来购买国内产品：由于供应量增加、运输成本下降，他们实际上购买了大量价格更低的进口消费品。英国的一项研究表明：“在长期停滞后，实际工资水平在1820—1850年几乎翻番。”[3] 因此，现代经济中工资收入相对于非工资收入的份额

下降的观点并不成立。当然，弱势群体、下层社会民众的工资水平在这些经济体中的变化趋势可能有所不同。

在公众看来，对那些不得不在工厂、矿山和家政行业中谋职的底层工人来说，19世纪兴起的新经济制度简直是人间地狱。有人认为，这种社会状况在长达一个世纪的时间里几乎没有改善，直到社会主义思潮席卷欧洲、美国兴起新政之后才发生变化。有的文学作品可能会给人这样的印象，但描写的年代并不吻合。例如维克多·雨果的《悲惨世界》（*Les Misérables* ）主要描述了1815—1832年的路易·菲利普王朝的社会紧张状况，而不是反映几十年之后出现于法国的现代经济的阴暗面。当然，19世纪中叶的许多作品也很出名。狄更斯在1839年出版的小说《雾都孤儿》（*Oliver Twist* ）中细致地描述了伦敦的贫困现象，奥诺雷·杜米埃的画作生动地刻画了持续到1870年的巴黎工人抗争运动。它们给人的印象是，在生产率提高的同时，大量劳动适龄人口因为工资水平下降而受苦，或至少是在很长一段时期内陷入悲惨、失业和空虚的状态。这种说法需要得到验证。

验证办法之一是，在现代经济开始确立并发挥效力时，测算所谓的工人阶级（手工劳动者或其他体力劳动者）的蓝领工资水平是否停滞或下降。那么实际情况是这样吗？人们的普遍印象是，由于机械化水平提高，非熟练工人的工资在19世纪有所下降，至少是相对于熟练工人的工资水平而言。

但事实上这又是一个错觉。根据之前提到的英国的研究，在1815—1850年，平均工资水平的增幅比蓝领工资水平的增幅多出了20%，但这主要是由于农业中的体力劳动者的工资水平停滞，而农业的困境也不能简单地归咎于现代产业的影响。另一项资料估计，在那一时期，英国非农业部门的所有熟练工人的平均工资水平的增幅仅比非熟练工人的平均工资水平的增幅多出7%。[4] 克拉克在2005年整理的关于英国手工业者和建筑业帮工的日工资数据显示：18世纪40年代之后，两

者的相对工资没有发生明显变化；从19世纪第一个10年开始，帮工的工资涨幅不及工匠；但从19世纪中叶起趋势发生改变，到19世纪90年代，已回到之前的相对水平，在之后的10年里帮工的工资增速依然更快。那个时代的人也提到过这样的印象。例如英国首相格莱斯顿就看到各类工资收入者缴纳的税收均快速增长，他在下议院评论说：

> 如果像我原本认为的那样，这样不同寻常的税收增长只来自处境优越的阶层，那我会感到有些难过，但比较容易理解……然而……看到富人在变得更为富有的同时，穷人的情况也有所改善，则给人莫大的安慰……我们可以看看英国劳动者的普遍状况，不管是农民、矿工、操作工还是技工，各种无可争议的证据完全可以证明，在过去20年里他们的生存条件都得到了巨大的改善。我们几乎可以肯定地宣布，这在任何国家任何时代的历史上都是没有先例的。[5]

在当时的英国，现代经济并没有拉大工资收入的差距，至少没有系统性和持续性地拉大差距。

所谓劳动者在19世纪的整体收入的增长速度慢于资本的说法，也和其他误解一样缺乏根据。最近得到的数据显示了单位雇员的日工资与国家人均产出的比值。在英国，这一比值呈上升而非下降趋势，从1830年的191升至1910年的230。在法国，该比值从1850年的202提高到1910年的213。德国则从19世纪70年代早期的199提高到20世纪初的208。[6] 1887年，英国记者（兼政府首席统计师）罗伯特·吉芬对此进行了规范的记述，他收集了1843年英国开征所得税之后的个人收入数据，表明在其后的40年里“富人”的总收入翻番，但其人数也翻番，体力劳动者的总收入增幅超过一倍，而其人数增加有限。

> 富人的人数多了，但平均来说，每个人的富裕程度并未提高；穷人的平均收入几乎是50年前的两倍。因此，过去50年来巨大的物质进步的好处几乎全部落到了穷人的头上。[7]

尽管在19世纪的几十年里，非熟练工人的相对工资依然较低，但实际工资水平的上升趋势仍然可以带来两方面的好处，具有明显的社会价值。好处之一是工资水平的普遍提高解放了人们，使那些工资水平较低的人（也就是通常所说的非熟练工人）能够从以前不得不从事的工作转移到更合心意的工作。例如，在“家政经济”中做家庭主妇或者在别人家做帮工的人可以转移到不那么孤独的职业中去；在地下经济中工作的人可以到合法的经济部门谋取职位，获得更多的尊重，减轻人身依附；有的人可以离开原来的岗位，寻求回报更多的机会，如能发挥更多主动性、能承担更多职责和需要更多交流的岗位。通过这些机制，工资的提高会使我们常说的经济包容性增强，使更多的人参与社会的核心项目，并获得相应的回报。对经济包容性的描述和肯定将在下一章里详细讨论，此处暂不展开。

工资的提高还有其他社会意义，例如减少贫困现象。当时的两位著名经济学家根据自己的观察得出结论，19世纪的所有现代经济体的贫困现象都显著减少，至少有数据记录的经济体是如此。1887年，在讨论英格兰和苏格兰的变化趋势时，吉芬注意到赤贫者（免于偿还债务的个人）的数量持续下降，从19世纪70年代上半叶的4.2%降至1888年的2.8%，这还是在人口增速创纪录的情况下实现的。吉芬同时发现，在现代经济来得更晚的爱尔兰，“赤贫人数增加，同时总人口数量下降”。戴维·威尔斯在19世纪90年代分析美国的情况时，在讨论赤贫现象的两页文字中提道：“穷人在总人口中的比重通常在下降，尽管核查赤贫现象存在很多困难，尤其是在美国这样每年都从欧洲国家接纳大量贫困人口的国家。”[8] 对于现代经济损害了民众利益的说法，还有一种验证办法，即核查传染病、营养状况及死亡率方面的

数据。结果与上面的情况相似，并不是简单的直线改善。数据表明，这些指标自18世纪开始发生变化，到19世纪改善尤为显著。令人惊讶的是，主要造成幼儿死亡的天花导致的死亡数量从17世纪到18世纪中叶的商业经济全盛期一直在上升，导致2/3的儿童在5岁前夭折。天花流行的原因不能归咎于现代经济（因为现代经济在当时还几乎没有充分运转），而是由于国际贸易的增加：随着全球贸易量的增长，各国进口了更多被感染的动物品种。此后，天花导致的死亡率开始下降，到19世纪的第二个25年，儿童死亡率下降了2/3。促成这个改善的原因似乎更像是19世纪前10年起步的现代经济，而非18世纪70年代爆发的第一次工业革命。如前所述，那场工业革命仅限于单一的产业部门，时间也较短。[9] 随着现代经济体在19世纪的增强，天花导致的死亡率加速下降。威尔斯在报告中说：“在1795—1800年，伦敦的年均天花死亡人数是10 180人，到1875—1880年已下降到1 408人。”[10]

主要影响成人而非儿童的传染病的危害在19世纪也迅速降低。威尔斯提道：“鼠疫和麻风病在英国和美国几乎消失了。斑疹伤寒曾经是伦敦的痼疾，如今据说已从这个城市完全消失。”死亡率因此大幅下降。“伦敦在19世纪60年代的平均死亡率为24.4‰，1888年已降至18.5‰。维也纳的死亡率从41‰降至21‰。在欧洲其他国家，死亡率降幅约为1/4~1/3。美国的死亡率降至1880年的17‰~18‰。”[11]

这些是否应该归功于科学？专家们的看法并非如此。拉泽尔和斯宾塞指出，伦敦市的各种传染病的危害全面降低，包括天花、热病（斑疹伤寒和伤寒）和抽搐病（痢疾和肠胃病），应该是收入提高所带来的公共卫生和健康措施改善的结果：

> 这些疾病中的大部分都是卫生状况不佳引起的。死亡率的降低程度在富裕人群和非富裕人群中几乎相同……有可能是环境的改变对疾病发生率产生了影响……用亚麻和棉织品替代了羊毛衣

物，出现了更好的洗涤方法，包括将衣物煮沸，这些可能是逐步消灭斑疹伤寒和虱子的原因。[12]

威尔斯还指出，高收入促进了饮食的改善：

> 虽然卫生知识和监管措施的改进也有作用，但食品供应的丰富和廉价才是主要原因，这反过来又促进了生产和分配方式的改善……美国人的身高和体重明显增加，如果大众的生活水平下降，这种情形是不可能出现的。[13]

通过这些途径，现代经济帮助降低了发病率和死亡率。经济生活的生产率提高给家庭和社区提供了以日常的私人和公共卫生手段对抗疾病的必要条件。医院条件的改善，例如防腐剂的使用，有助于控制传染病的传播。此外，现代医院是现代经济的组成部分，医院中得到的新观察和新知识及其在整个医疗卫生产业的传播，是现代经济所产生的知识爆炸中引人注目的一个方面。

随着现代经济体的发展和生产率提高扩散到其他国家，世界进入了良性循环。死亡率降低使年轻人口数量增加，也就有了更多可以发明、开发和尝试新创意的人，从而可以推动新一轮的工资提高和死亡率下降。

并非完美的玫瑰园

现代社会中工资的增长令读者感到吃惊，他们或许会想，现代经济体的兴起对就业或失业的影响的传统看法是否也需要纠正。就在2009年，英国记者马耶夫·肯尼迪在看到大英图书馆刚放到网上的记录百年历史的英国报纸时评论说：“被今天的政治丑闻、战争、金融

灾难、高失业率和儿童酗酒现象困扰的人都可以到19世纪去找借口，去看看那时的战争、金融灾难、政治丑闻、高失业率和醉酒的儿童。”然而，大规模失业源于造就了第一批大城市的18世纪的商业经济。此前，大多数人都处于自给自足的农业社会，偶尔会加入间歇性的雇佣劳动或者说“工薪阶层”，在那种生活状态下不存在失业问题。商业时代来临后，很多人移民到城市，失去雇佣岗位意味着几乎没有其他办法获取生存条件。在力所能及的情况下，人们不得不尽量储蓄，以应对失业的风险。在无能为力时，需要互助会（行会）向手工业者提供帮助，很多人还求助于亲朋好友。政府负责的失业保险项目直到1905年和1911年才分别在法国和英国出现。

现代经济体在19世纪的兴起大大增加了城市的数量，也使失业人数剧增。一个国家的城市数量及失业人数快速增加，同时就业不足的农村出现萎缩，此时全国的总失业人数难免会有所增加。但这并不绝对都是坏事。对城市居民而言，的确存在失业的风险，但也存在获得某些利益的机遇，这才会吸引人们涌入城市。许多人加入城乡移民的队伍，他们在权衡利弊后认为值得这样做。

我们目前没有数据判断，现代经济是否使老城市的平均失业率高于一个世纪之前的平均值。但已有数据显示，19世纪劳动力参与率有所提高（女性），而失业率并没有超过今天的水平（例如自1975年后的平均失业率）。最近，法国进行的一项研究发现：“趋势变化最早出现于19世纪50年代，60年代之后得以持续，尽管劳动适龄人口的增长突然停滞，就业人数的增长仍在加速。”[14] 有证据表明，是现代经济在法国的出现将更多的劳动适龄人口吸引到了非农业岗位上，而不是说农业部门存在排斥他们的因素。在英国，A.W.菲利普斯的经典研究追溯了1861年以来的失业率和通货膨胀的关系，数据显示，在现代经济制度及其带来的知识创造和变革力量的几十年发展期内，并没有出现失业率上升的趋势。在菲利普斯的数据系列早期阶段（1861—1910年），失业率没有明显上升，相比之下，1971—2010年的情况

却很糟糕：在这个时间段，英国已不是知识和创新方面的领跑国家。我们由此得到的启发是，快速的知识增长以及生产率和工资的提高通过多种渠道控制住了失业水平，而今天的英国由于经济和社会的创造力下降，已很难做到。无数的补贴项目和政府机构成功地减轻了低收入群体的失业现象，但未能扭转这一趋势。

那么，为什么现代经济体一直被糟糕的声誉所困扰——包括19世纪和之后出现的现代经济体？它们都被贴上了威廉·布莱克的“黑暗的撒旦磨坊”的标签。他创作这一作品的时间是1804年，正处于工厂出现前的那个10年。过程艰辛、待遇微薄的农业劳动大多数会被各种工厂中常见的枯燥、脏乱和喧闹的场景取代。查理·卓别林在1937年的电影《摩登时代》（*Modern Times*）中展现的生产线，给人的印象更多的是愚笨无知，而非极具压迫性。无论如何，工厂并不是19世纪乃至20世纪上半叶的现代经济体的特有现象，某些缺乏现代性的经济体也出现了类似的甚至更糟糕的工厂景象，如列宁—斯大林时代的苏联。而且，工厂的兴起并非任何阶段的现代经济的必然产物，未来走向现代社会的国家完全有可能跨越工厂阶段，直接进入办公室和网络经济阶段。

可能还有另外一种解释。对我们而言，即使在21世纪的今天，仍然可能对19世纪兴起的现代经济体快速蔓延的城市肮脏和令人窒息的污染状况感到吃惊。但我们可能忘了，这对于那些刚刚摆脱中世纪的微薄报酬，收入水平提高了两三倍的人来说意味着什么，这就是英国、美国、法国和德国的大多数人在19世纪切切实实获得的收益。收入水平虽然是一个非常抽象、毫无生机的数字，但更高的收入降低了贫困发生的概率。

对那些成功建立现代经济的国家而言，它们获得了巨大的物质利益：随着收入的提高，更多人获得了自立的尊严，他们得以解放出来，加入社会生活，开辟了与乡村不同的城市生活的选项。随着收入

的提高，生活水平在很多基本方面得到改善，疾病造成的早亡风险降低，使人们可以有更长的寿命享受新生活。新的中产阶级大量涌现，他们可以外出用餐，去体育馆或剧院休闲，让子女接触艺术活动。有人说，每个美国家庭的客厅似乎都有一架钢琴。

如今看来，这种“持续增长”似乎已不再重要。与消费和健康状况很差的当年相比，对现代人来说，更高的收入水平已没有那么重要，例如，从19世纪60年代到20世纪60年代，人们的工作日和工作周的数量大幅减少。本书的主题之一是，对现代经济体中数量不断增加的人群而言，工资的持续增长已不再是生活中最重要的事。10年之前开展的一项有关“幸福”的研究也得出了类似的结论：家庭调查数据显示，在达到某个数量后，收入更高的人并没有报告更高的“幸福指数”，就像佛教徒不再需要更多的消费和休闲一样。此外，收入的提高往往伴随着更重大的责任。当然也有后续研究者从类似的数据中得出上述观点并不准确的结论。但不管上述结论准确与否，我们都知道“金钱买不来幸福”。幸福与收入没有必然联系，获取高收入是获取满足的手段，这种满足不属于“幸福”。相反，人们的收入不足会对实现很多重要目标构成障碍，如实现个人发展和获得满意的生活。现代经济体的巨大成功就是，在漫长的历史进程中，使因为收入短缺而不能实现非物质目标的人越来越少。

当然，如果现代经济没有在西方兴起，依然由巴洛克时代的商业经济主导，随着可能出现的科技进步（不管具体是哪些进步）对经济发展的外生影响，工资水平和收入同样可以提高，但工资和收入的提高速度绝不可能那么快。如果外生的科技因素是19世纪少数西方国家实现经济快速增长的主要推动力，那这样的科技进步应该能产生水涨船高的普遍推动作用，会同时抬升荷兰和意大利这些国家的发展水平，这两个国家在刚进入19世纪时相对来说具有生产率优势。几乎所有西方国家在1820年左右都处于类似的起跑位置，但后来少数国家的

物质进步远远超过其他国家，这个事实反映了现代经济体取得的杰出成就。

总之，本章不但定量分析了现代经济的出现给少数国家带来的快速增长，还通过证据表明，现代经济扎根以后，通过永不停歇的新经济知识的创造，极大地改变了人们的物质生活条件。现代经济体之所以能取得这样的成就，是因为它们的体制结构能够很好地推动和实现大众参与的创新。[15] 大众参与的创新自下而上渗透至整个国家。与这种创新的草根性质一致，收入等方面的收益也较为平等地被很多弱势群体分享，健康和长寿等其他收益也更多地流向弱势群体。正如最近出版的反映这段发展历程的美国历史书所言，这是一场经济“革命”，“在很多方面是之前从未降临到美国普通民众身上的最大福祉”。[16]

物质方面的进步并非现代经济的唯一成就，它在非物质的、无形的方面带来的改变（包括体验、理想、精神和想象力）对越来越多的人来说同样翻天覆地。这些将是下一章的主题。

---

[1] Marx and Engels, *The Communist Manifesto* . It was in this pamphlet that Marx and Engels called the capitalism around them “progressive.” But it is important to be clear that mercantile capitalism and the primitive capitalism before that were not “progressive”—not perceptibly from one generation to another, at any rate. The term capitalism has since come to mean any system but socialism — the economies of the Philippines, Argentina, the Arab states, and every country in Europe and Eurasia — no matter that nearly all of them have plainly been far from “progressive.” To repeat, the present book terms *modern* any economy that is chronically, indigenously innovative, like the several that transformed Europe and North America in the 19th century, some of which are still somewhat modern.

[2] Braudel, in his 1972 volume on the Mediterranean world, writes that the rulers exchanged their silver for spices and silks from the Far East rather than for the products made by European labor.

[3] Lindert and Williamson, “Living Standards” (1983, p. 11). Results on wages as a ratio to productivity are from Bairoch, “Wages as an Indicator of Gross National Product” (1989). If these are not grossly inaccurate data, one wonders how another scholar could have reached a rather different conclusion: “[T]he rise in living standards in [1815–1850] was almost undetectable; it is but one of many minor fluctuations in the course of seven centuries. The gains from 1815 to 1850 were a cycle — and a minor one at that — not a trend” (Allen, “The Great Divergence in European Wages and Prices,” 2001, p. 433). The explanation is that only two of Allen’s dozen cities, namely London and Paris, are located in the emerging modern economies of that period. Both London and Paris showed sharp wage increases.

[4] Jackson, “The Structure of Pay in Nineteenth-Century Britain.”

[5] Hansard (1863, pp. 244–245).

[6] See the 1989 paper by Bairoch, “Wages as an Indicator of Gross National Product.” The curious units in which this ratio is measured may be disregarded.

[7] “The Material Progress of Great Britain.” Giffen was immortalized in Alfred Marshall’s textbook *Principles* (1938) for the “Giffen good”—a good that people buy more of the higher its price is. However, scholars have been unable to find this concept explicitly formulated anywhere in Giffen’s works.

[8] From Wells’s 1899 book, p. 344. A polymath of his time, Wells, after his college years at Amherst, studied science with the naturalist Louis Agassiz in Boston, invented textile machinery, and was prominent in American policymaking even before his bestseller. He appears to have known only the material side of the economy and saw material progress as solely the application of science.

[9] See the 2007 paper by Razzell and Spence, “The History of Infant, Child and Adult Mortality,” p. 286. Data there show a faster proportionate decline of burials per child from 1790–1810 to the modern interval 1810–1829 than from 1770–1789 to 1790–1810.

[10] Wells, p. 349.

[11] Wells, p. 347.

[12] Razzell and Spence, pp. 287, 288.

[13] Wells, pp. 347, 349. He calculates that a good diet required a small fraction of the daily wage of manual workers and marvels at the decade-long explosion in imports of tropical fruits and fresh fish from the north Pacific.

[14] Caron, *An Economic History of Modern France* (1979, table 1.7, p. 19).

[15] Referring to the "hundred years' peace" from 1815 to 1914, Karl Polanyí, brother of the brilliant Michael Polanyí, suggested that the paucity of wars, civil and foreign, had much to do with the cumulative rise of capital and productivity in that period. See his *The Great Transformation* (1944). This was odd on the level of facts alone, since America had its Civil War, Britain had the Crimean War and the Boer War, and France and Germany had their wars. The achievement of modernity is therefore all the more remarkable. From the perspective he took, he was unable to see that the challenges and the engagement brought by innovation must have had much to do with the long stretches of peace. His book is in major ways 180 degrees to the present book.

[16] See H. W. Brands's 2010 book, *American Colossus* , p. 606.

第三章
精神之火：现代经济如何影响世界

1860—1930年的大都市生活的新体验改变了欧洲。表现主义就是对这个漂浮不定、激动人心、快节奏和难以理解的世界的感受的视觉呈现。

——雅姬·武尔施拉热，《金融时报》撰稿人

年轻的美国对新鲜事物充满渴望、激情洋溢。

——亚伯拉罕·林肯，《关于发现和发明的第二次演讲》

与现代经济体一同建立的还有全新的现代生活方式，它对上一章提到的消费、休闲和寿命延长产生巨大影响，有的足以扩大人们力所能及的范围。在预期寿命延长的情况下，人们可能愿意为需要更多投入的职业做准备。然而，这些物质上的收益尽管改善了生活水平和工作条件，却未带来生活方式上的剧烈改变——没有改变“我们存在的方式”。在这些物质收益中，最接近于改变生活方式的或许是儿童死亡率下降，从而减少了人们养育后代时面临的苦恼和担忧，不过，这能从根本上改变生育和养育孩子的生活体验吗？

在这些国家或城市中出现的现代经济的重要影响还包括非物质领域，它改变了越来越多的参与者的生活和职业生涯，因此是对人们生活性质的改变：在现代经济中工作的新体验，以及随之而来的在现代城市中生活的新体验，不但提高了人们的生活水平，还改变了生活的性质。当然，全面的影响需要较长时间才能充分产生，某些职业受到

的影响来得更晚，甚至一直未被影响。因此，如果某些早期观察家没有注意到这些效应，那也并不奇怪，他们不像后来者那样轻易就能看到整个时代的新趋势。

事实上，当时的某些大经济学家已经认识到工作经历对职业人群的生活来说具有核心意义。1890年之后的1/4个世纪中最有影响力的英国经济学家阿尔弗雷德·马歇尔就曾强调，在现代产业中工作的人们发现，需要解决的大多数问题都来自他们在社会中从事的工作：

> 人们赖以为生的行业经常会占据他们头脑最清醒时的多数时光，在此期间，他们的生活品质主要是由自己的工作以及与同事的关系塑造的。[1]

马歇尔的话很有可能保持了英国人一贯的低调，他其实很欢迎从周围观察到的这种来自工作的精神刺激和精神体验。几十年之后，瑞典经济学家纲纳·缪达尔则用他一贯坦率的方式提出了更激进的说法：

> 这是个老生常谈的说法……在经济学里，消费仅被当作生产的唯一目的……或者说，人们是为了生存而工作。然而，也有很多人其实是为工作而生存……大多数家境不错的人能从生产者的角色中得到比消费者的角色更大的满足……很多人心目中的理想社会是尽可能多的人能够以这种方式生活。[2]

马歇尔和缪达尔背离了正统经济学，他们认识到对越来越多的人而言，头脑里主要关心的是产业发展——思考如何更好地开展生产和生产何种更好的产品。

马歇尔和缪达尔的观察给人们带来了两个方面的冲击。他们强调了工作在精神层面的意义，他们也肯定认识到这种意义的不寻常。至少对大多数人来说，如果毕生从事保姆或其他家政服务，将难以获得足够的激励和挑战。因为如果发现生活中到处都充满精神刺激和挑战的话，那么在工作中遇到这些也就不稀奇了。马歇尔和缪达尔也必然了解这是新出现的现象，他们其实是默认过去时代的工作并不存在广泛的激励（国王保住权力的工作或许除外）。能给人们带来充分满足感的是现代经济中的职业的精神激励和智力挑战，而非传统经济中的农业劳动。马歇尔和缪达尔已经默认当时的工作场所需要人们发挥智力的作用，但他们还没有明确指出这样的激励和挑战到底是什么。

另一个世界：工作和职业的改造

现代经济提供的独特体验来自其独特的活动：对新创意的构思、开发、推广和检验。在很多职业中，工作体验从传统经济中常见的重复、枯燥升级为现代经济中的改变、挑战和原创性。稍微通过一些观察加上解释，我们就能分辨现代工作体验的某些特征（当然也可能会忽视某些特征）。或许并非所有新体验都能被称为“收益”，而且即使是收益也不足以证明运转良好的现代经济的正当性，但这些收益毕竟是反映其正当性的必要条件（参见第七章和第八章的讨论）。我们首先分析体验本身的变化。

与现代性相伴而生的持续变革，与传统经济中工作的重复枯燥形成鲜明对比。来自公司之外的不停变革给员工带来精神上的刺激。当新产品出现时，用户或潜在用户可能会受到刺激，询问是否有其他尚未发现的使用办法，并由此得到收益；生产商受到刺激后，可能会询问是否有改进或改变其用途的办法。当然在传统经济中，某些老产品也可能发现新用途或者被改进，也就是说，存在尚未开发的可能性，

因此即使在传统环境中也可以找到某些激励。然而，源源不断的新产品所产生的刺激力量肯定更强大。

现代经济带来的另一种体验是解决新问题的过程，这是与内生的积极革新的努力相伴而生的。虽然手工业者和农民在古代和中世纪也会逐步克服一些古老的难题，但在16—18世纪，他们显然没有找到太多难题或解决办法。有几项熊彼特式的发现是在之前出现的，其他发现则是时不时地出现。然而，一个国家的蓬勃发展不能指望这种发现的力度和频率，也不能奢望本国就肯定是最适合抓住新机遇的地方。只有现代经济才能为其劳动适龄人口提供源源不断的新问题，使他们的工作始终保持挑战性。哲学家把由此带来的充分施展才能的现象称为自我实现或者自我发挥，也就是把一个人的潜力完全激发出来。管理学则用“员工敬业度”这一术语代表雇员被新开发的项目激励，并高度关注自己面临的问题。马歇尔和缪达尔的言论表明，他们非常清楚现代职业的这些特质。

与此相关的是，在工作中与同事们的相互交流也会形成社会体验。毫无疑问，交流同发现问题和解决问题一样，也存在于家庭中，例如父母会与子女或其他父母随时交流。但现代社会的工作场所通常能提供新的交流机会，而非对过去的重复，这显然会产生巨大的差别。[3] 工作场所之外的交流在现代经济中也发展起来。相互之间存在供货关系的企业、依靠类似的劳动力和资本要素的企业，甚至相互竞争的企业，都能发现合并或联合带来的好处。员工在下班后参与同事之间的讨论会受益匪浅。有更多机会了解产业动向的公司，可以更清楚哪些产品不值得尝试。

另一种类型的体验是指挥或参与创新性质的活动。对企业家、团队领导或团队成员而言，这样的项目提供了发挥自身创造力和决策判断力的机遇，有助于实现自我表达和自我肯定。对很多人来说，参加创新活动比单纯地解决问题能产生更大的成就感。在商业经济时代和

更早的传统经济中，工作基本上是日常的循规蹈矩性质，偶尔需要去“灭个火”，发挥主动性的机遇和需求都较少。

还有一种工作体验是最具有现代特征的。在现代经济中，职业往往迫使参与者开启探索之旅，进入未知领域。对很多人来说，这些从未想到过的经历和挑战可能是职业生涯中最有价值的片段，当然也是现代经济带来的最显著的收益。在早期经济中，参与发现之旅是极罕见的事情，如马可·波罗的中国之旅和雷夫·埃里克森到温兰德的探险。重商资本主义时代在不同地方有过对未知领域的探索，但只有少数人能有这样的特权。而在现代经济中，这种自我发现的现代回报是普遍存在的。

工作和职业的某些最终结果还表现在现代工作的非物质回报方面。现代经济使参与者可以充分展示其成就——吸引他人的关注。从这些成就中获得的满足对现代经济而言绝非无足轻重。在传统经济（包括商业经济在内）中，除了极少数人以外，获得这样的满足感是不可想象的，因为人们并未取得多少不寻常的成就，除了把货物贩运到越来越远的地方。不过，某些家庭调查并未发现人们愿意寻找能提供成就感的工作，而主要是想在工作中寻求个人体验和自我成长。因此，不宜过分强调实现成就这个因素。

还有与自由有关的体验。对普通的经济学家来说，如果已经计算了现代经济的制度和文化带来的物质收益，再计算保证人们产生这些物质收益的自由所带来的收益，那会是重复统计。但在任何真实的现代经济中（而非在一个当前和未来的任何因素都是已知的理论模型中），行为人可能会遇到几乎没有公共知识可以参考的机遇和危险。此时，根据自己独有的知识、判断和直觉采取行动（或不采取行动）的自由，对人们的自我满足感和自我价值感来说就显得不可或缺。由此看来，对自己的行动和错误负责的自由本身就是一种基本利益，并且具有重要价值。

在有关现代社会的职业回报的讨论中，有些人提到了“成绩”的概念。某些物质上的成绩，如一个人的财富积累，并不属于参与现代经济带来的最终收益。财富本身是实现各种利益的手段，最显著的是上一章提到的物质收益以及各种工作体验，包括一个家庭可以现在进行储蓄，以便在今后获得从事某项工作的体验，而不必在乎该工作在短期内的报酬水平较低。非物质方面的成绩（如积累的荣誉和影响力）也可能存在疑问，这些成就具有“位置商品”的特点，只有在其他人缺乏时才显得有价值。有人说，诺贝尔奖获得者的幸福感比不上落选者的不幸福感。然而，没有理由认为一个社会并不欣赏其成员获得的成绩，对成绩的追求会激励人们积极面对风险和牺牲，并由此产生上述的各种非物质收益，这些都对社会有益。

在现代经济体中生活会给人怎样的感觉？特别是参与19世纪兴起并延续到20世纪的现代经济，会使人产生怎样的感觉？对这一问题的回答需要我们具有一定的想象力。我们并没有直接掌握有关工作和职业体验的意义的重要证据，只能在不同地方找到一些碎片，有的能进行直接观察甚至测算，有的则可能非常琐碎且具有猜测性质。这种体验的重要性是我们关注的焦点，如果它的确很重要，当时的人们也应该会发现其价值。

有关现代社会职业的特征之一（交流）的重要意义，存在直接的人口分布方面的证据。在商业经济中，只有少数产业会集中在某个城市或地区，如果不需要紧跟最先进的创意，大多数产业都会广泛散布在各个地区。19世纪以后，跟上新创意的脚步对决策更关键，地理分布也因此发生改变。人们纷纷涌向新创意出现的地区，出现了更大的聚集现象。某个产业的企业形成集群，如法国的纺织业集中在里昂，英国的冶金业集中在伯明翰，意大利的服装业集中在那不勒斯，以及20世纪之后，德国的电影业集中在柏林，美国的汽车业集中在底特律。农村地区的人口减少，城市不断扩张。德国的人口在1800—1900年并没有太大增长，但获得城市资质的集镇却从4个增加到50个。到

1920年，美国已经从一个以农村人口为主的国家变成城市人口占主体的国家。人类在历史上首次做到能较为便利地开展产业、职业和其他内容的交流，他们也的确充分利用了这种新环境。19世纪，英国和法国的酒吧和咖啡馆数量呈现爆炸式增长（之前也出现了增长的迹象），便于人们开展交流。马克思主义者看到的给城市带来麻烦的过度拥挤，从这个角度来看，在一定程度上对劳资双方都是有利的。没有哪家企业会搬离城市，而它的员工也愿意跟随，直到最近一二十年，才有一些互联网公司将办公地点设置在偏远的地方。

遇到新情况和新问题的兴奋以及解决问题产生的满足感与此类现代体验相关，目前有直接的观察证据表明，灵长类动物对精神激励和解决问题充满渴望。动物园管理者这样介绍他们的发现：

> 纽约布朗克斯动物园的动物们过去都在懒散和无聊中打发日子，无精打采地在小笼子里走来走去，饿了就吃盘子里堆放的食物。随着对野生动物及其行为的深入研究，我们发现这样的无所事事会严重损害它们的健康……如今，动物们已不再无聊。自20世纪90年代中期开始，纽约各动物园都将照顾动物的含义扩展到对精神状态的关怀……其目的主要是防止无聊状态。但科学家们还有更远大的目标，纽约水族馆的资深科学家戴安娜·赖斯博士说：“我们要追问：如何给这些动物自己做出选择的机会、迎接挑战的机会、开动脑筋解决问题的机会？是教它们，还是让它们自己学习？”动物园管理者正在尝试在野外给动物们反复制造任务和问题，包括利用玩具、藏匿食物等各种办法……野生动物保护协会副会长理查德·拉迪斯博士评论说：“制造新奇是很重要的，问题在于，我们必须不断发明新玩意儿，因为动物们会对旧玩具感到厌倦。”这家协会负责纽约5个动物园和水族馆的运营。[4]

虽然在人类身上还没进行过同类实验，但我们可以确信，人类至少有着同样的寻求精神刺激和解决问题的渴望。几十年前的监狱改革表明，允许犯人玩国际象棋或其他游戏，允许他们读书，会使他们在精神和身体上更加健康。有的国家经历过剧烈的工作岗位缩减，在欧洲大陆，大约一半的男性会在55岁时退休，女性的退休时间更早，退休意味着不再有变革、挑战和原创性！一位医生称，病人的死亡率在退休后的数月里会大幅提高。

统计数据也可以提供佐证。2002年的社会普查报告显示，在2002年每周工作时间超过10个小时的美国人中，90%的人称对自己的工作“非常满意”或者“比较满意”。当然，对那些收入较低的工作而言，满意度则较低。但即使在那些把自己归入工人阶层的人中，也有87%的人称自己是满意的。对此还有一种可能的解释是，人们只是喜欢把自己搞得很疲惫，而不是寻求精神或者智力上的收获。但这种说法似乎比较牵强。如果受调查者称他们对工作并不满意，我们很难认为这是因为他们的工作虽然在精神和智力上很有价值，但仍不及辛苦带来的痛苦。事实上，尽管有各种疲惫、紧张、麻烦和人际关系问题，人们还是报告说对工作相当满意，这真是令人印象深刻。由此也可以反驳美国前劳工部部长罗伯特·赖克的观点，他在2006年与我共同参加一次广播节目时激动地说：“美国人讨厌自己的工作。”

从这些初步观察中我们已经看到，现代经济的到来对人们来说可谓天赐良机，给他们带来了以前只有少数幸运儿才能得到的收益——敬业投入、智力满足以及偶然发现带来的愉悦。我们不妨再从其他视角观察现代经济带来的影响。

从艺术和文学中反映出来的现代体验

对于现代经济给职业生涯乃至生活本身带来的深刻变革，我们还能找到其他证据吗？这方面可以求助于人们在现代经济时代创作的文学和艺术作品。大众总是希望文学作品能刻画自己所处时代的一些平时关注不够的方面，对于那些能引起共鸣的作品，我们会反馈说：“对，就是这种感觉。”正如诺贝尔文学奖得主巴尔加斯·略萨所说，有些人在写小说，有些人在创作交响乐，这个事实本身就表明人们处于兴奋状态，试图理解和表达给生活带来改变的新体制。因此，我们可以查阅一下那些伟大的小说作品，看是否有迹象表明人们的生活如何因现代经济的到来而发生改变。虽然很少有作家会非常细致地反映他们所处时代的工作和职业体验，但他们的记录还是会有启示作用。

社会上总是有一些爱写探险故事的作家，哪怕是现实生活中很少真正进行探险的时代。巴洛克时代的领先国家是商业经济社会，探险活动主要由政府资助，并不能给作家提供变革、挑战和原创性的经验作为素材。在西班牙，塞万提斯·萨维德拉于1605年首次发表的小说《堂吉诃德》从文学角度看是对某些流行作家试图贩卖给大众的传奇作品的讽刺，从另一个视角看，其主题是描述缺乏挑战和创造性的生活的乏味感。陷在西班牙荒野中的堂吉诃德没有现代工作与职业的体验，只能和他的仆人桑丘·潘沙一起，自己寻找各种需要骑士精神的挑战和目标。在卧床不起时，堂吉诃德宣布探险之旅结束，结果桑丘放声痛哭，因为他自己也需要新奇生活的体验。在英国，丹尼尔·笛福的创作更多依靠自己的想象力而非经济学知识。他对创新非常感兴趣，但为了描写创新，他不得不把发表于1719年的小说《鲁滨孙漂流记》的背景放到一个远离航线的孤岛上，使遭遇海难的船员鲁滨孙在那里待了28年。在岛上，鲁滨孙做了很多他在尚未进入现代社会的英国不可能做的事情，他过着创新式的生活，首先是为了生存，然后是为了展现能力。例如他一开始就花了几个月的时间造船，然后发现成品由于太重而浮不起来。[笛福在发表于1721年的小说《摩尔·弗兰德斯》（*Moll Flanders*）里面讲到，女冒险家偷了一匹马，在发现

不知道怎么骑以后又还了回去。]笛福本人也被认为是擅长描写错误、困难和挫折的诗人。

现代经济体诞生之初，还很少有作家对此表现出强烈的感受，但有三部著名的小说表明，某些史诗般重大的事件正在发生。最早的一部作品是玛丽·雪莱于1818年创作的《弗兰肯斯坦》（*Frankenstein*），该书又被称为“现代的普罗米修斯”。对英国当时的浪漫派诗人和艺术家而言，普罗米修斯的英雄形象代表着追求自由意志、创造力和破坏力。《弗兰肯斯坦》成为最有影响力的版本。[5] 作者不可能预见到现代经济的到来，更别说对其发出警报，但随着现代经济走向强盛，越来越多的读者被这部小说吸引。他们无疑看到，维克多·弗兰肯斯坦博士创造的怪物和企业家开创的创新型企业之间有很多相似之处。在詹姆斯·威尔于1931年推出的电影中，弗兰肯斯坦博士看到怪物开始活动时惊呼：“它活了！”他完全可以对在英国和美国初生的现代经济发出同样的感叹。公司通常也对顾客和员工友好相待，就像怪物平时也表现得很善良一样。但人们就像害怕怪物一样害怕公司。不过，这部小说是对普罗米修斯精神的控诉吗？其立场是反对现代经济的吗？诗人珀西·雪莱就是因为担心他妻子的小说会被理解为对现代化的警告，才在这部作品的前言中对此类解读进行了反驳。但他其实没必要担忧，因为该书并没有攻击创新，只是痛惜弗兰克斯坦博士和市民们没有能力接纳这个怪物，并表示科学无法复制人类思想的创造力。

浪漫主义文学时代的另一部成为现代经济标志的小说是艾米莉·勃朗特在1847年出版的小说《呼啸山庄》（*Wuthering Heights*）。这个悲剧爱情故事的背景是拘禁凯瑟琳的乡村生活与把希斯克利夫推向大城市的不可抗拒的力量之间的冲突——只有到大城市才能实现远大的事业。[6] 到19世纪中叶，伦敦的活力激发了年轻人的想象力，当然也会把一些人甩在后面。在经典的电影版中，当希斯克利夫离开山庄时，凯瑟琳用很简单的一句话表达了她的（或者她感受到的他

的）激动心情：“去吧，希斯克利夫，快去，把世界给我带回来！”[7]

查尔斯·狄更斯对于工作生活的看法比人们普遍认为的要复杂得多。作为一位杰出的作家，他有力量唤起公众的同情：对贫苦的孤儿，对被常见的血汗工厂压榨的底层工人，例如1837年的《雾都孤儿》和1854年的《艰难时世》（*Hard Times*）。狄更斯12岁时在伦敦的悲惨经历使他能够深刻洞察非熟练工人的艰辛，他后来对英国社会出现的很多问题也越发敏感：

> 即使《艰难时世》也没有关注特罗洛普夫人详细描述的工人们的遭遇……这部小说的讽刺重点并不是工业社会……而是针对压抑个性和想象力的因素。斯蒂芬·布莱克普尔的问题并非来自工业化……而主要是由于议会和国教所包含的制度无法解决他在婚姻中遇到的麻烦，其次是由于他拒绝让自己的个性被另一个不人性的制度吞没，即斯拉克布里奇领导的工会。[8]

狄更斯本人对工业化的态度也在改变。到19世纪50年代，他对英国各地出现的新的工作机遇感到高兴，但依然有些怀念传统生活方式，并对那些不幸的人有着难以抑制的同情。在狄更斯那非比寻常的夜间城市漫步中，他对自己看到的活力和多样性感到非常好奇：“一个伟大城市的骚动不安，在入睡之前翻滚。”他在1836年的作品《博兹札记》（*Sketches by Boz*）中描述了这座城市的缓慢苏醒：店主、律师、办公室职员和各类新人在11点钟进城，“街道上挤满了各色人群，衣着光鲜的和穿戴破旧的、富有的和贫穷的、懒惰的和勤奋的，我们迎来了午间的热闹、忙碌和各种事务”。再次审视伯明翰的工厂后，他写道：“我在你们的工厂和作坊看到……对员工的周到照顾……我看到了这对员工的举止产生的影响，依靠良好的本能实现了完美平衡，一方面是从奴役中解放出来，另一方面又不是自以为

是。”[9] 但狄更斯也不像乔治·奥威尔总结得那么天真——“给每个人都送火鸡”。例如，狄更斯警告工厂的技术工人，擅长使用权术的工会组织者会利用他们实现自己的个人利益或政治目的，结果不见得会对工人们有利。

狄更斯开始把职业当作实现个人成长的手段之一（虽然不是唯一手段），在1850年的小说《大卫·科波菲尔》（*David Copperfield*）中，狄更斯肯定了大卫从孩童走向成熟的发展，并与大卫的对手、油滑的野心家尤赖亚·希普的职业观进行了对比：

> 希普的个人中心主义使他不把工作看作自我证明和发挥才干的手段，而大卫的整个人生能够具有非凡意义，是因为他发现工作能给他带来目标和定位。大卫通过作家这样的职业完成的自我实现也反映了狄更斯自己对工作价值的肯定……狄更斯在若干部小说中所反对的压迫场景是对工作美德的扭曲……狄更斯本人是19世纪最鼓舞人心的通过勤奋工作取得成功的典范，他也认同普遍的看法，即工作总的来说是件好事，劳动者会因为他们的个性和内在价值而受到尊重。[10]

在狄更斯的作品中，大卫只是许多能掌握自己命运的角色之一。狄更斯从普通人身上看到的内涵和勇气令人吃惊，可以说，他是一位丝毫不逊于莎士比亚和塞万提斯的活力主义者。

对比一下19世纪中叶的夏洛蒂·勃朗特与18世纪的简·奥斯汀的作品，或许我们可以对19世纪英国生活的变化有所了解。勃朗特于1847年出版的小说《简·爱》（*Jane Eyre*）可以被视为“一个取得成功发展的女性的故事，她勇敢而独立地采取行动，打造自己的事业，首先是担任家庭教师，然后是有自己事业的独立的学校女教师……到全书结尾时，她已取得了卓越的进步，与人生早期经常面对

的贫困和不幸斗争，也几乎没有依靠任何出身和庇护的帮助”。[11] 相反，在奥斯汀的作品中，女性的生活集中在家务劳动中，她的女英雄更关注婚姻而不是经济上的成就。女性在奥斯汀的时代对金钱没有法定支配权，而金钱是提高生活水平和社会地位的一种基本手段。在《理智与情感》（*Sense and Sensibility*）中，达什伍德家的埃莉诺和玛丽安为家庭需要的年度预算而争论。虽然今天的许多人和当时的许多人，如英国的塞缪尔·柯勒律治和美国的托斯丹·凡勃伦都为19世纪中后期的物质主义泛滥感到痛心，但有证据表明更多的人为金钱游戏着迷其实发生在18世纪。威廉·布莱克、托马斯·卡莱尔和女权主义作家玛丽·雪莱都是当时的物质主义批评者。而在奥斯汀的时代，即18世纪和19世纪之交，即使上流社会的土地所有者也对增加土地收入有着极其浓厚的兴趣，但在奥斯汀的最后一部小说《曼斯菲尔德庄园》（*Mansfield Park*）中，赚钱开始呈现智力上的魅力，亨利·克劳福德说：“世界上最有趣的事情是如何赚钱，如何把不错的收入变得更好。”

在现代经济蓬勃发展的其他国家，当然也有文学作品反映新的商业生活。法国的巴尔扎克用整整一部书赞许19世纪出现的咖啡馆现象，爱弥尔·左拉则描写了巴黎发生的变化。在德国，关注个人发展的先锋小说家约翰·沃尔夫冈·冯·歌德描写了19世纪20年代出现在莱茵河沿岸的经济现代性，他用眼睛观察新现象，但其思想似乎仍停留在旧世界。托马斯·曼的小说《布登勃洛克一家》（*Buddenbrooks*）首次出版于1901年，从经商致富的第一代开始，讲述了一个家庭中的四代人。在该书中，随着每代人逐渐远离商业社会，其活力一步步丧失。

有人会想，美国肯定会出现大量描述这种新经济生活的文学作品，因为这种生活方式对美国的影响更广泛且深远。美国人被大量卷入创造新事物、建立新据点以及从事冒险、尝试、改进和继续进步的运动中，然而也正是由于这方面的原因，并没有太多人愿意描写这种

新生活，他们都希望亲身参与。同时社会上也没有太多需求。如果美国像欧洲那样涌现大量新作品，那其中只有很少一部分能找到愿意花时间阅读的读者。不过，19世纪的美国小说家赫尔曼·梅尔维尔与崛起的商业世界还是产生了共鸣。

梅尔维尔最重要的两部小说都是讲述信心、信任和不确定性的故事。在1857年出版的小说《骗子》（*The Confidence-Man*）中，梅尔维尔讲述的菲德尔号轮船上发生的故事都是关于是否把资金委托给某位企业家或者潜在合作伙伴。梅尔维尔的一位朋友说：“这是件好事……很好地讲述了可能被欺骗的人的本性。”梅尔维尔在1851年出版的伟大作品《白鲸》（*Moby-Dick*）中用大量篇幅描述捕鲸的过程，刻画其中的兴奋和危险，我们知道这些都是完全无法量化的。海员们可能丧生的致命的“捕鲸路线”可以视作一种比喻，暗指经济领域的从业者可能被卷入危险。[12] 新兴的商业生活（不论好坏）和职业的多样性给狄更斯留下了深刻的印象，美国则让一位诗人捕捉到了新生活的魅力和悬念。

华盛顿·欧文的小说集《见闻札记》（*The Sketch Book*）在1820年受到了英美两国的热捧，它主要讲述了适应城市深刻变化的故事。在《沉睡谷传奇》（*The Legend of Sleepy Hollow*）中，欧文描述了一个与席卷全美国的经济变革隔绝的小镇：沉睡谷位于从纽约市沿哈得孙河逆流而上约25英里[13]的地方，那里的情况是“人口、礼仪和习惯都一成不变”。“在这个不安分的国家的其他地方推动不断变化的巨大的移民和变革浪潮从他们身边越过，但他们无动于衷。”一位比较有见识的人伊卡博德·克雷恩来到这座昏睡的小镇教书，迷信而顽固的居民们却躲避他。欧文巧妙地表达了他对那些“对脑力劳动一无所知”的人的批评。对工作的敬业投入与懒惰形成了鲜明的对比，欧文将其归咎于失去机遇以及同变革浪潮的隔绝。

现代经济的出现不但带来了文学的改变，对绘画也产生了影响。直到19世纪，西方绘画基本上还是描绘静物和风景，不但克劳德·洛兰和托马斯·庚斯博罗的的田园画以及乔舒亚·雷诺兹和迭戈·委拉斯凯兹的家庭生活画是这种风格，甚至连威拉德·施皮格尔曼所说的“行动绘画”也是如此：

> 行动绘画——不管是处理神话、宗教还是历史题材，即使反映的内容很强烈，也经常缺乏真正的力度。在法国，普桑在17世纪采用的华丽色彩和对称，大卫18世纪后期轮廓分明的大型画作，以及19世纪初安格尔采用天然树脂作画的美感，都被浪漫主义作品的爆发远远地抛在后面。[14]

在法国，浪漫主义运动始于19世纪20年代席里柯的画作《梅杜萨之筏》（*The Raft of the Medusa*）。就像施皮格尔曼所述，画中那些被狂风和大海折磨的幸存者遥望着救援船只，表达出复杂的情感——“从渴望到狂喜到怀疑和歇斯底里”。欧仁·德拉克罗瓦的巨幅作品很快面世，对于其1834年的画作《阿拉伯梦幻》（*Arabic Fantasy*），E. H. 贡布里希评论说：“画中没有清晰的轮廓，也没有做作和约束……不反映爱国或者启示的主题。画家想要表达的只是让我们分享这一极度兴奋的时刻，分享大海的运动和浪漫给他带来的愉悦。”[15] 在英国，J. M. W. 透纳在一些划时代的作品中，如1801年的《大风中的荷兰船》（*Dutch Boats in a Gale*）、1842年的《暴风雪中的汽船》（*Steamship in Snowstorm*）以及1844年的《雨、蒸汽和速度》（*Rain, Steam and Speed*），都明确地反映了现代商业活动的危险和刺激：

> 透纳是表现焦虑、骚动不安的运动的艺术家，他描绘的世界表面上似乎和其他同时代大师所画的一样，属于过去的、远古

的、前工业化时代的星球，但实际上它正在被战争、工业和革命动摇。

这种浪漫主义就像海潮吞没软木塞一样将你横扫……17世纪画家范·德维尔德的作品《起风》（*A Rising Gale*）描绘了大海，但《大风中的荷兰船》则让之前的绘画模式变得像玩具风车一般过时……透纳用绘画捕捉浪涛的运动和威胁，他表现的是大海的运动，而不是瞬间的图像。他使物体和能量具有了物质的真实性……而范·德维尔德的作品似乎只是在计算机屏幕上创造虚拟世界一样。

透纳的绘画让你怀疑脚下的大地是否坚实。他的地球不是哥白尼之前的平地，而是在太空中旋转的球体……就像他的拥护者约翰·拉斯金所言，透纳是真正意义上的“现代画家”。[16]

大海和火车成为那个世纪新兴经济的象征：强大、危险、难以驾驭和预测，但令人着迷和兴奋。

人们普遍认为，艺术领域的浪漫主义运动认为18世纪新古典主义的均衡秩序是机械和不人性的。浪漫主义转向表达直接的个人体验、想象力和渴望，这与经济模式的变革同步。在18世纪的经济生活中，生产、投资和职业的发展轨迹都基本上可以被认定为是确定或者说已知的，只有鼠疫或者发现新大陆这样偶然的外来事件才会造成冲击。在现代经济占据主导之后，经常出现产品类型方面的创新，生产和投资的决策需要发挥企业家的想象力。然而，同步现象也只是包括这些内容。19世纪50年代之前的绘画是否反映了新兴现代经济体中工作生活的敬业态度和深刻满足感？是否反映了获得渴望已久的工作或者证实新的商业创意的价值那一时刻的幸福感？显然还没有。但当时的绘画的确反映了新时代的机遇和危险给人们带来的激动之情。

随后兴起的表现主义试图捕捉以前没有成功表达出来的经济生活的其他方面。表现主义的先驱和现代艺术的奠基者之一梵高在法国阿

尔勒创作的一些辉煌作品均完成于1888年，包括《夕阳下的播种者》（*Sower with Setting Sun*）、《去工作路上的画家》（*The Painter on His Road to Work*）和《夜间的露天咖啡座》（*The Café Terrace on the Place du Forum, Arles, at Night*），给日常生活中的很多物品倾注了强烈的感情。在《夜间的露天咖啡座》中，夏季的户外咖啡馆如夜空般流光溢彩，让我们产生想和朋友们去那里交谈、畅饮和就餐的欲望。梵高在写给弟弟提奥的大量书信中，表达了他对于现代经济的某些内容的理解。作为大胆的创新者，他了解人们希望进行创造并借此留下印记的需求。作为职业人士，他也明白如果没有观察的机会，不能从其他人的创新活动中学习和激发灵感，创新将不可能走远：

> 人们来到这个世界上并不是为了快乐，也不仅是为了保持诚实，而是为了在社会中完成一些伟大的事业。[17]

在梵高开辟新道路之后，表现主义艺术家普遍为快速发展的城市生活所倾倒。在他们之前的某些画作中，如克鲁格绘于1822年的《歌剧院广场游行》（*Parade in the Opernplatz*），一些传统主题和王室成员的形象已被由普通市民和名人组成的“现代人群”的形象取代。[18] 表现主义画家基希纳在1913—1915年完成的多幅名为“柏林街景”（Berlin Street Scene）的作品中，为表现19世纪末的新城市生活的活力、魅力和忙碌谱写了新的乐章。但在经历了“一战”的恐怖和20世纪20年代的动荡之后，奥斯卡·柯克西卡和乔治·格罗兹对周围的现代生活的表现显得极其黑暗。地中海地区的意大利未来主义画派展现了较为光明的一面，捕捉了意大利人生活节奏的加快，这里必须提到的一幅早期作品是贾科莫·巴拉1910年的画作《被拴住的狗的动态》（*Dynamism of a Dog on a Leash*），后来还有吉诺·塞维里尼在1915年的《红十字列车》（*Red Cross Train Passing a Village*）表现了意大利正在出现的现代火车的惊人速度和流行设

计。相反，选择康斯特布尔（Constable）风格的画家，如保罗·塞尚和伟大的立体主义画派对空间和透视的兴趣则大于对商业和城市生活的兴趣。

现代经济体中一个重要的生活领域在视觉艺术上很少被触及。过去的商业生活总是充满鲁莽之气，需要像北欧海盗那样，上船下海。而在现代经济中，生活中到处是智慧的用武之地——我得上楼去思考一番。在绘画和雕塑上，有些作品反映了这种新的精神生活。1900年左右，由费城的一位艺术家完成的画作就描绘了一位沉思中的商人。奥古斯特·罗丹在1889年创作了最知名的雕塑作品——《思想者》。罗丹是现代雕塑的鼻祖，他表现普通人的作品广受称颂。《思想者》所表现的或许是传说中的普罗米修斯，而“普罗米修斯式”一词很早以来已被用来描述现代经济，直到现代经济体出现之前还没有创作类似的雕塑，现代雕塑是随着现代经济的进步而产生的。

在文学和视觉艺术领域，我们没有看到对19世纪兴起并普及的内在满足感的大量描述。哲学家马克·C.泰勒在《生死思索》（*Field Notes from Elsewhere*）中对生活的基础进行了思考，他在倒数第二章中质问：“描写幸福为什么如此困难？”他认为，作家在幸福时通常不会写作，而在总感觉短暂的幸福失去之后，他们才用写作哀叹自己的不幸，因为这样做或许有助于他们摆脱不幸。另一个可能的理由是，尽管在特定的语境下可以表现快乐、兴奋和狂喜的时刻，从独立或团队的项目参与中获得的满足和收获也许较为平凡，并不是语言或绘画艺术的合适题材。

相比之下，音乐似乎更适合表达此类内在情感，触动我们的各种内在体验。音乐也的确反映了遭遇问题、面临障碍和致力于创造的体验。这或许是因为一部音乐作品可能包含上百个段落和数千个音节，而绘画只能表现单个场景，其表现能力存在差异。

毫无疑问，音乐呈现的产品并不是对人们的创造力、创新性、奋斗、失败和成功的简单描写，它有自己的内涵，除少数作品外，并不代表社会生活中的任何实际事物。作曲家想要表达的是他对自己的创作的感受，在幸运的情况下，可以带来音乐创新。如果听众们偶然能与音乐作品表达的任务和奋斗产生共鸣，这样的作品就能获得商业上的成功。

19世纪的欧洲和美国在音乐创作领域十分活跃，进入20世纪后更是如此。音乐不再是欧洲的大主教和贵族们专享的财富，所谓的严肃音乐开始被产业界的中产阶级接受，所谓的流行音乐进入工人阶级群体。美国的音乐听众很多。维也纳的金色大厅在1842年建成，为维也纳爱乐乐团服务，同年，纽约爱乐交响乐协会成立，旨在创办高水平的交响乐团。不过在19世纪，主要的严肃音乐和流行音乐作者还都是欧洲人。美国人在20世纪才成为流行歌曲的领导者，到20世纪30年代甚至将其影响力扩展至音乐厅。

在音乐领域一定发生了什么重要的事件，且与当时的生活变化保持共振。我们现在终于弄清楚了这个背景。17—18世纪的巴洛克时代和古典时代的作曲家通常将以前的民间曲调作为素材，在自己的创作中循规蹈矩，这和当时的商业经济具有相似的特点。以这种方式工作，像约瑟夫·海顿那种水平的作曲家可以创作100多首交响乐。后面的时代把这套规则完全打破了。几年前曾有人邀请音乐家们投票选择有史以来最具创新精神的三位作曲家，结果是贝多芬、理查德·瓦格纳和伊果·史特拉汶斯基，人们对于第四名显然存在争议。这些伟大作曲家都是在1800—1910年，伴随着现代经济体的兴起和产业创新浪潮的涌动，打破了作曲的原有规律。

贝多芬引入了创新的作曲方法，使交响乐的演奏在一定程度上出现不确定性，这在他1804年创作的第三交响曲《英雄》中表现得最突出，就好比由于企业家和金融家面对变化的创新概率，现代经济体的

发展路径在一定程度上也不能确定。贝多芬的作品可以突然加入出人意料的新旋律，例如，第二交响曲的最后一部乐章出现了狂乱的弦乐，给人混沌的感觉，第九交响曲打破惯例，表现无序的场景——好比企业家出人意料地启动新产品的开发。当然，贝多芬的灵感并不是来自广泛的商业创新，在他生活的时代，现代经济体初具规模，在商业创新上只是有所尝试。贝多芬的影响达到顶点似乎是在之后的数十年，因为他的交响乐给人的体验能与更多的听众产生共鸣，越来越多的人在职业生涯中有了创新经历（自己的创新项目和参与他人的创新项目）。是教育水平提高之后的中产阶级把贝多芬抬了起来，他们为他欢呼，而不是作曲家在赞美大众。

下一代作曲家把对英雄的欢呼提高到疯狂的程度。罗伯特·舒曼的《曼弗雷德》序曲表现了雪莱的诗歌精神，他的降E大调钢琴四重奏需要极快的速度弹奏，出色地反映了时代的紧凑节奏。弗朗茨·李斯特的创新之作是《前奏曲》，这部管弦乐作品不是按传统格式写成，他将其命名为“交响诗”。乐曲的标题应该是指法国诗人拉马丁的一首抒情诗，在公开发表的乐谱中甚至有一段引语来自该诗：

我们的人生不就是一系列序曲吗？

如果无情的风暴没有破坏起初的欢乐，致命的冲击未曾驱散美好的幻境……

如果灵魂……在狂躁之中，并不期望回忆田园生活的宁静，那会有怎样的命运？

然而，人总是不愿长期沉浸在友好静怡的自然怀抱里……

当警告的号角吹响，不管面临怎样的战斗，他总会赶到危险的位置，加入行列，只为在战斗中完全掌控内在的能量，彻底地恢复自己。

理查德·施特劳斯创作交响诗《英雄的生涯》的灵感来自他本人早年的职业沉浮，他的最后一部歌剧《随想曲》就是以戏剧产业为背景。通过剧院经理拉罗什这个角色，施特劳斯令人信服地刻画了一个自负但伟大的人物的真实形象。不过在这部歌剧和其他作品中，施特劳斯感兴趣的主要是描写女英雄人物的自我认知探索，和男性一样，女性也必须走向世界，去发现自己的真实身份。在施特劳斯的时代，现代经济已经掀起了文化和心理上的革命，并开始打破古老的性别屏障。

19世纪的歌剧反映了人们对自由和自我表现的新愿望。同生于1813年的理查德·瓦格纳和朱塞佩·威尔第的作品反映了周围的现代社会带来的紧张和冲动。在瓦格纳的作品中，女英雄往往居于中心位置，像爱情这样的激烈情感给生活赋予了意义，最突出的就是系列剧《尼伯龙根的指环》（*The Ring of the Niebelung*），该剧于1869年首演。瓦格纳并没有肯定说商业生活中不存在激情，或者商业生活中的挑战、实验和探索就不能给生活赋予意义。但《尼伯龙根的指环》也在探讨，沉溺于对物质财富或绝对权力的狭隘追求的人可能会得到无聊和堕落的结局——剧中人人追求的指环被施了诅咒。该剧还预言，随着工业国家的兴起和神圣罗马帝国的终结，王冠加祭坛的传统秩序将被打破。当世界的统治者沃坦从阿尔韦里奇（他的指环也是偷来的）那里偷走指环时，就打破了所有古老的约定和义务，所有人都要为他服务。不过瓦格纳并非悲观主义者，在系列剧的最后一部中，按照他本人的解释，众神的没落代表着现代世界的开始，人类将更自由地主宰自己的命运。作为充满天赋和勇气的艺术家，瓦格纳并不保守，他可能是充满理想色彩的社会主义者，但绝非社团主义者。他唯一的喜剧作品《纽伦堡的名歌手》（*Die Meistersinger*）热情赞颂了中世纪的行会传统，但最后还是站在个人一边并对新事物保持开放态度。

稍后创作的意大利歌剧，尤其是威尔第的《茶花女》（*La Traviata* ）以及贾科莫·普契尼和皮埃特罗·马斯卡尼的真实主义作品奏响了摆脱压迫和束缚的现代解放乐章。20世纪之后，莫里斯·拉威尔、米约和雅克·伊贝尔的爵士乐表现了法国当时现代生活的自由与欢乐。20世纪20年代爵士乐在新奥尔良和芝加哥的兴起也是对个性和想象精神的表达。

紧随现代音乐的演化，现代芭蕾舞在歌剧的英雄和复仇主题之外为大众提供了舒缓的空间。法国舞蹈家马里乌斯·彼季帕在美国和欧洲旅居，后定居在圣彼得堡。通过与柴可夫斯基的合作，他创造了包含大跳和旋转等技法的现代芭蕾舞。1877年首演的《天鹅湖》（*Swan Lake* ）的主题是冲突，正直和负责的奥杰塔被咒语变成天鹅，俗气的奥杰莉娅用诡计勾引王子。这部舞剧可以理解为一个有关现代生活的道德危机的寓言，现代化过程中有新危险产生，当然善良的选择也可以有回报，美德本身就是收获。芭蕾舞走向现代之路，编导乔治·巴兰钦通过从圣彼得堡到巴黎、伦敦和纽约的轨迹完成了这一发展，他的那些革命性的作品，从1928年的《阿波罗》（*Apollo* ）、1929年的《浪子回头》（*Prodigal Son* ）到1957年的《阿贡》（*Agon* ）以及史特拉汶斯基在1972年的小提琴协奏曲，都描述了现代生活的元素——没有目标的旅行、新奇和激动人心的时刻。当年的俄罗斯经济远离现代性质，然而，借助早期从西方的现代都市吸取的精神营养，史特拉汶斯基和巴兰钦成长为现代艺术的巨人。

有人会问，现代艺术和现代音乐从20世纪60年代起走向没落，埃兹拉·庞德的“求新”被菲利普·格拉斯的无尽重复和波普艺术的反讽替代，经济活力的衰弱在欧洲各国已普遍显现并将影响美国，这两者是否都标志着对探索和创新理想的追求已经丧失？

小结

在西方许多国家迅速发展的现代经济给那个时代留下了深刻的影响，现代文学和现代艺术的出现与各国的现代经济精神无疑有着密切的联系。不过这样的联系是双向的，在音乐和哲学领域最突出的、最早期的现代性作品，似乎预示和点燃了现代经济所必需的精神之火，这些艺术和哲学早熟的突破口是现代经济出现的预兆。然而，19世纪和20世纪上半叶艺术创新的不寻常浪潮的确是对现代经济带来的新生活维度的反映和评论。总的来说，通常会批评社会、色彩较为阴暗的艺术作品对现代生活还是持积极态度，并欢迎新的生活方式。本书的最后两章还将讨论终极问题：如何权衡经济现代性的积极影响和代价？

大家现在可能已对我们随后的旅程和目的有所察觉。作为第一部分的尾声，第四章将探讨催生19世纪现代经济体的经济和政治制度及经济文化的演化。第二部分将讨论现代经济在20世纪面临的矛盾和争议，它们对现代制度进行了正反两方面的修改。

---

[1] Marshall, famous for the eight editions of his *Principles* , made this remark in his more popular 1892 textbook *Elements of Economics* , p. 2. Born in 1842, he rose to great heights at Cambridge University, becoming the most accomplished and prolific economist of his time. His students, Keynes, Arthur Cecil Pigou, and Dennis H. Robertson, were to become the great Cambridge economists of the next generation. Marshall, having grown up in the urbanized section of London called Clapham, had the advantage, almost unique among Oxbridge dons, of seeing and sensing what work was like in the second half of the 19th century.

[2] Myrdal, *The Political Element in the Development of Economic Theory* (1953, p. 136), translated from the 1932 German edition.

[3] The value to people of both problem solving and teamwork in solving problems are themes inseparable from the pragmatist school of American philosophers — Charles Peirce, William James, John Dewey, and Josiah Royce — especially Dewey. (Later members were Stanford's Richard Rorty and Harvard's Amartya Sen.) Somewhere in Dewey's vast work is the image of a team of shipbuilders solving the problems of making a battleship. Dewey, an

anticommunist yet a critic of U.S. capitalism, shared the socialist vision of enterprises in which the manager or at any rate the foreman is replaced with workers' meetings and consensus. Dewey supposed their decisions would be as good as the boss's.

[4] Stewart, "Recall of the Wild: Fighting Boredom, Zoos Play to the Inmates' Instincts" (2002, p. B1).

[5] The original tragedy *Prometheus Bound*, by the ancient Greek Aeschylus, told of the captivity of Prometheus and his eventual release by the omnipotent Zeus (Jupiter). In the 1820 dramatic poem *Prometheus Unbound* by Percy Bysshe Shelley, Prometheus frees himself by withdrawing a curse he had put on Jupiter, which causes Jupiter to lose his power and leave the world to a benign anarchy. Mary, living with Percy and Lord Byron, started her horror novel in Switzerland in the summer of 1818 and described Percy's drama in a letter that September. It is fair to say that her Prometheus story was, in part, a reaction against the "rational-humanism," as Muriel Spark terms it, of her atheist father, William Godwin, and that of her Christian lover and husband to be, Percy. In his younger years, Percy was called Viktor.

[6] Heathcliff, who was of Gypsy origins, may also have sensed that London, where business acumen counted, would offer chances of skirting the traditional prejudices of the rural areas. Mid-century London must have been a locus for economic inclusion as well as economic dynamism.

[7] This is the 1939 version — Hollywood's golden year — produced by Samuel Goldwyn and directed by William Wyler with screenplay by Ben Hecht and Charles MacArthur. Merle Oberon and Lawrence Olivier played the lead roles.

[8] Schlicke, The *Oxford Reader's Companion to Dickens* (1999, p. 294).

[9] The first quote is from "Night Walks" in *The Uncommercial Traveller*, the second is from "The Streets — Morning," in *Sketches by Boz*, and the third is from a speech delivered in Birmingham on January 6th of 1853 and reprinted in *Speeches, Letters and Sayings*. These quotations also appear in Andrews, *Dickens on England and the English*, pp. 98, 84, and 69, respectively.

[10] Bradshaw and Ozment, *The Voices of Toil* (2000, p. 199). Thus it would be wrong to view Dickens as writing about 18th-century or 17th-century capitalism as much as 19th-century modern capitalism.

[11] Rick Rylance in *The Cambridge Companion to the Brontës* (2002, pp. 157–158) discusses the phrase "getting on" in the Victorian Britain of the 1840s. It meant making a success of one's life and was applied to a whole emerging class of "economically dynamic and socially mobile entrepreneurs." Interestingly, he comments that the literature seemed to disapprove of the changes in character that developed during the economic revolution though not objecting to the economic system itself.

[12] I am indebted to Richard Robb for general discussion. In a course at Columbia University, he has used the "whaling lines" metaphor to make vivid the hazards of making decisions in conditions of radical uncertainty characteristic of the modern economy. Regarding *The Confidence-Man*, the friend of Melville's quoted above was Evert Duyckinck, who commented in 1850 in the periodical *Literary World* on newspaper reports of people being taken in by confidence men.

[13] 1英里=1 609.344米。——编者注

[14] Spiegelman, "Revolutionary Romanticism: *The Raft of the Medusa*" (2009, p. W14). The titular "Medusa" was a frigate that ran aground in Mauritania, leaving 150 clinging to a raft. This canvas by Théodore Géricault bids to be the earliest action painting of 19th-century Romanticism.

[15] Gombrich, *The Story of Art*, p. 382. Gombrich embraces the 19th-century "revolution" in painting, though, noting the "two possibilities in Constable and Turner," he declares that "those who followed Constable's path and tried to explore the visible world rather than to conjure up poetic moods achieved something of more lasting importance." Of course, any self-respecting art scholar wants art to be a subject in itself, not just a branch of social studies. However, it remains true that the spirit of some great painters' works does refl-ect the spirit of the society in which they worked.

[16] Jones, "Other Artists Paint Pictures, Turner Brings Them to Life" (2009).

[17] Van Gogh, *The Letters* (2009, p. 57).

[18] Foster-Hahn et al., *Spirit of an Age* (2001).

第四章
经济社会是如何形成的

布尔什维克们明白文化对人们有强大的影响力……当共产党员的子孙们自己都想当资本家和企业家时，他们知道游戏结束了。

——约瑟夫·亚尼切克，《捷克的天鹅绒革命》，载于《纽约时报》

现代经济于19世纪中叶在西方国家普遍兴起，通过鼓励创造力、实验和创新改变了人类的生活体验，也因此在世界历史上形成重要的分水岭。我们会想到，历史学家肯定有兴趣探索其起源：经济现代化需要哪些条件？如何才能满足这些条件？哪些条件在这些国家而非其他国家、在当时而非之前得到了满足？

可是一般的历史学家并没有关注这些问题，他们所描写的“西方的兴起”都是国家和民主制度发展的编年史：大幕随着古腾堡（Gutenberg）在1444年推出的铅版印刷机拉开，欧洲各国在16世纪初纷纷走上扩张主义道路，马丁·路德在1517年发表挑战罗马教廷的《九十五条论纲》（*95 Theses*），以及17世纪初英国对《大宪章》（*Magna Carta*）的逐步认可。这些当然是令人激动的大事件，但学者们对这个时代的经济生活着墨甚少，最多只关注到了1350—1750年远距离贸易的增长。

只有少数历史学家、社会学家描写过西方重要经济体的崛起，他们通常以“资本主义的兴起”为标题。例如贾雷德·戴蒙德在其社会生态学著作中指出，亚欧大陆在农业耕种和牲畜养殖方面更为繁盛，由此支撑了更深入的劳动分工，比撒哈拉以南非洲、澳大利亚和美洲更占优势，这就是亚欧大陆更发达的原因。但这个理论并没有解释创新的兴起：为什么现代社会出现在英国、比利时、法国和德国，而不是荷兰、葡萄牙、爱尔兰、希腊和西班牙。经济制度和文化或许是背后的因素。[1]

社会学家马克斯·韦伯指出了特殊的文化变迁的作用，认为这是资本主义走向繁荣的关键。他提出，加尔文派和路德派的出现带来了崇尚节俭和勤奋的经济文化，这是资本主义在欧洲北部的新教国家取得成功的原因。尽管韦伯的思想在公众中很受欢迎，但批评者也指出，在意大利这样的非新教国家，私人储蓄和净财富水平其实超过德国，工作周的长度也超过德国。最主要的一点是，韦伯的论述中没有涉及实验、探索、勇气和未知领域这些词汇，而它们是本土创新的标志。韦伯的理论或许有助于解释几个国家出现的投资热情的高涨，但高储蓄并非创新涌现的必要条件。一个国家对创新活动的资金扶持可以通过增加储蓄来实现，也可以在储蓄水平不变的情况下，把资金从其他项目（如住房和传统商业投资）转移至创新项目，还可以依靠外国储蓄。此外，高储蓄显然也不是创新涌现的充分条件。[2]

有些学者的确觉察到了沃尔特·W.罗斯托提出的始于19世纪的“从起飞进入持续增长”现象。法国政治思想家阿历克西·德·托克维尔在1837年对美国社会进行了深入观察，他认为国家的自然资源丰富是美国人成为活跃的企业家的原因。但在19世纪初，英国的创新活跃程度丝毫不逊于美国，同时还有若干资源丰富的国家，如阿根廷，但众所周知，它们没有发挥任何经济活力，甚至还有人认为自然资源可能成为一种“诅咒”。英国历史学家阿诺德·汤因比与托克维尔的观点截然相反，他认为英国是最早拥抱创新的国家，由于在气候和自

然资源方面不具有优势，英国人开展创新能获得最大的收益，不冒险则不会有任何收获。[3] 但如果真如汤因比所说，丰富的自然资源会阻碍发展，美国人则不会普遍表现得那么有进取心和创造力，这与事实相反。汤因比的思想（天将降大任于斯人）的确有合理性，家庭条件好的孩子往往缺乏成大事所必需的定力和努力，但美国这样的例外情况却不容忽视。

上述四位的共同缺陷是，他们都没有关注到基本问题所在。他们发现某些国家的劳动力需求高于其他国家（戴蒙德、托克维尔），或者发现劳动力供给处于高水平（韦伯、汤因比），在经过一系列逻辑分析后，推导出了就业、储蓄、财富和冒险意愿上升等诱因。然而，即使劳动力增长快的国家出现了财富和冒险意愿的提高，也并不表示创新过程已经启动。经济活力来自自然和偶然因素的观点意味着，各国不需要设计各种经济制度、培育有利于商业创新的经济文化，这些制度被视为现成的条件。尽管从史前时代开始，大多数人就应该能在创新活动和接受新事物中实现自我，但我们还是很难排除这样的可能性，即有些国家在政治和文化上更先进，能设计和建立那些支持和鼓励创新的制度，培养有利于实验、探索和想象力的生活态度，从而对社会成员产生激励作用。阿富汗地区就是这方面的一个很好的例子，如今该地区虽然是落后地区的典型，但在1 000年前却有着世界其他地区难以想象的繁华城市和众多科学发现。这个地区的自然条件良好，却从未发展出能走向现代化的经济制度和经济文化的元素，为全体或大多数民众实现职业生涯的成功和高度的人生满足服务。[4]

要想对现代经济产生的原因、条件和机制有深入的理解，分析它淘汰封建经济及超越商业经济的过程，我们必须思考推动现代经济创新过程的因素和条件。当然要承认，我们能提出的理论永远不可能没有差错，更不用说做到完美。现代经济的参与者对当前行动对未来的影响的认知非常有限，因为新事物太多，同时还有其他参与者采取新行动。与此相似，在分析过去形成的信仰、制度和文化如何支持和鼓

励当前的创造和创新时，现代经济理论研究者的思考也肯定是不完美的。已迈入现代经济的若干国家在过去几十年或几个世纪中有太多新发展，我们可能难以确定哪些才是最重要的因素。因此与精明的投资人一样，我们必须利用判断力和想象力。在现代社会诞生的课题上，不同思想的交锋已留下很多故事或者“神话”。

当然这些故事都很重要，关于一个国家现代化成败的任何故事都揭示了这个国家对导致现代化成败的态度因素的理解。此类故事反复出现，其目的在于传递一种观念：哪些事情做对了，哪些事情不应该做。其中至少有一些故事已经产生了广泛的影响力。已故的经济学家保罗·萨缪尔森在反思他自己讲过的故事时，显然也受到了这样的影响，他说：“只要让我编写经济学课本……我才不在乎是哪些人在制定国家法律。”探寻真相当然至关重要，不仅是发挥影响力（萨缪尔森也从未忽视过这一点。只要不是太难懂的语言，故事讲得越接近真相，就应该越有价值。更深入的理解可以帮助一个国家发现或重新发现走向现代经济之路，或者避免已经发展起来的现代经济被扼杀。想要讲述更接近真相的故事，我们可以从前人讲过的理论故事的核心中寻求借鉴。不过，我们的故事的核心必须是创新的兴起，以及它如何推动某些国家走向现代化和伟大。

经济制度：自由、财产和金融

在早期和成熟的长期创新经济的崛起过程中，各种经济制度的创造和演变是不可或缺的部分，在某些情况下，这些因素被称为“框架条件”。经济制度的某些部分对于保护和促进创新活动及成果是必不可少的。如果逐一考察这些制度，未必每个都是关键，但总体而言，它们都促进了经济体的创新能力和创新意愿。

大家知道，西方国家较早确立的广泛的个人自由对受益者而言非常宝贵，例如亚当·斯密就谈到过“尊严”的重要性，约翰·罗尔斯也谈到过“自尊”。同样众所周知的是，随着经济自由的出现，如用自己的产品或服务交换他人的产品或服务的自由，使人们看到了更多互惠互利的机遇。此外，因为很多交易合同可能发生违约，人们需要政府强制执行合同，以增强交易者的信心，从而保护经济自由。因此，就像斯密所发现的那样，从事交易和赚取收入这类自由有助于提高经济效率。然而，对创新经济的研究还必须考虑有助于焕发经济活力的个人自由的特殊作用。

经济自由对创新过程的启动具有核心意义，这里的出发点是两个脑袋比一个脑袋好使。如果社会中有很大一部分人不能被接纳，或者即使能加入，却没有合法权利分享工作成果，那么创新在这个国家的经济生活中就会受到局限。研究个人自由（对自己的人身所有权）的历史学家发现，在传统社会中，东方国家的父亲对女儿拥有所有权，可以随意指使甚至卖掉她们，西方国家的丈夫对妻子带入家庭的任何财产也拥有所有权。不管在东方国家还是西方国家，黑人都可以被当作奴隶卖掉。直到19世纪，现代社会才最终废除了奴隶制。不久之后，已婚女性对自己财产的法律权利被明确。有理论认为，创新经济体中工作性质的改变有利于那些女性拥有自主权的国家，这会激励女性根据形势需要采取行动。[5] 与之相似的是，如果创意发明者能进入现有产业，自由创办公司，那么一个国家的创新活动会更普遍。这种产业进入的自由允许企业家开发和推广新产品，放到市场上接受检验，或者引入现有产品的新工艺。如果老牌企业在推出新产品或者新工艺方面有更大的自由，创新活动也会更普遍。因此，这类自由的出现在促进交易之外还带来了非常深远的不可预测的好处，最终将把人类的发展推向新的高度。

同样清楚的是，如果人们能自由地离开家庭、地区甚至国家，去了解外界的各种新产品和新生活方式，他们会更有条件也更适应开展

创新活动。马克斯·韦伯可能会认为，人们通常不容易理解陌生的经济体甚至陌生的小产业的结构和运转规律（这些是未来创新可能发生的地方），除非他们能加入其中并获得充分的体验。要想创新，作为潜在客户的消费者和企业在做决策时必须有选择新产品的自由，只有这样他们才能判断能否最大限度地满足自己的需要，并学习其使用方法。

自由是好事，尤其是对创造力的表达和创新的实现具有重要意义，但并不表示自由在任何情况下都是有益的——这是自由意志论者安·兰德著名的夸张论点。并非所有的自由都有助于激发经济活力，适当限制厂商自由的监管规则可以在消费者尝试某种新产品时提供保护，避免遭遇触电、中毒等事故。限制债权人索取赔偿的自由的破产法可以让企业家在承担新产品开发风险的同时，不至于担心由此损失自己的所有财产，当然此类法律可能导致可利用的信贷资源减少。另外，某些监管规则实际上阻碍了创新，而不是为其服务。自由主义者总是声称所有监管都是有害的，但有关统计表明，很少有创新产品在市场测试之前不需要经过任何监管机构的批准，以防止对试用者造成伤害。随着现代经济的发展，基层、地方和中央政府建立的大量监管规则有的给新产品制造了障碍，有的发挥了促进作用，综合来看，很有可能是弊大于利。在美国，机场建设就遇到了极大限制，这不是因为旅行者宁愿忍受拥挤和嘈杂也不接受在机票价格上增加建设费，而是因为所有居民都不愿意让机场建在自己的社区附近。有人认为，与其完全禁止开展某些项目，不如要求项目建设者给当地社区提供足够的补偿，以换取支持。不过这种办法也会对许多创新项目产生寒蝉效应。

完全有理由相信，还有两类自由对经济活力的焕发具有重要的历史意义，包括从成功的新产品（如走红的歌曲或电影）中持续获得收益的合法权利，以及把收入投资于私人财产（主要是资本）的合法权利。现在我们暂不考虑多少财产对一个人就足够的问题：只允许人们

拥有足够多的个人财产，包括服装和其他家庭耐用品，汽车、船只、城里的公寓及乡下的别墅，是不是就足以保证经济活力？我们在这里也不讨论以下命题，即获得经济回报的合法权利是大规模实现创新收益的基础要求。我们真正关注的议题是，在过去和现在，人们可以自由地以企业的形式（私营企业或者合伙企业）拥有财富，并可以自由地以股份形式拥有公司（包括私营公司和公开上市的公司），是否具有重要意义？我们知道，这样的自由对创新而言通常是有益的，某种形式的公司所有制可能很重要，这些道理并不令人意外。但如果我们希望创意从草根阶层那里蓬勃发展起来，让企业家和投资人判断哪些项目值得投资，我们肯定不想把创意者、投资人和企业家的范围限定在那些循规蹈矩的人群，他们只希望由此获得政府发放给每个人的生活津贴，只想获得普通员工的工资收入，不愿意承担任何风险。一个国家不能通过这些途径挑选合适的创新者，由此选拔出来的人不会有动力为实现利润（而非乐趣或名声）做决策。如果不能给核心的创新人员提供恰当的利益分配安排，就无法保证创意的构思者、开发者和投资人获得良好的回报。因此，必须有某种社会制度奖励那些从事创新工作的人，根据他们的远见、洞察力和判断力的贡献（也就是取得的创新成果，而非单纯的投入时间的多少）论功行赏。下一章还将讨论社会主义的问题，如果把大部分资本投资（包括经济知识）的决策权都交给政府，社会能否有效运转？

假如我们认可这些经济自由对创新的重要性，那么可否得出结论：19世纪经济活力的迸发应该归功于自由的扩大。的确在史前时代，人们在小群体构成的社会中生活，今天很多完全由家庭自由做出的决策，在当时必须由群体一致通过，因为日常生活的相互依赖不会给个人行动留下很大的空间。然而，把最终实现的创新繁荣归功于自由的观点面临的挑战在于：不管是英国还是其他国家，直到现代经济诞生前（1815年前后）的较短酝酿期，大部分珍贵的自由权尚未完全形成。实际上，有文字记载的历史表明，财产权利可以追溯到创新大爆发之前的3 000年以上，在古巴比伦，公元前1760年左右公布的《汉

谟拉比法典》就针对确立个人财产权利，并保护财产所有者免受盗窃、欺诈和违约的侵害做出了法律规定。大约同时制定的犹太法律也奠定了普通法的基础，包括财产权利。古罗马制定了民法并对公民普及，他们的财产权利得到明确，政府无权没收其财产。该法律还支持合同约定，定义了私营企业的概念及其掌控财产的能力。这些法律原则在罗马帝国的广阔疆域内广泛执行。

然而在开启19世纪的腾飞前，保护私人财产的古老自由权利还是遭遇了中世纪的倒退时代。

> 在罗马帝国衰败之后，主要由于政府高层的腐败，罗马政权削弱导致法律的效力锐减……远距离贸易活动的风险大增，导致交易范围更加狭小……私人所有制被集体所有制替代。土地和其他资源更多地成为各地的修道院、封建村落和家庭农场的财产……它们在很大程度上追求自给自足。共同承担责任和对资源的共同控制替代了个人所有权……教会和封建体制像合作社一样运转……农场则是由家庭经营。 [6]

不过私人所有制从未消失，城市大量保留了对资源的私人所有制。随着城市远距离贸易的重要性逐步恢复，财产法的地位也有所上升。罗马法的一些元素在英国出现的普通法和欧洲大陆发展出的民法中被保留下来。在1804年的《拿破仑法典》中，法国的民法体系直接借鉴了罗马法的许多原则。因此，与私人所有权相关的经济自由在古代社会就已断断续续地出现，并在19世纪之后逐步扩大和规范化，包括在西方最现代化的国家。正如哈罗德·德姆塞茨所言，中世纪以后，“从身份走向契约，从集体所有走向个人所有的变化重新启动”。而且我们曾提到，直到19世纪中叶，财产所有权才扩大到奴隶和女性人群。

必须补充一点，与创新有关的一种财产权利直到19世纪前夕才受到法律的保护。专利权、版权和商标权的发展旨在保护知识财产。英国在1623年成为首个大量发布专利权的国家，对支付高额费用的“新发明项目”给予保护，为这一转变奠定了基础。美国的《专利法》所要求的保护成本低得多，导致专利申请大量增加。英国到19世纪也修改了法律体系，使专利申请和美国同样便利，但申请数量从未达到美国的水平。法国的专利制度是在1791年的革命时期创建的。如果从时间上看，我们可能认为专利是促进19世纪创新爆发的金钥匙，但经济学研究提供的支持比人们预想的要弱。实际上，大量的知识财产依然是被所有者私下控制，没有得到任何形式的法律保护。一家公司在产品和工艺上的长期改进，其中很多可能并没有被竞争对手或潜在对手发觉。一位信奉哈耶克主义的经济学家会说，大量的具体知识是被“现场”人员掌握，只有身处其中的人才能理解。即使一家公司的新工艺比较容易被竞争对手照搬，后者依然会担心，购买类似的设备开展竞争可能耗费巨额资本，难以弥补成本，因此未必会进行投资。例如在电影业，大部分利润是在影片上映后的前两周赚取的，其余是在一年之内赚取的，因此，后来的模仿片即使能够成功，也不会给原创者造成任何损失。新书或新剧作一炮走红后，很少会有其他出版商或戏剧公司能通过模仿和改进，夺取领先者在市场声誉和影响力方面的优势。当创新者确信可以把价格压到足够低，使潜在对手走投无路、自己却依旧有利可图时，他就无须担心其他人的模仿可能造成的损失。

要求政府提供财产权利保护和其他公共服务尽管会产生上述收益，但也导致国家权力的扩大，其程度是中世纪和商业时代无法比拟的。封建时代的君主和领主可以保证平民之间没有相互伤害，却难以保障他们不受国家权力的侵害。但在英格兰、苏格兰和美洲殖民地却出现了对这一权力的反抗，除了要求平民间彼此尊重的权利之外，他们还开始要求“对抗国王的权利”。

这种对抗国王的权利概念最早出现在《自由大宪章》中，1215年由英格兰的约翰王签署，1297年得到确认，1354年的法规又予以重申。国王需要根据法律和习俗进行统治，这个概念埋下了宪政的种子。不过这些伟大的原则也曾被统治者蔑视，没能阻止威廉二世对政治和经济地位弱小的农民征税，从而激起了罗宾汉的愤怒反抗。这项法案直到17世纪，经过斯图亚特王朝与议会的直接斗争才最终落实，引发了1688年的光荣革命，催生了1689年的《权利法案》。该法案最终废除了王室的一些特权，如暂停法律的执行、不经议会同意而征税以及干预法院事务。国法也被纳入“正当法律程序”，而正当法律程序意味着非经正常的裁决不得剥夺任何人的自由或财产。 [7]

人们普遍认为，宪法的进步推动了英国和后来的很多国家的法制建设。对商业利益和家庭利益的保护，防止被王室征用或被新法令剥夺（用其他人的利益犒赏他们自己的亲信），这些给企业家和投资人带来的信号是，在英国和类似国家开展企业经营或者创新活动有了更安全的环境。1787年的美国宪法中的合同条款也被视为法治精神的反映，对政治上的强势者和弱势者平等适用，成为防止政府以政治弱势群体的利益为代价讨好强势群体的有效的制度壁垒。

不过也有人怀疑，1689年的新权利法案的实施是否引发了翻天覆地的变化。在亚里士多德时期的古希腊及更早以前出现的犹太法中，就经常见到“应该由法律统治”、政府应该是“法律的仆人”的观点。1689年之后，又过了一个半世纪才迎来创新的爆发，这表明宪法的确立并不足以推动历史进程的飞跃，仅靠法律并不足以打通创新之路。“法治”概念中的某些元素也存在含糊之处，例如税法的每次修改是否都缺乏正义？哪些税收是对政治对手的剥夺？这些含糊之处意味着对保护民众不受政府侵害的自由也必须做细致的分析。

毫无疑问，这些自由权利对从商业经济到现代经济的进步是必要的，但创新的爆发并未发生在17世纪后期或18世纪，这难以使人相信

把自由权利汇总就足以产生现代经济。我们依然需要寻找足以点燃创新烈焰的火花，就像据说引发了1871年芝加哥大火的那头奶牛。我们可以考虑从后来形成的制度中搜寻，分析哪些制度有可能解释长期创新经济的产生，尤其是那些在19世纪20—50年代发展起来的制度。

事实上，的确有一批经济制度在现代经济诞生前后出现。某些重要制度的源头可追溯至商业时代甚至古代，但在19世纪中叶才进入成熟阶段。公司制度的发展就是这方面的例子。最古老也是最常见的商业组织形式是独资企业，由个人或者家庭经营。独资企业的建立和运营费用低，也不存在后来的组织中所有者可能面临的道德风险。对较大的业务来说，更好的商业组织形式是合伙制，合伙制可以开展资本要求超出普通独资企业承受能力的业务，还可以把有不同经营和投资背景的人的才能和知识结合起来。从古罗马时代开始，公司就被赋予了各种合法权利，例如以公司的名义开展业务。在19世纪早期的英国和美国，合伙制企业的产值明显超过其他任何商业组织形式，独资企业（或家族企业）居次席。不是所有合伙制企业都是小本经营，有些成长为“控股公司”，其总部由某些高级合伙人负责，若干分支机构则由其他合伙人经营。在美国，19世纪后期出现的“投资银行”就属于合伙制，合伙人把自己的全部财富作为风险赌注。

许多合伙制企业遇到的困难是，合伙人会陷入两难困境。如果合伙人的自由行动权较大，某些合伙人可能需要为其他合伙人的鲁莽行动或错误判断的后果承担连带责任。如果对合伙人的约束较多，他们又可能陷入谈判协商的琐碎事务，最后难以达成一致意见。由于这些缺陷的存在，我们不难发现，合伙人通常不易接纳充满复杂挑战和不确定性的高创新项目。还有，合伙制企业的规模扩张也会增大合伙人面临的危险。由于这些原因，对责任的恐惧必然会严重限制19世纪大多数合伙制企业的业务规模和范围。在其他因素已经给创新提供了良好条件的前提下，这会产生瓶颈。

最终，一种新式的商业组织开发出了强大的风险承担工具，至少从这个角度来看也是创新工具，这就是股份公司——现代意义上的公司。这种公司发行股票，股票持有者可能遭受的损失仅限于购买股票的成本。也就是说，股票持有者只承担有限责任，这对企业家来说可是件大好事，而政府一开始只允许获得特许权的公司获得这样的制度优待。在16世纪和17世纪，英国政府和荷兰政府给几家从事贸易、拓荒和殖民的公私合作项目的股份公司发放了特许权，如东印度公司、哈得孙湾公司以及臭名昭著的密西西比公司和南海公司。在重商主义处于顶峰的时代，英国约50%的出口收入来自几家特许公司。到18世纪，英国开始给从事其他产业（尤其是保险、修运河和酿烈酒）的公司发放特许权，造就了有利于企业所有者和政府的准垄断企业。但这些垄断企业不具有很强的创新性，股份公司对投资人失去了吸引力。在南海泡沫事件和后来的丑闻之后，投资人对购买股份非常警惕。于是资本的成本大幅上涨，使股份公司难以支撑新扩张或激烈变革。同时，大多数公司，包括博尔顿－瓦特联合公司（Boulton & Watt）以及韦奇伍德（Wedgwood），都看到了特许权的缺陷：获得特许的成本很高，过程烦琐，股份公司的利润适用最高档的所得税，特许权伴随着监管，特许权还有可能被随意修改。而在美国，政府特许权则被继续限定在“公共工程”中，如运河修建商、大学和慈善机构的相关行为。

不过就在现代经济到来的前夕或同时，美国和英国的股份公司制度发生了巨大的变化。1788年的美国宪法中的合同条款禁止任何州的法律追溯损害合同权利，不过特许权显然不属于“合同”的范畴。但是到1819年，在审理达特茅斯学院诉伍德沃德案时，最高法院裁决所有公司都享有同等权利，包括保护其章程不因各州的新法律而改写的权利。19世纪30年代，一个接一个州出现了对商业公司放松限制的情况，如马萨诸塞州议会停止对公共工程实施特许权的做法，康涅狄格州允许在没有特许权的情况下组建公司。在英国，议会对发放大量的铁路特许权也感到不耐烦，通过了1844年的《股份公司法》，允许仅

通过注册成立公司，不过当时还不允许有限责任，直到1856年的《股份公司法》才实现。法国在1863年、德国在1870年也实现了同样的进步。[8]

于是在西方世界，一种新事物被释放出来，它出现得太晚，很难称得上是19世纪20年代兴起的现代经济的起源，但对于推动工业时代的众多伟大创新而言则适逢其会，从19世纪四五十年代到20世纪10—30年代甚至20世纪60年代都在发挥作用。亚当·斯密曾批评股份公司在激励设计上的缺陷，他正确地指出了股份公司不够重视成本和过分关注短期利益的弊端，不过受到传统视角局限的斯密也有忽略的地方，那就是公司是为一个或少数几个大股东的核心利益服务，可以深入未知领域去冒险，招募各种人才，并能在很长时间内承受亏损。这样一来，只要能找到通过分散投资共同承受风险的股东，公司就有希望取得重大的创新成就。股东可以长期持有股份，或者将其出售给愿意持有的人，并在很远的未来实现收益。由此取得的创新成就给投资人和社会带来的收益，完全可能超过公司在浪费和管理上面的不起眼的缺陷。

约翰·斯图尔特·穆勒也有类似的看法，他观察到有限责任制度有助于克服创立新公司的一项重要障碍——对穷人来说尤其突出的障碍。[9] 这是非常令人瞩目的一点，尤其是在穆勒生活的年代，有限责任得到认可也只有二三十年的历史。当代社会的公司是否还具有这个优势，还存在疑问。已故的《金融时报》（*Financial Times*）的经济分析师彼得·马丁曾提到，公司应该在设立20年后关闭。

还有一项新兴的制度是破产制度。在美国，直到1833年，普遍的做法还是将无法偿还债务的人关押起来，此后联邦关押制度被废除。这一符合人道的进步的好处颇多，其中之一是，当人们开始创业时，他们不需要担心由于运气不佳或决策失误把自己送进监狱。当然，欺诈依然存在，甚至有所增加。在1836年一幅描绘纽约金融区核心的自

由街的版画中，画上的9家公司中有4家在随后的5年内破产。[10] 1841年、1867年和1898年的《破产法》进一步放松了对破产的惩罚，允许自愿破产和通过联邦破产法院处理债务。在英国，维多利亚时代对破产的惩罚从流放和死刑减轻到监禁，尽管牢狱生活也并不好过。狄更斯的作品里就反复出现这样的场景，甚至他的父亲也曾因债务问题被关押在伦敦的马夏尔西监狱。而1856年的法律则规定，登记为有限责任的企业主不再面临此类惩罚。然后是1869年的《债务人法》，废除了因债务问题而被监禁的处罚条款，允许独资企业、合伙制企业和所有个人申请破产。这当然有益于鼓励创新。

最后，在各种经济制度中，兴起了着重为产业项目和新企业早期发展融资的金融机构。信贷机构和其他很多类型的金融机构都可以追溯到具有创新精神的古巴比伦时代。富有的地主和寺庙给独资企业和合伙制企业提供资金，为其生产或贸易服务，以其耕地、住房、奴隶、妻妾和子女作为抵押。在中世纪，有些家庭创立了以此为主业的银行，其中最著名的是德国的福格尔家族和意大利佛罗伦萨的美第奇家族，它们给国王和大公提供贷款，享誉欧洲。进入18世纪后，出现了伦敦的巴林家族，罗斯柴尔德家族的5个儿子则分别在法兰克福、伦敦、巴黎、维也纳和那不勒斯建立了自己的银行产业链。巴林家族为各国政府提供贷款，如路易斯安那购地案；罗斯柴尔德家族则以贷款支持了英国同拿破仑的战争。这些家族也都参与贸易银行业务，但很难在这些贸易银行业务中看到能视为给创新时代铺平道路的新迹象。

美国的银行业在19世纪早期有过一些基本的教训。这些银行通常被视为不稳定的根源，拖了企业家和经济发展的后腿，未能实现古典经济学理论所赞美的资本流动性，没有像欧洲发展出来的混业经营的银行那样推动经济的发展。美国的体系中存在两种类型的银行：其一是商业银行，由州政府颁发执照，可以吸收存款、发放票据、为生产和商业融资；其二是私人银行，不能发放票据或吸收存款，只能依靠自有资本开展业务。两类银行都兴盛起来，私人银行吸引了很多外国

资本，逐步发展为投资银行，为金融投资项目提供贷款。美国的体系十分复杂和微妙，不能很快下结论。不过最近的思考和研究指出，这些银行很适合为当地的企业家和发展提供服务，虽然谈不上完美，但还是起到了促进而非阻碍作用。这些银行主要在自己熟悉的区域开展业务，对变幻莫测的机遇能做出最快速的反应，它们的规则是熟悉自己的客户，并对借款人进行监督。

> 经济发展要想持续，必须成立和发展制造企业……要想快速增长，制造业必须能得到资金支持，尤其是银行贷款……银行家（他们本身通常也是商人）通常愿意借钱给熟悉的企业和企业家，也就是周围的商业人士。[11]

在了解这些背景后，美国和英国缺乏混业经营的银行的缺陷就显得不是那么严重了，法国和德国从混业经营的银行的发展中能得到哪些好处这里暂不讨论。

政治制度：代议制民主

政治制度在现代经济的兴起中发挥了显著作用，其中一项是代议制民主，其兴起的时间与现代经济出现的时间非常接近。现代民主制度与现代经济的同步现象至少具有一定的启发意义。

在大多数国家，国会的席位在整个商业经济时代依然被贵族和土地领主们把持，他们当时对法律的操控已毫无经济上的正当性可言，主要是受狭隘的私人利益驱使。到18世纪，代议制民主（至少是更具代表性的民主体制）的观念吸引了美国人和欧洲人的普遍关注，这在很大程度上反映了城市工薪阶层和商业人士对平等代表权越来越强烈的要求。1776年，美国《独立宣言》宣布人民拥有自我治理的权利，

不受任何国王和贵族的约束，当然这种愿景直到大约90年后随着奴隶制的废除才完全实现。1789年的法国大革命为欧洲吹响了建立民主制度的号角。1791年的波兰－立陶宛联邦宪法要求民众和贵族享有同样的政治平等权利。有的历史学家说，凡尔赛宫使法国的领主们不去关心如何改进治理，其结果是，只有当国家失控之后，创新才最终出现。

代议制民主其实会给经济发展造成某些负面风险，这种制度比君主继承制更容易短视，并可能出现多数派主导的暴政，需要用宪法对此进行限制。代议制民主使一些家境贫寒的人能进入政府，他们比贵族参政者更容易被贿赂。但总体而言，这种政治制度有利于鼓励创新。

很久以来，人们已认识到人民的自治权通常有助于实现经济繁荣。有理由相信，自治权能给经济活力的焕发创造有利条件。例如，代议制民主可以促进某些经济制度和经济政策的制定，而独裁者通常会拒绝或镇压。民主政权会为了中下层民众的利益而推动某些公共部门的建设，如鼓励商业活动和促进公共教育，从而保护和培养个人的主动性。创新高度依赖草根阶层的灵感、探索和实验，完全可能受益于民主制度的这一特征。相反，独裁政治更容易利用公共部门为独裁者自身的利益服务，如增强国家权力或增添光环。当然事情的另一面是，民主也可能导致议会中的投票交易，为社会上代表各个阶层的特殊利益集团服务，其结果会导致公共部门过度膨胀，给创新造成弊大于利的结果。但这种情况在19世纪还不易发生，除法国外，其他国家的政府部门的规模都非常小。

代议制民主会很自然地支持现代经济所需要的各种制度和文化，而独裁政体则不那么情愿。如果政府通过立法确立了保护经济活动运行的制度，尽管还存在各种不确定性、变化、运气、盈亏不定等，有潜力的企业家和创新者的信心还是会得到增强，至少相信自己的公司

不再会被某些政府部门或社会团体敲诈，不会受到债权人或员工在合同订立后违约的威胁，以及被暴徒们打砸工厂、商店而得不到警察保护的威胁。这样说的根据是，如果一项制度是由代表各方利益的投票人共同制定的，那以后由于观念改变而被废除的可能性比较小，而独裁者因想法改变而修订政策的可能性要大得多。这种情况也符合统计学理论中著名的大数法则。

这一观点涉及的议题是，法治能否有值得依赖的足够的稳健性？人们普遍认为，独裁者只有在符合其自身需要时才会选择法治，即使是《大宪章》这样的宪法也无法保证法律不会被国王用各种手段进行规避。民主议会也会修改或者增补法律，以规避原来的法则。但上述讨论表明，与独裁者不同，广泛和多样性的民主建立的立法机构不太容易违反或规避现有法律。可以认为，“民治”增强了“法治”的可靠性。

民主的另一个方面同样有利于创新。法国人托克维尔在1835年穿越美国的旅途中发现，自治有助于培养商业生活中的自立和自我实现精神。美国人在自治中获得了宝贵的经验（从参与市政会议到担任公务员职务），这些经验有助于他们进行合同谈判、与雇员共同开展工作，以及拟订建立新企业所需的合同。按照同样的逻辑，美国人在经济生活中较为自立的经验也给他们提供了进行政治自治所需的技能，如自信和社交能力。在托克维尔的理论中，自愿结社是美国“伟大的免费学校”，这在当时的欧洲并不多见。

民主还有一个特征对现代经济的出现非常重要。与独裁制相比，代议制民主是一种能让各种声音都得到表达和关注的制度，政治家要想获得选票，就必须迎合选民。独裁制度则容易忽视很多社会需求，尤其是新出现的需求。因此，在现代社会萌芽的几十年时间里，代议制民主更容易对社会出现的新制度需求做出反应。

如果承认民主制度的政府组织形式对发挥创新活力有利，那么还需要回答一个历史问题：代议制民主是不是在恰当的时间和地点开始运转，从而让各个国家的经济活力得以焕发？英国、美国、比利时、法国和德国的现代经济是在代议制民主建立后发展起来的，还是在其之前？英国古老的国会在1688年的“光荣革命”后成为新财富和新城市的代表，1832年的《改革法案》把下议院的投票权扩大到没有财产资格证明的男性，并增加了城市的代表席位。在美国，1788年宪法所设立的众议院和参议院的代表性都远高于英国的两院：投票权对所有具备财产资格的男性开放，约占成年男性人口的1/3~1/2，而且不限定是否为美国公民。美国的选举权此后逐步扩大，到1812年扩大到没有财产的男性，1870年扩大到非白人男性，1920年又扩大到女性。民主和经济活力出现在法国的时间更晚，法国大革命后并没有形成民主制度，而是建立了拿破仑王朝，1815年君主制复辟，直到1830年革命，之后到1848年是路易·菲利普的统治。明确男性拥有普选权的民主制度直到1848年革命后才建立。经济发展也与之类似，在拿破仑之后出现了少量创新和一定程度的繁荣，并在路易·菲利普统治期间逐步壮大，但直到19世纪下半叶，法国才真正出现了生产率起飞和相对活跃的创新。比利时的情况同样比较曲折，其民主也经历了漫长的等待：1815年前被拿破仑执政的法国控制，之后直到1830年又被荷兰统治，然后通过革命建立了议会民主制。比利时创新活动的兴起似乎早于民主制度，但直到民主体制替代外国统治后才获得了更好的表现。其实早在1830年之前，比利时人在讲法语的瓦隆地区所表现出来的采矿和冶铁方面的进步就超过了法国的任何地区。1830年之后，比利时的创新活动继续前进，特别是橡胶工业的形成，直到1914年，比利时一直是世界工业化的领先国家。德国则是例外，在整个19世纪，除了最基层以外，民主建设鲜有成就，但创新活动却在19世纪下半叶风生水起。这个事实使我们得出结论：如果有民主制度，德国人可能做得更好，而大多数先进国家的社会结构则使它们必须依靠民主制度支持创新。不管怎样，我们能得到的合理推论并不是现代民主制度带来了现

代经济，或者现代经济确立了现代民主制度，而是它们都源自同样的价值观和信仰、源自同样的文化。

经济文化：差异和改变

什么是现代经济？从以上视角来看，现代经济的特性是给商业创意的构思、开发和推广提供回报，包括物质回报和精神体验，从而鼓励人们对资源的利用进行创新探索。从本章的角度来看，任何社会的经济都在一定的制度和文化背景中运转，这种文化是社会传承的生活态度和信仰。当然，不是所有的社会成员都继承了同样的文化，文化也不包括国家的经济政策或任何道德哲学的内容。因此我们可以认为，一个经济体包含了经济制度、经济文化或其他方面的文化。经济文化是对产业和经济事务的态度和信仰，某种类型的经济要正常运转，必须有某种作为支撑的文化。不过，并不是所有行为都属于“文化”，很多行为可能是结果而非原因。

在历史学家们（多数是20世纪的学者）试图解释现代经济在19世纪的起飞和繁盛前，18世纪的某些杰出人士就开始思考引人注目的商业经济在16世纪和17世纪崛起的原因。亚当·斯密解释了对英国商业的崛起：侵略性、掠夺性的政府被终结，促进了“货车和交易”的兴起，商人们不断地追求更好的价格。人们因财富所有权而产生了更强烈的安全感，养成了节俭储蓄的习惯。同时，随着财富的积累，贸易规模也在增大。于是在商业时代，物质主义流行起来。不过斯密看到的对物质财富的需求是普遍和长期现象，并不是商业时代或英国特有的，因此它并不是促进发展的原始动力。他在《国富论》中写道：“推动我们储蓄的是改善处境的愿望，这种愿望与生俱来，在我们进入坟墓前从不离开。”马克思当然也认为对商品和财富的“拜物教”并不是商业经济兴起的原因，他说过这只是一种结果。商业经济也展现出其他一些行为特征：保持诚实、尊重法律、兑现承诺、交换好

处，以及其他所有与信任有关的商业道德等。然而大卫·休谟和亚当·斯密都不认为这种资产阶级的可贵品质是商业经济发展背后的动力。休谟在1740年的《人性论》中提出，这些商业行为准则源自人们的利益，包括声誉给予他们的利益。此观点对如今的经济学家们来说应该并不陌生。斯密在1763年的《法学讲稿》中说，商誉对商人们的好处是其带来的利润，而不是自豪感；在1776年的《国富论》中，他则把商业道德视为商业经济发展的结果，而非先决条件。

我们的关注点是现代经济的起源，而非商业经济。这里的核心观点是，即使如韦伯所说，努力、储蓄和财富的增加是文化转变（崇尚勤奋、节俭和资产阶级身份）的结果，我们也很难理解这一文化转变如何激发现代经济在19世纪取得空前的成就，因为增加工作时间、提高储蓄率以及尊重法律和契约都是在17世纪和18世纪早期就已经出现并被斯密和休谟观察到的现象。如果新兴现代经济国家的工作时长和储蓄率达到了更高的水平，那我们有理由认为这是由快速的经济增长和较大的投资需求引起的，是现代经济活力得以充分发挥的结果。但目前我们最多可以认为资产阶级道德是现代经济发展的必要或者支持条件，与它们对之前的商业经济发挥的支持作用一样。

不过，还有另外一些重要的文化变迁可被视为现代经济出现的原因。很明显，西方国家（其中有些国家更突出）最后形成了一种社会风气或者精神，其中各种精神要素结合起来，最终为现代经济特有的经济活力提供了原动力。这种社会风气的形成是人文主义精神的一部分，而人文主义的范畴更宽泛。当这种风气被某个国家、地区和城市的足够数量的民众接受后，就促进了现代经济的诞生。很自然，这种新思潮或新文化的很多元素在数世纪前就已经出现，其他一些要素则产生得晚一些。这种社会风气可恰如其分地命名为“现代主义”。

在今天的语境中，“现代”的定义是人们所熟悉的：现代女性、现代城市、现代生活，非传统的、新奇的、具有破坏性和颠覆性的

“现代”。现代社会的内部时刻发生着变革，现代经济参与者的新观念则是变革的主要来源。保罗·约翰逊在《现代的诞生》（*Birth of The Modern*）中提出，首批现代社会发端于1815年。但根据雅克·巴尔赞在《从黎明到衰落》（*From Dawn to Decadence*）中对“现代”的广泛考察，现代思想起源于1500年前后。我们今天理所当然地归类于“现代主义”的某些思想在古代社会就已存在，但并未得到广泛传播，有些曾在中世纪受到压制。

在西方国家，现代价值观（态度和信仰）在今天已成为主流，但各国的程度差异很大。现代价值观包括为自己着想、为自己工作、自我实现，还包括对待他人的态度，例如准备接受他人带来的或他人期望的变革、愿意和他人一起工作、愿意与他人对比及竞争，以及愿意采取主动态度、争当先行者。（这些文化要素对商业经济时代的生产、贸易和积累来说并不是必要的。[12] 如前文所述，从斯密到年轻时的马克思都抱怨说，商业经济并不包容他们主张的这些文化要素。）其他现代主义生活态度还包括创造、探索和实验的愿望，欢迎需要克服的障碍，愿意进行智力上的参与，以及希望获得尊重和发布指令等。在这些愿望背后是一种深层的需要：进行自己的判断，根据自己的观察采取行动，发挥自己的想象力等。这种态度并不代表喜欢风险、喜欢通过投硬币赌运气，而是代表一种探索精神，将走向未知的、具有不确定性的旅程视为宝贵的经历，而不是负担。自我发现和自我发展是活力主义的重要价值观。[13]

现代主义信仰则包括是非标准的独特观念：要获得更重要的职位，必须与他人竞争才具有正当性；更高的生产率和更大的责任意味着更多的回报，这具有正当性；由承担责任的人发布指令并由他们对结果负责的正当性；提出新创意的正当权利；设计新的做事办法和找到新事情做的正当权利等。所有这些都与传统主义对服务、义务、家庭和社会和谐等领域的看法形成鲜明对比。

这种新思潮的最初迹象出现在文艺复兴时期。在中世纪，人们注意到参与社会事务可能获得丰厚的回报（不仅是对君主而言），注意到并不是所有事情都是已知的，注意到人类的想象力可以发掘出从未探索到的更多知识。处于文艺复兴运动核心的人文主义者乔瓦尼·皮科·德拉·米兰多拉（1463—1494）借助他从小就熟悉的宗教概念提出，如果人类是上帝按照自己的样子创造的，那他们必然在一定程度上秉承了上帝的创造力。在米开朗基罗的丧礼致辞中，米兰多拉说，人类好比雕塑家，必须从大自然赋予的材料中塑造出自己的形象。就这样，米兰多拉描述了“个人主义者”的形象——人们必须塑造自己的发展轨迹。[14] 颇具影响力的人文主义者德西德里乌斯·伊拉斯谟（1466—1536）说“追求不朽的愿望、新抱负的加速出现和对无尽可能的联想，导致了个人空间的扩张”，他将这些归功于“基督教精神”。[15] 马丁·路德（1483—1546）要求罗马教廷的成员根据“基督教自由”的精神自己阅读和解释《圣经》，是将人们从无效和失常的政府控制中解放出来的标志。

地理大发现时代是另一个成长时期。一股深刻的活力精神在短短70年的时间里从意大利横扫法国、西班牙和英国。活力主义是对伟大航海家们的英雄主义精神的反映，还是说这些探索之旅其实是新活力主义的另一种表达形式，这其实无关紧要。出生于1500年的伟大雕塑家本韦努托·切利尼在其自传中把自己描述为一位无拘无束、追求探索的艺术创新者，醉心于成功和作品的被解放的自由主义者。出生于1509年的约翰·加尔文称赞人们从事的职业是在扩展上帝的工作。出生于1533年的蒙田在《随笔集》（*Essais* ）中详细记录他本人的内心生活，描写他称为“成为”的个人成长经历。生于1547年的塞万提斯·萨维德拉则在《堂吉诃德》中讲述了骑士和仆人桑丘的故事，他们被困在一个缺乏挑战的地方，只能从幻觉中寻找充实生活的活力。生于1564年的威廉·莎士比亚则在《哈姆雷特》和《李尔王》中描述超越现实生活的主角的内心斗争和勇气。

另一个改变标志是1550—1700年出现的名为科学革命的探索浪潮，它证明可以依靠观察和推理发现大自然的运转规律，例如威廉·哈维提出的有关血液循环的理论。人们从中得到的启示是，通过研究和思考可以发现事物的运转规律，并调整事物的运转。

18世纪的启蒙运动代表了下一个发展阶段。当时的哲学家和政治经济学家看到商业经济中敢于冒险的商人们积累了巨额财富，认识到创新活动具有个人意义和社会价值。法国对企业家采取完全欢迎的态度，哲学家孔多塞认为，企业家们对生产率的贡献比政治寻租者的行为高尚。让－巴蒂斯特·萨伊称赞企业家在追求更高回报的过程中经常会带动经济创新。伏尔泰热情称颂个人奋斗和经济独立的生活方式，而不是安于传统和随波逐流，其代表就是1759年的作品《老实人》（*Candide*），他说“我们必须打理好自己的花园”。[16] 在美国，托马斯·杰斐逊等人倡导通过小企业主参与草根阶层的创业活动，让经济生活的参与者都积极“追求幸福”。此类思想带来的必然推论是，广泛的个人创业将改变世界的面貌。这一过程并不意味着世界将变得完美无缺，也不代表着不会犯错误，只是说社会可以逐步消除某些缺陷，培养某些方面的能力。从这些角度来说，人文主义及其活力主义分支在当时已成为西方国家的核心信仰的组成部分。

启蒙运动还首次揭示了对创造性来自何处的认识。第一位现代哲学家休谟观察到，想象力是所有类型的知识取得进步的关键。在1748年的《人类理解研究》（*An Enquiry Concerning Human Understanding*）中，休谟解释说，新知识并不是来自对世界的单纯观察和现有知识，人类的知识从来不是完全封闭的系统，可以靠原创性取得突破。新知识的起源是对还没有深入研究的体系如何运转展开想象，这样的想象有可能是新资料触发的，但并不一定依赖新资料。后来到哈耶克才指出，如果没有对这些观察和思想的足够熟悉，也很难产生新的想象。

启蒙运动还产生了其他非常重要的影响，但这方面的人物很少，其中表达得最巧妙而简洁的人莫过于托马斯·杰斐逊。借助其不朽名言——“生命、自由和追求幸福”，杰斐逊给当代美国人灌输了两个观念。第一个观念是，每个人都有寻求自我实现的正当权利。这样的观念在当时并不广为人知，同过去的传统甚至完全相反，因为传统上认为生命应该奉献给他人，包括家庭、教会和国家等。奉献的过程当然也会使人产生幸福感，但杰斐逊所强调的是人的成长之旅。他认为美国充满了各种生活必需品和安逸品，因此“追求”必然意味着更高的层次。第二个观念则是一种存在主义思想——现实生活只能通过个人的努力实现，这一思想后来又被索伦·克尔凯郭尔和弗里德里希·尼采深入阐述。其含义是，我们最终或许能找到“幸福”，也或许找不到，但我们仍需要“追求”它。这两个观念浓缩了我们常说的现代主义，它们与传统社会的个人服从于群体的观念对立。

这些革命性的观念改变了生活的整个面貌，对此今天没有人表示怀疑。在启蒙运动后，某些欧洲国家对知识的巨大进步的浮士德式可能性感到兴奋不安。农业和非农业的商业人士逐渐注意到自己身上被激发的创造力，其政治代言人可以鼓吹建立一种有助于发挥创造力和洞察力的新经济。活力主义成为现代经济的火花，成为其不竭活力的长生灵药。在19世纪的现代经济中，参与者表现出了强烈的信心，憧憬创新的威力及其成功回报。人类历史上首次出现了对新工艺、新产品的激动人心的广泛参与，并分享由此实现的收入增长。在英国，越来越多的人被卷入主要集中在城市的快速发展的新企业。美国的企业也一派欣欣向荣的景象，托克维尔于1831—1832年游历美国时就观察到了这样的自信和决心。“美国的边疆”（不断拓展的西部定居点的边缘）可以被视为工艺和产品进步的象征。

不过，托克维尔确实也怀疑美国出现的是不是一种新的活力主义，但即便是也和法国的情形有所不同。

> 在占据我头脑的各种思考中，有两点尤其突出，首先是美国人是世界上最幸福的人民之一，其次是美国的巨大繁荣主要不是源自其个性和品质，或者比其他国家优越的政府制度，而是其独特的自然条件……每个人都在工作，但这里的矿脉是如此富饶，使所有劳动者都能很快获得实现满足的必要资源……支持繁荣的是永不停歇的精神，财富是常见的诱惑之源……如果我没有判断错的话，大西洋两岸的人并没有显著差异，只是所处的位置不同而已。[17]

在几乎两个世纪之后的今天，托克维尔的观点显得与事实完全相左。在19世纪上半叶，我们还可以把美国经济的喧嚣和驱动归因于某些特殊条件，特别是有大片荒地可以开发的机遇。到19世纪末，美国的荒地几乎开发殆尽，而实验、探索和创造的推动力在整个20世纪都没有完全停止。如果说美国人是因为进入了“伊甸园”而成为世界上“最幸福”的人群之一，那他们在1920年步入城市化进程之后，就可以说已经失去天堂了。

托克维尔的重大失误还在于，他认为（至少对西方国家来说）各国的经济文化基本上相同。今天我们拥有很多托克维尔不知道的资料证据，例如对态度和信仰的研究显示，大洋两岸和各个国家的人是存在“差异”的。世界价值观调查的数据就表明，不但个人之间存在态度和信仰的差异，各国的普遍态度和信仰或者说平均数之间也存在差异，其中许多差异是系统性的，不是简单的随机因素干扰或者偶然事件的冲击造成的后续影响，很难想象这种差异在托克维尔的时代会有什么不同。如果活力主义高涨的19世纪表现出了与16世纪甚至18世纪不同的特征，不太可能是因为所有国家的普遍态度和信仰都同步发生了改变。有的国家紧随文艺复兴和启蒙运动带来的新价值观的步伐，发展显然快于其他国家。

最后，托克维尔还有一个错误，他认为美国的某些“独有价值观”（我们先不管与法国的价值观是否相同）对其19世纪30年代的巨大发展的推动作用不及其他因素（如制度）——美国当时的大发展要快于欧洲和其历史发展速度。但最近开展的对当时的生活态度调查数据的研究表明，经济文化因素对美国的经济表现确实发挥了作用：影响到生产率、失业率以及工作满意度和幸福程度。各个国家在这些指标上的差异对经济发展结果产生了非常重要的影响，就是在西方各领先国家之间也存在巨大差异。这些将在第八章展开讨论。[18]

家庭调查所报告的对工作和职业的态度，有些可以解读为活力主义的某些方面的反映：对新观念的欢迎、工作的重要性、对工作的自由和主动性的要求、追随先进的意愿、对竞争的接受以及对成功的渴望等。有必要指出，这些态度中大约有一半对解释国家之间在经济发展指标上的差异具有显著影响。当然，发展指标很多，只有最恰当的因素才能充分解释所有发展指标上的差异。与此相对应，在近来的两项研究中，态度调查中发现的各种态度被划分为几个群组。总体来看，活力主义这个态度群组对于解释各国之间经济发展指标的差异最具说服力，其次是反映消费主义或物质主义的态度群组。反映传统态度的群组（测算社会信任度）同样重要，此外还有反映自立程度的群组。

剩下的问题是，经济制度的差异能否对经济发展的表现产生可比的影响。最近的两项研究表明，一个国家的大多数经济制度（暂不考虑政治制度）无助于我们目前对各国经济发展排名的解释。在解释各个国家的排名原因时，似乎仅用文化类的指标就能得到很好的结果，因为经济制度都是经济文化的表现形式。但有个例外，即经济制度所允许的“经济自由”度很关键，包括投资、创新、竞争和产业进入的自由等。[19]

我们以上利用很短的篇幅进行了广泛的讨论，这里对主要观点做个小结：与活力主义不同，对财富的追求并不是与现代经济几乎同时兴起的新文化潮流的要素。我们只能说，在中世纪的黑暗年代，财富曾被视为不洁之物。在商业经济时代之后，追求财富以及从中获得愉悦才被社会接受，并鼓励商人们不断扩张市场、承担更大的风险。但对现代经济的勃兴来说，还需要有财富积累之外的、对生活的更多可能性的新感觉，并要求建立相应的经济和政治制度。

缺失的拼图：人口和城市

本章讲述了某些国家如何建立起对本土创新至关重要的文化和制度。有充分的理由表明，这些国家的经济自由权利扩大、活力主义文化兴起和民主制度发展是现代经济崛起道路上的里程碑。如果没有公司制的引入，特别是具有争议的有限责任制的股份公司，现代社会很可能不会取得那么显著的进步。更广泛地说，如果没有各种制度和政策为人们提供更大的经济空间，现代社会也无法立足。

不过这些论述还有所遗漏：为什么与相邻的19世纪（尤其是前25年的频繁战争之后的时期）相比，整个18世纪的创新显得微不足道？答案可能是，进入19世纪后，某些因素增强或放大了创新带来的微弱冲击，充分发挥了在18世纪后25年已经达到较高水平的民主制和活力主义的潜力。但产生这些放大效应的因素到底是什么，经济史学家们似乎还没有找到。为什么创新出现的时间在英国、美国和比利时要早于法国和德国？我们无须借助托克维尔关于各国文化背景相近的观点也可以猜到，如果上述讨论的各种影响因素（包括公司、民主、活力主义和经济自由）在各国具有不同的强度，能否完全或部分解释法国和德国的发展相对落后于其他国家的现象。

一旦我们想到这个被遗漏的因素就会恍然大悟，那就是人口密度，特别是一个国家（除偏远地区以外）的劳动适龄人口。如果参与思考的头脑太少，一个国家的文化和制度再好，也很难促成大量的创新。有人会问，为什么冰岛虽然人口稀少，却并不贫穷落后？答案在于他们对英语和斯堪的纳维亚语的熟悉实际上已使该国融入了美国和欧洲的大经济体中。如果人口较多，又受到活力主义精神的激励，加上民主制度对政府权力的限制带来的鼓舞，即使平均每个人可以产生的创意数量不变，新创意的总量也肯定会增加。此外，如果新产品和新工艺不是只为开发者个人服务，而是扩散到整个国家，那必将促进创新的增加：各公司开发的新产品将随着人口数量的增加而增加。在同质性较高的国家，如果以必要的制度和文化为基础，参与构思、开发、推广和尝试新创意的人数越多，人均的自主创新期望数量就越大。那么有人会问，中国的人口远超过英国和美国，为什么在19世纪或者更早时期没有产生多少创新成果？爱尔兰经济学家理查德·坎蒂隆在1755年的研究中指出，在18世纪的中国城市里有着数量众多的企业家，但严重缺乏开发自主创新或外来创新所需要的经济制度和经济文化。如果西方国家在今天的人均创新率高于100年前，那主要是因为有更多的人参与创新活动，并不表明给定数量的任何小群体能创造更多的新产品和新工艺。[20]

人口增加的好处不但包括创新数量的增加以及能够被更多人利用，还在于在新观念和新产品冲击一个国家时，人口密度越大，创新在经济中传播的速度就越快，好比人口规模越大，疾病的传播速度越快、距离也越远。思想的传播与疾病的传播非常相似，人越多，受感染者越多。而且更多的人意味着更大的市场，甲壳虫乐队可以在汉堡这个足够大的城市演出1 000场，但在利物浦就做不到。

有了足够的人口就能形成城市，仅仅依靠聚集效应，大家集中到一起会产生各方面的好处。人口继续增加还会催生第二座城市，如果土地不能成正比地扩大，随着人口的增加，城市不但会扩大规模，而

且数量也会越来越多。我们现在很清楚，除了在较大空间内聚集头脑和增加密度外，城市还能带来某些特殊的好处。城市经济学家简·雅各布斯在面对纽约市的规划巨头罗伯特·摩西的推土机时，提出了下面这些深刻的思想：

> 人们聚集到城市这种规模大和密度高的地方来应该是件积极的事情……他们的存在本身就说明了问题。
>
> 大城市是多样性的天然创造者，是新企业和各种新思想的孵化器。大城市还是数量众多、业务广泛的小企业的天然的经济庇护所……依靠其他各种类型的企业，它们进一步增强了经济多样性，这是我们需要牢记的最重要的一点。城市的多样性本身就容纳和激发了更多的多样性……如果没有城市，这些小企业不可能继续存在……城市带来的多样性的基础在于，城市中有大量的人紧密地聚集在一起，其中又存在那么多不同的品味、技能、需求、供给和奇怪的念头。[21]

塞缪尔·约翰逊评论说“厌倦伦敦就意味着厌倦生活”，这说明只有在城市里才能发挥创造力。不过雅各布斯的观点更进一步，指出只有城市才能孕育新的多样性和原创性，从而产生创新的可能。

历史上的人口数据对此能提供什么启示？它们能否支持以上论点，即人口增加如何积极影响新创意的产生和交流？它们能否帮助解答上述疑问，即为什么英国、比利时和美国的创新直到18世纪的最后25年依然十分贫乏，完全无法与19世纪中叶的创新热潮相提并论？人口规模的数据非常贫乏，我们只找到三个参考年份：从1700年到1820年再到1870年，西方国家（西欧及其衍生国家）在这三个时点的人口总数分别是8 300万、1.44亿和2.08亿。相比之下，西方国家在1600—1700年的人口增长慢得多。人口的迅速增加对英国有巨大的促进作用：从850万增长到2 100万，再到3 150万。美国在此期间更是成为西

方世界人口最多的国家，从100万增加到1 000万，再到4 000万。比利时的人口增幅超过100%，从200万到350万，再到500万。德国的起步较慢，但后来的总增幅也超过100%，从1 500万到2 500万，再到3 900万。法国的人口增幅不及100%，从2 150万到3 100万，再到3 850万。

同样令人印象深刻的是19世纪的城市发展。当时人口超过10万人的城市已经算规模较大的，以这个级别为例，选择的对比时点分别是1800年左右与1846—1851年。在这段时间，英国的大城市从1个增加到9个，美国从0增加到6个，比利时从0增加到2个，普鲁士也从0增加到2个，法国则从3个增加到5个。[22]

社会发展的历史不是绝对可预测的，但我们有理由相信，即使与本章的分析完全相反，促进19世纪创新发展的各种文化和制度在18世纪都已成型，也没有足够多的人构思足够多的新创意，创新的起飞必须等西方国家的人口达到某个关键规模才能实现。[23]

第一部分小结

卡尔·马克思和马克斯·韦伯都写过世界近代史，他们观察到1600年后的西方国家出现了封建领地之外的商人财富的积累，并由此产生了资本家。这些人建立了庞大的工厂，在越来越多的城市人口中雇用工人。封建领主也很快把以前分配给农奴的部分农产品销售到城市里，这种相互运动成为把劳动力从农场推向城市的另一种历史动力。以上是对工业化的描述，而不是一种因果分析。不管在农村是否存在封建社会的体制，随着18世纪早期人口的迅速增加，城镇、城市、商店和工厂都蓬勃发展起来。

马克思和韦伯对于工业化后果的分析也并不是特别高明，他们认为当时的工业化是现代化的第一阶段，对此抱有复杂的感情。马克思

宣称，尽管生产效率和资本存量在提高，工资却呈现下降趋势。但这个曾经是工人运动坚定信念的说法已悄然退出舞台，多项研究发现，工资水平在18世纪并没有下降，在19世纪更是快速提高，并延续到20世纪。马克思本人在1848年与恩格斯合著的《共产党宣言》中也承认，他观察到的现代资本主义具有推动社会进步的作用。

继而，马克思和韦伯都认为，19世纪的现代化给经济生活带来了枯燥的理性化和无情的官僚主义化趋势。但如果他们的意思是封建领主制度下的传统经济给工人提供了很多自由活动的空间，那难免过于荒谬。曾在农村和城市两个地方有过生活和工作经历的人大部分都不会认为农村的情况好于城市。人口向城市转移在多少个世纪以来一直是历史的常态。

直到今天，他们思想的传人才看到希望，“知识经济”（尤其是服务业）能创造期盼已久的可以充分“发挥才能”的工作机遇。后工业时代的现代化将把人类的发展提升到工业化从未到达的高度。[24]

本书的前四章采取了不同寻常的视角，讲述了不同寻常的故事。19世纪兴起的现代经济在物质和非物质领域都取得了杰出的成就：智力参与、个人发展以及持续的经济增长和内在的包容式发展。杰出的成就来自新力量的崛起——经济活力。焕发这种经济活力的因素是新的经济文化，其必要的滋养物则包括代议制民主以及多次文化革命，如起源于文艺复兴时期的人文主义、巴洛克时代的活力主义和启蒙运动时期的现代主义。代议制民主确保了财产权利，促进了自立精神和社会参与。利他主义、活力主义和现代主义则促使人们走向世界，通过创新活动寻找生活的意义。由此建立起来的文化和经济制度催生了人们从事创新的愿望和能力。最后一个必要（而非充分）条件是有足够数量的人口。

但发端于英国和美国的现代经济似乎很随意地停止了扩张的脚步，德国成为最后一个现代化国家。为什么现代经济没有发展到瑞典和其他北欧国家、日本、意大利和西班牙？毫无疑问，自主创新在这些国家的某些产业的确有所发展，但困难在于这些国家的广泛活力的迹象表现得太晚，在很大程度上，可能是它们追赶领先国家的创新的结果。现有的证据尚不能证实它们有充足的自主创新活力。类似的持续争论会涉及中国香港、韩国、新加坡、中国台湾、如今的中国大陆以及印度，它们的经济发展有多少源于自主创新，而非通过模仿和应用来追赶？这些经济体也取得了某些显著的创新成就，但很难测算其中的创新活动的广度和密度，当然对任何经济体都是如此。

显然，新兴的现代经济（至少是19世纪的新兴经济）与资本主义制度有关。不过现代经济与商业经济相比有很大的不同，商业经济实现了重要的贸易扩张和财富积累，但在生产率、工资水平、工作满意度和人类精神层面却鲜有进步，在创造就业数量方面可能也缺乏贡献。当然，所有在19世纪兴起的现代经济都代表着对16世纪和17世纪的资本主义制度的改进，例如金融机构能够更好地遴选和促进推动创新的投资项目。但从根本上说，现代经济是属于现代社会的，现代社会有着更基本的贡献：这样的社会建立了促进资本主义经济的政治制度和经济文化，由此产生了现代资本主义社会。最早焕发活力的世界上第一批现代经济体是资本主义和现代性结合的产物。

现代资本主义经济是现代经济的第一种模板，但并不代表会是最后一种模板。进入20世纪以后，西方国家爆发了激烈的争论，关于一个国家能否建立非资本主义性质的现代经济，继续拥有活力、致力于创新。创造了资本主义制度的欧洲人在讨论：是否有其他一种或多种社会制度，也能在其基础上建设有足够活力的现代经济？他们还要探讨，在考虑到经济现代性的各种成本之后，现代经济是否依然具有正当性？现代经济是否值得拥有？有关资本主义和现代性本身的正当性

的问题，不但把欧洲变成了争论的舞台，还在一定的时间和地点将其变成了战场。

---

[1] Diamond's book, *Guns, Germs and Steel* (1997), did suggest in passing that European nations became more innovative because, being small, they were forced to innovate or lose population to one another, while the vastness of Asian empires impeded exit. France and Germany were the biggest on the Continent and yet the most innovative.

[2] Weber's treatise, known to the English-speaking world in the translation by Talcott Parsons, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, was first published in German in the 1904/1905 volume of *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* (under the title *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*). It must have been read by every sociologist ever since and by Schumpeter, who is wrongly credited with coining "the entrepreneurial spirit." Yet this treatise was not the high point of Weber's social thought. His big book, 1922's *Wirtschaft und Gesellschaft*, translated in 1978 as *Economy and Society*, offers first drafts on several basic problems in the social sciences: the state, companies, bureaucracy, rationality, legitimacy, and more — topics that went on to enliven social sciences over the century. His most profound insight is his theme that (to paraphrase) an extraterrestrial watching from afar a terrestrial economy would not make sense of what people were doing — unless it was a traditional economy executing the same rhythm every year. (The puzzle would be like the cryptic action in Alfred Hitchcock's *Vertigo* or Michelangelo Antonioni's *Blowup*.) A meaningful analysis requires enough information about the subjects' intents and beliefs to put one's self figuratively in the economy. This is a difficulty physics does not face.

[3] De Tocqueville's book, *Democracy in America*, first published in 1835 in France, though it had many observations on economic life, was primarily about America's political life. Toynbee's life work, the 12-volume tome *A Study of History*, published between 1934 and 1961, has the theme that after the rise of wealth out of nothing, accumulation goes on until there is a great fall. His model of decline has a place alongside Gibbon's *Decline and Fall of the Roman Empire*, published in volumes from 1776 to 1789, and Spengler's 1926 prophecy, *The Decline of the West*. In Toynbee's model the diffi culty is why Britain should have overexpanded its investments and imperial reach to unsustainable levels. Britain did recoup

the huge losses suffered during World War II but never came close to regaining its previous levels of overseas capital and empire. An analogous paradox in every financial crisis is why banks impale themselves on an excess of short-term debt.

[4] See Starr, “Rediscovering Central Asia.”

[5] Furthermore, parents would see it in their interest to bring up daughters to haul in a good income in business. See the 2002 paper by Geddes and Lueck, “Gains from Self-Ownership and the Expansion of Women’s Rights,” and the 2011 survey in Edlund, “Big Ideas.”

[6] Demsetz, “Toward a Theory of Property Rights II” (p. 668; the following quote is also to be found on that page). Harold Demsetz, writing in the shadow of the groundbreaking organization theorist Ronald Coase, sees the latter’s work in the middle third of the past century as on the “consequences”—benefi ts, to be more precise—“of an existing private-ownership system” and sees his own work in the last third of the century as on the causes of private ownership—“why it came into existence.”

[7] Chapter 39 of the original Magna Carta states:

No Freeman shall be taken, or imprisoned, or be disseised [dispossessed] of his Freehold, or Liberties, or free Customs, or be outlawed, or exiled, or any otherwise destroyed, nor will we pass upon him, nor condemn him, but by lawful Judgment of his Peers, or by the Law of the Land. We will sell to no man, we will not deny or defer to any man either Justice or Right.

Sir Edward Coke, Chief Justice in the early 1600s, wrote in a series of opinions that in “the ancient constitution,” which the Magna Carta enshrined, law must be based on courts alone, judges must be independent, and neither King nor Church could enter houses without warrants, raise taxes without legislation, and make arrests not according to the law. In the commentary on the Magna Carta in his 1797 *Second Institute* Coke equates the “law of the land” with “due process of law.” Due process became the foundation of the common law.

[8] *The Company* , an enjoyable book by Mickelthwait and Wooldridge, surveys the development of the company from ancient to modern times. Among the classics it draws on are Chandler’s *Strategy and Structure* and, on Britain and Germany, *Scale and Scope* ; DuBois’s *The English Business Company after the Bubble Act* ; Rosenberg and Birdzell’s *How the West Grew Rich* ; and Kindle berger’s *A Financial History of Western Europe* . An account of the Chinese company is Kirby, “China Unincorporated.”

[9] Mill's 1851 "The Law of Partnership," reprinted in *Essays on Economics and Society Part II*:

The liberty of entering into partnerships of limited liability, similar to the *commandite* partnerships of France and other countries, appears to me an important element in the general freedom of commercial transactions, and in many cases a valuable aid to *undertakings* of general usefulness.

No one, I think, can consistently condemn these partnerships without being prepared to maintain that it is desirable that no one should carry on business with borrowed capital; in other words, that the profits of business should be wholly monopolized by those who have had time to accumulate, or the good fortune to inherit capital: a proposition, in the present state of commerce and industry, evidently absurd.

[10] See Balleisen, *Navigating Failure*. The author notes the financial panics of 1837 and 1839. Informed estimates, he adds, suggest "among proprietors engaged in market exchange, at least one in three and as many as one in two succumbed to an insupportable load of debt" (p. 3). The casualties in his case studies included many who went on to great success, such as Arthur Tappan (of Tappan Zee bridge), James Watson Webb, and Silas Stilwell. Mark Twain was another.

[11] Bodenhorn, *A History of Banking in Antebellum America*, p. 24. The author's thesis as it appears on page 12 is that

a decentralized, federal, Madisonian polity encouraged experimentation and the adaptation of institutions to local needs or preferences. Nowhere were the results more evident than in banking policy. With the exception of the First and Second Banks of the United States, antebellum banks were creatures of the states themselves, reflecting the desires, even the whims, of local residents. . . . The decentralized nature of the polity allowed for a regional fl exibility with the result that banks "grew more and more different over time, like the beaks of Darwin's finches."

[12] Neo-Schumpeterians might protest, arguing that when an external discovery occurs, some entrepreneur does have to take the initiative of undertaking the commercial application of the new possibility if it is to be realized. The general public with some economic background has been led to believe that this is what the entrepreneurial spirit is all about. But Schumpeter himself theorized, especially in his more formal analyses, that it would become clear among the entrepreneurs in the city or town which entrepreneur was best suited to undertake the "obvious" development. None was required to exercise any initiative.

[13] The value people commonly find in identifying and connecting with others is dubbed “altruism” in Nagel, *The Possibility of Altruism* . The value found in self-discovery and personal growth was dubbed “vitalism” by Jacques Barzun, a towering historian of Western thought at Columbia University. A sizeable discussion appears in his 1962 essay “From the Nineteenth Century to the Twentieth.” (By the time he wrote his great 800-page tome *From Dawn to Decadence* in 2001, his many other interests squeezed “vitalism and volunteerism” into a few paragraphs.) Vitalism is also prominent in the writings of the eminent literary critic Harold Bloom, such as 1961’s *The Visionary Company* and 1994’s *The Western Canon* . The vitalism here is not to be confused with the 18th-century metaphysical craze of that name — the idea that there exists a “spark of life,” like a shock of electricity, that brings a creature or organism to life. Luigi Galvini gave electrical shocks to dead frogs in an effort to bring them back to vitality. (The muscles did contract, but they did not get their jump back.)

[14] Cassirer, “Giovanni Pico della Mirandola” (p. 333).

[15] Dods, *Erasmus and Other Essays* (p. 300).

[16] See Rothschild, *Economic Sentiments* (p. 33).

[17] De Tocqueville, “Letters from America” (pp. 375–376).

[18] Phelps, “Economic Culture and Economic Performance” (2011); Phelps and Zoega, “Entrepreneurship, Culture and Openness” (2009); Bojilov and Phelps, “Job Satisfaction” (2012).

[19] The supremacy of economic culture is found in Bojilov and Phelps, “Job Satisfaction” (2012). Nevertheless, it is unlikely that no institution makes a diff erence for economic performance once the economic culture is taken fully into account. A composite element, labeled economic freedom, composed of some data on economic institutions as well as economic culture, was found to have some explanatory power in Phelps and Zoega, “Entrepreneurship, Culture and Openness” (2009).

[20] The fi rst lines of argument began turning up in the 1960s after social commentators had begun to warn that the increase in world population then being projected would cause a general worsening of living standards. One was an 1960 paper by Simon Kuznets, “Population Change and Aggregate Output.” The other paper, written in 1968 independently of the first, was Phelps, “Population Increase.” The germinal idea is that there is a sort

of production function relating the flow of new ideas to the stock of minds. The latter work led to a series of books by Julian Simon.

[21] Jacobs, *The Death and Life of Great American Cities* . Jacobs's book was just a salvo in her battle against Moses. She also took to the streets — and ultimately won. See the PBS documentary *The American Experience: New York — The Planning Debate in New York, 1955-1975* . In a later work, which is more of a textbook, Jacobs tries another exposition of her insight:

[I]nnovations were exported from the cities to the countryside, transplanted to the countryside or imitated in the countryside. . . . This is so not because farmers and other rural people are less creative than city dwellers. The difference lies in the contrasting natures of rural and city economies, for it is in cities that new goods and services are first created.

Cities are places where adding new work to older work proceeds vigorously. . . . [Since] cities have more different kinds of divisions of labor than villages, towns and farms do[,] cities contain more kinds of work to which new work can be added than other settlements.

Jacobs, *The Economy of Cities* (pp. 8-9, 50).

[22] The population data are in Maddison, *The World Economy* . The city data are from Weber, *The Growth of Cities in the Nineteenth Century* .

[23] It is worth noting as an aside that demographic influences lead to related points. The steep rise of population in barely more than a century operated in the direction of raising the returns, current and prospective, on capital by lowering wages. At the same time, the opening up to commercial use of new lands and natural resources in the New World, though bringing a mass relocation of labor from Europe to the Americas, was in many ways no different from discovery of new lands and resources in Europe: it too operated to raise the prospective returns on capital. These increases in prospective returns must account for some of the increase in investment activity in the Western world in the 19th century and, through similar mechanisms, some of the increase in innovation activity too. (And the increase in wages brought by the new lands may have brought an increased willingness to sacrifice some income for greater adventure and standing in the community, which could induce an increased interest in engaging in innovative activity.)

[24] For example, Inglehart and Welzel, *Modernization, Cultural Change, and Democracy* (2005, p. 1).



第二部分
鲜花与荆棘

有多少旧事物必须消亡，才能确立新事物！

——雅各布·布克哈特，
瑞士欧洲文化史研究专家

第五章
社会主义的诱惑

我确信只有一种消除资本主义的严重弊端的办法，那就是建立社会主义经济……这是一种计划经济，根据社区的需要调节生产，分配工作……并安排好每个男人、女人和儿童的生活。

——阿尔伯特·爱因斯坦，《为什么是社会主义？》

共产主义就是苏维埃政权加全国电气化。

——列宁

要想理解某个事物，你必须能够构建它。

——克雷格·文特尔对理查德·费曼振幅的解释

世界上首批现代经济所依赖的经济制度和社会规范（或者说经济文化）并不是由那里的人民选择的，不管是通过民主议会的投票还是司法机构的判决。有时的确需要议会和法院决定赞成或反对这套制度的某个细节，但从来不曾对采取何种制度进行过公共选择。

英国和美国是最接近例外的情况。到1800年，已有太多人脱离传统经济，追求商业社会和大城市的生活，其中很多人已事业有成并获得了回报，这就使资本主义制度及其社会规范（私有财产和追求利润）以及现代经济（自由、探索和冒险精神与不确定性）得到了广泛的支持。在美国宪法和英国司法裁决中，资本主义和现代性的精神是

不言自明的，几乎没有其他选择。很少有人愿意退回封建社会的时代。

不过在现代经济的高潮期，从19世纪中叶到20世纪，参与成熟的现代经济的人们有了不同寻常的体验，这种体验与商业经济时代相比变化巨大。即使少数人的处境比在商业时代可能更差，他们也只能跟想象中的可能性进行比较。运气较好或掌握优势的人不太关注现存制度的无效和偏颇之处，不考虑这些缺陷会带来多大的潜在损失。运气不佳或处于劣势的人有理由责备现有制度的某些后果，指出这种或那种“缺陷”，留待学者们判断其真伪，如果真的是缺陷，最终又是否会造成不良影响。相比之下，俄国的农奴和东欧国家的农民对社会的不满肯定更强烈，他们是在现代经济未能惠及的环境中工作，但欧洲国家的工人对收入和财富分配不平等、对失业和经济动荡的抱怨，毕竟是这一时期在欧洲兴起的社会主义运动的起源。

现代社会中的不满

现有证据并不支持当时的普遍说法，即现代化造成了工人阶级（马克思所说的无产阶级）的工资水平下降（相对于经济中的中位数工资而言）并把他们排挤到社会主流之外。也没有证据表明，由于很多人被抛入无产阶级，中等收入者的人数下降。实际上，从现代经济诞生到1913年的“一战”前夕，工人阶级的人数一直在萎缩，而中产阶级不断壮大。工资收入不平等在工人阶级内部并没有恶化，这个术语当时甚至还没有出现。同样没有证据显示劳动在收入中的份额减少，第二章已对此做过介绍。不过，现代经济对收入模式和财富水平的确造成了其他方面的革命性影响。

现代经济给个人带来了下高额赌注的机遇，他们可以数月甚至数年全身心地投入，追求高度不确定的回报前景——可能获利丰厚，也

可能倾家荡产。这导致经济活动的结果将出现巨大差距，同时，也没有任何能借认避免今天的盈利或早或晚将被亏损抵消的规律。有人可能遭受长期失业的痛苦，而与他差别不大的另一个人却需要加班；有人可能误入夕阳产业，而别人从事的行业却方兴未艾；有人的收入可以在几十年里翻一番，别人的收入却可能在相同的时间里翻两番。被别人抛到后面的人可能会对社会制度产生偏见，这并不奇怪。虽然当时还没有较为全面的记录，无法提供我们今天常见的各种统计数据，但人们留下的观察和零星的历史记录都证明，收入和财富的不平等程度显著提高。产业巨头和金融市场投机家的人数大量增加，他们积累了可观的财富，有人喜欢炫耀，有人谦逊低调，还有人则深居简出——尤其是在镀金时代。通过税收分享这些财富产生的收入（还不是夺取全部财富），即将成为各种社会主义纲领的重要议程。不过，这些还不是对现代经济最严重的不满，因为巨额财富并不是新事物，新鲜的是致富机会的大量涌现。很多人可以勉强接受少数贵族掌握的古老的继承财富，这些财富的起源是尘封已久的往事，但他们不易接受从意想不到的地方冒出来的“新贵”们。

对现代经济最主要的不满是工作和收入的不稳定性，人们在职业生涯中总是面临失去工作或者收入下滑的危险。对当时的现代经济而言，经济总体出现高失业现象或者特殊产业出现高失业现象是一种新特征。诚然，在重商资本主义时代也出现过严重的投机泡沫和企业崩溃的案例，其中包括1637年荷兰的郁金香事件、1720年的英国南海公司事件和法国密西西比泡沫，但这些冲击并不足以推高或压低社会总体的就业水平。战争也会促进繁荣，之后形成衰退，例如在1815年（现代社会的切入点）拿破仑战争的终结就导致很多国家（法国除外）陷入衰退，英国更是进入很长的低迷期。虽然19世纪的世界局势总体来说较为和平，但现代经济兴起造成波动的频率和幅度增加，衰退接踵而至：1792年在美国爆发金融恐慌（华尔街的首次危机），1796—1797年在英国和美国、1819年在美国、1825年在法国之外的欧洲国家、1837年在美国、1846年在全欧洲，以及1857年、1873年和

1893年在美国，此外，还有若干次程度较轻的衰退。由于现代经济中的产业与金融业的联系远比过去紧密，金融恐慌对就业的影响也比过去严重得多。当时的资料表明，工作的不稳定性总体上比18世纪严重得多。（19世纪上半叶的不稳定性有部分原因是公司在财务上的脆弱，尤其是小企业，这方面的不利影响在几十年后显著减弱。）[1]

此外，随着金融业在现代经济中的份额扩大，过度投机和盲目融资对宏观经济的副作用增强，足以导致严重的衰退。19世纪40年代中期，铁路的过度建设将整个欧洲带入衰退，触发了席卷欧洲大陆的1848年革命。更严重的衰退接踵而至，1873—1879年爆发了“大萧条”（现在已更名为“长萧条”），美国的失业率连续数年超过10%，此后还有更严重的1893—1898年萧条，美国的失业率连续4年超过12%。当时的观察家必须回答，如果这些破坏是现代经济的本质特征之一，为什么各国还要坚持这个制度？尚未走入现代经济的各国也必须回答，它们是否愿意建立这种制度？

人们体验着完全不同的工作生活，同时，城市居民的背景也越来越多样化。大量的中国人、爱尔兰人，稍后是来自东欧的犹太人和南部地区的意大利人涌入伦敦、纽约和旧金山等地。虽然现有的资料还难以准确量化，但与1800年甚至1850年的自耕农、商人和业主相比，这批新移民似乎更习惯蕴含公有制性质的行为方式，例如分享成果的习惯、平均主义的正义观以及同资本家的疏远。在这些新移民眼中，资本家和他们故乡的那些顽固的世袭地主和业主似乎没有差别。许多甚至大部分本地居民可能早已抛弃了委身行会或工会的念头，但多数新移民却认为不加入组织并非正确选择。

有关社会主义的议题也正是在此时兴起的。第一章中曾谈到，生活体验和背景的日益多样化推动了商业创新的繁荣，也促进了对社会制度和规范的新元素的创意。早期社会主义者圣西门[2]抨击周围的新兴经济制度是不科学和非理性的，造成了资源浪费，他首先提出这

个制度不利于贫困的工人。马克思和恩格斯在1848年1月革命爆发前夜首次发表的《共产党宣言》也对欧洲不断高涨的失业浪潮进行了强烈的批判。

1848年革命把人们对工资、就业和工作条件的诸多不满推向了顶峰，当然，这些起义中有很多其实是反对贵族阶层的民主运动，例如，法国“二月革命”是为推翻路易－菲利普王朝，柏林和德国其他州的“三月革命”是要求促进国家统一和成立全国性的议会。马克思此后抱怨说，工人们还没有清晰的目标和计划，工人运动自然也未能取得成果。此后几十年里，全面的社会主义纲领才被提出并引发了激烈的讨论。

社会主义的理想

准确界定社会主义理想并不容易。社会主义所追求的系统目标从未得到完整的表述，某些人心目中的社会主义宗旨可能与其他人心目中的相互矛盾：

> 社会主义的相互矛盾诉求包括，要战胜资本主义，同时又要改进资本主义；人人平等，但无产阶级必须是领导阶级；金钱是罪恶之源，但工人需要更多收入；资本主义注定失败，但资本家的利润达到了空前水平；宗教是人民的鸦片，但耶稣是最早的社会主义者；家庭是资产阶级的阴谋，但需要保护家庭免受汹涌的工业化浪潮的侵害；个人主义应受到谴责，但资本主义的异化把人们变成毫无个性的原子；要求采取政治运动，而不是寄望于几年一次的选举，但又要求实行普选制度；消费主义是对工人的欺骗，但所有人都应该拥有彩电、汽车和海外度假的机会。[3]

因此，“社会主义”是个含糊的概念，有很多不同的主张存在，包括基督教社会主义、马克思主义社会主义（共产主义）、国家社会主义、市场社会主义、基尔特社会主义和费边社会主义（进化社会主义）等各种派别。

从1860年左右开始，欧洲大陆以社会主义者自居的人们对一系列核心价值观和权利达成了一致意见——主要是通过工会的会议、知识分子的期刊以及德国社会民主党的代表大会。未来的社会主义国家将由这些社会主义伦理规范来指导，它们不同于现代资本主义经济中对个人产生激励作用的现代主义精神和资本主义伦理规范。

在社会主义伦理中，参加工作成为一种权利，这不但因为就业是工人的生活来源（即使在社会主义制度下，身心健康的人如果不参加工作，也无权索取参加工作的人获得的报酬），还因为工作是保证人们的自尊的必要条件。因此，必须战胜失业这种痼疾。

社会主义伦理规范的另一个部分，是关于公有企业或私营企业给工人提供的条件和机遇。参加工作的权利意味着参加有尊严的工作，因此，雇主滥用职权是不可接受的，不经过听证或不发放赔偿就宣布解雇也不可接受。值得赞许的是，马克思在这方面提到并深入思考了人们对于精神生活的正常需要：

> 亚当·斯密不曾提及克服工作中的困难本身就是一种解放活动……因此，完成自我实现、主体意识的客观化以及获得真正的自由所需要的正是劳动。[4]

其他许多社会思想家（包括有些不以社会主义者自居的人）也有过类似表述。

社会主义价值观还包括，一个社会的财富和权力绝不能过度异化，以至于让某些成员失去发挥潜能的机会。在社会主义制度下，不允许大规模的财富积累，在机会平等方面，根据按贡献分配的原则制定工资标准。[5] 如果所有的汽车工人在生产汽车的过程中都是必不可少和可以互相调换的，那么他们的工资水平就应该相等。而农民的贡献也可以解释为与汽车工人相当。如《共产党宣言》所述：“每个人的自由发展是其他所有人自由发展的条件。”

社会主义伦理认为，不管经营结果是盈利还是亏损，只知道赚钱的私营企业都没有吸引力。在资本主义伦理中，个人成长至少在一定程度上意味着艰苦地向上攀爬，为职业生涯争取更好的结果，如更高的工资和更多的经费。而在社会主义伦理中，个人成长来自对工作的热爱，或掌握和精通所需的技能。

社会主义伦理还谴责积攒和持有巨额财富。社会主义的目标是培养“新人”，他们具有为他人服务的本能，而非“逐利社会”的浅陋价值观。激情的社会主义者瓦格纳在19世纪60年代用4部歌剧讲述《尼伯龙根的指环》这一诅咒故事，其中生动地表述的道德含义是，如果将财富和权力置于友爱之上，那我们就注定了自己的毁灭。观众们，尤其是那些知道瓦格纳的忠诚社会主义者身份的人，理所当然地将该剧解读为资本主义的贪婪无度同社会主义的田园安宁景象的鲜明对比。当然，同样被瓦格纳的音乐触动的企业家和投资人事后还是会回去继续享受作为企业家和投资人的人生。

社会主义价值观还包括：资源配置的原则是用到最需要的地方，而不是完全由资本主义的利润动机控制。中央集中协调要优于分散竞争和个人行动，这一原则简单来说就是“为需要而非利润生产”。

不过，经济的有效运转还需要实现目标的手段，即以经济制度和经济文化为形式的各种手段，这包括规范、规则、制度和法律等，以

吸引参与者，便于他们掌握技能和经验，激励他们积极采取行动，并且像新古典经济学所说的那样，把土地、劳动和资本配置到各个企业和产业，以及设定收入或产品的分配规则。那么社会主义经济在这些方面是如何运转的呢？

众多社会主义者虽然在最终目标上远未达成一致，但在实现目标的手段上本能地走到了一起，他们或许认为，这些手段可以解决的最终目标问题可以稍后再予以解决。不管是公社层面还是国家层面，一个主要手段就是建立对主要投资活动的某种中央集中控制机制，不再由资本家或私营企业家决定投资项目；另一个主要手段是向工人（包括矿工、护士、技师等）支付工资，国家还以“社会红利”（也就是资本主义制度下属于利润的部分）的方式提供补助。企业的生产方法和工人的职位分配将通过集体合作的方式决策，既要考虑工人的满意度，也要考虑生产效率。工人受到的激励大小由工作的刺激性质决定，而不是因为担心被解雇之后会遭遇多长的失业期。最后，劳动和资本在企业和产业之间的配置将通过工人代表用政治手段决定，而不像市场机制中那样追求最低的成本、最高的价格和最大的价值。

不同流派的社会主义有不同的主张。彻底的、正统的社会主义者（包括马克思主义者在内）主张对所有的资本进行中央控制，并可以决定所有产业和大大小小的企业的定价，从农业到电影业全部包括在内。较为温和的社会主义者主张将经济中的制高点交由国家控制，包括重工业等。市场社会主义者主张国有企业和私营企业并存，允许在开放的市场中自由买卖最终产品和中间产品，当然会经常采取高额税收进行调节。英国的费边社会主义者则主张谨慎行事，寻找合适的改良机会。费边社会主义者希望对资本主义进行某些改革，但对共产主义者而言，资本主义不可改革，只能推翻。

理想的社会主义有可能建成吗？

在两次世界大战间歇期的20世纪二三十年代发生的经典争论并不像今天我们所有人料想的那样是针对社会主义价值观的正确与否，而是针对能否设计出社会主义者主张的经济制度。社会主义者能否成功实现自己的目标？对实用主义者而言，它完全是实证意义的问题，坐观社会主义实验的结果即可。但是在20世纪20年代，只有苏联在开展这项实验，德国或法国也有尝试的可能性。因此实际结果的说服力并不强，与少数几块试验田里进行的农业种植结果相比，理论具有更重要的意义。苏联的社会主义经济在今后的岁月里不论是完全成功还是彻底失败，都不能保证其他国家的追随能得到同样的结果，也不能保证苏联的成果在今后不会发生变化。

路德维希·冯·米塞斯在此时登上了历史舞台，他是位性情急躁的维也纳经济学家，他和他的学生弗里德里希·哈耶克共同创立了奥地利经济学派。对俄国革命和德国社会主义政策有近距离观察的米塞斯可以说是社会主义创建过程的见证者，从1920年到20世纪30年代早期，他忘我地投入关于社会主义的争论。[6] 米塞斯观察到，社会主义的尝试是一场缺乏理论支持的实验：“在他们脱离现实的幻境中，烤好的鸽子将通过某种途径飞进同志们的嘴巴里，只是他们没有展示这种奇迹发生的具体过程。”他继而指出，社会主义经济难以维持——不只是缺乏创新，而是从根本上就不可能成立。

米塞斯反对社会主义的依据是，在他周围的现代经济中，参与者不停地寻求突破常规方法的创新，希望对自己出售的产品制定更高的价格，而在购买时寻求更低的价格，并在这个过程中尝试新工艺，以期获取经济收益。包括马克思在内的社会主义者主张，产业工人、农民和手工业者应该在一定程度上参与这个追求更高效率的必要的实验过程。但米塞斯认为，在任何人都不掌握任何私人财产（包括本人的劳动力）的社会主义经济中，人们无法获得开展实验或突破常规所需要的激励和信息，市场上的价格和工资无法反映产品和劳动在不同用途下的成本和价值。

在社会主义国家出现理性行为依然是有可能的，但总体而言不可能再进行理性的（指高效的）生产，因为没有办法判断什么才是理性的选择，所以生产决策者将不再从经济角度考虑。在一段时期内，依靠从竞争经济中获得的经验的记忆可以阻止整个经济的完全崩溃……但过去的做法的合理性也将逐渐弱化，不再能适应新环境……作为对“无政府状态”的经济的替代，需要某个荒唐的机构做出愚蠢的决定。轮子将继续运转，但不会产生任何效果……社会主义国家的经济管理机构可能知道对某些产品的需求旺盛，但就算这样，它也只能找到经济计算所必需的两项必要条件中的一个，没有办法掌握另一个必要条件——对生产手段的价值评估……因此在社会主义共同体中，所有经济变革能取得何种成果，都难以在事前或事后得到清晰的证明。

米塞斯举的例子是，是否应该修建一条新铁路的问题。他认为，市场经济可以估计铁路将实现多大幅度的运输成本的节约。就算社会主义国家对此也可以进行较为准确的估计，但如果建设铁路所需要的劳动力、能源和铁矿石等各种资源的价值不能用统一的货币单位计算，那依然无法评估铁路可节约的成本是否足以弥补建设成本。用经济学术语来讲，社会主义经济的管理者无法了解各项投入的“机会成本”或“影子成本”，即这些投入在其他用途中的价值。相反，市场经济给企业家提供了可以观测到的资源价格，在米塞斯看来，价格就是机会成本的充分近似值。

米塞斯本来可以给出一个更简单的案例。在社会主义经济中，普遍采用工资均等化的做法，没有人会尝试比其他人更加用心和勤奋能否得到奖励。由于所有人的工资待遇都相同，所以工人不会得到涨工资的回报。此外，由于工作不存在任何风险，所以工人也没有被激励用勤勉的态度对待工作机会。这就导致没有工人愿意把更多的心思和精力用于工作，不管这样做是否对社会有利。即使每个社会成员都有相似的能力和偏好，这个制度也使市场无法“发现”什么才是合适的

工作努力标准以及与之对应的普遍工资水平，因为没有任何市场试错过程。[7] 最后的结论必然是：只有允许私人占有自己的劳动成果，才能开展和鼓励实验，否则一个经济体中的工资和价格结构将无限延续，不会出现纠错的趋势。

米塞斯的分析对他的大多数读者而言可能过于抽象，但历史给他的观点提供了鲜活的诠释。苏联的人事制度不能给关心工作的人提供奖励，不能给展示才能的人提供升迁机会，肯定会导致一种无所事事的感觉，这绝对是苏联时代末期的数十年里酗酒现象严重的重要原因，是对人们努力工作、做好工作、为自己而工作的自然天性的浪费。这种制度造成了工作情绪的严重低落，对效率产生了重大影响。有个故事说，20世纪80年代住在莫斯科的某个外国人进行了一项实地调查，跟踪离开制砖厂的大型卡车，结果发现那些卡车在街道和高速路上一路颠簸，到达目的地前几乎沿路掉落了一半的砖块。如果工人拥有个人收益权和可以增加个人收益的投资自由，那他们的努力、工资和自尊都完全可以提升到更高的水平。由于这些洞见，米塞斯被尊为产权理论的鼻祖。

米塞斯的另一项质疑针对“利润动力”。他专心研究苏联的做法，认为与利润驱动的企业相比，把企业作为官僚机构的分支经营的做法不会产生高效运营的效果。

> 整个过程背后的动力会对生产要素的市场价格产生影响，因为资本家和企业家为了追求利润最大化而不停地采取行动……如果没有这些私人所有者，市场将失去前进和运转的主要动力。

社会主义制度下的经理人则缺乏这种动力，他们没有相应的激励措施来捕捉增加利润的机遇而忽略各种麻烦或政治代价。即使企业利润增加，中央政府也不会知道原因，经理人未必能得到赞扬。如果利

润下降，上级有可能怀疑企业经理人的能力不如其他人。如果经理人和工人都清楚没有办法保护自己的创意不被他人窃取，他们当然就不愿意思考创新。另外，即使企业有了较好的创意，也没有合适的途径能让企业表达对这个创意的信心。而且，社会主义制度下的经理人在很大程度上是不需要被激励的，他们总是重复官僚主义的循规蹈矩，到处装模作样。他们会为晋升而展开竞争，但那种激励只会让他们回避任何可能失败的风险。由于这方面的洞见，米塞斯也可以被视为公共选择理论的鼻祖——专门研究政府部门这样的官僚组织中的个人权衡决策过程。

米塞斯的警告引发了经济学历史上著名的论战之一，对手是20世纪30年代在西方声名鹊起的杰出经济理论家奥斯卡·兰格，他在“二战”后回到了自己的祖国——已由共产党执政的波兰。对米塞斯提出的彻底的社会主义经济必然走向崩溃的观点，兰格站出来发起挑战。[8] 兰格认为，如果一个国家希望建成社会主义经济，又不至于走向米塞斯所预言的失败结局，则必须找到给劳动力、铁矿、铁轨乃至所有生产成果正确定价的办法。社会主义可以利用资本主义经济所使用的同样的市场机制。与之前所说的一样，企业基本上依然是国有制，这些社会主义制度下的企业可以把所有产品供应到市场上，而其他企业和家庭也可以通过市场反映其需求。与资本主义的情况类似，一些市场可以采取拍卖的形式，另一些市场可以采取其他形式。通过这种安排，价格水平就可以由市场决定。工资也可以用类似的办法决定，企业支付成本，个人提供服务，竞争机制可以确保类似技能的劳动力在标准工作周获得相同水平的报酬。如果有的企业向表现更努力的员工支付了更高的工资，其他企业也必须跟进。根据努力程度的不同，可以有两个乃至更多级别的工人。兰格对自己的主张非常自信，他开玩笑说，欧洲每个奉行社会主义的小镇都应该给米塞斯树立一座讽刺雕像，感谢他激起的这场论战最终证明社会主义并非“不可行”。事

实上，波兰和匈牙利在20世纪80年代的确开展了这种“市场社会主义”的尝试。

然而，大多数兰格理论的研究者认为，市场社会主义在现实中也不能有效运转。与苏联采用的僵化体制相比，它可能是个改进，但并不能逃离彻底的社会主义体制的局限性。米塞斯的利润动力理论指出，社会主义企业没有动力对任何给定的市场价格做出反应，提供社会实际需要的产品数量，因此在供给不足问题较为严重的地方，产品价格会被推到很高的水平。米塞斯还指出，或许可以指望政府激励社会主义制度下的经理人“扮演”利润最大化的生产商，有人也可能做得很好，但希望政府给经理人授予投资决策的责任，则是另外一回事。没有哪位经理人愿意为了促进整体经济的“效率”而使自己的企业缩小规模。那些社会主义者并不会对竞争性的社会主义的构想感兴趣，他们实际上都反对这套做法，因为他们希望接管此前由市场掌握的权力，在他们眼中，社会主义的根本点就是用计划改造国民经济。

当时还算年轻的哈耶克也把注意力转向了这场有关社会主义的论战，他对“社会主义计算”的话题提出了新见解。[9] 米塞斯关注的是激励，而哈耶克的观点则是从知识的角度出发。哈耶克首先提出，任何复杂经济体（复杂的原因是极强的现代性或多样性）中的技术知识必然分散在各个部门的参与者手中。任何想要制订计划（例如把资源如何配置给各个产业部门的计划）的个人或机构都需要知道所有部门的技术知识，从而设计出最适合各个部门的生产工艺。让所有掌握技术知识的人都集中起来为计划服务，成本将高得无法承受。即使能把所有技术知识的掌握者都集中到一座体育场里，过于庞杂的细节也将令计划者无所适从，无法将各种知识结合起来。因此中央计划不可能有效运转。

哈耶克喜欢找捷径证明同样的结论。现代经济具有独特的制度和文化，以及独特的生产工艺和资本品，不可能由某个人、某家企业或

某个形式的组织独立建立起来，因为这个工程过于复杂。所以，它不是哪个国家的政府建立的，现在也同样没有这个能力。

社会主义国家或许可以在初期成功地照搬某些类似的外国经济体系，并对其进行某些社会主义改造，但随着该国的经济运行步入自己的轨道，各个地方的产品需求将发生改变，年老者走向退休，年轻人走上工作岗位，资源配置无效率的问题将日益突出。从哈耶克的现代资本主义经济视角出发，某些产业或职业的相对价格或工资的提高，会提示其他领域的参与者搜集和学习这些先进产业或先进职业的技能。但在社会主义经济中，人们并没有太多选择产业或职业的激励，即使想调整自己从事的产业或职业，也可能受制于官僚体制形成的障碍。由于无法给个人提供激励，以继承和学习所需要的技术知识，社会主义经济中的某些产业最终可能丧失对生产技能的掌握。

哈耶克的另一个观点是，正确的商业决策通常需要熟知技术诀窍的实际参与者的加入，这是一种从长期工作经验中获得的洞察力，能帮助他们克服启动投资项目和新产品开发中遇到的困难。此类问题在自由市场经济中同样存在，如何生产一种新产品、需要投入多大的成本，这些问题事先是未知的。如果由政府决定是否在某个产业启动一个项目，任何人也不知道这个项目会给其他产业造成多大的机会成本，各行业的专家也只能做出大致的估计。从哈耶克的角度来看，与社会主义经济下的经理人相比，先不论价格透明度如何，在生意中打拼多年的私营企业家在决定是否新建一条铁路时，通过与工程师和投资人等多方会商，对投资成本做出的估计通常很准确。哈耶克在1935年发表的经典论文中对社会主义计算议题做了如下评述：

> 在中央计划社会中，只有当所有技术知识都能被考虑进中央政府的计算时，才可能从已知的技术工艺中选择最合适的类型……很难否认这是一种非常荒唐的奢望，因为它需要包括任何时点可能“存在”的任何知识。事实上很多实际应用的知识并不

以这种预备的形式“存在”，其中大多数只存在于人们的技术意识中，使工程师个人在遇到新的环境时能尽快找到新的解决办法。[10]

许多年过去，越来越多的普通民众被米塞斯和哈耶克反对社会主义经济的观点说服，当然，其中某些人是在看到20世纪80年代苏联经济的无能和停滞后才真正确信无疑的。但说服他们的主要不是经济学家的观点，即社会主义经济的局限性会使其逐渐陷入无效率，而是人们从字里行间感受到的主题观念，即运转良好的现代经济如果走向社会主义将丧失其创造性，这样的经济会被越来越陈旧过时的产品和工艺拖垮。看起来，与枯燥的效率概念相比，人们更在乎现实的经济增长。

事实上，众多社会主义国家最后都致命地丧失了经济活力。苏联解体后，东欧国家出现了大规模私有化，从前的社会主义国家的经理人的创新才能由此接受现实的检验。这些经理人担心，如果不能成功实现创新，就会被竞争对手替代，或者坐视企业倒闭，于是疯狂地开发和推广新产品。但他们几乎都遭遇了彻底的失败。至少在走投无路时，他们都希望成为企业家，但他们并没有这样的能力。这段历史表明，社会主义经济的演化过程并不是为了挑选有企业家才能的经理人，所以成功转型的经理人凤毛麟角。[11]

米塞斯对有关创新的议题似乎有所准备。他曾暗示，掌控社会主义企业的人会怀疑创新活动能否给自己加分，并担心失败导致巨额损失，因此与私营企业主相比，这些人尝试创新的意愿显然弱得多。而对私营企业主来说，成功意味着自己直接获益，失败也会因为有限责任制的保护而不至于全部赔光。米塞斯还认识到，对利润的“无休止的追求”具有把不合格的人从各个岗位中淘汰出去并不断试用新人的功能。与运转良好的现代经济相比，在缺乏盈利动力的社会主义经济

所任用的经理人中，很多并不具备构思和开发新产品的才能。不过，米塞斯没有明确提出这样的观点。

哈耶克的现代经济概念本来可以推导出有关创新的此类观点。在他的自下而上的草根理论中，现代经济在新产品和新工艺的开发过程中要求体制内的个人拥有发挥原创性的自由，并充分发挥其由环境和知识塑造的个性。哈耶克开启了自主创新模型的大门，这是一种来源于本土的、基于个人的各类观念的创新。相反，社会主义经济并没有赋予个人为创新项目申请资金支持的权利，人们最多可以向社会主义企业的经理人提出创新建议，而经理人可以较为自由地向国有银行申请贷款，以便将创意开发成新产品。从哈耶克的视角来看，社会主义经济终究难以发挥其创新潜力，因为各类型的企业家并不能自由地通过新产品和新工艺争夺市场份额，各类型的投资人不能自由地根据个人判断决定支持何种创意的开发，各种创新项目也不能自由地追逐企业家来推动开发过程。

创新的损失在知识经济中会变得更为突出和严重。有些企业的大多数员工都具有独特的天赋和能力，如建筑设计所、足球队、剧团、石油钻探队、知名餐厅、芭蕾舞团和葡萄种植园，这些机构如果被政府接管，将难以为继。因为就像哈耶克所说，政府并不具备专业知识，不知道该投资哪个领域。此外，政府指派的经理人通常会拒绝行动、新人和创意。那些有创新梦想的人会失去曾出现过的机遇。现代经济中有很多公司职工持股计划，这些企业的大多数员工本身也是股东，但它们很少能像由所有者管理的竞争对手那样成功。社会主义国家在知识经济领域尤其难以焕发创新活力。

那么，为什么米塞斯和哈耶克没有提出这类涉及创新的观点呢？一个原因是，对米塞斯以及20世纪30年代中期才开始写作的哈耶克来说，他们在思考创新的话题时依然是熊彼特主义者。如果他们警告说选择社会主义经济的国家会严重缺乏自主创新，那么敏感的读者可以

回答，与现代资本主义经济一样，社会主义经济也能够自由地引进全球的科学家和发明家的技术成果。现代经济的概念（具有原创性且能够成功开展自主创新）在他们写于20世纪二三十年代的论文中尚未出现，即使在哈耶克1944年的知名著作中也未提及。[12] 另一个原因是，如果有人提出，像沙皇俄国那样后来选择了社会主义道路的国家，如果简单地回到私有制就能焕发经济创新活力，那种结论似乎也很荒诞。如果是美国、德国、匈牙利和法国那样的国家，现有的创新活力会在转向社会主义之后消失——其中某些国家随后的尝试很快证明了这一点。俄国毕竟与它们大不相同。

几十年之后，包括许多左派学者在内的大多数经济学家都承认，奥地利学派是那场关于社会主义的论战的胜利者。奥地利学派让经济学家们相信，社会主义经济将导致严重的效率恶化问题。奥地利学派不必宣扬现代资本主义经济不存在效率方面的问题，因为金融危机所引起的混乱和浪费在当时显而易见。他们只需要证明，资本主义经济在进行社会主义改造之后，效率下滑的问题将越来越严重。

不过，奥地利学派输掉了另一场论战。他们似乎认为，任何抛弃资本主义、迎接社会主义经济的国家都将因为效率恶化而很快变得更加糟糕。然而，一个高度复杂而成熟的经济体需要长时间的制度和文化演变，才能达到现代经济或知识经济的层次。将这样的经济体进行彻底的社会主义改造会造成严重的效率损失，这是一个命题。但如果说任何一个国家，不管其先前有多么落后，在走向社会主义之后都会变得更糟，那就是另外一个命题了。如果说任何程度的社会主义，不管其态度多么温和、指向多么明确，都会造成比其他选择更糟的效率结果，则又是一个命题。社会主义运动完全可以继续！事实也的确如此。

社会主义运动在一些不够发达的、尚未通过现代化跨入先进行列的国家夺取了政权。如果跟俄国人讲，社会主义的效率不如运转良好

的资本主义经济，这对他们毫无意义，因为他们历史上未曾经历过良好的资本主义经济。如果告诉他们社会主义不像有高度活力的经济那样具有创新性，也不会产生影响，因为他们同样没有那样的经历。事实上，苏联在20世纪20—60年代取得了惊人的熊彼特式的创新成就，电气化和其他很多先进成果被快速引入。没有人希望再回到过去的沙皇时代。

社会主义还在其他国家的少数产业部门取得了控制权，其中很多的确是不发达国家，但也包括某些较为发达的国家。有一种观点的影响逐步增强，即社会主义所有制和国家控制可以在经济中的“制高点”部门有效地发挥作用，包括能源、电信、铁路、港口和所有重工业部门。中国政府领导人于2010年3月在北京的一次讲话证明了这种思潮的意外回归：社会主义制度的优越性使我们能够做出正确决策、有效整合资源，集中力量办大事。[13]

有关社会主义的讨论（尤其是在较发达的国家），从社会主义经济的可行性转向了对一个或多个产业部门实行国家所有制和控制的可行性，还转向了对私营部门的监管和税收政策。当然，奥地利学派的观点对这场争论同样适用，哈耶克的观点依旧显示出不容小觑的威力。在过去的10年里，当西方各国政府采取措施鼓励用生物燃料取代传统化石燃料（煤炭和石油）、鼓励农民把土地从传统作物种植转向大豆种植以生产大豆燃料时，又出现了典型的哈耶克式的案例。土地的重新配置导致各种谷物价格出现灾难性上涨，数十万人因此死于饥饿，同时也是亚马孙河流域的森林遭受进一步破坏的诱因。最严重的是，研究者后来发现生产出来的大豆燃料在总体的温室气体排放指标上并不优于传统的化石燃料。[14]“计划”的失败具有极大的讽刺性，因为不论社会主义者还是一般的政府规划者总是坚持说，具有理性思考优势的社会主义比短视的资本主义更看重长期效益。但实际上正是资本主义随着引进股份制度的进步，解决了业主个人不能永续存

在的问题。容易被继承人问题困扰的主要是独资企业和更早的封建领主。

具体来说，走向社会所有制的渐进行动会产生如下问题：为什么政府应该通过国有化兴办私营企业里的行家本来会拒绝的项目？米塞斯提出的社会主义国家的政府没有合适价格作为参考的观点在此处并不适用，因为社会所有制和国家控制的经济成分可能规模较小，不足以改变整个经济的价格形成机制。但是从哈耶克的视角来看，社会主义国家的政府由于缺乏必要的技术知识，可能走向错误的决策方向，即使方向选择正确，最后也可能失败。

不过奥地利学派把观点过分概括了，认为他们的理论适用于所有情况，绝对优于其他理论。现实中也有这样的可能，没有多少政府工作经验的商人也不知道只有政府才清楚的很多事情。因此，政府在某些产业掌握的知识可能使国有制和国家控制在总体上优于私有制。于是在对某些具体生产项目是否应进行国有化的议题上，哈耶克提出的私有制的优越性可能被过分夸大。当然，哈耶克正确地看到了对经济极权主义控制（不管是被国家还是个人）的危险。他并不是其他人所理解的那种极端主义者，从未主张国家完全不参与生产活动。在“二战”时期发表的著名小册子《通往奴役之路》（*The Road to Serfdom*）中，哈耶克提到了需要政府发挥作用的若干领域，包括支持延长寿命的研究等。[15] 哈耶克并非空想家。

社会主义奇怪的一面

在很久之后的今天，我们清楚地看到两次世界大战间歇期有关社会主义的论战中有些奇怪的现象。奥地利学派提出了社会主义的目标是追求经济效率的奇怪假设，而社会主义者却并没打算对资本主义经济进行革命性的结构变革，以便用更好的控制减少经济浪费。西欧国

家的人均产出在1820—1920年增长了3倍，因此，即使最热心的社会主义者也能够承受现代经济伴随的偶然危机和失业给产出造成的所有消极影响。

实际上，大多数社会主义者是把稳定、平等、尊严和满足这样的目标放在很高的位置上，他们并不打算摧毁个人，但是在鼓励个人积极加入社会事务时，是通过与国家的协调实现的。这套目标所代表的价值观与（可以追溯到古希腊时期的）西方国家的核心价值观存在本质的差异。

这些社会主义目标被狂热的情绪推动。从列宁到卡斯特罗，社会主义的实验都沉迷于执行严格的平等主义、用“完全就业”的名义控制人口，事实上禁止经济生活中的擅自行动。于是，这些参与实验的国家除极度没有效率外，还变得缺乏个性、令人窒息和毫无生气。

有些奇怪的是，米塞斯和哈耶克一开始并没有攻击这些目标。他们给人的印象是，效率是选择经济制度时的决定性因素。看起来，如果能够说服他们，社会主义不会造成总产量或经济效率的损失，那他们完全可以接受社会主义的很多主张，包括限制财富总量、禁止开办企业、由工人投票决定经营决策等。经济学家们把那场辩论的胜利授予奥地利学派，主要是因为奥地利学派在少数问题上的回答。假如接下来还有一场辩论导致大家都认为，在充分考虑各方面因素后，社会主义由于能够避免失业和就业的大幅波动，带来的产出效益将大于效率损失的消极影响，米塞斯和哈耶克就可能输掉这场辩论。

后来，在《通往奴役之路》中，对于意大利和德国自20世纪30年代极权主义上台后丧失自由的后果，哈耶克表达了悲痛之情。人们对于他对人文精神的感情自此不应该再有任何疑问。如果阿玛蒂亚·森的解读正确的话，在哈耶克的思考中，自由其实是实现其他目标的一种手段。不过《通往奴役之路》并没有指出，除了效率之外，还有哪些目标会因为极权统治导致经济自由的丧失而受到影响。他只是警告

说，如果商业自由受到独裁者的束缚，产出或者效率将下降。那本书的主要篇幅是讨论政治自由的重要性。

事后回过头来看，我们会发现那场有关社会主义的论战所缺失的部分正是社会主义价值观与西方人文主义价值观之间的争论。我们后来逐渐看清楚，不管是现代经济的拥护者还是反对者（包括社会主义者和社团主义者），都需要阐明自己支持的制度符合重要的社会价值观，才能证明其合理性。

对社会主义的恐惧

对很多害怕社会主义到来的人而言，问题不在于社会主义可能失败，而在于社会主义可能取得成功，并能够运转下去。人们并不清楚自己国家的大多数人对待社会主义的态度，例如在意大利，那里的资本主义经济与美国、英国和德国相比显得虚弱无力。1919年，就在布尔什维克革命爆发一年多之后，好几个国家（意大利、德国和美国）都陷入了“红色恐惧”。

此时在德国和法国，一种渐进社会主义取得了某些进展，主张社会主义经济的德国社会民主党领导的联盟在1919年控制了国会。社会主义者成功地组建了工厂委员会，使企业员工对各种企业事务拥有了发言权，另外还建立了调解劳动纠纷的仲裁制度。私人资本依然保持着企业的所有权，但失去了某些控制权。每天的工作时间缩短到10个、9个，最后是8个小时。许多本来应该在社会上充分讨论的社会改革，本来应该由希望实行改革的纳税人负担的成本，最后却要求企业界承担。西方国家开始走向加强监管、批准和收费的方向，这些都会增加投资和创新的成本。

西方国家在20世纪20年代出现了有关经济发展前景的强烈预兆：一场革命已经拉开序幕，没有人知道是否会呈燎原之势。

---

[1] Job security in America looks to have improved with the Galbraithian era — the early 1950s to the early 1970s — when Americans were safely employed in big entrenched companies enjoying stable growth and Europeans were steadily engaged in the process of "catching up." It is a question, though, whether jobs were also more secure in the 30-year era from the mid-1970s to the mid-2000s — though that span includes the 20-year Great Moderation dating from the mid-1980s. This era saw the U.S. slump of 1973–1983, the continental European slump of 1978–1988, the global 1987 stock market crash, the 1990 U.S. savings-and-loan crisis, the slump Japan entered in 1990, the East Asian economic crisis in 1997, the collapse of Long Term Capital Management, and the correction of the U.S. tech stocks in 2000–2001. The "Great Moderation" was an egregious misnomer.

[2] An early statement of his criticisms is his *Lettres d'un habitant de Genève à ses contemporains* (1803). The "anarchy" of the modern economies was a major theme of Friedrich Engels in Germany and Thomas Carlyle in England. Saint-Simon went on to propose that business people and scientists direct the state and society's use of resources. His last book, *Nouveau Christianisme* (1825), states that the resources ought to be directed for the purpose of improving the conditions of the poorest class. He is believed to have coined the term *socialisme*, first used by Pierre Leroux in an 1834 essay "De l'individualisme et du socialism," that is, "On Individualism and Socialism." (Leroux, an economist and philosopher, was skeptical of both.)

[3] Sassoon, "All Shout Together."

[4] Marx, translated from *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie* (1858, p. 611). Some would say that Smith was better than that. He deplored repetitive tasks, by which he meant unchallenging tasks. (Flying jet planes on the milk routes is repetitive but sometimes severely challenging. "It's hours of sheer boredom," as someone said, but "punctuated by moments of sheer terror.") It could be that Marx's hostility sprang from his anxiety that Smith had thought of the point and others before he did. It could also be that Marx felt impelled to diminish Smith by portraying him as a rightwing zealot.

[5] See Marx's 1875 *Critique of the Gotha Program*. The Gotha Program was a draft statement of socialist goals prepared for the founding conference in May 1875 of Germany's new Socialist Democratic Party in the town of Gotha. In a letter to friends, Marx vented his anger at the program's conception of a socialist state as merely subsidizing "producers associations," and he stated his ideas on the rewards to work in a socialist economy. Marx's *Manifesto, Grundrisse,* and Gotha letter are his basic short works.

[6] Mises's first publication (in German) was the 1920 landmark, "Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen," translated in Mises, "Economic Calculation in the Socialist Commonwealth," where the quote that follows above can be found on page 88 and the next extract on 110. His big work, published two years later, was *Die Gemeinwirtschaft*, translated in Mises, *Socialism* (1936).

[7] The socialist theoreticians could reply that there remains in the socialist system a healthy incentive to perform well: failing to perform up to prevailing standards would likely cost a worker his or her promotion to jobs with greater scope for taking on responsibility. Thus there has to be some inequality, though not wage inequality. But the force of that counterargument would depend on how much more rewarding the jobs higher on the ladder were. Mises could have retorted that if the socialist plan envisioned an essentially stationary economy, in which only the occasional natural disaster interrupted the general tranquility, it is not obvious that there would be any nonpecuniary rewards from moving up the ladder that would be enough to motivate the workforce. And an economy that does not revolve around innovation would not need deep ranks of managerial personnel to begin with.

[8] The original article appeared in Lange, "On the Economic Theory of Socialism," *Review of Economic Studies,* October 1936 and February 1937. It is reproduced in Lange, "On the Economic Theory of Socialism" (1938).

[9] Hayek, "Socialist Calculation" (1935, pp. 201–243), reprinted in Hayek, *Individualism and Economic Order* (1948).

[10] Hayek, "Socialist Calculation" (p. 210). The italics have been added.

[11] The construction of the survey of managers and the statistical findings are described in Frydman et al., "When Does Privatization Work?" (Mises could have said in defense that his argument about prices being

increasingly wrong in a socialist economy clearly implied that innovative effort in that economy would go increasingly awry.)

[12] In his *The Road to Serfdom* (1944) the terms innovation, creativity, originality, invention, growth, advance, and progress do not appear in the index. Hayek scholars might agree that the first flicker of recognition that — as was virtually pointed to in his own work!—indigenous creativity could occur within a nation's economy, not just its scientific establishment, may have come when Hayek was sent a lecture by Oskar Morgenstern in 1937. Hayek had supposed in influential work in 1927 that the economy has a tendency to home in on some equilibrium path, though errors could cause disequilibrium for some time. Morgenstern's lecture argued that to suppose that was to assume that the actors in the economy possessed perfect foresight, which they could not do in a world of endogenous innovation (nor, for that matter, in scientific research outside economies). Certainly Hayek saw the problem. His recognition of the uncertainty within an economy caused by innovators (and more generally the pluralism of views among participants) became explicit in the 1960s. Hayek's 1961 paper "The Non-Sequitur of the 'Dependence Effect'" teased J. K. Galbraith for supposing that would-be innovators bringing out new products know they would succeed or know the probability of any given level of sales.

[13] As reported on the *International Herald Tribune's* website, www.iht.com, March 5, 2010.

[14] Ammous and Phelps, "Climate Change, the Knowledge Problem and the Good Life"(2009). See also Volpi, "Soya Is Not the Solution to Climate Change" (2006).

[15] In a 1933 paper, "The Trend of Economic Thinking," Hayek wrote that laissez-faire is not "the ultimate and only conclusion." (p. 134). In *The Road to Serfdom* he speculated that "nothing has done so much harm to the liberal cause as the wooden insistence of some [libertarians] on certain rules of thumb, above all the principle of laissez-faire" (p. 13). That tract brought a range of reactions. A mild one was from Keynes, who in a letter expressed great admiration for the book, then said he diff ered with it at only one point. He favored a radically different list of activities for the state to do — an agenda as odd from present-day perspectives as from Hayek's. The fury of some of the reactions is incomprehensible to scholars in the present age. On its sixtieth anniversary in 1994, *The Road to Serfdom* won high praise from Amartya Sen, writing in the *Financial Times*

. It remains true that Hayek was alarmed as few others were by the loss of individual freedom he expected to result from British economist William Beveridge's plan for a massive system of social insurance and other interventions.

Incidentally, many imagine that *Road* was a broadside against Soviet socialism based on Hayek's previous theoretical work. In fact, it was Hayek's answer to those in Britain who claimed there was no reason to fight a war with Nazi Germany. It was a warning against the state-sponsored corporatism in Germany more than against communism in the Soviet Union, though Hayek often alluded to the latter. Maybe Hayek saw corporatism in Beveridge's extreme welfare state. During the war, Hitler's economists got hold of a draft of the Beveridge blueprints after it was air-dropped over Nazi-occupied Europe. The Nazis apparently exclaimed, "This is what we need here in Germany!" See "Commission on Social Justice: Beveridge's Appeal for an Attack on Five Giant Evils" in *The UK Independent* , October 25, 1994.

第六章
第三条道路

> 社团主义不是一场满足我们每个人自我利益的内部改革……它代表着社会和经济的个人主义的终结、一种新的社会和经济制度的到来，它将迎来由需要相互支持的个人组成的有组织的国家。
>
> ——乔治·瓦卢瓦，《国家各派力量的合作》

在各现代经济国家，除了现代制度和现代文化的兴起外，也有多个世纪之前就已出现的各种社会习俗和价值观的并存。19世纪下半叶，欧洲大陆出现了广泛的现代化，包括法国和德国，传统生活方式受到了巨大冲击。社会主义者在继续批判资本主义（当然也包括现代资本主义经济），其他社会批评家也纷纷站起来揭露现代经济的其他弊端。到20世纪20年代中期，这些批评汇聚成20世纪对现代经济的标准控诉。除了继续声讨社会主义者所抱怨的失业和工资问题以外，新的控诉还直指现代经济的思想和道德根源。

对现代经济的社团主义控诉

如前所述，现代经济是由文艺复兴时期人文精神的利他式个人主义、巴洛克时期的活力主义和启蒙时期的现代主义共同推动的。最后这次思潮与前几次叠加，成为启动现代经济的决定性力量。现代主义

的核心是，个人应该有追求幸福的自由，并以规则保证个人利益。在艺术和文学领域，创作活动被解放出来，不再为外面的道德或政治观念服务。就像奥斯卡·王尔德和爱德华·摩根·福斯特宣扬的那样，“为艺术而艺术”。在商业活动中，企业家也应该从为社会服务的信条中解放出来，为商业而商业。[1]

在社会生活中，“现代女性”应该从传统中解放出来，甚至打破原有的禁忌。普通人从相互保护的依赖者的状态，变成外面世界的冒险者，迎接职业挑战或者前方的任何机遇。男性和女性都可以成为大大小小的英雄，比斯密看到的商业时代的懦弱形象要强悍得多。在某些国家，一些重要的政治领袖和活动家是这种社会在早期的成功人士，他们很少谈论或支持国家要追求的社会目标，而是关注让所有人实现个人发展和繁荣的议题。在1776年首次出版的小册子《常识》（*Common Sense*）中，托马斯·潘恩为美国从英国独立出来的辩护就是基于促进美国人的经济繁荣的目的，看不出来他是否主张其他社会价值观。杰斐逊在1775年7月起草《独立宣言》第二稿时写道，美国的制度“给每个国家的那些不幸但渴望进取的人创造了……获取和自由掌握财产的机会”。这段话表明，自立、职业和财富是人们追求幸福生活之路的标志，也是他们来到美国的原因。在1925年当选后的演讲中，卡尔文·柯立芝总统指出，美国人依然在潘恩和杰斐逊所设想的道路上前进，因此，他的政府毫无疑问也应该朝这个方向努力。他说：“美国人的主要事业毕竟是做生意，他们非常热衷于买卖、投资和赚钱等话题。”更惊人的是，早在林肯的第二任就职演讲中，他就说美国人有着“对新事物的狂热”。

现代主义的核心还包括这样的观念，即享受现代社会的合法权利，却很少注意到拥有这些权利的每个人都负有相应的义务：尊重法律和别人的权利，不能欺骗他人，以及保持独立的义务，承担自己所犯错误的后果，不要成为他人的负担。这些义务意味着个人、联合体乃至国家都不能侵犯个人或公司的财产权，不能巧取豪夺，不能依靠

政府妨碍竞争对手引入新产品，或者向政府申请补贴、划拨或保证。现代国家可以为创新或企业项目投资，就像从法国购买路易斯安那时所做的那样，也可以采取行动，防止外来因素冲击创新和企业活动（如果判断采取这些行动的成本不是太高的话）。政府还可以采取行动，打击经济生活中通过联合获取不正当利益的现象。然而，现代国家的任务并不包括阻碍创新产品的开发或妨碍新的投资项目，以保护现有的厂商不受新的竞争威胁，或者在来不及保护的情况下提供补助。在现代社会中，正义的政府也不会给社会提供全方位的综合保险。

促成现代经济诞生的现代主义绝对是一场文化革命，注入现代主义元素的现代经济本身形成文化冲击，尤其是在欧洲大陆。19世纪下半叶，所有歌剧表现的主题都是在依然以传统为主导的社会里寻求现代的自我发现和自我表现所付出的代价，其中包括，马斯卡尼在1890年的《乡村骑士》（*Cavalleria Rusticana*）、瓦格纳在1868年的《纽伦堡的名歌手》（*Die Meistersinger von Nürnberg*）及威尔第在1853年的《茶花女》。威尔第在写给一位朋友的信中说，这是“我们时代的主题”，当然为了吸引观众，他把剧中场景换成了“1700年的巴黎及其周边”。现代主义和现代性同时激起了这些欧洲大陆国家的反对浪潮，现代主义的攻势猛烈，但传统势力依旧强大。最重要的反对浪潮出现于19世纪的德国，并最终形成了被称为“社团主义”的经济制度。为什么现代主义必然会引起反击呢？德国社会学家斐迪南·滕尼斯发表了关于传统生活的健康性质的经典论文，成为此后数十年社团主义思想的源泉。他指出，由罗马法创造的“契约”所武装起来的商人给出的报价，挤掉了其他人的生意。在滕尼斯看来，这些商人就是破坏传统社会的力量，而不是马克思所强调的由工厂带来的“劳动分工”。[2] 社团主义对现代主义的很多抨击都是说城市生活不如传统的社区生活，更普遍地说，社团主义对现代性的很大一部分指责都是说现代经济的特征和本性背离了传统。

在之后的几十年里，对现代经济的社团主义批评风起云涌。其中一种批评是，现代经济没有领导力，也就没有路线方针，其发展是千百万各行其是的个人决定的综合结果。社团主义认为，在过去的中世纪，创新活动受到经济体中权威的指引，其结果通常来说符合社团所需要的方向。如果产业部门中的个人或企业采取不公开的、不为外人觉察的、不可理喻的混乱行动，会使社团的目标在很大程度上受到干扰，那整个经济的发展就会失去方向，自然产生混乱感。而这种混乱无序的感觉，在19世纪末到20世纪初的那些年里，毫无疑问是西欧人普遍的不安情绪的根源。对方向（或者法国人所说的“dirigisme”——国家干预或管制）的需要，成为社团主义思潮的一条主要线索。

许多社团主义者认为，资本主义的不协调状态是混乱无序的另一个根源。他们寻求一种能协调行动的制度：在微观层面，只有在获得雇员这样的“利害相关者”的首肯后，企业所有者才能采取行动，比如后来的“劳资协同经营制度”；在宏观层面，立法行动需要社会的主要参与方达成一致，例如资方和劳方，后来这被称为“社会伙伴”。

保守的社团主义者不但追求秩序，而且追求旧秩序。他们看到，现代文化及其对变革的渴望动摇了传统社团的经济秩序。在传统社团中，成员们有一种为传统文化的共同目标而努力工作的情感。社团主义者为团结精神的丧失而悲痛。弗洛伊德认为，现代与传统的交锋最终成为“个人主张与集体主张之间的斗争”。[3] 对传统文化的怀念不但表现在社团主义学者们的著作里，还反映在20世纪20年代从现代主义分化出来的一群古典派艺术家的作品中。从阿里斯蒂德·马约尔的雕塑《法兰西岛》（*Ile-de-France*）、毕加索古典画时期的绘画，以及雷妮·瑞芬舒丹的纪录片《奥林匹亚》（*Olympia*）中，都体现出回归古典秩序的和谐和完美的倾向。[4]

许多社会评论家（大部分来自欧洲大陆）看到，缺陷与周围社会中弥漫的物质主义有关。他们指责说，社会的生活品质被泛滥的金钱追逐降低了。他们抱怨经济上的不平等，有人充分利用了物质上的优势，有人却严重缺乏。他们还抱怨企业主和员工之间爆发的暴力冲突，双方似乎都为了实现物质收益的目标而不择手段。这些成为罗马天主教会关注的主题和后来被称为“天主教社团主义”的纲领。为减轻这样的苦难，教皇利奥十三世于1891年发布了《新事物》（*Rerum Novarum*）通谕，呼吁雇主支付给员工足以养家糊口的工资——这在今天会被称为履行企业的社会责任。我们还想知道，教会的经济学家为什么不寻找一种不会导致就业减少的做法，例如可以通过税收给雇用工人的企业提供补助。那篇通谕还表态支持建立工会以谈判改善劳动条件。教皇比约十一世则在1931年发布《四十年》（*Quadragesimo Anno*）通谕，赞同社团主义创造的职业群体和商会的做法。这些教谕都没有攻击私有制，而是呼吁私营业主发善心。在那个时期，和很多知识分子一样，教会已不再认同社会主义提出的国有制可以达成所有良好目标的主张。弗洛伊德在《文明及其不满》（*Civilization and Its Discontents*）中就说，“如果没收私有财产，无疑会使人们失去展示侵略心理的手段”，例如比邻居家积累更多的财富，“然而我们没有办法改变人们的权力和影响力的差别，这会被侵略心理滥用，此外我们也无法改变人们的这种本性”。苏联社会快速出现的令人震惊的等级差别应验了他的预言。

当然，对现代经济的很多不满并没有表现出对新秩序的渴望（不管是怎样一种新秩序），甚至也没有表现出对旧秩序的怀念（不管是怎样一种旧秩序），它们反映的主要还是社会地位乃至生存受到威胁的不同社会阶层的担心和怒气。现代经济正在分解社会等级制度，改变权力的分配格局。在中世纪的欧洲社会，各阶级都被纳入一种共同保障的体制。例如，在别人的行动导致自己成本增加或收入减少时，农民可以要求庄园主这样的权威提供保护；制造商之间的竞争可以通过皇家许可证规定的产量限制来约束；商人们组成商会，以控制食

品、服装这类必需品的销售，发挥一定的垄断效应；技术工人和手工业者组成行会，用规范标准的办法限制产业进入。这给人的感觉是，各类经济团体所要求的条件都通过一份不成文的社会契约来规定，当然，这些条件不见得就符合某些理论家所设想的“恰当的价格”。

相反，现代资本主义并不提供这样的社会契约，因为这不符合它所依赖的社会价值观。于是，各种类型的制造商、贸易商、手工业者和其他人都经历了一个新出现的无助期，其中当然有很多人处于上升期，在物质上并没有什么损失。在某些国家，新兴产业的制造商往往会得到进口关税的保护，但随着经济活动的演化和进步，已很少有企业能像传统社会那样面临可靠和稳定的市场需求。此外，很少有制造商能长期拥有垄断权。这样的结果导致，无论单个厂商还是厂商集团都只能在很狭小的范围内设定自己的条件，它们从价格制定者变成了价格接受者，同时失去了设定标准和维持影响的一部分权力。各类贸易、产业和职业遭遇的这种无助感可能使很多人陷入了严重焦虑，抵消了从工作中获得的满足感。如果他们热爱自己从事的行业和职业，就更希望通过设定条件维持自己的社会地位，无助感给他们造成的损失可能更大。20世纪20年代，欧洲的社团主义做出承诺，反抗现代经济的无止境创新，防止顾客被抢走，他们后来把这种保卫行动命名为“社会保障”。即使产品在市场上卖不掉，农民也可以继续生产。即使之前的观众已失去观影兴趣，制片商也可以得到补助。人们所熟悉的这种广义的“社会保障”是社团主义最后出现的思潮之一。

在欧洲大陆，这些思潮及其代表的政治势力在20世纪20年代汇流。在慕尼黑和罗马这类城市的精英阶层中，很多人是民族主义者，他们要求回归社会团结，确立统一的发展目标；知识分子希望建立经济秩序；农民、手工业者和其他在现代化进程中受损的利益群体要求得到保护；科学家和艺术家希望政府为研究和创作提供经费支持；基督教社团主义者则主张重建传统社团和职业，限制资本流动和逐利世界中的商人精神。[5] 的确，社会主义者早已开始谴责对社会地位、

金钱和权力的追逐，其中最突出的作品就是同情社会主义的瓦格纳的歌剧集《尼伯龙根的指环》。为争取选票，社团主义者重拾社会主义的批判议题和一部分行动纲领，例如某种形式的劳资合作制，又抛弃了社会所有制这样的包袱，也没有树立工资平等和充分就业这样的目标。

所有这些派别都希望找到某种方法，以约束和控制现代经济及现代主义文化带来的各种变化趋势与冲动，其结果就是社团主义经济，其核心主张是在公共控制下保留私人所有制。这样做的主要目的是什么？那就是让政府引导投资、实现产业和平与团结，并履行社会责任。社团主义者对经济增长也有很多思考。在现代社会外围的很多经济体增长很慢，其生产率同美国和德国这样的先进国家的差距越来越大。在生产率竞赛中，意大利和西班牙当时正被其他许多国家超越。包括墨索里尼在内的某些社团主义者，把意大利面临的问题归咎于遍布全国的小型家族企业的怯懦无能，而其他一些社团主义者和社会主义者则将责任推到大企业的卡特尔联合与垄断上。社团主义的理论家们提出，在全社会的协同努力下，尤其是在科学家群体的帮助下，国家将取得更快的科技进步。而且政府可以采取行动，引导科学家们关注那些能促进实用技术发展的研究项目，工程师和其他专家也应加入并积极配合，这样就可以产生新工艺和新产品。这就是理查德·纳尔逊命名的“技术民族主义”，它是名为“科学主义”的更普遍信仰的一种表现。这种主义认为，科学家们将科学研究作为武器，可以更有效地促进新产品和新工艺的繁荣发展，并可以超越散漫而缺乏指引的自由市场经济的创新效果。就是在时任总理的墨索里尼的领导下，意大利早在1923年就建立了国家研究委员会，比美国的国家科学基金会早了整整27年。

社团主义制度还把网罗对象瞄准艺术家。把社会的重要性提到个人之上，很自然会要求保护和促进民族文化。于是一种名为“文化主义”的信仰流行起来，它认为艺术进步可以促进国家的经济发展，就

像科学主义把科学进步视为发动机一样。意大利宪法的第九条就规定，政府有责任保护和宣传国家的文化遗产。这种文化主义一直延续至今，当米兰的史卡拉歌剧院2011年的预算被政府削减时，某些歌剧爱好者称这是违宪行为，只有增加预算才符合宪法，绝不能减少。

所有这些控制措施都意味着必须把私营企业置于政治控制之下，当然这不是回到封建领主制度，而是通过某种政治治理形式达成。社团主义者认为，如果经济发展的主题或方向是通过政治活动来决定，就会出现他们所预想的进步。那么应该通过何种方式实施这种政治控制呢？整个经济将被组织成大大小小的群组，比如企业的群组和工人的群组。人们的印象是，不管是工人还是其他类型的人群，从出租车司机到药剂师，都因为相互之间的竞争而受损。有的社会主义思想家此前就提出，工人的工资因为资本的分化和破坏而被压低。工人们担心，涨工资会推高其所在企业的产品价格，最终会因其他企业或行业的竞争而丢掉自己的饭碗。但如果成立一个具有广泛代表性的工会，最好是全国性工会，工人们就会发现自己拥有了梦想中的垄断力。在倡导这种工会主义时，人们并没有考虑到涨工资会造成工作岗位的减少。奇怪的是，社团主义的思想家认为，把厂商组织成大型卡特尔可以解决这个问题，其含义是，随着卡特尔的组建，劳资之间的力量平衡就会恢复，工会和卡特尔的组建都不会造成工作岗位的减少。这样的论点似乎没有注意到，工资上涨会导致供给减少，而允许企业联合涨价将造成供给的进一步收缩。对此，社团主义提出了最后一个观点：由劳资双方在密室里谈判，将产生一种团结和有目标的新经济，雇主就不再需要采取停业和大规模解雇的威胁手段，工人们也无须通过旷工、停工和大罢工达到目的。这种新的产业和平景象将改善企业运作的效率，最终实现在工资和利润双双提高的情况下，就业岗位还能增加而非减少的愿景。 [6]

不管社团主义者的信仰、目标和手段到底具有怎样的价值，他们对欧洲人的吸引力绝对不容小觑。社团主义的学说很快被付诸实践，

并席卷欧洲和世界其他地方。

20世纪早期的社团主义

意大利可以说是第一个按照社团主义的思想路线建立经济制度的国家。生于1883年的墨索里尼（与熊彼特和凯恩斯同年）来自弗利省的一个贫苦家庭，他成为社团主义经济在意大利最强有力的拥护者，最终成为其“首席运营官”。做了很短一段时间老师后，墨索里尼成为政治新闻人，编辑马克思主义性质的报纸《前进！》（*Avanti!*）。在认识到企业私有制比工人所有制或工人控制更能促进经济发展之后，他在“一战”来临时脱离了社会主义，创办《意大利人民报》（*Il Popolo d’Italia*）并将其作为他的宣传机器。意大利在“一战”中同奥地利进行了代价高昂的战争，最后却没能因此得到回报，因此急需一位领袖满足人民在世界上彰显重要性的愿望。作为出色的演讲家和精明的策略家，墨索里尼很适合扮演这个角色。他把很多社团主义者和昔日的社会主义盟友招募起来，成为法西斯党的领袖。在赢得广泛支持后，墨索里尼于1920年当选为议会代表。他在1922年年初组织了“向罗马进军”的大游行，很快被国王维托里奥·伊曼纽尔三世任命为总理。1925年，墨索里尼削弱议会权力，成为独裁者。当时的意大利乃至欧洲其他国家并没有宪法，缺乏对这样的行动采取司法审查的程序。[7]

在那些年，墨索里尼的计划对意大利的资本主义持批判态度。1919年的《法西斯党宣言》要求对资本征收重税、工人参与公司管理、实施最低工资法等。另外对生产效率也非常重视。在组建政府后，墨索里尼很快把工作目标放在经济复兴上，然而试行的政策却导致他的思想再度发生变化。

墨索里尼政府看到，美国和英国的经验表明，19世纪的自由主义开创了100年的增长，于是开始废止过去10年制定的很多社会主义性质的法律。例如，1923年终止保险业的国有制，1925年终止电话网络的国有制，同样在1925年，他取消了社会主义者给工会的授权，甚至减免进入意大利的外国投资的税收，对外缔结贸易协定。就像今天某些资本主义国家的政府一样，墨索里尼政府在1926年爆发货币投机事件后向银行提供救助。但最后，意大利对于世界性重商资本主义的尝试没能带来显著的经济增长，也未能保护民众免遭严重衰退的影响。墨索里尼得到的结论是，放任自流的古典自由主义难以支持快速的经济增长。

此时，墨索里尼的思考逐步转向了社团主义经济的概念。他所追求的不只是增长率的提高，还要通过对制度、价值观和信仰进行根本性改造，使意大利经济快速现代化。墨索里尼很痛苦地记录了他对“超级资本主义”的不满——大规模生产同质商品，他同样不喜欢社会主义卡特尔或垄断资本主义——缺乏创新活力以及严重的官僚主义。墨索里尼对资本主义的不满无疑是真实的，当然他并不是社团主义思想家，该角色的扮演者是乔瓦尼·秦梯利——1932年发表的《法西斯的教条》（*The Doctrine of Fascism*）的真正执笔人。墨索里尼尽管不是思想家，却是社团主义经济的创建人，他所建立的制度与现代资本主义有着天壤之别。

墨索里尼在他自己的书里描述了社团主义经济的框架。[8] 这个制度的分子是被称为“社团”的实体，按照产业划分为22个类别，包括粮食业、纺织业、钢铁业、宾馆业、艺术业和信贷业等。1926年的《工会法》要求，每个产业的社团都要组建一个雇主协会和一个工会。

> 马克思主义所说的工人群体和雇主群体之间的阶级斗争被不同产业的生产商参与的具体问题的讨论取代……不同产业的工人

之间、不同产业的雇主之间或者雇主和工人之间有可能出现争议，但这些是人类的冲动乃至生活的一种不可避免的表现形式……

社团可以作为经理人和工人相互接触、达成合作的机构。在1934年2月的法案之后，社团作为一种合作机构最终成型。[9]

这与“一战”前的社会主义流行期相比有了巨大转变。20世纪初，意大利已成立大量工会，有些还在不久前得到了社会主义政府的承认。1910年又成立了具有广泛代表性的雇主协会——意大利工业家联合会，以便同工会合作，并成为游说组织。然而在“一战”后，工人阶级的战斗意识增强，冲突愈演愈烈。1919—1921年，各工会发起了“工厂委员会”运动，要求劳资双方分享企业管理权。重新组建的意大利工业家联合会则为保护雇主的控制权而行动。法西斯体系此时加入进来，建立了法西斯主义工会，把其他工会组织边缘化。历史学家们把意大利社团主义的确立时间定在1925年，工业家联合会和新工会在维道尼·卡法瑞里府邸达成协议，相互承认对方是劳资双方的唯一合法代表。[10]

但墨索里尼的社团主义并非真的想重建私营业主的控制权。1926年7月颁布的法令的第四十三条宣布“社团不是民间法人，而是政府机构”，第四十四条补充说“社团组织有权调解下属组织可能出现的冲突”。[11] 1927年4月颁布的《劳动宪章》在肯定私人“所有权”的同时，确认政府有权干预企业雇用工人之类的事务。因此，意大利政府可以自由否决雇主和雇员之间的约定，直到内容令其满意为止，也可以对企业的雇佣决策指手画脚。墨索里尼在1934年1月的演讲中谈到这种干预权，他解释说，只有在意大利的爱国雇主和爱国雇员由于某些失误或协调失败而陷入困境时，才会动用干预权。

社团组织在经济生活中引入了秩序……这种秩序应该通过何种方式发挥实际效用呢？应该通过相关各方的自律。只有在各方不能达成协议或者实现恰当的平衡时，政府才应该进行干预。当然，政府始终拥有不容置疑的干预权，因为它是经济生活另一方的代表，即消费。[12]

在这段话中，墨索里尼表现得有些天真或者讽刺。事实上，正是意大利的社团主义制造或者加剧了社会问题，然后需要政府出面解决。社团主义理论家们荒唐地把私营企业引入了比资本主义卡特尔规模更大、掌握更大定价权的雇主协会，同时又创建了比传统工会规模更大、有时影响也更强的工人辛迪加组织，由此增大了很多机构和联盟的垄断权，以至于必须靠无处不在和侵略性的政府干预行动来约束。不过，我们还不能就此得出结论说，社团主义经济的表现在总体上注定不如现代经济，至少不如那些运转相对良好的现代经济。

这种三方体系从1926年起开始逐步运转，到1935年形成了具有一定规模的系统。这种制度在当时是新鲜事物，获得了很多人或羡慕或嫉妒的关注，包括温斯顿·丘吉尔、萧伯纳和约翰·凯恩斯等。自20世纪30年代起，完成经济制度设计的墨索里尼转而追求他的帝国梦，向埃塞俄比亚和亚得里亚海地区扩张，然后利用国家力量对同性恋者、吉卜赛人和犹太人等群体展开迫害，最终使其政府遗臭万年。不过在20世纪30年代前期，意大利的社团主义经济制度建设却吸引了世界上很多人的注意，并显然对其他国家走上社团主义道路发挥了激励作用。

其中之一就是德国。早在意大利的样本完全实现之前，德国就有了自己的社团主义思想。事实上，德国社团主义的发展还早于意大利，甚至在利奥十三世发布关于社会责任的通谕之前，德国就出现了对资本主义的社团主义批评：斐迪南·滕尼斯在1887年的论文中提到，社区和行会被摧毁；法国社会学家埃米尔·迪尔凯姆则认为资本

主义增加了没有规则约束的冲突。在20世纪20年代，德国政治生活中逐渐出现了对意大利实践的社团主义思想元素的回应，包括对个人主义的反感、对自由放任经济政策的摒弃以及对小资产阶级的蔑视。不过其他各种思潮在德国更流行，社会主义在德国的根基比意大利更牢固，因此要建立意大利式的社团主义经济，过程将更复杂、需要的时间也更长。

阿道夫·希特勒发挥了同墨索里尼非常相似的关键作用。作为生于奥地利的一位艺术类学生，希特勒在1919年为慕尼黑的德国军队工作，他被派去当间谍，监视“左派”的德国工人党（与老牌的德国社会民主党竞争的新兴势力）的活动。希特勒随即发现自己与德国工人党的主张不谋而合，倡导德国民族主义和反犹太主义。作为一名善于蛊惑人心的演说家，他获得了德国工人党的全力支持，还招募了一批武装力量。1920年，他建议把党名改为“德国国家社会主义工人党”，后来被称为纳粹党，这个名字凸显了民族主义立场，并希望继续利用社会主义的号召力。

纳粹党在20世纪20年代及以后所奋斗的一个主题是希望重新恢复德国经济的良好发展势头——他们关注“效率”，这与墨索里尼的政党关注生产率如出一辙。1920年的工人党的第一份纲领（所谓“25点”）与意大利1919年的《法西斯党宣言》类似，都是反对资本主义的内容，要求废除不劳而获的收入、对企业托拉斯进行国有化、开展土地改革以及培育“健康的中产阶级”等。此外还表达了近乎仇恨的对自私行为的反对：

> 个人行为绝对不能与整体利益冲突……而是要为整体利益服务……我们要求与所有给共同利益造成损害的行为进行无情的斗争……包括高利贷者、其他投机商、犹太物质主义……党组织坚信，只有坚持共同利益高于个人利益的原则，我们的民族才能保持内在的永远的健康。 [13]

纳粹党在国会获得了多数席位，希特勒也于1933年被任命为总理。胜利的推动力是1929年的德国经济萧条，加上纳粹党攻击魏玛共和国政府在处理战争赔款等问题上软弱无能（其实魏玛政府已经两次通过谈判降低了赔款额，而且实际上几乎没有支付任何款项）。从1933年开始，民族社会主义者着手建立包含三个组成部分的社团主义经济制度：资方、劳方和政府。1934年的《全国劳动组织法》建立了若干产业群体，每个群体中都由各级“领导”统率成员。1935年，工会受到监管，要求它们寻找非商业性的动力来提高生产率。卡特尔组织几乎遍布整个经济，加入组织成为强迫行为。然后国家经济商会成立，以领导所有协会，它有权发布法律和指令。整个制度带来的结果是，政府的干预程度可以完全取决于自身的需要。

有一段时间，德国政府试图直接指挥很大一部分经济的运转：要求企业招募指定数量的工人，安排企业生产产品的类型和数量，并对工资和价格进行管制。但是到1937年，政府开始后退：国家经济商会得到指示，不要进行更多的价格和市场管制，重新通过卡特尔制定价格和工资。纳粹政府的关注点当时已转向外交政策，企业在很大程度上能在市场上较为自由地争夺顾客和政府订单。然而，不受限制的政府权力已足以保证没有哪家企业敢过于违背政府的意愿。企业还可以成为政府的臂膀，争夺政府的合同和补贴。哈耶克在发表于1944年的《通往奴役之路》中说，德国的商业人士被迷惑了，误以为自己还保留着经济现代程度较高时所拥有的不受政府约束的自主权。

与意大利一样，社团主义的元素在德国出现的时间远远早于两次世界大战的间歇期。商业行会、手工业行会和职业人士行会等组织从12世纪起就在德国具有相当重要的影响力，它们试图控制产品的价格和标准，而且还对各省乃至全国的统治者和立法机构发挥着影响。然而，资本主义带来的竞争浪潮削弱了这些组织，拿破仑更是在整个帝国范围内禁止这些组织的活动，因此它们的影响力至少在19世纪的现代经济中被大大削弱。1866年，德国各州同奥地利帝国的联盟被普奥

战争终结。1871年，德国历史迎来了转折点，俾斯麦把整个德国统一到威廉皇帝领导的普鲁士下面。历史学家乌尔里希·诺肯把德国社团主义兴起的时间确定在1871年，凡尔纳·阿贝尔斯豪塞则认为1879年标志着“现代社团主义利益协调制度的诞生”。[14] 德国新兴的现代经济在某些方面走向了社团主义，名为工商业“商会”的雇主协会兴起，承担了政治游说、价格谈判、制定工资标准等职能。大多数规模较小的产业工会也发展起来，相对于“一战”时期和“二战”之后的德国工会而言，其实力还较为薄弱，尤其是在1879年反社会主义法律制定到1890年废止期间。雇主协会和小规模的工会都成为政府的重要合作对象，这是威廉统治时期的经济特征。在1871—1890年担任帝国首相的俾斯麦未能复制约束普鲁士议会的普鲁士经济委员会，建立一个拥有对议会的否决权和建议权的国家经济委员会。虽然不得不与国会分享某些经济事务的权力（这点不同于希特勒），但这位铁血首相还是拥有巨大的影响力，并借此为19世纪八九十年代发展钢铁产业的融资铺平了道路。因此，19世纪后期的德意志帝国可以说已经发展出了历史学家们所说的自愿的或协商的社团主义，但与20世纪30年代出现的强制性和全面的社团主义并不相同。德国自愿性质的社团主义在1919—1924年魏玛共和国早期仍继续受到工会的青睐，而雇主协会在“一战”期间不得不屈服于强势的工会，被迫与对方平等地坐到谈判桌前。

在两次世界大战的间歇期，社团主义受到普遍欢迎：大量的集会和广泛的支持，当时的观察家们的直接报道，还包括艺术家们时代情绪变化的间接反映。人们在很多领域有了新道路和新发现的感觉。社团主义得以流行，其背后的推动力很容易看到，那就是公众对于资本主义和社会主义的日益排斥。社团主义成为“第三条道路”，用历史学家泽夫·斯坦贺尔的话来说，就是“既不左也不右”——至少不属于传统的“左派”或者“右派”。越过当时所处的时代，可以说“二战”后的新社团主义也是“新右派”和“新左派”之间的中间道路。

因此，社团主义既可以吸引被资本主义损伤的利益群体，也可以吸引恐惧社会主义的利益群体。前者可以通过社团主义避免现代主义和现代经济造成或可能造成的损害，如市场竞争的威胁、工作的不稳定以及产业发展的盲目性；后者可以把社团主义作为对社会主义经济的替代，避免被剥夺财富和快乐，包括被禁止创办企业和难以发展个人事业等。社团主义政治家可以声称，这种社会结构能够重新鼓舞人们追求共同目标，并由政府进行协调补充，从而彻底解决资本主义的劳资冲突和社会主义的无产阶级同其他群体的冲突。政治家们无法在实验室中建立一个社团主义经济模型与实际的资本主义经济对比，这给了他们借口，要求直接砸碎资本主义的框架，用新的社团主义经济取而代之。他们的首要目标是使国家摆脱资本主义经济，把社团主义经济调试到最优状态成为次要任务。世界经济在1929年陷入危机，“大萧条”笼罩前方，使他们更容易把现有的资本主义经济描述成应该尽快抛弃的制度。最后，纳粹政治家们吹嘘说他们即将采取行动，而当时议会中主张改造资本主义的党派和主张建立社会主义的党派势均力敌，因此是做不到的。他们如果掌权，必将大有作为，绝不像其他人那样一事无成、只求不把事情搞得更糟。于是在若干有着社团主义元素的国家，大众激动地期盼新时代的到来。

社团主义并没有止步于意大利和德国。1936年政变后，弗朗西斯科·佛朗哥终结了西班牙共和国的社会主义路线。不过社团主义思想在西班牙未得到普及，社团主义的上层建筑也从来不像意大利那样广泛。葡萄牙的独裁者安东尼奥·萨拉查（科英布拉大学的经济学教授、查尔斯·莫拉斯及利奥十三世的崇拜者）在1932—1968年担任总统期间主要依靠社团主义思想，他的实验在法国引起了强烈的关注。在1934年，奥地利随着恩格尔伯特·道夫斯担任首相，也采纳了塞佩尔牧师的某些社团主义学说。社团主义在爱尔兰则兴起于1937年，被新芬党这样的反资本主义党派推崇，并得到了教会的支持。

法国的情况如何？20世纪初，巴黎的沙龙里满是好斗的知识分子，希望把终结个人主义的社会主义同民主制度结合起来，其中包括莫里斯·巴雷斯、乔治·索雷尔和查尔斯·莫拉斯等人。然而法国在两次世界大战的间歇期并没有采纳墨索里尼和希特勒引入的社团主义制度。当德国士兵在1940年进入巴黎后，组建于1941年夏天的维希政府很快建立了社团主义精神的经济计划体系。几年之后维希政府垮台，戴高乐将军领导的战后政府在1946年引入了计划指导，1946—1958年的法兰西第四共和国采纳了五年计划，这借鉴了20世纪30年代意大利和德国执行的四年计划。法国政府希望通过这个办法指引法国工业向他们期待的方向发展。

在南美洲，社团主义的元素是在热图利奥·瓦加斯统治时期进入巴西，尤其是在1937—1945年的独裁时期。巴西的劳动法一字不差地照搬意大利法律，建立了卡特尔以控制主要产品的生产，政府还希望掌控工业化的发展方向。不过态度较为温和的瓦加斯与萨拉查一样镇压了法西斯和纳粹党派，还取缔了普利尼奥·萨尔加多领导的激进的天主教党派。[15] 另一种颜色的社团主义则在1943—1955年胡安·庇隆的第一任总统任期来到阿根廷，产业工会成为庇隆主义党派的基石，对工业和农业进行广泛干预。

在亚洲，日本的大型垂直垄断企业（财阀）通常是由某个大家族控制，它们自19世纪最后几十年的明治时期起步，在“一战”之前已变得非常显赫，与中央政府保持密切联系。社团主义制度发展起来，日本帝国政府既没有与其保持距离，也没有将其拆解。在1945年摆脱日本殖民统治后，韩国也形成了社团主义结构，韩国政府把日本人留下的工厂和其他好处送给少数韩国企业，以换取利益回扣。

对盎格鲁－撒克逊国家来说，如果说它们也在两次世界大战的间歇期建立了类似于意大利和德国的社团主义制度，那是很大的歪曲。在20世纪二三十年代，美国和英国的工会的规模和影响力都显著增

强，而这些组织在意大利和德国却受到束缚。在欧洲大陆各国都忙于建立卡特尔时，美国人继续坚持进步主义时代的反对态度。但问题在于，美国经济和英国经济是否也或多或少带有类似于意大利和德国的社团主义特征？在1929—1933年可怕的经济衰退直至“大萧条”之后，美国也出现了政府对经济的广泛干预。富兰克林·罗斯福以巨大优势当选总统，于1933年开始执政，各种新政的立法也随即推出。根据1933年的《全国复兴法案》，美国成立了国家复兴署。在各个产业都组织了领导团队，设定价格和工资标准，以防止螺旋式通货紧缩，因为罗斯福相信这种紧缩加剧了失业问题。加入这种团队不是强迫性的，但是每家执行行业标准的企业都能得到政府的认证，必然给其他企业造成社会压力。电视观众至今还能从马克斯兄弟（Marx Brothers）的电影《鸭子汤》（*Duck Soup*）的第一帧画面中看到这样的认证印章。许多被认为颇有思想的评论家都把国家复兴署视为走向“集体主义”的社团经济的令人忧虑的一步：

> 这个制度的关键本质是，每个加入标准的产业都能获得对美国市场的近似的垄断权，其垄断利润使其足以支付高工资。但为了保护垄断权，必须排除竞争对手的进入。于是在更“先进”的标准中，对新企业和新工艺设置了障碍……通过国家权力完全禁止任何进口，把整个老牌产业都保护起来。[16]

然而对大多数观察家而言，新政的干预力度不能与毫无约束的欧洲大陆社团主义相提并论，那些国家的干预不需要立法，议会权力被剥夺，没有法院执行司法审查的权力。而在美国，国家复兴署在1935年最高法院审理谢克特家禽公司诉合众国案（Schechter v. United States）中被一致裁定为违宪。罗斯福很快要求增加最高法院人数，希望使其更加听话。但国家复兴署最终还是没有重启，法院的声誉得到了提升，而非下滑。

随着新政的施行，美国的社会思潮（虽然并不总是反映在社会行动上）与19世纪的自由主义出现了很大差异。国家复兴署领导人唐纳德·里奇伯格的一份声明非常引人关注：

> 我们没法回到戴着“粗俗个人主义”面罩的镀金时代的无政府状态。如果各产业的私营业主和经理人不能充分组织起来，使这些至关重要的产业的运营能承担与巨大的公共利益相称的公共义务，那就不可避免地要对这些私人产业进行政治控制。[17]

然而，实际行动似乎没有口号那么可怕。“大萧条”时期，美国政府采取了一系列不常见的甚至比较激进的措施，并创造了一些新职业。例如，美国民间资源保护队雇用摄影师和纪录片导演记录美国乡村的画面和声音，以备这些景象会走向消失。美国公共事业振兴署启动了重大的建筑工程，联邦政府此前曾经提供借款支持铁路建设，州政府也曾参与运河建设，但胡佛大坝这样的巨型联邦水坝项目还是很罕见的。这些新措施与德国采取的某些做法类似，不过在公众看来，这些新措施主要是临时安排，而不是从资本主义文化向社团主义文化的根本转变。这就好比维斯康蒂的经典影片《豹》（*The Leopard*）中，萨利纳亲王说：“要想维持现状，必须有所改变。”

新政当然引发了其他一些永久性的变化。佩科拉委员会披露了银行业和证券业的利益冲突的泛滥和不利现象，美国国会于是在1933年通过了《格拉斯－斯蒂格尔法案》，要求商业银行和投资银行实行分业经营，颁布于1933年的《证券法》规定可以对股票发行中的错误信息提起诉讼，颁布于1934年的《证券交易法》创建了负责证券交易监管的美国证交会。1935年，美国又创建了国家劳动关系委员会，以防止和纠正“私人雇主和工会的不当劳动处理行为”。不过这些措施也很难说是对现代资本主义的致命打击，它们给潜在投资者和潜在雇员提供的保护促进了市场信心的极大恢复。

向社团主义方向前进的重要一步是颁布于1935年的《国家劳动关系法案》，它承认雇员享有组织或加入现有工会的权利。美国国会认为，雇主和雇员之间的“不对等谈判权”造成了“经济不稳定”，公司拒绝谈判会引起罢工，这些都会影响商业发展。该法案是个新动向，以前的政府没有鼓励劳工联合，而是分拆卡特尔或其他类型的垄断组织。西奥多·罗斯福20世纪初领导的进步运动的目标是打破垄断。伍德罗·威尔逊总统的态度也同样如此：“我支持大企业，但我反对托拉斯。”在1923年的蒂波特山油田丑闻曝光联邦官员的贿赂事件后，政府更加注意同产业界保持距离，不给它们提供更多的法律照顾。产业界和华盛顿的关系在20世纪30年代较为疏远。

这些变化以及其他措施并没有让美国人感到他们抛弃了这个国家的传统价值观。我们可以认为富兰克林·罗斯福对社团主义做了某些妥协，但最后保留了现代资本主义，而不是被社团主义彻底取代。有证据表明，社团主义真正在美国扎根并对现代资本主义产生致命威胁是在罗斯福去世后很久才发生的。

欧洲大陆（尤其是德国和意大利）的新兴社团主义经济的表现如何？能否与美国和英国这样延续现代资本主义的国家匹敌？意大利的社团主义经济是在20世纪20年代后期成型的，希特勒的体制成型于1933年，而“二战”很快就在30年代末爆发。因此，这样短的历史没有太多可以借鉴的“自然实验”，其中一项实验是在发生严重衰退的初期——英国是从1926年开始，其他国家则在1929年爆发。而希特勒和罗斯福都是在1933年年初上台的。

人们普遍认为，希特勒采取的社团主义措施在短期内让德国经济走出了衰退，而罗斯福则受制于大多数国民的自由放任思潮，不得不坐视经济滑坡，并陷入延续8年的“大萧条”。[18] 然而，德国和美国的产出数据向我们揭示了另外一番景象：

到1936年，德国的实际国内生产总值几乎恢复到1929年的水平，这无疑算是很快的复苏，但与采取完全不同的政策组合的美国相比，在相同的时间跨度内，德国的复苏并不比美国强劲。同时在增长率方面，纳粹德国的表现也并不比魏玛共和国在1926—1927年冬季的首次复苏出色，那12个月的增长率高于第三帝国的任何时期。因此，如果采取完全不同的政策，也可能出现类似的迅速复苏。从这种严格假设的意义上讲，不能说纳粹党的经济政策是德国经济复苏的原因。[19]

假如罗斯福及其前任赫伯特·胡佛扩大了资本项目的建设，也不会使美国经济彻底走向社团主义或者接近于社团主义，但可能使美国经济的复苏步伐加快，快于德国经济的复苏速度。这种情况只是可能，因为促进总就业的政府措施能否如愿发挥作用，并不像用杠杆和支点撬起重物那样肯定。如果仔细分析四大经济体衰退（英国从1926年开始，其他国家从1929年开始）后的复苏过程，可以发现其产出都在大约6年内逐步回升。[20]

如果分析以单位小时国民产出或其他更复杂的指标测算生产率，会得到更惊人的结果。美国的生产率在1930—1941年实现了创纪录的高速增长，甚至快于上一个10年，而意大利和德国的生产率增速在20世纪30年代远远落后于美国，与它们在20世纪20年代的水平相比也只有微小的进步。有一种解释认为，美国在20世纪20年代出现了创新高潮，其中很多都涉及与电气化有关的新产品和新工艺的开发。这些创新到20年代末还没有完全渗透至整个经济，但是给新产品和新工艺在30年代的进一步普及铺平了道路。后来的创新普及导致许多工人失业，加上美元价值高估和其他国家抵制美国扩大出口，他们的处境堪忧。

生产率差距的扩大在希特勒那里起初并不引人注意。在“饭桌谈话”中，他曾抱怨说德国汽车厂商在20世纪30年代几乎没有缩短制造

一辆汽车所需要的工时，而美国的福特公司则将其压缩到了之前的很小一部分。历史学家们后来注意到，美国杰出的生产率使其制造出了成千上万的坦克、卡车和战斗机，这才是它在“二战”中最终击败德国的原因，而不是依靠对德国城市的狂轰滥炸。生产率喷涌带来的波动不安在20世纪30年代给美国的现代资本主义造成了短暂的威胁，但最终把它从社团主义思潮的侵略威胁中解救了出来。[21]

轴心国在“二战”的失败推翻了意大利和德国以及它们占领的各国的极权政府，并做好了回归过去的民主政体的准备。1947年，意大利通过了第一部宪法，纳入了对行政机构的政策和议会通过的法律进行司法审查的条款。德国随后于1949年通过的宪法在精神上也更接近于魏玛共和国宪法的社会民主目标，而不是俾斯麦在1871年制定的帝国宪法。

“二战”后，某些激进的右翼政党生存下来，并出现了新的党派。他们在重复法西斯主义的一些主张：“担忧堕落和衰败，强调民族和文化的同一性，担心不能归化的外国人对民族认同的威胁，要求有更大的权威处理这些问题。”[22] 但为了获得足够的选票以取得代表资格，这个派别的多数政党不得不赞成较为温和的右派纲领，并且用“后法西斯主义者”这种含糊的称呼掩饰自己，并不管这个词的含义到底是什么。即使是极右翼的党派也不再攻击民主制度和法治。

德国和意大利出现的这些政治方面的进步提供了一个机遇——重新检讨在两次世界大战间歇期形成的国民经济制度的性质和效果。这样的检讨是否会使欧洲国家在制度、政策和思想上淡化社团主义色彩？还是说社团主义总体上会在此后几十年继续扩大？社团主义的哪些规则会被抛弃，是否会出现新规则？

社团主义在“二战”后的演化

在人们通常的印象里，社团主义思潮的影响在“二战”后消退了，因为支持这些思想的力量已被削弱。这些支持力量之所以被削弱，是因为困扰两次世界大战间歇期的社会紧张局势（包括战争造成的创伤、疯狂的通货膨胀和经济大萧条）已成为历史。还有，如今的民主制度如此稳定，人们可以通过选票争取保护，不像过去那样只能通过工会、游说集团和强力政府来实现。然而，社会民主制度和社团主义经济并不是相互对立的观念，我们不能确认它们无法共存。欧洲有少数严肃的经济学家曾经在20世纪六七十年代提出，他们的国家并没有认识到未能保持企业的相对自由会造成怎样的持续伤害，包括德国的赫伯特·吉尔施、法国的雷蒙·巴尔以及意大利的路易吉·埃诺迪和保罗·赛洛斯－拉比尼。然而，对20世纪下半叶的社团主义迄今并未做出过系统性的研究。

在“二战”后的几十年里，德国和意大利的各种指标是否显示它们摆脱了社团主义的阴影，发展出了更现代的制度、政策和文化？还是表明它们依然保留、复兴甚至强化了社团主义？英国和法国是什么情况？美国又如何？这些问题都很少有人研究。

在“二战”后的最初几年，西欧大陆（尤其是德国）的确进行了一些自由放任或者可以称为新自由主义的改革，这与两次世界大战间歇期的社团主义政策相比是很大的转变。欧洲各国的经济对外贸易开放度大幅增加，首先是双边贸易或易货贸易，然后是多边贸易。后来各国又逐步对资本流动开放，取消了各国政府把私人资本禁锢在本国境内的限制权力。最后，各国允许金融业和其他产业进行跨境竞争，甚至转移公司总部。这些工作的组织有很多是由欧洲经济委员会负责，它是联邦德国、法国、意大利及比荷卢经济联盟在创建欧盟时建立的机构。

在德国，政策急剧转向的先兆是1948年由经济和劳动部部长路德维希·艾哈德领导的经济改革，宣布1949年建立的联邦德国的“社会

市场经济”将执行新自由主义原则，而非社团主义模式。在1957年出版的《大众的福利》（*Prosperity through Competition*）中，艾哈德认为，联邦德国的国民产值在1949—1956年几乎翻番，应归功于竞争的重生以及重建了控制通货膨胀的信心，不会再剥夺债权人。艾哈德坚信，联邦德国既抵制了影响个人激励的社团主义倾向，又抵制了干预财富分配、超出生产率提高所允许的幅度的社会主义倾向。

艾哈德的分析非常明智，但在无意中也显示，在1949年，当联邦德国的国民产值重新回到1936年和平时期的水平时，已经没有被破坏的资本项目需要重建，因此后来的国民产值翻番应该归功于竞争的强化和信心的增强（与希特勒时期相比），以及由此带来的投资的增长和生产率的进步。当然，这里显然忽略了事实上出现过的资本项目建设，如铁路和工厂还需要修复，这些项目有很大的产出收益需要在未来若干年里逐步实现，与竞争是否增强无关。这个重要的省略迷惑了所有欧洲国家，让它们以为自己已经进入罗斯托所说的永远“持续增长”的快车道。当时的人们并未意识到，欧洲大陆的生产率增长在很大程度上是因为企业可以寻找、借鉴和采纳已经在美国使用的新产品和新工艺，不需要太高的成本，就能使生产率和利润提高。它们的借鉴对象在一定程度上也包括英国和少数非欧洲大陆国家。主要是在20世纪二三十年代，鉴于政治形势剧变以及社团主义导致的封闭经济转向，这些成果没能及时被欧洲大陆采纳。对这种出色的“追赶”增速，新自由主义带来的竞争和信心不足以给出合理的解释，真正的原因是大西洋对岸有大量现成的果实可以摘取。[23]

那么在工厂和铁路重建之后，社团主义是否卷土重来？1949年之后呢？如果我们要在这个问题上通过统计学测算社团主义回归的程度，那就需要一系列指标的列表：年度或者10年期指标，有关社团主义的强度，如对政策的影响。这些指标应该包括政府对生产的干预：监管规定（法令和裁决）的数量、官方审批（许可证等）的数量、对产业和职业进入的限制、“产业政策”以及税收政策等。相比之下，

社会主义更关心做事的手段，而不是做事的内容。另外一套指标则是反映收入的转移或控制：社会保险补贴、产业和工会对工资的“协调”、政府不尊重股东产权导致的股票价格缩水，以及大量不让出售或解散的僵尸企业的存在等。公共部门的大量就业岗位是另一个指标，因为对私营部门的干预总是需要人手来执行。此外还有反映价值观（期望和信仰，符合或反对社团主义思想）的影响的可量化指标。在接下来的两章，我们将利用反映社团主义影响力的指标测试社团主义的一些说法。

不过在本章，我们主要采用历史学家的视角，关注重大事件：高潮或者低谷。有两个发展趋势表明，社团主义的回归不需要等待很长时间。在德国因为“韩国繁荣”而遭遇的一次危机中，阿贝尔斯豪塞写道：“德国产业中有影响力的部门开始重建两次世界大战间歇期的国家社团主义体制。”不同雇主协会的合作在20世纪50年代早期重新出现，让一位学者看到“历经考验的德国传统在纳粹经济制度被终结和1948年改革后依然完好无损”。[24]

另一个发展趋势是社团主义框架内部的资本和劳动之间的权力转移。从一个角度来看，社团主义导致政府与产业部门结合，很多产业活动的开展是通过与政府协商而非通过市场决策，当然其中有很多同时也要受市场力量的影响。劳工组织与政府的联系是否紧密则是另外一个问题。到20世纪60年代末，劳方在欧洲国家的发言权增大，甚至使传统社团主义学说中的“三方合作”实际上变成了“两方合作”。

劳方的新力量的表现之一是在大公司监事会中的席位。这种情况的出现在德国并没有被当作大事，因为那里对大企业的社会主义的敌意从未完全消失。直到20世纪90年代又取得了新进展，工会在公司的投资委员会也占有了一个席位。这次德国人感到害怕了，他们担心这项变革会阻碍有利可图的投资项目，或者妨碍公司为生存开展的改革。只有企业生存下去，部分工作岗位才能延续。但经济学家其实不

需要担心。有关丑闻在2005年被披露出来，德国汽车厂商大众公司给工会领导人提供贿赂已经有十几年的历史。

德国经济部在1967年明确了“三方合作”的办法，启动了一个“协调行动”，将劳方、资方和政府聚到谈判桌前。虽然这种正式的三方合作机制仅延续了10年时间，但非正式的三方合作机制却延续了下来，得到了工会和雇主双方的“自由派”社团主义者的配合。同样是在这段时期，意大利也发展出自己的三方合作机制，并开始使用“会商表”（Tavola di concertazione）这个术语表示劳方、资方和政府之间的正式协商机制。欧洲国家“二战”后的这种三方合作机制究竟是口头的表演，还是的确产生了影响？

三方合作有过辉煌的时刻。1982年，当欧洲经济处于衰退期时，荷兰的劳方和资方组织达成了“瓦圣纳协议”，开启了一个控制工资水平的新时期，似乎还创造了某些就业机会，但这两方面的成果是否长期持续则证据不详。从经济合作与发展组织（以下简称“经合组织”）搜集的成员国数据来看，20多年后的2004年，荷兰的失业率处于经合组织成员国的中游，居于英国和美国的失业率之间，雇员的平均工作小时量却几乎是最低的。因此，当初的协议对劳动力市场的持续影响仅从表面上很难分辨。另外在2003年，通过社会民主党的格哈德·施罗德总理的劝说，德国达成了一系列名为“2010年日程”的协议，以压缩工资成本，增强劳动力市场的弹性。产业部门的劳动力成本在这个十年持续下降，并被认为是德国近年来实现出口繁荣的重要原因。然而今天的德国劳动力市场数据看起来并不出色，如果暂不考虑受到危机困扰的意大利和西班牙，德国近年来的失业率与欧洲平均水平接近，雇员的平均工作小时量仅比荷兰和挪威略高。如果人均工作时间更长，德国的失业率可能就不会这么低。然而前文的讨论已经指出，正式或非正式的社团主义措施的影响远不止工资谈判这一个方面。

有人或许会猜测，渐进地走向三方合作，或者更普遍地说，“社会伙伴”在公司监事会中的重要作用预示着社团主义在德国和意大利迎来了第二春，甚至还包括大多数其他欧洲大陆国家。那么前文介绍过的反映社团主义程度的统计数据能否证明这种趋势？在“二战”后的数十年中，有数据表明公共部门的地位在几个国家有所提高。两次世界大战间歇期的德国也有这方面的普查数据，1933年，德国的公共部门雇员占全国雇员总数的9%，到1938年提升至12%，很大程度上是因为军队的扩张。到1960年，这一数据依旧为8%，但是到1980—1981年，却已增长到15%。公共部门的规模已经高于20世纪30年代和平时期的社团主义经济的水平，这非常引人关注。另一个反映社团主义的惊人数据是政府总支出的增加，包括购买消费类产品和服务以及购买资本品（如厂房和设备）的支出，在同一时间跨度内，政府支出占国内生产总值的比重从1960年的32.5%提高到1981年的49%。意大利的公共部门雇员比重从9%增长到与德国相当的15%，政府总支出从30%增长到51%。[25] 德国当时的数据几乎达到了峰值，到2006年，在经济严重下滑前，德国的公共部门雇员比重下降到12%，政府总支出的比重降至45.5%。而在意大利，这两个指标反映的政府规模到20世纪90年代早期达到新的峰值，到2006年，公共部门雇员比重依然在15%左右，政府总支出的比重则减少到49%。至少在西方国家，这些统计指标显示政府干预达到了前所未有的水平，似乎证明欧洲大陆的社团主义非但没有消退，反而更具影响力了。此外我们应该很想了解，与某些参照国家相比，这些欧洲国家的社团主义性质是否更显著。

法国的社团主义可以追溯到路易十四的财政大臣让－巴普蒂斯特·柯尔贝尔的时代，从现在来看，以各种反映社团主义的统计指标测算，法国与意大利或其他一些欧洲国家没有多大区别。法国的公共部门雇员比重也在上升，从较高的起点13%提高到1981年的16%乃至2006年惊人的22%。法国政府总支出的起点也更高，在1980年达到和意大利相近的49%，到2006年更是进一步提高到52.5%。

这三个国家在反映社团主义的另一个指标（政府审批）上的表现如何？根据1999年的调查，法国在这方面与意大利相当，超过其他国家。德国的审批较少，但明显多于英国和美国。[26]

法国和意大利的劳动关系在外国观察家们看来依然充满冲突，而工会则抱怨说它们并没有公众想象中那么大的权力。法国在2008—2009年危机中爆发了大量“绑架老板”运动。法国的大罢工（令人恐惧的示威活动）有时会造成经济瘫痪，意大利与之类似，只是程度略轻。至少在公开的议论中还没有哪个欧洲国家比法国更反感“市场社会”、对商业活动更为疏远。

回溯这三个国家“二战”之后的历史，影响最大的社团主义发展现象似乎是工会的崛起，其政治权力的影响已经和产业利益集团相当。劳方的势力并没有超过企业或公司的势力。在产品市场上，总体的垄断程度甚至显著增强。工人和投资者可以通过工会、公司和商会等非市场渠道发挥作用，对经济行为和发展方向产生复杂而深远的影响（通常是保护自己的既得利益），这种观念深入人心。由此导致公共部门的活动大幅增加，监管规定越来越多。这里需要回答的问题是：这种新制度及其伴随的文化在多大程度上，以及通过何种途径限制了变革和创新？为保持稳定和维护现状，给产业活动的回报造成了多大的影响？

在英国也出现了与法国类似的社团主义趋势，直到20世纪80年代早期才转向。公共部门雇员的比重在1960年已达到15%左右，高居欧洲之首，到1981年更是迅速蹿升到惊人的23%。英国的政府总支出规模在1960年与意大利和德国相当，到1981年提高到47%，略低于意德两国。然而到2005年，英国已降至45%，明显低于意大利的48%和德国的47%。近年来对20世纪80年代英国发生的变革的研究越来越多，那场使英国分裂了整整10年的关于经济问题的争论并不是针对“社会主义”的，因为英国的国有企业在总产出中所占的比重是所有发达经济体中最小

的，从“二战”结束到今天，一直维持在1.3%左右。那场争论其实是针对社团主义的，在1979年玛格丽特·撒切尔出任首相之后爆发。

如今很难想象撒切尔夫人在1979年当选给雇主们和工会带来的冲击，她给出的令人振奋的自由市场和放松管制的药方使英国在“二战”后的历史上出现了最活跃兴奋的时期。

英国工业联合会在当时被撒切尔政府边缘化，由于高利率和强势英镑加剧了20世纪80年代早期的衰退，很多制造企业陷入困境，很多会员感到恐惧。但随着经济改革措施和严厉的工会法开始生效，社会上的态度出现软化。与撒切尔关系良好的詹姆斯·克莱明森爵士做了很多工作，以消除工业联合会总是寻求政府扶持的嗷嗷待哺的原有形象。他在1985年说：“产业界人士开始承认，要求政府做的事情中有4/5其实是可以自己做的，他们希望政府做的就是铺好道路而已。”在很大程度上，这种态度延续至今。[27]

在这段时期之后，英国逐渐改变了社团主义立场，脱离了以法国为首、意大利紧随其后的传统阵营。根据1999年的统计数据，在西方七国中，英国阻碍企业发展的官方审批数量远远少于其他国家。

最后，我们来看看社团主义对美国的影响。1960年，尽管经历了战后的大规模裁军，但美国的公共部门雇员占全体劳动力的比重仍高于英国水平，是西方七国中最高的。到1980年，美国的这一指标虽然被英国超过，但依然高于法国、德国和意大利。相对而言，在政府总支出占国内生产总值的比重这一指标上，美国在1960年仍居中游，仅为27.5%；到1980年更是西方七国中最低的，为35.5%。在官方审批数量方面，美国在1999年显著低于意大利、德国和法国。

在刚过去的10年中，社团主义在美国的影响肯定有所上升。联邦要求的监管规范的数量持续快速增加。有证据表明，某些新的监管规

定降低了企业从事具有不确定前景的新项目的意愿，如《萨班斯－奥克斯利法案》要求首席执行官为公司提供的会计方法承担法律责任。

政府对资源配置的干预在个人所得税法中表现得尤其突出。1981年的里根减税法案消除了各种税收征管漏洞，给政府增加了数十亿美元的收入，以弥补税率结构下调的损失（涉及从最低到最高的各档边际税率）。然而，税收漏洞以及使特定个人和企业受益的法规却越来越多，美国的税法长达16 000页，而法国税法只有1 900页。

美国的另一个惊人发展趋势是诉讼的大量出现和随之而来的对诉讼的恐惧。虽然与20世纪30年代相比，美国人可能没有那么多工会保护自己，但他们今天能够借助庞大的法律体系和法院系统保护自己在社会对变革和进步的不懈追求中不会被他人置于不利位置。对于诉讼的担心给个人的行动和判断造成了显著影响，并涉及创新活动：

> 我们创造了一个被诉讼恐惧搞得瘫痪的社会。医生们疑心重重……校长们碌碌无为，教师们甚至没有维持教室秩序的权威。在没有人负责的情况下，最安全的做法就是避免任何可能的风险……在美国上方矗立着一个巨大的未知起诉人的纪念碑，使我们每天的行动选择都笼罩着阴影。[28]

因此，我们很难说社团主义对美国经济的影响在“二战”后有所削弱，更大的可能是其影响力逐渐增强。

上述证据指向的结论是，总体而言，“二战”结束后的几十年，社团主义对欧洲国家的影响扩大，至少是得到了巩固。有人认为美国的变化不明显，但某些证据表明那里的社团主义同样在扩张。英国是个例外，社团主义的影响在1980年以前一直在增强，此后有所减弱。战后数十年来社团主义的主要演化趋势显然是工会势力的增强，在某些国家已足以同产业界的势力抗衡，甚至还有超越的时候。

与之相伴的一个深刻的观念变化是：永远不能假定市场是正确的，资方、劳方、职业人士和其他群体的声音应该通过游说等非市场渠道发挥作用。自20世纪30年代以来仍没有解决的一个大问题是，社团主义通过对市场活动的限制，是削弱还是激发了实现自主创新所需要的经济活力？

新社团主义

前文提到，在一定程度上可以认为，两次世界大战间歇期的经典社团主义过去半个世纪在若干国家延续下来。尽管在大多数国家，社团主义都或早或晚接受了工会成为与产业组织平等对话的“社会伙伴”，但它们仍然属于经典社团主义。相对于18世纪的自由主义而言，这种思潮要求扩大政府权力，形成由国家引导的经济发展。这种经典社团主义追求一系列目标：以秩序取代无序，以团结精神取代个人主义，以社会责任取代反社会行为。“二战”后，这种基本版的社团主义还加入了以劳资协同取代所有者控制、以利益相关者取代公司自身利益的主张，不只是关注实现所有者和工人共同利益最大化的目标。这些观念极大地增加了政府可能以国家利益之名给利益集团输送的好处，拓宽了政府干预经济的空间。今天，社团主义又出现了新内容。

最近几十年来，一种新型的社团主义发展起来。这种新社团主义或者改变了权力格局，或者提供了双向流动机遇。政府不再是选择方向的向导，而更像是在扮演驾驶员的角色，由乘客付钱，把乘客带到他们想去的地方。某些权力被转移给巨额财富的拥有者和企业重要岗位的掌控者，即使这些人都是分散的个体，政府也不得不关注债券市场和其他市场的风云变幻。政府可能在某些领域保留经典社团主义的特征，当全社会或绝大部分人陷入困境或出现期望时，还会主动采取一些措施。

这种新社团主义还接受了社会契约的观念，超越了经典社团主义的各种群体——包括那些参与集体谈判的群体和加入“协调行动”的群体。社会契约观念的含义是：社会中的每个人都是心照不宣的契约签署者，这种契约的内容是所有人都了解的，而且根据契约，任何人的利益都不能在没有赔偿的情况下受到侵害。[29] 这种民粹性质的社团主义产生了深远后果，在过去，只有律师、药剂师或服装工人等组成的群体可以获得社团地位，掌握垄断权，而现在所有类型的群体都可以要求发出声音，要求维护自己的权利，或者寻求政府的保护。社团主义的这种新元素超越了经典社团主义用国家控制改善社会状况的范畴（例如通过政府指导促进增长，或者通过协商实现产业和平），它们要求任何时候的社会发展都不能在促进某些人进步的同时忽略另外一些人。这种新思潮呼吁政府采取行动，保护所有人不受其他任何人的损害，至少是尽可能做到。覆盖所有人的社会保障就是新社团主义的座右铭。

于是，政府获得了全套的新职能，可以为那些由于经济发展、外国竞争乃至暴风雨而受损的人提供补偿，可以为各个地区和城市提供花样繁多的资助，当然，这样做的潜在功能（这是罗伯特·莫顿的术语）是以这些资助换取政治或资金上的支持。游说集团受到鼓励，向立法、监管和法律解释机构提出各类要求，提供贿赂尤其受到欢迎。对产业界的监管被强化，以保护企业和员工免受竞争威胁。通过对修建新机场、垃圾场等工程颁布禁令，保护有政治影响的社区的环境。社区、非营利组织或政府敲诈企业，索取捐助或其他好处。集体诉讼把收入从合法受益人那里转移到接受补助或赔偿的人那里。其结果并不必然导致政府规模的扩张，但使得政府不受约束，这才是关键。第十章还将讨论新社团主义的另外一些特征。

因此，新社团主义经济中充满了对政府、利益相关方、工会以及大量提起诉讼的个人和企业的敲诈的担忧。我们已经知道，在一个劳动和资本无法自由竞争的经济体中，企业将永远重复生产过时的产

品，投资活动会萎缩。而且，社团主义社会中对现有企业产生威胁的各种势力将对这些企业的利润前景和股价产生严重影响，从而减少投资活动、缩小就业规模。[30] 另外需要补充的是，如果贪得无厌的利益集团要求对任何创新都分一杯羹，令潜在创新者深感忧虑，那普通人就不能指望获得兴旺发达的生活。在这种情况下，整个经济都将逐渐过时，陷入越来越严重的萧条。

社团主义的阴暗面

接下来的两章将进行一些经济学分析，以验证有关社团主义经济的核心观点。当然，只需要借助一些常识，我们不用经济学知识也能看到社团主义的一些弊端。

理想化的社团主义制度取消了个人主义和竞争，它们被妖魔化为丑陋的、非人性的事物。但这个制度只是把个人主义从市场移植到了政府，那里的人也在为争夺权力而斗争。这个制度可以终结厂商之间争夺众多市场买家的竞争，但取而代之的是厂商和职业人士争夺政府订单和政府扶持的更阴险的竞争，而且此时只有一个买家——一个全能的买家。这个理想中的制度消除了劳资双方的冲突，但“二战”后的体制最后只是给工会和大企业授予了垄断权，授权双方进行协商。有人说这个制度重建了物质主义和文化发展的平衡，但它并不符合大多数伟大的文学和艺术作品的主题，因为那些作品都宣扬个人主义。与它取代的现代社会的混乱相比，这个制度被赞誉为科学的制度，但它只是用政府创新活动的不确定性取代无数个人创新者要面临的不确定性，由此造成的不确定程度可能更大。社团主义者攻击现代经济赋予了富有的产业巨头或金融投机商权力，把它们的新制度描述为全社会的公仆，但这个制度最后却让少数政治巨头及其经济支持者掌握了更加可怕的权力。

可以理解，在早期资本主义社会，市场力量会让参与者感到自己像羔羊一样听任环境的摆布（当然在这方面，市场的仁慈之处在于，它是让人们自愿做那些为改善资源配置必须要做的事情），因此重商资本主义时代可能不够美好。但随着现代社会的发展，经济参与者第一次能够普遍地参与到构思和探索新产品和新工艺的过程中来，开辟新的职业生涯。这样的个人机遇意味着精神激励、职业投入以及从挑战和个人发展中获得回报。社团主义压抑了这些个人机遇，很多人甚至要靠献媚取宠才能获得批准，才能进入某个产业、争取成功。这无疑是一种压迫式的制度。社团主义观念激发了各种类型的极权主义（这是墨索里尼的说法），把大多数社会成员真正变成了任人宰割的羔羊。

---

[1] See Sidorsky's "Modernism and the Emancipation of Literature from Morality" and his "The Uses of the Philosophy of G. E. Moore in the Works of E. M. Forster."

[2] Tönnies witnessed this disruption as a youth in rural Schleswig. He further distanced himself from Marx in arguing that specialization had existed in communities for centuries and had actually strengthened them. Neither was he a fascist. He joined the Socialist Party in 1932 just to spite the Nazis. Tönnies's magnum opus, in German, was first published under the title *Gemeinschaft und Gesellschaft* in Leipzig in 1887, when he was still young. Though *Gesellschaft* often refers to a business, so one might think the title meant "Community and Business," Tönnies used *Gesellschaft* to mean modern civilization, business included. Editions in 1912 and 1920 gained wider attention. A new 2001 translation into English is *Community and Civil Society* .

[3] Freud, *Civilization and Its Discontents* (p. 50). He wanted aggressions to be constructive, lest another war broke out. The title of the 1930 German original, *Das Unbehagen in der Kultur* , raised the problem of translating *Unbehagen.* (Freud suggested "discomforts." His 1930 translator Joan Riviere proposed "discontents.") What Freud meant by *Kultur* was the entire acquisition of knowledge, practice, attitudes, and even "tools." Today, tools and even technology are usually kept out of "culture" but included in "civilization."

[4] The classic study is the 1925 essay by Franz Roh, reprinted in 1995. Many examples of the period are reproduced in Silver, *Chaos and Classicism.* Silver's earlier book *Esprit de Corps* covers some of this ground.

[5] There was an ethnic dimension to the politics of protection. The competition from which the Christian Social Party sought to protect the Catholic lower class came from predominantly Jewish businesses. The German nationalist parties wanted government to use its power to protect people of their ethnic background against competition from Slavs and especially from Jews. The socialists were no different. The Social Democratic Party boasted that it, not the corporatist group, was the true opponent of the "Jewish big capitalists," "Jewish exploiters," and "rich Jews." It went out of its way to characterize its targets as Jewish where the targets were disproportionately Jewish. Anti-Semitism was endemic in Europe during this period. See Muller, *The Mind and the Market* (p. 353). It is fair to ask whether the advancing entrepreneurs were opposed because they were Jewish or the advancing Jews were opposed because they were entrepreneurs. The answer would appear to be the former, since Europe had long exhibited a bias against Jews. It was more than that, however. The problem that the corporatists later called the "Jewish question" was not the Jewish identity of so many in Germany but rather that many successful Jews were mostly in the "liberalism" camp, which was integral to the birth of economic modernity, rather than in the corporatist camp. The first solution was to take over their businesses, the "final solution" was the Holocaust.

[6] Some scholars define "corporatism" in terms of its structure rather than its aims. In a 1974 paper, "Still the Century of Corporatism?" Philippe Schmitter writes that corporatism could be defi ned as "a system of interest representation in which the constituent units are organized into a limited number of singular, compulsory, noncompetitive, hierarchically ordered and functionally differentiable categories, created, recognized, or licensed by the state and granted a deliberate monopoly" (p. 97).

[7] Sardinia's Statuto Albertino, which King Charles Albert's son had imported to all of Italy on his ascension to the throne, did not create review.

[8] His main speeches in the early 1930s and a sort of handbook of the structure of the corporatist economy were published in the original Italian in Mussolini, *Quattro Discorsi sullo Stato Corporativo* (1935), and in English translation the same year under the title *Four Speeches on the*

Corporate State. (“Corporatist” or “corporative” would have avoided a seeming reference to corporations in the English sense.)

[9] Mussolini, *Four Speeches on the Corporate State* (pp. 81–82).

[10] *James, Europe Reborn* (p. 99).

[11] *Four Speeches on the Corporate State* (p. 83).

[12] *Four Speeches on the Corporate State* (p. 33).

[13] Quoted in Heinz Lubasz, *Fascism: Three Major Regimes* (p. 78).

[14] See Nocken, “Corporatism and Pluralism in Modern German History”; Abelshauser, “The First Post-Liberal Nation” (p. 287).

[15] Salgado and his *Integralistas* wanted to abolish self-interest and put in its place pity, charity, and sympathy. Vargas needed them for a crackdown on the communists and the success of his 1937 coup establishing a single-party state, the Estado Novo. Once in power, however, he had no more use for them. The *Integralistas*, in a midnight attack on the presidential palace, attempted a takeover, called the Pajama Putsch. The army arrived barely in time to put down the assault, and the *Integralistas* were finished.

[16] Walter Lippmann, *The Good Society* (p. 139). Lippmann, whose newspaper columns made him a household name, was immortalized (along with Schopenhauer) in the burlesque number “Zip” in Rodgers and Hart’s *Pal Joey.* Hart clearly drew on his courses at Columbia.

[17] Quoted in Schlesinger, *The Coming of the New Deal* (p. 115).

[18] One historian of the period writes, “Three years after [Hitler’s] accession to power the German economy was booming. Unemployment was reduced so drastically that labour shortages became a problem.” See Nicholls, “Hitler’s Success and Weimar’s Failure” (p. 156).

[19] Adam Tooze, *The Wages of Destruction* (2007, p. 65). Tooze referred to 1928 and 1935 rather than the bracketed dates 1929 and 1936, but both versions are true, and it is the recovery from 1929, not 1928, in which we are interested.

[20] To a varying degree, employment rose slower than output did, owing in part to productivity growth.

[21] Hitler likely had in mind the years 1935–1941 when U.S. output rose at a torrid pace, punctuated by the 1937–1938 recession, while Germany hit a soft patch after the door was closed to trade in 1938. Hayek may have

had that in mind when he wrote in *Road* that German producers would suffer from corporatism.

[22] Robert Paxton, *The Anatomy of Fascism* (p. 186).

[23] The German results do not prove that competition is necessary either. Spain provides an intriguing case. Though notorious for an economic system and economic policies that were considered disadvantageous by a range of economic opinion, Spain nevertheless posted phenomenally rapid growth both in real domestic product per person employed and in real hourly earning in manufacturing consistently over the period 1960 to 1980—much faster than the German growth.

[24] H. Adamsen, quoted in the useful survey by Berghahn, "Corporatism in Germany in Historical Perspective" (p. 117).

[25] Over that same span, Germany's government *consumption* -type expenditure, that is, purchases of good and services, rose from about 13½ percent of GDP to about 2½ percent. And social security outlays (benefi ts under old-age, sickness, and family allowance programs, plus social assistance) rose from 12½ percent to 17 percent (OECD 1983, tables 6.2 and 6.3). Italy's employment statistic started higher, at 9 percent, and its government expenditure statistic started lower, at 10 percent, but both statistics ended precisely at Germany's levels in 1981.

[26] The red tape estimates were published in *The Economist,* July 1999. The scores were United Kingdom, 0.5; United States, 1.3; Netherlands, 1.4; Sweden, 1.8; Spain, 1.8; Germany, 2.1; Belgium, 2.6; France, 2.7; and Italy, 2.7.

[27] Groom, "War Hero Who Became Captain of British Industry" (p. 7). The second sentence is from Groom, "Gloom and Boom" (p. 16). "Jimmy" Cleminson was an industrialist and later president of CBI from 1984 to 1986. Incidentally, fame came to him as a parachute captain at the battle of Arnhem. His exploits are a part of Richard Attenborough's 1977 film *A Bridge Too Far* .

[28] The classic indictment is Howard, *The Death of Common Sense* . The quotation is from Howard's *The Collapse of the Common Good* (2001).

[29] Something like this emerged in economics during the 1970s when it became fashionable to suppose that the entire workforce of the country was in a lifetime implicit contract with existing employers. In every community the employers were seen as providing insurance to their employees in the

event of poor business prospects warranting layoff s, and banks in the community provided employers insurance when conditions warranted some rationing of credit. This new wave of theorizing made it seem as though the feudal economy, with its lifetime employment and “relational banking” was the economic optimum after all, not laissezfaire with all its rigors — its cold showers and thin gruel.

[30] That high share prices usually lead to high investment activity and thus high employment — they induce the investment or they reflect impulses to invest inside the companies — is shown in Phelps, “Behind This Structural Boom” (1999).

第七章
新社会主义与新社团主义经济

> 母鸡是最聪明的动物，因为她在下完蛋以后从不高声炫耀。
>
> ——亚伯拉罕·林肯

作为现代资本主义的挑战者，社团主义和社会主义的表现如何？上文提到，俾斯麦领导的德国拥有某些社团主义要素，经济表现不错，当然这一成功应在多大程度上归功于社团主义还很难讲。墨索里尼和希特勒领导的社团主义经济从危机中复苏的表现也并不比美国和英国出色。不过，从20世纪60年代中期延续至今的新社团主义或新社会主义呢？下面我们就探讨一下它们在过去半个世纪产生的后果和影响。

本章将分析新社团主义和新社会主义经济是否取得了预期的效果。在后面几章则将继续讨论，根据一个重要标准，完全不同于社团主义经济和社会主义经济的现代经济具有显著优势。但首先我们需要证明，为什么说社会主义经济没能实现各项社会主义目标，为什么社团主义经济也没有带来其鼓吹的好处。

社会主义——主张和实际表现

社会主义的内涵很丰富，其核心是对一系列企业实行社会所有制：人们通常认为国有制较为普遍的国家比国有制较为少见的国家的

社会主义程度高。在最基本的社会主义形态中，国有企业主要限于医疗、教育和某些保险产业，在社会主义程度较高的经济体，国有制的范围则更广泛。

因此，我们希望用数据检测社会主义关于国有制能促进经济发展的主张。幸运的是，从20年前开始就有关于国有企业规模的统计，1995年世界银行发布的一项研究估计了国有企业产出在国内生产总值中所占的份额。在我们重点关注的发达国家中，1986—1991年法国、德国、意大利、西班牙、英国、美国的国有企业产出在国内生产总值中的比重分别为10.0%、7.1%、5.6%、4.0%、3.0%（撒切尔执政之前是5.9%）、1.0%，另外两个小国奥地利和葡萄牙分别为13.9%和14.2%。1989年，布兰科·米拉诺维奇在其著作《自由和企业家精神》（*Liberalization and Entrepreneurship*）中做了范围更广的估计，另外除产出的比重外，还加入了某些国家的国有企业在全部雇佣关系中所占比重的数据。这些计算表明，在1978—1983年，法国仍然位居榜首，意大利和奥地利紧随其后，其次是瑞典和芬兰，再次是德国和英国（在撒切尔削减国有企业之前），再次是挪威和加拿大，再次是澳大利亚和丹麦，最后是西班牙、荷兰和美国。完整的数据见表7－1。

大多数支持组建一定规模的社会主义经济组织的人（所谓进步人士，不管他们的收入是否属于中低阶层），都强调社会主义可以提供就业机会并稳定就业。在提供就业机会这方面，他们认为，社会主义企业比资本主义企业更倾向于雇用和挽留处于长期失业危险中的边缘工人，也更愿意在面临经济下滑时留住工人，从而可以避免就业周期的大幅波动。但这两点即使成立，也不能推导出最终结论，因为在萧条期，现代资本主义中新创立的企业可以提供大量就业岗位，弥补老企业裁员造成的就业减少。

表7－1 部分经合组织成员国的国有企业和国有部门的比重①（%）

国　家[2]	占产出的比重	占就业的比重
高比重（>15%）		
法国（1982）	16.5	14.6
中等比重（10%~15%）		
奥地利（1978—1979）	14.5	13.0
意大利（1982）	14.0	15.0
法国（1979）	13.0	10.3
新西兰（1987）	12.0	n.a.[3]
法国（1973）	11.7	9.3
土耳其（1985）	11.2	20.0
英国（1978）	11.1	8.2
联邦德国（1982）	10.7	7.8
英国（1983）	10.7	7.0
联邦德国（1977）	10.3	7.9
英国（1972）	10.2	7.8
瑞典	n.a.	10.5
芬兰	n.a.	10.0
低比重（5%~10%）		
葡萄牙（1976）	9.7	n.a.
澳大利亚（1978—1979）	9.4	4.0
丹麦（1974）	6.3	5.0
希腊（1979）	6.1	n.a.
挪威	n.a.	6.0
加拿大	n.a.	5.0
极低比重（<5%）		
西班牙（1979）	4.1	n.a.
荷兰（1971—1973）	3.6	8.0
美国（1983）	1.3	1.8

注：① 不包括政府的直接服务，只包括国有企业的商业活动。
② 根据产值中所占的份额排序。
③ n.a.表示无数据。
资料来源：Milanović, *Liberalization and Entrepreneurship* (1989).

社会主义程度高的经济体更有利于创造就业，这个观念在20世纪50年代中期到20世纪70年代中期的辉煌增长时代得到了一定印证。利用经合组织计算的“标准化”失业率，我们可以看到：美国的平均失业率在1960—1973年为4.4%，而普遍认为社会主义程度较高的欧洲国家的失业率明显更低：德国为0.8%，挪威为1.3%，法国为1.8%，瑞典为1.9%。那段时期，欧洲经济共同体成员国总体上的平均失业率仅为2.6%。但在随后的几十年，这个美好印象被打破。到20世纪80年代中期，所有西方国家的失业率都大幅提高。欧洲能够从外界借鉴的新产品和新工艺已经不多，劳动力供给和企业投资双双收紧。美国则因为不同的原因遭受了较温和的收缩，创新活动从很高的水平急剧下降——这将在第九章和第十章中详述。到1995年，较大的几个国家中，失业率最低的是美国（5.6%）、荷兰（6.5%）、英国（7.0%，1997年）和德国（8.2%），失业率最高的是西班牙（22%）、意大利（11.7%）和法国（10.3%）。因此，不能就此认为社会主义程度较高的国家表现出了失业率较低的普遍趋势。它们完全可能导致较高的失业率，只不过通过积极干预相对控制了这个趋势。大多数社会主义程度较高的经济体（德国、芬兰、法国和瑞典）都有宏大的旨在减少失业的政府项目，因此在一定程度上掩盖了高失业的倾向。相反，大多数社会主义程度较低的国家（美国、英国、加拿大、澳大利亚和挪威）几乎很少采取此类干预措施。

在传统上，社会主义除了保证劳动者的低失业率以外，还有利于劳动力的高参与率。然而劳动参与率（劳动者占全部适龄人口的比重）的数据并没有显示社会主义和参与率有什么关系。经合组织2000年6月的《经济展望》（*Economic Outlook*）估计了一些重要国家在1995年的劳动参与率：美国为76.9%，加拿大为75.8%，英国为75.3%，

德国为71.2%，法国为66.7%，意大利为57.4%。另外两个国有制比重小、劳动参与率高的国家是丹麦（80.2%）和荷兰（77.7%）。因此，不能证明社会主义经济具有提高劳动参与率的作用。这个命题的反命题似乎更有可能成立，只有两个国家例外：国有制比重较高的奥地利的劳动参与率较高，为76.5%；米拉诺维奇的数据没有覆盖的西班牙的国有制比重较低，劳动参与率也非常低，只有61.5%。

在失业率和劳动参与率两个指标上令人失望的表现说明欧洲国家的社会主义完全没有实现大多数社会主义者经常提到的经济包容性的目标：把适龄人口纳入主流经济活动，以便他们正常参与社会生活。某些社会主义领导人抱怨说，这是因为他们需要克服“多元文化主义”造成的障碍，但并不只是社会主义程度较高的欧洲大陆国家才面临文化、种族和民族多元化的问题，美国社会的多元化问题显然更严峻。社会主义在这方面失败的原因可能是，引发社会主义运动的对商业活动的厌恶本身就会导致劳动参与率下降。还可能是因为，在工作环境盛行官僚主义的国家（典型的就业类型就是待遇平平、较为枯燥的邮电局内勤工作）容易出现低劳动参与率和高失业率。这些国家的大量劳动适龄人口宁可在家里忙家务，或者到非正规部门或地下经济就业。赖纳·维尔纳·法斯宾德的电影《玛丽亚·布劳恩的婚姻》（*The Marriage of Maria Braun*）就生动地反映了当时的场景，在“二战”后期和之后的岁月里，德国女性逐渐加入经济生活，但是当她们的收入足以负担子女、厨房和教堂的需要之后，社会主义无法阻挡她们回归家庭。

对于某些国家在失业率和劳动参与率方面令人失望的表现，还有一种可能的解释是，相对于可支配收入来说，这些国家的居民拥有较高水平的家庭储蓄。以21世纪初为例，在经合组织的大经济体中，储蓄较多的国家包括比利时、法国、意大利和西班牙，而劳动参与率由低到高依次为意大利、法国、比利时和西班牙；储蓄率最低的国家包括美国、加拿大和英国，而劳动参与率最高的则是加拿大、德国、英

国和美国。最直接的因果关联是：高储蓄促成高财富，导致休闲需求增加，人们因此较晚加入劳动队伍和较早退休。不过只有西方七国才有居民财富方面的数据。一个间接的因果关联是：居民财富较多，给福利国家制度提供了必要的基础，由此可以免费提供很多福利，削弱了工作激励。欧洲中央银行行长马里奥·德拉吉就曾引用已故的经济学家鲁迪·多恩布什的话说：“欧洲人太富有了，所有人不参加工作也可以得到工资。”

在就业领域，社会主义者声称的其他优越性还包括：社会主义经济中的工作稳定性更高。他们的理由是，由于缺乏创新，换工作的现象较少，因此更稳定。然而大多数社会主义者却不愿意接受缺乏创新这个假设来证明社会主义在就业上的优越性。我们其实可以设想社会主义经济有大量创新甚至做得更好，给企业的创新项目设置了某些障碍，但同时可以更好地开展长期项目。不过，大多数观察家在社会主义程度较高的国家看到的都是缺乏活力的现实。社会主义经济的崇拜者会说，由于制度本质不同，社会主义经济拥有资本主义所缺乏的平息周期波动的关键工具。

20世纪30年代的美国给人的印象是，资本主义的确缺乏此类政策工具。美国经济急剧下滑，然后是漫长的“大萧条”，政府的货币工具却由于需要维持黄金价格而捉襟见肘，直到1933年金本位制最后崩溃。当然，这些货币工具在任何情况下也不足以对抗结构性的变革力量，例如，将劳动力从建筑业和农业转移到汽车制造和其他耐用消费品的生产上。而在2008—2009年的危机中，美国吸取了上述教训，各国的货币当局并没有通过出售黄金阻止金价上涨。20世纪30年代的政府也没有什么财政工具对抗失业率上升。工程师出身的胡佛总统从未想到要接管私营产业，只是寄希望于大规模的水利和水电项目建设。不过，保守主义还是制约了美国政府在全国范围内广泛兴建大坝和岸堤。就业问题最终被扔回给现代经济的基础——现代资本主义。相反，社会主义经济中的中央政府在面临衰退时可以命令国有企业维持

甚至扩大投资，似乎花再多的钱也没有关系。中国在前不久的全球经济衰退中就做出了这种反应，要求地方政府打开资金阀门，为更多的建设项目注入资本。

然而，最近几十年的经验并不能证明社会主义经济对经济波动有更强的抵抗力。从20世纪70年代末期到1985年，欧洲大陆社会主义程度较高的经济体经历了剧烈的就业波动（其他经济活动指标同样如此），简直称得上“第二次大萧条”。[1] 不过欧洲人并没有广泛求助于财政工具，面临类似衰退（程度先不论）的美国却动用了胡佛时代不为人知的财政工具——增加投资税收扣除和降低公司所得税，并推出了一些新工具，例如，保持收入中性的边际税率下调和增加工资所得税扣除。保罗·沃尔克领导的美联储的货币工具则将目标放在控制通货膨胀上。在全球经济下滑的2008—2009年，社会主义程度较高的国家在对抗衰退方面又一次表现得极为谨慎。目前还很难判断到底哪边遭受的衰退冲击更严重，是社会主义程度较高的欧元区国家，还是美国。

如果说有一个维度，人们普遍认为社会主义程度较高的国家具有优越性，那应该是在缩小收入分配差距的措施及其产生的效果方面。经典的社会主义主张实现完全就业和缩小工资差距，而后期的社会主义则关注缩小收入差距。社会主义程度较高的国家（如法国、芬兰和瑞典）和程度普通的国家（如德国、丹麦和荷兰）都采取了向所有人提供免费服务、缩小消费水平差距等办法，降低了社会不平等程度（如缩小最下层的30%与最上层的30%的差距）。[2] 然而，这些国家的工资收入差距相对较小并不是政府通过支出和税收进行再分配的结果，而是之前的差距就相对不大，例如它们的税前收入的差距远远小于盎格鲁－撒克逊国家，而且北欧国家的居民同质性很高。剩下的还需要解释的大部分可能是因为缺乏创新机会，从而较少人致富。从伊曼努尔·康德到约翰·罗尔斯，各种派别的道德哲学家都反对以所有

人的成本为代价缩小差距的做法。然而，这些争论并没有抓住最关键的环节。

20世纪80年代，西方国家（不管是社会主义、社团主义还是资本主义经济体）普遍出现了经济包容度下降的现象，尤其是低技能工人。德国、法国、意大利和瑞典对此做出了强烈的政策反应。20世纪70年代后期到20世纪90年代中期，德国和法国的低技能工人的相对工资实际上还有所提高，意大利和瑞典则下降了1%~2%。荷兰则是另一个极端，没有采取太多干预措施，放任低技能工人的相对工资下降了10.5%。英国和美国低技能工人的相对工资也分别下降了8%和6%。令人惊讶的是，逆势而动地推高相对工资水平的国家付出了高昂的代价，它们的低级能工人的失业率在20世纪80年代的增幅远远超过其他发达国家。基本上控制了相对工资下降的意大利和瑞典付出的代价要小得多，美国在一定程度上也是如此，荷兰的失业率增幅最小。最明显的失败案例是社会党领导的法国以及向“社会市场”求助的德国，它们采用了愚蠢的应对策略，例如用法令或者工会运动强迫企业给低技能工人提供更高的待遇。受社会主义影响较大的意大利和瑞典也采用了类似的办法阻止相对工资明显下滑。这些粗糙的策略产生的副作用是，企业能雇得起的低技能工人的数量减少，在工资水平上取得的社会主义的成果被就业人数的减少抵消了。 [3]

社会主义的支持者普遍认为，社会主义程度越高，生产就越科学，因为国有企业和其他企业能得到更好的组织。人们还认为，社会主义能提供一套更好的教育制度，向社会的中下层群体提供参与经济事务所需要的人力资本。如果这些主张成立，那我们应该看到社会主义程度越高的国家将展示出越高的生产率——单位劳动产出以及单位劳动和资本的组合产出（即全要素生产率，又名多要素生产率）。实际上，国际上开展了对某些社会主义程度较高的欧洲国家的教育制度的评估，显示其效果远不及预想，令这些国家吃惊不已。除此之外，我们还可以让生产率数据自己说话。我们采用跨国数据分析了员工平

均产出的增长率与国有企业在国民产出中的比重的关系，这可能是对社会主义制度效果的第一次统计研究，结果显示它们存在负相关关系。[4] 简而言之，国有企业在国民经济中所占比重太大会影响国内生产总值的增长。但这并不意味着即使最出色的社团主义经济也永远赶不上先进国家，只是说如果能赶上的话，要花费更长的时间。

但现象背后可能有更多原因。有种可能是，国有企业比重高和增长率低都是第三种影响因素所致，例如不重视保护财产权利或者对私有财产持敌视态度，这可能导致想进行冒险创新的富有的投资者担心遭到剥夺。在这样的国家，有国有企业比完全没有企业要好。当然这种可能性并不会改变以上结论：如果一个国家由于社会主义思潮的影响而对企业私有制持反感态度，经济发展必然会因此受损。

社团主义——主张和实际表现

经典社团主义（例如墨索里尼领导的）试图通过对资本主义经济的改造加快经济增长——生产率的提高和国家实力各方面的增长，希望远远超过欧洲大陆资本主义的不佳表现。这意味着公共部门开展更多项目，私营企业接受更多指导，对企业所有者来说变成了“没有控制权的所有权”。不过，追求增长速度和国家实力的增强还需要服从社会团结（尤其是“社会保障”）方面的考虑，它意味着政府与“社会伙伴”开展合作，更广泛地说，还包括给各个地区和产业提供的补贴。同样是在经典社团主义中，政府可以借助团结和保护的名义随意采取行动，只不过在增长率下降太多和低迷期太久的情况下，还需要采取措施重新推动发展。

在这个制度中，政府原则上可以根据自己的意志进行干预，不受任何限制，由此会带来严重的道德风险。如果政治家们陷入这种风险，他们的胡作非为也将成为这个运转系统的一部分。宪政民主制度

有能力和意愿限制这样的干预，但也存在失败的可能。即使在民主制度下，自私的立法委员也会在某些时候利用自己的选票，自私的部门领导者也会利用自己掌握的权力换取利益集团的支持，以便继续保有职位。在这个政治过程中，“增长”虽然还会在口头上被提到，但实际上可能被放到次要位置甚至完全被忽视。由于政治家们关注的主要是赢得政治支持，“社会保障”也就不再是真正的原则。政治家中还有可能出现腐败，给某些地区、企业或工会提供庇护，以换取私下的好处（回扣等）。例如在20世纪90年代的意大利，贿赂活动泛滥成灾，意大利人感觉住进了“贿赂之都”。

社团主义的危害不止于此。如果只有关系良好的人能成为政治家的座上宾，这个制度就会保护内部人、排斥外部人。政府官员的座上宾和亲信掌控的企业如果能获得垄断权，甚至不需要争取用稀缺的税收收入支付的政府合同。内部人的收益就是外部人的损失，不管能否得到医疗、食品和取暖的补贴“保护”，他们可能难以创办新企业、进入某个产业或者开创有回报的职业生涯。这些现象是极端社团主义的弊病所在：它剥削了少数人或很多人，剥夺了他们的职业生涯等基本需求，这些损失在道义上无法以少数或很多得利者的收获来弥补。

要评判社团主义程度较高的国家是否实现了它们预定的目标，我们首先需要标准和证据来判断哪些国家的社团主义程度高，最好是能找到社团主义程度的测算方法。我们可以首先找到一个聚焦点，很多人认为，政府在经济中能发挥多大的作用，可以用政府的规模大小衡量，然而结果不见得完全一致。尽管社团主义程度很高的经济需要大量的官僚机构操作，但膨胀的公共部门事实上并不是反映社团主义程度的良好指标。例如，1960年，美国是西方七国中公务员占比最高的国家，达到15.7%，美国可能最具备推行社团主义的能力，政府雇用了大量的士兵和教师，但很少有人会认为美国的社团主义精神最盛行。实际上，其他国家的官僚机构的能力也的确在迅速增强。到1980年，英国和加拿大的公务员占比超过了美国（16.7%），法国、意大利和德

国也接近了美国的水平。显然，公务员的规模并不能很好地显示发达国家在社团主义上的差异。

反映政府影响力的更好的指标之一是政府的全部购买（不仅限于雇人），加上为鼓励某些项目而发放的补贴，以及给特定人群的转移支付。政府购买和补贴是反映经济资源的用途改变的标准指标，在某些情况下，转移支付也可以是追求社团主义目标的社会谈判的结果。根据这个更广义的指标，高收入国家在1995年的确出现了很大的分化。一个极端是瑞典，该指标在1995年占其国内生产总值的65.2%（55.0%）[5]，法国是54.4%（53.3%），意大利是52.5%（48.1%），比利时是52.3%（52.1%），荷兰是51.5%（44.8%）；另一个极端是美国，在1995年只有37.1%（36.3%），英国是43.9%（44.1%），西班牙是44.4%（38.4%）；在中间地带的有德国48.3%（46.8%）和加拿大47.3%（38.0%）。[6] 在规模较小的国家中，芬兰为61.5%（50.1%），丹麦为59.3%（52.6%），瑞士为34.6%（35.0%）。不过，在确认瑞典是社团主义最盛行的国家（比利时排第三）之前，最好再做些更广泛的调查。

在较大的高收入国家中，法国、西班牙和意大利的阻碍产业进入的法律壁垒最严格，西班牙和意大利有阻碍创业的严格壁垒，意大利、法国和西班牙实行广泛的产品市场监管，西班牙和法国在竞争法规及执行上表现最差，荷兰、西班牙、瑞典和德国在就业保护法律方面最过分。总体而言，意大利、法国和西班牙在这些方面的表现是最不友好的，而英国、美国和加拿大最好，中间的是瑞典、荷兰和德国。在规模较小的高收入国家中，瑞士在总体上位居中游，爱尔兰对企业较为友好，丹麦的得分更高。有一个从经合组织的数据中得到的反映产业干预程度的综合指标，在1999年7月被《经济学人》杂志命名为“官僚作风指数”（red tape），也得到了类似的结果：意大利和法国的得分是2.7，比利时是2.6，德国是2.1，西班牙和瑞典均为

1.8；英国的表现最好，为0.5，其次是美国的1.3和荷兰的1.4。该指数未包含加拿大和奥地利的数据。上述所有结果主要是用于判断对整体经济产生作用的控制杠杆和障碍，而不是反映具体的干预和指导措施，但仍然具有启发意义。[7]

上述指标是描述社团主义经济的干预工具。另一项测量维度则是，工资标准的设定在多大程度上利用了政府、工会和产业商会的三方合作机制。这个机制目前依然是意大利社团主义的核心，它既是墨索里尼宣传的结果，也是“二战”后的现实。斯蒂芬·尼克尔创建的“工会与雇主协调指数”显示，美国和加拿大只有极少的采用合作机制的迹象，英国也非常少（尽管英国工业联合会依然存在），合作程度最高的国家包括瑞典、奥地利和德国，其次是法国、意大利、比利时和荷兰，美国、英国和加拿大同处于最低水平。[8]

另一个反映社团主义的维度是私营企业经营的竞争环境的危险和不公平程度，这方面的具体指标包括公共部门的腐败案件数量、私营企业财产被没收的风险、政府不承认合同的风险等。各国在这方面的排名可以帮助我们判断它们的社团主义的程度。虽然并非只有社团主义才存在这些弊病，但这并不影响把它们作为判断社团主义程度的信号。然而，对这些指标的测量通常都涉及财产信息，现在能得到的数据是这三个指标和其他两个指标（法律和秩序，官僚机构的行政质量）的平均值。把平均值再与反映外贸开放度的指标进行平均，得到的数据可见，发达国家从高到低的排序为：瑞士、美国、加拿大、德国、冰岛、丹麦、挪威、法国、比利时、奥地利、英国、日本、澳大利亚、意大利、西班牙、葡萄牙、爱尔兰、韩国以及新西兰。[9] 从表面上看，这个排名显示：在我们重点分析的国家中，西班牙、意大利、英国、比利时和法国的社团主义色彩较为浓厚。

有关发达国家的社团主义程度的证据还不能完全令人满意，除非我们还能找到有关中央集权经济统治的范围的证据。我们需要有数据

反映政府在多大程度上规避了资本主义制度和市场竞争，以发挥对产业和企业的影响，例如因给某些活动或群体提供方便和特权而限制其他活动或群体。为此，我们可以利用游说活动和政府合同方面的数据，以及政府对产业界施加的非正规压力的数据，例如提供或拒绝提供某些政府职位。法国就存在这样的“政企旋转门”，企业高管在私营部门和公共部门之间来回变换位置。我们还可以分析各国宪法的规定，宪法是否只允许政府在经济中发挥“有限”的作用。某些国家的宪法利用最高法院的司法审查机制，限制政府对产业界发号施令，某些国家的宪法禁止政府干预产业发展方向，而某些国家的宪法缺乏此类规定。[10] 已有的统计数据可以反映某些企业拥有超越竞争对手的特权，这个指标就是资本在某个产业的收入中所占的相对份额。如果某家企业被政府树立为某个产业的龙头企业，就可以提高产品价格，这可能诱使竞争对手跟随涨价。资本在国民收入中所占的份额也可以提供一些线索，1995—1996年，意大利和法国的这一指标在大经济体中居首，资本的份额分别占42%和41%；德国和比利时居中，为37%；比重较低的国家有美国（34%）、加拿大和英国（32%）。[11] 在规模较小的国家中，比重最高的是奥地利（41%）、西班牙和荷兰（40%），瑞士和瑞典最低，分别为31%和33%（1996—1997年）。

这些数据显示，世界上几乎所有国家的政府都在对产业界发挥影响，同时还表明，虽然人们通常认为这些国家有着类似的经济组织形式，但政府的干预程度在各国存在很大差异。综合以上这些证据可见，意大利和法国的社团主义程度较高，美国和加拿大的程度最低，英国和德国处于中间位置。社团主义的影响在西班牙、荷兰、比利时和爱尔兰也比较明显，在瑞士、丹麦和挪威的影响较小。经常被大家讨论的瑞典是个混合案例，干预主义强烈，但政府对产业界比较友好。

在对最近几十年哪些国家的社团主义较活跃有了一些直观印象后，我们现在可以回答本章的主要问题：从“二战”结束时的20世纪

40年代中期到20世纪末，这些国家实施社团主义措施的效果如何？粗略来说，我们可以认为西方国家这半个世纪的生产率水平基本上是收敛的，但收敛的程度到底如何？在接近收敛后又发生了什么情况？

首先来看员工平均产出，根据经合组织的计算，意大利、爱尔兰和比利时的员工平均国内生产总值在1996年已接近美国的水平。意大利达到62 500美元，而美国的数字是67 500美元。指标较低的国家包括法国、挪威、加拿大和荷兰，位居中游的有德国、奥地利、瑞典和丹麦。

如图7－1所示，这个结果似乎并不能证明社团主义实验获得了成功：在50年后，只有3个社团主义程度较高的国家超越了加拿大，没有一个超过美国。

有必要指出的是，经合组织还测算了平均工时创造的国内生产总值，如图7－2所示，截至1996年，意大利、爱尔兰和法国已接近美国的水平，德国和加拿大略低，英国和瑞典则更低。但由于如下几方面的原因，这些表面现象不能说明太多问题。首先，欧洲大陆上有很多国家，因此出现少数尖子生（如荷兰和挪威）的现象并不奇怪，它们甚至有着比美国更高的平均工时产出。如果对美国的50个州进行细分，也会发现加利福尼亚州和马萨诸塞州的数据大于其他州。其次，在很多就业率低的社团主义国家，雇员只占劳动适龄人口的很有限的一部分。例如，意大利在1996年的平均工时国内生产总值接近39美元，远高于美国的36美元，这是因为意大利的正规经济中只留下了生产率较高的岗位和生产率最高的员工，因为法律不允许工资太低的岗位存在。如果意大利像美国、挪威和丹麦那样有75%的劳动适龄人口参加正式雇佣工作，平均工时国内生产总值会降到32美元，明显低于挪威（40美元）、丹麦（34美元）和美国（36美元）的水平。欧洲和美国的劳动参与率的差距破坏了20世纪70年代中期到20世纪90年代中期生产率对比的意义。最后，在美国、加拿大和英国这些社团主义色彩较淡的国家，由于人们的工作时间更长，也会压低单位工时产出的数

据，而社团主义程度较高的意大利、法国和西班牙则相反，人们每年的工作小时数要少得多。[12]

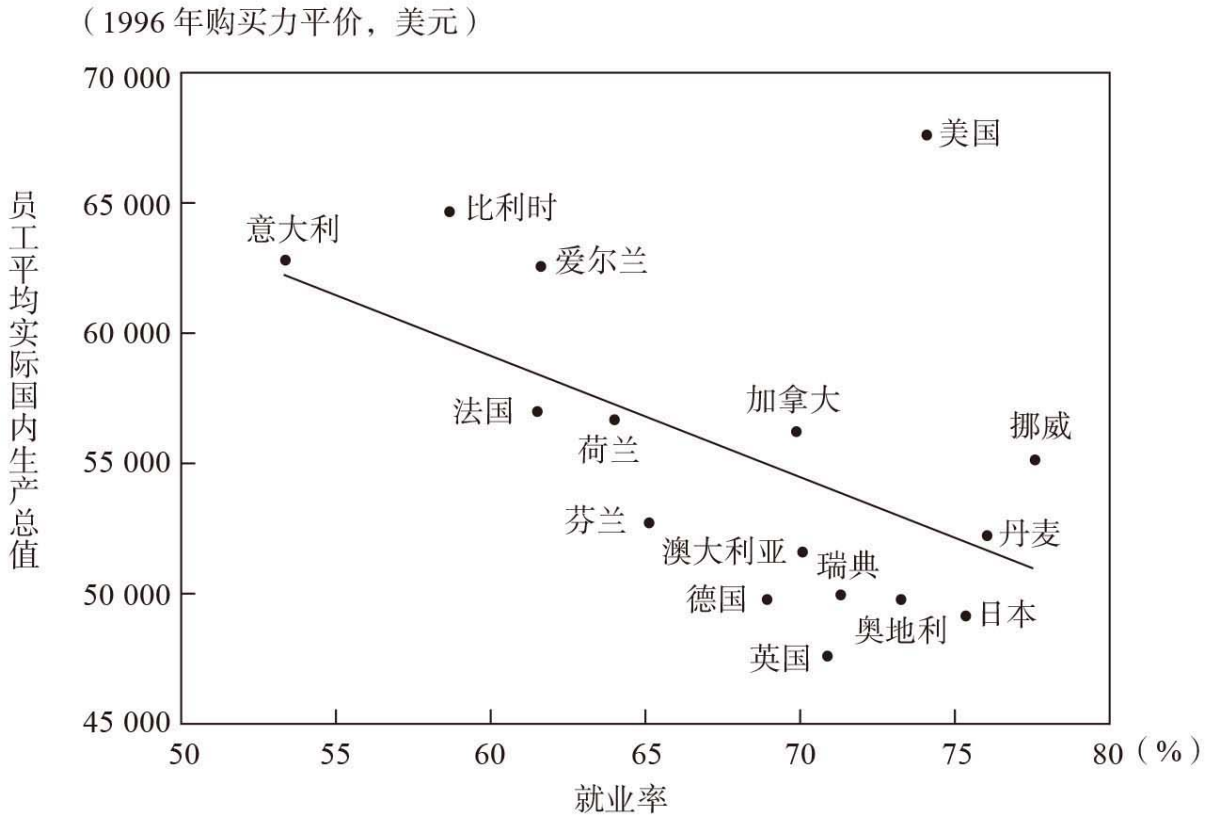


图7－1 员工平均实际国内生产总值和就业率（单位适龄人口的受雇人数）

资料来源：OECD。

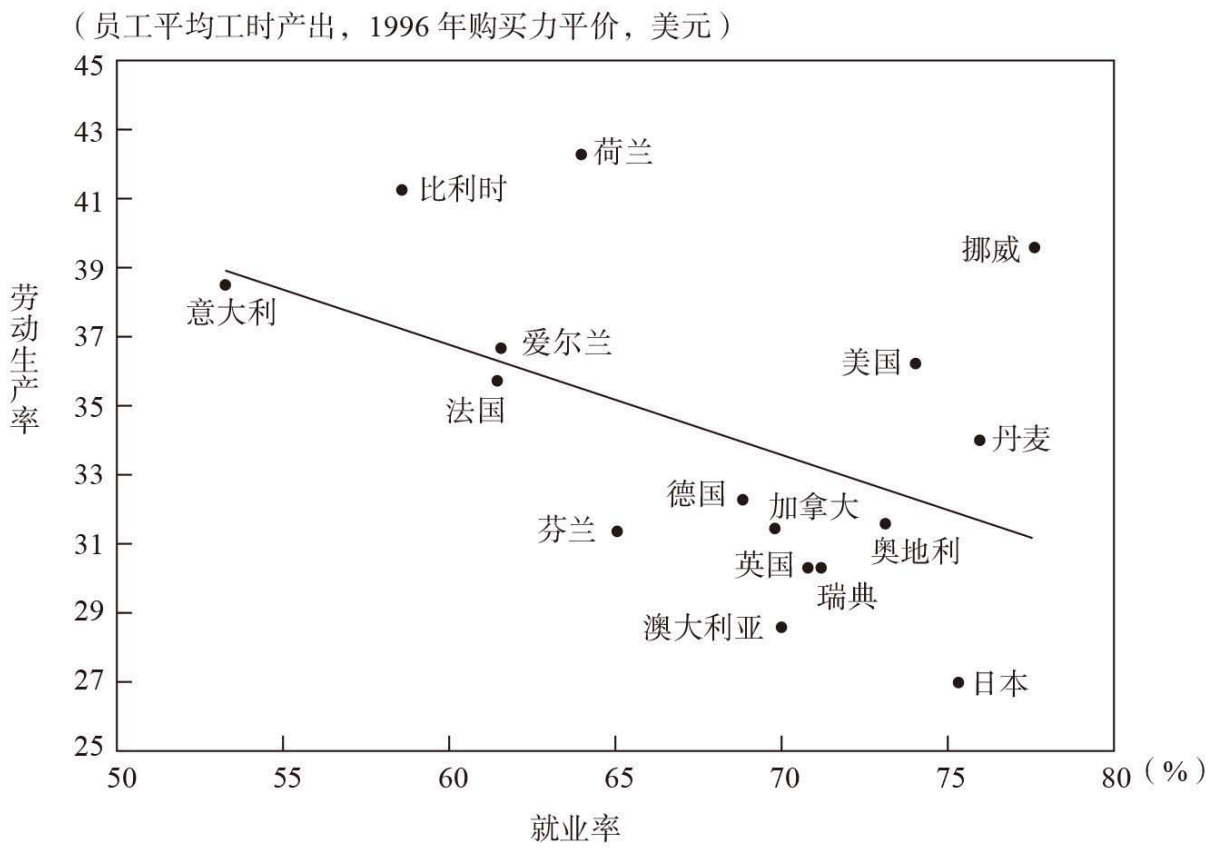


图7－2 劳动生产率（员工平均工时实际国内生产总值）和就业率（单位适龄人口的受雇人数）

资料来源：OECD。

因此仅凭这些证据，我们不能说社团主义经济显示了它们宣称的在生产率上超越其他现代经济体（美国、加拿大和英国等）的优势。结果完全相反，从以上讨论中可以看出，美国的相对现代的经济依然保持了生产率的领先，加拿大和英国在过去20年也有所进步。

我们从图7－2中还能得出一个更强的结论：图中的每个国家点与斜线的最短距离可以大致反映这个国家在就业率（社会主义的关注点）和生产率（社团主义的关注点）两方面的表现。在较大的经济体中，社团主义程度较高的法国、意大利和德国都位于斜线的下面（规模较小的奥地利和瑞典更是如此），而包括美国在内的较现代的经济体则位于斜线的上面。加拿大虽然也位于斜线下，但与瑞典、芬兰和

澳大利亚的位置不远，它们的经济受社团主义影响的程度都存在争议。

而且，意大利和德国的生产率在1995年似乎赶上了先进国家，但后来证明是暂时现象。在1995—2005年，这两个国家的劳动参与率回升，自然导致新增岗位的生产率下滑。当年的剑桥学派经济学大师丹尼斯·罗伯逊在发表关于收益递减的演讲时，为生动形象起见，设想了一个由10人组成的建筑队，最后一个人没有生产工具，但还是有资格去喝啤酒。而同期在美国，生产率较低的工人或生产率较低的岗位则都减少，使得美国的员工平均产出提到更高的水平，单个员工平均工时的产出同德国和意大利的差距又拉大了。

本章已经重点分析了经济发展方面的多个维度（高度物质主义的部分），这些都是社团主义和社会主义关注的内容。我们还可以看看离物质主义不太远的其他维度的表现。在过去20年，法国出现了引人注目的年轻人向外移民的现象，这可能具有启发意义。在一定程度上，这种现象反映了欧洲大陆的社团主义在提高生产率和创造就业方面的失败。2007—2008年全球金融危机后出现的高失业浪潮暂时缓解了这个移民现象，但并不代表社团主义经济有所改善，或者非社团主义经济的情况恶化，只是显示对外移民目前可能面临更大的风险。不足之处在于，移民现象只表明社团主义和社会主义存在某些缺陷，却没有明确到底是何种缺陷在产生影响。这些缺陷可能是非物质方面的，例如压迫式的企业或压抑的经济文化。

工资差距（或者更准确地说不合理的工资差距）可以作为反映社团主义表现的另一个维度。回顾前文介绍的工资差距的数据，我们可以准确地指出，与现代经济的模范国家加拿大、美国和英国相比，社团主义盛行的意大利和法国的工资差距更小，西班牙、荷兰、比利时和爱尔兰也要小一些，但不那么显著。[13] 然而这可能只是表明加拿大人、美国人和英国人参与冒险的频率比欧洲大陆的人更高，而且

这些国家在民族和种族方面的高度多元化也可能对不合理的工资差距产生某些影响。无论如何，本章的目的是分析社团主义是否实现了其宣称的目标，而消除工资收入差距从未被列入社团主义的日程。例如，某些社团主义色彩浓厚的国家对人数众多的少数族裔未能融入主流毫无作为。如果像社团主义主张的那样，国家层面的成就和行动才是重要的议题，而非个人自由、个人抱负和个人收益，那么在这些领域也就不存在经济正义的意义。实际上，在较大的社团主义国家中，意大利、西班牙和德国确实也都没有通过大量培训项目或就业补贴缩小工资差距。在欧洲大陆，只有荷兰和法国为提高低端劳动力的工资投入了较多的资源。相反，长期以来建立起提高低收入工作待遇的成熟机制、为低收入劳动者提供工资补贴的国家反而是英国和美国，它们都是社团主义色彩较淡的国家。

创新的贫乏

从直接的观察来看，在2007—2008年危机之前的30年里，欧洲大陆4个大国（法国、德国、意大利和西班牙）的经济增长推动力明显来自外部革新，主要是（但不绝对）美国的技术进步。这些国家追赶美国的步伐并没有让人感受到自主创新重生带来的加速度，这种自主创新只是在19世纪70年代到20世纪30年代才在欧洲大陆盛行。社团主义经济主要是通过模仿才接近美国经济的发展水平，如果增长依靠外部动力，就业也会依赖于此，美国的创新如果完全停止，欧洲大陆将陷入长期衰退。

然而，这些欧洲大陆国家的社团主义制度究竟因哪些行动妨碍了创新，或者未能促进创新？我们能想到的内容包括：社团主义色彩浓厚的经济体会设置各种限制，如产业进入壁垒和创业壁垒（经合组织采用的指标），这些壁垒会阻止或延缓生产率提高。当然，我们最好

找到相关证据，表明到底是哪些壁垒和缺陷限制了创新或未能促进自主创新。

我们找到的其中一种机制是，一个国家的股票市场是反映其经济活力的线索，在创新经济中，有潜力但尚未开发的商业创意的存量是一种重要的产业资本，这个存量在近期或中期的预期规模，再加上新出现的创意，是企业价值的重要影响因素：创意的存量越大，企业价值就越高。可以推论的是，资本市场对企业的估值也越高。在新兴企业起步之初，这种估值可能是它们的唯一价值，但对其他企业则不尽然。企业价值中还有其他组成部分，包括它们拥有的厂房设备等，即物质资本。因此，企业的市场资本化价值（即所有股票的价值加上债券的价值）与企业的物质资本的购置成本的比例可以设计为一个指标，反映尚未开发的商业创意的预期价值与物质资本存量的相对大小。这个比值被称为“托宾的Q比率”，由詹姆斯·托宾发明，他将该比率视为反映投机狂热或恐惧的指数，以预测某个国家的投资活动的兴衰。从我们的研究目的出发，可以用一个国家的年产值作为物质资本存量的大致的替代指标，构造出市场资本化价值比率，将其解释为商业创意的预期收益同经济规模或产业规模的相对重要性。从理论上讲，这是非常自然的反映经济活力的指标。见图7－3，可以看到这样的猜想得到了很好的实证支持。我们看到一个国家的市场资本化价值－产出比可以非常好地预测若干年后劳动生产率的变化。

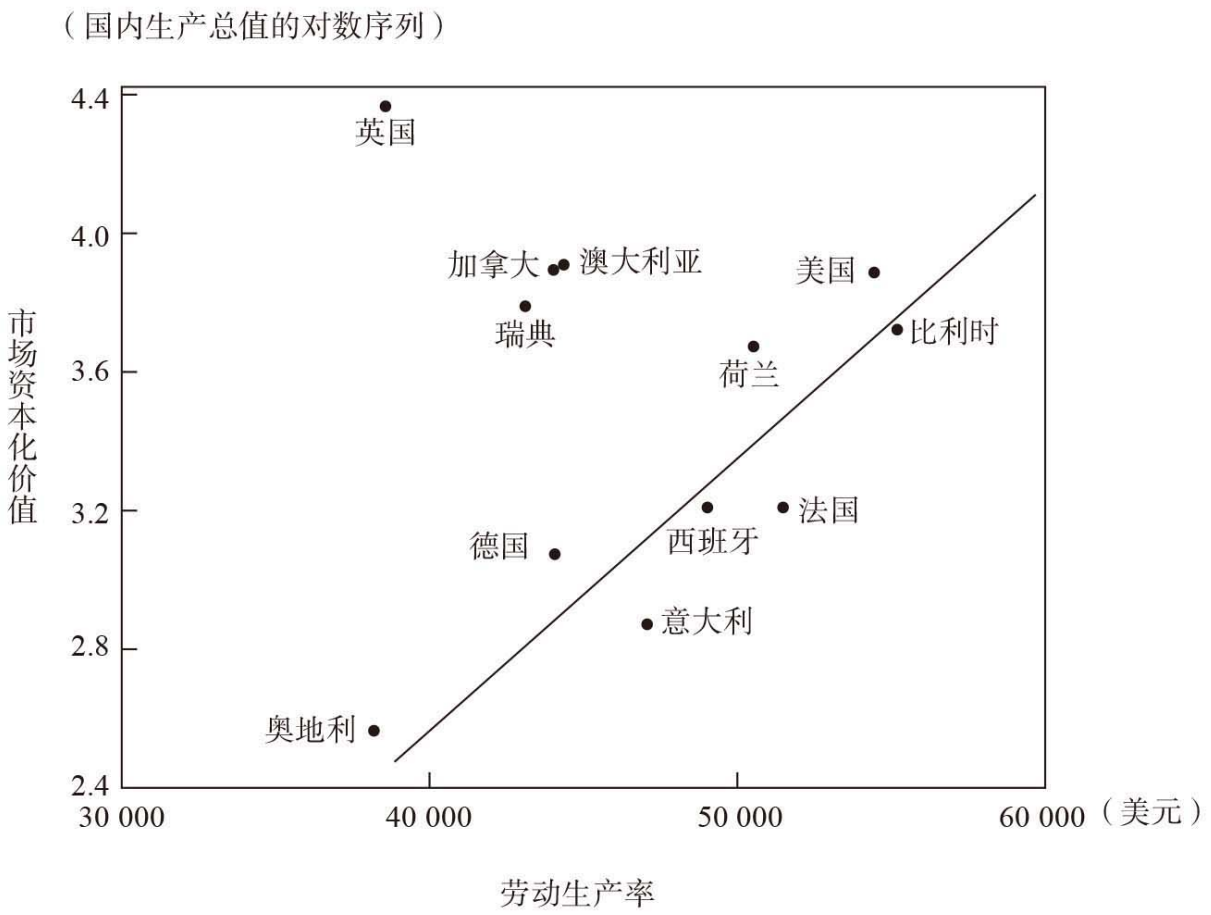


图7－3 市场资本化价值与劳动生产率

注：市场资本化价值测算的是1988年公司部门的股票价值。劳动生产率测算的是以美元计算的员工平均产出。
资料来源：Morgan Stanley International; OECD.

这个出色的指标甚至能更好地预测一个国家若干年后就业水平的变化，见图7－4。[14] 引人注目的是，1990年的市场资本化价值－产出比可以让我们非常准确地预见到，哪些国家能赶上20世纪90年代后期兴起的互联网革命浪潮。从直觉上说，较高的创意产生率很可能催生较高的创新率，从而推动生产率的进步，但读者们可能会质疑，高创新率与高就业率之间是否存在可靠的因果关系？如果创新摧毁的工作岗位比其创造的岗位还多呢？这种情况可能发生在任何时间和任何地点，20世纪30年代出现的惊人的生产率进步，对走出“大萧条”

产生的负面影响可能超过其正面影响。但是在大多数案例（也是研究最深入的案例）中，我们看到有两种正面机制在起作用：首先，新型消费品的发明或现有消费品的工艺创新（往往是资本密集型的）会降低消费品的价格，从而提升生产资本品的企业的价值，也会提高这些企业的边际雇员创造的实际价值，从而产生新的就业岗位；其次，生产率的进步会带动工资提高，员工的财富存量会相对减少（相对于上升后的工资而言），于是他们的工作意愿、换工作意愿、尝试其他职业的意愿都会增强，创新带来的劳动力节约需要足够大才能抵消这些促进就业的效应。[15]

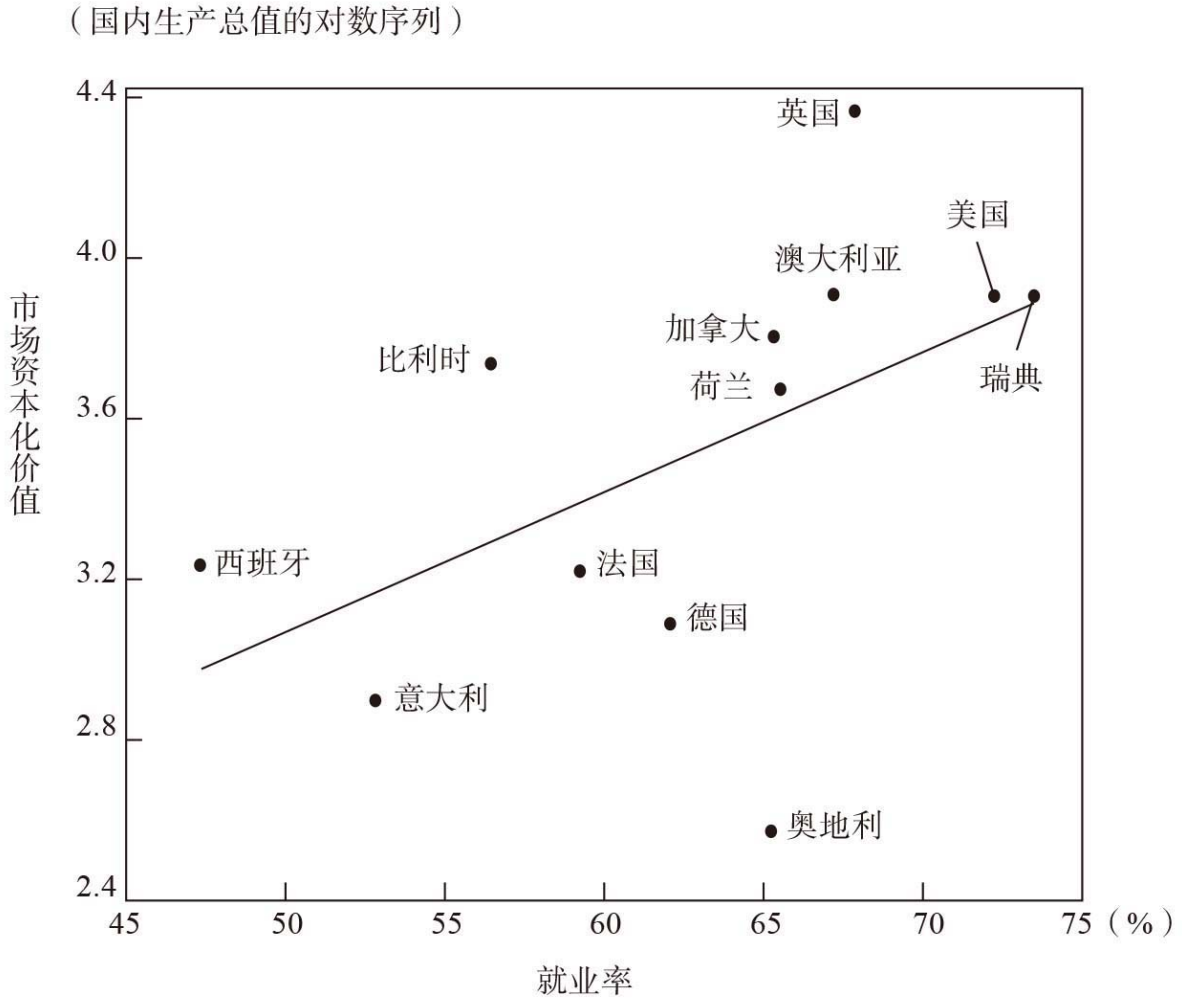


图7－4 市场资本化价值与就业率

注：市场资本化价值测算的是1988年公司部门的股票价值。就业率是总就业人数与适龄劳动人口的比率。
资料来源：Morgan Stanley International; OECD.

接下来我们要分析，以上讨论过的某些社团主义要素是否会对上面构建的市场资本化价值－产出比产生不利影响。第一个要素是作为社团主义经济的象征的孪生组织：工会和雇主协会，以及它们联合制定工资标准的体制。如图7－5所示，工会和雇主的协调程度提高会导致市场资本化价值－产出比下降。另一个要素是极端的劳动保护立法。学术界对劳动保护立法的好处和坏处有广泛研究，但得出的共识很少。不过，图7－6相当有说服力地表明，尽管保护对象可能会很感激，但它对市场资本化价值－产出比有负面影响，这会导致实际和预期的创意存量下降。当然还有其他社团主义要素与市场资本化价值存在明显负面关系，但已没有必要再做相关分析，我们可以进行总结了。

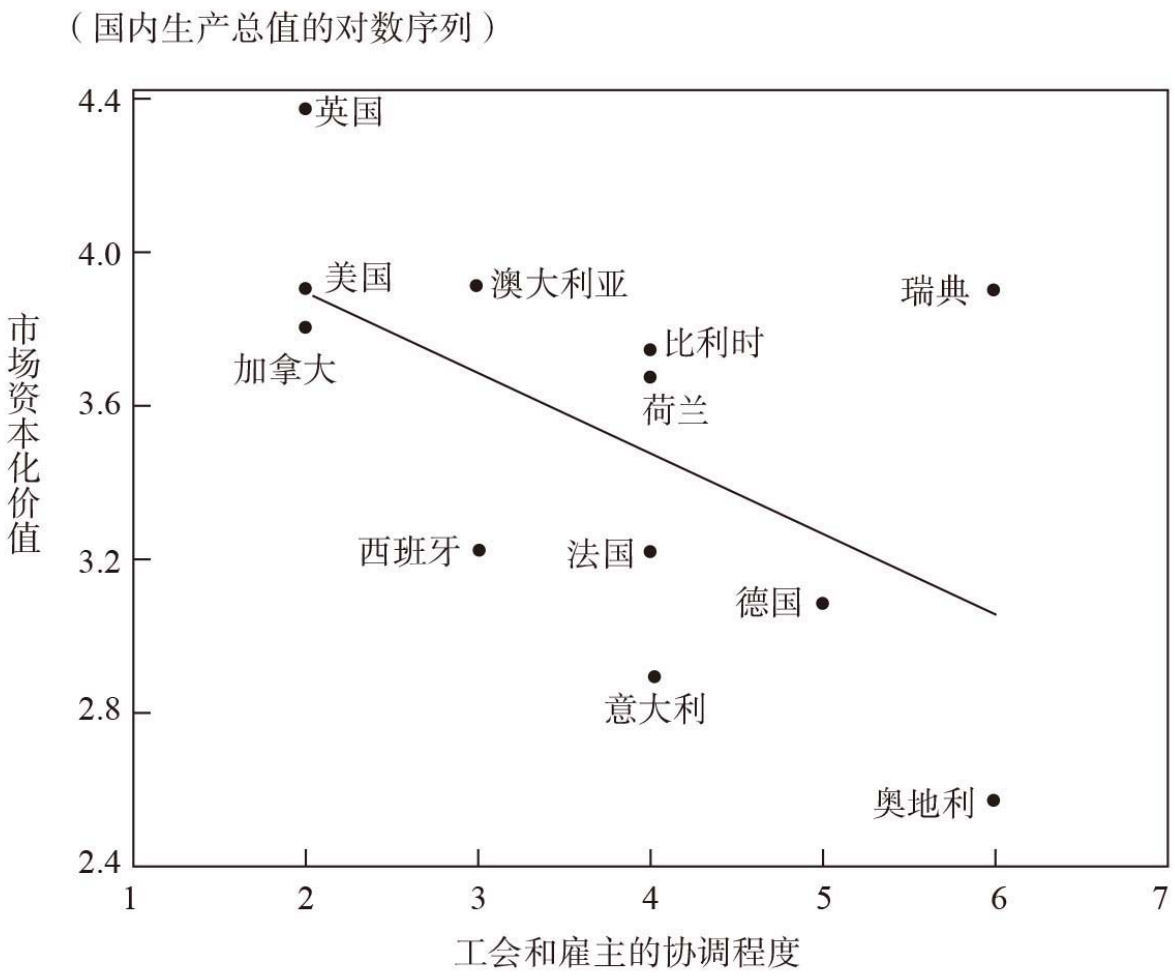


图7－5 工会和雇主的协调程度与市场资本化价值

注：市场资本化价值测算的是1988年公司部门的股票价值。协调程度变量是1989—1994年的尼克尔的工会和雇主协调指数之和。
资料来源：Morgan Stanley International; Layard and Nickell, Handbook of Labor Economics (1999).

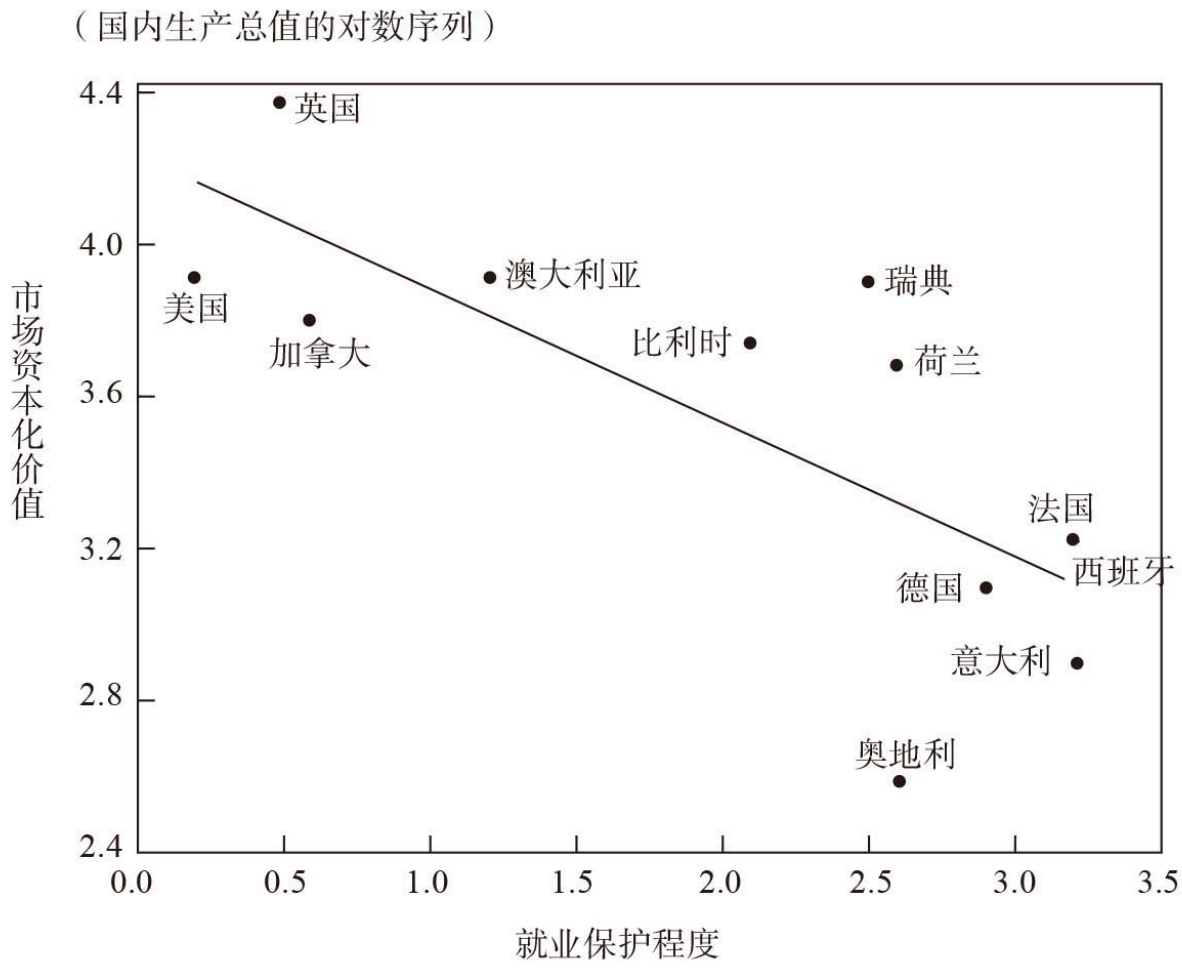


图7－6 就业保护和市场资本化价值

注：市场资本化价值测算的是1988年公司部门的股票价值。就业保护程度变量是指强制性遣散费相当于多少个月的工资。
资料来源：Morgan Stanley International.

对于我们提出的问题：社团主义要素如何阻碍各国的发展，使其未能达到美国那样高的生产率和就业率的水平，本章给出的回答是，某些社团主义要素阻碍了新的商业创意的注入，创意的减少拖累了生产率的提高，进而裁减了雇员，导致就业水平相对较低。因此，社团主义程度较高的国家失败的原因是，它们缺乏支持、刺激和促进创新活动的机制以推动实验、探索和尝试。这些国家缺乏达到先进生产率从而实现高就业率所必需的要素。

还有一个未解的谜题：如果像我们讨论的那样，欧洲大陆的三个大国（法国、意大利和德国）严重受制于本土创新的贫乏，那它们（法国除外）如何能够在生产率和就业率方面一度达到和美国如此接近的程度？我们猜想，假如这些国家的生产率进步是由于它们落后于领先国家，所有的创新都来自向外学习，那么一旦赶上先进水平，其增长就会停止，就像在比赛中的灰狗如果发现前面没有兔子就会停下来一样，它们并不是因为跑步本身的乐趣而奔跑。

这个猜想非常符合实际情况。在20世纪70年代中期，美国经济就像兔子一样停止了前进，而在之前的20世纪50年代中期到20世纪70年代中期，美国的增长率一直维持在4%左右，其中3%是生产率进步，1%来自劳动力增长。20世纪70年代中期以后，美国的生产率增速大幅放缓，1975—2005年，每年的产值增速在3%左右，其中在20世纪90年代较快，在21世纪前10年较慢。随着增长发动机失效，美国成为世界其他国家追赶的对象，领先者的减速造成了普遍的收敛趋势。

美国是世界主要的创新发源地，特别是在20世纪二三十年代和20世纪50年代中期到20世纪70年代中期。随着美国的创新走向停滞，缺乏自主创新的欧洲也只能减速。而且速度一旦降下来，欧洲国家变得更为脆弱，世界其他新兴经济体的竞争对欧洲的影响力远超过“辉煌30年”时期（1955—1980年的26年）。由于借助财政赤字缓解增速放缓的影响，欧洲国家的公共债务负担越来越沉重。

到21世纪前10年后期，整个西方世界发现，通过大规模减税、新的权益和新的补贴刺激增长的复苏计划最终失败，经济增长率和就业水平下降成为必然的结果。

---

[1] The earliest treatment of this episode is the 1988 monograph by Jean-Paul Fitoussi and Edmund Phelps, *The Slump in Europe* .

[2] The 2011 book by Vito Tanzi, *Government versus Markets* , provides expert discussion and helpful data.

[3] Phelps, “The Importance of Inclusion and the Power of Job Subsidies to Increase It” (2000/2, p. 86). See also figure 1 in that report. The article adds that “in the first half of the 1990s France and Germany again compressed low-end pay and again saw the steep rise in unemployment of low-skilled labor (see Figure 2).” The paper set out the case for an approach to raising low-end wages that is more employment friendly, namely a system of low-wage subsidies to be paid to employers for their ongoing employment of low-wage persons. In presenting this paper at the OECD Secretariat in Paris, I was going into the eye of the storm. Participants applauded the proposal except the U.S. delegation, which saw the proposal as endangering the Earned Income Tax Credit, which was designed primarily to encourage low-income mothers to earn some of their own support.

[4] No statistical analysis was done, surprisingly, until the paper by Darius Palia and Edmund Phelps presented at the 1996 Villa Mondragone conference of Rome’s Tor Vergata University. The conference volume, Paganetto and Phelps, *Finance, Research, Education and Growth* , came out in 2005.

[5] 括号中的数据为2005年的数据，下同。——译者注

[6] Tanzi, *Government versus Markets.*

[7] For these data see OECD, *Going for Growth: 2007* , a project led by Jean-Philippe Cotis. It might be suspected that these indexes of hindrances to innovation and to the conduct of business generally purport to measure the unmeasurable. However, the indexes are compounded out of concrete and measurable things, such as the number of days it takes to obtain a license to build a warehouse, which ranges from about 80 days in the United States and Canada to about 170 days in France and Germany and 284 days in Italy. It might also be wondered whether these differences among economies matter at all. However, a nation’s investment in information and communications technologies (ICT) exhibits a rather tight relationship to its product market regulation index. Nations’ unemployment rates have been shown to have some relationship to their EPL indexes.

[8] The data can be found in Layard and Nickell, *Handbook of Labor Economics* .

[9] This last ordering, dubbed the Index of Social Infrastructure, can be pulled off figure II in Hall and Jones, “Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker Than Others?”

[10] Early political philosophy touching on the scope of government is the subject of Andrzej Rapaczynski's 1987 volume, *Nature and Politics.*

[11] See *OECD Economic Outlook* , Annex table 24, Capital income shares in the business sector, p. 214.

[12] Another point: Whatever the Continental and Anglo-Saxon productivity levels, measured by output per hour of labor, Continental productivity levels would be *decreased* relative to Anglo-Saxon levels if they were all measured by output per basket of labor and capital — the measure called *multifactor productivity* (or total factor productivity)—because Continental economies raise their output per labor ratios by investing more capital with which labor can work than Anglo-Saxon economies do. For this extra output, it may be argued, the Continentals must suff er the reduction in consumption levels required to meet the interest payments on the extra capital.

[13] These OECD data are shown in Phelps, "The Importance of Inclusion" (2000/2); see figure 3a, "Trends in Wage Rate Dispersion, 1997." The gauge here is the 50-10 ratio, that is, the ratio of the mean of the wage rates of workers one-tenth of the way up the population of employed persons, thus at the 10th percentile, to the mean wage rate at the 50th percentile. It is also known as the D1/D5 ratio.

[14] See Phelps, "Reflections on Parts III and IV" (2003, figures 3 and 4).

[15] It is often commented that employment will be falling if output is growing slower than productivity: the growth rate of productivity is the "stall speed" of the economy. That may suggest that a decline in productivity growth would have the silver lining of reversing the fall of employment. But little is known about the short-run effect of that on the direction of employment. It is known that there is no long-run, sustained link going from the productivity growth rate to the growth rate of employment; the latter is a matter of demographics. There are long-run connections between the *level* of employment and the productivity growth rate, as pointed out above. (Moreover, a drop in the productivity growth rate certainly would reduce the long-run growth rate of output.)

第八章
各国的满意度

> 欠缺的重要方面是对事实的专业解读，哪些地方起到了作用，哪些地方没有。
>
> ——比尔·盖茨，引自《纽约时报》

第七章从物质层面分析了社团主义和社会主义的影响，讨论的重点是就业和生产率。但现代经济乃至整个现代社会生活还有很重要的非物质的含义。人们参与现代经济所能获得的特殊价值中，很大一部分是经常能面对挑战和有所感悟，会被激发出直觉和创意，而不仅仅是其生产的物质产品和服务。本书一开篇就强调，现代经济具有广泛的想象域，是一个能够激发和尝试各种创意的虚拟实验室。文学艺术作品的现代主义革命反映了现代工作生活中追求和普遍存在的新体验。居民调查则为现代经济的非物质回报提供了实证数据，受访者纷纷表示，除了工资带来的物质收益外，他们还追求其他类型的回报。

本章讨论的问题也是本书一直在讨论的主题，即与社团主义或社会主义色彩较浓厚的国家相比，现代资本主义经济是否提供了更多的非物质层面的回报？要直接回答这个问题可能需要对每个国家进行分解：这个国家有1/4属于现代资本主义，3/4属于社团主义；那个国家有2/3属于现代资本主义，1/3属于社会主义等。这种做法具有很强的主观性，因此我们必须采用间接的方法。在某些国家发现的某些特征可能是社团主义或社会主义最重视或者最普遍的，而其他一些特征则是现代资本主义最看重的。然后我们将讨论社团主义、社会主义和现

代资本主义经济的一些标志性特征，以分析它们对非物质回报产生的有利或不利影响，这些特征包括：社团主义高度的就业保护、广泛的福利制度、缩短工作周的监管规范以及集体谈判机制，社会主义庞大的公共部门，社团主义和社会主义共有的官方审批，资本主义关注的个人自由，等等。例如，由于无法准确估算各个国家现代资本主义的程度，我们采用数据测算通常会对经济活力和包容性发挥积极作用的“现代”元素的规模，然后观察它们与非物质回报之间的关系。

不过我们必须承认，尽管制度和政策非常重要，但每个国家都有自己独特的文化或者文化组合，不仅仅由政策、法律和制度构成。一个国家的经济文化包括对待产业、工作和其他经济事务的主流的态度、规范和设想。这些文化要素可能通过对制度和政策的作用间接影响非物质回报，也可以更直接地作用于社会成员的动机和期望。一个国家的灵活性（迅速接受并应用新技术或新产品）可能取决于经济文化中的某个或多个要素。一个国家的经济活力（成功激发人们的创造力以实现自主创新）可能取决于文化中的其他要素。至少在某些情况下，政治文化也可能影响一个国家的创新。文化差异非常重要，因此在比较各个国家非物质回报方面的差距时，不能用太粗略的分类（如现代资本主义、社团主义或社会主义）解释，也不能只看少数制度或政策的规模和力度，或者只看各种制度的单个特征，而是要综合评估文化中的多种要素，它们是现代资本主义、社团主义或社会主义中的关键力量。

在大卫·李嘉图和约翰·斯图亚特·穆勒以来的主流经济学中，都不存在文化的概念，仿佛西方文明只有一种文化存在，托斯丹·凡勃伦和马克斯·韦伯这样的学者被归入异类。但在主流经济学之外，人类学家却发现，并不是所有社会的文化都一样，而且其差别有重要影响。克劳德·列维－斯特劳斯认为，每个社会的文化都值得尊重，因为它们反映了特殊的需要；鲁斯·本尼迪克特则坚持认为某些社会

文化并不是最适合当地的；精神病学家埃里克·弗罗姆认为某些文化相当糟糕，而不尊重个人自由的文化会沦为法西斯主义。

但在过去10年，文化受到了经济学研究的重视。越来越多的人提出，文化是一种黏合剂或不可或缺的一环，以独特的方式将一个国家当今的经济状况与古老的过去联系起来。“苹果永远不会落到离树太远的地方”，不管这棵树是好是坏。[1] 许多观察家注意到，某些国家在遭遇各种挫折之后，不用费力就能回到原来的高位，例如大多数欧洲国家都大致回到了战前的地位。[2] 然而，新体验和新观念可以改变一个国家的文化，这一点毋庸置疑。20世纪30年代，德国纳粹党反对女性参加工作，这一理念产生了长久影响。但是在过去10年，德国女性的工作参与率已经反弹。玛格丽特·撒切尔在20世纪80年代的改革运动中消除了英国企业对竞争的反感，给大多数观察家留下了深刻的印象，但英国目前却出现了重新制定“产业政策”的呼声。中国的历史学家认为，邓小平领导的经济改革之所以能成功，要感谢可以上溯到1500年的深远的文化背景。正如前文曾多次讲到的那样，西方的现代化带来了新思想，以及在不同程度上的新的行为方式。

工作满意度的国别差异

人们普遍认为，经济发达国家在非物质回报方面不存在显著差异：由于这些国家的生产率相近，所以它们必然采用类似的生产方式，工作体验也必然是类似的。主流经济学会假定，理论模型中的完全自动化经济不包含任何文化。然而，这其实是一种严重而且影响深远的误解。

事实上，各个西方国家在工作满意度方面存在惊人的差距。这在1991—1993年的世界价值观调查数据中可见一斑，该调查收集了很多

反映个人满意度和“价值观”（态度、规范和信仰等）的信息。图8－1描述了各个西方国家在平均工作满意度上的差距。

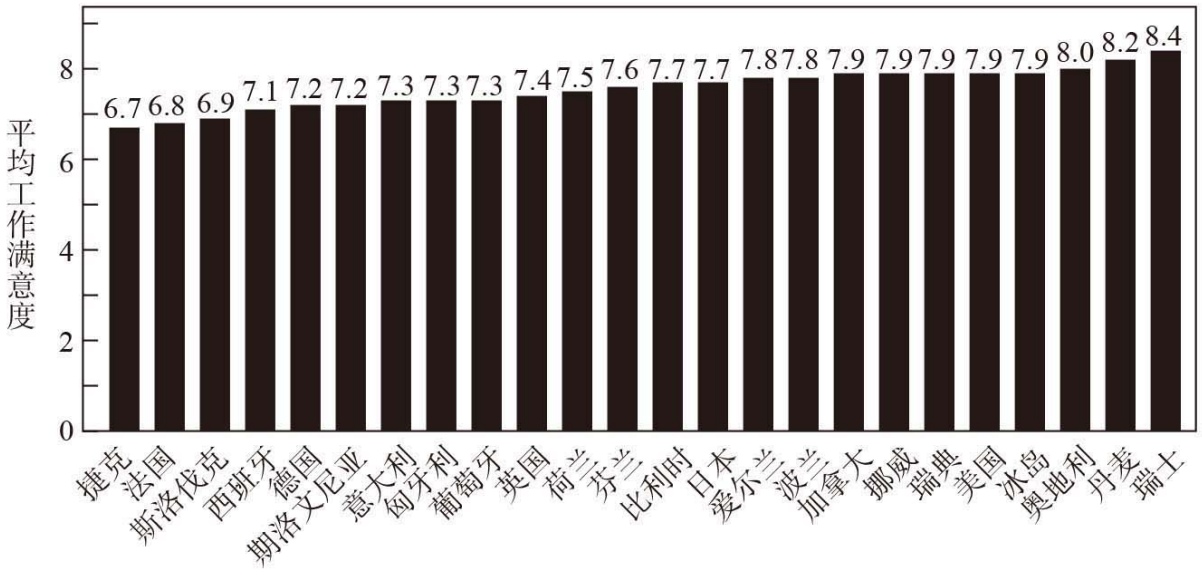


图8－1 平均工作满意度（1990—1991年）

资料来源：World Values Surveys.

很自然，人们会提出疑问：工作满意度是不是工资或财富的另一种说法？实证数据表明，一个国家国民财富和工资水平的高排名并不代表工作满意度的高排名。戴维·布兰弗罗和安德鲁·奥斯瓦尔德评论说，在20世纪90年代的样本中，爱尔兰（最穷的国家之一）的工作满意度非常高，而地中海国家的工作满意度普遍偏低。人们还会怀疑，工作满意度的国别差异是否只是暂时现象。然而1999—2000年的世界价值观调查所搜集的工作满意度数据显示的排名与第一次调查的结果并没有太大差异，如图8－2所示。不过，第二次调查竟然遗漏了美国。

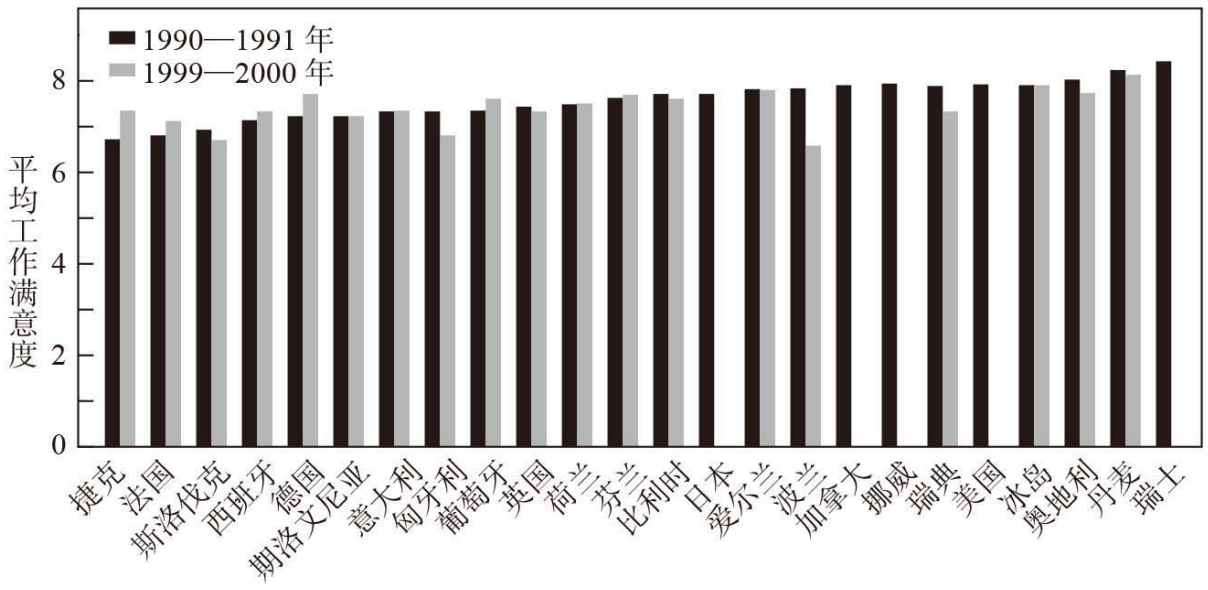


图8－2 平均工作满意度

资料来源：World Valus Surveys.

有人还会质疑，研究工作满意度有什么意义？为什么不直接采用“生活满意度”这个更全面的指标？答案是，通过对工作满意度的研究，我们才能更好地理解生活满意度的决定因素。在分析综合性质的生活满意度时，不能忽视对其成分的分解研究：工作满意度、家庭满意度、经济状况满意度等。如果我们可以分析人们对工作而非其他方面的满意度，以及经济制度和文化对这种满意度的影响，为使研究更加清晰简单，我们也应该把分析聚焦在较小的范围内。

还有一个紧要的问题，传统观点认为，如果一个国家的经济倾向于创造充满挑战、回报较大的工作岗位，则会影响家庭满意度，需要付出不菲的代价：例如配偶会因此感到焦躁不安，不能安心照顾子女等。传统观念认为，现代经济在总体上是否提升了生活满意度还是个未解之谜。然而，实际证据表明现代经济是有益的，敬业、能够在餐桌上谈论有趣话题的父母显然有助于子女成长。因此，虽然繁忙的工作可能会占用一部分家庭时间，却可以提高其余家庭时间的价值。在10年前的一次调查中，孩子们明确表示，希望父母不要为了子女而在

事业上做出太大牺牲，希望父母能过他们自己的生活，解决他们自己的问题。[3] 世界价值观调查也支持这种现代主义观点，其数据表明，工作满意度最低的国家在家庭满意度上的得分也最低，而工作满意度较高的国家（如丹麦、加拿大、美国和爱尔兰）的家庭满意度也较高。这在图8－3中得到了直观的展示：生活满意度与工作满意度呈正相关关系且联系十分紧密。[4]

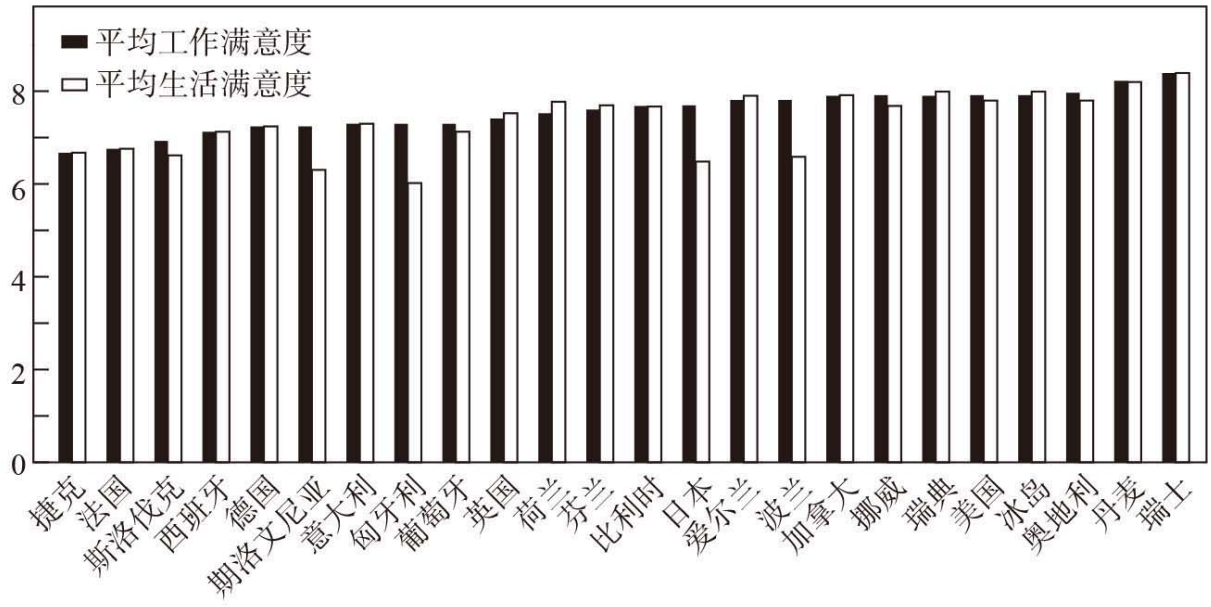


图8－3 平均工作满意度与平均生活满意度（1990—1991年）

资料来源：World Values Surveys.

最近几十年的工作满意度的大量数据曾被误解和误用。如某些观察家指出，瑞典的工作满意度很高，这证明瑞典的经济制度（资本主义和福利主义相结合的缺乏活力的特有混合体）是“最好的制度”。其他人则指出，丹麦的得分更高，因此丹麦的制度才是最好的，例如灵活保障制度及其他有吸引力的制度。这种利用数据的方法很荒唐，从“例外”样本而不是整体数据中得出结论，这是在统计学入门课程中才会出现的低级错误。有人可能会说：“这至少可以证明美国的制度并不是最好的制度。”但这种说法同样犯了方法论上的错误。某个

国家在某次考试中取得第一的成绩，完全有可能是出于偶然，例如外界因素的冲击，或者制度上的一次不可持续的改善。最出色的网球选手面临很多对手的冲击，其中有人会意外地在巡回赛上折冠，但我们都知道冠军未必是最好的球员。在对手众多的情况下，最佳选手夺冠的可能性或许并不大。实际上，大家刚赞美过丹麦，国际社会普查项目2002年的资料就表明，丹麦的工作满意度显著下降。世界价值观调查发布的第二轮数据（2000—2002年）显示，瑞典也出现类似的下降。[5]

还有一种常见的误解，即报告中显示的工作满意度主要是反映报酬的高低，而非家庭调查希望测算的非货币类型的满意度。对此，我们需要弄明白以下事实：首先，由于西方国家工资水平之间的差距较小，我们不能将工作满意度的差距归结为工资的差异；其次，如果收入是影响工作满意度的主要因素，那我们会问，为什么英国人的工资水平相对于其财富存量来说很低，报告显示的工作满意度却较高，而德国的工资水平相对于财富存量来说很高，报告显示的工作满意度却仅为中游水平，意大利和奥地利的情况也与之相似；最后，工作满意度高和收入高之间存在细微的关联，在很大程度上可能是因为高收入者的态度和信仰使他们容易获得更高的非货币满意度。

对工作满意度的解释还可以从工作满意度的特殊指标上得到证实，即工作在从业者眼中的自豪感或者重要性。从表8－1中可以看到，自豪度和重要性这两项工作满意度指标排名的结果与各国的整体工作满意度非常接近。在西方七国中，美国是平均工作满意度最高的国家之一，在自豪感和重要性方面的排名也是最高的，甚至超过瑞典和丹麦；平均工作满意度垫底的法国在自豪感和重要性排名上也垫底。北欧人心目中的工作的重要性、自豪感乃至工作满意度或许主要是因为路德派倡导的严肃生活态度和加尔文派对工作的重视，而不是挑战和测试自己的才华和远见所带来的个人喜悦。因此，工作满意度的评分主要基于受访者对各种非货币或非物质回报的感受。

表8－1 平均非物质回报的指标（10+2国的数据）①

国家	平均工作满意度	自豪感	重要性	净移民迁入②（%）	移民率（%）	男性参与率（55~64岁）（%）	女性参与率（55~64岁）（%）
加拿大	7.89	2.70	0.15	2.6	19.5	58.31	36.22
法国	6.76	1.74	0.04	1.0	10.6	36.08	27.12
德国	6.98	1.79	0.11	4.6	12.9	53.92	31.06
意大利	7.26	2.03	0.08	1.4	5.2	46.50	14.07
日本	7.66	2.20	n.a.③	–0.1	1.6	84.83	48.54
英国	7.42	2.80	0.07	0.4	9.7	62.46	40.76
美国	7.84	2.87	0.17	2.8	13.0	65.99	49.23
西班牙	7.02	2.31	0.05	0.0	10.7	55.39	19.78
荷兰	7.48	2.16	0.07	1.8	10.6	42.26	18.60
瑞典	7.93	2.63	0.11	2.0	12.3	70.92	63.91
奥地利	8.03	2.03	0.18	1.5	14.0	44.71	19.07
瑞士	8.40	n.a.	n.a.	3.9	22.3	82.56	46.77

注：①工作满意度的评分为1~10分，对“是否为工作感到自豪”的回答是1~3分，对“工作是不是生活中最重要的事情”的回答是0~1分。表中显示的是平均值，数据来自1990—1993年的调查。
②1981—1990年的净移民数据是指占1981年总人口的百分比。
③n.a.代表没有数据。
资料来源：Inglehart et al., *Human Beliefs and Values* (1997); Stock of Immigrants per Person (2005); United Nations Development Program, *Human Development Report on Mobility* (2009).

有一种相反的观点认为，一个国家的工作满意度较低或许更多地反映了受访者的期望较高，而非目前的工作非常乏味。例如在法国和意大利，人们的工作满意度较低是因为手里的财富较多。然而美国和加拿大的财富水平并不低，即使是在2001年的互联网泡沫之后，它们的工作满意度排名依然靠前。此外，图8－2还提醒我们，爱尔兰在由

穷变富的10年中，其工作满意度一直位居前列。而且，如果工作满意度高并不反映实际情况，那我们无法解释为什么外国人会大量迁入这些满意度较高的国家，包括加拿大、美国、瑞典和德国。（当然，迁入德国的移民较多部分原因可能是在地理上靠近主要的迁出地——东欧。）

国别差异的制度原因

对最近几十年西欧国家经济发展不同维度的比较研究表明，这些国家的基本经济制度，即大企业、大工会和大政府（加上其他有影响力的特殊利益集团）对市场运转拥有否决权的社团主义制度，在实现若干目标方面与现代资本主义制度有着类似的效果。这些研究者认为，欧洲国家不断地向市场中注入各种障碍，显然是因为它们相信由此造成的成本并不大，或者是值得的。某些经济学家曾推测，就业保护法有助于解释18~22个西方发达国家中有几个国家的经济表现相对较弱的现象。[6] 其他人则猜想，某些国家因过于重视由工资税支持的高失业保险导致其经济表现不佳。[7] 还有研究认为，大工会和大产业协会对工资和其他很多事务开展的集体谈判具有显著的破坏作用。[8] 有人认为，增值税税率和劳动收入的平均所得税税率也是可疑因素——其测算手段是税后工资的降低幅度，或者工资需要负担的社会保险福利的规模。[9] 还有的研究者关注了缩短工作周和工作年的课题[10]，以及对进口的保护主义干预措施。[11] 一个更明智的假设是，拖累欧洲国家的并不是社团主义经济，而是它们继承的罗马法传统不如盎格鲁－撒克逊国家的普通法传统有效。[12] 问题在于这一假设目前没有结论，很多证据具有欺骗性，相关关系只是偶然事件，缺乏因果联系。我们感兴趣的课题是社团主义经济同现代资本主义经济在经济活力上的差距，及其对工作满意度的影响，而就业保护法、失业保险福利和增值税在这个背景下可能没有什么说服力。

本书的主题是，与相对现代的资本主义国家相比，采纳就业保护法和其他社团主义制度的欧洲国家最初的制度环境就更落后（至少不算先进）。社团主义国家和现代资本主义国家在制度结构和经济文化上的深刻差异是其经济活力差距的主要原因，并影响到人们的工作满意度：社团主义经济的工作满意度较低，主要是因为未能充分发展出高经济活力所需要的现代资本主义制度和文化。该结论与大多数经济研究的结论形成了鲜明的对比。那些研究者认为，社团主义国家通过采取就业保护法、失业保险福利以及高增值税等措施，给它们原本很完美的经济体制加入了破坏性因素。经过从芝加哥大学到麻省理工学院的学院派经济学家们的宣传，此类观点成为新自由主义的原则，认为一个国家只要能防止政府和市场参与者等破坏自由市场、价格和工资体系，就能成功实现经济发展。消除和避免对竞争的干预就足以实现理想的发展，这有一定的可能性和合理性。亚当·斯密及之后众多的经济学家也都持这种观点，在他们的时代，经济表现（甚至最理想的经济表现）只关系到生产率和就业。然而，这些新自由主义制度是不适合现代社会的。自现代社会开始在首批现代国家播撒并点燃创意的火种，培养出具有自主创新意识和能力的经济体之后，如果不具备高度的经济活力，一个国家就谈不上拥有出色的经济发展。如果没有相应的制度和经济文化鼓励新商业创意的构思者，推动企业家开发这些创意，勉励员工长时间地认真工作，并保护愿意给企业投资或借款的金融家，保护愿意尝试新产品的消费者或其他最终用户，就不可能有充足的经济活力。许多这类制度（保护合法权利和程序的无形的基础设施）在17—18世纪的重商资本主义时期就开始形成，但它们也起到了支持创新的作用。

在我们看来，19世纪出现在各国的现代资本主义拥有这些旨在鼓励和促进创新的新制度，例如设计精巧的专利和版权保护体系，还拥有其他旨在鼓励参与者承受探索未知世界的不确定性的制度，例如有限责任制度、在企业失败时对债权人和所有人的保护，以及保护经理人免受股东诉讼的制度等。与之类似的是，现代经济的某些文化要素

也起源于更早的时代，例如古希腊对美好生活的定义。而现代道德观只是在巴尔赞提出的“现代时代”来临后才萌芽并成长起来。这就是我们提出的理论，它能否在一定程度上解释工作满意度以及经济活力的差异？

我与吉尔菲·索伊加在2012年开展了一项广泛研究，分析资本主义制度中的哪些方面决定了经合组织成员国的平均工作满意度。[13] 我们首先注意到，在若干制度类型的强度和广度方面，各国存在差异。某些资本主义法律制度在爱尔兰、加拿大、英国和美国得到了较大的发展，而在其他国家则相对薄弱。例如，弗雷泽研究院从20世纪90年代中期开始对很多经济体进行排序，反映各国在“法律建设与产权保护”领域的评分。一个国家的评分是这个领域内的若干制度测量值的平均值。结果显示，爱尔兰和加拿大在1995年分别排在第8位和第11位，英国和美国分别是第14位和第15位，排名靠后的有比利时（第24位）、法国（第25位）、西班牙（第26位）和意大利（第108位）。排名靠前的多为北欧国家：芬兰（第1位）、挪威（第2位）、德国（第5位）和荷兰（第6位）。[14] 当然产权制度只是能够解释工作满意度差异的制度之一。

资本主义的核心还包括三类金融制度：第一类的代表是资本进入指数，由米尔肯研究院编制，依据的是反映“资本市场宽度、深度和活跃度”的指标；第二类是选择在有组织的股票交易所公开上市的公司的数量，以在整个经济中占全部企业的百分比表示；第三类是在交易所交易的股票的市场价值，称为股票的市场资本化价值，以市场价值与国内生产总值的比率表示。鉴于近年来出现的所谓公司治理问题，这些制度对于创新的作用可能会受到质疑（从第九章开始要对现行制度的某些严重缺陷展开讨论）。不过，即使是非常不完善的制度，如果能同时帮助新旧企业通过上市或增发股票筹集资本，那就远远超过没有公共资本市场的制度。起步时规模很小的新企业在开发某些新创意时往往具有重要优势，而由家族控制的永远长不大的企业通

常只能靠利润再投资或借款维持，时不时地还要申请破产保护，占用了原本可以用于创新型企业的宝贵资源。那么数据的分析结果如何呢？我们通过分析统计数据发现，这两类历史悠久的资本主义制度（资本获得和证券交易所）的衰退会影响工作满意度。杰斐逊倡导的创办小企业的自由对社会有益，而支持这些企业成长的制度也是至关重要的。

现代制度（如现代资本主义诞生时的制度）的普及和运转效果是否也会影响工作满意度？尽管对许多制度（例如专利法）的运转效果的测算存在一定的挑战性但答案是肯定的。因为通常来说，激进的新观念更容易在新企业产生，打破封建时代和商业时代中创立新企业和形成新产业的各种障碍，是建立有效运转的现代资本主义的重要制度准备。美国是在摆脱乔治三世的严厉压制、实现独立后才取得的这些成果，所以在概念上，取消政府审批制度的进步（如果有这方面的测量数据）可以帮助解释现代资本主义国家的高工作满意度。这个领域的很多制度具有离散性和异质性，很难用量化指标测算。因此我们通过一些案例说明也不算太离谱。eBay网的创始人皮埃尔·奥米迪亚在2005年对法国普罗旺斯区埃克斯市的听众说，他不可能在法国创建公司，但他没有说明原因，或许是因为不太方便讲。另一位著名企业家最近告诉英国首相卡梅伦，由于英国缺乏某些关键制度，因此不可能在那里创办企业。

现代资本主义运转所需要的一项基本制度是公司法：给公司提供面向债权人的破产保护，为公司提供防止经理人内部交易的保障，为公司提供防止雇员玩忽职守的保护，以及限制公司对雇员的苛刻要求等。历史上曾以“产业自由”的名义在一定程度上描述过这些概念，例如在前现代时期的原始资本主义中，土地所有者也可以通过雇佣合同请人收割作物。在现代资本主义中，公司和个人需要开展合作，各自投入资金或时间，很多工作任务是他们事先无法预见的，有些是紧急情况，有些只会在将来出现，因此雇员和雇主不可能在合同中把所

有可能性都考虑进来。于是在合同未能覆盖公司经营中遇到的所有问题时，就需要法律对冲突的解决做出规定。如果缺乏这种法律支持，企业家或投资者可能会对新产品的开发举棋不定，因为发展前景的不可预见性需要他们招募或解雇员工，用更优秀的人才替代不合格的经理人，而法律不完善会给这些操作增加麻烦。创新并不总是会产生破坏作用，但回避破坏的做法会增加获取创新资源的难度。

最后，一个国家的经济政策也是显著影响致力于创新的企业家精神的制度因素。保守主义者依靠有限的数据和特定的理论跳跃式地得出结论：除极少数情况外，任何给政府赋权的经济政策的成本都高于收益。理论上可能有过这样的推测，认为政府对产业部门的各种干预（如多生产谷物、少生产布匹）对重商资本主义时代的田园经济是有害的，但从来没有人认为，教育投入的增加或减少会使创新偏离最佳均衡状态，或者会完全妨碍创新。我们其实并不清楚，某些具体的政府行为对经济活力乃至工作满意度会产生积极还是消极的影响。对于此类问题，往往有条件开展研究，并可能得出引起我们反思的结论。例如，前文提到的工作报告就显示：旨在促进弱势群体就业和提高自立程度的向低收入者提供的补贴（如美国的所得税抵扣政策）可以提高工作满意度。原因可能是，使这些边缘人群融入商业社会，有助于发挥一大群人的创造力，他们的天赋在以前通常找不到用武之地。

福利国家制度也是这方面的例子。我们还发现，在社会保险方面（医疗和养老，不含教育）政府支出水平较高的国家并没有压低工作满意度的迹象，当然这一发现可能是受了某些特殊国家的数据的影响，如石油资源丰富的挪威和音乐传统深厚的奥地利。[15] 18世纪末到19世纪初的法国经济学家让－巴蒂斯特·萨伊曾在1803年的论文《政治经济学概论》（*Traité d'économie politique*）中分析了大政府引发的问题。他的大意是：

企业家们的心思本来是用在产品和工艺的改善上，以促进收入增长，但如果政府采购渗透入整个经济体，那企业家们就会不可避免地转向，去考虑如何发挥政治影响力，以争取政府的新合同，进而战胜竞争对手。因此，政府消费水平过高会使一个国家丧失部分经济活力，从而也会降低工作满意度。

然而，这份报告并没有发现，所有旨在保护雇员和产业的社团主义干预都能够提高工作满意度。社团主义者相信，增强人们的安全感有助于增加满足感，这似乎是个错觉。研究数据表明，监管制度对工作满意度有显著的抑制作用，尤其是信贷市场监管（如利率控制）和产品市场监管；集体谈判制度以及对雇用和解雇的监管也降低了平均工作满意度。其他一些社团主义制度（如希望保持较大的出口盈余，以负担对外国债权人和投资人的利息和分红）可能有助于这些国家吸引外国投资，并引入外国资本和外国技术。但如果证据属实的话，这些社团主义政策依然会造成工作满意度下降。

国别差异的文化原因

前文提到，一个经济体包含经济文化和整套制度，对现代经济而言尤其如此。熊彼特在1942年的著作《资本主义、社会主义与民主》（*Capitalism*，*Socialism and Democracy*）中说资本主义经济在本质上是一种文化，他强调的是由此而来的习惯和标准，而我们提出的命题是文化的基本要素（即主流态度和信仰）对人们与他人合作中的敬业投入和效果会产生影响，这两方面都关系到工作满意度。此类态度和信仰经常被称为价值观。经济文化还包括在企业里形成的态度等，例如经常有人谈论谷歌这类优秀公司的企业文化。

什么样的价值观能够塑造经济活动满意度较高的经济？我们还是需要通过人类学家、民族学家和社会学家搜集到的各种有关态度、规

范和信仰的数据，分析这些文化价值观的流行程度和深度的国别差异，看它们是否有助于解释工作满意度的差别。这一分析暂时未考虑的问题是：雇员、管理者和顾客的价值观产生的影响是以间接方式、通过制度的改变发挥作用，还是产生直接影响？无须改变制度，除非制度本身会做相应的调整。

提及经济文化，很多社会科学家首先会想到“信任”这个议题。普遍来说，如果人们从小就习惯于遵守法律和相互礼让，社会的发展状况会更好。这种观念始于1970年左右，当时社会学家理查德·蒂特马斯出版了《礼物关系》（*The Gift Relationship*），哲学家托马斯·内格尔随后出版了《利他主义的可能性》（*The Possibility of Altruism*）。我当年组织的一次研讨会及随后的论文集对这些议题进行了深入讨论。[16] 不过我们目前需要先把信任议题放下，这主要是出于两方面的考虑。把利他主义和文化混为一谈是非常令人困惑的，好比把道德和伦理分开一样。道德探讨的问题是，哪些是通常有利于公众的应该做的事情，如无私的奉献行为；伦理探讨的问题是，假如从自身利益出发，一个人的明智做法是什么。最近有关经济文化的影响的研究似乎已不再考虑利他主义的因素。暂时忽略信任议题，更重要的原因还在于，目前没有合理的假说表明利他主义对经济活力具有促进或者制约作用。即使有这样的理论，也没有可信的假说认为利他主义是现代资本主义国家特有的、而不属于社团主义国家，或能证明相反的假说。因此我们的研究最好不考虑利他主义。

法国商人菲利佩·布吉尼翁的职业生涯几乎在美国和欧洲之间平均分配，他说这两个地方有着完全不同的文化。[17] 根据他的分析，这种差异起源于儿童成长的迥异的环境。法国母亲会在游戏场内密切关注自己的孩子，提醒他们注意安全，而美国母亲对此则不怎么担心，也不会警告孩子。结果是，美国人的成长过程经常伴随着很多失败的经历，他们不太害怕较高的失败风险。

另一位观察者发现，对于商业生活的价值观的传统描述，欧洲大陆国家与美国、加拿大、英国和爱尔兰经常使用的概念存在很大差异。记者斯蒂芬·泰尔开展的调查表明，法国和德国采用了与英美完全不同的伦理观来看待私营企业和市场运转：

> 法国高中采用的三卷本的历史教材《20世纪历史》在不同地方分别用“残酷”、“野蛮”等词汇描述资本主义。它说，新兴企业是“草率的”，有着“不确定的前景”。德国的高中教材也有类似的描述，其重点是灌输社团主义和集体主义传统。它们都是从资方和劳方、雇主和雇员、老板和员工的冲突视角进行教育……图解和说明中的老板和企业主的形象往往是嘴叼雪茄的懒惰富豪，有时还会涉及童工、互联网欺诈、手机上瘾症、酗酒和不公平解雇等话题。我们可以想象，在如此教育背景下长大的欧洲人看待世界时自然会选择一种居中偏“左”的、社会民主党式的视角。欧洲的学校教育中存在的这种偏见的强度和深度实在令人惊讶。 [18]

泰尔的调查表明，人们看待世界的视角在不同国家有巨大差异，甚至超过被观察的世界本身的差异。调查还显示，造成这种差异的原因是人们的价值观存在巨大差异，或者他们对某些共有价值观的排序存在巨大差异，例如布吉尼翁观察到的对安全保障的重要性的重视程度。

前文提到的世界价值观调查的结果显示，几乎每项价值观（规则、态度或世界观）的流行程度在各国都有巨大差别。此外，对个人问卷调查的统计分析表明，国别差异与随机样本中个人特性的影响几乎无关，国别差异远远超过观测差异的预期水平。这些调查中的某些价值观在现代资本主义国家比社团主义国家更强势，而社团主义国家则流行其他一些价值观，这是意料之中的。

本书的一个核心命题是，有若干价值观对一个国家的杰出经济表现产生了重要作用，这个命题到目前还是一个有待证明的假说。某些价值观可能影响了构思创意、开发和尝试新产品的能力和愿望，其他价值观可能影响了支持或破坏创新前景的经济环境。通过这些渠道，西方国家（不管其属于现代资本主义还是社团主义）的很多价值观都可能影响到工作满意度，包括直接影响工作场所的激励和挑战，或者通过促进经济挑战和回报的新制度产生间接影响。现在，我们需要用调查数据直接验证这个假说。

哥伦比亚大学资本主义与社会研究中心最近开展了一项研究，监测了西方文化中的问题解决、好奇心、实验、探索、新奇和变革等因素对经济表现的影响（最终关系到对工作满意度的影响）。第一批结果已在2006年威尼斯研讨会的论文中发表，主题是欧洲经济受束缚的原因。[19] 这篇论文探讨了经济文化的价值观，从世界价值观调查中选取了九种关于工作的态度，逐一分析其对经济表现的影响。某些价值观与一个或多个维度的经济表现显著相关。例如，某个国家的受访者如何看待“工作的趣味性”与多维度的经济表现有关；对新观念的接受度也是一项很好的预测经济表现的指标，还有主动采取行动的意愿；不太情愿服从的指标（这在某些欧洲国家很突出）对一个国家的经济表现有显著的负面影响。准备接受变化和愿意参与竞争的指标对经济有帮助作用，达到目标的意愿的影响不大。这些结果表明：人们希望获得体验，看重生活的过程，而非特定的目标。

研究结果表明，我们假定的各种文化要素的影响是普遍存在的。世界价值观调查结果证明，较为成功的价值观是现代资本主义的价值观，而社团主义色彩较浓厚的国家（法国、意大利、荷兰和比利时等）在这方面不及比较对象（美国、加拿大和英国），也不及海洋贸易比重大的国家（丹麦、爱尔兰和冰岛等）。不过那篇论文没有涉及本章特别关注的经济表现指标——工作满意度。我们可以借助这些数据验证对传统经济表现指标（劳动参与率、相对生产率和失业率等）

有显著影响的态度是否对工作满意度也有显著影响。结果当然是没有疑问的。设计一个更精巧的方法也是一件有趣的任务。

本书所介绍的历史显示，有另一个办法验证经济文化对工作满意度（还包括更广义的经济满意度）的重要性。历史进程证明了现代伦理（要求通过发挥想象力和创造力实现自我）和现代道德（摆脱家庭、社区、国家和宗教义务的传统束缚，进行创造性追求的个人自由）的重要性。本书第二部分讲述的世界历史都是现代主义和传统主义之间的较量，是从19世纪早期延续至今的没有尽头的伟大斗争。在现代主义占上风、传统主义后退的地方，例如英国和美国，现代经济和现代社会开花结果。即使在强调平等和博爱的法国和德国，传统主义（和社会主义）依旧强大，它们也建立了相对现代的经济制度。但随着传统主义在20世纪的复兴并占据欧洲的主导地位，这些国家经济的现代性质有所消退。

如果历史的实际进程的确如我们描述的那样，那么在现代文化价值观较为盛行的国家，我们应该能看到更令人难忘和更加广泛的繁荣景象，以及更高的工作满意度。传统主义的很多要素也在发挥作用，在传统价值观影响小的地方，我们也应该看到更高的工作满意度。

在拉查·博吉洛夫与我在2012年完成的一篇工作报告中，我们研究了一个国家的现代主义价值观对平均工作满意度的促进作用。我们测算了多个国家对世界价值观调查中的某些价值观的认同程度，作为其具有或缺乏现代主义文化的标志。[20] 这些指标的测算是根据若干是非判断题的回答进行的：

向生产率更高的员工支付更多报酬是否公平？

公司的管理层是否应该受公司所有者的控制？

你是否认为竞争是件好事？

此外还包括要求回答者给出从1~10的评分的问题：

一个人是否应慎重对待生活中的重大变化？

你是否担心新创意？你是否认为经受过时间检验的观念通常更好，还是说新创意值得开发和尝试？

你是否担心变革可能带来的困难，还是欢迎新事物带来的任何可能性？

通过量化分析每个国家对这些问题的答复数据，我们可以测算该国在这些价值观上的平均认同度。利用这六个量化指标，我们得到了一个现代主义指数。

我们也用类似办法构造了一个传统主义指数，选择的调查问题与高度关注对家庭和社区的责任有关。如果经济发展可能使儿童脱离家庭或社区的照顾，则不能被接受。世界价值观调查的四个问题覆盖若干传统价值观：

给他人提供服务对你的生活来说是否重要？

儿童是否应该尊重和喜爱父母？

父母是否对子女有责任？

无私是不是你的子女需要具备的一项重要品质？

我们并不是说对父母或子女十分严苛的人就会成为出色的创新者，而是说如果过分关注家庭或社区、忽视个人则会抑制创新的发展。

数据分析的结果如何？人们通常认为，传统价值观是联系社会的珍贵纽带，可以间接地提高工作满意度和参与经济生活的其他收益。

还有人可能认为，稍微有些现代主义要素就可以了，过于强烈的现代主义会削弱合作、引发焦虑、失去古代手工业者拥有的那种深刻的工作满足感。欧洲大陆的政治家们在每次演讲中都会赞美这些珍贵的信仰。然而我们的研究明确显示，以上这些偏见都不成立。

数据结果显示在图8－4和图8－5中，其依据是表8－2中的现代主义指数和传统主义指数的数据。如图8－4所示，传统主义制约了工作满意度，芬兰、丹麦和美国这三个国家的传统主义指数得分很低，而平均工作满意度却很高，这些国家的经济活力也经常被大家关注；葡萄牙、西班牙和法国这三个国家的传统主义指数得分很高，平均工作满意度很低。还有，样本总体上呈现出明显的负相关关系。瑞典、加拿大、爱尔兰和丹麦的工作满意度较高，这与它们的传统主义指数得分不相称，但它们有其他国家不具备的一些特性，图8－5会进行解释。

表8－2 现代主义指数和传统主义指数

国家 / 地区	现代主义指数	传统主义指数
奥地利	0.55	0.49
比利时	0.50	0.49
加拿大	0.61	0.50
丹麦	0.58	0.44
芬兰	0.62	0.38
法国	0.49	0.59
德国	0.58	0.45
冰岛	0.63	0.54
爱尔兰	0.54	0.59
意大利	0.56	0.58
日本	0.42	0.48
荷兰	0.58	0.49
挪威	0.53	0.44
葡萄牙	0.50	0.71
西班牙	0.47	0.62
瑞典	0.62	0.51
英国	0.56	0.54
美国	0.59	0.44
平均	**0.58**	**0.51**

如图8－5所示，现代主义对工作满意度有强烈的促进作用，现代主义指数得分高的国家在工作满意度上的得分也较高，现代主义文化最明显的国家（冰岛、芬兰、瑞典、加拿大和美国）在工作满意度上的表现都很出色。不过在2001年，瑞典的工作满意度大幅下降。

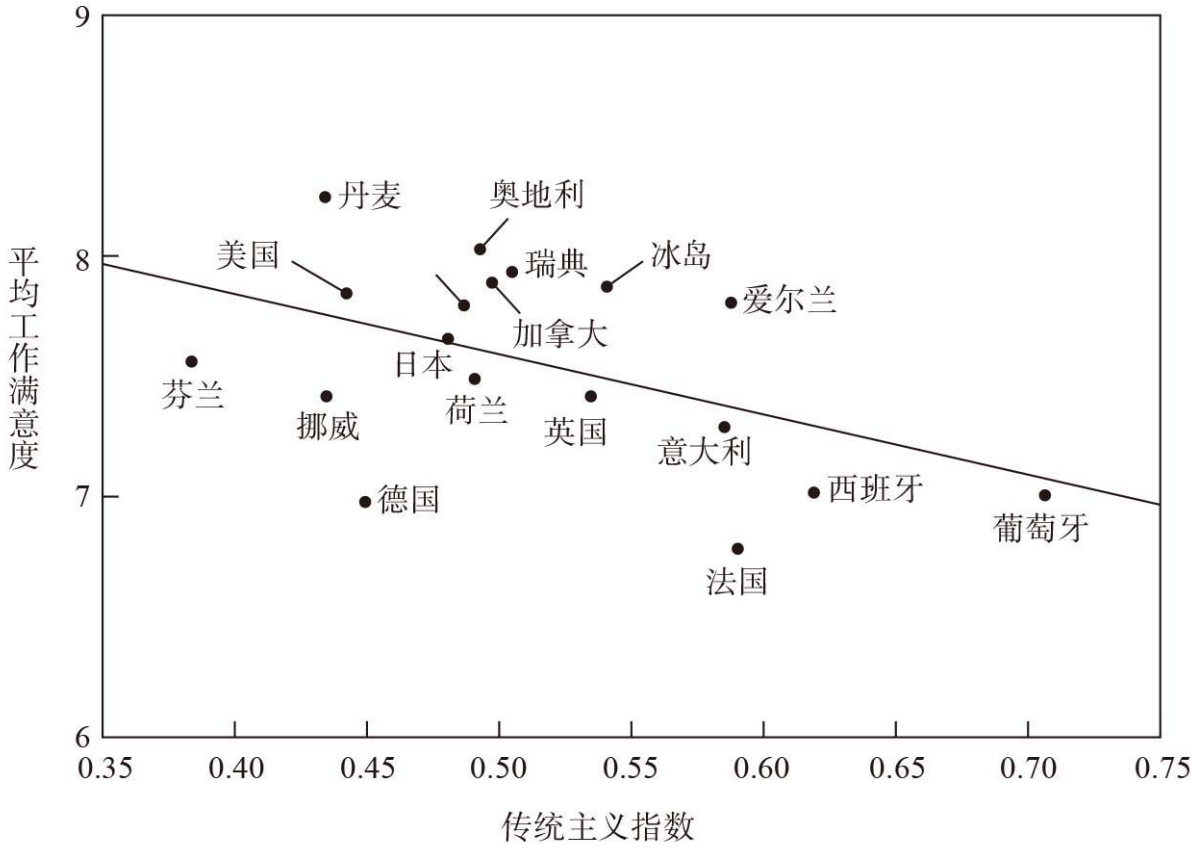


图8－4 传统主义指数和工作满意度（1991年）

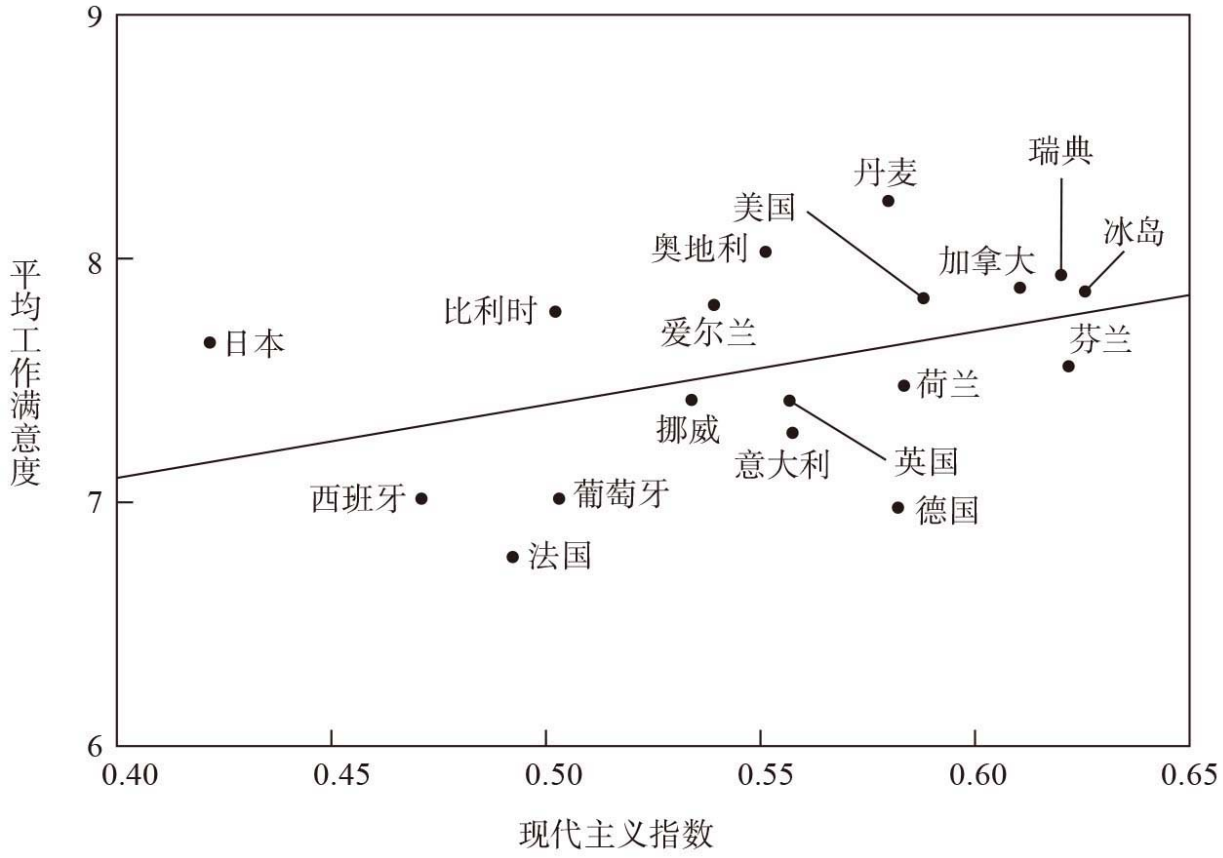


图8－5 现代主义指数和工作满意度（1991年）

把图8－4和图8－5结合起来可以看到，意大利的工作满意度低可以归咎于其传统主义指数得分高，其高于平均水平的现代主义指数未能完全抵消这一负面效应；法国的工作满意度低是因为传统主义指数高于平均水平，同时，现代主义指数又低于平均水平；德国的工作满意度低和奥地利的工作满意度高却不好解释，很显然，价值观也不是万能的。

让人吃惊的是，从最近的数据测算来看，有如此多的国家的现代主义指数得分都高于美国，而美国应该是现代主义在19世纪和20世纪大部分时间里表现得最突出的国家。这是不是因为近来发生了什么变化？如图8－2所示，在10年左右的时间里，一个国家的文化发生重大改变是很不寻常的事情，不过在几十年的跨度内发生改变就不那么罕见了。美国经济在最近几十年是否失去了活力？其背后的原因是不是

现代主义文化的衰落和传统主义的复兴？这些是第九章要回答的问题。

---

[1] This theory sees the culture as a slow-moving causal force that may ultimately trigger an abrupt change of institutions — as shifting tectonic plates finally provoke an earthquake. See Roland, “Understanding Institutional Change” (2004). (There the culture is another institution — the slow-moving one. This book breaks out culture from institutions.) The hypothesis here allows new ideas to drive institutions and possibly culture too. Things would change even if culture never did.

[2] A Spanish economist, chatting with me at a 1993 meeting in London, observed that in the early 1920s Spain’s GDP per person put it in 8th place in the league tables, Western division— trailing America, Germany, France, Belgium, Holland, Britain, and Italy. After all that Spain had been through since then, from the Spanish civil war to Franco’s reign and the post-Franco decades, Spain was again in 8th place.

[3] One authority setting out the family tensions thesis is Anne Marie Slaughter. Lucy Kellaway, with evident relish, set out in the *Financial Times* the counter-thesis.

[4] The tight relationship between job satisfaction and life satisfaction, also known as total satisfaction, is shown in Bojilov and Phelps, “Job Satisfaction” (2012). In a paper given at a conference some five years earlier, Phelps and Zoega, “Entrepreneurship, Culture and Openness,” the authors treat life and job satisfaction as interchangeable.

[5] A quite different problem is that, when we ask whether some causal force raises or lowers performance of economies on the whole, the effect in each small country — Finland, Sweden, Luxemburg, Denmark, and Iceland — receives the same weight given to the effect in the entire United States. It might be better to start with a sample in which California, Oregon, Massachusetts, Illinois, and other U.S. states receive the same weight as each of the European countries.

[6] Lazear, Elmeskov, and Nickell are among the leading investigators into the matter. An interesting paper by Bentolila and Bertola, “Firing Costs and Labour Demand,” built a hypothetical model of the representative firm in which theoretically the adverse impact of EPL on the rate of hiring is more than offset by the negative effect on the rate of firing, which

pointed to the conclusion that, on balance, EPL reduces unemployment. That analysis, however, overlooked a "systems effect"—that the insiders, entrenched by the job protection, drive employers to raise wages and thus trim jobs throughout the economy.

[7] Jackman et al. (1991); Phelps and Zoega (2004).

[8] See for example the 2001 paper by Nickell, and the 2004 paper by Phelps and Zoega titled "The Search for Routes to Better Economic Performance in Continental Europe: The European Labour Markets." Lars Calmfors argues that the ill-effect of this bargaining, organized in the corporatist way, disappears if a single union represents all the economy's workers, for in that case the union will see any wage increase as costing more jobs than it would if it knew the industry could raise its price relative to other industries so as to pass along the cost increase.

[9] Phelps and Zoega (2004).

[10] Phelps, "Economic Culture and Economic Performance."

[11] Phelps and Zoega, "Entrepreneurship, Culture and Openness" (2009). After discussing job satisfaction as well as life satisfaction, the study focused on life satisfaction.

[12] Balas et al. "The Divergence of Legal Procedures."

[13] Phelps and Zoega, "Job Satisfaction: The Eff ect of Modern-Capitalist and Corporatist Institutions."

[14] These data are in Gwartney et al., *Economic Freedom of the World* (country data tables). Another Fraser category bearing on innovation is Freedom to Trade Internationally. (Clearly it is a boost to dynamism if aspiring innovators can expect adoption overseas, not just at home.) Here, Ireland ranked 4th, Britain 10th, America 18th, and Canada 31st, while Spain ranked 19th, Italy 24th, and France 32nd. Here, though, Belgium ranked 5th and Germany 9th. (The Nordics do not stand out here.) So the Continentals do not score badly at all in the institutions affecting foreign trade. But America is large enough to trade mostly with itself, so it suffers less from its failings in the free trade department than would a small country.

[15] It is interesting and not hugely surprising that there is no such baleful effect of government investment expenditure. Perhaps capital projects, from the federal highways to NASA and NIH, raise the job satisfaction of the engineers, technicians, and scientists engaged in them —

just as innovation and investment in the private sector lift the satisfaction of the people participating in them.

[16] Phelps, *Altruism, Morality and Economic Theory* (1975). At a 1974 meeting of the Law and Economics Seminar at the University of Chicago I set out the reasoning behind the belief of those at the conference that a dose of altruism contributes to an economy's efficiency. (I had not begun to think about economic dynamism at that time.) George Stigler, the lion of the seminar, demanded an example. I replied that people will be more willing to pay their full income tax if they are glad to make a small contribution to the work of the government or if they feel that other income earners will be paying their full tax too. Gary Becker, then a flaming neoclassical, said, "We'll give you that one but can you give us one more?" I suggested that people would be afraid to venture out into the street or use a car if they were not confident that others want to obey the traffic laws in order not to do harm. Professor Stigler rejected that, arguing that people observe the traffic laws only to avoid their own inconvenience. Warming to his theme, he said, "People don't want to have to stop to peel off the flesh on the windshield."

[17] Bourguignon, "Deux éducations, deux cultures." The notion of "two cultures" will remind many readers of a famous lecture *Two Cultures* by C. P. Snow, who as a novelist and a scientist deplored that artists are ignorant of science and its remarkable culture. He could have added in the spirit of Bourguignon that the culture of scientists, like the culture of innovators, accepts failure: it is an integral part of the game. A game in which there was a certainty of success would be incredibly boring. It is true, though, that the scientific research and the entrepreneurial development we do tends to express who we are, so it hurts to fail.

[18] Theil, "Europe's Philosophy of Failure."

[19] Phelps, "Economic Culture and Economic Performance," given at the Center's 2006 conference and republished in the 2011 volume *Perspectives on Performance of the Continental Economies.*

[20] Bojilov and Phelps, "Job Satisfaction: The Effects of Two Economic Cultures" (2012).



第三部分
衰败与重生

只有当新鲜、原生、真正有创造力的浪潮在黄昏拍击海岸时，我们才重新发现西方。

——雅克·巴尔赞，文化历史学家

第九章
衰败的里程碑

> 在迷幻药的癫狂中……有天早上我让希尔伯曼来取……于是就有了“破碎的美国梦”这样的东西，我想，最好的办法就是观察政治。
>
> **——亨特·汤普森，美国记者、作家**

与19—20世纪大多数时期成就辉煌的现代经济相比，今天的美国经济有巨大差距，这从经济表现的几个核心维度（工作满意度、失业率和相对生产率）上能清楚地反映出来。数据显示，早在20世纪70年代中期，这三方面都出现恶化，只有工作满意度在最近的互联网繁荣期有过短暂的回升。其他西方国家也或早或晚出现了类似的恶化趋势：德国始于20世纪80年代，意大利和法国则从20世纪90年代后期开始。由于美国经济也逐渐显现出增长乏力，这些严重缺乏自主创新的国家便再也不能通过搭便车的方式维持繁荣。

美国经济的长期恶化一开始显得很神秘。从20世纪60年代后期到80年代后期，由于大量女性和年轻人加入劳动力大军，失业率有所上升，工资有所下降。但人口结构对生产率增长的冲击显然是暂时现象，经济的持续恶化表明其构造板块正在发生变化——一种系统的、本质的变化。

经济衰退的早期数据

虽然直到20世纪70年代早期美国生产率增长的严重减速才充分显露出来，但实际上这种趋势早在若干年前就已出现，只是被繁荣的就业市场掩盖了。1962年秋天，约翰·肯尼迪在总统竞选中提出了“让美国再度前进”的口号。讽刺的是，现有数据表明，明显的生产率减速正是在1964年左右开始显现，之后一直断断续续地恶化，直至20世纪70年代中期。1993年之前，美国的生产率增速都非常低，进入互联网繁荣时期后有显著回升，此后又回到20世纪70年代的蜗牛速度。

剖析生产率减速有助于我们看清真相。生产率有两种类型，人们较熟悉的一种是产值与工作量的关系，被称为劳动生产率。劳动生产率的增速如图9－1所示。[1] 在1972年之前的几十年，美国劳动生产率的增速都维持在每年2.33%的均值附近，但1972年之后，均值下降到1.57%。有一段时间，人们以为从20世纪70年代早期到80年代早期的工作小时数的迅速增加导致劳动报酬递减。然而伴随着劳动生产率增长的减速，资本平均产出的增速下降得更快，这就很难归咎于劳动投入的增加。我们还可以把这两个要素的生产率进行综合，观察全要素生产率或多要素生产率的增速变化（这个概念在第七章已介绍过，相当于单位资本和劳动的组合产出）。全要素生产率的增速参见图9－2：1972年之前约为2.26%，此后约为1.17%。全要素生产率的减速比劳动生产率的减速更严重。如图9－1和图9－2所示，在互联网繁荣时期生产率出现了加速，趋势逆转，但泡沫破灭之后，增长率下降的情况更为严重。

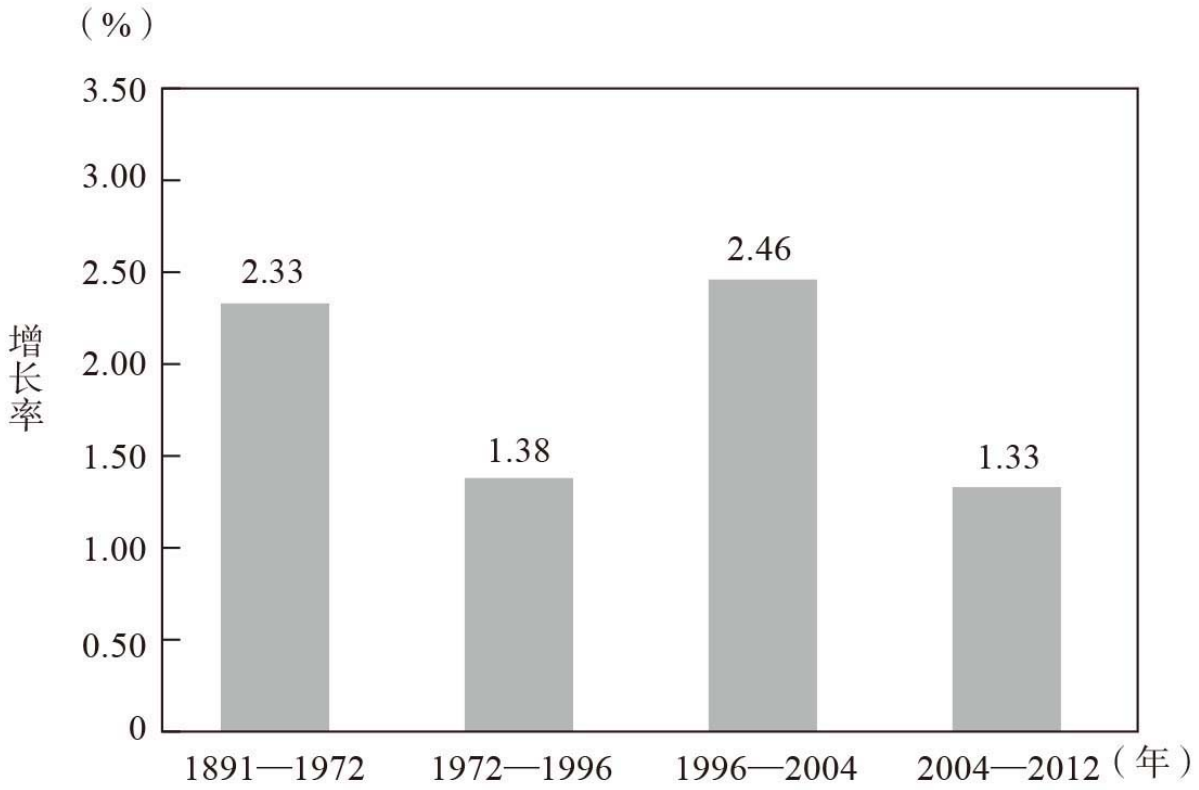


图9－1 美国的劳动生产率平均增速（1891—2012年）

资料来源： Robert J. Gordon.

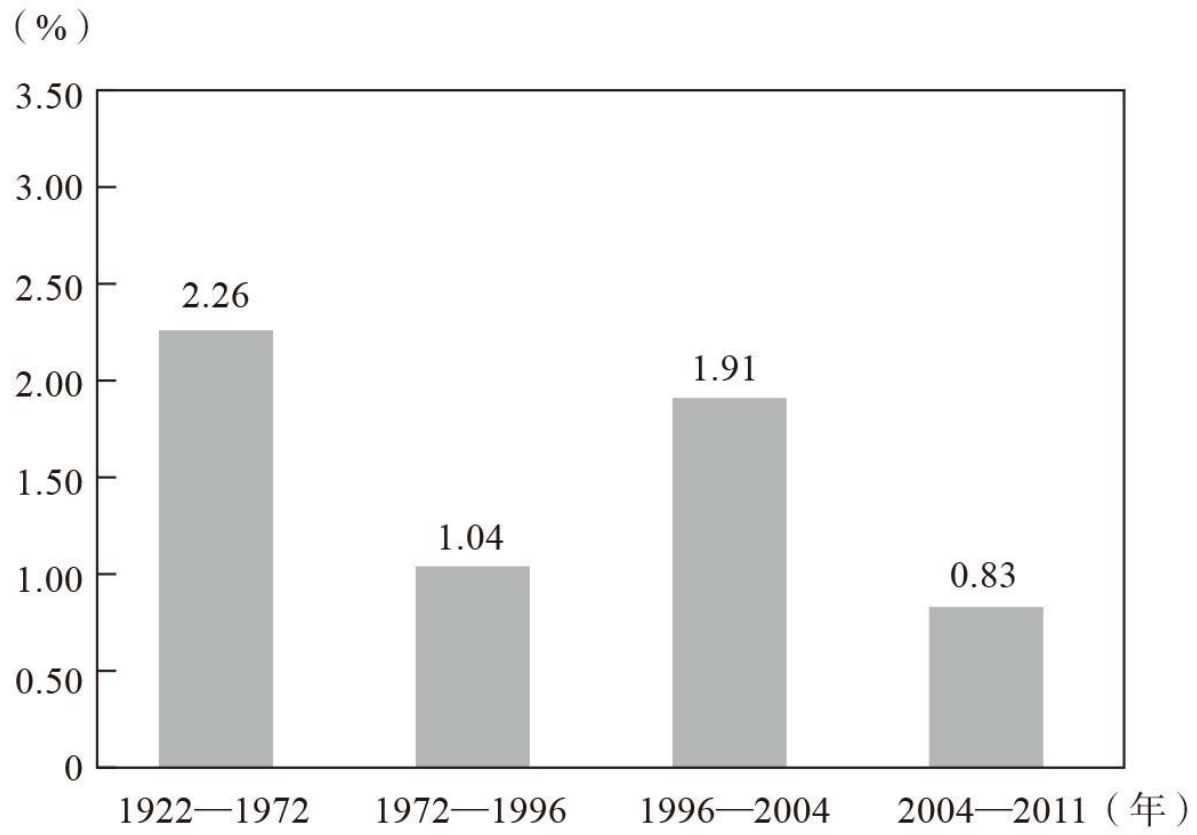


图9－2 平均多要素生产率（1922—2011年）

资料来源： Robert J. Gordon.

1973年，当生产率增速下降已非常明显（并将继续恶化）时，失业率开始大幅上升，从1968—1969年多数月份3.4%的低谷，提升到1975年5月9.0%的高点。1972—1981年平均失业率为6.6%，而此前20年的平均值仅为4.6%，1900—1929年和平年份的平均值为4.95%。1973年后的城市骚乱尤其严重，石油价格在1973年和1979年的急剧提高更是火上浇油，不过这种效应是暂时的（特别是经过通货膨胀调整后）。在1973年之后的30年里，平均失业率为6.3%，其中1982—1991年为7.0%、1992—2001年为5.4%、2002—2011年为6.5%。欧洲国家在此期间也出现了类似的失业率上升。在所有西方国家，生产率增长减速带来的严重失业问题已成为整个时代的标志。

生产率增速放缓和失业率提高之间是因果关系吗？对不同类型经济体（某些依然基本保持现代性质，某些已不再是现代经济）约20年的观察表明，生产率增长减速与失业存在系统性的联系。经合组织职业研究的结果显示：英国的失业率一开始比美国还低，但在20世纪80年代早期已超过美国，法国的失业率也在80年代超过美国，德国则于90年代中期超过美国。与之相对应的是，生产率增速下滑幅度较大的依次是德国、法国、英国、美国。因此，生产率增长减速会规律性地带来更多失业，胡恩和我在1997年的一篇论文中首次阐释了这个现象。[2] 其实很多记者对此早就心知肚明，他们甚至开始用“增长”作为高就业的同义词，直到2010—2011年的“无就业复苏”才打破了这种约定俗成。值得注意的是，尽管欧洲增速放缓的原因与美国不同，但增长率同失业率的直接联系依然很紧密。当然，美国在20世纪30年代出现过生产率迅速增长但就业不振的现象，即“大萧条”时期。经济学家提醒过我们，创新活跃会造成某些摩擦性失业。不过，大规模失业似乎难以归咎于快速的生产率增长，应该是其他货币和非货币因素推高了失业率。如果当时没有生产率的快速增长，没有人修建跨越全国的电缆，美国的失业情况可能更严重。

就业与创新率之间有三种机制联系。第一种是直接作用，企业如果感到来自竞争对手的新产品和新工艺的威胁降低，常常会提高价格、减少雇员数量。

第二种是企业的雇佣人数和自身创新前景的关系。如果企业认为自己的生产率增速会放缓，那么对新增雇员的产值期望就会降低，此时，生产率下降的作用就和利率上升一样，将导致企业减少雇佣人数。

第三种机制通过工资和财富的关系发挥作用。最简化的理论模型是，某个经济体的产出完全是由劳动创造，不存在任何物质资本，这个社会的资本都被企业用来把新员工培训成技术熟练的员工，正如胡

恩和我的论文中假设的那样。此时，劳动生产率的提升会增加劳动力需求，提高雇主愿意支付的工资，从而提高就业率和工资水平。在长期一成不变的情况下，如果技术突然得到改进，人均产出突然增加，那么会出现什么结果？工资可能上涨，就业率会在一段时间内提高，但增幅究竟多大呢？工资与财富（家庭的财产价值）的相对比值对就业具有重要影响。随着生产率水平和收入水平的提高，每年的储蓄也会相应增加，财富会不断增长。家庭财富的增加会导致劳动供给下降，因为员工所要求的工资会提高，从而压低就业量，推高工资水平。然而，只要财富增速还没赶上工资增速，财富的增幅就不足以使就业量绝对下降。如果生产率和工资的增速持续提高，财富的增长将永远赶不上工资的提高。在这个阶段，财富虽然也在增加，但相对于工资却在减少。只有当工资财富比足够高之后，财富的增速才能最终赶上工资，这个阶段才能宣告结束。 [3]

所以，美国和其他国家的生产率增速下降会对就业和失业产生两种不良影响。首先，生产率增速下降时，储蓄并不会停止增长，因此财富增长在初期不会减速。其结果是工资财富比在1968年达到“二战”后的新高（0.38）后，20世纪70年代出现下跌，1980年降至0.32，1990年为0.29。很多人对工资水平不满，要求更好的待遇，否则就更换工作甚至不再工作。财富工资比的膨胀也促使消费与收入的比例提高：消费占国内产出的比例从1970年的62%提高到2001年的69%（见图10－2a和图10－2b）。其次，预期利润率增速降低使经营性资产（包括员工和顾客）的价值随之降低，股票价格在1968年狂跌，企业业绩不佳导致预期更加悲观，股价直到1974年才恢复平稳，由此也导致就业率下降。消费品行业的员工发现，他们在雇主心目中和经营性资产一样贬值了，他们不得不接受实际工资的降低，因为只有这样才能保留原有的岗位。然而，许多员工考虑到实际家庭财富仍在增加或者没有显著减少，因此不愿意接受降低实际工资的现状。与此类似，资本品行业的员工也发现其产出的市场价值下跌，如果要保住饭碗，只能降低实际工资。在相对财富减少时，经济通常会出现某种程

度的逐步复苏，但工资和就业水平要想从这一结构性调整中完全复苏是没什么指望的。[4] 美国企业的股票价格最终在1992年恢复到了1968年的水平，但是到1992年需要用于生产增量资本的劳动机会却增加了，也就是说，用于资本品生产的劳动的机会成本更大了，而且员工们在1992年的家庭财富远远多于1968年，企业需要支付更高的工资才能把他们留住。

这些是否意味着“储蓄是件坏事”？当然不是。储蓄行为是支持投资和创新项目的必需品，现有的资本存量和来之不易的知识积累都是储蓄的“丰功伟绩”。然而，财富也会降低人们的储蓄和工作意愿，从而增加新投资等创新活动的难度。通常来说，储蓄带来的生产率增长可以使产出的增幅超越储蓄带来的财富增量。但是当创新陷入枯竭时，储蓄能带来的生产率增幅越来越小，经济活动的产出就会低于储蓄带来的财富增量。[5] 因此，衰退和相关问题的根源是全要素生产率持续而普遍的增长减速，而这种减速只能归咎于自主创新的萎缩，因为草根创新（而非科技成果）是19世纪30年代到20世纪60年代美国创新的主要源泉。

创新减弱的另一个影响是创新带来的包容性影响的逆转。当某个地区开始繁荣时，边缘位置的工人和资产能获得最大收益，甚至从零收益转向正收益。与之类似，衰退给社会边缘群体造成的伤害最大（按比例衡量），而非强势群体或富裕群体。这种现象将成为下文的重要话题。

总之，各种投资活动（对新设备、新员工等）及其支持的创新是维持高就业和劳动生产率增长的核心动力。创新萎缩是1972年之后失业率上升和工资水平下降的主要原因。

政策措施和其他反馈

增长率下降和失业增加的政策反应（及其失败）是后续的重大历史事件。到20世纪80年代，生产率增速仍然低迷，看不到任何重现快速发展的迹象。产业界人士不再指望生产率能像以前那样，今天的员工也不指望成为将来的超级雇员。经济学家和政治家知道，要实现全要素生产率的持续提高、抑制下跌，需要愚公移山般的努力，但没人知道究竟该移动哪座大山。不过，他们可以采取一些能够缓解问题的措施：抑制失业率的不断上升，向受打击更严重的弱势群体提供帮助。

1981年，热衷于供给经济学药方的新任美国总统罗纳德·里根希望普遍下调所得税税率，以此增强人们参与劳动、通过努力工作获得更高收入的动力，从而增加就业。他还建议对企业的投资费用进行税收抵扣，厂房设备的投资增加虽然不能提高全要素生产率，但有助于提高单位劳动力的产出。不过，当时的美国国会对财政责任的要求并没有21世纪前10年那么宽松，肯尼迪当年的减税法案是在他遇刺后才在充满哀悼情绪的国会会议上通过。非常相似的是，里根也是在遭受枪击事件后，其减税法案才最终通过。但政府同时也填补了一些逃税漏洞，希望尽可能弥补税率降低造成的税收收入损失，实现所谓的税收中性。但随着里根减税政策的推出，美国的失业率进一步提高，1982年达到10.4%的顶峰，直到1989年年底才回落至5.4%。

1989年，对供给经济学（曾称其为“巫术经济学”）心存疑虑的新任美国总统老布什却希望维持财政赤字。然而在1990年，民主党人拒绝削减政府支出，国会表决通过了20世纪90年代的增税法案，由总统签字生效。这导致美国失业率在当年年中开始提高，1992年达到7.5%，1994年回落到6.1%。当比尔·克林顿在1993年入主白宫时，美国政府的想法又改变了。克林顿的顾问们认为，财政盈余在未来数年内能够创造的就业机会将多于其破坏的就业机会。不管怎样，20世纪90年代后期出现了互联网革命和互联网泡沫。当2001年失业率再度飙升时，新当选的小布什总统再度求助于供给经济学理论，在2002年推

出了所得税削减法案，随后在2003年发动了伊拉克战争并扩大福利，最后还出台了鼓吹房地产泡沫的政策措施。然而这一繁荣未能长期持续，失业率飙升到更高的水平。另外在这段时期，婴儿潮时期出生的大量人口开始参与经济活动，这使就业人数占总人口的比例从20世纪70年代的58%~60%提高到80年代的60%~63%，再提高到90年代的近64%，这也表明美国的劳动力市场制度依然非常有效。 [6]

显然，即使在公共债务水平较低的初期，凯恩斯主义的刺激消费政策和供给经济学的刺激劳动供给政策都未能逆转生产率下降和失业率上升的趋势。这并不是说所有政策都毫无价值，而是强调这些行动只能带来暂时的缓解，而没有可持续的效果，而且即使能取得收益，也不足以弥补成本。

辐射作用：包容性、不平等问题和工作满意度

20世纪70年代末，美国又出现了另一种退步，而且持续恶化到90年代早期：经济包容性的下降。这里的“包容性”通常是指弱势群体的相对失业率和相对工资等指标。长期观察得到的一个常识是，弱势群体的失业率大约是其他群体的2倍，其相对失业率的上升在这个时期并不明显，然而，低端劳动力与中等水平劳动力的工资收入差距逐渐拉大，差距的幅度可以用“10-50比率”反映：收入排名最低的10%的工人的工资与收入排名在50%的工人的工资（中位数工资水平）的比例。结果表明，低收入群体的经济状况严重恶化。20世纪40年代，低收入者相对于中位数收入者的状况有明显改善，经济增长产生了显著的包容作用。但低收入者工资水平提高的美好时代于20世纪最后25年宣告终结，全职工作的低收入者在70年代与中位数收入者的收入差距扩大了9%，到80年代又扩大了10%，90年代依然以同样的速度滑落，直到1995年才稳定下来。其结果是，低收入者的相对工资到90年代中期约比1975年的水平下降了20%。

由于工资差距是从70年代后期（增长率下降几年之后）开始显著增大，我们很自然地就会怀疑生产率增长减速是工资差距拉大的原因。两者之间的因果关系目前还存在疑问。本书用很多篇幅指出，创新活动可以推高对资本品的价值评估，从而把生产率、工资水平和就业率推向更高的轨道，另外还可以直接创造就业机会，因为产品开发、推广和评价往往都是劳动密集型的工作。然而这里要讨论的是低收入者相对于中等收入者的工资水平，答案可能与高技术产业体系的出现有关，因为通信技术提高了大多数商业创新对技能的要求。史蒂夫·乔布斯必须对相关技术有所了解，才能判断哪些新产品是可行的。新出现的高技术体系对负责其运转的员工也提出了更高的技能要求。简而言之，快速创新是问题的根源。然而生产率增速放缓的数据表明，从整体经济情况来看，创新率从20世纪60年代中期开始下降，只在1996—2007年稍有回升。假如创新活动恢复到当年的高水平，那会造成怎样的就业悲剧！因此，更符合实际的假设是，参与和采用创新的企业往往可以降低其生产成本，当创新停滞时，其价格也不再下降，这会给弱势群体和大多数工人群体造成较大的损失。[7]

从20世纪70年代开始，美国政府就积极采取措施，试图扭转或控制差距的扩大。约翰·罗尔斯的《正义论》（*A Theory of Justice*）具有预言性地出现在70年代初，他认为经济正义的概念要求政府用补贴或者其他手段进行干预，尽可能提高最低工资率。几年之后，众议院的威尔伯·米尔斯领头并通过了1975年的《所得税抵扣法案》。该法案规定某个年度的低收入者将获得未来的税收抵扣，700美元可能变成1 000美元。这个措施恰逢其时，因为最低收入者的工资从70年代后期开始下滑，并延续到90年代早期。1985年的里根减税法案对该法案进行了修正，比之前更加照顾有未成年子女的工作家庭，其性质由此变得更类似于儿童抚养补贴，而非工作补贴。但不管怎样，这方面的年度支出从未接近国内生产总值的1%。

这些缩小收入差距的措施的主要目的并不是增加收入从而鼓励人们通过继续工作改善自己的生活——斯密所说的“自助”，而是向低收入者提供经济帮助，不管他们是否参加工作。来自税收抵扣的微薄收入远远比不上低收入者从其他补贴项目中获得的好处，包括食品券、医疗补助计划、低收入者住房项目、未成年子女的母亲补助、残疾人福利以及其他较小的项目。与低收入者所能得到的工资相比，从这些项目中获得的收入加起来更可观。经合组织的数据显示，美国的“社会性转移支付”在国内生产总值中的比重从1960年的7.26%提高到1970年的10.21%，并于70年代飙升到15.03%，几乎与英国的水平相当，然后在80年代进一步提高到21.36%，远远超过英国。随着生产率增长减速的延续，社会福利依然呈现扩大趋势。美国人口调查局的数据表明，获得某种形式的政府福利的家庭人口在总人口中的比重从1983年的29%，直线提高到2011年的48%。当低端劳动力的工资收入增长停滞时，非工作性质的收入大幅增加：

> 最底层的10%的群体在1990年的收入仅为150亿美元，人均约1 200美元，而整体经济中的劳动力的平均收入在当年约为2.5万美元……这点儿收入（1 200美元）怎么维持生计呢？在很大程度上，这是因为大规模的福利支出，尤其是（但不限于）在岗员工和潜在员工有资格获得的福利……当年，针对在职员工的各项福利，如医疗补助计划、食品券、住房福利和补充收入保障计划的总公共支出高达1 500亿美元。从现有的补助项目中获得的收入，远远超过最底层的10%的群体的工资收入。我们这里有一个对其依赖度的测算：他们的工资收入在全部收入（现金和实物收入）中只占一小部分。然而，取消福利制度并不会增强他们的独立性……他们还是会依赖，只不过依赖对象会转移到亲属和慈善机构。[8]

这样一来，工作被严重贬值。愿意从事全职工作乃至任何一种工作的低收入者越来越少。

政策制定者在最近几十年采取了另一种应对措施，即对收入最低的40%的群体（几乎是总人口的一半）接近于取消税收。选择工作的人（多数是工资较高的人）面临的税率也几乎低于西方其他国家：非常名不副实的所得税、零住房税收以及零联邦增值税等。于是，美国政府为收入较低的一半人口负担了巨额的财政赤字，使人们的税后工资、财富和消费基本上保持在相对收入没有下降的水平。然而，这些政策对于鼓励低收入者重新融入社会、增强他们因为贡献而获得收入的自立精神毫无裨益。以前，美国收入较低的那一半人口虽然不能为政府提供税收，也不能影响政府，但至少还有自己的事业和工作，但如今他们没有自己的事业，对政府事务有了发言权却依然不负担任何成本。

面对各种问题，政府采取的所有措施在一定程度上都只有表面作用，美国经济已经发生了根本性改变。此外，即使税收抵扣、社会福利支出和减税能够持续有效地把失业和工资差距缩小到以前的水平，还是会有问题。如果创新萎缩继续拖累经济发展，经济生活的满意度也很可能下降。从本质上讲，政策措施无法解决经济生活的结构问题和体验的退步。

此外还有关于工作满意度的损失和工作安全问题。在增长率增速放缓时，工作满意度的确出现了显著下降。从理论上说，20世纪70年代早期以来，新产品和新工艺的创新速度大为减慢，尤其是本土的草根创新带来的新产品和新工艺，我们可以推论，在产业界从事工作的收益将很快下降，因此，工作满意度趋势的数据可用于检测经济发展形势的严重恶化。结果并不令人感到意外，在涉及工作满意度问题的多次家庭调查中，虽然某些调查显示70年代早期以来工作满意度并没有下降，但总体而言，工作满意度呈显著下降趋势。例如，盖洛普咨询公司的一份调查问卷中有一个问题：“你是否很享受工作，把工作推到一边时感觉很难熬？”对这个问题做肯定答复者在1955年占51%，1988年为33%，2001年只有23%。吉孚富凯罗普顾问公司曾提出这样一

个问题：“工作是不是最重要的事情，休闲的目的是给工作充电还是纯粹娱乐？”回答工作最重要的比例在1975年为48%，1985年为46%，1995年为37%，2000年只有34%。最后，盖洛普咨询公司在调查中问道：“对你从事的工作或岗位是否满意？”回答“满意”的人的比例在1966年平均为86%，1973年为77%，1984年为70%，1995年为73%，到2001年仅为70%。[9]

布兰弗罗和奥斯瓦尔德对美国综合社会调查中工作满意度数据的分析也得到了类似的结果:这一时期出现了“幅度较小但系统性的”下降趋势。作为工作满意度研究方面的权威经济学家，他们还指出这个结果，因为在最近几十年中，工作的物质条件实际上在不断改善。另外，男性和女性在这个趋势方面的差异并不明显。[10]

或许有人会问，工作满意度的下降趋势是表明工作士气出现了问题，还是说由于生产率增速下降和失业率上升导致员工和雇主的地位发生变化？毕竟，美国的失业率曾经在1982年11—12月达到10.8%的高点，那正是对抗通货膨胀过程中最艰难的时期。然而，即便我们把研究范围缩小到失业率较低、与20世纪70年代早期的水平相近的年份（但这样的年景也越来越罕见），仍然可以看到工作满意度的显著下降。[11]

工作满意度下降的现象并不限于美国。源自内部的自主创新曾经是西欧国家工作满意度的重要源泉，但这种创新在20世纪40年代出现停滞，到50年代已彻底消失，只是依靠从海外（主要是美国）引进的新产品和新工艺弥补这个缺陷，从50年代后期到70年代后期，引进一直占主流地位，给劳动者提供了一定的工作满意度。然而，随着美国的生产率在70年代的减速，到80年代，欧洲国家能引进的海外创意大量减少，那里的工作满意度和就业数量开始显著下降。从理论上我们可以推断，欧洲国家的工作满意度会在80年代略有下降，下降幅度不大是因为其基点原本就不高。事实上，从世界价值观调查在80年代搜

集的早期数据可以看出，英国的工作满意度在1980—1991年严重下滑，1991—2001年也出现了类似情况，意大利在1980—1991年下滑，德国当时的下滑幅度较小。最后，欧洲国家自身的生产率增长也必然减速，意大利和法国的生产率增长分别从1997年、1998年开始急剧减速。法国的工作满意度虽然在1991—2001年略有上升，但21世纪前10年再度下降，德国则是从1984年开始就陆续减速。

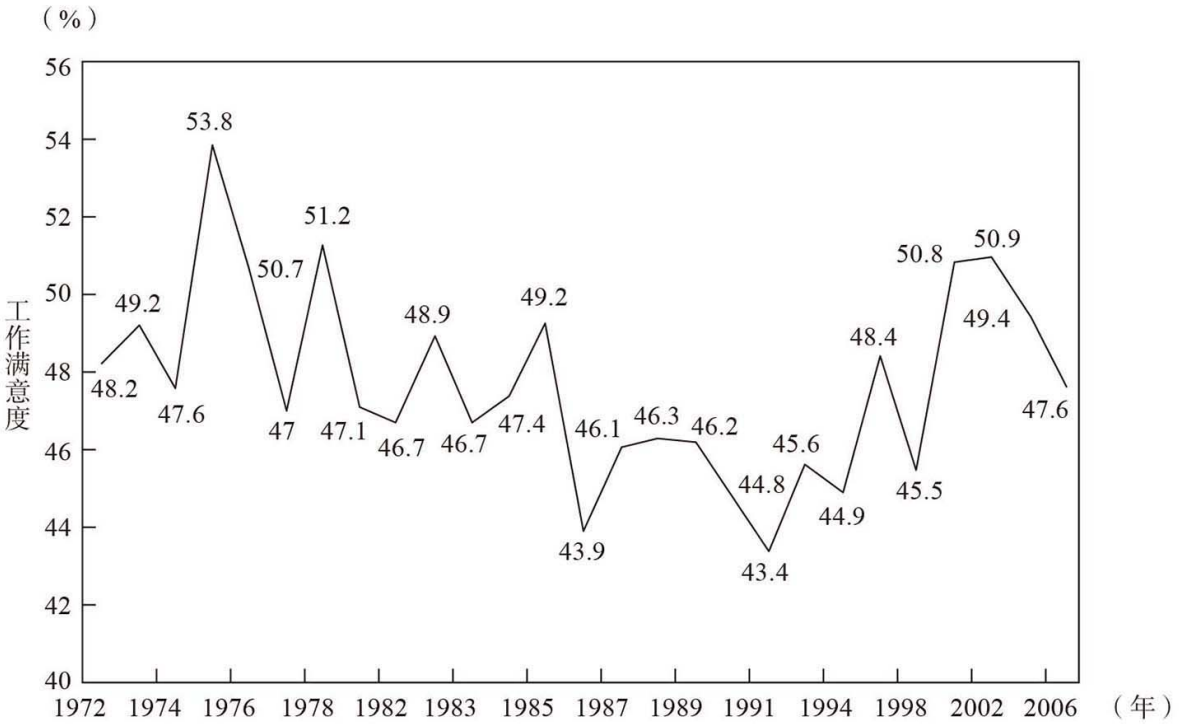


图9－3 美国的工作满意度（1972—2006年）

资料来源：David Blanchflower and Andrew Oswald.

许多人认为，工作满意度的下降标志着工作稳定度的下降。不仅专注于安全保障的人可能会这样想，就连一些涉猎范围更广的人也是如此，例如，一些家庭调查专家就提出：工作稳定度是工作满意度的一部分。但按照他们的逻辑，如果你能从自己的工作中感受到巨大的满足感，但某些东西使你担心失去这份工作，你就会说对这份工作不满意，但说你对自己的经济状况感到担忧岂不是更准确？至少有一个

调查引导受访者把工作稳定度纳入工作满意度，并将其列为工作满意度三要素或四要素之一。那么，在工作满意度和工作稳定度之间是否存在统计相关性呢？如果把各种干扰因素清除，的确能看到这样的相关性，但相关性并不一定代表两者具有因果关系。工作满意度低和工作稳定度低可能只是经济中有大量低收入岗位存在的特征。工作稳定度也不是工作满意度的充分条件：例如匈牙利人的工作稳定度很高，但工作满意度极低。不管怎样，生产率增长减速时期的历史数据并不表明工作稳定度出现了显著的下降趋势。盖洛普咨询公司的家庭调查报告显示，美国的在岗员工对工作稳定度表示“完全满意”的比例从1989年（调查初年）的45%提高到2002年和2006年的55%（这些信息来自美国的工作满意度数据汇编，没有更早的年份）。美国综合社会调查的报告指出：感觉“完全不可能”或“不太可能”在未来12个月内失业的人口比例明显下降，从1977—1978年的91%（最早的数据）到1990—1991年和1994—1996年的89.5%；感觉“非常容易”或者“比较容易”找到报酬相当的另一份工作的人口比例从1977—1978年的59%提高到1990—1991年的60%，1994—1996年又下滑到57%。[12] 这些数据表明，经济活力下降并没有增强不安全感。

因此，没有什么实际证据能够证明经济活力的丧失会导致工作不安全感增加。随着生产率增速放缓，人们会推论出熊彼特主义的“就业破坏”与“就业创造”现象同时减少，而实际数据也证实了这个推测。据估计，1989年有8%的工作岗位被破坏，这个数字1992—2002年下降到7%，2002—2007年降至6%。[13] 这个结论看似不可思议，但实际情况确实如此。工作的不稳定程度在经济衰退时期通常会升高，然而20世纪90年代和21世纪前10年工作的长期稳定都发生在某次衰退之后。即使经济衰退加剧了失业问题，在经济复苏甚至平稳期，工作岗位也不太容易被破坏，因为危机及其破坏已经过去。活力丧失、解雇浪潮等破坏虽然在经济复苏期未能逆转，但在可预见的未来也不会轻易再爆发。

生产率增长减速时期的一个新现象是始于20世纪90年代从制造业向服务业和金融业的结构性转变。美国的重工业（耐用品制造业）就业人数在90年代初期和末期均为1 150万人，非耐用品制造业的就业人数则从720万人下降到2000年的670万人。由于制造业属于劳动密集型产业，其员工大多是没有接受过大学教育的劳动力，因此其他部门的增长无法创造足够多的新劳动力需求，也就无法弥补原需求的减少。就业的完全恢复要求总产值有更大幅度的增加。产值的增长不足以完全实现就业水平的恢复，这在今天被称为“无就业复苏”。制造业下滑在21世纪前10年加剧，当然部分源于从中国的进口增加。不过在一段时期内，建筑业的繁荣很快弥补并超越了制造业的就业损失。在国内储蓄不变的情况下，从购买美国的国内产品转向购买从中国进口的产品，增加了用于国内投资（建筑业）的资源总量。在储蓄减少和投资持续繁荣的情况下，外贸赤字必然扩大，出口越来越少，从中国的进口越来越多。

最后但同样关键的一点是，在生产率减速时期，就业波动越来越大。我们已经介绍了失业率上升的趋势，但还有其他经济表现维度，包括离职及其带来的混乱感。这个时期，在30多年内就发生了5次衰退：1975年（月度失业率达到9.0%），1982年（10.8%），1992年（7.8%），2002—2003年（6.3%），以及2008—2009年的大衰退（10.1%）。因此客观地说，1972年之后的经济变得更易受到衰退的影响。我们可以用骑自行车来做个类比：在不得不低速前进时，骑行者往往更容易偏离路线。创新的削弱可能是生产率和就业减速的原因。最近的一篇论文指出，企业考虑放弃某项创新项目，担心新产品遭遇失败，首先是害怕新产品会使自己的产品被市场淘汰，另外也很担心市场需求会因下一次衰退而变弱。[14]

2008—2009年的严重衰退是一个特例，这不是因为其下降幅度最大，而是因为这只是长期衰退的序幕，美国经济直到现在才勉强摆脱。相比之下，1933—1937年从“大萧条”中的复苏创造了复苏速度

的纪录。低谷也往往代表着矫枉过正，而非基本面的因素，低谷之后通常会出现高速复苏。然而，前文提到的多次衰退之后的复苏期都非常规地延长了。再以骑自行车为例，我们的解释是，快速增长的经济对抗衰退的能力更强，就像快速前进的骑行者回到正轨的速度也更快。在1949年的衰退中，当美国经济回到过去的快速增长轨道时，失业率在达到7.9%的峰值（一年前为3.7%）后一年内又回落到4.2%。但在1975年的衰退中，在达到9.0%的峰值（一年前为5.1%）后，花了3年时间才回落到6.0%。由此我们可以推断，与1950—1972年的黄金时代相比，1972年之后美国经济的复苏步伐要慢得多。即使在1920—1941年的高增长期，美国经济也几乎不受衰退的冲击或长期处于波动状态，只是在20世纪20年代后期的投资过剩之后遭遇了沉重的打击，而政策的失误又加剧了衰退。

如今，人们已普遍认识到引发2008—2009年严重危机的一系列错误行动：政府试图扩大住房所有权的政策，房价会不断上涨（至少有时间卖掉）的幼稚判断造成的鲁莽行为，抵押贷款发放者的欺诈行为，大银行通过大量借款提高资本杠杆率然后把抵押贷款做成资产包卖给海外银行（打包和分销）的做法等。[15]

然而，我们所分析的这一时期的多次衰退（包括1975年和2008—2009年的衰退）却显示，许多家庭靠大幅减少储蓄维持收入水平，整个国家通过向海外大量借款维持财富规模，政府通过大量借款和各种刺激投资、产出和就业的措施维持其财政收入，而这些做法最终被事实证明是不可持续的，其效果令人失望。总体来说，人们顽固地否认生产率下滑时代已经到来，拒绝对未来可以承受的国内消费水平进行冷静判断。这必然导致一个病态的社会，政治领袖在选民面前不敢讲出真相。大减速之后并不必然会陷入这种状态。从理论上讲，生产率增长减速会使社会陷入狂躁状态，不可避免地导致过度投机的假设难以成立，因为它更有可能使整个社会跌入衰落和瘫痪的深渊。但不管

怎样，很重要的一点是，我们必须弄清楚这种减速的原因并积极寻求最好的解决办法。

---

[1] The calculations in Figure 9.1, based on standard data from the U.S. Commerce Department, and the very effective organization of the chart were set out by Robert J. Gordon. Figure 9.1 is Figure 4 in Gordon, “Is U.S. Economic Growth Over?” (p. 13). He kindly provided to me for use here the further calculations, based on the same data set, shown in Figure 9.2.

[2] A simple analysis measured a nation’s slowdown by the decrease of the growth rate from 1950–1970 to 1970–1990. See Hoon and Phelps, “Growth, Wealth and the Natural Rate” (1997).

[3] This argument is along the lines of Hoon and Phelps, “Growth, Wealth and the Natural Rate.” Households will be enjoying rising profits alongside the rising wage, but that does not alter the conclusion: saving does not jump, so wealth falls behind the wage. The implications are clouded if households extrapolate the observed income growth into the future: Then consumption would jump, saving would drop, and the drag on wealth adds to the rise of the wage-wealth ratio. Yet the sense of future riches — of increased “expected wealth”—operates, considered by itself, to boost “expected wealth” and thereby to encourage increased consumption and decreased work. However, the analysis in the text could still carry the day.

Once the argument is broadened to economies using physical capital for production as well as labor, real complications arise. Declining labor requirements and declining capital requirements have different results. Falling labor requirements in producing capital goods would exert a downward push on the relative price of the capital goods, which would reduce the wage that these industries would be able to pay but also reduce the wage that households would require. Falling capital requirements in producing consumer goods would raise relative prices received in capital goods industries, thus boosting the real wage in the latter labor-intensive industries while also raising wealth.

[4] In some conventional representations of the economy, all products are produced with the same method or recipe, capital goods and consumer goods alike. A fall in the valuations put on capital goods — plant and equipment — in some use does not cause *total employment* or the real wage to be depressed in the *long run* : The idled quantities of capital and labor finally regain their use and regain their rental and wages in parts of the sector

where relative prices did not dip. But in fact consumer goods production is, generally speaking, relatively capital intensive, unlike capital goods, not to mention the capital firms have invested in employees. In *two-sector* economies, for example, the relative, or real, prices might fall over a great range of the capital goods sector, owing to a slowdown of the productivity in the consumer goods sector or a slowdown (or possibly a speedup) of the productivity of labor in the capital goods sector. Then workers in the capital goods sector will face the problem that most of the consumer goods producing sector is relatively capital intensive, much of it dramatically so — as Hitchcock impressively illustrated in *North by Northwest* , where on the vast cornfield there is no labor in sight, only the Cary Grant character looking out of place. So labor can fi nd work only at a wage so reduced that some workers with high wealth levels may not accept it. In Phelps, *Structural Slumps* (1994), this model, the customer market model, and the trained-employee model off er escapes from the conventional model.

[5] The question of which did the worst damage, the slowdown of labor productivity or the rare fall of capital productivity, would be difficult to answer. Some observers have made that discussion all the more difficult in claiming that there was a speed-up of innovation in new information and communication technologies (ICT), which *raised* labor productivity in making transistors, semiconductor chips, and other capital goods used in making consumer goods; and this productivity increase pulled up real wages and thus employment. Of course, no employment boom is apparent in the aggregate data. Yet such a spurt of labor's physical productivity in producing capital may very well have occurred. However, a speed-up in the productivity of labor in making capital goods, if it occurred, might *not* have been a force in the direction of raising "total output" and real wages at all: productivity advances in the production of semiconductor chips and other capital goods could have driven down the prices of the capital goods produced by enough to be a force for lower real wages and employment. So productivity gains in capital goods industries may have contributed to the *reduction* of real wages and increase in unemployment (relative to trend)! But aggregate technical progress almost stopped between 1968 and 1978, so it would be odd to blame such progress for the slumping economy. (A related paper that explores some of these insights in its beginning pages is Hoon and Phelps, "Effects of Technological Improvement in the ICT-Producing Sector on Business Activity.")

[6] These fiscal experiments have inspired a basic proposition in public finance: when an income tax cut increases the after-tax wage, which makes

work more attractive in the normal case, saving goes up (not just consumption); so wealth rises faster until it catches up to the after-tax wage, after which work no longer looks more attractive. Leaving aside the effect of whatever uses the government would have put the lost revenue to, across-the-board tax cuts have no long-lasting effect on unemployment — only a lasting effect on the fiscal deficit. See Hoon and Phelps, "Payroll Taxes and VAT in a Labor-Turnover Model of the 'Natural Rate.'"

[7] Another possibility is that productivity slowed down in the consumer goods industries, which slowed the *decline* of consumer goods prices relative to capital goods prices, while productivity in the capital goods industries actually increased, which slowed the *rise* (or caused a fall) of *capital goods* prices relative to consumer goods prices. Both developments would lower the path of prices — relative to the past trend — for the goods that low-wage labor had the greater stake in, namely, capital goods. Similarly, it is shown in a recent paper that a technical improvement in the ICT-producing industry, in lowering the real price of ICT equipment, reduces the "demand wage" employers will pay, thus lowering employment as well as the real wage. See Hoon and Phelps, "Effects of Technological Improvement in the ICT-Producing Sector on Business Activity."

[8] Phelps, *Rewarding Work* (1997, p. 23). The book discusses how the devaluation of work might be reversed.

[9] See the valuable compilation of several survey results in AEI Public Opinion Studies, *The State of the American Worker 2009: Attitudes about Work in America,* updated August 21, 2009. http://www.aei.org/publicopinion17. Of the half-dozen surveys, two recorded no decline of job satisfaction between the early 1970s and the early 1990s. The National Opinion Research Center asked whether "work gives a feeling of accomplishment." The percentage saying "yes" showed *no trend* between the mid-1970s and the early 1990s, then a drop-off in the 2000s. Asked by Harris Interactive "how satisfi ed are you with your job — very satisfied, somewhat satisfied . . .," the percentage saying "very satisfied" was 59 in 1974 and the *same* in 1984 (after dipping to 45 in 1978). The later percentages were lower: 46 in 1994 and 49 in 2002.

[10] Blanchflower and Oswald, "Well-Being, Insecurity and the Decline of American Job Satisfaction." The authors comment that the last finding "might be viewed as unexpected because of a presumption that gender discrimination has dropped over the last few decades."

[11] Of those over age 30, asked by General Social Surveys, “How satisfied are you with the work you do?,” the percentage replying “very satisfied” was 54 in 1972 (when the yearly unemployment rate was 5.6 percent), 51 in 1988 (the year when the unemployment rate recovered to 5.5 percent), and 47 in 1996 (a year with a 5.4 percent unemployment rate — the new normal of that era). Blanchflower and Oswald, “Well-Being, Insecurity and the Decline of American Job Satisfaction” (table 1B). This development is presented in Figure 9.3.

[12] Blanchfl ower and Oswald, “Well-Being, Insecurity and the Decline of American Job Satisfaction” (1999, table A1, *a and b*). It is only the most secure who felt a noticeable loss of security. The percentage who felt it “not at all likely” they would lose their jobs or be laid off in the next 12 months went from 68.5 percent in 1977–1978 to 64.5 percent in 1990–1991 and on to 62 in 1994–1996.

[13] These data were reported in *Business Dynamics* Statistics, a product of the U.S. Census Bureau that measures business openings and closings, startups, job creation, and job destruction by firm size, age, industrial sector, and state.

[14] Aghion and Kharroubi, “Stabilization Policies and Economic Growth” (2013). If it is expected the economy is heading down, the cost of innovation is still high, but the future benefit, if the effort achieves an innovation, will be reduced. Symmetrically, if the economy is thought to be on the uptick, the cost of innovating is still low and the benefit contingent on success will be high.

[15] The epilogue is a vehicle to take up the degradation of the financial sector that developed in the past decade and the new policies needed from the perspective of this book. The body of the book focuses on the questions raised by a well-functioning modern-capitalist economy — questions about stability, economic inclusion, and especially unemployment, and kinds of inequality; the questions raised by diminished economic dynamism, which even an economic system free of malfunctions can suffer; and the question of whether modern capitalism is politically sustainable and morally justifiable.

第十章
经济为什么会衰落

过去的生活总是关于做点儿什么事情，今天的生活则是要做什么样的人。

——玛格丽特·撒切尔，引自电影《铁娘子》（*The Iron Lady*）

在某个讲述美国衰落的故事中，“二战”后的几十年曾经是黄金时代。联邦政府为劳工阶层提供社会保障（如养老保险和残疾保险），各州政府则提供失业补贴。这些保障了员工和消费者的安全，并防止人们的储蓄受银行倒闭的牵连，保护其投资免遭欺诈。各类大型企业给员工提供事实上的终身岗位，使他们自愿保持忠诚。工会为反对裁员和争取工龄权利而斗争。除广泛的经济保障外，失业率较低且平稳，经济增长势头强劲。

接下来，故事中的黄金时代结束了。企业脱掉了可贵的父爱主义外衣，成为高效的管理资本主义的典型：把股东利益置于员工利益之上，为推高股票价格不择手段。业绩不佳的经理人成为公司并购和私人股权收购的猎物，只有大幅裁员才能保住剩下的岗位。被这种新精神俘获的政府通过削减税收激励企业，如果政府收入减少，则会削减社会项目支出。工会被私营企业排挤。结果是，失业率上升，员工安全感降低，企业感觉不确定性增强，投资人找不到有吸引力的投资项目。

这个为获得效率而牺牲稳定性的故事的寓意是，重返“二战”后的社团主义道路对美国是有利的。某些认同该故事的人对其含义有不同的解读，认为黄金时代建立的各种保障项目只有在美国经济运转良好时才是可持续的：

> 在左翼阵营，一直以来的看法是……20世纪中叶的模式是可持续的，贪婪的私人股权“秃鹫”可以被控制，当欧洲成为废墟、半个地球推崇马克思列宁主义占领时，仍然能在美国有效运转的体制到了全球化时代同样能发挥作用。[1]

然而大多数经济学家认为，即便重建了社团主义—共产主义模式，也不能摆脱各种外部和内部因素造成的工资水平停滞状况，这些因素包括国际竞争、国内人口结构、就业的社会福利缴费等，更不用说创新萎缩了。

这种民粹主义的叙述存在根本缺陷。首先，“二战”后那段时间并不是真正的黄金时代，其增长率远不及两次世界大战的间歇期，失业率和劳动就业率与20世纪20年代乃至更早期相比也并不突出。50年代的工作场所的杂乱无序也成为社会学家大卫·理斯曼的《孤独的人群》（*The Lonely Crowd*）一书的主题。其次，虽然全球化造成了间接破坏，但任何严肃的分析都能发现这些成本背后的显著收益：世界市场的比重扩大（从80年代到90年代表现得越来越明显）对美国的创新只有促进作用；中国提供的低利率的资金对创新也具有激励作用，或者说，假如美国的经济政策没有把这种激励导向投机者和次级抵押贷款借款人的住房投资，本来是可以用以激励创新的。最后，虽然通过提高效率增加利润的动力会破坏某些工作岗位，或者迫使工会放弃某些权力，但削减职位有助于继续保留剩余职位，从工会控制下释放的新自由只会有利于创造新的工作岗位。美国产业界“二战”后的社团主义精神保证了创新活力、创造了工作机会的观点缺乏确凿的实证

根据。新保守主义重新确立了在产业界的地位、恢复了所有者的控制，导致企业界丧失了经济活力和就业创造能力的观点同样站不住脚。

在关于美国衰落的另一个故事中，历史更久远但内容不同的黄金时代开始的时间要早几十年，并一直持续到20世纪60年代。自由企业从公众和政府那里获得了强有力的支持，对应的监管措施很少且易于实施。美国的大多数税率处于较低水平，大学入学率是全球最高的，医疗产业和教育产业不时有新的私立医院和私立大学加入，它们能看到盈利的前景。即使像杜邦和IBM（国际商业机器公司）这样的大企业也颇具创新力。随着社会偏见的减弱，少数族裔开始闯进专业领域和产业界。另外，经济增长率处于高水平，除30年代以外，失业率也较低。那是一个创业的时代。

这个故事接下来说，黄金时代已经过去。大量出现的监管规范对投资机会的限制越来越多，功能失常的公立学校和家庭环境剥夺了大批民众获得最新科技知识的机会。据说，很难找到能胜任办公室工作的人，公司雇用的大学毕业生只能打杂跑腿。对储蓄和投资的税收政策更加苛刻，小企业也不得不寻求有限责任的保护。企业缴纳公司税后只能留下65%的营业收入，再扣除15%的红利和资本收益，只剩下55%。另外，增长率下降，失业率上升。

保守主义者的推论是，如果回到教科书中的标准资本主义，美国就可以恢复活力：经济中需要的监管越少越好、越简单越好；企业税率应大幅降低，以刺激就业和增长。某些青睐资本主义的观察家质疑美国当前的社会环境还能否做到这一点：

> 大多数共和党候选人称，我们所需要的似乎只是放松监管、降低税率……然而这些措施本身并不能帮助……40%出自单亲家庭或

失去社区支持的人获得他们所需要的竞争技能……以便成为高素质的劳动力……奥巴马可能不得不选择其他政策。[2]

不过，经济学家或许会说，即使社会制度和“社区支持”能提供必要的技能，也还需要克服制约工资提高的市场因素，尤其是影响创新的因素。

上述推论的根本错误在于，尽管低税收和高竞争可能是实现高就业与高效率的必要条件[3]，但这样的经济治理规则并不是高就业率和高工作满意度所需要的经济活力的充分条件。前文已经讨论过这一观点：削减政府支出、减少工资税和雇主的工资支出会增加私人储蓄和私人财富，最终抵消工资收入提高的效应。由于这种作用，改革最终不会带来就业水平的提升。

第三个故事版本说，由于“二战”后几十年里不再重视企业和个人的责任，在弱势群体和家庭中形成了一种功能失常的文化，从而加剧了社会问题，威胁到这个社会支持自由企业甚至维持自身的能力。这种观点不属于“左”、右任何一派。我在《有益的工作》（*Rewarding Work*）一书中支持对企业提供分级补贴，以鼓励它们雇用低技能工人。这种做法可以增加就业、提高工资，迅速提升社会包容度。今天，许多人赞成改善教育、抚养子女和社区支持等方面的措施，旨在大幅减少下一代弱势群体的数量。但有一点很明确，即改善弱势群体待遇的补贴和提高其素质的投资都不足以使其就业率和参与率回到衰退之前的20世纪60年代的水平。原因在于，回归过去的自立、教育、抚养习惯和其他社会规范并不能大幅提高整体经济的活力，也就无法降低总体的失业率并实现快速的生产率和工资增长。

本书对于现代经济的观点不同于以上各种流行说法。我们关注的是现代经济中核心机制的退化，这种退化必然导致经济活力显著下降，随之降低经济包容性。我们并不把问题归咎于企业面临的人力资

本退化（比如学校教育年限减少）或者税率的小幅提高，而是通过证据指出，今天的少数现代资本主义经济体的活力被制度—文化体系中的某些缺陷削弱了，政治上的不恰当应对措施则使情况进一步恶化。

我们并不要求更多的政府支出和监管，也不是更广泛地推行自由主义，或者对教育和就业进行更多的干预（先不管其中的具体措施有多么受欢迎）。我们强烈呼吁，应该从社会价值观和制度两方面清除制约经济活力的障碍，以真正复兴现代资本主义。

衰落之源

到底是哪些缺陷导致美国现代资本主义经济活力被显著削弱，从而失去自主创新的愿望和能力？进步时代充满了对美国资本主义的批评，其中的一些批评催生了有效的行动，例如对垄断现象的反制。当时的反对理由是基于静态的资源配置：垄断力量可以限制产量，提高相对于成本的价格，获取垄断利润。如果是所谓的“自然”垄断行业，由单一企业进行生产能获得最高的经济效率，就将其改组为接受价格控制的公共事业机构。进步时代还把批评指向原始的自由主义教条，比如不应该给予工资补贴、利息收入不应该征税等。然而在当前的历史条件下，我们试图寻找的缺陷是制约创新能力的因素，这也是本书的主题。

大企业、共同基金和银行的结构性缺陷

美国产业界和金融界的老手们早在20世纪30年代就发现了严重的缺陷。某些缺陷已经扩散，过去能够提高生产效率的一些企业组织办法，如今都需要从创新的立场出发重新检视。

杰出的商业史学家艾尔弗雷德·钱德勒用“管理革命”这个鼓舞人心的说法描述“专业管理”的崛起，它们可以把“多重产品线”纳

入由中高层经理人组成的层级管理体系。

> 到20世纪中叶，这些企业雇用数百甚至数千名中高层经理人监督几十甚至几百个经营单位，员工总数达到数万甚至数十万……世界历史上很少有一种组织能在如此短的时间内发展到如此重要和普及的程度。[4]

这种新型管理方法得到了广泛赞誉，它能找到最节约成本的生产方法，从而提高经济效率。这种新型管理方法本身就是杰出的创新，它改变了全世界的经营实践。此外，新兴企业的规模之大，使其可以依靠自有资金开展小型企业难以承担的创新项目。然而不利于创新的因素也随之出现：在传统的小型企业里，即使是最底层的员工，只要他们有新奇或与众不同的想法，就有机会传递到较为高层（就算不是最高层）的管理者那里。因此，企业员工会更留意自己灵光一闪的瞬间，从而更容易获得创意。但是在管理层级极其复杂的大企业里，员工看不到这样的前景。

有人或许会问，为什么企业所有者不进行干预以控制公司规模、改善内部沟通？原因在于，大企业（包括那些成功进军甚至开创某个产业先河的大企业在内）都容易有所有大型层级组织共有的内部交易的弊病。即便公司的首席执行官本身就是最大的股东兼董事长，情况也是如此。有关微软公司的报道就是典型案例。

> 在我任职初期，我们工作组的绘图专家发明了一种在屏幕上显示文字的方法，名为超清晰显示技术……电子书已经采用了这种技术，而且该技术几乎对任何带屏幕的仪器都有价值，因此称得上是微软拥有的潜力工具。可是这种技术让微软公司的其他工作群组感受到了威胁和不快。视窗群组的工程师们虚伪地宣称，这种技术在展示某些色彩时会出现故障，办公软件产品部门的负责人则说这种技术让他头疼，便携设备部门的副总裁更直接，声称只要我把这个

项目和程序员转移到他手下，他就会支持和采用该技术。最终的结果是，尽管这一技术获得了广泛赞誉和内部推广，并申请了专利，却花了整整10年时间才在视窗操作系统中推出完整的实用版本。

内部竞争在大公司里很普遍，激励创意的竞争是明智之举，但是在竞争失去控制甚至带有破坏性时，问题也就来了。微软公司形成了一种有功能障碍的企业文化，大型既得利益集团可以猎捕那些新兴团队，蔑视他人的努力，不公平地和他人争夺资源，不断排挤对手……微软公司的未来堪忧。[5]

首席执行官即使同时兼任董事长（甚至本身就是公司创始人），手握强权，类似的问题依然难以避免。很多创始人并不具备管理一个复杂组织所需要的才华，或者不愿意投入必要的时间。脸谱网（Facebook）富有远见的创始人马克·扎克伯格就很明智地招募了一位首席运营官谢丽尔·桑德伯格。不过公司随着组织越来越复杂，就需要分权给中层经理人，麻烦也在不断产生。各种问题虽不足以完全阻碍公司创新的步伐，但肯定会拖累前进的速度。

对大公司而言，即便最优秀的领导人也难免管理不当，如果公司控制权掌握在创始人和控股股东以外的职业经理人手里，情况可能更糟。在职业经理人阶层出现后不久，就有人指出把大公司的治理交给这些人可能存在严重的缺陷，例如阿道夫·伯利和加德纳·米恩斯在《现代公司与私有财产》（*The Modern Corporation and Private Property*，1932年）一书中的评论就是非常经典的批评。股票工具可以使公司的股权持有人迅速获得资本收益，哪怕公司从事的项目在很多股东都已去世的遥远未来才能产生利润，这种做出长期承诺的妙招屡试不爽。然而，大公司经理人也由此产生了背叛股东利益的想法（当然未必都会付诸行动）：青睐那些会在他的预定任期内产生回报的项目，而放弃时间跨度更大、前景更远大的项目。为防止此类行为，给经理人制定薪酬标准的董事会明白，在股票价格上扬时可以给经理人提供奖励，某些时候还可以在股票价格下挫时收取罚金。然而

经理人（尤其是有年幼子女的经理人）会要求更高的固定工资，以弥补罚金损失。此外，这些做法还会迫使经理人回避所有给自己带来风险的投资项目，特别是成本较高的长期项目。注重长期回报的精神依然很难成气候。有时，强势的大股东可以帮助解决公司治理问题，而某些与经理人同样短视的法人股东则会使问题雪上加霜。

近年来，大公司的短视行为随着共同基金的兴起愈演愈烈——这是路易斯·洛温斯坦及其儿子罗杰·洛温斯坦的研究课题。对冲基金的利润在很大程度上依赖于那些较为忠实的、不经常换手的投资人，因此会高度规避股票价格有大幅下挫风险的公司。共同基金会宣告其投资的公司下个季度的盈利目标，并给公司施加相应的压力。于是，这些上市公司的经理人被迫把很多精力放在实现季度盈利目标上，而不是思考长期投资和创新战略。

共同基金还造成了更多缺陷：它们进行极为广泛的分散投资，使财富所有者丧失了利用自己独有知识的动力，他们不再需要分析特定企业、产业和技术的情况，只需要简单地把财富委托给一家或多家基金即可。新古典经济学家保罗·萨缪尔森认为，用科学的资产组合分散投资能带来可观的经济收益，但实际上正如阿玛尔·毕海德发表于1993年的《股市流动性的隐含成本》（*The Hidden Costs of Stock Market Liquidity*）一文中指出的那样，这是现代资本主义的巨大退步。对我们目前的议题来说最重要的是，由于共同基金对各种类型的公司保持相对稳定的投资权重，这会使发现特殊机遇的公司几乎看不到其股价的相应涨落，以至于错失投资和创新良机。此外，人们把投资决策委托给专业机构，这也会削弱他们了解公司实际情况的动力。

最严重的是，现代经济的各种缺陷集中表现在大型投资银行内部。金融市场的许多不完善之处目前已被修补，资产流动性大大增强。于是，大型投资银行将其很大一部分资金（及金融业的大量专业人才）用于货币和政府债券的投资，而不是用来评估各公司和产业、判断新的发展方向的价值。此外，这些银行的风险水平也大幅提高。

很多过去一直采用合伙制、由合伙人承担重大责任的银行如今已改组成公司制，在股票市场上市，而股东们对它们的控制力却很弱。在遇到麻烦时，股东将蒙受损失，而不再是合伙人身份的经理人却无须对任何错误的投资决策承担个人偿付责任。从这个角度来讲，它还称不上“赌场银行”（casino banking），因为赌场不存在这种道德风险。讽刺的是，银行却宣称可以通过大数定律科学且精确地管理风险。

银行的投机行为还加剧了整个经济遭遇资产价格大幅波动和严重冲击的风险。在利率较低时，银行倾向于借入短期资金、贷出长期资金，因为在通常情况下长期利率的下降幅度没那么大，银行轻轻松松就能从中获利。虽然从概率上讲这很有利，但也容易导致“赌徒破产”的结局。如果短期利率意外回升，引起长期利率提高，使其价格相应下跌（就像长期投机泡沫之后房屋价格下跌一样），银行将在借款中遭受巨额损失。大多数资本主义国家长期以来并没有要求投资银行必须靠长期借款进行长期贷款，因此在债券到期之前，银行还有挽回损失的机会。这种无约束的金融投机的另一种社会效应是，迫使各国实施资本管制和其他民粹主义的限制措施，这有利于已经掌握资本的既得利益者，却增加了新兴企业的融资难度，并使它们担心能否在下次危机来临之前完成项目，总之不利于创新。当然，这并不是说应该全面禁止个人、企业和银行的任何投机行为。

在很多方面，美国的商业银行（为家庭和企业提供储蓄服务的银行）受到了1933年的《格拉斯－斯蒂格尔法案》的限制。之前1929年的危机曾致使美国1/5的商业银行倒闭，前任检察官费迪南德·皮科拉在国会举证说，银行在过度投机中推波助澜。该法案禁止商业银行从事证券发行承销业务、为顾客买卖股票债券的经纪业务，以及通过自身账户买卖股票债券的自营业务。然而到1999年，该法案被取消。随后几年，花旗和摩根大通等银行纷纷建立或收购投资银行，通过大量短期借款提升资本杠杆率。

人们所说的“恶性竞争”给银行业和航空业造成了严重的问题，不过这个术语已不再流行。航空公司不断开辟新业务，银行不断向外发放贷款，都是考虑到企业管理费用可以分摊到越来越多的航线和资产上，从而提高利润水平。可是，当所有航空公司都大肆扩张之时，它们之间的竞争会破坏彼此的盈利机会。2005—2006年之所以出现疯狂的“打包分销”贷款浪潮，也是因为银行考虑到如果不把新资产卖掉，损失就只能自己承担。但它们没有考虑到竞争对手也在做同样的打算，从而导致整个产业过分膨胀。结果就是，这些产业不断爆发的危机造成了就业和利润的损失，也波及其他经济部门。

银行业违背了现代经济的基本概念，它们投入巨额资产参与赌博，而没有形成现代经济良好运转所必需的远见和判断力。

金钱文化、自负心理、做和想

曾于20世纪80年代担任法国总统的弗朗索瓦·密特朗的夫人丹尼埃尔·密特朗在去世前不久接受RTL电视台采访时批评了法国的经济文化：“众所周知，今天的制度建立在金钱的基础之上。金钱是导师，金钱决定着一切。”这一论断不但明确指出如今比过去有着更强烈的“向钱看”的倾向，而且意味着资本主义是靠金钱驱动，而密特朗、贝当或考伯特（法国路易十四时期的政治家）主张的社团主义则不是。然而在社团主义经济制度中，寻租和庇护行为也在追逐金钱，与前现代资本主义和现代资本主义一样。但与社团主义不同，现代资本主义经济的主要推动力除了人们对利益和金钱的追逐外，还在于他们想创造不同的愿望：为社会做出贡献，让自己青史留名或者参与激动人心的事业。

即便在美国，金钱在公共领域和私人领域也颇具诱惑力。收入最高的1%的群体十分在乎少交税，而剩余的99%的群体十分渴望政府对高收入者严加看管——如果媒体上的议论准确的话。这些景象实在令人印象深刻。我们在探究经济活力下降的原因时需要解决的问题是：与

20世纪60年代或20年代相比，金钱在今天的影响力是否更大？知名哲学家约翰·杜威曾深入观察过金钱在20年代的美国的地位。他注意到，除经理人外，其他员工对业务都没有发挥想象、思考或投入感情，于是希望通过雇员联合体培育一种“新个人主义”。他的巨大贡献是，把员工的想象力、思考力和情感引入公共议题：过程同样重要，目标的正确并不代表手段的正当性。杜威在1929年写道：

> 我们生活在金钱文化中……人生的价值由在金钱游戏中展现出来的能力决定……工薪阶层的父母最大的梦想就是让他们的孩子进入商务阶层或专业阶层……最受赞誉的个人品质是对自身利益的清晰判断，以及不惜任何代价进行捍卫的决心。[6]

杜威继而分析了这种新“金钱文化”可能的来源：

> 工商界追逐利润并不是什么新鲜事……而是古已有之。然而机器的发明赋予它们前所未有的强大力量和影响范围……机器和货币的最新组合形成了当代文明的金钱特征……这颠覆了个人主义观念的以适应金钱文化的现实。

杜威的说法可以朝不同的方向解读。市场规模的扩大刺激了高层经理人要求更高薪酬的欲望。里根时代下调高层经理人、银行家和投资人的高端所得税税率，也促成了20世纪90年代对金钱的疯狂追求，而这种疯狂又被布什在21世纪前10年的减税政策继续放大。[7] 用杜威的观点来看，随着20世纪七八十年代的全球化进程和90年代的信息技术革命，金钱文化在世界范围内再度被强化：从上海到慕尼黑再到硅谷。企业走向世界、个人成为亿万富翁的壮丽景象很自然地点燃了许多企业和个人的激情。股票市场在60年代的巨大收益，私募股权机构在80年代通过并购积累的财富，以及90年代的互联网投机热潮，都证明了获得永无止境的超级回报的可能性。

本章要回答的问题不是“贪婪到底好不好”，这是下一章的话题，现在的问题是，对金钱和财富的欲望升温，与70年代早期以后美国经济增速显著放缓有没有关联——导致增长率下降、失业率上升、工作满意度下滑以及大规模财政刺激、监管机构的失职和投机热潮？答案是肯定的。追求财富与追求创新之间存在冲突，很多人因此离开了创新之路。而且投资人和经理人对挣快钱的兴趣提高了，金融业通过增加资金杠杆在其熟悉的领域投入巨额赌注（对居民家庭贷款、从事政府债券和外币交易等），并进入没有太多经验的领域（资产抵押证券和信用掉期交易等）。而实业部门的扩张和投资则被挤压。由于可观的金钱回报，越来越多有天赋的年轻人选择投身金融业，而非产业部门。大量资本也从产业部门转移到金融行业。由于这种趋势是全球性的，不能完全依靠外币存款提供资金，本国的产业投资必然会受到影响。

对金钱的过分痴迷无疑是美国社会好讼的一个重要因素。有些羡慕他人才华，但对此几乎无可奈何，转而嫉妒他人财富的人可以抓住（必要时甚至故意制造）机会起诉对方。诉讼文化必然使创新经济失去某些活力，因为人们把宝贵的时间和精力用于相互间的诉讼，而非创新。硅谷的一位企业家评论说，当下的新兴企业需要的律师数量和工程师数量一样多。

还有几位观察家分析过当代社会主流文化发生改变的其他原因，其中撒切尔夫人的观点与我们颇有共鸣：她发现，过去人们更渴望做成某事，而不是获得某个社会地位。在社会地位或身份为主导的文化中，人们为压倒他人而战，只想着往上爬，而不是创造财富，杰出的成就反而得不到承认。这种文化会贬低有成就的人通常具有的品质（如意志力、判断力和关怀），却对他们平时的习惯和小毛病吹毛求疵。近年来，许多描写杰出人物的传记，通行的写法都是关注主人公的失败之处和违法乱纪行为，包括埃德温·哈勃、爱德华·霍普和艾尔弗雷德·希区柯克的传记等。最近有关托马斯·杰斐逊的传记更是

如此，书中描写他赞同奴隶制，实际上他对于奴隶制的厌恶在他的公职活动中表露无遗。某些评论家把更多的篇幅用于指责批判，而不着力描写他们作品的主人公因为哪些贡献受到后世的认可和崇拜。讽刺的是，最近有人评论撒切尔夫人的传记电影《铁娘子》，说这部影片是在“讲述她个人生活的痛苦”，而电影实际上追溯了她的整个职业生涯，并用大量镜头记录现场活动、演讲、政治谈话、政治经济状况和她周围的社会，包括她想“做成某事”的评论。

然而，美国的社会分歧已滑落到更低的层次。最近几十年，一种自我中心或自以为是的文化发展起来。许多曾经不断尝试新观念的学者如今自视甚高，从来不做研究却到处指手画脚。打进陌生电话和发送垃圾邮件的人给他人的印象仿佛是有紧急情况让他们有充足的理由打扰别人的生活。十几岁就像养育宠物一样生育小孩的女生强调自己的重要性。这种自以为是的感觉的不断增强，有助于解释社会安全网络的费用不断上涨，它人为地增强了私人财产无法提供的经济独立性，使企业更难找到忠诚和愿意努力工作的员工。这种生活态度也使新兴企业更难招募到具有主动精神、愿意帮助他人、拥有专注力和判断力的员工，这些都是成功的重要基础。自以为是的文化也是诉讼泛滥现象的一个原因。

美国的许多观察家都讨论过所谓的青春期文化崛起的现象：年轻人通常都愿意冒险，许多金融企业也一直在拿老本当赌注。这些观察家发现，人们的储蓄意愿有所减弱，但一个国家的高储蓄并非高水平创新的必要条件，因为可以从外币储蓄或者其他投资活动中把资源转移过来。然而，开发创造性的新产品却离不开愿意献身的企业家。不管这些创新项目有多么吸引人，如果企业家把开发项目需要的资金用来给自己发工资，项目还是很有可能失败。不幸的是，19世纪的新兴企业通常具有的这种可以在一两年甚至更长的时间内为了事业而勤俭节约的精神，如今已经萎缩。投资社交媒体的风险资本家彼得·蒂尔在和初出茅庐的新兴企业的首席执行官会面时发现，这些年轻的企业

家都给自己发10万美元以上的年薪——直到他遇到只给自己发很少工资的脸谱网的马克·扎克伯格为止。此外，原创性要求人们愿意并有能力在很长一段时间内保持高度的专注力。最近几十年，这种能力也在减退。一位教育专家告诉著名作家埃利·威塞尔，莎士比亚的《裘力斯·恺撒》（*Julius Caesar*）已经没法在纽约州的高中讲授了，因为学生们没有足够的专注力把作品读完。很多人已注意到，今天的年轻人独处的时间总体而言比上代人要少。在20世纪40年代后期到60年代中期，进入劳动力队伍的人里有很大一部分当时还是少年心态，他们从成长中学会了独立思考和追逐梦想。自那以后，这种保持童心的人变得越来越少。有时间独立思考的人如今还会受到社交媒体的吸引——这是一种通过网络实现自我满足的经济。今天的年轻人需要通过博客、电子邮件和推特（Twitter）等工具保持密切联络，这占据了思考的时间，强化了人云亦云的风气。越来越多的人愿意接受其政党、宗教或朋友的安排，而不是通过工作努力争取自己的位置。这种循规蹈矩之风不对产业界的创新造成消极影响才怪。

随着美国经济中群体现象的兴起，人们或许会认为群体的支持会增强安全感，而感到安全的人会愿意冒险、创新。然而，群体的运转也可能导致人们更加不愿意失去群体利益，例如收入水平和雇佣状态。

除上述的新价值观外，某些传统价值观也开始复兴，从另外一个方向破坏经济活力。例如，重新关注家庭价值观的风潮给企业增加了压力，允许员工在家办公，目前很多员工也的确获得了这种权利。大批员工离开办公室肯定会减少员工之间的交流，这不但会弱化远距离办公员工的创新能力，也同样会影响留在办公室的人。这不仅仅是猜测。一篇头版的新闻报道就描述说，雅虎公司近年来在家办公的员工比例增加到令人担忧的程度，以至于新任公司负责人玛丽萨·迈耶在2012年大胆采取行动，把在家办公的员工请回了办公室。[8]

总之，现代价值观依然可贵，依然有利于丰富生活和个人成长，这是本书倡导的主题的基础，而本书的主题是，草根活力和自主创新必须成为每个有能力做到的国家的发展目标！传统价值观并不都是有害的，一个能够包容现代价值观和部分传统价值观的社会才能开创创新生活。

政府和经济的更广泛联系

“左”翼和右翼对政府角色都提出了批评：政府的行动远远超出了弥补市场失灵和纠正经济不公的传统定位。政治家们利用政府权力分配利益，希望借此拉选票。政党接受来自公司、工会、政治基金和富裕个体的捐助，并为他们的特殊利益服务。在竞争选票和竞选经费的过程中，会出现某些经济上的低效和不公结果。然而人们还没有认识到，政府行为的政治化即便不会使静态的低效和不公现象恶化，也会使现代经济丧失部分活力。

社会上总是存在某些形式和某种程度的社团主义，它反映着政府同劳资双方的相互关系。但在目前，政府与产业经济的联系有了更大范围的拓展，其中很多发生在过去的10年。本书第六章回顾了美国社团主义在20世纪30年代的发展，工会在当时具有极大的影响力。在“二战”后的几十年里，随着美国公司像钱德勒观察的那样逐步被中高层经理人掌控，工会在私营企业的势力有所减弱，但从那时起，工会的影响逐渐扩展到公共部门。第六章还回顾了始于50年代的社团主义的发展趋势，实力雄厚的公司对政府产生了巨大影响。这些动向被德怀特·艾森豪威尔看得清清楚楚，他在1963年的卸任演说中特别提到了“军事—工业复合体”的概念。

近年来出现的“国会—银行复合体”的影响远远超过了以往的任何集团。人们原本以为，政府的职能之一是监管银行，因此两者应该是一种对立关系。然而，银行和政治利益集团为了共同利益却达成了新协议。银行与政府的关系之一是，银行持有大量美国政府债券。监

管机构通常要求银行具备相应的资本金充足率，以免在资产价格出现轻微下跌时破产。政府债券并不是绝对安全的，政府可以破产，而且还没有破产法院保护债券持有人，但美国的银行持有的美国国债却没有相应的资本金要求，国际清算银行达成的多边协议也免除了所有银行持有各国主权债务的资本金要求。这给银行带来的巨大好处是节省了股本的资本成本。对政府的好处则是，债券发行价格可以提高（利率可以降低）。银行可以用持有政府债券节约的成本购买更多政府债券。政府也可以利用利率成本降低的好处销售更多的公共债务，以支撑越来越严重、越拖越久的财政赤字。可以获得更多更廉价的借款，这对各个政党的好处也显而易见：欧洲国家在2011—2012年挽救希腊债务危机的借款就直接送给了持有希腊债券的各家银行，以满足这些银行继续持有大量主权国家债券的愿望和能力。[9] 可是，给国债提供这样的特权对社会并没有任何好处，因为它会使产业部门的资本支出成本和创新项目的融资难度加大。劝诫和防止政府违约的干预措施则会破坏信贷市场的正常秩序，资金就会流入那些负债累累的国家，影响这些国家及其贸易及金融伙伴国的经济稳定性，加剧全球经济波动。对于风险已经很高的创新项目来说，这是沉重的打击。

银行与政府的另一种关系体现在住房贷款上。1970年，美国国会授权当时的联邦国民抵押贷款协会（房利美）购买没有其他机构担保的私人抵押贷款，并创立了美国联邦住房抵押贷款公司（房地美），以便展开竞争。从此，银行业有了两家政府背景的企业。1992年，老布什总统签署法案，要求这些所谓的政府支持企业将贷款范围扩大到“中低收入家庭”的“可负担住房”上。克林顿政府于1999年推动房利美进入次级抵押贷款市场，并放松了对次级抵押贷款借款人的信用要求。同年，美国国会要求这两家政府支持企业在各自市场上购买新建住房30%的抵押贷款，并要求银行加大购买两房抵押支持证券的力度。到2006年，房利美和房地美已购买了价值2万亿美元的抵押贷款，占美国当年国内生产总值的1/7。当然，政府在此扮演的角色并不足以解释房地产投机泡沫的膨胀，因为在2008年，高端住房与低端住房的

违约率一样高。政府的角色也不足以解释房产价格在大跌之前为什么会出现60%的增幅，其中肯定有投机狂热的因素，因为住房建设增长30%似乎不会导致价格暴涨60%。

这些金融领域的关系只不过是冰山一角，背后是政府和私营产业形成的社团主义共同体，其盛行程度反映在第七章和第九章介绍的不断增加的监管规定上。集中议程网（Unified Agenda）上的资料显示，1997—2006年，每年约有80项新的重要法规出台，每项法规每年需要1亿美元左右的成本。[10] 每年出台的重要法规的数量2007年后攀升到更高水平，2011年达到150项，这已经不仅是预兆和趋势，1996年以来积累的新法规可能已经对创新的投资和兴趣产生了显著影响，新兴企业需要越来越多的律师帮助其穿越不断扩大的监管丛林。

专利和版权领域也出现了类似的趋势。1704年，当亲王和贵族们组成的“文学作品委员会”不再能满足公众对阅读的需求时，小说家兼经济学家、当时最重要的知识产权拥护者丹尼尔·笛福抱怨说，文学作品复制如此之快，以至于没有人能通过写作谋生，这是典型的市场失灵。于是，英格兰在1709年安妮女王时期通过了《安妮法案》，首次在世界上建立了版权保护制度。早在1623年的詹姆斯一世时期，英国议会就通过了保护专利的《垄断法》。早期，专利保护对新工艺和新产品的鼓励作用显然大于其消极影响（担心其他人拖欠专利费和因为专利费争执而产生的法律费用）。对最早的专利拥有者而言，世界还是一片空白。然而，今天的经济生活已被专利挤满。在高技术产业，专利密度如此之大，以至于新工艺的开发者必须请到与工程师数量相当的律师才能推进项目；在制药产业，过度的专利保护引发了诉讼和药价上涨。[11] 版权保护只是到最近才出现争议，文学艺术产业似乎还没有被版权保护挤满，以至于要把很多作家、艺术家和设计师排挤出去。但我们有必要知道，越重要的创新，其用途也越广泛。美国国会在1998年通过的《松尼·波诺版权期限延长法案》将版权保护期又延长了20年（到作者去世后70年），以防范沃尔特·迪士尼的

作品以及音像公司的很多表演作品被盗用。但版权保护的时间长度也可能阻碍创新活动，因为很多创作需要借鉴迪士尼公司或百代唱片的产品。美国的国会议员们在延长版权和专利权保护期的问题上是有私心的，他们可以从少数获益者那里分得一杯羹，让社会其他成员分担不起眼的成本。

政府成为重要的监管者或保护者，这使这些产业与政府接触密切，尤其容易索取过度补贴。路易吉·津加莱斯曾写到，产业界利用了新机遇：借助政治上的影响不但削弱了政府的作用，还可以为公司利益服务。[12] 这很好地总结了社团主义的一个重要影响渠道，成为公共机构与私营企业之间紧密联合的互利制度，这种制度形成了事实上的平行经济，其倡导者要求推行产业政策，其批评者则要求满足社团福利。

补贴本身不见得是坏事，但是对产业的补贴（拨款、贷款、担保和税收优惠，包括对农业的补贴）经常打着调整市场经济发展方向的旗号，其真实目的则是给议员们的支持者和亲朋提供好处。这些好处并不是小数目，在2006财年，公司福利性质的补贴达到920亿美元。一些重大补贴项目因为灾难性的后果而臭名昭著：20世纪70年代的超音速客机项目和美国合成燃料公司项目，90年代的乙醇补贴项目，以及过去几年房利美和房地美的补贴项目。当然，很多私营企业（例如好莱坞影城）也遇到过灾难。但问题在于，这些补贴项目由政治家充当经济创新决策者，他们缺乏深入的专业知识，与私营企业的业务脱节。而私营企业的决策是由创意者、企业家、金融家和市场专家负责，他们会综合考虑是否有更好的项目可以探索和开发。

广泛存在的公私部门之间的联结对某些特定产业的影响要深刻得多。政府对教育和医疗产业的控制直到最近才引起重视，这种体制已无法用监管、保护和补贴这样的词语描述，而是形成了有机的、颗粒

化的状态。阿诺德·克林与尼克·舒尔茨的一篇论文对此类政府控制做了如下描述：

> 医疗和教育产业的政府主导程度越来越强。这种主导引发了两种不良效应，使产业的发展持续恶化：通过发放补贴，政府干预人为地扩大了对医疗和教育的需求；通过提供保护、阻碍市场竞争，降低了这两个产业的供给效率。[13]

效率不是唯一受到负面影响的方面，某些创新通路也被阻断。如今，私立中小学、大学和私立医院产业的进入空间很小，而这些机构曾在20世纪引领了美国教育和医疗产业的进步。此外，医生脱离标准治疗程序、教师尝试新课程和新教学方法的空间也非常有限。

人们很容易在政治家所做的事情中找到其阴暗面，这是那些伪装成善举的行动的“潜在功能”。但我们也容易忽略一个事实：大多数监管、保护和国有化除了成本之外还有好处，否则这些措施很难通过。因此有人会问：社团主义思潮到底会给经济活力造成多大的制约？幸运的是，社团主义关系在经济中的扩张如果像上文所说的那样普遍和深入，那肯定会留下各种证据。我们知道，社团主义政府喜欢和由少数大企业组成的产业打交道，而不是由很多小企业组成的产业，官员们都保存着产业巨头的电话号码。还有证据表明，在过去的60年中，美国经济的产业集中度大幅提高。在金融业，大银行成为巨兽，小银行逐渐萎缩。在非金融产业，经济活动也急剧地从创新主要依靠的中小企业集中到大企业，这可以从2011年的官方数据中看到。[14] 200家最大企业的总利润在全美企业总利润中的比重从20世纪50年代早期的15%提高到60年代中期的26%，1966年之前基本稳定在这个水平，然后持续提高，2004—2008年提高到30%左右。销售收入也表现出同样的趋势。在某些零售行业，4家最大企业的市场份额从1992年到2007年都基本翻番，达到令人震惊的水平，例如书店行业为71%，计算

机和软件商店以及普通商品零售店都达到73%。由于政府监管和工会规则的影响，城市写字楼建设项目经常会被拖延。拖延的时间之长，会让很多新创意最后通通过时。

此外，如果在过去几十年不断扩张的大企业的地位相对安全，考虑到它们惊人的增长速度，我们会发现有越来越多的经济成分（企业和产业）处于稳定地带，它们不会招聘和解聘太多员工；在稳定地带之外，处于发展（新兴企业）、增长（成功企业）和萎缩（失败企业）地带的经济成分会越来越少。如图10－1所示，1989—2007年出现了就业破坏的下降趋势，越来越多的员工安全地处于大型老牌企业的保护中，美国经济似乎进入了冰冻状态！在同一时期，就业创造也出现同样的下降趋势，越来越少的劳动力人口进入或离开新兴企业、成功企业和失败企业。[15] 简而言之，美国释放出员工流动率不断下降的信号，这是经济活跃程度下降的典型标志。

上述政府活动说明，曾经被视为促进社会繁荣和发展的政府角色出现了腐败趋势。1830—1930年，美国联邦政府的工程项目和干预措施都是出于对资源和生产率的古典主义的考虑：修建运河和横跨大陆的铁路、购买路易斯安那、兴办公立学校等。后来把注意力扩大到产业界，如给工人、债权人和投资者提供保护等。当时没有旨在稳定或调整消费的措施和干预，如给私人保险提供补充的社会保险项目。随着俾斯麦时期社团主义政府概念的复兴，这种情况开始发生改变。到20世纪40年代末，各种类型的社会保险制度已经在美国、英国和其他国家建立起来：养老保险和残疾保险（美国的社会保障）、医疗保险（美国的退休医疗保险），以及失业保险等较小的项目。到60年代末，各种类型的社会扶助项目层出不穷：为穷人的医疗需求（美国的医疗补助计划）、食物需求（食品券）和住房需求提供各种补贴。欧洲国家所说的“社会模式”是实现医疗的社会化，采用公立医院、由政府雇用医生的办法；而美国的模式则是把医疗服务完全社团化，通

过各种措施监管服务、限制价格，为私人医生和私立医院提供报销服务。如今，这些社会项目全都过分膨胀，混乱不堪。

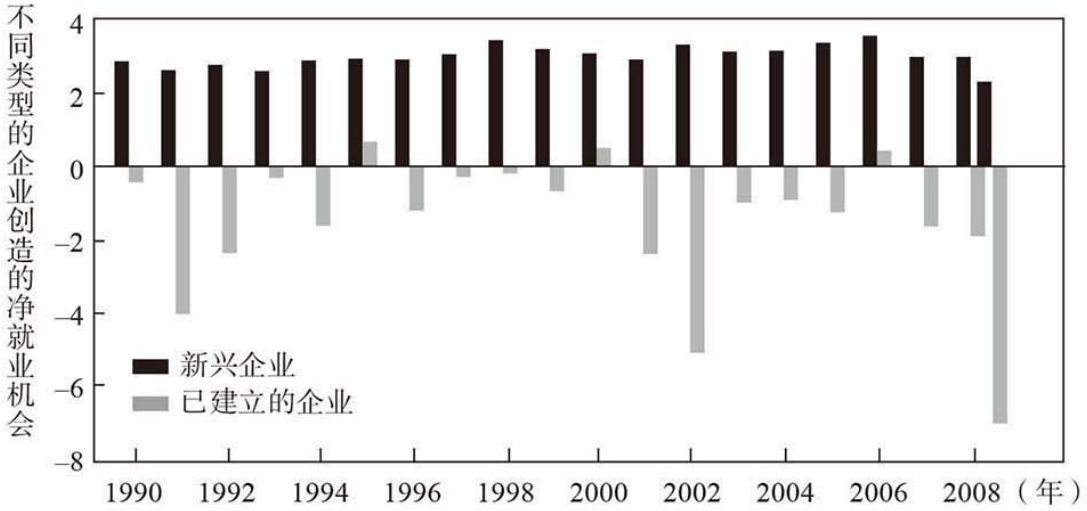
新企业创建越来越少……

新企业创建数量（千）



但新兴企业在就业创造方面至关重要……

（百万）



但依旧薄弱……

（%）

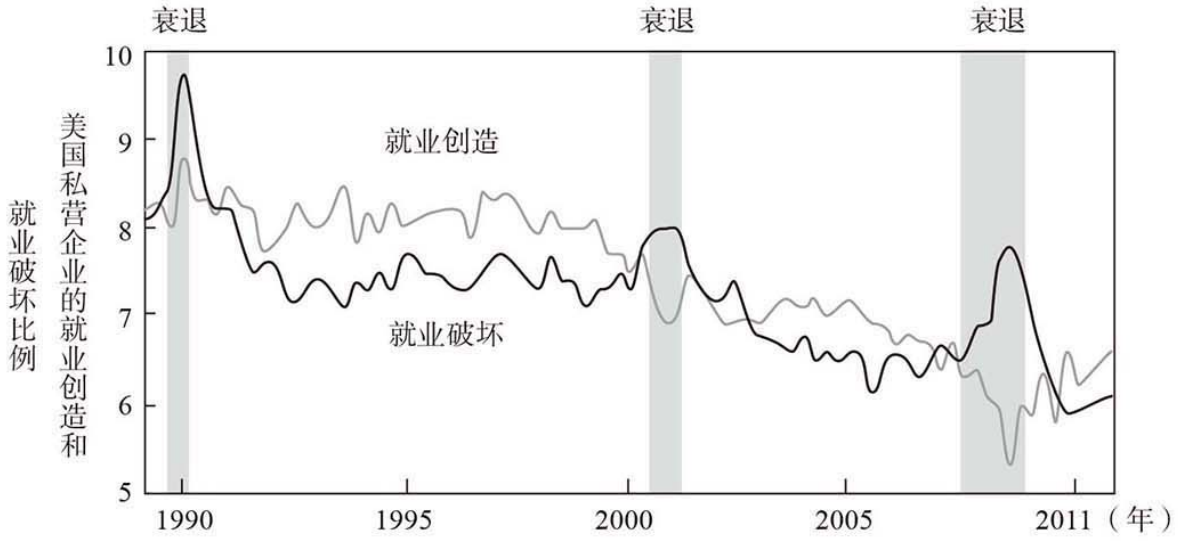


图10－1 美国的新兴企业（1990—2009年）

资料来源：Financial Times. © The Financial Times Limited 2013.

几乎没人知道这些社会福利项目的巨大规模。在社会开支方面，美国在20世纪80年代的确远远落后于欧洲国家，到1990年，欧盟21国政府的社会支出占国内生产总值的比重高达20.5%，而美国只有13.5%。美国此后逐渐缩小了这方面的差距，而德国和瑞典却在2003—2007年压缩了社会开支。2000年，欧盟的支出占比为21.5%，美国提高到14.5%；2007年，欧盟为22.0%，美国已达16.2%；2012年，由于失业救助力度的加大，双方的支出都有所提高，分别达到24.1%和19.5%。美国的社会支出水平如今已非常高，接近全国可支配收入的1/2，在可支配收入中与非工资收入（红利、利息收入、财产利润和土地收入）的份额接近。因此，美国人从所谓的社会财富中获得的收入已经和从私人财富中获得的收入相当。此外，社会财富带来的收益几乎不用缴税，而私人财富带来的收入却不能享受这种待遇。

在美国和法国（还有其他一两个国家，但程度稍轻），社会福利支出还将快速攀升。婴儿潮时期出生的大量人口达到退休年龄后，将大大增加社会保障和退休医疗保险的年度支出需求。而婴儿潮时期出生的人口退休之后并没有大量的劳动力补充进来。因此，或迟或早，政府必须通过增税应付这两项支出，通过削减政府的“随意”支出项目转移资金的做法将不再可行。这样一来，可支配收入将减少，福利收入会压倒工作收入。金融学家玛丽·米克尔通过研究发现，美国人福利权利的折现价值在2010年年底已达66万亿美元，相当于可支配收入的569%，远远超过约10万亿美元的公共债务总额。社会财富总额也超过了美国私人财富的总额。官方数据显示，2011年中期家庭净财富约为60万亿美元，相当于可支配收入的517%，其中资产为74万亿美元，负债为14万亿美元。因此，尽管人们普遍认为美国社会福利系统与欧洲的社会模式相比还差得多，但实际上已非常庞大。

在解释福利体系的膨胀时，有人认为，议员们之所以允许社会福利的扩张，是因为他们相信经济增长速度会为这些福利提供支撑，以免赤字恶化。然而，随着生产率大幅减速现象的延续，这种预期最终会被证明是巨大的错误。在城市和州政府的政治改革中充当斗士的理查德·拉维奇（曾任纽约州副州长）说：

> 美国政治一直都是在竞选时向民众承诺更多福利，但突然间，我们已没有钱支付所有这些强加在自己身上的福利了……[16]

当然，大多数承诺的福利是经过计算的。即使在过去10年，推出的新福利也主要是那些成本在后期才会出现，或者初期规模不大、不需要大规模增税的项目。这种做法导致福利的扩张能够从尼克松到小布什时代得到两党的共同支持。小布什总统于2003年签署的法案把退休医疗保险的范围从医院服务扩大到药品费用，这会使福利承诺的现值一次性地提高数万亿美元，法案得到了两党的共同支持。许多共和党议员发现，工人阶级的成员在里根时代加入了共和党，于是改变了他们原本对福利制度的厌恶态度。民主党则发现，其依靠的中产阶级希望尽可能借鉴欧洲的社会模式，自然也不会反对这类法案。

传统价值观对共和党和民主党的政策制定有着更激进的影响。众所周知，共和党不愿意动用政府的税收权力进行再分配：从本国人到外国人，从利润到工资甚至从高收入者到低收入者。根据他们的学说，收入应该用于公共服务。然而从20世纪70年代开始，从尼克松到小布什的共和党人都把各种形式的政府福利解释为公共利益服务，包括社会保险项目、抵押贷款补贴和教育补贴等。

对社会福利扩张的另一种理论解释是，公共支出会很自然地随着人们收入的增加而增加——瓦格纳法则。然而，1973—2007年的收入增长速度明显慢于“二战”后初期的几十年。另外一种截然不同的理论则认为，福利的巨大扩张与大企业的扩张非常类似，是组织发展的

自然现象，不断索取能实现其目标的资源，以尽可能地扩张并且持久。一旦去除对政府的传统限制，公共机构就会无情地扩张。

这种大肆扩张造成了严重的后果，其他政府项目被显著边缘化，如修缮破败的国家基础设施，或给低收入者提供就业和工资补贴。消费福利（以及更广泛的公共消费）对全国的劳动参与率的影响，在公共财政的经典理论中早已被确认。人们所熟悉的观点包括：提高收入增税以支付社会福利会打击工作积极性。政府提供的免费福利会使人们节省相应的开支，可以弥补多交的税收，但人们可以少做一些工作，减少自己的税负，并且不会减少政府福利。

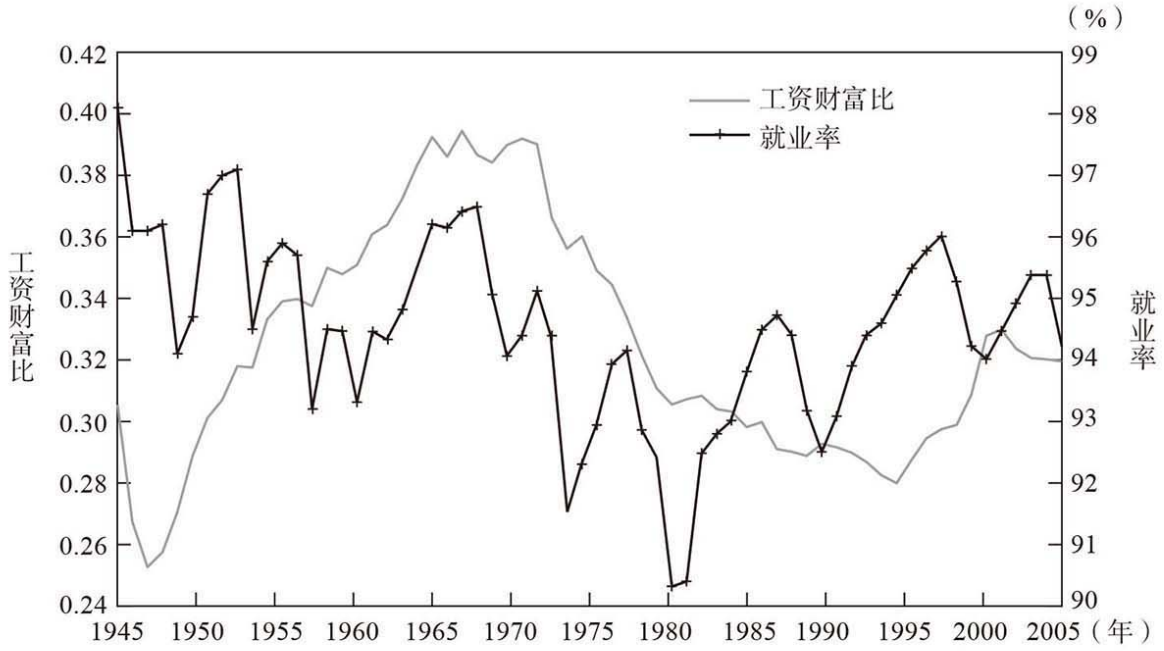
福利和就业之间还有两种联系且都与税率无关。我们已讲过，财富增长的“财富效应”会降低劳动参与率（劳动供给），从而减少就业。当然，雇主支付的税后工资（或净工资）的提高会产生相反效应，吸引人们参与经济活动，导致就业增加。在很多经济模型中，净工资与财富的比例很关键，工资和财富同比提高的效应会相互抵消。随着20世纪五六十年代的生产率增长再度加速，这一比例在50年代早期到1965—1975年持续提高，这可以很好地解释就业水平在60年代达到顶峰的原因（见图10－2）。在生产率增速显著下滑后，工资增长减速，该比例也随之下降，这可以部分解释1979—2008年就业率普遍较低的现象。1995—1996年的就业率比较正常，也恰好对应着正常的工资财富比。20世纪90年代后期和21世纪前10年中期的剧烈波动可以用互联网泡沫和房地产泡沫解释。如果我们把社会财富的因素加入工资财富比中，使分母增大，则可以为2011—2012年后危机时期的高就业率和1995—1996年的正常水平的差距提供一半的解释。

另一种联系通过对劳动的需求产生作用。如果政府主要通过发行债券为将来的福利支出筹集资金，之后再通过增税偿还债务（与战争支出一样），那会产生未来甚至当前的利率上升的预期，并且可能会在某个时点提高税率。即便在今天，虽然储蓄者愿意以较低利率贷款（因为对未来发展的期望降低），利率提高的预期也会压低股票价格

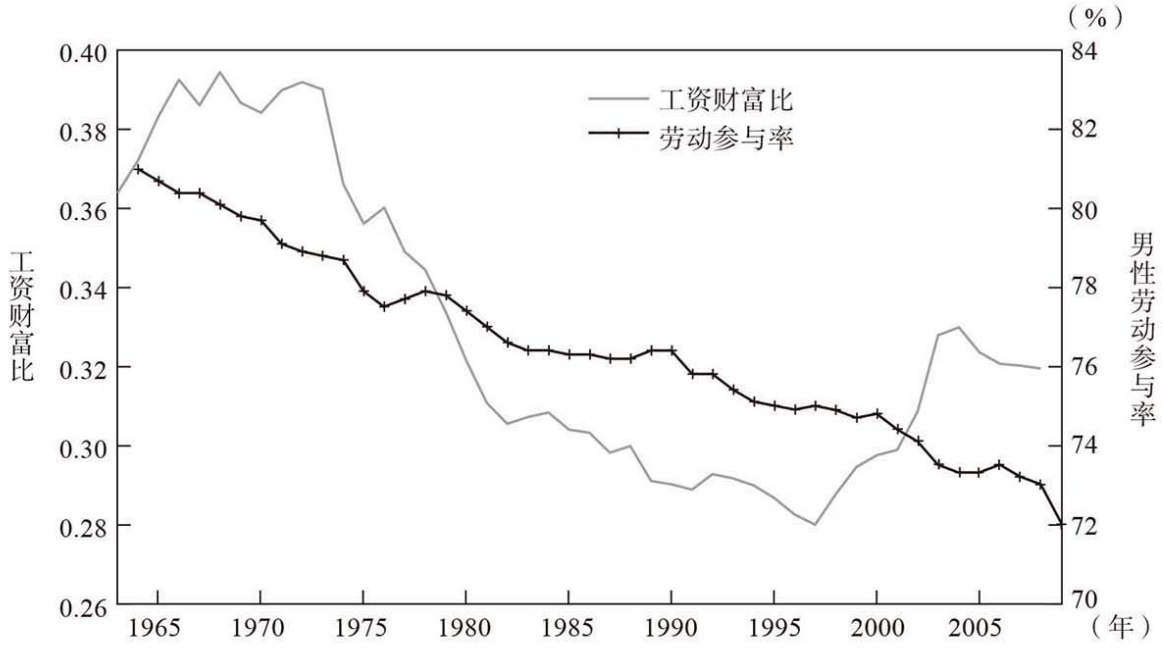
和企业资产评估，而企业需要这些资产开展经营活动，包括厂房、员工和海外顾客等。[17]

新增福利对就业的影响可以从所谓的“希腊病”中看到，它甚至可以被称为“美国病”。有效的财政政策应该是公布一段时期的财政收入增长情况，这会降低公共债务，进而减少人们的私人财富，减少数量相当于新福利带给他们的社会财富的增量。通过这个办法，新项目可以“中和”就业和储蓄的财富效应。这种策略是笔者首先提出的。然而在小布什总统任期内，政府采取了其他策略：在2001年和2003年实行减税政策。我曾在2001年2月的一篇专栏文章《不支持减税的理由》（*The Unproven Case for Tax Cuts*）中断言：

> 减税将给未来带来负担，要么减少公共服务，要么增加公共债务。这些负担……表明不支持减税的依据有很多。其中之一是，小布什的减税政策造成的负担会永远存在，其激励效应（刺激劳动供给）的有效期则有限。随着时间的推移，激励效应会逐渐减弱，就业的结构性提升将消失，因为工人和经理税后工资的提高会使他们的财富增加……如果不削减公共服务，税率必然会提高，以应付公共债务的扩大。但据我们所知，未来的经济形势并不明朗……小布什的经济政策背离了美国人传统的用自己的努力让国家变得更美好的愿望。在20世纪50年代和90年代，这种改善精神表现在把税率定得足够高的政策上，以清偿政府债务，并提供在未来降低税率的可能性。在华盛顿大规模减税、更大的支出增长这一失败选择背后，有着深刻的、令人不安的经济哲学观的变化。



a）工资财富比与就业率



b）工资财富比与男性劳动参与率

图10－2

资料来源：Gylfi Zoega.

当然，议员们会让税收负担滞后于他们制造的福利项目，这并不奇怪。如果在推出新福利项目时就明目张胆地增税，这样的福利项目可能难以得到足够的赞成票。通过减税，他们给人的印象是，专家们认为未来并不见得必须增税，这也是对税收不足的一种解释。

最后还是会涉及创新的议题。我们已经看到，丰厚的福利减弱了人们获取收入的动力，进而削弱了市场的作用，其途径要么是提高税率（财富不会增加），要么是增加财富（税率基本不变）。这反过来会减弱市场上企业从事创新活动的动力。正如斯密所说，创新规模受到市场规模的限制。例如，假如每个人每周都只工作30个小时而非40个小时，创新存量的增速会减慢，这与资本存量是一个道理。

美国政府管辖范围和规模的显著增大还催生了一个副产品，即提高税收的需求。整个社会似乎达成了某种政治协议，即收入较高的一半人口向收入较低的人口提议说：“如果你们同意让我们来决定你们可以从教育、公共项目中得到哪些福利，那我们会负担你们需要支付的税收。”其结果是，政府对教育和基础设施的支出不足：如果纳税人必须为自己的两个孩子以及不纳税家庭的孩子埋单，那为什么还要给孩子们安排音乐课呢？这种政治协议的后果是，收入较低的那一半人接受了服务不到位的公共部门，以降低家庭间的福利不平等——但这种降低只是一种假象。

由于制度、价值观和经济政策方面的不利趋势，美国的经济活力严重退化，并导致创新乏力。尽管创新率有波动，但自20世纪70年代早期以来，大多数产业部门的创新率在大多数时间都呈现下降趋势。由于反对现代主义的价值观和政策的兴起，较为低端的劳动人口的现代价值观相对薄弱，而且其处境在初期较为不利，因此相对于其他人来说，其蒙受的损失更为突出，向上发展的流动性也因此下降。

第二次转型

作为本书的叙述终点和高潮，我们在这里需要对主要现象和推论做一些总结。

美国经济的运行方式从20世纪70年代到21世纪前10年的变化可谓影响深远，其他现代资本主义国家（比如英国、法国和德国）在更早的时候也出现了这种变化。美国经济的新动向形成了第二次转型——在1820—1930年催生现代资本主义的大转型过去一个半世纪之后。现代资本主义的第一次现身并没有带来最小政府，它借助激进主义政府决定是否购买新国土、是否提供基础设施投资、是否收取用户使用费，以及最好通过哪些税收获取运转所需的经费等。资本主义的这一现代版本可以给企业提供低收入者工资补贴，以扩大包容性，同时不至于削弱现代精神。不过，尽管需要政府在政治领域做基本判断，但私人领域的最终决定权却在个人手中，比如由财富所有者（资本家）判断最好的投资方式是什么，如何利用有想象力的商业人士的创意和机智能干的企业家的热情。这样的现代资本主义在19世纪成为世界征服者，获得了惊人的自主创新的本土实力。愿意并且能够采纳这一制度的少数国家取得了空前的经济繁荣、较高的工作满意度、奇迹般的生产率水平，并在人类历史上首次结束了人民的普遍贫困。

第二次转型给美国经济注入了某种隐蔽的、有巧妙说法的社团主义。现代资本主义被捆住了手脚。（医疗和教育在某种程度上也是限制领域。）美国现有的制度没有墨索里尼或俾斯麦的制度那么原始和露骨，但它们的政治本质是相似的：在政府和市场之间没有明确的界限，制造出与市场经济抗衡的并行经济，并成为另外一种风险根源，严重威胁到创新。社团主义的管理型政府承担了各种责任，从中产阶级的收入到大企业的利润，再到产业发展方向。社团主义者认为，他们期盼的所有目标不需要付出代价就能实现。

那些曾经是现代资本主义表率的国家近期的经济表现堪称灾难性的，然而这并不能归咎于运转良好的现代资本主义（甚至缺乏监管的运转粗糙的资本主义）不可避免的缺陷，而是新社团主义的恶果：

这种新社团主义扼杀了经济活力，不利于培养敬业态度、加快经济增长、提供更多的机遇和包容性。新社团主义保护那些缺乏生产力却有背景的企业，排挤有活力的新企业和局外人；追求消费、社会保险、救助等目标，不重视培养敬业、创造和探索的生活态度。今天，航空公司、汽车制造商、农业公司、传媒公司、投资银行以及很多其他产业都在某种程度上被视为极其重要的部门，其命运不受自由市场主宰，都以“公共利益”的名义获得了政府援助。

社团主义的成本无处不在：破旧的企业尽管已不能满足客户需求，仍然可以存活下来；生产率增速下降导致经济僵化；缺乏敬业态度和工作热情；年轻人缺乏发展机遇；政府为解决这些问题导致自身破产；财富越来越严重地集中到少数能够在社团主义交易中占据有利位置的关系人士手里。[18]

悲剧的是，这种模式的经济制度在世界某些地区（尤其是北非）被普遍称为“资本主义”，因为资本主要归私人所有。然而，这种制度实际上是被政治权力集团（政府领导人以及通常由同一精英群体产生的政府扶持企业的领导者组成的联盟）所主宰，而不是由私人资本（即马克思所说的那种进行残酷竞争的、纯粹追求利润的资本）说了算。讽刺的是，在美国、英国和欧洲大陆国家，这种社团主义制度的辩护者和受益者竟然指责说，最近出现的各种问题都是因为“不谨慎”和“缺乏监管”，并认为“资本主义的未来”取决于更多的监管审查，也就是说更强烈的社团主义。

在所有关于政府和社会（政府和个人）之间的广泛联结渠道的数据中，没有明显证据显示企业、银行和个人在多大程度上是这种制度的推动者，政治家们又发挥了多大的推力。在2012年的一部纪录片《抢劫：谁偷走了美国梦？》（*Heist: Who Stole the American Dream?*）里，企业和银行被视为同一类型的煽动者：

1978年，最高法院法官刘易斯·鲍威尔敦促美国的企业对政治和法律施加更大的影响力……同时在最高法院，他成功地为企业的政治捐款权进行辩护……自1994年开始，《北美自由贸易协定》鼓励开展劳务外包，1999年废除了《格拉斯－斯蒂格尔法案》中关于商业银行与投资银行分业经营的部分内容；2000年的《商品期货现代化法案》又放松了衍生产品的柜台交易，放纵金融机构的投机狂热。两个主要政党都推动了放松监管的热潮。[19]

这些指控需要结合背景具体分析。它们没有提到，最高法院很早以前就根据社团主义精神把政治捐款权赋予了工会，后来只不过是将这一权利扩展到企业，而且社会上并没有太大的不满反应。《北美自由贸易协定》是走向自由贸易的进步措施，这在美国和欧洲社会被绝大部分民众接受。它们也没有提到，使衍生产品的柜台交易合法化，对美国来说是为了追赶由意大利人发明和法国数学家分析的结构性金融产品。此外，是美国政府给银行提供了次级抵押贷款的工具，而没有关注创新与解决政府赤字，是美国政府诱使很多人追求超出他们支付能力的消费和休闲。

但这些内容其实并不重要。虽然今天的股东、债权人、财富所有者普遍比约翰·加尔布雷思生活的20世纪五六十年代具有更大的政治权力（加尔布雷思认为当时是大企业操纵局势，而国会却不能或不愿意批准促进社会进步的法案），但企业福利的膨胀、利己性质的规则、监管的放松以及庞大的社会保险都依赖于政府官员和议员们的意愿和热情，需要依靠他们保护既得利益，通过拉拢特殊利益群体换取选票或资金支持。这是一种紧密相联的社团主义制度：政府、产业机构和劳工组织。在劳工组织的力量较为薄弱时，前两者形成双方合作形式。这个制度的内在动力是自我中心和假公济私的政治经济文化。某些时候劳工组织占优势，产业界力量相对薄弱，某些时候则反过来。

现代经济自19世纪中叶到70年代早期的成功发展，以及对人类精神的提升是此前1 000年里其他事件不可比拟的。这是现代道德观和活力论的胜利，辅以少许古代物质主义的催化。然而，随着时代的发展，现代经济遭遇了政治腐败、文化衰落以及经理人的背叛。虽然如凯恩斯所说世界由思想主导，但现代资本主义这个新思想还没有被广泛理解，其伦理基础和道德基础还没有充分发展起来。社团主义则是一种古老的观念，其中的很多因素更令人感觉舒适。因此就像过去一样，观念之间的竞争即便到21世纪末也未必会结束。我们需要知道的是，在经历了100多年的辉煌发展之后，现代资本主义被削弱了，并且处于危险之中。

如果我们想开展改革，那么就必须详细解释价值观和目标：何种类型的职业和经济生活是最能产生回报的，何种经济制度能够创造美好生活，它又如何保障社会公平与公正。

---

[1] Ross Douthat, “The Benefits of Bain Capitalism,” *New York Times*, January 15, 2012.

[2] David Brooks, “Free-Market Socialism,” *New York Times*, January 24, 2012, p. A19.

[3] Some observers say that the experience of Sweden and Norway proves that they are *not* necessary conditions.

[4] Chandler, *The Visible Hand* (pp. 3–4). Dupont impressed Schumpeter in the 1940s, though not enough to cause him to believe that capitalism had much time left. General Motors was Chandler’s greatest fascination.

[5] Dick Brass, “Microsoft’s Creative Destruction” (p. A27). Mr. Brass was a vice president at Microsoft from 1997 to 2004.

[6] Dewey, “The House Divided against Itself,” republished in Dewey, *Individualism Old and New*. This extract appears on p. 6 of that volume; the following extract appears on p. 9.

[7] These tax cuts may have been unintended consequences of technical papers by Phelps in 1973 and Efraim Sadka in 1976 arguing that if the marginal tax rate in the highest bracket is a positive number, the rates

cannot be tax-effi cient: cutting rates at the top could coax income earners to step up their income and so pay a larger tax while doing so taxes unchanged incomes at the old rates.

[8] See "Yahoo Orders Home Workers Back to the Office," *New York Times,* February 25, 2013.

[9] See Amar Bhidé and Edmund Phelps, "More Harm Than Good: How the IMF's Business Model Sabotages Properly Functioning Capitalism."

[10] The data are compiled semi-annually by the Regulatory Information Service Center at Unified Agenda. Note that the cumulative mounts up to non-negligible levels. If those costs are undiminished, the total cost per year of just those post-1996 rules must have mounted to *at least* 80 billion dollars a year by 2006; and if 80 such new rules continue to be written, the cost will mount to at least 160 billion by 2016 and 240 billion by 2026. The latter cost is 2 percent of a 10 trillion dollar GDP and 1.5 percent of a 15 trillion GDP. Very possibly each new significant rule will be subject to "increasing costs," as lawmakers run out of rules that meet little resistance.

[11] The pharmaceutical industry lays the diminished flow of new drugs to the longer time required for drug approval by the regulatory body and suggests that lengthening patent protection of new drugs would be a natural remedy. But the long time it takes the regulatory authority to license new drugs operates to reduce their number and to stretch out their expected lifetime, and the lengthy patent protection merely ensures that competing producers will not drive down the prices, causing the innovators to lose their monopoly rents.

[12] Zingales, *A Capitalism for the People* .

[13] Kling and Schulz, "The New Commanding Heights," p. 10.

[14] Foster et al., "Monopoly and Competition in Twenty-First Century Capitalism."

[15] It must be added that, since the former, relatively stable, zones, taken together, are the preponderant part of the economy, they are capable of providing a significant amount of creative, intellectual work in the aggregate while a small amount per worker; the other zones provide a disproportional amount of creative work, but they are a small part of the economy. When in the autumn of 2009 the large companies took fright at the fall-off in prices and sales, they terminated many of the forward-looking

projects — projects building "organizational capital," in recent terminology — and terminated the employees who were at work on them. (The national statistics recorded the subsequent rise in output per employee, and most commentators called it a rise of "productivity," though no advance in methods of production or improvement in prices had occurred.)

[16] Quoted in Jacob Gershman, "Gotham's Savior, Beaten by Albany," *Wall Street Journal*, December 11–12, 2010, p. A13.

[17] Edmund Phelps and Gylfi Zoega in "Portents of a Darkening Outlook: Falling Equities and a Weaker Dollar Herald Economic Slowdown," *Financial Times*, July 31, 2002, say that "the driving forces behind big swings in a nation's economic activity . . . are non-monetary fundamentals" and high up on the list of those are "workers' wealth and entitlements." The focus was narrowed to future entitlement outlays in Phelps, "The Way We Live Now," *Wall Street Journal*, December 28, 2004. It took readers through the consequences of a demographic time bomb when 15 to 20 years later the bond market will be flooded with public debt to cover the swelling size of Social Security and Medicare outlays. Both essays emphasized that expected future entitlement outlays contract present employment by weighing down share prices and the real exchange rate.

[18] Ammous and Phelps, "Blaming Capitalism for the Ills of Corporatism," *Project Syndicate*, January 31, 2012.

[19] The summary is in the movie review by Stephen Holden, "Tracing the Great Recession to a Memo 40 Years Ago," *New York Times*, March 1, 2012.

第十一章
美好生活：亚里士多德和现代的定义

毋庸置疑，创造力是人类的本能，这可以由人们从自由创造中发现的乐趣证实。但同样不可否认的是，除了创作伟大的文学艺术作品，人们还可以通过其他方式开展自由创造活动；否则，绝大多数人都将与真正的幸福无缘。

——马修·阿诺德，《论今日评论的作用》

不久之后，你将慢慢变老，然后离开人生舞台……你的时间有限，因此不要浪费在别人的生活里。不要被教条捆住，那是照别人的想法生活的结果。不要让其他人的噪声淹没你内心的声音、心意和直觉，通过这些你才能知道自己真正想成为什么。

——史蒂夫·乔布斯，斯坦福大学毕业典礼致辞

社团主义和新社团主义的拥趸都习惯从物质主义的角度思考问题，例如低生产率、失业浪费和波动成本等。资本主义的传统拥护者也是如此。社团主义者认为，他们的制度在这些指标上面优于现代资本主义，通常可以带来更高的生产率、更少的失业浪费，还能通过就业保障提高个人财富、工资和就业的稳定性。实际上，在20世纪的最后几十年，运转较好的社团主义经济在这些指标上至多能与运转较好的现代资本主义经济相当。要在这两种制度中选择一个，我们必须从物质主义视角转向传统的政治经济学视角。本书对现代资本主义的很多溢美之词都是针对非物质层面的回报：挑战带来的刺激感，尝试和

探索带来的满足感，以及成功带来的喜悦等。典型的运转良好的现代资本主义可以给社会成员提供机遇：发现生活的丰富多彩，促进自我实现和个人发展。社团主义则是一种冷冰冰的学说，为保护民众之间互不侵害而抑制创造性和主动性，打压创新的苗头。

运转良好的现代经济的强大活力是其独特回报的来源。对创造过程的参与本身就是一种回报：精神刺激的体验、解决新问题的挑战、尝试新事物的机会以及踏入未知领域的兴奋之情等。当然，它也有副产品：工作动荡不安、盈利前景不明、不断遭遇挫折甚至最终失败，以及上当受骗的可能性等。这些回报和危害是现代经济的正反两面。

当今的社团主义者会回应说，他们的制度也带来了美好的感觉和体验：团结、安全以及产业和平。他们经常提到，这些是美好社会的基本要素。那么要想理解现代经济的回报和危害对人们的意义，就必须对现代经济相对于社团主义经济或其他类型的经济的必要性或吸引力有所了解。许多马克思主义者（但不包括马克思本人）认为，非物质层面的影响并不重要。如果人们并不需要现代资本主义善于提供的东西，那么它就没有存在的正当性。因此，在回答美国需要做什么和值得做什么来扭转经济活力的减少趋势（这与解决工作满意度下降和其他麻烦有关）之前，在探讨银行改革和所得税改革这样的细节问题之前，从逻辑上讲还有更基本的问题要解答。

本章就是要探讨这个问题：就两种经济制度而言，到底哪一种才是人们真正需要的？致力于社会团结和其他目标的协作制度，还是致力于探索和其他目标的个人主义制度？是提供保护的制度，还是提供活力的制度？人们对现代生活的期盼是否出现在很久以前，是在现代主义文化发端的时期，还是在此之前？是否存在更高的反映美好生活的指标？是否只有充分达标的经济制度才能称得上美好的经济制度？涉及多样性和平等性的其他基本问题将是下一章的主题。

有关“美好的经济制度”和“美好生活”的话题，对政治经济学来说并不陌生。就像其他人抱怨的那样，社会主义思想并没有界定理想的经济生活的概念，即社会主义者支持的制度最适合创造的生活形态。社团主义思想也没有描述对个人而言的美好生活，而是关注国家产值和社会和谐，试图通过协作机制、社会保险普及财富以及培育团结精神。

社会主义和社团主义的经济视角的问题在于，它们忽略或者否认了手段对于其目的的重要性。这里的手段指的是经济制度的程序和特性，它们是产品生产和就业创造赖以进行的基础。手段造成的影响并不限于物质方面。选择现代经济会带来不同的路径和体验，以及现代社会特有的各种回报和危害。

有人会问，考虑到每个国家和各时代民众的不同选择，是否有可能找到一个精辟并获得广泛赞同的关于美好生活的定义？19世纪，美国迎来了大批希望在新的冒险和事业中取得成就的人，其他许多人则选择留在欧洲。到19世纪末，乘船过来的人似乎对社团主义和社会主义运动产生了更大的兴趣，包括组织工会和分享利润等。到20世纪下半叶，各国人民都在谈论通过整顿资源的途径解决社会的“现实问题”。然而，选择的改变并不一定意味着价值观的改变。在大多数情况下，新诉求可能只是新环境或新技能的产物，例如财富增加和民主观念普及的各种影响。在最近几十年，越来越多的人说他们需要一个世纪前不曾想到的高度经济安全。但是，人们的这些愿望没有充分考虑到一个社会的系统适应问题，那会有意无意地减缓改变的速度。在评判21世纪经济发达国家的不同经济制度的优劣时，正确的标准应该是人们最基本、最深层的需求是否得到了满足。

人性（尤其是哲学和文学以及最近的心理学中探讨的人性）关系到最深层的愿望和收获。数千年来，人文主义者思索了能带来最深刻、最持久满足的各种生活方式，并积累了一些引人注目的深邃见

解。他们对于美好生活的思索可以帮助我们理解一个创业型和创新型经济在条件成熟之后如何萌芽生长，而不受限于条件的存在。这些思索可以极大地帮助我们为创业型、创新型经济寻找合理性。政治经济学如果不能吸取人文学科的精华，就会在这个领域变得很贫乏：在关于现代经济的新一轮辩论中，依旧无法提供强有力的佐证。

美好生活的人文主义概念

“美好生活”的概念（或理念）起源于亚里士多德[1]，它指的是人们在拥有某些生活必需品（如食物和住房）之后，经过深思熟虑会选择的生活方式。在《尼各马可伦理学》（*Nicomachean Ethics*）一书中，他把美好生活同其他生活方式进行了对比：其他生活方式只是实现某个目的的手段，而美好生活不是实现其他目的的手段，它本身就是人们追求的目标（为生活而生活）。[2] 他大致的意思是：人们需要食物（自己生产或利用国内产品交换外国食品）提供体能，需要体能修建房屋，需要房屋保护自身和自己的物品不被风吹雨淋等。每种最终产品（美食、精美服装或者歌剧）都是一个程序或活动的终点。人们的各种活动最后都会形成某种最终产品，亚里士多德对这些活动的排序很感兴趣。他认为，有思想的人能够明白什么是“最高的善”（最高级的产品）。他的研究目标就是解释人们的排序，至少是有思想的认真的人在进行生活选择时表现出来的次序。

亚里士多德认识到，社会上必须开展一定的“赚钱”活动。这一认识可能意味着，他相信美好生活只有社会名流才负担得起，至少在他所处的时代，这不是底层人士所能奢望的，但他从未说过或者没有任何理由认为美好生活对底层人士来说永远是可望而不可及的。亚里士多德还提到，奴隶的身份通常是被别人强迫的（他的老师柏拉图就

曾经差点儿成为奴隶），因此没有理由认为他们先天缺乏追求最高的善的需要和能力。

亚里士多德暗示，即便某人终其一生都在与世隔绝的岛屿（哪怕是富饶的岛屿）上追求“善”，通常来说，还是难以与人们在城市（或者说社会上）追求“善”相提并论。可见，他认识到了社会上人与人之间开展思想交流和互补的重要性。所以，在选择合适的经济制度和确定学校里传授的文化时，这个社会必须弄清楚美好生活到底包含哪些内容——“我们应该厘清‘善’到底是什么，至少得到大致的概念”。他的这一思想暴露了自由主义认为美好生活就是自由生活的缺陷。某些社会可以有完全的自由，但犯罪、滥交和毒品泛滥的文化会让大多数人感觉不幸福。

亚里士多德有关哪些内容不属于美好生活的论述颇为精彩。他认为，美好生活并不是做“政治正确”的事情，那些是政治家的目标，并且“对我们要追求的东西来说太过肤浅，那些目标看起来更取决于授予荣誉的人，而不是获得荣誉的人，直觉告诉我们善是我们自己的东西，别人很难从我们手中拿走”。他接下来指出，善也不包括美德。要想追求美好生活，我们的确需要某些美德，但美德本身是不够的：如果你找不到通向幸福的正确道路，道德对你来说反倒是种痛苦。

对人们来说，总是有美好的生活方式存在。不管一个国家或民族对“美好”的概念有什么特殊理解，美好生活总是意味着内心的状况，即人们在生活方式中寻求的精神状态。对此，亚里士多德采用了希腊语中的“eudaimonia”（幸福），其准确含义如下：这种美好生活的概念表达了一种人文主义精神，它不是“神圣生活”的意思，如某些宗教里认为男人和女人拥有利用资源繁衍生息的能力，进而保障下一代的繁衍生息，如此循环往复，直到无限的未来。这两个概念的区别是，一种生活是对上帝的义务，另一种生活是实现自我价值。从

这个角度看，在公元前4世纪从事写作的亚里士多德与公元前14世纪的犹太学者和后来的传教士们有着截然不同的立场。

为了防止被误解为享乐主义者，亚里士多德紧接着解释说，虽然美好生活是人们努力追求和满足自我的目标，但并不是某种消遣。“如果我们的目标是消遣娱乐，毕生的努力和忍受都是为了自娱，那将是非常荒唐的……娱乐是为了放松……以便能精力充沛地做些正事。”或许亚里士多德和与其学生年纪相仿的听众在一起会感到更有乐趣。显然，我们不必成为美好生活的奴隶，我们可以在晚上听歌剧或看电影，虽然这些与我们的生活目标无关。而且，你永远不知道未来，随着工作的开展，我们在其他地方获得的某些灵感在未知的将来或许能用得上。

我们看到，亚里士多德的主题是探讨人们选择的正确道路的本质。他并不认为美好生活就是自由生活，仿佛这与人们要利用自由做些什么无关。他也不把美好生活方式限定为社会已经给个人开辟的某条发展途径，仿佛自由空间的大小也与美好生活无关。不限制其他任何人自由的任何进步或许都可以得到亚里士多德的赞许。

亚里士多德心目中的美好生活

亚里士多德对美好生活的定义是什么？通过大量术语，他将其概括为对知识的追求：“最美好的事情就是理解……这种活动是至高无上的，因为理解是我们身上的最强要素。”他认为“幸福来自某种形式的研究，研究是最高的善”，这主要是因为研究需要“理性”，而理性是把人类同其他动物区分开的主要能力。他补充说，这一概念也符合他的实际观察：其他动物感觉不到幸福。 [3]

先撇开动物的议题，亚里士多德的核心观点是，随着理解能力的提高以及作为基础的财富的增长，一个人可以达到越来越高层次的满足，而不是在原有的层次上重复享受。从知识积累和知识追求中获得的满足是最高级的最终产品。收入水平越高，用于这些高层次追求的支出比例就越大。从这个意义上讲，它们是最高的善。

亚里士多德把“最高的善”和“至高活动”局限在获取知识上，这与现代价值观并不相符。他似乎把追求知识当成了纯粹的目标。脱离了手段，对知识的追求就成为一种苦修，只在密室里开展，只能从偶尔的团队研习或朋友之间的对话中获得灵感，采取这种行为方式的往往是数学家、理论物理学家、哲学家和历史学家之类的学者。毫无疑问，亚里士多德的这种狭隘看法与其社会背景的局限有关，他本人就是被封闭在由经典知识而非实际技能组成的世界里，只能通过苦修的传统道路获取进步。

对于美好生活的原始表述还有另外一个问题。如果“最高的善”只包括没有任何实际用途的理论知识，在社会的生产效率越来越高、越来越富裕时，可以用于追求此类知识的闲暇时间也将越来越多，但这些知识在市场上没有任何商业价值。根据这样的理论，随着劳动生产率的提高，从某个时点开始，产品的生产和销售规模将不再扩大，因为人们把更多的消遣时间都用来追求知识。这正是凯恩斯在《我们孙子辈的经济可能性》（*Economic Possibilities for Our Grandchildren*）一文中所做的预测。读了这篇文章，有的人十分推崇，有的人却感到害怕。但我们并未看到这样的结果。[4] 很明显，如果我们把知识的范围拓宽，并将人们知识之外的其他一些目标考虑在内，这个悖论自然会消失。

下面我们将介绍后来的思想家的贡献，亚里士多德还会被时常提及。

实用主义者的美好生活

后来的哲学家和作家并没有察觉到他们同亚里士多德的观念有了偏离，他们主要关注其他类型的知识和追求知识的活动，但继承了亚里士多德对需求层次的基本观点：对知识的需要和知识的地位是最有价值但也最昂贵的善。

亚里士多德之后的人文主义作家和哲学家引入了实用知识，这种知识显然不是因为自身就具有价值，其中很多并不系统，根本就没有文献记录。这些人文主义者还引入了在获取这些知识时开展的类型完全不同的活动，并且将获取这些知识的世俗背景考虑在内。

实用主义者就是其中的一种类型。他们得此名的原因是，关注实现目标的手段，注意到某些手段可能有价值，某些可能没有价值。他们其实并不是那么功利地只关注追求的目标。实用主义者关注知识的获取及其在生产或其他方面的用途。人们在工作生活开始时当然需要拥有一定的知识储备，在解决常见问题时又会获得更多新知识。为了取得成功，他们必须能够满足技术方面的要求：解决问题是成功的重要因素。在这个过程中获得的大量知识通常是令人愉悦的：无论其目的是不是追求知识本身，都会给人们一种掌控感和自立感。

实用主义群体的早期代表人物是古罗马诗人维吉尔，他生于公元前70年（比亚里士多德大约晚300年）的波河流域的农民家庭，在奥古斯都时期移居罗马。维吉尔的著名诗篇《农事诗》（*Georgics* ）之前一直被视作关于农业的初级读本，实际上，它在更深层次上是在探讨人性和古罗马文化。[5] 这部作品用了很大篇幅赞美农民掌握和应用的丰富知识，包括耕地、植树、圈养牲畜和蜜蜂等，表达了农民对工作的热情和丰收的喜悦。这部作品包含了维吉尔的不朽名句：知其所以然，幸福自然来。

伏尔泰也属于这一群体，在他从事写作的18世纪后期的法国，封建领主的势力正在萎缩，工商业的发展机遇被打开，他表达了行动在生活和工作中的重要性。他在其不朽作品《老实人》中写到，行动不需要任何社会理由或者是非判断。伏尔泰建议我们把这些都忘掉，因为商业活动本身就具有意义，而且能带来丰厚的回报。在伦纳德·伯恩斯坦作曲的音乐剧《老实人》的最后一幕，作曲家斯蒂芬·桑德海姆借用伏尔泰的原作，用四句话提炼了伏尔泰思想的精华：

我们既不纯洁、聪明，也不善良，

我们只是尽自己所能做到最好，

我们要修建自己的房屋，砍伐自己的木头，

把我们自己的花园打理得生机勃勃。

伏尔泰认为，社会缺乏相应的智慧、专业知识和善意，因此无法设计、运行和维护可能实现的最佳经济结果。尽管对很多重要的事情知之甚少，但我们可以在社会允许的范围内专注于自己的事业，进而拥有美好生活，形成一个近乎完美的经济体。伏尔泰鼓励我们利用已经掌握的以及在前进过程中积累的知识和经验，使生活变得更有趣味、更有收获。我们也可以这么理解，是法国经济学家首先发现了企业家的关键作用。

在20世纪中叶，人们更加关注职业生涯带来的满足的性质，以及个人掌握和利用的知识对这些满足感的作用。这方面的思想先驱是约翰·杜威——美国实用主义哲学家和影响哥伦比亚大学几十年的学术巨头。杜威先于哈耶克认识到，普通工人掌握了工作过程中需要的大量专业知识，并强调人们需要在解决问题的活动中充分利用这些知识。[6] 即便是普遍教育程度的工人也可以参与其中并获得知识进步，通过解决工作中遇到的问题，或者完成其他人安排的适当任务，

可以掌握某些技能（知识的一种类型）。此外杜威似乎还认识到，每个工人都可能知道其他人不知道的事情，因此，工人们完全可以围坐在会议桌前进行内部讨论，为当前的问题寻找最佳解决方案。[7]

心理学家亚伯拉罕·马斯洛在1943年发表的影响深远的论文中对人类的需求进行了分类[8]，在分类时，他为精通某种技能或产业（通常是经过学习培训）的需求留出了位置。这种需求紧随最基础的生理需求和第二层级的安全需求。马斯洛还认识到了参与问题解决过程的需求，这是一种“自我实现”的需求。

约翰·罗尔斯在其关于经济正义的权威著作的结尾处，非常清晰地描述了实用主义流派关于美好生活的理念——他称其为“亚里士多德派”的观点。[9] 人们在职业生涯中通过发掘自己的天赋或能力获取知识，这是自我实现的本质。这种自我实现（或者我们能够做到的部分自我实现）是每个人都具有的核心动力。罗尔斯的论述清晰有力：

> 人类喜欢发挥他们的能力（包括天赋和后天获取的能力），能力发挥得越充分、复杂性越强，这种愉悦感就越强烈……这是一种激励规则，是许多欲望的根源……还有，它表现为一种心理规律，影响着我们的欲望组成的变化，而且意味着一个人的能力会随着时间的推移而得到提高……在人们培养起这些能力并掌握使用技巧后，他当然愿意从事他的新技能能够胜任的更复杂的事务。他在以前能获得满足感的简单事务已不再有足够的吸引力……现在我们可以接受亚里士多德规则了，在考虑到其他假设的情况下，发挥和培养熟练技能通常是理性的选择……在环境允许的情况下，理性的选择可以使人动力十足，并且尽可能发挥其最大现有能力。[10]

阿玛蒂亚·森1992年和1999年的著作是对这个学说相对较新的补充。[11] 森指出，目前对于亚里士多德定义的美好生活的思考缺失某些基本内容。现在仍在讲授的新古典经济学理论（先不管是否排斥其他学派）把“效用”或幸福当作一系列产品和休闲选择的函数，这种幸福还可以被视为消耗的资源的间接函数。仿佛经济生活的参与者都参加了一场综合性的一次性大拍卖，将他们的整个未来投入交易。森对此表示反对。在他的“能力方法论”中，人们生活中获得的所有满足都要求具备相关的“能力”——做事情的能力。选择获取何种能力是获得满足的一部分。因此，他赞同马歇尔和缪达尔关于工作具有吸引力的说法（参见第三章）：

> 除了间接联系以外，能力与福利之间还有直接联系……福利直接取决于能力的发挥。选择本身就是生活中很有价值的组成部分。因此，从严肃的选项中做出真诚的抉择可以被视为一种收获……
>
> 至少某些类型的能力对福利有直接影响，能使人们的生活拥有更多选择机遇。[12]

森并不是在想象选择的乐趣，他指的是在环境改变时，有能力选择新道路所带来的深层次的满足。（“彩票中奖了，我将做出明智的决定，离开矿山，去上声乐课。”）

森的思想深处可能还隐藏着一些思考。罗尔斯的理论有一个新古典世界的隐含假设，即可能存在随机事件，但由于其概率是已知的，所以不会影响“自我实现”前景的清晰度：由于概率是已知的，个人发展的进步空间也是明确的。然而在现代经济中，在一代人的时间里，几乎肯定会发生经济形态的某些根本性的改变，而我们却完全不知道那将是什么。在这种经济里，人们在某种情景中发展的自我可能和在另外的情景中发展的自我存在巨大差异。人们在生活中“实现”

的不仅是发展的程度，还涉及发展的方向。在这样的世界里，自我既不是固定的，也不符合固定的运动定律，所以自我的概念不具有解释价值。在电影《亨利五世》（*Henry* Ⅴ）中，哈尔王子谈过人生发展中可能遇到的跌宕起伏，他在加冕两年后准备与法国的伟大战争时说：“我已经告别以前的自己。”

活力主义者眼中的美好生活

后亚里士多德的实用主义者突然停止讨论美好生活中的一些最重要的因素。这些讨论几乎都干巴巴地把最美好的生活描述成一长串解决问题的实用行动，鼓励我们保持投入，从掌控中获得满足感。这一美好生活的概念虽然也有价值，但没有涉及对新的可能性的想象、新的征服以及“美梦成真”的满足和激动甚至在梦想未能实现时可能获得的满足感。得到完全实现的生活当然比实用主义者的描述更为丰富多彩。但奇怪的是，这个狭义的亚里士多德的美好生活版本曾一度流行，1920—1970年，大量民众过上了更加丰富多彩的生活，这是前所未有的。在当时的经济中，很多人在发挥自己的创造力，构思新产品，想象其对最终用户的好处，各种团队在承担开发、尝试和应用的风险。[13] 那么是否有其他关于美好生活的视角能够更好地描述在那种社会中生活的感觉，表现现代经济中的成员对于参与经济过程的价值判断？

与实用主义版本平行，从古代社会起，就出现了另外一种完全不同的关于美好生活的概念。哥伦比亚大学的雅克·巴尔赞和耶鲁大学的哈罗德·布鲁姆将其命名为活力论。这个流派的主要人物和观点在本书第四章中已经介绍过，这里还要做更全面的分析。就在不久之前，欧洲国家的高中和美国的大学都在西方文学经典的核心课程中引入了活力主义文学的内容。最早的活力主义者可能是公元前12世纪的

古希腊诗人荷马（《伊利亚特》和《奥德赛》的作者），他留下的史诗讲述了古希腊英雄的传说——他们的意志、勇气和耐心。

另一位早期的活力主义者是雕塑家本韦努托·切利尼——颇具传奇色彩的文艺复兴时期的人物，也是柏辽兹创作的同名歌剧的主人公。在其自传中，切利尼坦率地表达了对创造力的欣赏以及发挥创造力带给他的狂喜。即使在今天，年轻的读者也可能会为书中的远大抱负所震撼。

稍后，塞万提斯和莎士比亚登上历史舞台，他们描写的是关于个人探索的故事。塞万提斯的《堂吉诃德》讲述了梦幻骑士的不切实际的梦想，它想传递的是，充满挑战和冒险的生活是实现人生满足的必要条件；如果西班牙荒漠的枯燥环境不能提供这样的挑战，就必须靠自己创造挑战，在必要时甚至需要想象这种挑战。在莎士比亚的《哈姆雷特》中，王子认为如果想成为某个人物，就必须站出来反对国王，当然他很清楚可能遭遇失败并付出生命的代价。这部作品预示着国王的责任一开始就具有不确定性。这不禁让人想起专栏作家戴维·布鲁克斯说过的话：如今很多人知道自己说的可能不是事实，但极少有人会表现出来。剧本也展示了哈姆雷特初期的矛盾与彷徨，因为采取行动会有失去一切的风险——他的地位和奥菲莉亚。在《莎士比亚：人的发明》（*Shakespeare:The Invention of the Human*）一书中，布鲁姆称赞莎士比亚为纯粹的活力主义者——从他这面“巨镜”中我们都能看到自己的形象。

在18世纪启蒙时代，此类观点也得到了某些重要人物的回应。大卫·休谟在讨论法国的理性主义时，肯定了“激情”在决策中和“想象力”在社会知识增长中的关键作用。休谟可能算是第一位现代哲学家。如前文所述，伏尔泰鼓励人们从个人追求中寻求满足，倡导耕耘“我们自己的花园”。杰斐逊提出“追求幸福”的权利，并评论说人

们到美国来就是为了追寻幸运。“追求”表达的意思是，获取财富比拥有财富更可贵，旅程本身就是目的。

在现代社会初期，浪漫主义作品中充满了对探险和发现的各种描写，及其所需要的意志和坚持。我们都能想起约翰·济慈的诗句：“或者像科尔特斯，以鹰隼的眼凝视着太平洋……尽站在达利安高峰上沉默。”还有威廉·欧内斯特·亨里的《不可征服》（*Invictus*）的磅礴：

> 无论命运之门多么狭窄，
>
> 也无论承受怎样的惩罚。
>
> 我，是我命运的主宰。
>
> 我，是我灵魂的统帅。

接下来是现代主义哲学家。在美国哲学家中，描写活力主义最热情的莫过于威廉·詹姆斯，他亲眼见证了时代的活力。詹姆斯于1842年生于纽约市，目睹了美国经济的巨大变革——从相对缓慢的爬升到爆炸性的创新。在他的伦理规范中，新问题和新体验带来的兴奋是美好生活的核心。[14] 如果说沃尔特·惠特曼是反映美国精神的诗人，詹姆斯就是概括美国精神的哲学家。

在19世纪和20世纪之交，一种观念悄然兴起：每个人都有一个固定的本我，但人们成年后并不是很清楚这个本我到底需要什么。这种观念意味着，生活之旅不仅是自我实现过程中一次又一次的前进，而且是一次“自我发现”之旅。通过一系列尝试，我们会发现“我们是谁”，答案可能和旅程初期的设想有很大不同。这样一种看待美好生活的态度，由当今一位成功的歌手兼词曲创作者嘎嘎小姐（Lady Gaga）非常清楚地表达了出来：

《天生完美》（*Born This Way*）这张新专辑是关于重生的各种思考……在一生中，你能够不断得到重生……直到你发现自己的内在身份，只有它才能最恰当地描述你到底是谁，并让你感觉自己是生活的成功者。[15]

在职业生涯结束前发现自我并不意味着个人发展的终结。马斯洛的自我实现和罗尔斯的自我实现都可以继续，由于完成自我发现，它们可以有更明确的方向。这意味着，没有必要假定自我在整个发现过程中保持不变。

自命不凡的德国心理学家、哲学家弗里德里希·尼采提出了大量的新观念，改变了我们对动机乃至生活本身的思考。他探讨了深入未知的探险、战胜困难、遭遇挫折、学习在逆境中坚持以及“一切不能杀死你的，都将使你更强大”等内容，并提出了许多箴言，尤其是他看清了以实用主义态度看待美好生活的缺陷。当我们为下次拍照节食，或者为创业项目省吃俭用时，我们并不是真正在为未来的收益做出牺牲，我们会很高兴参与那些能带来很多收获的项目，而不在乎需要我们付出很多。正如尼采所看到的那样，我们参与这些项目是出于内心的需要，而不是为了挣钱。他解释说，项目中遇到的障碍并不是实现物质回报需要的成本，相反，克服障碍本身就是满足感的源泉，因此这些项目本身就是回报——最有价值的回报。[16]

威廉·詹姆斯的朋友、法国哲学家亨利·柏格森也是19世纪高度现代性的见证者和活力主义的又一杰出代表。[17] 柏格森继承了尼采关于人们需要挑战的思想，认为人民被生活的激流鼓舞，并自发组织起来进行“创造的进化”——这也是他的书名。柏格森讨论的主题是，深入参与充满挑战性的活动会改变一个人，使其不断“成长”。《创造的进化》一书认为，“成长”的重要性远大于“存在”。当

然，除尼采之外活力主义的先驱还有很多，例如蒙田、易卜生和索伦·克尔凯郭尔等人都认为我们必须重塑自我，才算真正存在。

哲学领域关于个人创新的讨论很少见。尼采认为，人活着就是为了创造自身的价值，弄清楚善与恶之间的界限，但他并没有谈到创作一部交响曲、书籍或其他产品带来的巨大满足，尽管他本人是瓦格纳歌剧的忠实拥趸，也是业余作曲家。柏格森很清楚，如果我们进入决定论的世界，创造性将不复存在，但他并没有对创造性的人生进行描述，或者表现出对其内在回报的任何欣赏。

某些文学评论家和传记作家把创造性视为文学批评的核心主题。美国著名文学评论家莱昂内尔·特里林认为，文学是“对多样性、可能性、复杂性和困难进行最完整、最精确描述”的人类活动。本章开篇引用了马修·阿诺德的话：“除了创作伟大的文学艺术作品，人们还可以通过其他方式开展自由创造活动。”[18] 其他一些作家也描述过创造性的人生，并在不同程度上进入了他们刻画的创造者的内心世界。阿瑟·库斯勒的作品就经常涉及这个主题，包括《创造行为》（*The Act of Creation*）和《梦游者》（*The Sleepwalkers*）描写的创建现代物理学的故事。此外还有两部被改编为电影的作品：欧文·斯通的《渴望生活》（*Lust for Life*）和乔伊斯·卡里的《马嘴》（*The Horse's Mouth*）。迈克尔·利的电影剧本《颠倒》（*Topsy-Turvy*）也探索了剧作家吉尔伯特和作曲家亚瑟·苏利文的人生境遇。

我们还是希望能从小说作家那里看到他们对个人动力的观察，尤其是当感觉到新生力量发挥作用或旧力量被重新激发时。两次世界大战的间歇期是个喧嚣时代，充满了各种结构性的调整和巨变。1870—1913年取得历史性的进步之后，美国没有任何减速的迹象，并于20世纪20年代重新开启了激动人心的创新进程。就连30年代的“大萧条”也没能阻挡前进的步伐，创新率空前高涨。某些作家试图反映这一创

造和发现进程中感受到的愉悦和兴奋，当时的一位顶级小说家就着重描述了探索的神奇和激动人心之处：

> 最后，卡特厌倦了日落大街和古老瓦屋中间的神秘小巷，可他无法将它们逐出脑海。于是，他决定大胆地前往还没有人去过的地方，穿过黑暗中的冰原，挑战未知的卡达斯秘境：它隐匿在云层之后，映射在群星之下，诸神居住的幽暗隐秘的缟玛瑙城堡就坐落于此。[19]

30年后，这些语句中所表达的“大胆走出去”的思想成为美国国家航空航天局早期登月项目的颂歌。

实用主义者和活力主义者对待美好生活的态度差异之大令人吃惊。两个流派的词典中都收录有“障碍”一词，但其含义却截然相反。在活力主义者看来，人们要主动寻找需要克服的障碍、需要解决的问题，如果没有遇到任何障碍，就要改变自己的生活方向去找寻它们。而在实用主义者看来，人们从事某些最有希望成功的事业，在追求的过程中总会遇到障碍。实用主义者没有说明人类所追求的成功到底是什么，只是说不管一个人的职业目标是什么，除非运气非常不好，这个人总是会遇到数不清的问题，并解决掉其中的很大一部分。他们充分发挥自身才智，投入地解决问题，这本身就是美好生活的一部分，而由此带来的技艺精进是美好生活的另一个组成部分，可以称之为“成就”。积极参与的价值和技艺精进的价值可以视为亚里士多德心目中的美好生活的组成部分，尼采所说的克服障碍和柏格森所说的成长也可以追溯到亚里士多德的源头。

在实用主义盛行了数十年之后，活力主义学说（先不管现代经济中的活力主义力量）正在复苏。在亚里士多德的《伦理学》（*Ethics*）的早期英译本中，人们就把“eudaimonia”解释为“happiness”（幸福）。这似乎是合理的，因为人们会认为，就像亚里士多德建议

的那样，积极投身学习研究的人会因为获取更多的知识而感到愉快，会因为自己的博学而自豪。而且这种解释否定了把幸福作为娱乐手段的看法，虽然实际上也的确会产生笑话和欢乐。然而，约翰·库珀等后来的一些学者认定，希腊语中的“eudaimonia”的准确译法应该是“flourishing”（繁荣）。此看法也得到了托马斯·内格尔的认可。不过后来的译者仍然继续采用“幸福”一词。如果我们用“繁荣”解释“eudaimonia”，那么亚里士多德的《尼各马可伦理学》就是在说美好生活是一种繁荣的生活，同时必须承认这是个含糊的概念：

> 在所有行动中，“最高的善”是什么？从名义上讲，不管是受过教育还是没受过教育的人，几乎都会赞成，它是指繁荣，创造繁荣与实现美好生活或者成功人生是同义词。然而，不同的人对繁荣的含义却有不同的看法。[20]

如果我们把“eudaimonia”译为繁荣，会极大地拓展亚里士多德所说的“研究”的含义。他肯定认为，人们在阅读激昂的辩论稿时会感觉兴奋，在发现能驳倒对手的新证据时会感觉激动。他还会认为，追求知识的人生是非常充实的。而冷静的托马斯·杰斐逊在宣布人民有“追求幸福”的权利时肯定也有同感。因此，这样的解释有助于重新理解亚里士多德及其思想。虽然他并不是一个十分热衷于探索物质世界的人，但他支持对各个领域的搜寻、探索、调查和实验，涉及公元前4世纪所有可能的事物。就人类追求繁荣的欲望而言，他是一位开创性的思想家。

某些活力主义文学作品描绘了有兴趣为大众尝试或证明某些事物的探索者的形象。当然，成功的创新必然是公众事件，隐士的发明并不是真正的创新。但也有其他活力主义模式，阿玛蒂亚·森强调的“做些事情”就很符合活力主义观点，另外还有美国社会学家理查德·森内特近期的研究成果，他在调查中发现，许多美国人希望执行能

“带来改变”的任务。例如，一位护士宁愿去大型城市医院的一线急诊室，也不愿做临时护士之类收入更多的工作。森内特认为，这些人有着对于“使命感”的深层需求。[21]

最新一部涉及这个主题的书是心理学家马丁·塞利格曼在2011年出版的《繁荣》（*Flourish*）。[22] 他认为，人们追求的是“福利”，但和自由一样，福利也由多个元素组成，这些元素可以测量，但作为整体的福利却无法测量。塞利格曼说，家庭调查报告中的生活满意度反映了我们当前的印象，但很少反映我们的生活有多大意义以及我们对工作有多大投入。在他看来，构成福利的要素包括生活满意度、敬业程度、人际关系、生活意义以及有成就的生活（为成就而成就）。他认为，每个要素都对福利有影响，但本身都是追求的目标，并且可以测量。这种关于美好生活的组成要素的分类显然是深思熟虑的产物，但并没有反映出活力主义对于“福利”的看法或者人类的真正需要。尽管塞利格曼充满热情地采用了“繁荣”一词，他却没有认识到与活力主义有关的高层次的繁荣活动：尝试、创造和探索。

那么当代的主流伦理道德观包含活力主义的看法吗？从我们熟悉的人中得到的印象未必可靠。美国密歇根大学人种志学者罗纳德·英格莱哈特及其同事开展的世界价值观调查搜集了1991—1993年许多国家的家庭访问资料。针对“你在找工作时是否会寻找能发挥主动性的机会”这一问题，做肯定回答的受访者在美国占52%，在加拿大占54%。针对“是否寻找要承担责任的机会”这一问题，做肯定回答的受访者在美国占61%，在加拿大占65%。对亚里士多德伦理的实用主义解释也反映在这些调查中：“你是否在寻找有趣的工作？”做肯定回答的受访者在美国占69%，在加拿大占72%。相比之下，做肯定回答的法国人，对主动性占38%，对兴趣占59%，对责任占58%。

大国之间的差异较大。那么与大国相比，小国是否更关注集体而没有那么强烈的成功驱动力呢？20世纪90年代中期，经济学家吉尔菲

·索伊加在被问及冰岛公众对于新企业家的态度时说：“人们对企业家没有坏印象，他们只是努力思索如何实现自己的成功。”因此，有关活力主义反映了重要的推动力，并深刻影响了我们在社会中的体验和实现程度的讨论，依然是个有生命力的命题。

如上文所述，亚里士多德认为，后来以他的名字命名的伦理观是普遍的人性。那么亚里士多德的观念（包括活力主义和实用主义两种解释）是不是社会的主流？这种观念从来都不缺乏对手。意大利经济学家帕斯夸莱·卢乔·斯堪蒂佐提出，沉迷于思考的人也喜欢追随者，这显然是在谈论他自己的国家。社会上总是有人拥有为群体或社会服务的愿望，例如无国界医生组织；或者拥有表现奉献精神的愿望，如巴赫创作的清唱剧；有人喜欢社会企业家的角色，如弗洛伦斯·南丁格尔；还有人醉心于追求和征服美色，如萨德侯爵和卡萨诺瓦。然而，这样的人生都不是活力主义的生活动力的反例，只是追求的方向不同而已。只是在大多数人心里，物质主义的美好生活概念同亚里士多德的观念旗鼓相当，并在某些国家占据主流地位。

从物质主义视角来看，大多数人的生活是由获取收益、积累财富或权力的愿望推动的。人们追求财富的持续积累，直到能支持高标准的消费或休闲甚至两者兼得。中国的主要改革者邓小平宣称“致富光荣”。在加尔文学说中，获取财富能得到上帝的祝福，一个人积累的财富数量是上帝眷顾的标志——财富越多，证明其越受上帝垂青。在美国，人们普遍认为财富积累的主要动力是造福社会。然而，有两个最常见的例子表明亚里士多德的解释依然成立，即人们的生活是由对知识的渴望推动的。第一个例子是，在微软公司积累了巨额财富后，比尔·盖茨成立了规模庞大的慈善基金会，为促进贫困国家的经济发展寻求新途径。第二个例子是，德国商人海因里希·施里曼致力于获取大笔财富，并明确宣称这主要是为他此后对特洛伊城的研究提供保障。许多企业家创造的财富，其实是他们痴迷于尝试某个新奇创意而收获的副产品，其中包括雷·克罗克的麦当劳帝国。麦当劳的所有加

盟店都没有任何创新自主权，完全不符合哈耶克提出的现场决策和本书所关注的草根创新的原则。不过，克罗克的继承者们逐渐脱离了他的这个古怪念头。乔治·索罗斯和沃伦·巴菲特的生活动力也许只是希望展示他们对资产市场和产业投资的洞察力超乎常人。但大多数人的财富积累（包括巨额财富）可能不同于亚里士多德的目标，只是追求安全、舒适、优雅、自豪、尊严等。弗洛伊德的心理学中有个说法，高强度和高目标的职业生涯是某种伤口的标志，受伤者希望通过成就抚平创伤。更可悲的是那些获得了巨额财富却不知道怎样发挥其价值的人，新兴富豪阶层的高自杀率或许就能说明问题。[23]

不管人们的行为涉及多少复杂的动机，也不管到底是收获还是学习、创造还是积累，但很少人会否认，只有收获和财富积累的生活并不能像充满创造与创新的生活那样，提供更高层次的满足和骄傲。与韦伯及其之后鼓吹经济发展的经济学家的观点相比，亚里士多德、维吉尔、切利尼、尼采、詹姆斯和柏格森等人所赞美的“最高的善”（尤其是关于繁荣生活的体验）能更好地反映我们尊崇和期盼的生活方式。

在物质主义和其他观念之外，追求繁荣的生活伦理观即使在今天的西方国家依然鲜活。它的勃兴进程包括：1675年前后科学革命爆发，1689年的英国《权利法案》扩展了对抗国王的权利，休谟、杰斐逊和伏尔泰等人在18世纪中叶发起了启蒙运动。亚里士多德生活伦理观的流行是现代经济在19世纪兴起的必要条件（算不算触发因素或次级触发因素暂且不论）。相反，现代经济在某些国家的延续对于亚里士多德生活伦理观在世界其他国家的存在来说，也可能是必要条件。

本章并不是为了说明对繁荣生活的追求是现代经济在19世纪产生的动力，或者这种观念的衰减是现代经济于20世纪在一个又一个国家衰落的原因。亚里士多德坚持认为，追求繁荣的愿望是普遍的人性，当然不见得每个国家的每个人都能获得必要的机遇。本书第九章和第

十章已经讨论了最近几十年现代经济文化的某些要素衰落的可能性，但这两章并不是说人们追求繁荣生活的愿望有所减退，最多只是说经济活力所需要或必要的工作态度可能退化。这两章还谈到其他价值观复兴的证据，例如共产主义或社团主义的伦理观和家庭价值观，但这并不意味着现代性质的愿望有所减弱。

主流文化和主流伦理观不是一回事。在某种社会压力下，人们可能会违心地做一些事。

对“美好经济”的启示

根据罗尔斯的提议，我们可以认为，一个社会应该探寻和建立某种经济制度，为成员的共同利益服务。既然追求“最高的善”或最高利益的生活符合亚里士多德对美好生活的定义，那么支持人们对“最高的善”的共同追求的经济，就应该符合美好经济的定义。当且仅当一种经济制度允许并鼓励人们追求美好生活时，它才是一种美好经济。

当繁荣成为美好生活的流行概念时，美好经济必须帮助人们想象和创造新事物，追求黑格尔所说的“作用于世界”，从而实现创新，满足他们敢为天下先的愿望。

当然，这种意义上的美好经济可能存在普遍的不公正现象。许多评论家和学者最近提到，这种美好经济注定会造成不平等，对渴望另一种生活方式的人来说相当于一种权利剥夺。因此，这种美好经济不具有正义性。下一章我们将深入探讨这个议题。

---

[1] The next four sections grew out of a public lecture at Columbia in 2007. They were later the basis of my paper for the Festschrift collection *Arguments for a Better World: Essays in Honor of Amartya Sen,* K. Basu and R.

Kanbur (eds.), Oxford: Oxford University Press, 2009. This chapter is a different development of the lecture, with departures, corrections, and deletions.

[2] Following convention, page numbers refer to Immanuel Bekker's classic edition of Aristotle (1831). A helpful edition is Aristotle, *Nicomachean Ethics* (1999).

[3] That last part could be questioned. Suppose that dogs, dolphins, or others *did* possess reason, as imagined in Gustav Mahler's *Songs of a Wayfarer* . That would not refute the proposition that knowledge is the "best [good]" and pursuit of it the "supreme activity." The claim that *eudaimonia* is felt only by humans is not obviously necessary to Aristotle's argument, though he appeared to think so.

[4] Aristotle could not have been pleased with the finding of recent happiness researchers that, *after a point* , further increases in productivity do not add to reported happiness, a paradox I have discussed elsewhere. See, for example, Layard, *Happiness (2007).*

[5] The change of interpretation is credited to Roger Mynors. See his *Georgics by Virgil* (1990). The quote is from verse 490 in book 2 of the *Georgics.*

[6] His writings in this area run from his *Human Nature and Conduct* (1922) to *Experience and Education* (1938).

[7] Dewey disapproved of Fordian mass production and hoped the workplace would be reformed again to provide the intellectual satisfactions of which it was capable. Of course, market forces have by now pretty much eliminated the assembly line — or, in many cases, moved it to Guangdong province.

[8] Maslow, "A Theory of Motivation."

[9] Rawls, *A Theory of Justice* (1971, pp. 424–433).

[10] Rawls, *A Theory of Justice* (1971, pp. 428–429).

[11] Sen, *Inequality Reexamined and Commodities and Capabilities.*

[12] *Sen, Inequality Reexamined* (1992, p. 41), italics added. Sen cites Marx and Hayek among several precursors who placed a value on freedom independently of outcomes.

[13] The transition from mercantile to modern is made by one man — Robinson Crusoe — in Defoe's 1719 novel. Jean-Jacques Rousseau in his 1762 book *Émile* views Crusoe as having allowed only "necessity" to determine

what he tackled. But once Crusoe secured food supplies and shelter, he did not simply solve the problems he met on a predetermined path: he succeeded in making pottery and adopted a parrot, neither a necessity, using his creativity and imagination.

[14] William James wrote somewhere, "My *flux*- philosophy may well have to do with my extremely impatient temperament. I am a motor, need change, and get very quickly bored." (Cited in Barzun, *A Stroll with William James,* 1983, p. 265.) By "motor" he did not mean anything like a mechanical device, as Barzun remarks.

[15] Lady Gaga, interviewed in Fry, "Lady Gaga Takes Tea with Mr Fry" (2011, p. 12). The actor Alan Alda is also eloquent on this theme in his oft-quoted address at his daughter's commencement: "Be brave enough to live creatively. . . . You have to leave the city of your comfort and go into the wilderness of your intuition. . . . What you'll discover will be wonderful. What you'll discover will be yourself." Quoted in his autobiography, *Things I Overheard While Talking to Myself* (2007, p. 21).

[16] In Nietzsche's view, each day's advance with the project "must appear justified at every moment — or incapable of being evaluated, which amounts to the same thing." (This appears in his posthumous notebook *The Will to Power* (1883–1888), which is not about power over other people but is analogous to the will to win the ball game. See the illuminating treatment of Nietzsche in Richard Robb's 2009 paper, "Nietzsche and the Economics of Becoming."

[17] Bergson rose to fame with his 1907 book published in Paris and wider fame with the 1911 English edition, *Creative Evolution.* He was appointed to the College de France and won the Nobel Prize in Literature in 1927. (Incidentally, Henrik Ibsen's dramatic poem *Peer Gynt* (1876) anticipates Bergson's theme when the Button Moulder says, "To be yourself is to slay yourself. / But on you, that answer's sure to fail; / So let's say: To make your life evolve / From the Master's meaning to the last detail." The quote is from the 1980 English translation by Rolf Fjelde, p. 195.)

[18] Respectively, Trilling, *The Liberal Imagination* (1950, p. xxi), and Arnold in his 1865 "The Function of Criticism at the Present Time," reprinted in Arnold, *The Function of Criticism* (1895, p. 9).

[19] Lovecraft, *The Dream-Quest of Unknown Kadath* (1964, p. 291), written in 1927.

[20] *Nicomachean Ethics,* I.4 1095a14–20.

[21] Sennett, *The Culture of the New Capitalism* (2006, p. 36). His main thesis is that the unfortunate mutations in modern capitalism over the past two decades have caused these people to lose their sense of dedication and direction.

[22] Seligman, *Flourish* (2011). Another entrant in the vitalist literature is Jamison, *Exuberance* (2004).

[23] "Suicide: Wealth Leaves Many Unhappy," *China Daily News*, September 11, 2011, p. 1.

第十二章
美好与正义

法律是实现美好和平等的艺术。

——古罗马法学家普布留斯·尤尔第·杰尔苏

社会是一个利益共同体……由于社会合作有可能使所有人过上比孤军奋斗更好的生活，这就有了共同利益。由于人们对合作所产生的更大利益如何分配问题并非漠不关心，这就产生了利益冲突。为了追求自己的目标，每个人都想得到较大的一份，而不是较小的一份。于是就需要有一系列的规则选择决定利益分配的各种社会安排，保证达成某种关于合理分配份额的协议。这些规则也就是社会正义的规则……

——约翰·罗尔斯，《正义论》

自商业时代以来，资本主义的捍卫者都在寻找一种“干预”较少的经济，发挥他们眼中资本主义的优势（自由和增长），而没有考虑过“正义”的经济应该是什么样子。在某些捍卫者的理论假设里，每个参与者获得的报酬都等于他对国民产值的贡献，就仿佛每个人都在独立工作一样，因此很难（即使并非不可能）说某种类型的参与者能够对其他类型的参与者的收入从道德上提出重新分配的要求。然而这种假设是站不住脚的。之所以有这么多高收入者与低收入者一起共事，是因为人们之间的服务交换能产生共同收益。20世纪早期的进步主义者已经注意到，人们在国民经济中的合作会产生所谓的“社会剩

余”：不同类型的投入品（劳动、土地和资本）通过交换所提高的生产率可以增加市场经济中各种能力、土地和资本的经济回报。此外，现代经济中的创新活动更频繁，当分散的人群融入大规模和多样性的统一国民经济之后，创新的平均回报将大幅增加。比尔·盖茨的新产品如果没有成千上万的最终用户，他那500亿美元的巨额财富将无从谈起。因此高收入者与其他人开展合作可以使自己获益，同时还可以给其他人提供部分补贴，而不会使自己在总体上蒙受损失。然而，从社会剩余的概念中并不能推导出如下结论：每个人都应该获得同样的小时工资率。工资率相同的制度是无法持续运转的——未来的创新者在车库里搞研究的时间也应该获得报酬吗？即使这种平均主义的规则可以实施，也会使潜在创新者无法获得巨大的经济收益，因而不足以诱使他们放弃安全的现有岗位，积极投入创新活动。

还有一些捍卫者一方面让步说确实是低收入者使高收入者获得了好处，另一方面又跳跃式地指出高收入者通过资本投资和创新极大地帮助了低收入者，拉动了他们的工资和就业。因此这些捍卫者认为，高收入者没有理由再动用自己的收入提供补贴，为低收入者提供更多回报。可是，这种市场经济观点同样存在误解。自由市场确定的工资水平是为提高效率传递信号和制造激励，至少是一种原始而直接的传递渠道，但并没有考虑平等问题。我们可以从社会或经济方面的考虑出发，要求利用补贴和税收的办法对市场机制进行修补，把一部分市场工资和就业调整到社会需要的地方。当然最近几十年的问题是，出现了太多基于社会利益的考虑和概念，例如主张“最大幸福”的杰里米·边沁的功利主义，主张通过国家财富实现社会分红的社会主义，主张通过特殊利益社团、通过立法提供各类补贴的社团主义。

理论上的突破点出现在1971年，约翰·罗尔斯出版了《正义论》这部划时代的著作。道德哲学家出身的罗尔斯撰写这本书首先是要解决“正义”在定义上的空白，要求清晰明确，不能有重大缺陷。他写作的时代背景是喧嚣的20世纪60年代，美国大学校园的示威活动愈演

愈烈，他应该能感受到以对正义的理解为基础达成某些共识的迫切需求。[1] 显然，罗尔斯在60年代的写作背景（尤其是黑人活动家的抗议）与本书的写作背景（尤其是“占领华尔街”运动）有某些相似之处。两个时代的抗议人群的目标都非常不清晰，也完全不知道如何将目标转化为可操作的解决方案。罗尔斯的著作提出了一个清晰的分配正义的目标，并充分证明那是可以实现的。可以说，在黑人活动家和罗尔斯身上，我们都看到了对工作、收入和机遇的美国式思维的影响，这种传统可以追溯到林肯乃至潘恩。无论是黑人领袖还是罗尔斯都没有讨论救济这一话题。

罗尔斯首先勾画了正义的基本原则，吸收了洛克、卢梭和康德的“社会契约”思想并加以重新表述，使其“不再容易招致异议”。为了判断何为正义，一个社会的公民需要抛开所有的既得利益，假设自己处于一种原始状态，没有人知道在社会和经济开始运转时自己和其他人的位置和禀赋如何。通过这种思考方式，罗尔斯与边沁分道扬镳——边沁的“最大幸福”概念有很大影响力，尤其是对经济学家。一开篇罗尔斯就气势十足地写道：

> 每个人都拥有一种基于正义的不可侵犯性，这种不可侵犯性即使以社会整体利益之名也不能逾越。因此，正义否认为使一些人分享更大利益而剥夺另一些人的自由的正当性，不认同许多人享受的较大利益能够补偿少数人的牺牲。所以，在一个正义的社会里，平等的公民自由是确定不移的，由正义所保障的权利绝不受制于政治交易或社会利益的权衡。

罗尔斯指出，这个理论可以推导出关于劳动回报分配的精确的正义概念，这是我们讨论的经济正义的一个要素，但不是对福利国家制度的辩护，他对福利国家的话题保持了沉默。根据罗尔斯的概念，经济正义要求在尽可能做到的地方避免经济效率的损失，正义必然要求

建立某种类型的市场经济，因为其他类型的经济制度都会导致严重的效率损失，使所有人的工资收入都遭受不必要的损失。此外，在人们的天赋和背景有差异的世界，必须保持一定的工资差异，因为平均工资制度严重缺乏效率，不但会打击高收入者，也会降低所有人的收入。平均主义会导致无法人尽其才，导致员工偷工耍滑，或者甘于从事原本不会考虑的低效率工作，从而造成可用于工资补贴的税收减少。于是，罗尔斯得出了他的著名结论：考虑到税收和补贴之后的工资收入差距是符合正义的，因为这种制度对低收入者（经济中最弱势的群体）有利。最符合正义的工资收入差距能够为最低收入者提供最大收益。

罗尔斯的著作中展示的新视野和新概念令人震惊，很快改变了经济学和道德哲学的议题，当然该书也遭到了批评——右翼人士批评该书忽视了自由（其实罗尔斯强调过自由是正义的本质），“左”翼人士之所以不满则是因为他们感觉不平等比贫困更糟糕。罗尔斯对工资的分析似乎缺乏同情心，但他看到，体面的工资是通向个人“自尊”和“自我实现”的大门。他还尖锐地指出，工资的提高让人们可以带孩子去参加球赛，或者有时间参与学校和市镇的会议，从而增强社会包容性。我在1995年发表的作品《有益的工作》对罗尔斯关于最低收入者再分配问题的观点进行了补充：给雇用低收入者的企业提供补贴，以增加这些人获得正规工作的机会，可以扩大他们对社会核心事务的参与度，并且在贫困家庭和社区中培养职业参与的感觉。这项建议适用于从印度到美国的各种类型的国家。 [2]

然而，罗尔斯的著作并没有给出某些有关现代经济的基本问题的答案，如果他依然在世，我们当然会求教于他。他虽然经常提到“愿景”和“期望”，但他描述的市场经济中没有活力概念，其未来总是可预见的。在这个严格背景下，该书对于“美好”不得不采取一个极为“狭窄”（用他本人的话讲）的视角，排除了从古至今关于美好生活的许多丰富的内容。在他的理论中，人们能获得的美好生活仅限于

自己的工资可以购买的传统物品。其结果是，罗尔斯并没有深入思考现代经济在经济正义方面的独特性，其理论框架也未能证明现代资本主义经济的正义性。

现代经济中的正义

如果在一个社会中，所有人都对亚里士多德、蒙田和尼采描述的美好生活充满热情，每个年轻人都希望在充满活力的经济中发展自己的事业——得到完美的机遇去构思、开发、启动和尝试他们梦想的新产品，那会有什么要求？对这样的社会来说，美好经济必须是某种运转良好的现代经济。以罗尔斯和其他很多人的观点来看，不能给这些潜在参与者提供此类机遇、对他们的美好生活期望造成打击的任何经济制度都将是非正义的。那么现代经济还需要做到哪些才能表现其正义性？

要回答现代经济中罗尔斯式的经济正义性问题，其中的公民可以设想，假如处于罗尔斯提出的原始状态，他会如何决策：他知道自己愿意追求美好生活，但不清楚在想象力、好奇心、直觉、先锋精神和其他能力方面自己的禀赋如何。从理论上讲，处于原始状态的他会支持为创业提供最广阔的机遇，支持金融部门提供最便利的融资条件，并且支持给社会成员提供最广泛的法律保护。简而言之，他会支持机会平等，如果机会不平等，自己可能遭到排斥。他应该还会支持反歧视活动，因为自己获得的机遇可能不如其他人。

那么在现代经济中，收入分配正义又涉及哪些内容呢？现代经济的一个惊人特征就是超乎寻常的巨额收入——高额利润以及由此衍生出来的资本收益，奖励给那些提供新创意、通过创业和市场推广最终得到认可的人。很多以企业家为发展方向的人获得的工资会与商业成功的预期挂钩，当然也会出现损失和资本亏损。这些收入中会有不确

定的部分被花掉，其他部分被累积起来，用于购买其他人的新产品，或用于下一个创新项目，或投资于别人的新项目，这就形成了所谓的资金循环。通过这种方式，收入和财富会得到很高的估值，而有形资本的重要性可能下降。置身于罗尔斯的原始状态的人起初可能反对通过向成功者征税弥补失败者的损失，但稍加考虑之后，他可能意识到这样的再分配有助于鼓励私营机构的冒险精神：政府作为收益和损失的分担伙伴，可以降低私营机构承担的风险。再经过更深层的思考后，处于原始状态的人还可能会想：为什么社会应该鼓励冒险？如果我只是希望参与一个有活力的经济，为什么希望政府鼓励更多的高风险投资甚至纯粹的赌博？我可能只是喜欢信仰的飞跃、走向未知的旅程带来的兴奋和悸动。因此，知道美好生活的含义但不知道自己的资源禀赋的人，可能并不赞成让政府拿走一部分利润以弥补损失，至少不能用于弥补那些与创新无关的失败投资的损失。

人们普遍认为，对利润征税是保证工人利益的必要的正义行动，而不是给失败的创新者提供补偿。罗尔斯的著作是讨论符合正义的工资水平，其关注点是普通收入的再分配，尤其是从高收入者到低收入者的再分配。[3] 罗尔斯的著作和公共财政研究文献都是以非现代经济乃至古典经济作为背景，其中几乎不涉及利润收入，只有垄断产生的利润，但这与当前的主题无关。然而，高活力经济中的经济正义的议题必然会涉及从创新利润中征税以补贴劳动。请注意，如果由此引起税后和补贴后工资水平的提高，反过来有可能从劳动中获得更多税收，从而可以给弱势群体提供更多的就业补贴。不过，这种聚宝盆的设想是荒诞的，并没有实证证据表明对利润征税会增加用于补贴低收入者的财政收入。而且从理论上讲，利润税如果超过国民产值和国民收入的某个限度，最终会降低未来的生产率，超过补贴工资的正面效应，还会减少低收入者的实际收入。因此，即便从罗尔斯的工资观出发，我们也不能认为对创新利润征税是正义的。

更重要的是，我们还不清楚在目前的假设条件下（所有人都赞同亚里士多德的美好生活观）是否所有的税收收入都必须用于就业补贴，以提高最弱势的参与者的工资水平。他们有可能愿意把税收收入用于提升经济活力，而非补贴就业。即便最弱势群体只关心自己的工资水平，也可以通过某些政府项目实实在在地增加低收入者的就业岗位，在提升最低工资率方面，这可能比就业补贴更有效，其中包括消除严重影响效率或活力的障碍的政府项目。但不幸的是，最弱势群体被马克思视为所谓的“流氓无产者”的一部分，他对这个群体没有什么研究兴趣。普通人在一定程度上较为敬业，并不排斥可能遇到的问题和机遇，而最弱势群体则有所不同。这种观点使受罗尔斯影响的经济政策制定者认为，最弱势群体只关心工资。包括待遇最低的人在内的工人如果除工资外还关心其他问题，那他们（在假想的原始状态或者现实的投票中）可能不会选择让政府把所有税收都用于补贴自己。他们可能有兴趣支持能发挥自己想象力的政府项目。如果因为政府的年度财政预算消除了去年出现的影响效率和活力的所有障碍，并把剩余的全部资金都用于就业补贴，就说罗尔斯的正义得到了完全实现，这种设想未免过于狭隘。

除了通过财政手段对人们的天赋和能力已经形成后的生活愿景进行干预外，还有其他涉及经济正义的议题。一个传统议题是对社会环境不利的儿童的早期教育的干预，这是经济学家詹姆斯·赫克曼的研究课题。现代经济中的正义要求政府采取行动，改善某些人在早期教育中所处的不利地位，以免他们在参与未来的平等创新竞争中受制于能力不足。政府如果把国民收入的5%用来给弱势群体涨工资，却一分钱也不补贴工资预期前景不佳的人，那也会显得非常荒唐。虽然大多数公民知道自己的孩子正在健康成长甚至超过平均水平，但他们还是能设身处地地从罗尔斯的原始状态出发，想出一个公平的办法，保证最弱势儿童的成长提升到符合正义的水平。 [4]

多重人性中的正义

罗尔斯的《正义论》简化了对产品的处理，假设所有社会成员都只需要“初级品”，并且都知道工资是用于购买这些产品。上面的讨论也简化了现代经济对产品的处理，假设所有社会成员都追求亚里士多德及其后继的人文主义者描述的美好生活，并且都知道从事充满乐趣、挑战性和冒险性的工作是实现美好生活的必要条件。这个假设或许并不如很多人想的那么古怪。从19世纪70年代到20世纪60年代（现代资本主义的高峰期），美国精英学校的人文课程就带领学生感受和识别西方历史中的不同生活环境以及各种价值观和信仰。在尼古拉斯·默里·巴特勒担任校长期间，哥伦比亚学院就有“现代文明”这类关于历史和哲学的必修课，由约翰·厄斯金在1919年开设。此外还有雅克·巴尔赞和莱昂内尔·特里林在1937年开设的“人文学科A”课程。芝加哥大学有“名著阅读”课程，由莫蒂默·阿德勒开发，校长罗伯特·赫琴斯于1942年设立。阿姆赫斯特学院1947—1968年的人文课程则引导所有新生畅游历史人物的圣殿，史诗般的领袖、真理的追寻者、人文主义者、个人主义者、活力主义者和实用主义者，所有这些都是为前任校长亚历山大·米克尔约翰倡导的“有意义的生活”做准备。耶鲁大学法学院的安东尼·克罗曼描述了美国人文课程的发展史，时间跨度从1869年查尔斯·埃利奥特担任哈佛大学校长到1968年的“分水岭”：

> 有的生活方式对人类具有长久的吸引力……人文课程能让我们了解这些生活形态的核心追求……理解这些绝不会打消我们自己对被认可、被尊重和表现个性的生活的期盼……也不能就此回答生活意义到底是什么的问题……但可以为我们提供指导……
>
> 这些课程让每个学生把自己当成“伟大对话”的参与者……去想象前世的谈话对象——诗人、哲学家、小说家、历史学家和艺术家，在一次漫长的不间断的关于生活中最重要内容的对话

中，与他们逐一攀谈……凭借对人性观念的合理性的信仰，以及对少数完全自我实现的表率的信心，这些人文课程经过多年的积累与改进，形成了关于生活意义的教育核心。[5]

总的来说，由于对任何社会中的才能和职业偏好的多样性都表示欢迎，而且认识到了人生实现形式的多样性，这些人文课程由此辨析出了“人性”的概念，这是一种从人类祖先在洞穴中演奏长笛开始就已普遍存在的东西。在最高层次上，这些共性包括表现创造力的愿望，对挑战的期盼，解决问题带来的快乐，从新奇中获得的愉悦，以及对不断探索和尝试的渴望。对这些“最高的善”的追求和体验，是自我实现以及其中包含的“成长”的必经之路。这样的人性和自我实现不仅体现在艺术家和科学家身上，也被广大普通人实践，包括企业家、工程师、医生和议员等。由于这种生活方式和对新观念的态度，这些人经常被冠以“现代”的称号。只是由文艺复兴、科学革命和启蒙运动促成的现代社会和现代经济在19世纪崛起后，这样的自我实现才成为普遍现象。当然，这种生活方式和自我实现的潜力古已有之且一直存在，并映射在前现代社会中某些杰出人士身上，例如追问到底的苏格拉底、聪慧精明的克里奥帕特拉、喜欢冒险的利夫·埃里克森和富有远见的叶卡捷琳娜二世。

不过另外的观点同样一直存在。反对人文主义的人认为，人生实现的形态各异，而不局限于人文主义者界定的这一类。也就是说，即使在当今相对现代的社会中，也有某些人愿意从事那些并不能提供人文主义者所说的那种人生实现的职业。在某些较传统的社会中（如意大利南部），女性的主要职责还是做家务、相夫教子。在某些非常传统的社会中，许多男性的职业是在教堂里做牧师、拉比或者伊玛目。在所有的社会中，都有某些男性和女性在养老院或收容所从事看护工作，还有人喜欢在某个有特定目标（如环保）的非营利组织工作，而

不是把个人收入作为工作目标。相对而言，在这些性质的工作中体验探索和创新的可能性较小，也不会出现切利尼或香奈儿这样的人物。

即使在最现代的经济中，还是有许多人以家庭、社团、国家、宗教或地球生态为生活中心，仿佛又回到现代革命爆发前的传统西方社会。今天的传统主义（回归前现代社会的传统）与现代主义的对立就好比柏拉图的“存在”与蒙田、尼采和柏格森的“成长”的对立。蒙田认为，柏拉图的人生观是先验论和神启论的结果。某些人喜欢从事护理这样的传统职业，不在乎其相对静态的工作性质，可能反映出他们对上帝或社团的爱要大于对自己的爱，从而压倒了亚里士多德、蒙田、尼采和柏格森所主张的寻求自我实现的激励。但如果说从传统职业中获得的这种满足也等同于“自我实现”或“繁荣”，那可能与这些概念的常规含义不符。假如个人实现的定义有那么宽泛，一个自由、健康和清醒的成年人从事的任何活动岂不是都可以视为自我实现的途径？

这里的问题是，如果在一个社会里，一些人的天性符合亚里士多德和现代主义者关于美好生活的定义，但也有另外一些人有不同的天性，并且适合追求其他类型的生活（只要不是抑制性质的就可以并存），那么罗尔斯主张的正义在这种多元化社会里该怎样解读？显然，人们根据自己的本性采取行动的自由（不管其本性是否符合人文主义的人性）是实现罗尔斯的正义的基础。然而，该如何公平正义地对待有截然不同追求的人，答案却不是那么明显。

在职业生涯后期，罗尔斯终于强调了他早期作品中所隐含的内容：根据定义，他的收入分配正义只适用于那些对社会的经济活动收入有贡献的人，而不包括隐士和不参与经济生活的人。罗尔斯坦率地说，为避免误解，那些“整天冲浪”的人并不属于他说的最弱势的工作群体。“冲浪者必须自己养活自己”，而不能靠冲浪补贴。[6]

我们知道，在家庭内部管理家务或养育子女的活动对社会非常重要。经合组织最近的一份研究报告显示，澳大利亚男性用于做饭、清洁和照顾子女的时间增加到了每天3个小时，女性花的时间更多。我们还发现，就像西尔维·安·休利特在书中描写的案例那样，对某些人而言管理家务是一种“次要的生活”。[7] 然而，家务活动也没有反映在罗尔斯的收入再分配理论中，其理论中的再分配来自雇佣劳动创造的经济剩余价值，而且再分配的对象是所有雇员。家庭中的母亲就没有权利要求这种剩余价值，因为她们没有参与剩余产品的生产，她们生产的是爱。直觉告诉我们，在家庭内部应该有非金钱利益的再分配，但这可能很困难。

根据同样的逻辑，某些人出于服务或奉献精神，在志愿性质的部门工作，如果这些部门没有给他们支付报酬，包括非营利环保组织的志愿者、自愿照顾穷人的护理员、帮助虔诚的信徒求得一餐一床的牧师等，他们也就没有正义的理由要求获得罗尔斯式的补贴。因为这些部门没有创造可用于再分配的收入，在“社会剩余”分配给那些从事生产劳动的低收入者之后，就没有多余的财富留给志愿部门的从业者。即便这些部门向员工支付工资，但若是按照经济生活中的最低工资水平支付，也不会改变上述结论，他们依然没有权利要求分享经济中追求美好生活的人们生产的社会剩余。这似乎同我们的直觉略有不符。然而，罗尔斯式的补贴是从公平计算的角度设计的，而不是出于需要或应当的考虑。要想获得奖金，就必须参与这个游戏，参与其他游戏的人不在考虑范围内。

此外还有一个议题：除了在分配正义和效率上的责任外，政府还有哪些作用？罗尔斯的正义给政府提供了多少发挥的空间？前面我们观察到，政府可以抓住机遇修补经济中的缺陷，防止活力枯竭，以及抓住机遇解决效率低下的问题。从罗尔斯理论的角度来看，如果这些活动能给低收入者带来好处，那就不能算作非正义。但现在我们认识到，某些劳动适龄人口在积极追求其他的生活方式。处在原始状态的

公民可能会看到，更符合自己利益的是约束政府为促进美好生活而提高活力的干预，把资源转移到为其他生活方式服务的项目，因为他本人可能是与主流社会有不同价值选择的人。不过，通过更深入的思考我们发现：政府用于激发活力的计划和机构，虽然对低收入者和其他人都有利，但这些低收入者也为此做出了贡献。自己选择其他生活方式的未知风险并不构成内在的正义理由，因此也就没有理由把经济生活中最弱势群体的某些收益转移给退出主流经济的、选择其他生活方式的群体。获得罗尔斯式的补贴意味着他们也是弱势的生产合作者，但这些人并非弱者，仅仅是选择不同，而且他们也不是可用于再分配的社会剩余的生产合作者。

看似正义的解放体制

以上讨论都是关于现代经济所需要的调整和延伸，它们不仅能使其正常运行，还能够保证公平与正义。由此引出了我们的终极问题：运行良好和公正的现代经济，是不是一个符合正义的制度？罗尔斯的标准是，正义的经济制度的内在结构会使最弱势群体的处境优于在其他任何制度下的处境。在其作品结尾处的深度分析中，对资本主义和社会主义市场经济做古典描述的罗尔斯无法判断何种制度符合正义性质：前现代资本主义还是前现代社会主义，它们之间的差异在他看来不是决定性的。不过，在一个广泛确立了现代价值观的彻底的现代社会，我们可以看到：现代资本主义经济及其标准的替代选项（如市场社会主义和社团主义）之间存在着巨大差异。

本书在对主要的制度选项进行对比后认为，运行良好和公正的现代经济是为促进个人繁荣和成长（这些是美好生活的核心）量身定做的制度。本书继而发现，有一系列证据表明，现代资本主义经济尤其擅长给普通民众带来美好生活的期盼：现代价值观较为强势、传统价值观较为薄弱的国家在美好生活的所有度量标准上都表现得更好，比

如工作满意度、失业率以及工资水平。凭借这些证据，在现代社会，身处罗尔斯所说的原始状态的公民在设想自己属于最弱势群体时，完全有理由认为运转良好和公正的现代资本主义经济才是正确的选择。相反，一个设想自己处于最强势位置的人，则可能喜欢计划经济，只要自己能当上沙皇。与社团主义的关联体系相比，现代资本主义经济可以给最弱势群体提供更光明的美好生活愿景。不过在短期内，人们还是需要接受多元文化价值观的现实。

当然，为现代资本主义经济做上述辩护或其他辩护的人必须认识到，很多人对现代或前现代资本主义表现出了极端的厌恶，其中，对私人掌握的巨额财富的厌恶和对追求巨额财富的厌恶情绪尤其突出。罗尔斯在《正义论》中写道：

> 人们所需要的是与他人自由联合的有意义的工作，这样的自由联合在基本制度组成的框架内规范着他们相互间的关系。为达到这种状态，巨额财富并不是必要条件。事实上，巨额财富更容易成为一种障碍，即便不是放任和空虚的诱惑，至少也是种意义不大的干扰。[8]

的确，夸大地估计自己的财富会导致对闲暇和消费的过度需求，进而减少就业、投资和创新活动。试图为现代资本主义经济作为财富积累机器的正当性进行辩护则是再愚蠢不过的事情。然而，财富尽管有消极影响，但如果人们的工作成果被市场证明是高盈利的创新，必然会带来巨大的经济收益。如前文所述，巨大的经济收益有助于动员人们从事那些有盈利希望的项目。因此，现代资本主义可能产生的巨大财富差异本身并不存在非正义的问题。相反，在传统社会里，巨大的财富差异往往既非制度本质的必然结果，也不具有正义性。此外，财富还具有积极效应。一个人的财富有所增长，而其他人的财富没有增长，并不意味着这个人就可以在所有方面都生活得更好。但如果每

个人的财富都有所增加（增加同样的数额或者同样的比例），人们肯定有更好的条件发展自己的兴趣爱好，表现自己的个性和价值。

很多社会评论家会谈到一种“非正义性”——其他某些制度所没有的、现代社会的某些内在缺陷，这些缺陷会使现代经济（包括在经济包容性等方面保持经济正义的）不符合正义标准。现代经济至少在三个大的维度上可能存在不足：其他某些经济制度（或许只是现代经济的一种变体）有能力提供更美好的生活愿景，或者能给更多的参与者提供这种愿景，或者能提供比美好生活的各种经典描述更理想的生活方式。另外，在其他经济制度选项中，肯定有某些未知的制度可能比现代经济更辉煌。我们很难逐一审查所有的反对意见，但关于现代经济（无论其运行如何良好和公平）的非正义性的指控则必须予以回应。

对现代资本主义的批评意见，往往是强调现代资本主义经济（或许还包括其他现有的经济类型）相对于某种尚未建立的经济制度而言是非正义的。很有名的案例是20世纪的社团主义者。在社团主义经济出现以前，他们设想由国家指导的经济有助于实现传统社会的很多期望目标。但在法国和意大利有了社团主义实际运行记录后，我们可以看到，国家权力并没有带来承诺的经济活力，20世纪90年代之后，社团主义已无法支持快速的生产率增长以及保持低失业率。

在西方，1970年以前的社会评论家们设想了一种新经济模式。这种经济模式可以以更小的代价追求更加美好的生活，可以保障经济的持续稳定预期。然而，自称可以通过严格的就业保护和庞大的公共部门缓冲经济冲击的欧洲大陆国家，结果一事无成：就业水平低下，经济严重衰退，而且为此付出了巨大的代价——这些国家的经济活力基本上消失殆尽，由此导致发展滞后、就业不足甚至不稳定。

人类历史上有很多经济制度能提供比现代经济更强的稳定性和平等。可是，从对现代历史的考察中，我们并未发现现代经济的替代者

在带来更强的稳定性和平等的同时不影响美好生活的愿景。

现代经济在最近几十年遇到了新批评：资产组合必须实现平衡；增长必须实现平衡，不能像互联网泡沫时期那样偏重局部；全球范围的储蓄和投资失衡必须纠正。这些批评似乎忽略了一个事实：运转良好的现代经济的天才之处就是能鼓励经济体的所有人都参与观察和判断，共同决定一个国家的最佳投资方向：

> 国际货币基金组织要求解决“经济失衡”问题……因为这有助于维护世界稳定。但如果不允许一个国家通过外来借款促进投资繁荣，不允许一个投资降温的国家向外发放贷款，建立国际私人信贷市场又有什么意义……其次，国际货币基金组织谈到“防范危机”，对金融危机的零容忍政策表明，国际货币基金组织完全无视运转良好的现代资本主义经济的基本原理。若干西方国家坚持现代资本主义，不是因为斯大林的国家计划委员会无法测算螺栓和螺母的相对价格，而是因为有着不同观念和经历的企业家和投资者的多元化，是解决创造新未来涉及的不确定性问题的绝妙办法。[9]

在一个有着如此强创造力的经济体中，把爆发危机的危险视为缺陷，就好比说那些极具创造力的人在癫狂与消沉之间的摇摆也是一种缺陷。我们很容易理解，在充满活力的经济中，新创意的开发失败或者新创意的枯竭都可能导致萧条。过去10年间地方银行和区域银行的损失以及借贷专业人才的损失，给曾是现代经济前沿的国家造成了新的失调。但这些反常现象并不代表现代经济的非正义性，失调是可以纠正的。

近年来新出现的一种激进批评是：美好生活的概念过于狭隘。这种批评要求实现工作与家庭的“平衡”，而贪婪的现代经济给家庭生活和子女抚育留下的时间和空间太少。批评者们并不想把美好生活的

议题拓宽到家庭领域，他们认为可以建立一种新经济制度，参与者可以“全部搞定”：丰富多彩的家庭生活，与子女的亲密接触（这些可能是数个世纪之前的传统社会的特征），同时又不至于丧失现代经济擅长的创新活力和最重要的繁荣生活体验。然而，这样讨论所谓的“工作与生活的平衡”让人感觉仿佛工作不是生活的核心部分，让人怀疑这些批评者是否很好地理解了美好生活的概念及其要求的各项条件。职场生活中的生机必须来自情感的投入、对工作的深度参与，不是随随便便就能得到的。如果各类企业发现，每周只工作4天，或者在办公室设置幼儿园，并不会降低员工们的敬业态度和工作效率，这些企业恐怕早就付诸实践了。通过税收或罚款强制要求企业开展这些事务，必然使企业的员工敬业度降低，并因此失去一部分活力和灵活性。越来越多的企业认识到，相对机械的工作可以让员工在家里完成，但创新要求员工们在办公室里展开交流。

从更深层的意义上说，除非家庭生活本身也充满挑战和障碍，否则就不可能成为美好生活的组成部分。有些人可能在有些时候发现家庭挑战要多于职业挑战，但他们不能指望通过减少挑战和障碍获得更多繁荣体验。作家凯蒂·洛菲就指出：

> 谁说平衡必然是好事？有些技能和生活乐趣，不就是存在于失衡、疯狂、古怪和难以置信的紧张之中吗……我是一位打三份工的单亲妈妈，但我已认识到在混沌之中有某种兴奋和快乐……人类心理是那么复杂、混乱和难以捉摸，不可能通过“平衡”、“健康的环境”或者直接用物质把问题解决。[10]

现代资本主义经济的替代选择描绘的这些愿景都能唤起对奇迹的想象——这是一种任何美好目标都必然有实现之路的信仰。但现代思维告诉我们，必须在目标中有所选择，生活不可能十全十美。

如果在一个社会中，有多个组成部分追求不同的生活方式——关心护理他人的生活、醉心于思考的生活，或者献身于家庭价值的生活，那么运转良好而公正的经济的正义性问题会有完全不同的解释。前文已经讨论过这种多元价值观——传统主义伦理观与现代主义伦理观并存，我们这里要讨论的是正义所需要的制度。问题的关键在于，在任何现代社会都存在以交换为基础的主体经济，现代社会通过这种交换经济实现参与者的共同利益，而秉持不同文化态度的人则希望脱离这一交换体系，寻求独特的生活目标。某些社会评论家似乎认为，如果现代经济无法给拥有传统价值观的社会成员提供空间，那就是非正义的。根据本书的观点——也是康德、罗尔斯等人的观点，正义要求那些追求传统生活的人能够自由地在传统部门参加工作并获得报酬，同时，追求美好生活的人也必须能自由地在现代部门参与工作。在这个多元化社会，一个经济部门中的资源可以通过其生产的产品得到补偿；另一个经济部门中的资源也能维持运转，无须接受补贴，或者可以通过慈善性捐助补充。如果把扶持相对缺乏变革和创造力的非现代经济作为秉持现代价值观的人群的义务，那将是很令人费解的非正义做法。

当然，处于原始状态的人可能要求政府保护有不同传统的理想，比如关心爱护的传统。正义要求容忍其他的生活方式和思维方式，但并不要求那些希望追求美好生活的人对自己撒谎或者向其他生活方式屈服。正义并不允许其他人的传统严重压抑现代经济，以至于影响其创新活力的发挥乃至现代生活。

在这种多元化社会，每条船都可以自己浮起来，不存在相互间的补贴。这样做不存在非正义性。罗尔斯主张的正义并不要求现代部门给传统部门提供工作补贴或其他任何目的的资源转移，因为他讨论的现代社会的正义都是这个部门内部的成果分配。但如果现代部门的参与者一致希望政府给传统部门提供补助，那样做当然是正义的。个人给传统部门提供捐助也完全符合正义的要求。在美国，非营利机构和

慈善基金组织已颇具规模，当然某些慈善家承认，很多捐助是受到政府税收优惠政策的鼓励，这很可能减少给低收入者预留的补贴份额。

我们讨论了现代社会中传统主义要素面对的正义议题。在这样的社会中，现代价值观占据主导地位，并创造了现代部门占优势的经济。允许那些崇尚传统价值观的人在并行经济中活动，对他们而言符合正义的要求，由于这对现代经济并无损害，对具备现代价值观的人而言也是正义的。这种并行经济可能还有助于现代经济，因为它可以吸引那些秉持传统价值观的人，防止他们在现代经济中制造麻烦，影响其他员工的士气。接下来我们需要讨论在传统价值观占优势的社会中现代主义要素面对的正义议题。这里的困难在于，允许秉持现代价值观的人自由发展和运行现代经济部门，会对占多数的传统人群带来冲击，除非现代人群只占极少数。社团主义对现代经济入侵的反击就是因为传统人士感受到了现代经济的威胁。为解决上述困难，意大利和（程度较轻的）法国等欧洲国家设置了惩罚和障碍，以限制现代部门的活力和灵活性，现代部门与包括农村产业、国有企业、中央政府和教会在内的传统部门并行。而且这种并行部门与传统文化的势力相比是如此弱小，以至于后者严重拖累了企业家精神与创新精神。欧洲国家通常会限制现代经济的发展，也不鼓励其公民追求不安分的、创造性和冒险性的生活方式。主流的态度和信仰妨碍甚至禁止秉持现代价值观的人追求美好生活，由此造成了严重的非正义。

因此，尽管人们的第一印象认为，传统价值观强大的欧洲国家建立高度的社团主义经济或社会主义经济完全符合正义，正如现代价值观占主流的国家对现代经济的欢迎态度一样，但真实情况是，传统社会阻碍了普通人追求美好生活的行动，而现代社会并不限制人们在非政府组织、基金会、非营利机构、教会乃至家庭中追求传统生活的权利。这就是两者的不公平之处。

现实生活中的现代资本主义经济确实也有非正义的表现，现实中的社团主义经济也一样。最突出的是，现代资本主义国家没有采取足够的措施拉动低收入者的就业水平和工资水平，当然社团主义国家在这方面同样失败。另一个突出的非正义表现是，税收减免和无法兑现的福利承诺导致了可支配收入的膨胀，当然社团主义国家的私人财富和社会财富也在膨胀。不过，只要受益者能真正理解其要求的荒谬之处，这些非正义是可以得到纠正的。这些非正义既非现代资本主义经济的内在特征，也非其独有标志，它们并不代表现代资本主义本身的非正义性，只说明其存在瑕疵而已。

如果本书的观点成立，现代资本主义经济就具备正义性，至少在现代经济能够良好和公正运行，现代价值观足够普及、足以支撑现代经济的国家是这样。当然，未来完全可能有某种后起制度被视为正义的制度，到那时，现代资本主义也会将位置让出来。

小结

现代经济对少数幸运国家而言是天赐之福。从19世纪中叶到20世纪中叶，首批现代经济国家（都或多或少实行现代资本主义制度）成为西方世界的奇迹，它带来的蓬勃活力是人们此前从未见过甚至想到过的景象，带来的广泛包容性也是前现代资本主义社会不可比拟的。新经济制度的活力和包容性来自其调动的草根阶层的想象力和能量。如果没有手工业者、临时工、农民、商人和工厂工人的心灵和想象力的发挥，他们的创新成就不可能如此辉煌。

本书发现，现代经济远非与美好生活背道而驰的物质主义、粗俗、市侩、贪婪和唯利是图的制度，而是很好地满足了社会成员对美好生活的广泛要求。这个制度的崛起来自现代化运动，从传统社会中获得解放，冲破封建经济的桎梏，驱除重商资本主义的枯燥和孤独

（斯密也觉得毫无生气）。现代经济带来的大众对创新的参与和大众的繁荣完美地诠释了亚里士多德对于“最高的善”的追求和罗尔斯所主张的正义。这种有利于大众繁荣的制度是现代社会的宝贵财富——它根植于皮科·米兰多拉、马丁·路德、伏尔泰、休谟和尼采等人倡导的现代价值观。

不过，对于经济成功的解释依然存在各种迷思，很多人没有认识到发挥私营企业活力的重要性。其中一种解释认为，一个国家相对于其他国家的自由程度决定了其相对的经济发展水平。自由虽是创新的必要条件，却并非充分条件。允许人们有做某件事的自由并不代表鼓励他们完全投入，而人们经常需要通过冒险实现自由。另一种解释认为，经济的成功取决于科学（而非产业）发现。这种理论无法解释某些国家为何腾飞，而其他很先进的国家却没有，另外经济腾飞为何发生在科学发展较为黯淡的时期。还有一种解释认为，一个国家的快速创新可以依靠公共部门，比私营部门的推动速度更快。但我们还没有看到哪个国家能做到这一点，除非把俾斯麦时期的德国经济视为国家驱动类型，而非现代资本主义。

我们的理论能否成立，对西方和东方国家在未来几十年的发展都非常重要。美国如果继续坚持只要有自由就足够、通过不断下调税率就可以实现自由的立场，那将是巨大的错误，不可能恢复20世纪70年代之前的活力和繁荣。现代价值观与传统价值观都可能产生重要影响，点燃古老国家活力的现代价值观可能已经衰落，传统价值观必然相应抬头，这种影响绝非财政政策可以抵消的。政治家们对于重建传统价值观的呼声与重建经济活力的呼声同样高涨，其结果是各个政党继续高谈阔论，仿佛一旦达成有足够分量的关于财政措施的协议，经济就能回归繁荣。

对欧洲国家来说，只要继续坚持社团主义经济信仰，对私人资本进行恰当的政府控制，自认为可以实现资本主义无法做到的稳定与和

谐，并且不会造成原有经济活力的任何损失，那就不可能恢复20世纪90年代的可喜的就业水平，更不用说重现20世纪早期的高度繁荣景象。这些信仰没有通过检验，欧洲国家却继续在传统价值观的统治下维持着社团主义经济的无效运转。

如果现代价值观对经济领域的创造者、追寻者和探索者如此重要，对美好经济也如此重要，有人或许要问，它对社会其他领域是否也具有重要意义？托克维尔发现，对经济生活的参与最普遍和最深入的美国对政治制度也有着最广泛和最深入的参与。其结果是，在两个领域都出现繁荣景象。政治领域要想繁荣，必须有草根阶层的民主支持，这在很多方面与草根阶层的经济活力相对应。

当今的所有人可能都注意到，欧洲在政治领域的表现同经济领域一样糟糕。阿玛蒂亚·森在《欧洲民主的危机》（*The Crisis of European Democracy*）中谈道：

> 在缺乏公共讨论和民众赞同的情况下，欧洲的命运不能任由专家们的独断（或好意）来主宰。领导人错误的政策选择既破坏了民主制度，也浪费了制定良好政策的机会。

类似的观点也适用于经济活力，其中的某些方面已经在本书中被提到。太多的产业发展方向受到经济政策的制约，新企业创立的限制越来越多，从精英阶层中选拔的经理人掌控了与政府和社团的谈判，企业规模如此之大，层级如此复杂，普通工人完全没有途径表达创新性想法，也不会有相应的激励，于是，创新和普遍繁荣必然受到压制。

在一个有足够现代能力的社会，美好和正义的政治制度的标准同时也是美好和正义的经济制度的标准。现代社会对美好和正义的要求在政治领域和经济领域同样适用。

[1] I shared with Rawls some of the turmoil. We had adjoining offi ces in 1969–1970 at the Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences in Palo Alto, California. One winter day, looking down at the Stanford campus, we could see smoke rising from Encina Hall. Radicals had occupied it and set it on fire. Later they attacked the Center, burning the bank of offices where we worked. Rawls's manuscript survived, as did mine, though a nearby one was a total loss.

[2] A recent opinion column by Bharat Jhunjhunwala in *Tehelka: India's Independent Weekly Magazine* on May 7, 2012, condemns the unemployment compensation scheme proposed by Akhilesh Yadav, chief minister of Uttar Pradesh, and advocates employment subsidies instead:

Phelps has suggested the government must give employment subsidy to the employed.

. . . People could benefit from the subsidy only by engaging in productive work . . . That is precisely what Gandhi had said in *Young India* of 13 October 1921: "I must refuse to insult the naked by giving them clothes they do not need instead of work which they sorely need." Yadav should listen to Professor Phelps and Mahatma Gandhi. He should devise schemes that create demand for workers and provide relief to the poor through productive work.

[3] In the 1970s, the book prompted a spate of papers in academic journals that, building on analytics developed by James Mirrlees in 1971, created theoretical models of the effects of the structure of taxation on wage incomes and identified the structure that was theoretically optimal on Rawls's criterion of maximizing the lowest wage, known as the "maximin" criterion. One of these was Phelps, "Taxation of Wage Income for Economic Justice" (1973). Another paper studied whether Rawlsian justice required the taxation of interest income to subsidize labor.

[4] If it is agreed by citizens in the original position that justice requires the greatest feasible prospects for the less advantaged, the citizens will also quickly agree that the state must raise its expenditure level on disadvantaged children to the point where the benefit of an additional billion would be less than the benefit of simply putting the billion into employment subsidies or into activities that raise dynamism, which would indirectly raise the prospects of the least advantaged. Rawls would have added that, as the principles of justice do not allow the wages of the more advantaged to be hammered down to the wage level of the less

advantaged, so the same principles do not allow the state to slow the pace of education in the schools so that more of the less advantaged can keep up with more of the others. In any well-functioning economy, modern or not, the talents of the most-able people and the capacities of average people are a resource to be drawn on for mutual gain. If choked off , the working poor would be in a desperate plight.

[5] Kronman, *Education's End* (2007, pp. 78–87).

[6] Rawls, *Justice as Fairness* (p. 179). Rawls then appears to suggest in further comments that one could not safely infer that the surfers are as badly off as the worst-paid workers, since the surfers rejected work and do so even after a subsidy pulls up the net wage of lowest earners.

[7] Hewlett, *A Lesser Life* (1986).

[8] *A Theory of Justice* (p. 257).

[9] Edmund Phelps, "IMF Seems to Have Lost Sight of Rationale for Capitalism," *Financial Times,* letter to the editor, April 25, 2000.

[10] Katie Roiphe, "There Is No Such Thing as Having It All," *Financial Times* , June 30, 2012.

结语
现代经济社会的重建之路

社会的进程只能因观念的改变而改变。

——弗里德里希·哈耶克，经济学家、政治哲学家

未来的领导者和创造者必须重新点燃冒险精神。真正的创新困难且危险，但失去创新的生活是不可想象的。

——加里·卡斯帕罗夫（国际象棋特级大师）、彼得·蒂尔（企业家、国际象棋选手）

西方国家给人一种感觉，“期望与梦想的辉煌历史”已经谢幕。大多数西方国家的经济都已接近停滞，美国从20世纪70年代中期开始，西欧大部分国家则从90年代后期开始。尽管通信技术的巨大进步（主要在美国取得）给很多人的印象是，这种进步是地方性的，整个经济的劳动生产率从1972年开始降低，到互联网革命全面展开的1996年才有显著回升，在这波浪潮于2004年结束时再次下滑。生产率的退步造成了广泛破坏。员工的报酬增幅很小，劳动适龄人口中的白人男性的就业率从1965年的80%下降到1995年的72%和2007年年底的70%，黑人男性的就业率下降幅度更大。总产出因为劳动生产率和劳动投入数量两方面的因素而减速。私营和国有企业的投资品产出受打击尤其严重，在总产出中所占的份额从20世纪60年代的16%下降到20世纪90年代的14.7%和21世纪前10年的14.3%。消费品产出表现更好，但就业数量与投资品部门的关系更紧密。

要重启这个期望与梦想的制度，我们能够做些什么？这个问题很少被讨论，近年来的危机吸引了全部关注。不过，我们通过若干国家头上笼罩的财政危机阴云可以追踪到经济停滞的根源，包括美国、意大利和法国等。在金融危机中，银行的误判加速了欧洲国家的财政赤字膨胀，也鼓励美国官方鼓吹和加剧了房地产泡沫。

财政危机爆发的原因主要在于经济增长，在略有加速的几年时间之后，增长率在21世纪初再度下滑，美国已回到20世纪七八十年代的缓慢发展水平。这使大幅增加税收收入的可能性变得非常小，而政府却还指望用它应付“婴儿潮一代”对社会保险福利的巨大需求。那么政府是否采取了增加税收和减少支出的手段以应对这个紧急局面呢？没有，政府进一步扩大了资金缺口。在美国，小布什总统在2001年和2003年的减税政策使政府收入每年减少了6 000亿美元，约为国内生产总值的5%，同时以“富有同情心的保守主义”将退休医疗保险的覆盖范围扩大到药品，增加了数万亿美元的福利支出。在欧洲，政府财政赤字占国内生产总值的比重的限额从1999—2000年的1.5%到2003—2005年的4%（意大利和法国）。如果考虑到福利支出大大超过财政收入的日子正在快速来临，真实的赤字规模还会高得多。政治家们并没有选择增税来为庞大的福利支出准备资金，反而通过减税讨好选民，这在财政上是极端不负责任的行为。这种行为极其恶劣，因为失业率在互联网泡沫破灭后虽然略有上升，却并不高于20世纪90年代的正常水平，而较高的失业率才是在财政困难时期继续执行赤字政策的理由。财政上的不负责任还导致汇率的弱势，在世界出口市场的份额下降（尽管有贬值因素），股票市场低迷，产业投资不振。企业有庞大的储备，却不愿投资，它们担心过去的低税收导致未来的高税收。

金融危机的背景是增长率低迷，以及由此导致的失业和财政赤字。经济增长减速后，欧洲的几个国家并未控制其财政赤字，只要欧洲的银行愿意以低利率购买其债券，它们就继续执行赤字政策；对银行而言，只要这些国家的主权债务继续被评级机构列为AAA级，由于持

有此类债务的资本金要求极低，它们自然也就乐于购入。美国政府不但自己借入资金，也鼓励其他人增加借款。政府诱使住房抵押市场上的政府扶持企业和商业银行提供低利率的次级抵押贷款，还鼓励数额庞大的学生贷款。只要房价继续上涨，政府扶持企业、银行和其他贷款人就继续满足投机者和新购房人的资金需求，完全不考虑风险因素。

2008年金融危机之后，失业率上升，达到顶点后下降得非常缓慢。人们对此展开了广泛讨论，为什么接近8%的高失业率降幅如此微弱且缺乏规律，似乎难以回到7%之下——远远超过1995—1996年5%的常态和1965年4%的更以前的常态？经济学的正统理论在解释就业乏力时除了提到短期繁荣外，完全没有考虑到1970年后的长期停滞现象。粗鲁的凯恩斯主义者鹦鹉学舌地谈论“总需求不足”，却从来没有注意到这种“不足”没有伴随着通货紧缩，忘了他们的教科书里说的通货紧缩是总需求不足的标志。供给学派则抨击“高”税收，完全不顾小布什总统在2001年和2003年两次大规模的减税后就业率仍未提高的事实——就业情况只是在他鼓吹房地产泡沫后才有所改善。不过，把就业低迷归咎于消费者的支出不足或者所得税税率过高似乎都非常奇怪，因为还有太多其他的因素在发挥作用：技术对供给的推动作用减弱；退休抑制了供给；居民家庭获得的社会福利和税收减免（包括现有效应和预期效应）突然增加，进一步降低供给；未来的财政压力极大地推高了利率水平。所有这些因素对商业信心的打击都不可避免地导致各种商业资产（从机器到顾客和员工）的估值下挫，足以完全或大部分解释目前的经济衰退。只有微弱的创新流能稍微缓解失业率的进一步上升。

凯恩斯主义者继续主张增加政府支出，而供给学派则继续主张降低税收，只要生产率和工资水平的低迷现象没有改变，这当然会导致高额的财政赤字和不断增加的公共债务（及福利负担）。这些人对此并不担心，因为在他们的模型里公共债务规模的增加不可能快于国民

经济的发展，增长将永远持续，暂停之后会重新增长，向来如此。他们不能理解停滞是可能发生的，实际上，他们也并不理解停滞的对立面，即经济活力带来的繁荣，也是可能出现的。

就生产率和工资停滞的问题及其对就业的影响，这些正统理论并没有提出任何政策建议。他们的模型构造是为解释在长期增长趋势中，短期财政干预措施如何平息短期的周期波动，而非说明停滞是经济活力的突然变化所致。

于是，美国和其他国家的政策应对只是用不必要的工作缓解症状，将福利和减税作为权宜之计。索尼公司负责人霍华德·斯金格在2011年3月接受法里德·扎卡利亚采访时说：“照顾乘客和船员当然是对的，但必须有人挽救轮船！”在小布什的两个任期和奥巴马的第一个任期内，美国的政策措施都没有发生根本性变化，以扭转创新和生产率的低迷，而这种低迷已导致工资水平下降、失业率上升和经济包容性的退化。欧洲国家也是如此。政策制定者没有如他们设想和宣传的那样采取任何动作，以重振曾鼓舞西方国家进入全盛时期的“期望与梦想”的精神。

西方国家要恢复进入停滞期之前的就业水平、包容度和工作满意度，必须找到办法结束这种停滞状态。如某些经济学家所说，其解决办法的确应该是加速“创新”。然而这个术语有多种不同的含义，关于各个国家应如何增强创新的讨论才刚刚开始。寻求合适的加速创新的政策，要求各国对现代史上的创新根源有基本的理解。

本书视角的新颖之处在于关注草根阶层的创新及其背后的社会价值观，并强调由此增加的工作生活的回报。我相信，这种视角可以帮助我们了解进入当前状态的历程。更重要的是，这种视角向我们展示了回归探索、挑战和表现精神，恢复发现和创新活力的道路，这些才是西方国家最深层的发展成就。

本书一开始是对现代经济的历史记述，从19世纪的兴起到20世纪的挣扎，特别是那些拥有草根阶层的本土创新活力的国家。最初，我希望通过本书理解创新浪潮背后的现代社会的核心力量，相信这种理解有助于支持现代经济制度在某些国家的发展与延续。然而在写作过程中，我认识到现代制度已遭到严重打击，现代经济及其带来的“辉煌历史”都处于危险之中。因此，本书不但讲述了现代经济近两个世纪前在西方国家的崛起，如物质成就、经济包容和人文繁盛，而且还必然联系到现代经济的衰落。在美国，这一衰落始于40年前：增长率的长期低迷、包容性的下降（首先是工人阶层，然后扩大到中等收入阶层）和工作满意度的降低。这些现象都是经济活力和创新率下降的症状。在欧洲，自主创新的消失发生得更早也更严重，但被海外技术的引进掩盖。最终是美国的创新水平下降导致欧洲的发展受到重创，尤其是意大利和法国。本书在分析背后的原因时，既关注促进或制约经济活力的制度，也重视不同价值观的影响。

现代经济的活力依靠一系列现代制度。在私营部门，财产法和公司法的进步让那些希望成为创新者的人能够快速创办和关闭新企业，不需要顾及社会上其他人的看法。股票市场、银行和专利制度给长期项目提供了支持，以鼓励大大小小的创新活动。在公共部门，某些制度和政策着眼于长远发展。美国在那几十年里采取的一系列行动扩大了能用于投资和创新的资源：给长远项目提供的贷款，给先锋拓荒者提供的土地，解放奴隶，以及保护投资人和债权人的法律等。当然也存在政治上的腐败与渎职，但并未抑制企业的发展与创新。这一切都改变了。

如今，曾经的现代制度中充满腐败。除政府外，产业界和金融界也流行急功近利的观念。在私营部门，首席执行官不关注企业的长期利益，共同基金在持股时也只追求短期回报。其结果是，几乎所有创新都来自老牌企业和老牌产业之外——新兴企业和天使投资人。这种急功近利减少了创新的供给——创新所需要的创新精神、风险资本和

敢于冒险的终端客户都在萎缩。在公共部门，社团主义思潮已从欧洲蔓延到美国，并转化为委托关系、裙带关系和共同堕落——贪污受贿只是最轻微的表现。社团主义还造成监管、拨款、贷款、担保、税收减免、企业分拆和专利延长等现象的泛滥，主要目的是为既得利益集团、政治客户和亲信密友服务。对既得利益的保护剥夺了外部人的机遇，拥有新创意的人难以进入市场。所有这些进一步减少了创新的供给。还有，社团主义政府与政治支持者和游说集团的交易，压缩了留给创新者的市场空间。在过去10年，大银行、大企业和大政府形成的集团造成美国的家庭抵押贷款膨胀，并引起欧洲若干国家的主权债务和福利规模失控。美国与欧洲一样也形成了并行经济，其动力源泉是政治精英们的创意（先不管其动机是什么），而非商业创意。所有这些都降低了创新收益，从而降低了对创新的需求。

本书还见证了传统价值观的起伏——从前现代时期起就试图约束和压抑新生的生活态度和信仰。在广义的现代时期，从16世纪开始形成了一整套现代价值观，它唤起了人们对创造、探索、争先和留下独特印记的愿望，为争取最大个人实现的美好生活而奋斗，从而点燃了草根阶层的创新活力。人们拥有创造新事物的想象力和独立思考的判断力，新老思想的交锋可以提高理解力。个人财产权有助于经济发展。每个人也都拥有为自身利益、自身财产而工作的权利，而不是为其他人的目的（社会的目的或自己配偶的目的）服务的手段。如果现有的企业和在职员工必须与新企业和新人竞争，经济发展就会得到促进。现代社会的创造性及其不断提高的期望使未来呈现出不确定性，因此现代社会对我们的行动是开放的。在某些国家，现代观念压倒了绝对论、决定论、反物质主义、科学主义、精英主义和家庭至上论。少数幸运国家在19世纪确立了现代资本主义经济制度，直至20世纪走向衰落。这些到现在也都改变了。

如今，现代价值观和传统价值观的平衡点在总体上似乎已大幅后退。在那些坚持现代价值观的国家，其强度和流行程度可能没有下

降。少数调查结果显示，现代价值观在20世纪90年代早期到21世纪前10年还有所进步，这似乎是互联网泡沫的兴盛期所致。然而调查数据表明，传统价值观有强烈回升，其中当然包括家庭价值观和社团价值观，还有某些古老的伦理观：因循守旧，不采取任何可能伤害他人的行动（例如竞争），以及在市场或政府造成的每次不利情形中要求赔偿的权利等。

还有证据显示，这些传统价值观在西方国家的影响力有所加强。家庭价值观和社团价值观的复兴打击了企业的部分创新精神，要求企业更加重视社区和家庭生活而更少关注利润。随着利益相关者思潮的兴起，任何打算创办创新企业的人都必须注意，企业的财产权利需要被各种势力稀释，包括员工、利益集团、律师以及社区代表等，这些人坚信他们对企业的生产成果拥有合法的“权益”。许多雇员认为，只要他们能对企业利润有所贡献，或者企业的其他部门产生的利润能弥补自己部门的亏损，不管其他许多人拿少得多的工资也可以完成同样的工作，他们都有权利保留自己的职位。随着社会连带主义（Solidarism）的复兴，希望通过成功创新获取高额利润的企业家都必须注意，所有的利润都必须被企业所得税分割。各层级的收入将保持同步，如果高收入者的所得提高，适用的税率结构也将上调，使中产阶级也能分享好处，以至于税率的提高将导致高收入者反而在绝对收入上受损。这种向前现代时期的财富固定化社会的倒退对美国造成了严重影响，但在欧洲的社团主义社会却没什么影响，因为高额税收已经让人们很难致富了。这种影响使美国的年轻人放弃了先辈的创造与发现之旅，转而寻求银行或咨询工作。伴随着前现代文化兴起的还有古老的权利观、自以为是的态度、因循守旧和对集体的依赖性——“行动”（撒切尔夫人和阿玛蒂亚·森关注的领域）的活力明显下降。因此，即便现代价值观依然存在，前现代观念对产业界和政府的影响力已经大为增强。这些分析至少可以部分解释美国如何失去了部分经济活力和自主创新，以及欧洲更早出现的类似现象。

对此能做些什么？西方社会如果希望大规模改善在就业、生产率以及工作体验方面的表现，就必须对制度和文化进行改造，以恢复经济活力。尽管大学和媒体可以提供帮助，许多改革措施还是需要政府各个部门参与。哈耶克说，没有哪个国家的政府可以创造有经济效率的制度——当然列宁不这么认为。更准确地说，没有哪个国家的政府能从零开始创造一整套制度和价值观，以产生自主创新所需要的经济活力。在很多方面，我们的制度和文化是通过企业家、金融家和用户们的试错（及衰败）演化而来的。然而政府在历史上会不时地积极参与制度和价值观的建设，并由于不可避免的知识的不完备，造成不完美的干预结果。因此，如果想恢复活力，需要政府在启动新干预措施的同时废除某些旧做法，这并不意味着政府干预范围的扩大。

政府必须认识到经济活力在现代资本主义经济中的重要性，才能采取焕发活力的行动。当前，政府还被过去几十年复苏的前现代观念束缚着。在美国，民主党主张的新社团主义远远超过了富兰克林·罗斯福的新政或林登·约翰逊的伟大社会计划。1984年美国副总统候选人杰拉尔丁·费拉罗把这种主张浓缩在党的宣传口号中：“我们国家的承诺是公平规则。如果你努力工作并遵守规则，你就可以分享美国的好处。”这种说法意味着，美国人实现普遍繁荣的世纪是前现代的单调经济制度的成果，人们的工资水平可以同等幅度地提高，人们需要做的就是考虑投入多少时间而已。在这种场景里没有特殊的个人、企业或产业，不涉及各自的观察、愿景和运气，不会因为创新导致其工资和利润有不同幅度的变化。如果某些产业或职业偶然遇到工资涨幅不足的情况，政府将通过特定计划予以拉动。共和党受传统价值观的影响同样深刻，小布什的“有同情心的保守主义”所设想的美好生活就是重商资本主义加社会保障和社会保险。共和党把经济视为偶然遭遇冲击的自动驾驶系统，完全不考虑维护和培育经济活力的重要性，也没有为自主创新而改变的意愿。我们很难相信这是林肯的政党。在社会团结与安全的发源地欧洲，人们也没有认识到，与过去一样，绝大多数创新必须在欧洲或美国的本土实现，不会有熊彼特主义

所说的来自天堂或政府的甘露。他们同样没有认识到，欧洲人如果停止对美国的创新依赖，将拥有更辉煌的经济。

西方国家正遭遇的危机可以归咎于领导人忽视了经济活力的重要性：足够的活力是创新活动及其核心工作的主要源泉，而创新活动的范围、深度和结果则是生产率和收入增长的源头。草根阶层的活力对历史上的美好经济极其关键，包括物质进步、包容性和工作满意度等方面。活力的复苏也是美好经济重生的基础，大多数西方国家的政府目前在财政上的危险状态使这一复苏显得尤为迫切。

为了采取行动——良好判断后的行动，各国政府必须了解未来的方向。它们必须对运转良好的现代经济的产业界如何产生活力有基本的认识，这不是机械的过程，而是有机的过程（借用柏格森和巴尔赞的术语）。这不是有规则的体系，而是被原生的疯狂弄得十分混乱的体系。直觉和经验或许能对干预措施提供帮助，完全忽视它们可能会有危险。不过，华盛顿方面没有多少商业背景知识。监管官员缺乏产业界的从业经历，据说某些人从未在产业部门工作过。除了自己的律师事务所外，大多数议员没有在产业部门长期就职的经历。2012年，美国国会估计，如果不进行新的减税，布什的减税计划（每年约5 000亿美元）终止将使年度国内产出减少8 000亿美元，这充分暴露了华盛顿的幼稚与无知。布什减税政策导致的赤字扩大究竟给当时的创新和投资造成了多大破坏，根本没有人估计，更不用说赤字的削减可能在未来给创新带来多大的促进作用，因此完全不能判断，减税计划终止是严重打击就业，还是通过提升企业家们的信心很快促进工作岗位的增加？就像凯恩斯在类似议题上的表态那样：“我们的确不知道。”

因此政府要激发经济活力，这要求政府官员掌握一些实际知识：创新是如何产生的？从制造业到银行业、医疗和教育产业，各产业的创新遇到了哪些障碍？美国的缔造者们认为，国会议员主要是那些在私人事业的间歇期临时参与公共事务的人，特别是来自大农场、工

厂、办公室和商店的商业人士。参议员和众议员都应来自产业界，任期结束后还回到产业界。

如果这个办法不可行，则需要另外的安排。例如监管者，他们最好在某些产业或者职业上有过实习经历。这些监管者的培训成本同产业专家、会计师和类似的职业人士相当，他们期望的收入也应该和那些职业人士相当，否则就不会选择监管部门的职位。实习工作可以给他们带来经验和观察力，他们或许不能深入参与经济活力的发挥，但对于各种监管规定可能产生的成本和收益，他们可以获得直观的理解。

实习工作对立法议员也会有帮助，但他们需要更广博的背景知识。议员们要想机智灵活地引导产业经济重建活力，必须有一定的洞察力和判断力，这需要一定的教育培训。凯恩斯曾经提出，人们学习经济学不是因为标准理论的结论有什么特别的价值，而是因为它可以帮助我们在经济实践中提对问题。可以想象，包括美国在内的其他国家可以借鉴法国的巴黎政治学院或中国的领导干部博士后项目，但是让议会领导人接受这些大师的指导会有何种前景也让人心存疑虑。更好的制度或许是鼓励他们自学和参与讨论。议员们可以找一些研究文献，首先了解过去是如何开展创新的，以及未来应该是什么情况。有关历史上的伟大创新，他们可以阅读哈罗德·埃文斯的《他们创造了美国》和查尔斯·莫里斯的《创新的黎明》（*The Dawn of Innovation*）。有关创新制度的内容，可以阅读哈耶克的经典论文《作为一种发现程序的竞争》（*Competition as a Discover Procedure*）、理查德·纳尔逊的《医学知识的进步历程》（*How Medical Know-How Progresses*）以及阿玛尔·毕海德的《冒险的经济》（*The Venturesome Economy*）。有关社团主义的内容，可以从曼瑟·奥尔森的《国家的兴衰》（*The Rise and Decline of Nations*）开始。本书除这些方面外，还着重指出了经济活力背后的文化价值观以及反对方的因素。

具备关于创新的背景知识后，立法者和监管者会拥有经济活力的意识，在每项议案或监管措施的讨论中他们可以设问：这会对经济活力造成什么影响？这些议员们就不会批准或纵容财政赤字像西方国家过去10年那样膨胀，不会再相信控制赤字将导致就业萎缩的说法。相反，他们会很清楚，长期的大规模赤字将增加信贷成本，导致企业资产贬值，这对创新和投资不利，会因此损害就业率、生产率和工作满意度。

关于创新的知识背景有助于改进经济治理水平。在美国和许多欧洲国家，制造业工作份额的下滑促使许多立法者支持产业政策，通过补贴、委托、公私合作方式或政府扶持企业等手段刺激某些制造业，再次开启了政治经济学上关于经济治理的争论——这种产业政策的传统可以追溯到柯尔贝尔、汉密尔顿、李斯特、凯恩斯和普雷维什。他们的论点是，定向产业补贴有助于促进经济增长，由此产生的税收收入增长让政府有足够财力进行操作，但这些并不成立。有位法国商人最近感慨于法国政治家们的宏伟蓝图：“他们还想从政府的部门机关里创造出价值来吗！”让市场竞争决定经济的发展方向效果要好得多，因为政府缺乏必要的知识和判断力，不可能知道如何提高市场的投资效率。在农业、建筑业、能源业和金融业等部门，补贴、委托和政府扶持企业造成了很多意想不到的后果，如为生物燃油计划而扶持大豆生产的补贴、购买太阳能电池板的补贴、对绿色能源公司的补贴，以及对房利美和房地美等公司的扶持等。有创新知识的议员们应该反对把此类扶持扩大到制造业领域，他们会认识到，如果立法机构停止支持那些创新力不足的企业和产业，避免在它们身上浪费能源、土地、劳动和金融资本，让其他企业和产业有更多的机会，将有更多新兴企业出现并取得成功。

总之，社团主义经济的公共政策和所有政府制度与活动都必须压缩，某些还必须终结。运转良好的现代经济当然需要政府，在某些情况下可能还需要一个大政府。重要的是，要把照顾特殊利益的立法压

缩到小范围。为此，可以要求政府通过有特定用途的特殊基金支持所有特殊利益的法案，而一般财政收入将用于普遍性质的公共利益。设立特殊基金的目的在于明确支出成本，以确保受益水平与受益者愿意承受的成本相当。目前许多照顾特殊利益的法案是打着一般公共利益的旗号，或者采取税收减免、抵扣和分拆等形式，公众并不清楚其具体代价。本书认为，把私人利益输送给特殊利益集团不但会造成效率损失，还会培养一种文化态度，这不利于激发经济活力需要的期望和探索精神。结束对这些代价高昂的特殊利益法案的纵容和漠视，是实现可持续的经济活力的必要条件。瑞典和挪威经济相对不错的表现不足以构成反例，因为大多数证据表明它们极其欠缺活力，也没有良好的工作满意度。还需要指出，本书绝不是说在这些方面对政府的约束就能构成经济活力的充分条件。

某个国家一旦确立了重新焕发活力的目标，很快就会发现私营部门同样需要开展大量改革，以前的高活力经济也必须补充某些新制度。其中迫切需要的是停止向预期任期很短的公司首席执行官们支付超高的薪水，因为那会诱使他们忽视只能在长期带来收益的创新项目。公司法应进行修订，禁止公司动用资本给首席执行官们提供解雇时需要支付的高额赔偿金（金色降落伞），这种做法同样会诱使他们追求短期收益，而不是对股东们更有利的长期创新项目，而公司的股票价格会反映公司未来的所有盈利前景。另外，限制首席执行官们选择公司董事的权力看似也有助于改进董事会的质量，不过这样做虽然有利于保护社会和股东，另一方面却也可能导致首席执行官们在自己的任期内表现得更加急功近利。

较为迫切的改革还包括共同基金，这些机构用抛售股票威胁公司的首席执行官，要求对方满足他们提出的季度盈利目标，此种做法必须禁止。目前这种敲诈行为是合法的，但可以把如下行为列入违法，如共同基金经理人以财务损失威胁公司负责人，以及公司负责人不报告此类威胁。就像在某些国家，给绑匪支付赎金也属于违法行为。另

一个问题是，新兴的吸引小额投资者的共同基金通过高度分散化的投资组合将风险最小化，以此作为卖点。如果所有股票购买都如此决策，有盈利前景和缺少盈利前景的扩张项目的新股发行在市场上将无从分辨，会得到同样的融资成果。[1]

恢复草根阶层的创新活力要求对银行业进行彻底改革，很多新兴企业有着不同寻常的商业创意，其中很多只能从对本企业有密切观察和思考的人那里获得融资。因此焕发高度的活力要求重新启用旧式“关系银行”的做法：有经验的贷款人或投资者对其提供融资的企业有着和企业同样良好的前景判断。关注创新的各国政府可以重新进行金融机构布局，以便给创新项目和新兴企业提供充足的融资空间。

为此，欧洲和美国的各国政府可以对现有的银行进行重组。自2008年金融危机以来，有关银行业的讨论一直集中在纠正银行的不稳定倾向及破产风险上。立法机构通过的监管规范主要是限制高风险业务，如过度的短期借款。但人们担心银行总是能比监管者领先一步，可能再次把国家经济暴露在金融危机的风险中。更可靠的防范不稳定的办法则是把银行业务限制在更有限的范围内，把高风险资本留给有专业人才支持的金融市场处理。这个办法还有助于解决新兴企业和创新项目需要的风险资本（或天使融资）严重不足的问题。如果欧洲国家和美国着手把今天的庞大银行机构重组为规模更小、业务更简单的单位，关心活力需求的各国政府就可以确保新银行把业务专注于对企业的融资，特别是对创新活动的融资。

此外，关心创新的政府还希望批准和鼓励为关系融资服务的新的金融公司，这些公司可以开展股票融资业务，也可以着重于贷款。政府还会希望整个经济中遍布各种地方性的投资者和贷款人。我们不用担心乔治·贝利——弗兰克·卡普拉的电影《生活多美好》（*A Wonderful Life*）中的小镇银行家，他只给购房者提供贷款。当然，我们可以想象这样的银行体系的范围会比较有限，发展速度也不快。

2010年，里奥·蒂尔曼向我提议成立一家专门给新兴企业提供贷款或股份融资的国家银行，该提议是想借鉴非常成功的农业信贷系统的模式。这样的机构只需要美国政府提供很有限的投资，其余资本可以由政府担保通过借款筹集。主要的担心是此类政府扶持企业的道德风险，负责人可能受到政治家的压力，为其庇护人提供好处。但当前有某些主权债务机构的运营摆脱了政治干扰，这样的事实令人鼓舞。同时，市场自身也在为创新提供支持，这样的资源虽然不多，却非常受欢迎，例如加利福尼亚的众多超天使投资基金。

私营部门还有其他一些制度也应该检讨改革。工会和职业协会可能给考虑创新事业的任何人带来更多不确定性。在欧洲，法律和医疗协会势力极大，工会的大游行和野猫式罢工也非常可怕。在法国，弗朗索瓦·奥朗德总统在2012年11月要求拉克希米·米塔尔保证位于法国弗洛朗日的钢铁厂的工人的长期未来。稍早时候，许多工人扣留了经理，这被称为“绑架老板”运动。

在美国，工会如今在公共部门的重要性超过了在私营部门，通常不被看作创新的阻碍势力。事实上，有工会组织的纽约建筑业需要花一年时间才能完成上海几个月就能竣工的建筑，这说明上述观点存在问题。美国政府反对波音公司在一个有《劳动权利法》的州开设工厂的诉讼，必然让创新者三思。对通用汽车公司的财务重组中，工会的信托基金被放在债券持有人的权利之前，也必然令那些打算借钱给创新者的人却步。有人认为，法律和医疗协会有助于保证服务质量。但不管其总体效果如何，这些协会给新入行者设置的限制肯定会削弱创新。如果工会和职业协会的权力能成为公众讨论的议题，对创新者和企业家精神的激发将具有标志性的意义。

尽管私营部门的制度改革对恢复经济活力最为重要，现代价值观的强化也具有关键意义，寻求挑战和自我实现以及其他愿望，这些观念将培育和动员发挥活力所需要的人力资源，如创造性、好奇心和生

命力。顽强的现代价值观是世界上第一批现代经济国家诞生和持续发展背后的动力。这些国家实现了生产率的伟大起飞，推动了财富和工资的增长，把人们的工作从谋生手段改造成提供越来越多精神激励、挑战和冒险机会的源泉。现代人希望有现代生活方式。如果现代经济源自现代价值观，那我们会很自然地得出：现代价值观获得重新肯定和广泛传播将有助于现代经济的复兴。过去的企业家总是梦想他们的企业会有多么光明的前途。如果今天的首席执行官们只关心建立公司，不在乎他们的梦想家园，他们是否依旧不能摆脱短视的桎梏？还有，如果西方国家不能重新回归伟大时代，我们也没有理由认为现代精神将永远延续。

在《迷失于转型之途》（*Lost in Transition*）一书中，克里斯汀·史密斯从他和年轻人的访谈中发现，很多人还没有找到自己的路，他们的困难不是来自自己的失败，而是社会不能给他们提供文化资源，帮助他们完成走向成年的旅程并取得成绩。在谈到周围的消费主义时，多数人持赞成态度，有人认为这对经济有益。在谈到他们愿意选择的生活方式时，他们谈到为挣钱而工作，为拥有“美好事物”、家庭和财务安全而工作，很少人谈及想从事的工作的性质，“挑战”、“探索”、“冒险”和“激情”一类的词汇并不在他们的语言中。他们迷失了。

我们必须在中等教育和高等教育中重新引入现代思想的主要观念，例如个人主义和活力主义，这既是为焕发经济活力，也是为保留现代精神本身。美国人今天在讨论大多数州最近引入基础教育阶段的《共同核心州立标准》。英语标准重新强调了说明文及散文和传记之类的“报告式”文体，这些曾被更注重情感交流的小说代替。其根据是，经济生活和年轻人的职业都更需要说明文写作。然而相对于擅长解释说明的人，现代经济更需要渴望在具有挑战性的新环境中发挥创造力和冒险精神的人。现代经济要求年轻人更多地阅读那些富有魅力、令人激动和充满想象力的作品，如杰克·伦敦、H. 瑞德·哈格

德、儒勒·凡尔纳、薇拉·凯瑟、罗拉·英格斯·怀德、阿瑟·柯南·道尔和H. P. 洛夫克拉夫特等人的作品。

西方国家能否恢复黄金时代的高度活力？可以对企业和金融机构进行改革，以发挥其在创新活动中的积极作用。可以对过度监管和政治拨款进行限制，使各类企业能重新获得创新的自由和激励。可以重建财政纪律性，减轻企业对税收分割利润的担心。但如果没有文化作为支撑，仅靠这些措施是不够的，甚至也没有被采纳的可能。高活力经济的特征是从草根阶层向上蔓延，遍布整个经济的永不停歇的构想、实验和开拓的精神，并且在幸运和智慧的帮助下最终完成创新。这种草根精神是由现代主义的生活态度和信仰驱动的，彻底恢复高活力要求现代价值观再次压倒传统价值观：各国必须反击最近几十年来令人窒息的传统价值观的蔓延，复兴鼓舞人们勇敢追求丰富生活的现代价值观。只要有决心，很多国家就有希望重现昔日的辉煌。一个大众繁荣的未来正取决于此。

---

[1] It is argued in reply that hedge fund managers do a reasonably good job of judging the worth of shares, so if the government will see to it that there is enough of them, the dynamism of the economy will not suff er from the mechanical diversification among the general public. But it is doubtful that there could be enough talented hedge fund managers for this task.

大事记
现代主义与现代性

古代

50万年前 棚屋建筑开始普及，人们用火加工食物和取暖。

公元前35000年 德国南部地区的洞穴，人们使用秃鹫骨头制作的笛子。

公元前10000年 巴勒斯坦，人们使用燧石做刃的刀子。

公元前7500年 巴勒斯坦杰里科，人们使用编织、筑城、种植谷物等技术。

公元前6000年 马其顿地区，农业普及。

公元前3300年 苏美尔地区，人们能够书写，使用船只、轮式工具，学会使用畜力耕种。

公元前2400年 苏美尔国王宣布在王国境内取消债务，第一次在政治生活中提及“自由”的概念。

公元前1760年 古巴比伦的《汉谟拉比法典》制定了关于私人财产的法律。

约公元前1500年 埃及发展出玻璃技术和产业，埃及玻璃珠成为广受欢迎的商品。

约公元前450年 苏格拉底建立西方哲学基础，他的学生柏拉图引入对话作为探讨哲学、政治学和管理学问题的方式。

公元前385年 柏拉图建立雅典学院，西方首座高等研究机构。

约公元前350年 亚里士多德建立完善的哲学体系，包括伦理学、美学、逻辑学、科学、政治学和形而上学。

公元前105年 古代中国制造出纸。

中世纪早期，约500—800年

约500年 希腊数学家特拉勒斯的安提莫斯使用暗箱。

约800年 中国炼金术士发现火药，但没有后续创新。

中世纪高峰期，约800—1300年

约1088年 中国的《梦溪笔谈》记载了活字印刷的使用。

1215年 英格兰的约翰王签署《大宪章》，规定制约国王的权利。

1282年 阿拉贡王国的哈提巴，机械化造纸。

中世纪后期，约1300—1500年

15世纪 贸易活动延汉莎同盟的商路和丝绸之路展开。

约1444年 古腾堡的印刷机首次组装。

1455年 古腾堡的印刷机用于大量印刷《圣经》，使千百万人能首次直接读到。

15世纪80年代 葡萄牙人使用星盘完成环非洲航海。

1486年 乔瓦尼·皮科·德拉·米兰多拉发表《论人的尊严》（*Oration on the Dignity of Man*），提出人类具有创造性，成为文艺复兴的宣言。

1492年 哥伦布开辟通往新大陆的航线。

现代早期，约1500—1815年

15世纪后期至16世纪 在米兰多拉提出人类的创造性后，伊拉斯谟提出了更多的可能性，路德提出基督徒有自己阅读和解释《圣经》的自由，现代时代（1500—2000年）来临。

1500年 海外贸易通过汉莎同盟的商路、丝绸之路和越洋航线扩大。

1509年 伊拉斯谟的著作《愚人颂》（*The Praise of Folly*）在巴黎首次出版。

1517年 路德发表《九十五条论纲》，要求扩大个人在宗教活动中的作用。

16世纪40年代 加尔文主义者提出从事世俗职业具有宗教价值，并扩大了上帝的眷顾范围。

1553年 首位描述血液循环现象的欧洲人迈克尔·塞尔维特被约翰·加尔文和日内瓦市作为异教徒烧死，这是对思想自由的沉重打击。

1580年 蒙田的《随笔集》首次在巴黎出版，描述了他称为“成为”的内心历程和个人经历。

1600年 现代宇宙学的先驱乔尔丹诺·布鲁诺被宗教裁判所用火刑处死。

1600—1760年 巴洛克风格的作曲家发展出基本的音调元素。

1603年 莎士比亚出版《哈姆雷特》的早期版本。

1614年 塞万提斯的《堂吉诃德》出版。

1620年 弗朗西斯·培根出版《新工具》，提出现代科学方法的新逻辑。

1628年 威廉·哈维利用逻辑推导出血液循环理论并将其引入西方医学。

1688年 英国发生光荣革命，议会联合奥兰治亲王威廉驱逐了詹姆斯二世。

1689年 英国通过《权利法案》，让由《大宪章》提出的权利开始发挥实际效力。

1698年 在伦敦交易胡同外营业的约翰·卡斯塔因（John Castaing）开始张贴股票和商品的价格通报，伦敦股票交易所就此起步。

1719年 丹尼尔·笛福的《鲁滨孙漂流记》在伦敦出版。

1740年 大卫·休谟发表《人性论》。

1748年 大卫·休谟发表《人类理解研究》（*An Enquiry Concerning Human Understanding*），分析知识如何积累。

18世纪50年代 雅克－路易·大卫、托马斯·庚斯博罗和乔舒亚·雷诺兹等人进行新古典艺术创作。

1750—1810年 英国的工资水平下降。

1759年 亚当·斯密的《道德情操论》在伦敦首次出版。

1759年 伏尔泰的《老实人》首次在法国出版，鼓励个人进取精神。

18世纪60年代 亚当·斯密在讲座中开始发表《法律讲义》（*Lectures on Jurisprudence*）的内容。

1776年 詹姆斯·瓦特在一家英国工厂组建第一台蒸汽机。

1776年 托马斯·潘恩的《常识》指责英国的统治构成了美洲殖民地繁荣的障碍。

1776年 美国《独立宣言》宣布人民拥有自治权和“追求幸福”的权利。

1776年 亚当·斯密的《国富论》在伦敦首次出版。

1781年 伊曼努尔·康德出版《纯粹理性批判》（*Critique of Pure Reason*），强调理性与经验的密切关联。

1785年 伊曼努尔·康德出版《道德形而上学基础》（*Foundations of the Metaphysics of Morals*），反对人们把彼此当作手段而非目的的霍布斯和斯密的旧自由观。

18世纪80年代 科特－杰里科工厂（Cort & Jellicoe）开发出生铁铸床。

1787年 美国宪法中加入契约条款。

1788年 美国宪法创立众议院和参议院，赋予有财产资格的所有男性公民联邦投票权。

1789年 法国大革命爆发。

1791年 波兰－立陶宛联邦宪法要求市民与贵族的政治平等。

1792年 华尔街首次危机爆发。

1792年 玛莉·渥斯顿克雷福特撰写《女权的辩护》（*A Vindication of the Rights of Woman*）。

1796—1797年 英国和美国爆发金融危机。

1803年 贝多芬的《第二交响曲》表达了成功尝试的体验。

1803年 让－巴普蒂斯特·萨伊在巴黎发表《政治经济学概论》一文比较了企业家与寻租者的差异。

1804年 威廉·布莱克创作“黑暗的撒旦磨坊”。

1812年 美国的投票权扩大给没有财产的白人男性。

1814年 在拿破仑帝国之后，波旁王朝复辟。

现代中期，约1815—1940年

1815年 拿破仑战争和1812年战争结束，现代经济在英国诞生。

1815年 英国工人的人均产值开始起飞，成为第一个现代经济体。

1818年 玛丽·雪莱的《弗兰肯斯坦》出版于伦敦。

1819年 美国最高法院在达特茅斯学院诉伍德沃德案中做出裁决，所有公司都享有权利，各州的新立法不能强制改写公司章程。

1819年 美国爆发金融恐慌。

1820年 美国工人的人均产值开始起飞，成为第二个现代经济体。

1820年 珀西·雪莱的《解放的普罗米修斯》首次发表。

19世纪20—40年代 德国的工资水平下降。

1821年 黑格尔的《法哲学原理》（*Elements of the Philosophy of Right*）在柏林出版，他认为必须有规则保证人们为自我实现而开展创造性的活动。

19世纪20年代 随着创新的普及，英国的工资水平起飞，而德国的工资水平持续下降，直至1848年。

19世纪20年代 法国的浪漫主义绘画运动起步。

1823年 萨缪尔·布朗为工业用内燃机首次申请专利。

1824年 带有狂乱甚至近乎混乱乐段的贝多芬的《第九交响曲》在维也纳首演。

19世纪30年代 法国和比利时追随英国的步伐，开始人均产值的持续增长。

19世纪30—60年代 英国的人均产值大幅提高。

1830年 马萨诸塞州议会把特许经营范围扩大到运河和学校等公共项目之外。

1830年 法国七月革命推翻了波旁王朝的查尔斯十世，路易－菲利普上台。

1830年 比利时革命确立议会民主制度。

1830年 法国和比利时的人均产值开始起飞。

1832年 英国《改革法案》把下议院的投票权扩大到没有财产资格证明的男性，并把更多席位调整给城市。

1833年 英国的《废奴法案》解放了英属西印度群岛的奴隶。

1833年 美国废除对债务人的联邦监禁制度。

1835年 托克维尔的《论美国的民主》（*Democracy in America*）首次在法国出版。

1836年 一幅版画描绘了纽约自由大街上的9家公司，其中4家将在5年之内破产。

1836年 塞莫尔·柯尔特发明左轮手枪。

1836年 塞缪尔·摩尔斯发明电报和摩尔斯电码。

1837年 康涅狄格州允许在没有专门法案支持下组建公司。

1837年 美国爆发金融恐慌。

1839年 狄更斯的《雾都孤儿》在伦敦出版。

1841年 美国的1841年破产法减轻了对违约的处罚，该法案在1843年被推翻。

1842年 维也纳金色大厅建成，为维也纳爱乐乐团服务。

1842年 纽约爱乐协会成立，以组建顶级交响乐团。

1843年 索伦·克尔凯郭尔在哥本哈根匿名出版《非此即彼》（*Either/Or*），探讨信仰跃迁的必要性。

1844年 英国的股份公司法允许组建公司，但不允许有限责任。

1844年 透纳创作油画《雨、蒸汽和速度》。

1846年 欧洲爆发金融恐慌。

1847年 艾米莉·勃朗特的《呼啸山庄》出版。

1848年 夏洛蒂·勃朗特的《简·爱》在伦敦出版。

1848年 法国的路易－菲利普王朝被推翻，欧洲各地爆发起义。

1848年 马克思和恩格斯的《共产党宣言》出版。

1851年 赫尔曼·梅尔维尔的《白鲸》在纽约出版。

1852年 罗伯特·舒曼的《曼弗雷德》序曲在雷齐格首演。

1854年 弗兰茨·李斯特的《前奏曲》在魏玛首演。

1854年 查尔斯·狄更斯的《艰难时世》在伦敦出版。

1856年 英国的1856年股份公司法允许公司实行有限责任制。

1857年 赫尔曼·梅尔维尔的《骗子》在纽约出版。

1857年 欧洲和美国爆发金融恐慌。

1858年 查尔斯·狄更斯的《大卫·科波菲尔》在伦敦出版。

1859年 塞缪尔·斯迈尔斯的《自助》（*Self-Help* ）在伦敦出版。

1859年 查尔斯·达尔文发表《物种起源》（*On the Origin of species* ），描述了自然选择通过机遇造成的物种演化。

1863年 亚伯拉罕·林肯发表《解放黑奴宣言》。

1863年 法国允许组建有限责任制公司。

1864年 费奥多尔·陀思妥耶夫斯基（Fyodor Dostoevsky）的《地下室手记》在俄国出版。

1866年 德意志各邦与奥地利帝国脱离。

1867年 美国的1867年破产法减轻了对破产的处罚，该法案在1878年被废除。

1869年 英国的债务人法案废除了对债务人的监禁处罚制度。

1870年 艺术界出现“正统现代主义”，并持续到1940年。

1870年 美国的选举权扩大到非白人男性。

1870年 德国允许组建有限责任制公司。

1870年 西欧的人均产值比1820年提高了63%，美国提高了95% 。

19世纪70年代—

20世纪40年代 绘画领域进入正统现代主义时期。

1871年 俾斯麦把德意志各邦和普鲁士统一为威廉皇帝的第一帝国。

1872年 尼采出版《悲剧的诞生》（*The Birth of Tragedy*）。

1873年 欧洲和美国爆发金融恐慌。

1876年 马克·吐温的《汤姆·索亚历险记》（*The Adventures of Tom Sawyer*）在美国出版。

1876年 理查德·瓦格纳的《尼伯龙根的指环》在拜鲁特音乐节首演。

1880年 费奥多尔·陀思妥耶夫斯基发表《卡拉马佐夫兄弟》（*The Brothers Karamazov*）。

1887年 社会学家斐迪南·滕尼斯的《共同体与社会》（*Community and Society*）在德国出版。

1888年 梵高创作《夕阳下的播种者》、《去工作路上的画家》以及《夜间的露天咖啡座》。

1893年 欧洲和美国爆发金融恐慌；美国的失业率在1893—1898年超过12%。

1894年 基于埃德沃德·迈布里奇的摄影实验，托马斯·爱迪生用他的活动放映机进行了第一次商业电影放映。

1898年 美国的1898年破产法给公司提供了债权人保护选项。

1900年 德国的50个小镇获得城市资格（1800年时只有4个）。

1901年 托马斯·曼的《布登勃洛克一家》在德国出版。

1902年 兰索姆·奥兹的奥兹汽车生产线制造出较为廉价的汽车。

1902年 阿诺尔德·勋伯格的《升华之夜》在维也纳首演。

1907年 亨利·柏格森的《创造的进化》在巴黎出版，四年后发行英文版并广受好评。

20世纪10年代 弗兰兹·卡夫卡创作《审批》（*The Trial*）、《在流放地》（*In the Penal Colony*）和《城堡》（*The Castle*），描述极权主义和官僚政府的压迫。

1912年 未来主义画派的贾科莫·巴拉创作《被拴住的狗的动态》。

1912年 约瑟夫·熊彼特在雷齐格出版其德文代表作《经济发展理论》（*The Theory of Ecnomic Development*），1934年发行英文版。

1913—1915年 基希纳创作了多幅名为“柏林街景”的画作。

1913年 伊戈尔·斯特拉文斯基的《春之祭》在巴黎首演。

1914年 亨利·福特的生产线每1小时33分钟即可生成一辆T型车。

1919年 瓦尔特·格罗皮乌斯在魏玛建立国立建筑设计院（Bauhaus）。

1919年 路德维希·冯·米塞斯的《国家、政府和经济》（*Nation, State, and Economy*）在维也纳出版。

1920年 大多数美国人在城市生活。

1920年 美国的选举权扩展到女性。

1921年 约翰·凯恩斯发表《概率论》（*A Treatise on Probability*）。

1921年 弗兰克·奈特发表《风险、不确定性与利润》（*Risk, Uncertainty and Profit*）。

1922年 勒·柯布西耶提出现代城市计划。

1922年 马克斯·韦伯出版《经济与社会》（*Economy and Society*）一书。

1922年 米塞斯出版《社会主义：经济与社会学分析》（*Socialism: An Economic and Sociological Analysis*）。

1923年 查尔斯·皮尔斯出版《机会、爱和逻辑：哲学散文集》（*Chance, Love, and Logic: Philosophical Essays*）。

1927年 沃纳·海森堡发表《量子理论运动学和力学的直观内容》（*Über den anschaulichen Inhalt der quantentheoretischen Kinematik und Mechanik*），首次提出不确定性原理。

1927年 第一部有声电影《爵士歌王》（*The Jazz Singer*）问世。

1930年 弗洛伊德的《文明及其不满》在德国出版。

1930年 法恩斯沃斯注册电视专利，但由于“二战”，电视直到1948年才在美国普及。

1931年 弗利兹·朗导演的电影《可诅咒的人》（*M*）发行。

1933年 乔治·巴兰钦和林肯·科斯特恩组建纽约市芭蕾舞团。

1935年 弗兰克·赖特完成“流水别墅”（Fallingwater）。

1935—1938年 希区柯克的《三十九级台阶》（*The 39 Steps*）和《贵妇失踪案》（*The Lady Vanishes*）显示我们对世界知之甚少。

1935年 哈耶克主编的《集体主义经济计划》（*Collectivist Economic Planning*）在伦敦出版。

1935年 奥斯卡·摩根斯特恩发表《完美预见与经济均衡》（*Volkommene Voraussicht und Wirtschaftliches Gleichgewicht*）。

1936年 凯恩斯出版《通论》（*General Theory*）。

1937年 卓别林的《摩登时代》对生产线进行嘲讽。

1938年 让－保罗·萨特的《恶心》（*Nausea*）在巴黎出版。

1939年 雷蒙德·钱德勒出版小说《长眠不醒》（*The Big Sleep*）。

20世纪40年代 罗伯特·莫顿引入法律的意外后果和潜在功能的概念。

1940年 查尔斯·艾夫斯在1906年创作的《未被回答的问题》（*The Unanswered Question*）首演。

现代后期，约1941年至今

1944年 哈耶克的《通往奴役之路》在伦敦出版。

1945年 卡尔·波普尔的《开放社会及其敌人》（*The Open Society and Its Enemies*）在伦敦出版。

1951年 路德维希·密斯·凡德罗完成范斯沃斯住宅。

1953年 塞缪尔·贝克特出版《等待戈多》（*Waiting for Godot*），用超现实手法描写现代生活的焦虑。

1955年 曾开过运输公司的马尔康·马克林与工程师凯斯·坦特林格合作，设计了现代化的转运集装箱，并把设计专利交给整个运输产业。

1957年 卡尔·波普尔的《历史决定论的贫困》（*The Poverty of Historicism*）在伦敦出版。

1958年 迈克尔·波兰尼出版其名著《个人知识》（*Personal Knowledge*）。

20世纪60年代 哈罗德·品特的舞台剧《微痛》（*A Slight Ache*）描写我们对周围的社会知之甚少。

1961年 哈耶克发表《依赖效应的臆断》（*The Non-Sequitur of the Dependence Effect*）。

1961年 简·雅各布斯的《美国大城市的死与生》（*The Death and Life of Great American Cities*）在纽约出版。

1966年 汤姆·斯托帕德的戏剧《罗森克兰茨和吉尔登斯特恩之死》（*Rosencrantz and Guildenstern Are Dead*）描写每个人都受到自己立场的限制。

1968年 哈耶克发表论文《作为一种发现程序的竞争》（*Competition as a Discovery Procedure*）。

1969年 简·雅各布斯的《城市经济》（*The Economy of Cities*）出版。

1970年 论文集*Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory* 出版，背景为埃德蒙·费尔普斯组织的一场学术会议，把工资和价格预期引入就业水平的决定中。

1989年 托马斯·内格尔出版《本然的观点》（*The View from Nowhere*）。

1991年 保罗·约翰逊发表《现代的诞生》。

1992年 在20世纪90年代早期达成互联协议之后，网景公司（Netscape）的上市掀起了互联网广泛应用的浪潮。

2006年 埃德蒙·费尔普斯在诺贝尔奖获奖仪式上发表关于理解经济活力的演讲。

2006年 在一次研讨会上，埃德蒙·费尔普斯的报告指出各国的经济价值观对生产率和就业水平有很大影响。

2007年 罗曼·弗雷德曼和迈克尔·戈德堡格发表《不完善知识经济学》（*Imperfect Knowledge Economics*）。

2008年 阿玛尔·毕海德出版《冒险经济》（*The Venturesome Economy*）。

2009年 马克·泰勒出版《生死思索》（*Field Notes from Elsewhere*），反映现代生活。

2011年 马丁·塞利格曼出版《繁荣：对快乐和福利的新奇理解》。

参考文献

Abelshauser, Werner. “The First Post-Liberal Nation: Stages in the Development of Modern Corporatism in Germany.” *European History Quarterly* 14, no. 3 (1984): 285–318.

Abramovitz, Moses. “Resource and Output Trends in the United States since 1870.” *American Economic Review* 46 (1956): 1–23.

Aghion, Philippe, and Enisse Kharroubi. “Stabilization Policies and Economic Growth,” in Roman Frydman and Edmund Phelps (eds.), *Rethinking Expectations: The Way Forward for Macroeconomics.* Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2013.

Alda, Alan. *Things I Overheard While Talking to Myself* . New York: Random House, 2007.

Allen, Robert C. “The Great Divergence in European Wages and Prices.” *Explorations in Economic History* 38 (2001): 411–447.

Ammous, Saifedean, and Edmund Phelps. “Climate Change, the Knowledge Problem and the Good Life.” Working Paper 42, Center on Capitalism and Society, Columbia University, New York, September 2009.

——. “Blaming Capitalism for the Ills of Corporatism,” *Project Syndicate* , January 31, 2012.http://www.project-syndicate.org/commentary/blaing-capitalism-for-corporatism.

Andrews, Malcolm.*Dickens on England and the English* . Hassocks, Sussex: Harvester,1979.

Aristotle.*Aristotle: Nicomachean Ethics* , edited by Terence Irwin. Indianapolis, Ind.:Hackett Publishing, 2nd edition, 1999.

Arnold, Matthew.*The Function of Criticism.* London: Macmillan, 1895.

Austen, Jane.*Sense and Sensibility.* London: Thomas Egerton, 1811.

——.*Mansfield Park* . London: Thomas Egerton, 1814.

Bairoch, Paul. “Wages as an Indicator of Gross National Product,” in Peter Scholliers(ed.),*Real Wages in 19th and 20th Century Europe: Historical and Comparative Perspectives* .New York: Berg, 1989.

Balas, Aron, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andre Shleifer. “The Divergence of Legal Procedures.” *American Economic Journal: Economic Policy* 1, no. 2(2009): 138–162.

Balleisen, Edward J.*Navigating Failure: Bankruptcy and Commercial Society in Antebellum America* . Chapel Hill: University of North Carolina, 2001.

Banfi eld, Edward C.*The Moral Basis of a Backward Society* . New York: Basic Books, 1958.

Barzun, Jacques. “From the Nineteenth Century to the Twentieth,” in Contemporary Civilization Staff of Columbia College (eds.),*Chapters in Western Civilization,* vol. II.New York: Columbia University Press, 3rd edition, 1962.

—— A*Stroll with William James* . New York: Harper, 1983.

——.*From Dawn to Decadence: 500 Years of Western Cultural Life.* New York: Harper Perennial, 2001.

Bekker, Immanuel.*Aristotelis Opera edidit Academia Regia Borussica.* Berlin, 1831－1870.

Bentolila, Samuel, and Giuseppe Bertola. “Firing Costs and Labour Demand: How Bad Is Eurosclerosis?”*Review of Economic Studies* 57, no. 3 (1990): 381－402.

Berghahn, V. R. “Corporatism in Germany in Historical Perspective,” in Andrew W. Cox and Noel O’Sullivan (eds.),*The Corporate State: Corporatism and the State Tradition in Western Europe.* Aldershot, U.K.: Edward Elgar, 1988.

Bergson, Henri.*Creative Evolution.* New York: Henry Holt, 1911.

Berle, Adolf, and Gardiner Means.*The Modern Corporation and Private Property.* New York: Transaction Publishers, 1932.

Bhidé, Amar. “The Hidden Costs of Stock Market Liquidity.” *Journal of Financial Economics* 34 (1993): 31–51.

———. *The Venturesome Economy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2008.

Bhidé, Amar, and Edmund S. Phelps. “More Harm Than Good: How the IMF’s Business Model Sabotages Properly Functioning Capitalism,” *Newsweek International*, July 11,2011, p. 18.

Blanchflower, David, and Andrew J. Oswald. “Well-Being, Insecurity and the Decline of American Job Satisfaction.” Working Paper, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass., 1999.

Bloom, Harold. *The Visionary Company: A Reading of English Romantic Poetry.* New York: Doubleday, 1961.

——*The Western Canon: The Books and Schools of the Ages.* New York: Penguin Putnam,1994.

———. *Shakespeare: The Invention of the Human.* New York: Riverhead Books, 1998.

Bodenhorn, Howard. *A History of Banking in Antebellum America: Financial Markets and Economic Development in an Era of Nation-Building.* Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

Bojilov, Raicho, and Edmund S. Phelps. “Job Satisfaction: The Effects of Two Economic Cultures.” Working

Paper 78, Center on Capitalism and Society, Columbia University,New York, September 2012.

Boulding, Kenneth.*Beyond Economics: Essays on Society, Religion, and Ethics.* Ann Arbor:University of Michigan Press, 1968.

Bourguignon, Philippe. “Deux éducations, deux cultures,” in Jean-Marie Chevalier and Jacques Mistral (eds.),*Le Cercle des economistes: L’Europe et les Etats-Unis* . Paris:Descartes et Cie, 2006.

Bradshaw, David J., and Suzanne Ozment.*The Voices of Toil: Nineteenth-Century British Writings about Work.* Athens, Ohio: Ohio University Press, 2000.

Brands, H. W.*American Colossus: The Triumph of Capitalism, 1865–1900* . New York:Doubleday, 2010.

Brass, Dick. “Microsoft’s Creative Destruction.”*New York Times* , February 4, 2010, p. A27.

Braudel, Fernand.*The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II,* vol. 2. New York: Harper and Row, 1972.

Brontë, Charlotte.*Jane Eyre.* London: Smith, Elder, and Company, 1847.

Brontë, Emily.*Wuthering Heights.* London: Thomas Cautley Newby, 1847.

Caldwell, Christopher. “The New Battle for the Old Soul of the Republican Party.” *Financial Times,* February 24, 2012, p. 9.

Calvin, John. *Institutio Christianae Religionis (Institutes of Christian Religion).* Geneva: Robert Estienne, 1559.

Cantillon, Richard. *Essai sur la Nature du Commerce en Général* . London: Fletcher Gyles, 1755.

Caron, Françis. *An Economic History of Modern France,* translated by Barbara Bray. London:Methuen, 1979.

Cary, Joyce. *The Horse’s Mouth.* New York: Harper, 1944.

Cassirer, Ernst. “Giovanni Pico della Mirandola: A Study in the History of Renaissance Ideas.” *Journal of the History of Ideas* 3, no. 3 (1942): 319–346.

Casson, Mark. “Entrepreneurship,” in Mark Casson (ed.), *International Library of Critical Writings in Economics,* vol. 13. Aldershot, U.K.: Edward Elgar, 1990.

Cather, Willa. *Death Comes for the Archbishop.* New York: Alfred A. Knopf, 1927.

Cellini, Benvenuto. *The Autobiography of Benvenuto Cellini.* New York: Alfred A. Knopf, 2010.

Cervantes, Miguel de. *Don Quixote.* Madrid: Juan de la Cuesta, 1605–1620.

Chandler, Alfred D., Jr. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise.* Cambridge, Mass.: MIT Press, 1962.

———. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business.* Cambridge,Mass.: Harvard University Press, 1977.

———. *The Coming of Managerial Capitalism.* New York: Richard D. Irwin, 1985.

———. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1990.

Christiansen, G. B., and R. H. Haveman. “Government Regulations and Their Impact on the Economy.” *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 459, no.1 (1982): 112–122.

Clark, Gregory. “The Long March of History: Population and Economic Growth.” Working Paper 05-40, University of California, Davis, 2005.

———. *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World.* Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2007.

Coke, Edward. *The Second [Third and Fourth] Part[s] of the Institutes of the Laws of England.* London: Printed for E. and R. Brooke, 1797 (first written 1641).

Conard, Nicholas J., Maria Malina, and Susanne C. Münzel. “New Flutes Document the Earliest Musical Tradition in

Southwestern Germany.” *Nature* 460 (2009): 737–740.

Coolidge, Calvin. “Address to the American Society of Newspaper Editors, Washington,D.C.,” January 17, 1925. Online by Gerhard Peters and John T. Woolley, The American Presidency Project. http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=24180.

Cooper, John M.*Reason and the Human Good in Aristotle* . Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1975.

Crafts, N.F.R. “British Economic Growth, 1700–1831: A Review of the Evidence.” *Economic History Review* 36, no. 2 (1983): 177–199.

Crooks, Ed. “US ‘Creative Destruction’ out of Steam.” *Financial Times,* December 12,2011.

Dahlhaus, Carl.*Nineteenth-Century Music* . Berkeley: University of California, 1989.

David, Paul A. “The Growth of Real Product in the United States before 1840: New Evidence, Controlled Conjectures.” *Journal of Economic History* 27, no. 2 (1967):151–197.

Defoe, Daniel.*Robinson Crusoe.* London: W. Taylor, 1719.

——.*Moll Flanders.* London: W. Taylor, 1721.

Demsetz, Harold. “Toward a Theory of Property Rights II: The Competition between Private and Collective Ownership.” *Journal of Legal Studies* (June 2002): 668.

Denning, Peter J., and Robert Dunham. *The Innovator's Way: Essential Practices for Successful Innovation.* Cambridge, Mass.: MIT Press, 2010.

Dewey, John. *Human Nature and Conduct.* New York: Holt, 1922.

——— "The House Divided against Itself." *New Republic,* April 24, 1929, pp. 270–271.

———. *Individualism Old and New.* New York: Minton, Balch, and Company, 1930.

———. *Experience and Education.* New York: Simon and Schuster, 1938.

Diamond, Jared M. *Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies.* New York: W. W. Norton, 1997.

Dickens, Charles. *Sketches by Boz.* London: John Macrone, 1836.

———. *Oliver Twist.* London: Richard Bentley, 1837.

———. *David Copperfi eld.* London: Bradbury and Evans, 1850.

———. *Hard Times.* London: Bradbury and Evans, 1854.

———. *Speeches, Letters and Sayings.* New York: Harper, 1870.

——*The Uncommercial Traveler and Reprinted Pieces.* Philadelphia: John D. Morris,1900.

Dods, Marcus.*Erasmus, and Other Essays.* Longdon: Hodder and Stoughton, 1891.

DuBois, Armand Budington.*The English Business Company after the Bubble Act, 1720-1800.* New York: Octagon, 1971.

Edlund, Lena. “Big Ideas.”*Milken Institute Review* 13, no. 1 (2011): 89-94.

Eggertsson, Thrainn.*Imperfect Institutions: Possibilities and Limits for Reform.* Ann Arbor:University of Michigan Press, 2006.

Erhard, Ludwig.*Wohlstand für Alle* . Dusseldorf: Econ-Verlag, 1957.

——.*Prosperity through Competition.* New York: Praeger, 1958.

Evans, Harold.*They Made America.* New York: Little Brown, 2004.

——. “Eureka: A Lecture on Innovation.” Lecture given at the Royal Society of Arts,London, March 2011.

Ferguson, Adam.*Essay on the History of Civil Society.* Dublin: Grierson, 1767.

Ferraro, Geraldine. “Inspiration from the Land Where Dreams Come True.” Speech,San Francisco, July 19, 1984. Available at http://www.cnn.com/ALLPOLITICS/1996/conventions/chicago/facts/famous.speeches/ferraro.84.shtml.

Finley, M. I.*The Ancient Economy.* Berkeley: University of California Press, 1999.

Fitoussi, Jean-Paul, and Edmund S. Phelps.*The Slump in Europe.* Oxford: Blackwell, 1988.

Fogel, Robert William.*Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History.* Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1964.

Foster, John Bellamy, Robert W. McChesney, and Jamil Jonna. “Monopoly and Competition in Twenty-First Century Capitalism.”*Monthly Review* 62, no. 11 (2011): 1–23.

Foster-Hahn, Francoise, Claude Keisch, Peter-Klaus Schuster, and Angelika Wesenberg.*Spirit of an Age: Nineteenth-Century Paintings from the Nationalgalerie, Berlin.* London:National Gallery, 2001.

Freud, Sigmund.*Das Unbehagen in der Kultur* . Vienna: Internationaler Psychoanalytischer Verlag, 1930.

——.*Civilization and Its Discontents,* translated by James Strachey. New York: W. W.Norton, 1989.

Fry, Stephen. “Lady Gaga Takes Tea with Mr Fry.” *Financial Times* (London), May 27,2011, p. 12.

Frydman, Roman, and Michael Goldberg.*Imperfect Knowledge Economics: Exchange Rates and Risk.* Princeton: Princeton University Press, 2007.

Frydman, Roman, Marek Hessel, and Andrzej Rapaczynski. “When Does Privatization Work?”*Quarterly Journal of Economics* (1999): 1153–1191.

Geddes, Rick, and Dean Lueck. “Gains from Self-Ownership and the Expansion of Women’s Rights.”*American Economic Review* 92, no. 4 (2002): 63–83.

Gibbon, Edward.*The History of the Decline and Fall of the Roman Empire.* London: Strahan and Cadell, 1776–1789.

Giff en, Robert. “The Material Progress of Great Britain.” Address before the Economic Sector of the British Association, London, 1887.

Gombrich, E. H.*The Story of Art.* London: Phaidon, 4th edition, 1951.

Gordon, Robert J. “U.S. Productivity Growth over the Past Century with a View to the Future.” Working Paper 15834, National Bureau of Economic Research, Cambridge,Mass., March 2010.

——. “Is U.S. Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds.”Working Paper 18315,

National Bureau of Economic Research, Cambridge,Mass., August 2012.

Gray, Henry.*Anatomy, Descriptive and Surgical* . Philadelphia: Blanchard and Lea, 2nd American edition, 1862.

Greenwald, Bruce C. N., and Judd Kahn.*Globalization: The Irrational Fear That Someone in China Will Take Your Job* . Hoboken, N.J.: John Wiley and Sons, 2009.

Groom, Brian. “War Hero Who Became Captain of British Industry.”*Financial Times,* October 2–3, 2010, p. 7.

——. “Gloom and Boom.” Books Section,*Financial Times,* October 2–3, 2010, p. 16.

Gwartney, James, Robert Lawson, and Joshua Hall.*Economic Freedom of the World: 2011 Annual Report.* Vancouver: Fraser Institute, 2011.

Hall, Robert, and Charles I. Jones. “Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker Than Others?”*Quarterly Journal of Economics* 114, no. 1 (1999):83–116.

Hansard, Thomas C. (ed.).*Hansard’s Parliamentary Debates* . Third series, second volume of the session. London: Cornelius Buck, 1863.

Hayek, Friedrich. “The Trend of Economic Thinking.”*Economica* 13 (1933): 127–137.

——. “Socialist Calculation: The State of the Debate,” in Friedrich Hayek (ed.),*Collectivist Economic Planning; Critical Studies on the Possibilities of Socialism.* London:Routledge, 1935.

——.*The Road to Serfdom.* London: Routledge, 1944.

——.*Individualism and Economic Order.* Chicago: University of Chicago Press, 1948.

Hayek, Friedrich.*The Counter-Revolution of Science; Studies on the Abuse of Reason.* Glencoe,Ill.: Free Press, 1952.

——. “The Non-Sequitur of the ‘Dependence Effect.’” *Southern Economic Journal* 27(1961): 346.

——. “Competition as a Discovery Procedure,” in*New Studies in Philosophy, Politics,Economics and the History of Ideas.* Chicago: University of Chicago Press, 1978.

Heckman, James J., and Dimitriy V. Masterov. “The Productivity Argument for Investing in Young Children.” *Applied Economic Perspectives and Policy* 29, no. 3 (2007): 446–493.

Henley, William Ernest.*Poems* . New York: Charles Scribner’s Sons, 1898.

Hewlett, Sylvia Ann.*A Lesser Life: The Myth of Women’s Liberation in America.* New York:Morrow, 1986.

Hicks, John. *A Theory of Economic History.* Oxford: Oxford University Press, 1969.

Hoon, Hian Teck, and Edmund Phelps. “Payroll Taxes and VAT in a Labor-Turnover Model of the ‘Natural Rate.’” *International Tax and Public Finance* 3 (June 1996):185–201.

———. “Growth, Wealth and the Natural Rate: Is Europe’s Jobs Crisis a Growth Crisis?” *European Economic Review* 41 (April 1997): 549–557.

———. “Effects of Technological Improvement in the ICT-Producing Sector on Business Activity.” Columbia University Department of Economics Discussion Paper 0506-21,February 2006.

Howard, Philip K. *The Death of Common Sense: How Law Is Suffocating America.* New York: Random House, 1995.

———. *The Collapse of the Common Good: How America’s Lawsuit Culture Undermines Our Freedom.* New York: Ballantine, 2001.

Hume, David. *A Treatise on Human Nature* . London: John Noon, 1739–1740.

———*Philosophical Essays Concerning Human Understanding.* London: A. Millar, 1748.Subsequently republished as*An Enquiry Concerning Human Understanding.*

Huppert, Felicia A., and Timothy T. C. So. “What Percentage of People in Europe Are Flourishing and What

Characterises Them?" Retrieved January 4, 2013, from www.isqols2009.istitutodeglinnocenti.it/Content_en/Huppert.pdf.

Ibison, David. "The Monday Interview: Carl-Henric Svanberg." *Financial Times,* October1, 2006, p. 11.

Ibsen, Henrik.*Peer Gynt,* translated by Rolf Fjelde. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1980.

Inglehart, Ronald, and Christian Welzel.*Modernization, Cultural Change, and Democracy:The Human Development Sequence* . Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

Irving, Washington.*The Sketch Book of Geoffrey Crayon, Gent.* London: John Murray,1820.

Jackman, Richard, Richard Layard, and Stephen Nickell.*Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market* . Oxford: Oxford University Press, 1991.

Jackson, R. V. "The Structure of Pay in Nineteenth-Century Britain." *Economic History Review* 40, no. 4 (1987): 561–570.

Jacobs, Jane.*The Death and Life of Great American Cities.* New York: Random House, 1961.

———.*The Economy of Cities.* New York: Random House, 1969.

James, Harold.*Europe Reborn.* Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2009.

Jamison, Kay Redfi eld. *Exuberance: The Passion for Life.* New York: Alfred A. Knopf, 2004.

Jefferson, Thomas. *The Works of Thomas Jeff erson,* vol. 2. New York: G. P. Putnam and Sons, 1904.

Johnson, Paul. *The Birth of the Modern: World Society 1815 -1830.* New York: Harper Collins, 1991.

Jones, Jonathan. "Other Artists Paint Pictures, Turner Brings Them to Life." *Guardian,* May 6, 2009. Available at www.guardian.co.uk.

Karakacili, E. "English Agrarian Labour Productivity Rates before the Black Death: A Case Study." *Journal of Economic History* 64 (March 2004): 24 - 60.

Keats, John. *The Poems of John Keats,* edited by Jack Stillinger. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1978.

Kellaway, Lucy. "Jobs, Motherhood and Varieties of Wrong." *Financial Times* , July 29, 2012, p. 16.

Kennedy, Maev. "British Library Publishes Online Archive of 19th Century Newspapers." *Guardian,* June 18, 2009, p. 18.

Keynes, John Maynard. *A Treatise on Probability.* London: Macmillan, 1921.

——. *General Theory of Employment, Interest and Money.* London: Palgrave Macmillan, 1936.

——. “Economic Possibilities for Our Grandchildren,” in*Essays in Persuasion.* New York: W. W. Norton, 1963.

Kindleberger, Charles Poor.*A Financial History of Western Europe.* New York: Oxford University Press, 1993.

Kirby, William C. “China Unincorporated: Company Law and Business Enterprise in 20th Century China.”*Journal of Asian Studies* 54 (February 1995): 43–46.

Kling, Arnold, and Nick Schulz. “The New Commanding Heights.”*National Affairs* 8 (Summer 2011): 3–19.

Knight, Frank.*Risk, Uncertainty and Profit.* Boston: Hart, Schaffner and Marx; Houghton Mifflin, 1921.

Koestler, Arthur.*The Act of Creation.* New York: Macmillan, 1964.

——.*The Sleepwalkers.* New York: Macmillan, 1968.

Kronman, Anthony T.*Education’s End: Why Our Colleges and Universities Have Given Up on the Meaning of Life.* New Haven, Conn.: Yale University Press, 2007.

Krugman, Paul R.*Geography and Trade.* Cambridge, Mass.: MIT Press, 1992.

Kuczynski, Jürgen.*Labour Conditions in Western Europe.* London: F. Muller, 1937.

——. *A Short History of Labour Conditions under Industrial Capitalism.* London: F.Muller, 1942－1945.

Kuznets, Simon. “Population Change and Aggregate Output,” in*Demographic and Economic Change in Developed Countries, a Conference of the Universities－National Bureau Committee for Economic Research.* Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1960.

Lange, Oskar. “On the Economic Theory of Socialism,” in Oskar Lange, Benjamin E. Lippincott,and Frederick M. Taylor (eds.),*On the Economic Theory of Socialism.* Minneapolis:University of Minnesota Press, 1938.

Layard, Richard.*Happiness: Lessons from a New Science.* London: Penguin, 2007.

Layard, Richard, and Stephen Nickell.*Handbook of Labor Economics.* Amsterdam:North-Holland, 1999.

Leroux, Pierre.*De l’égalit é ;pr écédé de l’individualisme et du socialisme.* Paris: Slatkine,1996.

Lincoln, Abraham. “Second Lecture on Discoveries and Inventions” (1859). In*Collected Works of Abraham Lincoln,* vol. 3. New Brunswick, N.J: Rutgers University Press, 1953,356－363.

Lindert, Peter H., and Jeffrey G. Williamson. “English Workers’ Living Standards during the Industrial Revolution: A New Look.” *Economic History Review* 36, no. 1 (1983):1－25.

Lippmann, Walter. *The Good Society.* New York: Little Brown, 1936.

Litan, Robert E., and Carl J. Schramm. *Better Capitalism: Renewing the Entrepreneurial Strength of the American Economy.* New Haven, Conn.: Yale University Press, 2012.

Loasby, Brian J. *The Mind and Method of the Economist: A Critical Appraisal of Major Economists in the 20th Century.* Aldershot, U.K.: Edward Elgar, 1989.

Lovecraft, H. P. *The Dream-Quest of Unknown Kadath* (1926), in *At the Mountains of Madness and Other Novels.* Sauk City, Wisc.: Arkham House, 1964.

Lowenstein, Louis. *The Investor's Dilemma: How Mutual Funds Are Betraying Your Trust and What to Do about It.* Hoboken, N.J.: John Wiley and Sons, 2008.

Lubasz, Heinz. *Fascism: Three Major Regimes* . New York: John Wiley and Sons, 1973.

Maddison, Angus. *The World Economy: Historical Statistics.* Paris: OECD, 2006: table 1b, p. 439, and table 8c, p. 642.

Mann, Thomas. *Buddenbrooks.* Berlin: S. Fischer Verlag, 1901.

Marr, Andrew. *The Making of Modern Britain.* London: Macmillan, 2009.

Marshall, Alfred. *Elements of Economics.* London: Macmillan, 1892.

——. *Principles of Economics: An Introductory Volume.* London: Macmillan, 1938.

Marx, Karl. *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie* (1858). Frankfurt: Europäische Verlagsanstalt, 1939–1941.

——*Critique of the Gotha Program* (1875). Moscow: Moscow Foreign Languages Publishing House, 1947.

Marx, Karl, and Friedrich Engels. *The Communist Manifesto.* London: 1848.

Maslow, Abraham. "A Theory of Motivation." *Psychological Review* 50 (1943): 370–396.

Maugham, W. Somerset. "The Man Who Made His Mark." *Cosmopolitan,* June 1929.

Melville, Herman. *Moby-Dick.* New York: Harper and Brothers, 1851.

——. *The Confidence-Man.* New York: Dix, Edwards, 1857.

Mickelthwait, John, and Adrian Wooldridge. *The Company: A Short History of a Revolutionary Idea.* New York: Modern Library, 2003.

Milanović, Branko. *Liberalization and Entrepreneurship: Dynamics of Reform in Socialism and Capitalism* . Armonk,

N.Y.: M. E. Sharpe, 1989.

Mill, John Stuart. “The Law of Partnership” (1851), in John M. Robson (ed.),*Essays on Economics and Society Part II.* London: Routledge and Kegan Paul, 1967.

Mises, Ludwig von. “Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen.” *Archiv für Sozialwissenschaften und Socialpolitik* 47 (1920): 86–121.

——.*Die Gemeinwirtschaft: Untersuchungen über den Sozialismus.* Jena: Gustav Fischer Verlag, 1922.

——. “Economic Calculation in the Socialist Commonwealth,” in Friedrich Hayek(ed.),*Collectivist Economic Planning; Critical Studies on the Possibilities of Socialism.* London:G. Routledge, 1935.

——.*Socialism: An Economic and Sociological Analysis,* translated by J. Kahane. London:Jonathan Cape, 1936.

Mokyr, Joel. “The Industrial Revolution and Modern Economic Growth.” Max Weber Lecture given at the European University, San Domenico di Fiesole, Italy, March 2007.Revised June 2007.

——. “Intellectual Property Rights, the Industrial Revolution, and the Beginnings of Modern Economic Growth.” *American Economic Review* 99, no. 2 (2009): 349–355.

Montaigne, Michel de.*Essais* . Paris: Garnier, 1962.

Morris, Charles. *The Dawn of Innovation: The First American Industrial Revolution.* New York: Public Affairs, 2012.

Muller, Jerry Z. *The Mind and the Market: Capitalism in Modern European Thought.* New York: Alfred A. Knopf, 2002.

Mussolini, Benito. *Quatro Discorsi sullo Stato Corporativo.* Rome: Laboremus, 1935.

———. *Four Speeches on the Corporate State.* Rome: Laboremus, 1935.

Mynors, R.A.B. *Georgics by Virgil.* Oxford: Clarendon Press, 1990.

Myrdal, Gunnar. *The Political Element in the Development of Economic Theory.* London:Routledge and Kegan Paul, 1953.

Nagel, Thomas. “Aristotle on Eudaimonia.” *Phronesis* 17, no. 3 (1972): 252–259.

———. “What Is It Like to Be a Bat?” *Philosophical Review* 83, no. 4 (1974): 435–450.

———. *The Possibility of Altruism.* Oxford: Oxford University Press, 1978.

Nelson, Richard. “How Medical Know-How Progresses.” Working Paper 23, Center on Capitalism and Society, Columbia University, New York, January 2008.

Nicholls, A. J. “Hitler’s Success and Weimar’s Failure,” in*Weimar and the Rise of Hitler.* Houndmills, Basingstoke, U.K.: Palgrave Macmillan, 1968.

Nickell, Stephen. “Fundamental Changes in the UK Labour Market.”*Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 63 (2001): 715–736.

Nietzsche, Friedrich.*Der Wille zur Macht,* edited by Heinrich Köselitz, Ernst Horneffer, and August Horneffer. Leipzig: Naumann, 1901.

——.*The Will to Power* , translated by Walter Kaufmann. New York: Vintage, 1968.

Nocken, Ulrich. “Corporatism and Pluralism in Modern German History,” in Dirk Stegmann et al. (eds.),*Industrielle Gesellschaft und politisches System.* Bonn: Verlag Neue Gesellschaft, 1978.

OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development).*Historical Statistics1960–81.* Paris, 1983.

——.*The OECD Jobs Study: Facts, Analysis, Strategies.* Paris, 1994.

OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) and Jean-Philippe Cotis. *Going for Growth :2007.* Paris, 2007.

Olson, Mancur.*The Rise and Decline of Nations.* New Haven, Conn.: Yale University Press, 1982.

Paganetto, Luigi, and Edmund S. Phelps. *Finance, Research, Education, and Growth.* Houndmills, Basingstoke, U.K.: Palgrave Macmillan, 2005.

Paine, Thomas. *Common Sense.* London: H. D. Symonds, 1792.

Paxton, Robert. *The Anatomy of Fascism.* New York: Alfred A. Knopf, 2004.

PBS. "The Planning Debate in New York, 1955–1975." *American Experience: New York Disc 7; People & Events* . Television.

Phelps, Edmund S. *Fiscal Neutrality toward Economic Growth* . New York: McGraw-Hill,1965.

——. "Population Increase." *Canadian Journal of Economics* 1 (1968): 497–518.

Phelps, Edmund S. "Taxation of Wage Income for Economic Justice." *Quarterly Journal of Economics* 87 (August 1973): 331–354.

—— (ed.). *Altruism, Morality and Economic Theory.* New York: Basic Books, 1975.

——. "Arguments for Private Ownership," in *Annual Economic Outlook* . London: European Bank for Reconstruction and Development, 1993.

——. *Structural Slumps: The Modern Equilibrium Theory of Employment, Interest and Assets.* Cambridge, Mass.: Harvard

University Press, 1994.

———. *Rewarding Work: How to Restore Participation and Self-Support to Free Enterprise.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1997 (2nd printing 2007).

———. “Behind This Structural Boom: The Role of Asset Valuations.” *American Economic Review (Papers and Proceedings)* 89, no. 2 (1999): 63–68.

Phelps, Edmund S. “The Importance of Inclusion and the Power of Job Subsidies to Increase It.” *OECD Economic Studies* 31 (2000/2): 86–113.

———. “The Unproven Case for Tax Cuts.” *Financial Times,* February 2, 2001, p. 13.

———. “Reflections on Parts III and IV,” in Philippe Aghion, Joseph Stiglitz, Michael Woodford, and Roman Frydman (eds.),*Knowledge, Information, and Expectations in Modern Macroeconomics: In Honor of Edmund S. Phelps* . Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2003.

———. “The Good Life and the Good Economy: The Humanist Perspective of Aristotle,the Pragmatists and Vitalists; And the Economic Justice of John Rawls,” in Kaushik Basu and Ravi Kanbur (eds.),*Arguments for a Better World :Essays in Honor of Amartya Sen* . Oxford: Oxford University Press, 2008.

———. “Economic Culture and Economic Performance,” in Hans-Werner Sinn and Edmund S. Phelps (eds.),*Perspectives on*

the Performance of the Continental Economies. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2011.

Phelps, Edmund S., and Richard R. Nelson. “Investment in Humans, Technological Diffusion,and Economic Growth.” *American Economic Review* 56, no. 1–2 (1966): 69–75.

Phelps, Edmund S., and Robert Reich. Radio interview, National Public Radio, October17, 2006.

Phelps, Edmund S., and Gylfi Zoega. “The Search for Routes to Better Economic Performance in Continental Europe: The European Labour Markets.” *CESifo Forum* 5, no. 1(2004): 3–11.

——. “Entrepreneurship, Culture and Openness,” in D. B. Audretsch, Robert J. Strom,and Robert Litan (eds.),*Entrepreneurship and Openness.* Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 2009.

——. “Job Satisfaction: The Effect of Modern-Capitalist and Corporatist Institutions.” Working Paper 77, Center on Capitalism and Society, Columbia University, New York,December 2012.

Phillips, A. W. “The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861–1957.” *Economica* 25 (1958):283–299.

Polanyí, Karl. The Great Transformation. New York: Farrar and Rinehart, 1944.

Polanyí, Michael. *Personal Knowledge :Towards a Post-Critical Philosophy.* Chicago: University of Chicago Press, 1958.

Popper, Karl R. *The Poverty of Historicism.* London: Routledge and Kegan Paul, 1957.

Prescott, Edward, and Stephen Parente. *Barriers to Riches.* Cambridge, Mass.: MIT Press,2000.

Rapaczynski, Andrzej. *Nature and Politics: Liberalism in the Philosophies of Hobbes, Locke and Rousseau.* Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1987.

Rawls, John. *A Theory of Justice.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971.

——. *Justice as Fairness: A Restatement,* edited by Erin Kelly. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2001.

Razzell, Peter, and Christine Spence. “The History of Infant, Child and Adult Mortality in London, 1550–1850.” *London Journal* 32, no. 3 (2007): 271–292.

Robb, Richard. “Nietzsche and the Economics of Becoming.” *Capitalism and Society* 4,no. 1 (2009).

Roh, Franz. “After Expressionism: Magic Realism,” in Lois Parkinson Zamora and Wendy B. Faris (eds.), *Magical Realism: Theory, History, Community* . Durham, N.C.: Duke University Press, 1995.

Roland, Gérard. “Understanding Institutional Change: Fast-Moving and Slow-Moving Institutions.” *Studies in Comparative International Development* 38, no. 4 (2004):109-131.

Rosenberg, Nathan, and L. E. Birdzell. *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World* . New York: Basic Books, 1986.

Rostow, W. W. *The Process of Economic Growth* . Oxford: Clarendon, 1953.

——. *The Stages of Economic Growth, a Non-Communist Manifesto.* Cambridge: Cambridge University Press, 1960.

Rothschild, Emma. *Economic Sentiments: Adam Smith, Condorcet, and the Enlightenment.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2001.

Rousseau, Jean-Jacques. Emile*, ou de l’ Education.* Paris: Garnier-Flammarion, 1966.

Rylance, Rick. “Getting on,” in Heather Glen (ed.), *The Cambridge Companion to the Brontës.* Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

Sadka, Efraim. “On Progressive Income Taxation.” *American Economic Review* 66, no. 5(1976): 931-935.

Saint-Simon, Henri de. *Lettres d’ un habitant de Genève à ses contemporains.* Paris: Librairie Saint-Simonienne, 1803.

——. *Nouveau Christianisme.* Paris: Bossange, 1825.

Sassoon, Donald. “All Shout Together.” *Times Literary Supplement,* December 6, 2002,p. 5.

Say, Jean-Baptiste. *Traité d’économie politique.* Paris: Rapilly, 1803.

Schlesinger, Arthur Meier. *The Coming of the New Deal: 1933–1935.* Boston: Houghton Mifflin, 2003.

Schlicke, Paul. *Oxford Reader’s Companion to Dickens* . Oxford: Oxford University Press,1999.

Schmitter, Philippe C. “Still the Century of Corporatism?” *Review of Politics* 36, no. 1, The New Corporatism: Social and Political Structures in the Iberian World (1974): 85–131.

Schumpeter, Joseph A. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung.* Leipzig: Duncker and Humblot, 1912.

——. *The Theory of Economic Development* . Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1934.

——. *Capitalism, Socialism and Democracy.* New York: Harper and Brothers, 1942.

Seligman, Martin. *Flourish: A Visionary New Understanding of Happiness and Well-Being* .New York: Free Press, 2011.

Sen, Amartya. *Inequality Reexamined.* New York: W. W. Norton, 1992.

Sen, Amartya. *Commodities and Capabilities.* New York: Oxford University Press, 1999.

——. “The Crisis of European Democracy.” *New York Times*, May 22, 2012.

Sennett, Richard. *The Culture of the New Capitalism.* New Haven, Conn.: Yale University Press, 2006.

Shelley, Mary Wollstonecraft. *Frankenstein; or, The Modern Prometheus.* London: Lackington,Hughes, Harding, Mavor and Jones, 1818.

Shelley, Percy Bysshe. *Prometheus Unbound: A Lyrical Drama with Other Poems.* London:C. and J. Ollier: 1820.

Sidorsky, David. “Modernism and the Emancipation of Literature from Morality.” *New Literary History* 15 (1983): 137–153.

——. “The Uses of the Philosophy of G. E. Moore in the Works of E. M. Forster.” *New Literary History* 38 (2007): 245–271.

Silver, Kenneth E. *Esprit de Corps: The Art of the Parisian Avant-Garde and the First World War, 1914–1925.* Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1992.

——. *Chaos & Classicism: Art in France, Italy, and Germany 1918–1936 [published on the Occasion of the Exhibition Chaos and Classicism: Art in France, Italy, and Germany, 1918–1936].* New York: Guggenheim Museum, 2010.

Slaughter, Anne-Marie. “Why Women Still Can’t Have It All.” *Atlantic Monthly* , July/ August 2012, pp. 85–90, 92–94, 96–98, 100–102.

Smiles, Samuel. *Self-Help with Illustrations of Character and Conduct.* London: John Murray, 1859.

Smith, Adam. *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* London: W. Strahan and T. Cadell, 1776.

——. *Lectures on Jurisprudence* (1762–1763). Oxford: Clarendon Press, 1978.

——. *The Theory of Moral Sentiments* (1759). New York: Penguin, 2009.

Smith, Christian (with Kari Christoff ersen, Hilary Davidson, and Patricia Snell Herzog). *Lost in Transition: The Dark Side of Emerging Adulthood.* New York: Oxford University Press, 2011.

Snow, C. P. *The Two Cultures and the Scientific Revolution.* New York: Cambridge University Press, 1959.

Spengler, Oswald. *The Decline of the West.* New York: Alfred A. Knopf, 1926.

Spiegelman, Willard. “Revolutionary Romanticism:*The Raft of the Medusa.* ”*Wall Street Journal,* August 15, 2009, p. W14.

Starr, Frederick S. “Rediscovering Central Asia.”*Wilson Quarterly,* Summer 2009,pp. 33–43.

Stewart, Barbara. “Recall of the Wild: Fighting Boredom, Zoos Play to the Inmates’ Instincts.”*New York Times,* April 6, 2002, p. B1.

Stone, Irving.*Lust for Life.* New York: Doubleday, 1937.

Tanzi, Vito.*Government versus Markets: The Changing Economic Role of the State.* New York: Cambridge University Press, 2011.

Taylor, Mark C.*Field Notes from Elsewhere: Reflections on Dying and Living* . New York:Columbia University Press, 2009.

Theil, Stefan. “Europe’s Philosophy of Failure.” *Foreign Policy,* January–February 2008,pp. 55–60.

Thurm, Scott. “Companies Struggle to Pass on Knowledge That Workers Acquire.” *Wall Street Journal* , January 23, 2006, p. B1.

Titmuss, Richard.*The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy.* New York:Pantheon Books, 1971.

Tocqueville, Alexis de.*Democracy in America.* London: Saunders and Otley, 1835.

——. “Letters from America,” translated by Frederick Brown. *Hudson Review* 62, no. 3(2009): 375–376.

Tönnies, Ferdinand. *Community and Civil Society,* translated by Jose Harris. Cambridge:Cambridge University Press, 2001.

Tooze, J. Adam. *The Wages of Destruction: The Making and Breaking of the Nazi Economy.* New York: Viking, 2007.

Toynbee, Arnold. *A Study of History.* New York: Oxford University Press, 1947–1957.

Trilling, Lionel. *The Liberal Imagination.* New York: Doubleday, 1950.

Twain, Mark. *The Adventures of Tom Sawyer.* Hartford, Conn.: American Publishing,1876.

Van Gogh, Vincent. *The Letters: The Complete Illustrated Edition,* edited by Leo Jansen,Hans Luitjen, and Nienke Bakker. London: Thames and Hudson, 2009.

Vincenti, Walter G. “The Retractable Airplane Landing Gear and the Northrop ‘Anomaly.’” *Technology and Culture* 35 (January 1994): 1–33.

Volpi, Giulio. “Soya Is Not the Solution to Climate Change.” *Guardian,* March 16, 2006.

Voltaire. *Candide, ou l’optimisme.* Paris: Sirène, 1759.

Weber, Adna Ferrin. *The Growth of Cities in the Nineteenth Century: A Study in Statistics.* Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1899.

Weber, Max. *Wirtschaft und Gesellschaft.* Tübingen, Germany: J.C.B. Mohr (P. Siebeck), 1922.

——. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism,* translated by Talcott Parsons. London: Unwin, 1930.

——. *Economy and Society,* edited by Guenther Roth and Claus Wittich Berkeley: University of California Press, 1978.

Wells, David Ames. *Recent Economic Changes and Their Effect on the Production and Distribution of Wealth and the Well-being of Society.* New York: D. Appleton, 1899.

Wuthering Heights . Dir. William Wyler. Perf. Merle Oberon, Lawrence Olivier. Samuel Goldwyn. Film, 1939.

Zingales, Luigi. *A Capitalism for the People.* New York: Basic Books, 2012.

图书在版编目（CIP）数据

大繁荣 /（美）埃德蒙·费尔普斯著；余江译 . --2版. -- 北京：中信出版社，2018.10
书名原文：Mass Flourishing:How Grassroots Innovation Created Jobs,Challenge,and Change
ISBN 978-7-5086-9402-3
I. ①大… II. ①埃… ②余… III. ①世界经济－经济发展－研究 IV. ①F113.4
中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第198448号

Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change
Copyright © 2013 by Edmund S. Phelps
Simplified Chinese translation copyright © 2018 by CITIC Press Corporation
All rights reserved

大繁荣
著者：［美］埃德蒙·费尔普斯
译者：余江
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

字数：356千字
版次：2018年10月第2版
京权图字：01-2013-4978
广告经营许可证：京朝工商广字第8087号
书号：ISBN 978-7-5086-9402-3

版权所有·侵权必究

动物精神

看透全球经济的新思维

[美] 乔治·阿克洛夫 罗伯特·希勒 著
George A. Akerlof Robert J. Shiller

黄志强 徐卫宇 金岚 ○译
陈丽丽 ○校译

Animal Spirits

李扬 陈志武 李稻葵 许成钢
王一江 白重恩 巴曙松 黄海洲 钟伟 何帆
联袂推荐

中信出版社·CHINACITICPRESS

动物精神

[美]乔治·阿克洛夫（George A. Akerlof）
[美]罗伯特·希勒（Rokert J. Shiller） 著
黄志强 徐卫宁 金岚 译

中信出版社

如果美国企业家重新拥有了“动物精神”，那么当前的很多经济难题就都迎刃而解了。

——国际金融协会首席经济学家 菲利普·萨特尔

专家与媒体推荐

阿克洛夫和希勒两位教授是治学严谨、思想深湛的学者，无论认不认同他们的结论，其著作总是能启发思考，值得多读。

陈志武

耶鲁大学金融经济学教授

动物精神是什么？说到底，它就是人类经济决策的非理性，它是全球金融危机的根源，是市场经济体系脆弱性的基础。意识到这一点并善加利用的商人就是巨富，如索罗斯和巴菲特；研究清楚这一点的学者就是最伟大的学问家，如凯恩斯和赫伯特·西蒙。当今世界的两位经济学权威带你走进动物精神的世界，帮你解读金融危机、货币政策和资产价格，值得关注。

李稻葵

清华大学经管学院金融系主任，中国与世界经济研究中心主任

尽管难以量化和模型化，动物精神却是解释大萧条和金融危机的重要概念。不过，阿克洛夫和希勒的动物精神概念，似乎要比凯恩斯的概念更加宽泛也更加系统，他们试图创建一套基于动物精神的理论，并用它来解释现实的宏观经济现象和波动。他们的描述说明，现代市场经济对信心的依赖比过去任何时候都更强。

王一江

长江商学院教授，清华大学高级研究员

信心是否充足、对公平的关注、腐败和欺诈、货币幻觉以及作为人们生活模板的成功“故事”，这些都是动物精神——非经济动机和非理性行为——的具体表现。行为经济学的最新研究表明，人们的行为模式远非古典理论所假设的那样简单，贪婪、诱惑、嫉妒、怨恨和恐惧等情感不但会影响个人的决策，而且可能导致整体经济的动荡不安。相信这本书将给很多人带来全新的启发。

白重恩

清华大学经管学院副院长、经济系主任

动物精神是凯恩斯理论的基础，是正确理解一切社会经济现象的基础。但是，这一切几乎曾经被多数经济学家遗忘或抛弃。基于这种抛弃产生的政策是导致今天几乎史无前例的金融危机的一个基本根源。诺贝尔奖得主阿克洛夫及非理性金融研究的先驱希勒的这部著作是对凯恩斯理论的重要发展。它是帮助我们深入理解金融危机的最重要的著作之一。

许成钢

香港大学经济学教授，清华大学特聘教授

自次贷危机演变成全球金融危机以来，全球经济和金融市场都经历了百年一遇的洗礼，人的贪婪、恐惧和无奈在股票、汇率、石油价格的起伏之间表露无遗。虽然关于危机形成的理论会不断有新视角和新解释，但动物精神必将是重要视角之一。理解动物精神更有助于我们进一步了解心理活动如何推动经济发展和波动。本书的两位作者均是世界大师级经济学家，其精辟的分析和优美的论述将使读者既感受到短期投资的快乐，又收获长期回报的欣喜。

黄海洲

中国国际金融有限公司首席策略师、董事总经理

阿克洛夫和希勒成功地说明了传统的宏观经济学分析之所以往往失灵，是因为它不仅对失业及诸如信贷市场这样的制度体系等平常之事熟视无睹，而且还疏于分析那些难以记录的行为模式，但所有这些都囊括在作者关于动物精神的理念中。信心的有无至关重要。公众从兴奋到焦虑甚至恐惧的情绪波动，可能会对资产价格以及金融部门以外的经济活动造成极大的影响。

本杰明·弗里德曼

哈佛大学经济学教授

本书对我们的观念进行了非常必要的纠正。在这样一个艰难时刻，《动物精神》为宏观经济学做出了重要甚至是决定性的贡献。

罗伯特·索洛

诺贝尔经济学奖得主

阿克洛夫和希勒探讨了动物精神如何影响宏观经济的运行。他们涉及的问题范围很广，包括经济周期、通货膨胀、失业、金融市场与房地产市场的动荡、贫困以及货币政策的运作方式。本书观点尖锐，具有说服力。

乔治·佩里

美国布鲁金斯学会经济学家

阿克洛夫和希勒这两位最富创造力且受人尊敬的经济思想家在《动物精神》这部新作中指出，关键是重拾凯恩斯关于动物精神的洞见……阿克洛夫和希勒也许没有想到，他们在正确的时间出版了一本

佳作。该书并没有刻意宣扬重建经济学的远大目标，但它确实表达了这样一种愿望。经济学家将把它视为一种宣言。

克莱夫·克鲁克

《金融时报》专栏作家

本书绝不是一本悲叹经济学理论过失的书。两位作者犹如经济学领域的两盏指路明灯……经济学家往往对理性给出不切实际的假设，然而本书的两位作者却没有这么做，尤其是在当前的危机时刻，用精致的公式描述行为理论更显困难。然而，也正因为如此，阿克洛夫和希勒为经济学做出了贡献。

《经济学人》

阿克洛夫和希勒是首次尝试为我们这个时代重构经济学理论的人。他们所做的努力本身就已使此书成为一座里程碑……本书文字简洁，易于理解，不仅对经济学家，而且对一般读者也有裨益。

《纽约时报》

经济学界的两位超级明星写出了一部大胆而又极富创意的著作，他们试图用心理因素来诠释当前经济动荡的起因，并提出可能的解决之道。在经济崩溃之时，人们的信心拖累了市场和经济，因此作者侧重于经济学中的心理因素无疑是相当重要的。

《商业周刊》

目录

前言

绪论

第一部分 动物精神是全球金融危机的根源

第一章 信心及其乘数：经济周期背后的思维模式

第二章 公平：工资和价格水平最重要的决定因素

第三章 腐败和欺诈：经济运行的阴暗面引发衰退

第四章 货币幻觉：公众能否揭开通货膨胀的面纱？

第五章 故事：公众行动的参照物

第二部分 最重要的八大经济问题

第六章 为什么经济会陷入萧条？

第七章 为什么中央银行迄今为止有控制经济的权力？

第八章 如何应对当前的金融危机？

第九章 为什么有人找不到工作？

第十章 为什么从长期看通货膨胀和失业此消彼长？

第十一章 为什么为将来储蓄的决定如此随意？

第十二章 为什么金融价格和公司投资如此易变？

第十三章 为什么房地产市场具有周期性？

第十四章 为什么弱势的少数族裔世世代代在贫困中挣扎？

结语 将动物精神纳入宏观经济学理论

致谢

参考文献

前言

生活中偶尔也会有充满启示性的时刻。在亨利·詹姆斯的小说《金碗》中，那位美国豪门女继承人在不经意的一瞥间就证实了心中的怀疑：她的丈夫和她的继母关系暧昧。对全球经济而言，2008年9月19日就是这样一个决定性的时刻。美国国会拒绝通过（尽管后来又推翻了这一决定）财政部部长亨利·保尔森提出的7000亿美元紧急救援计划。道琼斯指数大跌778点，全球股市也应声而落。突然之间，看起来再也不可能发生的“大萧条”仿佛即将重演。

大萧条是20世纪的一场灾难，它导致了20世纪30年代的全球性失业。然而，大萧条似乎还嫌带来的痛苦不够深重，反而愈演愈烈，由此产生的权力真空导致了第二次世界大战，5000多万人在战争浩劫中丧生。[1]

眼下，大萧条极有可能重演，因为经济学家、政府以及公众近年来扬扬自得，已经忘记了20世纪30年代的教训。在那个艰难的年代，我们知道了经济实际上是怎样运行的。我们还知道了，在一个强健的资本主义经济体系中，政府应当扮演什么样的恰当角色。本书会还原那些历史教训，同时用现代的观点对它们进行解释。为了弄明白世界经济如何陷入当前的困境，我们有必要理解这些教训。更重要的是，只有理解了这些教训，我们才知道该怎样应对。

在大萧条中期，约翰·梅纳德·凯恩斯出版了《就业、利息和货币通论》（以下简称《通论》）。在这本1936年的经典著作中，凯恩斯阐述了美国和英国这样资信良好的政府怎样通过借贷和支出使失业劳动力重新就业。这个解决方案在大萧条期间并没有得到系统贯彻。

直到大萧条结束，经济学家才开始向政治家提供清晰的指导。因此，各国领导人只能摸着石头过河。比如，美国总统赫伯特·胡佛和富兰克林·罗斯福实际上都采取了一些赤字支出政策。尽管他们感到非常困惑，但是在大部分时候，他们的直觉是正确的，其政策方向也大体正确。然而，由于没有指导方针，他们缺乏将这种政策贯彻始终的信心。

为了打赢战争，凯恩斯主义理论最终得以实施，失业现象消失了。到20世纪40年代，凯恩斯的方案得到了广泛认可，被世界各国采用，甚至被奉为圭臬，载入法律。在美国，1946年的《就业法》将维持充分就业归为联邦政府的责任。

在抗击衰退的过程中，关于财政和货币政策作用的凯恩斯主义原理完全融入了学院派经济学家、政治家甚至一些普通大众的思想。据说，甚至连米尔顿·弗里德曼也被引述曾说过“我们现在都是凯恩斯主义者”，但弗里德曼后来宣称自己的原话被断章取义了。[2] 凯恩斯主义的宏观经济政策大体上是可行的。当然，经济总是有起有落，甚至会发生一些剧变，如20世纪90年代之后的日本、1998年后的印度尼西亚和2001年后的阿根廷。但是，鸟瞰全球经济，整个战后时期的经济发展一直是成功的，而且还将继续取得成功。一个又一个国家维持了所谓的充分就业。拥有庞大人口的中国和印度正在向市场经济转型，并开始体验经济繁荣与增长。

但是，在运用赤字财政有效摆脱衰退的背后，《通论》中另一条更为根本的信息被弃若敝屣，即凯恩斯对经济运行和政府角色的深入分析。1936年《通论》出版时，政治经济学谱系中有一派较为极端的人认为，凯恩斯主义之前的经济学是正确的。按照这种古典经济学的观点，自由市场在自发、无政府干涉的情况下，“好像在一只‘看不见的手’的指引下”，确保充分就业。根据古典主义经济学的逻辑，以最简单的形式表示就是：如果一名工人愿意以低于其生产贡献的工

资工作，雇主只要给他提供一份工作就能从中赚取利润。持这些观点的人极力主张政府平衡预算，坚持认为政府干预越少越好。而1936年谱系的另一端是社会主义者，他们认为，要摆脱20世纪30年代的失业局面，政府就必须接管经济，然后才能通过雇佣来消除失业。

但是，凯恩斯选择了一条更折中的路线。在他看来，经济不只是像古典主义者认为的那样，受到像“看不见的手”这种理性行动者的控制，只要有共同的经济利益，他们就会参与到交易中。凯恩斯承认，大多数经济行为源自理性的经济动机，但也有许多经济行为受动物精神的支配。人们总是有非经济方面的动机，在追求经济利益时并不总是理性的。在凯恩斯看来，这些动物精神是经济发生波动的主要原因，也是非自愿失业的主要原因。

要想理解经济，就必须理解它是怎样受动物精神驱动的。正如亚当·斯密的“看不见的手”是古典经济学的基本原理一样，凯恩斯的动物精神是换个角度观察经济的关键，这一新角度解释了资本主义潜在的不稳定性。

凯恩斯对动物精神如何驱动经济的说法引入了政府角色这一话题。他认为，政府在经济中的角色非常像各种育儿指南中所定义的家长角色。一方面，指南书警告我们不要太独裁。孩子会表面上服从，但当他们到了青少年时期就会反叛；另一方面，这些书告诉我们不要太娇惯孩子。如果过于娇惯，孩子就难以学会自我约束。指南书告诉我们，恰当的育儿方式要在这两个极端之间走一条中间道路。父母的恰当做法是设定限制，这样孩子就不会过度放纵他们的动物精神，但这些限制还要给孩子留有独立学习和发挥创造力的空间。父母的任务是营造一个幸福的家庭，给孩子自由，同时保护孩子免受动物精神的支配。

这个幸福的家庭正好对应于凯恩斯（也是我们）关于政府恰当作用的定位。正如古典经济学所证明的那样，资本主义社会拥有极大的

创造力，政府应该尽可能少地干预这种创造力。另一方面，若是听之任之，资本主义经济就会出现过剩的问题，现在就已经出现了这种情况。它还会导致经济狂热，随之而来的便是恐慌和失业问题。大家会过度消费而几乎不储蓄。少数族群则在糟糕的境遇中饱受煎熬。房价、股价甚至石油价格暴涨，然后暴跌。正如育儿指南书中提到的父母的恰当角色一样，政府的恰当作用是搭建平台。这个平台应当让资本主义的创造力完全释放，但也要能够制约由我们的动物精神引起的极端行为。

说到极端行为，小布什曾精辟地将这次经济危机解释为“华尔街喝醉了”。但是，华尔街为什么会变得一塌糊涂？为什么美国政府为这种局面提供了前提条件，当它过度放纵时却置之不理？当前对这些问题的解释必定来自某个经济理论，这个理论能解释其中的原理，然而这个理论来源于对凯恩斯《通论》的逐步阉割。在《通论》首次出版后，这个过程便开始了，并在20世纪六七十年代愈演愈烈。

动物精神是凯恩斯解释大萧条的核心理念。在《通论》出版后，几乎所有的动物精神，不管是非经济动机还是非理性行为，都被他的追随者一一抹杀。他们只保留了恰能得出最小公分母理论的动物精神元素，目的是使《通论》和当时标准的古典经济学之间的学术差异最小化。古典理论并不包含动物精神，它认为人们完全按照经济动机理性地行动。

凯恩斯的追随者采取这种“改头换面的做法”（如海曼·明斯基所述）有两个充分的理由。[3] 首先，萧条仍在肆虐，他们希望能让人们尽快转变观念，支持凯恩斯关于财政政策作用的观点。为了获得尽可能多的支持者，他们将凯恩斯的理论改造得尽可能地接近当时的主流理论。而保留最小偏差的另一个原因，在于它能够让当时的经济学家用旧理论来理解新理论。

然而，这种短期的解决方式带来了长期后果。被注了水的《通论》在20世纪五六十年代几乎被普遍接受。但是，这种缩减版的凯恩斯主义经济学也容易受到攻击。20世纪70年代，新一代经济学家崛起，他们对缩减版的凯恩斯主义经济学提出了批评，形成了所谓的新古典经济学。该学派认为，凯恩斯主义中残存的为数不多的动物精神可有可无，以至于对经济无足轻重。他们认为，凯恩斯的原创理论改造得还不够。在他们看来，现代宏观经济学的核心就是，经济学家根本不需要考虑动物精神。因此，颇具讽刺意味的是，凯恩斯主义之前的宣称并不存在非自愿失业的古典经济学又复活了。动物精神就这样被丢进了思想史的垃圾桶。

这种关于经济如何运行的新古典主义经济学观点从经济学家传播到智囊团、政治精英以及公共知识分子，最后传给了大众媒体。它变成了一个政治魔咒：“我是自由市场的信奉者。”政府不应该干预人们追求自身利益的信念影响了世界各国的政策。在英国，它的表现形式是撒切尔主义，在美国则是里根主义，然后又从这两个盎格鲁-撒克逊国家传遍全世界。

关于政府作用的“宽容型父母论”取代了凯恩斯主义的“幸福家庭论”。在撒切尔当选首相和里根当选总统的30年后，我们亲眼目睹了这种论点带来的种种麻烦。对华尔街的极端行为的绝对放纵，使其完全失去了理智。现在，全世界都不得不承受这一恶果。

很早之前我们就发现，政府可以采取某些方式来抵消资本主义经济中的理性冲击和非理性冲击。但是，作为凯恩斯的思想遗产，政府的作用一直遭到质疑，在大萧条的经历中建立起来的保护机制逐步被破坏。因此，我们有必要重新理解资本主义经济的运作原理：人们不仅有理性的经济动机，还有各种各样的动物精神。

本书利用行为经济学这门新兴学科的观点，描述了经济运行的真实状况，解释了当人们作为真实的人，即拥有合乎人性的动物精神

时，经济是如何运行的。本书还解释了，为什么忽视真实的经济运行会使世界经济陷入当前的危机：信贷市场崩溃，实体经济岌岌可危。

借助社会科学领域70多年来的研究，我们能够阐释动物精神在宏观经济学中的作用，从而完成早期凯恩斯主义者未竟的任务。由于我们深知动物精神的重要性，并把它作为理论核心，而不是略而不论，所以我们的理论是站得住脚的。

在当前经济衰退的背景下，这样的理论尤其必要。最重要的是，政府决策者必须知道该做什么。对于那些已经有正确直觉的人而言，例如美联储主席本·伯南克，这样的理论依然重要。只有真正理解该理论，他们才会有信心和合适的理论武器来支撑自己的直觉，并选择积极的措施来应对当前的经济危机。

---

[1] 据资料估计，死亡人数为52199262人。参见http://www.historyplace.com/worldwar2/timeline/statistics.com。

[2] 弗里德曼的话引自1965年12月31日以凯恩斯为封面人物的《时代》杂志。弗里德曼随后所作的澄清参见http://www.libertyhaven.com/thinkers/miltonfriedman/miltonexkeynesian.html。

[3] 用明斯基的话说，重新改造后的凯恩斯主义理论被简化为“陈词滥调”，因为它“并没有解释经济如何陷入失业均衡……它并未顾及破坏性的内部动态过程”。

绪论

更多好书分享关注公众号：tianbooks

要理解经济如何运行，弄清楚如何管理并促进经济繁荣，我们就必须关注能够真实反映人们观念和情感的思维模式，或者说动物精神。如果我们不承认那些重大经济事件背后基本上都有人类心理方面的原因，那么就永无可能真正弄清楚它们的来龙去脉。

可惜，大多数经济学家和商业作家似乎不谙此道，因而他们对经济事件的解释经常有很大的谬误。他们想当然地认为，个人的情感、感受和激情并不重要，经济事件是受神秘的技术因素或反复无常的政府行为驱动的。实际上，正如本书即将揭示的，这些事件的起因其实比较常见，只借助于日常思维就能发现背后的机理。本书的写作始于2003年春天，从那时起到现在的世界经济走势只能用动物精神来解释。世界经济好像过山车，先上升，而后在大约一年前开始下降。但奇怪的是，与通常在游乐场坐过山车不同，乘客直到经济开始下滑才发现自己置身于一段疯狂的旅程中；而且，正是因为乘客们的这种后知后觉，游乐场的管理者并不需要限制过山车攀升的高度，也从不提供安全设备以限制向下俯冲时的速度或幅度。

大家究竟是怎么想的？为什么直到银行倒闭、失业、抵押贷款止赎这类事情真的发生在我们身上时，我们才注意到呢？答案很简单。有一个经济理论让公众、政府和大多数经济学家消除了顾虑。该理论说，我们是安全的，一切都好，不会有危险发生。但是，这个理论是有缺陷的，它抹杀了经济运行中人的观念的重要性，也抹杀了动物精神的作用，甚至还抹杀了人们可能意识不到自己的处境其实不稳这一事实。

人们在想什么？

古典经济学宣扬的是自由市场的好处。不仅在美国、英国这样的资本主义桥头堡，而且在整个世界，甚至是在印度和俄罗斯这样的国家，人们都确信这一观念是成立的。古典经济学理论认为，自由市场本质上是完美而稳定的，即便有政府干预，也只需要很少一点儿。与此相反，政府的干预是现在或未来发生大衰退风险的唯一诱因。

这种推理可追溯至亚当·斯密的学说。经济实质上稳定的思想基础源于一个假想实验，它提出的问题是：完备的自由市场意味着什么？答案是：如果人们在这样的市场上理性地追求自身的经济利益，他们就会用尽所有的互利机会去生产商品并进行交换。最大限度地利用互利交易机会就会导致充分就业，要求合理工资的工人（他所接受的工资低于他对生产的贡献）就会被雇用。为什么呢？因为只要这样的工人尚处于失业状态，市场上就能达成互利的交易：雇主按该工人要求的工资雇用他，就能享有额外的产出，获得更多利润。当然，还是有某些工人处于失业状态，但那只是因为他们暂时还在找工作，或者他们坚持索要的工资高得不合理（超出了他们的产出贡献）。这样的失业是自愿的。

在某种意义上，关于经济稳定性的这种理论相当成功。例如，它能够解释为什么大部分求职者在多数时间里——即使是在严重衰退时——都有工作。它可能无法解释为什么1933年大萧条顶峰时美国有25%的劳动力失业，但它的确能够解释，为什么即使在那时，仍有75%的劳动力有工作可做——他们正从事着亚当·斯密所预言的互利的生产和交易。

因此，即使在最糟糕的情况下，这一理论也应该得高分，至少按照我们曾在餐馆里偶尔听到的某位男生的标准而言是这样。这位男生抱怨，尽管他的答案70%正确，但拼写测验的成绩也只得了C。而且，在200年来形势最糟糕的时候，该理论表现甚佳，比如现在，美国的失

业率仍只有6.7%（尽管仍在上升）。可以说，古典经济学的预言相当准确。

再来看看大萧条时期。很少有人会问为何在1933年就业率仍高达75%，相反，人们通常会问，为何有25%的劳动力失业。依我们之见，宏观经济学关注的是对充分就业的偏离。若不能实现这样的充分就业，其原因必然是偏离了亚当·斯密的经典模型。

像大多数同行那样，我们的确相信，亚当·斯密关于为何有这么多人就业的观点基本正确。我们也愿意相信，在一些特定条件下，亚当·斯密关于资本主义经济优势的观点也基本正确。但是，我们认为，他的理论不能描述经济体系中为什么会存在如此多的波动，也不能解释经济为什么会像过山车一样大起大落。而且，从亚当·斯密那里得出的经验之谈，即完全不需要政府干预或少干预，也是毫无根据的。

被忽略的动物精神

亚当·斯密的假想实验考虑到了人们会理性地追求自身的经济利益，这无疑是正确的。但是，这一假想实验并未考虑到人们会受非经济动机的驱使，而且没有考虑到人们的非理性程度或者被误导的程度。概而言之，它忽略了动物精神。

与此相反，凯恩斯试图解释经济偏离充分就业的原因，并强调了动物精神的重要性。他强调动物精神在商人的算计中所起的基本作用。他写道：“我们用于估计铁路、铜矿、纺织厂、专利药品的商誉、大西洋邮轮或伦敦市内某栋建筑未来10年收益的这些基础知识并没有多大意义，有时甚至毫无用处。”既然如此，这些决策是如何得来的呢？这些决策“只能被视为动物精神导致的结果”。它们来自人们“想要采取行为的自发冲动”，它们不像理性的经济理论所预测的那样，是“量化收益乘以其量化概率的加权平均值”。

“动物精神”这一术语在古拉丁文和中世纪拉丁文中被写成spiritus animalis，其中animal一词的意思是“和心智有关的”或“有活力的”，它指的是一种基本的精神力量和生命力。[1] 但在现代经济学中，动物精神的含义略有不同。它现在是一个经济学术语，指的是导致经济动荡不安和反复无常的元素；它还用来描述人类与模糊性或不确定性之间的关系。有时候，我们被它麻痹；有时候，它又赋予我们能量，使我们振作，进而克服恐惧和优柔寡断。

正如家庭有时和谐、有时争吵，有时高兴、有时忧伤，有时成功、有时混乱一样，整个经济也是时好时坏。社会结构会改变，人与人之间的相互信任程度也会改变；同样，我们付诸努力和自我牺牲的意愿也绝非一成不变。

经济危机，例如当前的金融和房地产危机，主要是由不断变化的思维模式引起的，这种见解与主流经济思想背道而驰。但是，当前的危机见证了思维模式变化所起的作用。事实上，正是我们不断变化的信心、诱惑、嫉妒、怨恨、幻觉，特别是对经济本质的认识引发了危机。这些捉摸不定的因素可以解释为什么有些人会花钱买庄稼地里的房子，而且还有人愿意为购买者提供资金；为什么道琼斯指数先攀升到14000多点，又在一年多后暴跌至7500点左右；为什么美国的失业率在过去两年中上升了2.5%，而且至今没有止步的迹象。这些因素还可以解释为什么世界主要投资银行之一的贝尔斯登只有接受美联储的紧急救助才勉强存活，而雷曼兄弟公司则随后在同一年宣告破产；为什么很多银行资本短缺，为什么有些银行在接受紧急救助之后仍摇摇欲坠，尚需再次救助。更重要的是，我们现在还不知道将来会发生什么。

有动物精神和无动物精神的宏观经济学

当然，宏观经济学的许多内容都可以解释经济为什么会发生波动。其实，宏观经济学教科书全都和经济波动这个主题有关。在这里我们只想给出两个例子。在第二次世界大战后，经济学家认为，只用一种单一的动物精神（比如工人讨厌降低货币工资，而雇主又不愿意给那么多）就能解释对充分就业的偏离。随后，这种思想演变成稍微复杂的、关于工资为何变化缓慢的解释。根据这一说法，由需求变动引起的就业波动是因为工资和价格并不是同时设定的。在宏观经济学中，这个概念就是所谓的“交错合同”。宏观经济学教科书中充斥着各种对亚当·斯密的简单假想实验的偏离，而在这些假想实验中，受纯粹经济动机驱动的理性的人总是心照不宣地相互达成合同。

正是在这一点上，本书与主流经济学教科书有着理念上的差异。本书将呈现一种与众不同的描述经济的方式。教科书式的经济学试图尽可能地最小化对纯经济动机和理性的偏离，这样做有充分的理由，而且本书的两位作者大半生都在用这种传统方式描述经济。人们已经充分理解亚当·斯密的经济学。把经济波动解释成对亚当·斯密所描述的理想体系的微小偏离容易让人理解，因为这样的解释符合已经被充分理解的理论框架。但是，这并不意味着，对亚当·斯密体系的微小偏离能够描述经济的真实运行情况。

本书将打破这种传统。我们认为，经济理论不能仅限于解释对亚当·斯密所描述的理想经济体系的最小偏离，还要解释实际发生且能观察到的偏离。鉴于现实经济离不开动物精神，因此要描述经济的真实运行，就必须考虑动物精神。这也正是本书的宗旨。

我们认为，我们可以解释经济是怎样运行的，这是一个永远值得研究的课题。但是，由于本书写于2008年冬至2009年，所以也会描述我们如何陷入当前的困境，以及我们要采取什么样的行动才能走出困境。

经济运行的真正原理

本书的第一部分将描述动物精神的5个不同方面，以及它们是如何影响经济决策的。这5个方面分别是：信心、公平、腐败和反社会行为、货币幻觉以及故事。

- 我们的理论基石是信心以及信心与经济运行之间的反馈机制，正是这种机制放大了各种干扰。
- 工资和价格的设定大体上取决于对公平问题的关注。
- 我们承认腐败和反社会行为的诱惑，以及它们在经济中所起的作用。
- 货币幻觉是我们的第二大理论基石。公众搞不清楚通货膨胀或通货紧缩，更弄不明白它们的影响。
- 我们对现实生活的感觉、对自我身份的认同以及对自身行为的看法，是同我们自身和他人的生活故事交织在一起的。这些故事汇集成国家和世界的故事，并在经济中发挥重要作用。

本书第二部分将论述这5种动物精神如何影响经济决策，并说明它们在回答以下8大问题时如何起关键作用：

第一，为什么经济会陷入萧条？

第二，为什么中央银行迄今为止有控制经济的权力？

第三，为什么有人找不到工作？

第四，为什么从长期看通货膨胀和失业此消彼长？

第五，为什么为将来储蓄的决定如此随意？

第六，为什么金融价格和公司投资如此易变？

第七，为什么房地产市场具有周期性？

第八，为什么弱势的少数族裔世世代代在贫困中挣扎？

我们认为，如果运用动物精神理论，就很容易回答这些问题。相应的，如果我们认为人们只是理性地遵从经济动机，也就是说，如果我们认为经济按照亚当·斯密的“看不见的手”理论那样运行，这些问题就无法解答。

这8大问题都是基础性问题。任何人只要对经济怀有天生的好奇心，就会关注这些问题。通过为这些问题提供合乎常理且令人满意的答案，我们的动物精神理论描述了经济的真实运行状况。

在这一过程中，我们也做到了现有理论未能做到的事情。我们提出的理论全面而又合乎情理地解释了美国和世界经济如何陷入目前的衰退。也许更重要的是，这样的理论可以告诉我们为了摆脱当前的危机，我们应该做些什么（第八章给出了我们的分析和建议）。

---

[1] 术语“动物精神”起源于很久以前，自从古希腊名医伽林（公元130～200年）的著作被大量引用之后，就成了这个术语的来源之一。哲学家乔治·桑塔亚纳构造了一个以“动物信仰”（animal faith）为中心的哲学体系，他将动物信仰定义为“一种纯粹的、绝对的精神，一种觉察不到的认知能量，其本质是直觉”。

第一部分

动物精神是全球金融危机的根源



第一章
信心及其乘数：经济周期背后的思维模式

本书作者之一阿克洛夫想起几年前一次晚餐聊天时的情形。一位来自挪威的远房亲戚，可以说是相当远的远亲，在家族婚礼上与阿克洛夫有过一面之缘。据说，在房价暴涨期间，这位远亲花了100多万美元，在挪威中部的特隆赫姆市买了一栋房子。对于纽约、东京、伦敦、旧金山、柏林甚至奥斯陆来说，这笔钱也许都算不上大数目，但对位于挪威海岸极其偏远的、几乎称得上是世界最北城市的特隆赫姆来说，这可是一笔巨款。而且，那还不是一栋大房子。阿克洛夫并没有在意，只是把它视为斯堪的纳维亚房价高企的又一个表现。

最近，他告诉另一位作者希勒，他一直在犹豫，是否应该再多考虑一下特隆赫姆市发生的事。我们对此进行了讨论。阿克洛夫当时的反应有些大意，以至于把花高价买一栋小房子看成了一桩无关紧要的怪事。与之相反，阿克洛夫本应该看出这个故事非同寻常，值得对其进行积极的思考，并将其放在更大的市场背景中进行分析。

我们确信，这个小故事值得认真思考，因为它可以让我们洞悉经济周期的两个主要特征——繁荣和衰退——背后的思维模式，尤其是当前席卷全球的信心和信用双重危机背后的思维模式。

信心：最重要的动物精神元素

当经济陷入衰退时，报纸和专家告诉我们需要“重塑信心”。正因如此，1902年美国股市崩盘时，约翰·皮尔庞特·摩根和各大银行家集中资金投资股票市场。1907年他又采取了同样的策略，试图恢复信心。富兰克林·罗斯福在分析大萧条时也使用了类似的词语。他在1933年首次当选总统时的演讲中说：“我们唯一应该恐惧的就是恐惧本身。”他在同一演讲中随后补充道：“我们遇到的问题并不严重，要有信心。”自有美利坚合众国以来，经济衰退就一直被认为是缺乏信心的结果。

经济学家对信心这个词语的含义有过特别的诠释。很多现象都有两个（或更多个）均衡结果。例如，在卡特里娜飓风过后，如果谁都不在新奥尔良州重建家园，那么，其他人也不会去重建。谁愿意孤零零地住在没有邻居也没有商店的废墟中？但是，如果有许多人在新奥尔良重建家园，其他人也会愿意重建。因此，可能存在一个好的（重建）均衡，在这种情况下，我们就说人们是有信心的；但也可能存在一个不好的（不重建）均衡，在这种情况下，我们就说人们缺乏信心。从这个角度来看，信心只不过是一种预测，在上述例子中，就是对其他人是否重建家园的预测。有信心的预测会认为前景乐观，而缺乏信心的预测则认为前景暗淡。

但一查词典我们就知道，“confidence”（信心）可不光是一种预测。根据词典中的解释，“confidence”的含义是“信任”（trust）或“完全相信”（full belief）。这个词语来自拉丁文的“fido”，意思是“我相信”。在我们写作本书之时，我们所处的信心危机也被称为一场信用危机（credit crisis）。“credit”一词源自拉丁文“credo”，意思也是“我相信”。

考虑到这些词的其他含义，经济学家以双重均衡或乐观预测vs.悲观预测为基础的观点，似乎漏掉了一些东西。[1] 经济学家只是抓住了信任（trust）或相信（belief）的部分含义。他们认为，信心是理

性的：人们利用手头信息做出理性预测，然后再以这些理性预测为基础做出理性决策。当然，人们经常按照这种方式自信地做决策。但信心这一概念的含义远不只这些。信任的真正含义恰恰是我们会超越理性。诚然，容易轻信他人的人经常抛弃或者忽视某些信息，他甚至不会理性地处理他所得到的信息。即使他理性地处理信息，也不一定会据此理性行事。他行动的依据是那些他确信正确的东西。

如果这就是我们所谓的信心，那么，我们立刻就会知道，为什么随时间变化的信心在经济周期中发挥着如此重要的作用。在好的年景，人们有信任感。他们自发地做决策，并本能地相信自己会取得成功。他们把怀疑搁置，而当每个人都这样做时，资产的价值就会升高，而且可能还会继续上涨。只要人们保持信任感，他们的冲动就不会显现出来。一旦信心消散，人们决策的冲动就暴露无遗。

信心这个词指的是那些不能用理性决策涵盖的行为，它在宏观经济学中起着重要作用。当人们有信心时，他们就会买进；缺乏信心时，他们就会退缩，就会卖出。经济史充满了这样信心满满与信心消退的循环。谁不曾在徒步远足时突然发现一条荒废已久的铁路，它在某人的旧梦中曾通往华厦和财富；谁没有听说过17世纪荷兰发生的郁金香泡沫，或许我们还可以补充一点，荷兰人一直以思想保守闻名于世，以致被揶揄为世界上最谨慎的人；又有谁不知道，即便是牛顿这位现代物理学和微积分学之父，也在18世纪的南海泡沫中损失惨重。

所有这些把我们再次带回到特隆赫姆。阿克洛夫错误地看待了他那位亲戚的百万住宅所反映的现象。他本应看到，特隆赫姆高昂的房价不仅反映了斯堪的纳维亚的房价过高，而且是全球房地产泡沫的一部分。他过去一直轻信了自己的判断。

这就把我们带回到凯恩斯关于动物精神的描述。当人们做重大投资决策时，他们必须依靠信心。标准的经济学理论则不这么认为。它

为理性决策提供了一个正式程序：人们考虑所有可能的选择、这些选择的结果、每个结果的优势、每个选择的概率，然后再做出决策。

但是，我们真的会这么做吗？我们真的有办法确定那些概率和结果吗？或者相反，经济决策，以及我们自身关于买什么资产、持有多少资产的大部分决策，不是更多地建立在我们有无信心的基础上吗？这些决策过程不是更接近于我们翻煎饼或打高尔夫球时所做的决策吗？我们所做的大量决策，包括我们生活中最为重要的某些决策，都是因为它们“看起来是正确的”。在通用电气担任了多年CEO（首席执行官）的杰克·韦尔奇（后文还会讨论到他）是全球最成功的CEO，他说，这些决策“全凭直觉”（straight from the gut）。

而在宏观经济层面，总的来说，信心时有时无。有时候，它是合理的，有时又不合理。信心不仅仅是理性预测，还是动物精神中最重要的元素。

信心乘数效应

凯恩斯经济学理论最基本的元素就是乘数概念。这一概念最初由理查德·卡恩作为一种反馈系统提出，后被凯恩斯所用，成为其经济理论的核心。凯恩斯的《通论》出版不到一年，约翰·希克斯就对凯恩斯理论进行了定量化的诠释，该诠释强调刚性乘数以及乘数效应与利率的相互作用。希克斯的解释很快就取代了《通论》原版，成为凯恩斯经济理论的权威解读。凯恩斯的著述虽然发人深省且趣味盎然，但结构松散、不连贯甚至令人费解，而希克斯的论述则有条有理、言简意赅且逻辑完整。所以，希克斯风靡一时。不过他的名气不及凯恩斯，因为在人们眼里，他只不过是凯恩斯天才思想的诠释者而已。但是，就希克斯对思想史的影响而言，“凯恩斯主义革命”同样是一场“希克斯主义革命”。

但是，我们相信，希克斯主义的凯恩斯思想过于褊狭。我们应该研究信心乘数这个关联概念，用它取代希克斯的简单乘数概念。

凯恩斯乘数概念历经数十年，被数百万在校大学生认真学习。该乘数是这样起作用的。任何初始的政府刺激，例如增加政府支出的某个项目，让人们赚到钱，然后再由他们花出去。初始的政府刺激是“第一轮”。政府所花的每一美元最终都会变成某些人的收入，有收入在手，他们就会将此收入再花出去一部分。这个比例就是MPC（边际消费倾向）。因此，支出的初始增加会带来第二轮支出，这轮支出是由人们而不是由政府花费的。这些支出又会成为某些人的收入，其数额为MPC美元，这些人也花费收入的一部分，即相当于MPC2美元，这就是第三轮。不过，这个过程不会终止。随后是一轮接一轮的支出，因此，政府最初支出1美元的效果是（$1+MPC+MPC^2+MPC^3+MPC^4\cdots$）美元。所有这些数值的总和并不是无穷大，它实际上等于1/（1-MPC），此数值即凯恩斯乘数。但是，这个总和可能要远大于第一轮的政府刺激。若MPC为0.5，凯恩斯乘数就是2；若MPC为0.8，凯恩斯乘数就是5。

凯恩斯在《通论》中阐述的思想吸引了许多人，随后，希克斯在1937年抓住了这一思想并用其解释大萧条之谜。大萧条一直是个难解的谜，因为人们找不到这一重大事件的主要原因。乘数理论说明，支出的小幅下降会产生放大效应。如果人们由于担心发生像1929年那样的股市崩盘而反应过度，导致消费支出产生实质性的小幅下降，那么，这就像是一个具有负面效应的政府刺激。人们的消费每削减1美元，就会有另一轮削减支出，然后，一轮接着一轮。这意味着，经济活动的下降会远大于初始的冲击。因为遭受多轮负的支出冲击，经济会陷入更深的危机，所以大萧条会持续多年。该理论获得了广泛赞誉（只不过没有立刻付诸政策实施），因为它形象地再现了大萧条在1929～1933年日益加深的场景。

凯恩斯的乘数理论非常受计量经济学家欢迎，因为它可以量化并建模。在《通论》出版和希克斯对它的诠释发表前后，有关国民收入和消费的权威统计数据已经出现，这就为他们的分析提供了数据。最早的国民消费估算数据是由布鲁金斯学会在1934年发布的。米尔顿·吉尔伯特在20世纪40年代早期建立了美国的国民收入与产出账户，并将其纳入一个适合用凯恩斯-希克斯理论进行分析的框架。迄今为止，美国政府（同其他主要国家的政府一样）都是按照这一理论的要求编制国民收入和消费数据的。尽管经济学文献瀚如烟海，但令人奇怪的是，在希克斯之后，似乎还没有哪个宏观经济模型有如此权威，可以引起国民数据收集方式的重大改变。从某种意义上说，这个理论是正式建模的基础，也是数据收集的基础，因为我们今天的数据都是从同一套理论中产生的。

数据集的创建，促进了各国创建大规模计算机仿真经济模型的大发展。简·丁伯根在1936年为荷兰经济创建的计量模型和1938年创建的包含48个方程的美国经济模型，拉开了这种建模方式的序幕。1950年，劳伦斯·克莱因为美国经济创建了另外一个模型，在其后几十年里，它发展成了庞大的联合国世界计量经济连接模型系统，连接着世界上每一个主要国家的计量经济模型，总共包括几千个方程。在这些模型中，动物精神的作用很少体现，因而凯恩斯对这些模型持怀疑态度。[2]

不过，设想信心在这些模型中能起一定作用还是有可能的。我们通常认为，乘数只与那些易于度量的传统变量有关。但是，乘数概念也同样适用于特殊变量，或者不那么容易度量的变量。因此，不仅有消费乘数、投资乘数和政府支出乘数（它们分别表示当消费、投资或政府支出发生1美元变动时，收入会怎样变动），信心乘数也同样存在。信心乘数表示由于1个单位信心的变动（这种变化总有办法感知或度量）而导致的收入变动。

像消费乘数一样，我们也可以认为信心乘数是若干轮支出的结果。与上文列举的各轮消费支出中的反馈机制相比，信心乘数中的反馈机制要有意思得多。信心的变化导致收入的变化和下一轮的信心变化，而每一轮变化都会进一步影响未来各轮的收入和信心。

人们对如何衡量“信心”的研究已经有很长一段时间了，其中最著名的是密歇根消费者信心指数，当然还有一些其他指数。部分统计学家已经研究出了模型，并使用这些数据来检验信心对GDP（国内生产总值）的反馈。这种可衡量的信心是未来支出的预测器，人们对此并没有太大异议。对几个国家的因果性检验表明，当前衡量的“信心”的确会引起未来GDP的变动，这一结果似乎证实了信心乘数中隐含的反馈机制。其他统计学家利用信贷利差（高风险债券的利率和低风险债券的利率之间的差距）进行了类似分析，他们将利差解释为信心的衡量指标，并检验它们是否影响GDP，或是否有助于预测GDP。但我们相信，这样的检验实际上价值不大。即使检验结果可靠，也并不一定意味着是动物精神在起作用。为什么？因为这些信心指标可能并不是在衡量信心，而只是反映了消费者对当前和未来收入的预期。

当然，我们希望它们能够准确预测未来的支出和收入。衡量信心对收入的影响也很困难，因为在不同的时候，信心对收入的影响也是不同的。当经济开始下行时，信心变动对收入的影响就特别大，而且具有决定性，但在另一些时候就不那么重要。奥利弗·布兰查德正是用信心指数来描述美国1990～1991年的衰退（有时被称为“科威特衰退”，因为在萨达姆·侯赛因入侵科威特之后，石油价格的上升引发了这场危机）。布兰查德相信，信心指数恰恰反映了当时发生的情况。他发现，在经济衰退之前，密歇根消费者信心指数曾出现不可预测的巨大波动。他认为，这归因于伊拉克入侵科威特之后出现的悲观潮。紧随信心丧失的是消费的大幅下降。

信心会对乘数产生更深层次的影响，其他乘数也高度依赖信心水平。当前（截至2008年11月）的经济状况揭示了其中的原因。信心低落导致信贷市场冻结，放款人不相信能收回贷款。在这种情形下，那些有消费意愿的人发现，他们难以得到所需的信贷；那些供货商发现，他们难以获得所需的流动资金。其结果是，通常的财政政策（政府增加支出或减税）的乘数都会减小，而且有可能更小。

在第八章，我们建议政府设定两个目标来解决当前的危机。第一个目标，也是在正常衰退当中唯一需要的目标，是货币政策和财政政策紧密结合充分发挥作用，使经济恢复到充分就业的水平。但是，由于（由信心低落引起的）信贷紧缩极其严重，这样的刺激是不够的。的确，在信贷紧缩时期，为了实现充分就业，可能需要大幅增加政府支出或减税。因此，我们认为，政府的宏观经济政策应该有第二个目标或中间目标，也就是宏观经济政策应该将信贷流量控制在充分就业时的水平之上。在第七章，我们将讨论美联储如何制订灵活的计划，以便在当前的危机时期也能实现这样的目标。这一目标的实现可以恢复因信心骤降而消失的信贷流量。

---

[1] 拉塞尔·库珀和约翰·安德鲁特别强调双重均衡在宏观经济学中的作用。本章对信心的看法超越了这种解释。我们所描述的信心对应于罗兰·伯拉布在其开创性论文中提出的观点。伯拉布认为，信心概念对应一种心理状态，在该状态下，人们并不充分利用他们可以得到的信息。他们过分信任经济，这种心态导致了过度投资。奥利弗·布兰查德对动物精神的本质也持类似观点。他对密歇根消费者信心指数所预测的未来收入变动到底是反映了消费者的信心还是消费者对未来的预测，进行了区分。布兰查德把这种消费者信心看作是“动物精神”。

[2] 在评论简·丁伯根和他的建模努力时，凯恩斯写道：“在现阶段我不相信任何摆弄模型的人，这种像炼金术一样的统计学也许会成为一个科学分支，但我还未被说服。牛顿、波尔和洛克都玩过炼金术。因此，他就继续玩吧。”

第二章
公平：工资和价格水平最重要的决定因素

艾伯特·里斯是一位有见识的聪明人，事业有成。他生于1921年，大学就读于奥伯林学院，后赴芝加哥大学攻读博士学位，此后由于成绩优异而留校任教。他在学校里逐级提升，从助教、副教授到教授，最后做到系主任。他的主要研究领域是劳动经济学，并写作出版了一部力作——《工会经济学》。1996年，他离开芝加哥去了普林斯顿大学，不久之后开始担任高级行政职务。福特总统任命他为工资与物价稳定委员会主席。其后，他重返普林斯顿大学担任教务长，最后出任艾尔弗雷德·斯隆基金会主席。

在去世之前，里斯为一场研讨会（此前3年，里斯也曾被邀请参加一场类似的研讨会）撰写了一篇纪念老朋友雅各布·明瑟（芝加哥学派另一位著名的劳动经济学家）的文章。他利用这个机会回顾了他作为经济学家的前半生，并坦率地承认：他从后半生主要从事管理工作的经历中发现，自己早年所作的分析研究里存在致命的疏漏。作为一名管理者，他必须不断地判断什么是公平的，什么是不公平的；而作为一名经济学家，这一概念从未在他的分析中出现过。

以下是他的原话：

我讲授了30年的新古典工资决定理论，并试图在我写作的教科书中给出解释，可是这个理论完全没有提到公平……20世纪70年代中期以来，我开始担任各种与工资制定和管理有关的职位，

其中包括在尼克松政府和福特政府的三个工资稳定机构中任职，担任两家公司的董事、一所私立大学的教务长、一家基金的主席以及一家文科院校的理事。在其中一家公司我还做过薪酬委员会主席。

在担任这些职务的过程中我发现，我教了这么多年的理论对实际工资的制定几乎没什么作用。在现实世界里，制定工资所涉及的因素似乎与新古典理论中所说的那些因素迥然不同。在现实世界里，最重要的决定性因素似乎就是公平。

公平问题不该受冷落

在某种意义上，里斯的上述言论夸大了经济学家忽略公平问题的程度。同其他人一样，经济学家也知道人们把公平看得有多重要。作为父母，他们也都见识过孩子们为了抢一个好座位而激烈争吵的情景。经济学家也知道《圣经》里记载的争夺故事：约瑟怎么颇受父亲的偏爱，父亲怎么给了他一件彩衣，而他那些眼红的兄弟们又作何反应。兄弟们都嫉恨约瑟，先是把他扔进一个深坑里，想饿死他，后来觉得还是把他卖给前往埃及的奴隶贩子更好。

关于公平问题，经济学家已经撰写了大量论文，一位名叫厄恩斯特·费尔的经济学家甚至就这一主题写了一套丛书。

但是，在更广泛的意义上，里斯的感悟不仅对他自己，而且对整个经济学而言都是正确的。不管在公平方面有多少文章，也不管经济学家认为它有多么重要，在经济学的思维模式中，它一直备受冷落。看看教科书吧，尽管有些教科书的确提及公平是一种动机，但它们仍将公平置于章节的结尾，作为章后的阅读材料。学生为了应付考试可以跳过这些章节，而指定教科书的教授则确保了教科书无所不包，甚至包括公平问题。

但是，公平可能与其他被认为最重要的经济动机同等重要。人们对公平有关问题的思考，是否达到甚至超过人们对其他那些重点关注的经济问题的思考呢？对公平因素或社会期望的考量带来的结果，不亚于大家集中关注的经济动机产生的后果吗？这些问题的提出将改变公平受冷落的地位。

当然，教科书之所以不涉及这些问题，还有更深层的原因。经济学教科书被认为只和经济学相关，而与心理学、人类学、社会学、哲学或者其他任何有关公平问题的学科无关。那些指定经济学教科书的人，想讲授他们的特殊专长。在大量应用中，纯经济学理论毫无疑问是有价值的，因此，经济学教授自然就会倾向于注重那些重要理论，即便它并不适用于其他同样重要的应用。运用理性理论来分析问题可以得出简洁精致的表述。如果有人指出，正统经济学之外的其他因素是某些重大经济现象的根本原因，他就违背了经济学教科书的规范。这就好比在高级晚宴上大声打嗝，没有人愿意这样做。

问卷调查：公平比经济动机更重要

对公平的研究确实表明，对公平的关注很可能超过对理性经济动机带来的影响的关注。我们感兴趣的一项研究来自心理学家丹尼尔·卡尼曼和两名经济学家杰克·尼奇及理查德·塞勒组成的一个小组，该研究调查受访人对许多情境的反应：在这些情境中发生的行为哪些是可接受的，哪些是不公平的？

第一个问题是关于暴风雪后的雪铲价格，它说明了研究的方法和答案。根据研究人员设定的情景，某地下了一场暴风雪，当地的五金店提高了雪铲的价格，这种提价行为是可接受的呢，还是不公平的？根据基本的经济学原理，这样的区别是无关紧要的：人们现在不得不铲除车道和人行道上的积雪，因此，需求的增加必然导致价格的提

高。但是，82%的受访人认为，在暴风雪后，将雪铲价格从15美元提高到20美元是不公平的。五金店是在发顾客的灾难财，因为它购进雪铲的成本并没有增加。在1992年安德鲁飓风过后，家得宝公司似乎考虑到了人们的这种情感，它在出售胶合板时并没有漫天要价，而是自己承担了大部分的新增成本。

卡尼曼、尼奇和塞勒设计了另一个情境，受访者对此的反应进一步说明，公平因素比经济动机更重要。

> 在一个大热天，你躺在沙滩上，唯一能喝到的饮料是冰水。你已经想了个把小时，想要美美地喝上一瓶冰镇啤酒，而且是自己喜欢的牌子。你的同伴起身打电话查询以后，提出从附近仅有的卖啤酒的地方（一家高级度假酒店、一家生意清淡的杂货店）买一瓶回来。他说啤酒可能很贵，因此问你愿意出多少钱。他说如果啤酒的价格等于或低于你说的价格就买一瓶，如果高于你说的价格就不买。你相信你的朋友，而且你没有机会和酒吧招待或杂货店店主讨价还价。那么，你会说个什么价格呢？

一般来说，对来自豪华酒店的啤酒和来自生意清淡的杂货店的啤酒，受访人有不同的底价，对前者的底价要比对后者的高。通常来说，他们愿意为前者多支付75%。

这样的情景可能非常普通。但是，人们对它的反应则有着深刻的含义。这些反应表明，公平因素的重要性不亚于理性的经济动机。如果受访人只考虑啤酒给他们躺在沙滩上增加了多少快乐，他们就会为它支付等同的金额，而不论它是来自酒店还是杂货店。如果杂货店的要价“高得离谱”，那么，这种额外的快乐就会荡然无存。杂货店的酒不能那么贵，因为他们不愿意花额外的钱从杂货店买酒。他们宁愿把钱花在酒店的酒吧。结果也必定如此，因为他们认为，杂货店索要的价格高过他们愿意支付的价格是不公平的。

经济实验：人们渴望公平

经济实验从另一个角度说明了公平因素的作用。这样的实验有很多，且各不相同，但我们最喜欢的是厄恩斯特·费尔和西蒙·加士德的实验。他们将一个实验室里常用的，再普通不过的游戏进行了创新，来检验实验对象的合作行为和相互之间的信任。在这个游戏中，实验对象可以将一些钱放入“储钱罐”，这样钱就会增加，然后，再同集体中的其他人分享罐中的钱。如果每个人都合作，那么，整个集体的收益最大。但是，人又有自私自利的动机：如果其他人都把钱放入罐中（钱先增加再被分掉），而我则只顾自己（不放钱），那么，我就会得到对我而言最好的结果。

关于这类游戏的结果，有一个标准观点：实验对象开始玩这类游戏时都会有某种程度的合作，但是，如果重复地玩这个游戏，他们便逐渐认识到某些玩家会作弊，因而也会逐渐选择作弊。在多次重复之后，所有玩家都自私起来。这种行为模式源于一种本性：从对猴子玩这个游戏的记录来看，它们同人类完全一样。

但是，费尔和加士德想了个主意。他们对游戏稍作改动，以确定如果玩家可以惩罚那些不合作者，将会发生什么。他们猜测，实验对象会采取惩罚行动，即便这样做不得不付出代价。而实验结果也确实如此：实验对象愿意花钱惩罚那些自私的人，即使个人需要为实施惩罚负担一定成本。有趣的是，他们还发现，惩罚的可能性会极大地减少自私行为。即便多次重复玩这个游戏，许多玩家仍然会将钱放入储钱罐中。

当然，实验对象愿意为实施惩罚支付一定的费用表明，实验对象关心公平问题。当其他实验对象自私时，他们会愤怒。对于另一组实验对象，费尔请他们玩类似的游戏，同时用扫描装置对他们的脑部进行扫描。结果表明，参与这样的惩罚似乎使实验对象兴奋，它激活了

脑部的背纹体（dorsal striatum），当预期有多种不同奖赏时，这个区域就会有反应。[1]

公平交换理论

经济学最基本的理论是交换理论，它描述谁拿什么东西在什么市场上跟什么人交易。但是，关于交换还有一个社会学理论。它和经济学理论的主要区别在于，公平在交换中发挥核心作用。换言之，社会学的交换理论依赖对公平和不公平的看法。

社会学家关于交换的定义要比经济学家的定义宽泛得多，因此社会学需要一个不同的交换理论。他们不仅想解释市场交易，还想解释企业之间、朋友之间、熟人之间以及家庭内部成员之间的非市场交换。社会学家认为，如果交换是不公平的，那么处于不利地位的人就会愤怒，由愤怒激发的冲动会迫使交易趋向公平。

社会学的交换理论被称为公平理论。该理论认为，对交换的任何一方来说，投入应该等于产出。当然，这似乎在任何市场上都会发生，例如，超市卖给你商品，你为商品付钱。因此，社会学家说他们的理论受到了经济学家的启发（不过，经济学家也许并不认为这很光彩）。

但是，这两种理论还是有区别的，因为经济学家所认为的交易一方投入的价值，仅指他们投入的货币价值，它不同于社会学家所认为的投入和产出的价值。社会学家所说的投入包括主观评价，例如交易一方社会地位的高低。

早期的交换理论来自彼得·布劳对卷入复杂诉讼的政府代表所作的研究。按照官方规定，这些代表只能从上级那里寻求帮助。当然，

他们并不想不停地求助于上级，因为这样做不仅会让上级生厌，而且显得自己缺乏知识和独立性。因此，他们集体违背规则，私下相互提供咨询帮助。

布劳观察到了这些咨询活动的规律，并用公平理论加以解释。他注意到，代表们的专业技能各有不同。你可能会认为，低专业技能的代表会向高专业技能的代表寻求建议，但这种情况很少发生。与此相反，低专业技能的代表向（从）专业技能也同样低的同行提出（获得）建议。与之类似，高专业技能的代表向（从）高专业技能的其他代表提出（获得）建议。为什么会发生这样的情况呢？

因为低专业技能的代表只有有限的本钱进行交易，他们只能表达感激之情。在低专业技能的代表向高专业技能的代表寻求建议的极少数情形中，他们也正是这么做的。这种感激在一开始可能有所回报，但最终会一无所获，渐渐地，低专业技能的代表连感激也越来越少了。低专业技能的代表在刚开始可能会从某个更有见识的人那里寻求建议，但是，后者可能很少有回馈。与此相反，在技能水平差不多的代表之间，同等价值的交换就会发生。

当主观因素（例如讨好和感谢的价值）进入这种评价时，这就演变成了一种公平交换理论。低专业技能的代表在和高专业技能的代表进行交换时所表达的感激之情，使交换变成了公平交换。交换一方的投入等价于另一方的产出。公平理论解释了为什么社会地位低的人（例如，传统社会里的黑人和妇女）会低声下气：为了在交换中使主观和客观因素的投入与产出相等，他们不得不比地位高的人付出更多东西。

公平是一种幸福，不公平是一种侮辱

尽管公平理论可以解释在某些交换中什么是公平，但还有一个更宽泛、更普遍的公平理论。社会学家认为，它就是行为规范，而行为规范描述的是人们对自身行为和他人行为的是非观。本书作者之一阿克洛夫联合雷切尔·克拉顿就这一主题出版了大量著作。我们已经指出，人们感到幸福其实主要是因为达到了他们的预期目标。从这个意义上看，人们绝大多数时候都想得到公平。如果别人觉得他们不能公平行事，他们会觉得这是一种侮辱。与此同时，人们也希望别人做到他们认为别人应该做到的事情。当人们认为其他人不公平时，就会烦躁不安（想一想费尔实验中的实验对象以及他们对惩罚的渴望吧）。

因此，公平会将人们对自身行为和他人行为的是非观等概念引入经济学。

经济决策者需考虑公平因素

在众多经济决策中，对公平的考虑是一个主要动机，它同我们的信心有关，同我们有效地开展协作的能力有关。当前的经济学对公平的看法语焉不详。尽管有大量文献讨论什么是公平、什么是不公平，但在解释经济事件时，公平因素在传统上通常是次要的。

然而我们坚持认为，如果这样的动机在经济争论中仍处于无足轻重的地位，就有必要对此加以纠正。我们认为，对非自愿失业、通货膨胀和总产出之间的关系这类基本的经济现象而言，如果把公平因素考虑在内，就可以容易地给出解释。反之，如果不考虑公平，那么这些现象仍将是不解之谜。我们将在本书第二部分（第九章和第十章）更为详细地阐述这一问题。

---

[1] 费尔2008年11月1日给阿克洛夫发了一封电子邮件。费尔指出，在预期到（若一人口渴时）两位受试者都会得到水或（若一人发怒）可以报复时，脑部的背纹体就会被激活，因此，人们实际上是“非常喜欢报复的”。

第三章
腐败和欺诈：经济运行的阴暗面引发衰退

如果我们想要了解经济的运行机制和经济中的动物精神，还必须了解经济的阴暗面，即反社会行为的倾向，以及摧毁它的各种崩溃和失败。这种摧毁一般间隔时间较长，且不易觉察，但会让经济动荡不安。经济波动部分归因于公然腐败的显著程度和可接受程度在不同时期发生的变化，尤为重要的是，欺诈（即技术上合法但心术不正的经济行为）的普遍程度也随时间而变化。[1]

资本主义的拥护者们对资本主义提供的商品大加颂扬。[2] 资本主义能够生产出任何可以带来利润的东西。因此，城市学家简·雅各布斯从城市风光的多样性和激情中看到了建筑的诗意，而这些风光正是无数私人企业家创造的成果。在戈尔巴乔夫的公开化时代，米尔顿·弗里德曼在芝加哥大学的知识遗产的继承人加里·贝克尔向莫斯科人介绍了电话黄页。电话黄页本身就是资本主义制度的产物，是资本主义物产丰富的象征，它们提供的信息都是按照字母顺序排列的。我们的一位朋友觉得，资本主义生产的是巧克力牛奶，而莫斯科的苏维埃委员们永远不会屈尊来生产这样的东西。

但是，资本主义的物产丰富至少有一个缺陷——它并不是自动地生产人们真正需要的东西，而是生产人们认为有需要且愿意为此付钱的东西。如果人们愿意为药品付钱，资本主义就生产药品；而如果人们还愿意为包治百病的假药付钱，资本主义就会生产假药。19世纪的美国也的确有一个专门生产假专利药的行业。举个例子，约翰·洛克

菲勒的父亲威廉·洛克菲勒就曾是一名流动商贩，他驾着双轮马车进城，分发传单，雇用叫卖者通报他的到来，在城市广场上发表演说宣扬他的药品有神奇功效，然后在一家宾馆的套间里接待顾客。老洛克菲勒似乎天生就有忽悠人的本事，他的儿子把这种遗传的天赋转变成了某种更具建设性的东西，尽管这么说可能会引起很多争论，但情况就是这样。

因此，保护消费者权益是一件比较重要的事情，但也有种种理由表明，这并不是资本主义的要害。消费者十分精明，在大多数情况下，他们不会胡乱买东西。他们的大多数购买行为都是重复进行的，如果一种产品没有效果，他们很快就会发现。零售商店也至少在某种程度上会对它们出售的商品提供保证。此外还有政府的保护措施，在消费者不能轻易分辨产品质量的领域，政府保护是特别重要的。许多产品都有安全要求，这是一个法律问题。例如，建筑标准保护房主免遭隐藏在墙壁背后的劣质工程之害。

但是，还有一个特别需要保护消费者同时又特别难以提供保护的领域，它就是代表着人们为未来进行储蓄的有价证券领域。据说（可能并不是真的）在很久以前，这种保护是不需要的，因为储蓄者和投资者的目标是一致的。渴望在未来获得收入的农场主会在自己的农场上投资，他比其他任何人都能更好地权衡他今天所付出的劳动和明天产出的提高。但是，今天的大多数工人并不是为自己工作，而且对他们而言，为将来打算的一种主要方式就是购买金融资产，如股票、债券、退休基金和人寿保险等。从本质来看，这些资产证券都是纸上财富：它们只不过是一些隐含着未来支付承诺的纸片罢了。

在现代经济中，绝大部分这样的储蓄来源都包含一个固有的特性，即价值的不可知性。由于规模经济，资本主义企业已发展得相当大，而且十分复杂。如果这些投资还承担着偿还企业债务的跌价风险，人们就不愿意投资此类企业。因此，资本主义创造了一项发明：

有限责任。对于有限责任公司，股东的最大损失就是他们已投入的股本。

这种有限责任发挥了很好的作用。一方面，它保护股东，这促使他们一开始就投资有风险的事业；另一方面，它也允许股东向他人出售股票，不过后者将不得不承担跌价风险。你可能会认为，所有者的有限责任可能会打击企业的债权人，但在大多数情况下，这种打击是相当轻的。为什么？因为债权人只有在企业破产的极端情况下，才会面临回收贷款的问题。如果股东已经投入了足够的权益资本，那么债权人的风险就相当小，在某些情况下，这些风险甚至可以忽略不计。还有一些精确的指标，可以让人清楚地看到企业离破产有多远，这些指标包括资产和负债以及当期利润等会计指标。

有一个原因可以说明，为什么这些指标有助于保护债权人和股东。如果计算正确的话，资产减去负债就代表企业偿还贷款后剩余的资产净值。利润减去红利则代表净资产存量的增加额或减少额。前者表示企业离破产边缘有多远，后者表示它以多快的速率趋近或远离破产边缘。

但是，如果企业做假账，销售资产就同销售假药类似。正如声称假药具有某些根本不具有的疗效就可以沿街兜售一样，通过会计造假，企业就有可能兜售股票、债券或信用。由于会计造假，依赖会计数据对企业财务状况进行评估并购买股票的公众就会为股东的股份多花钱。此外，他们还可能人为地高估未来利润。于是，股东和股票期权的所有者就能从那些愚蠢地相信假账的人手中套现。

一些基础理论告诉我们，什么时候企业生产假药划算，什么时候不划算。假设有一家打算连续支付股利的企业。经济学家会说，在竞争性的市场上，股票的价格是这些未来回报的价值之和，鉴于回报是在将来发生的，而且包含着一定的风险，所以需要对这些回报进行适当的时间贴现和风险贴现。在一家企业正常运营的过程中，如果股票

市场的套利活动是有效率的，而且企业所有者让企业继续运营并继续持有企业的股票，那么股票的价格就反映了企业的价值。

但是，有时候还有其他策略比持有股票并维持企业运营的策略更有利可图。如果企业在会计报表上做手脚，让所有者能够获得高于未来利润贴现值的回报，那么对所有者来说，这样做就比只持有股票更有利可图。获取这种高收益的方法之一是虚增股票价值，然后出售股票，让新的股东垫背。不过，这只是利用会计手段作假的其中一种方法。

另一种方法是出售信用，然后算出如何从债权人投入的资金中搂钱。搂钱有许多种方法，包括工资、奖金、私下交易、裙带关系、高股利和期权等（这些方法本身就会产生价值，因为会计核算让企业看起来比它的实际业绩要好）。

证明资本主义运行良好的一个普遍做法是，找一个积极进取、敢于承担风险的CEO。杰克·韦尔奇在短短5年内将通用电气的雇员规模从411000人裁减至299000人，人们借用中子弹爆炸戏称他为“中子杰克”。杰克·韦尔奇并没有因此感到愧疚，根据资本主义的信条，他也无须如此。相反，他只是在尽自己的职责，让通用电气的利润最大化。但是，正因为有了这样的CEO，他们毫无愧意地为自己赚钱，为其所在的公司赚钱，所以需要有一种抵消性的力量，以确保所有这样的赚钱劲头不会蜕变为欺诈。这种力量就是会计师，他们因其可靠的人格和操守而闻名。对会计师人格的一项心理学研究发现，他们是以“事实和细节”为导向的，他们持“批评和怀疑的态度”，喜欢“以稳定有序的方式工作”。他们也是资本主义的英雄，是对抗狂野西部的冷血的“执法官”。

美国最近三次衰退中的腐败案例

美国最近三次经济衰退分别是1990年7月至1991年3月的衰退、2001年3月至2001年11月的衰退以及自2007年12月开始的经济衰退。这三次衰退都牵扯到了腐败丑闻，而且腐败丑闻还加剧了衰退的严重程度。因此，让我们逐个案例地分析腐败及腐败的小伙计——欺诈在这三次衰退中所起的作用。从这些案例可以看到，不管在哪里，腐败在衰退中都起到了一定的助推作用。实际上，在我们看来，美国的腐败问题要比一般国家少得多。

腐败丑闻总是相当复杂的，但也是相当简单的。说复杂，是因为参与人总是设法用复杂的手段来掩盖他们的违规之举；说简单，是因为它们总是违背一些基本的、有关合理合法挣钱的会计原则。

储贷协会和1991年的衰退

所有的上市公司实际上都在从事管理他人钱财的工作，因此，公司管理人员总是有机会中饱私囊，然后逃之夭夭。但是，这种机会的大小是不一样的。当机会大时，我们就能观察到它给整个经济带来的后果。储贷协会危机就是这样一个例子，虽然它不一定是导致1990～1991年美国经济衰退的主要原因（第一次伊拉克战争前后的油价高涨可能是更为重要的一个因素），但也是诱因之一。

在美国，储贷协会像银行一样主要提供抵押贷款。1982年的《高恩-圣杰曼储蓄机构法》对储贷协会放松监管之后，储贷危机开始显现。该法律允许储贷协会大肆发放贷款，同时让政府为储贷协会吸纳的存款作担保。如果有人发放有问题的贷款，灾难就不可避免。放松监管为腐败创造了机会，某些储贷协会很快就抓住了这个机会，它们发放了许多不良贷款，随后破产。由此引发的危机最终导致重组信托公司的创建，该公司成立于1989年8月，专门处理破产的储贷协会。

会计造假的可能性总是存在，因为低资本金企业的所有者或管理人员发现，通过私下交易抽走资金，比继续经营、生产人们所需要的

某种产品或提供服务更加有利可图。储贷协会就是一个特别容易滋生会计造假的对象，因为政府把自己搞成了替罪羊。由于政府发起成立了存款保险，储贷协会的债权人（即存款人）无须关心这些机构的信誉。如果出了什么问题，政府会背黑锅。政府也确实背了高达1400亿美元的黑锅。[3]

20世纪80年代，此类勾当拥有了风行的条件。原因相当简单，储贷协会在80年代以固定利率发放了大量抵押贷款。但是，当时的通货膨胀率在上升，而且随着通货膨胀率的上升，利率也普遍上升了。这意味着，获得资金的成本已经高出储贷协会从抵押贷款中获得的收益。若使用正确的会计准则，这些储贷协会就会破产。

但是，对政府而言，承认储贷协会破产是一件尴尬的事，如果这样做，就必须马上对这些机构进行紧急救助。因此，为了使储贷协会继续维持下去，就得聪明地利用会计核算。但是，拖到最后，绝大多数储贷协会只能以很低的价格出售，因为它们的资产净值几乎荡然无存，而且更多时候是负值。

既然有了这样的做法，各种形式的丑闻接踵而至也就不足为怪了。从持续经营的角度来看，储贷协会已经没有任何价值，但是，对于它们的所有者从事私下交易来说，这些机构可是价值连城。这些私下交易有的和房地产有关（储贷协会从房地产开发商那里拿回扣），有的与购买高风险高回报的资产有关。最有创造性地利用储贷协会进行私下交易的是垃圾债券大王迈克尔·米尔肯。

截至20世纪80年代，经济学家中的主流观点是：进行一笔有利可图的恶意接管活动即便不是不可能的，也是相当难的。如果企业的价值在竞购之前被低估了，那么竞购本身就会导致股价上涨。到交易完成时，竞购者的盈余将不足以支付收购的交易成本。

但是，米尔肯发现了一个可大幅降低接管成本的办法。他用别人的钱以闪电般的速度完成竞购。这笔钱直接来自储贷协会购买米尔肯的垃圾债券的资金。如果米尔肯或一家与米尔肯有关系的企业对某公司发起恶意竞购，那么，销售垃圾债券就可以帮助他获得收购所需要的大部分资金。储贷协会本身并不需要获得补偿，但它们的所有者可以从购买垃圾债券中获得某些“私人好处”，以保证垃圾债券的销售能顺利地持续进行。例如，储贷协会的所有者可以获得某种被称为认股权证的期权，根据这份期权，他们有权按某一确定价格购买股票。大家也都知道，在这些交易中，米尔肯经常给自己分配大量的认股权证。

公司高管发现，他们可以将自己的企业私有化，只要发行大量债券（例如垃圾债券）来偿付股东就行了。如果已被私有化了的企业能够用垃圾债券偿付，那么高管就会获得极高的报酬。不久之后，高管报酬的整个标准就会提高。高管薪酬方面的顶尖顾问格拉夫·克里斯塔尔对这种变化甚感震惊，他写了一本书——《追求无节制的高薪》。一个有着新标准的新不平等时代到来了。

米尔肯的损人肥私和新的不平等同时出现可能是巧合。1980年，罗纳德·里根当选为总统，带来了新的执政理念。米尔肯的行径可能只是注定要发生的历史性变化的第一个先兆。

但是，垃圾债券、恶意接管以及高管薪酬大幅增加的同时出现，的确凸显了资本主义的脆弱性。少数私下交易使经济学家们（他们设想金融家只会墨守成规）几年前认为不可能发生的事情真的发生了。

这种脆弱性在得克萨斯州表现得尤为明显，那里的储贷丑闻也特别猖獗。在那里，房地产价格狂涨。那些依法经营房地产的人知道当时发生了什么，他们面临的困境是：在知道房地产价格暴涨之后，他们应该就此停手，还是应该继续开展业务？我们知道，对于正直的建筑商和开发商而言，这是一个艰难的抉择。

对于1990～1991年衰退期间的经济乱象丛生和经济局势动荡不安，以及随后发生的经济复苏进展缓慢，一直拖到1993年，储贷危机难辞其咎。重组信托公司在储贷危机的一片狼藉中寻找幸存者的场景，以及重组融资公司为融资而拍卖债券时面临的重重困难，充斥报端。1990年，美国总审计署署长告诉参议院银行委员会：“我十分确信现在我们的银行体系并没有多少自信。”当联邦存款保险公司主席寻求联邦资金继续救助破产的银行时，公众信心受到进一步打击。危机也影响了房地产价格，从1989年最后一个季度的高峰跌至1993年第一季度的低谷，房地产的实际价格下跌了13%。房地产价格的下跌又进一步波及建筑业和其他行业。危机还影响了股票市场，影响了人们对整个金融业的信任。危机影响了投资者的信心，影响了人们从事各方面经济活动的意愿。而这一切均肇始于腐败活动的猖獗。

安然事件和2001年的经济衰退

2001年的经济衰退通常被归咎于20世纪90年代股票市场的暴涨。但是，此次衰退有多方面的原因，股票市场暴涨及随后的市场下跌也有多种原因，其中就包括几起臭名昭著的公司腐败案，而最著名的莫过于安然公司案。

对安然事件的研究，对会计准则如何被滥用的研究，本身就可以作为基础，开一门完整的会计准则课。但抛开夹杂其间的人身攻击、贪婪、野心、派别争斗、各种冒险之举以及投机取巧的精明人，我们还是可以简短地将该事件作一个概述。

曾任麦肯锡咨询顾问的杰弗里·斯基林发现了一种能让安然在短期获得巨额利润的办法。根据美国证券交易委员会（SEC）的新规定（大体上是应安然自身的要求），销售和购买天然气的长期合同应该采用按市值计价的会计核算法。也就是说，在记录这些合同时，企业可以将合同有效期内的未来预期收益流作为当期利润（当然，会根据

未来收到这些收益的日期进行恰当的贴现）。只要略加思索就可以知道，这样的规定会怎样被系统性地滥用。在这些合同中，天然气的未来售价是固定的或者接近于固定的。要想高估当期利润，安然只需要低估未来的收购价格便可。而且，安然的企业文化给这样的行为提供了所有可能的便利和激励。那些从事获利交易的人，则获得了期权和其他丰厚的回报。

几乎可以肯定的是，安然公司还有另一个非常不同于贸易部的业务部门，该部门也采用类似的会计手法，存在类似的不当激励。除了能源交易之外，安然还有一个在发展中国家从事燃气电厂建设的部门，掌管这个业务部门的是能干且极富魅力的丽贝卡·马克女士。这些项目涉及在境外与许多不同的人合作，而且使用的是一种昂贵燃料，因此很难入账。这些项目中最著名的是印度达博尔电厂（Dabhol），它承诺解决马哈拉施特拉邦未来数十年的发电问题（但对该电厂的客户而言，成本极高）。

即使入账后，像达博尔电厂这样的项目还将面临进一步的困难：它们不可能以合理的成本发电。但是，安然的会计操作并不理会这一点。它利用按市值计价的会计准则，根据合同签署时设定的预设成本来核算这些项目的利润。只要这些项目还在账上，就可以录入预期利润。尽管项目可能遭受重创，而且，即便按照最乐观的预期，正式发电尚需数年，但参与这些项目建设的人都相应得到了报酬。这些项目入账的金额巨大，安然从中录入了巨额的当期利润。当安然公司无法在会计报表上处理实际上并不存在的利润时，令人奇怪的是，安然公司非但没有设法修正超额的利润，相反，它仍然利用虚增利润的策略，延续利润神话，这终于引起了华尔街的注意。

虚增利润的合法手段很快就用光了，随后，安然转向了非法的会计操纵，这种会计操纵相当于一部创造利润的永动机。安然的首席财务官安德鲁·法斯托意识到，如果他能设立一家控股公司，让它以高

价购买安然公司的资产的话，安然就可以把资产出售价同资产账面价之间的差额记为利润。

那么你会怎样做呢？你会把高估的安然股票卖给这家控股公司。同时，你让安然为这家影子公司的债权提供担保，以弥补可能发生的任何损失。这样，你就可以掩盖安然分类账中的利润损失。的确，通过这种操作手段，你想要多少利润就可以有多少利润，因为资产购买价由你说了算。债权人并不担心，因为他们手里攥着安然的担保。影子公司的股东身兼两职：他们不仅为影子公司工作，而且为安然工作。他们的报酬并不取决于他们把影子公司经营得多好，而是取决于他们把安然经营得多好。股东以安然股票期权的形式拿到某些利润，由于采用欺诈手段，股票价格是上涨的。而且，他们的报酬远不只为了把影子公司的账目从母公司的报表中拿掉而被要求持有的公司价值的3%。

那些负责向影子公司提供贷款的人也在干着类似安然公司高管干过的那些勾当。他们从贷款和提供给安然的顾问服务中获得大量酬金。他们或许也担心安然会在某一天倒闭，因为这样的话，高回报的把戏就会结束，但毕竟承担损失的是其他人。为安然提供会计服务的会计师事务所安达信也不会告发安然，他们担心，如果揭发了安然的勾当，就会丢掉安然提供给他们的报酬丰厚的顾问合同。这是另一笔私下交易。

经济学家可能会把这种情况描述为一种均衡，即每个人都寻求自身利益，但是，公众花了钱，却买了假冒伪劣的产品。这种均衡对所有相关者来说，决不是互利的。2001年的这场经济衰退就是一个有力的证据。 [4]

在股票市场崩溃之后，衰退就开始了。而股票市场的崩溃使公众日益认识到，许多企业特别是所谓的网络公司（dot.com）的确在欺骗

公众。

人们开始普遍讨厌金融市场，而且，这种态度对经济的抑制作用比你想象到的其他外部因素的作用要大得多。从1989年开始，卡尔·凯斯和本书作者之一希勒定期向个人和机构投资者发放调查问卷，从收回的问卷中可以发现，人们对金融市场中的腐败和欺诈深恶痛绝，因此打算退出金融市场，转而选择其他投资渠道（如房地产）。在2001年，投资者明确地告诉我们，会计丑闻是他们撤出股票市场的一个主要因素，也是他们转而对房地产市场抱以信心的原因。在房地产市场上，他们并不需要依赖会计师。

次级抵押贷款和当前的危机

在本章着笔之时，美国面临着另一个泡沫和另一轮丑闻。我们再次看到，相同的原理同样适用。

20世纪90年代后期至2006年，美国的房价暴涨，特别是在波士顿、拉斯韦加斯、洛杉矶、迈阿密和华盛顿特区。这个房价泡沫一直伴随着次级抵押贷款的大幅增加而膨胀，次级抵押贷款从占抵押贷款市场的区区5%上升到接近20%，达到6250亿美元。

次级抵押贷款变成了一个规模庞大但并未受到恰当监管的新行业。它们取代了政府向低收入借款人提供贷款的计划，而政府负责此计划的是联邦住房管理局和退伍军人管理局。在里根时代尊崇私人市场作用的理念影响下，为保护房主利益而受到高度监管的政府计划逐渐萎缩，而以高利率或可调整利率提供类似服务的私人公司则蓬勃发展。

不幸的是，许多次级贷款人发放了并不适合借款人的抵押贷款。他们大张旗鼓地宣传其较低的初始月供，掩盖了房主在将来难以支付较高利率的事实。贷款人成功地向那些财务状况最脆弱、受教育程度

最低、消息最不灵通的人发放贷款。尽管这种放贷行为本来可能并不违法，但我们认为，一些更恶名昭彰的放贷行为绝对称得上腐败。

这些抵押贷款发起人一般并不相信他们自己的产品，都想尽可能快地将它们处理掉。这就使抵押贷款的发放和持有发生某些巨大变动成为可能。在过去，抵押贷款发起人，例如储贷协会，也是抵押贷款的持有人。但是，市场已经发生了变化。现在，无论是抵押贷款经纪人、银行还是其他储蓄机构，只有很少的抵押贷款发起人会持有抵押贷款。相反，抵押贷款会被出售，而且它们的收益经常以各种不同的方式被再打包。作为这种再打包的组成部分，不同等级的抵押贷款的收益被捆在一起，再切成许多块出售。金融市场发现，抵押贷款是有可能分块出售的，正如聪明的杂货店主发现，他们把鸡切块卖可以赚更多钱一样。这些抵押贷款的最终持有人并不是抵押贷款的发起人，通常，这些持有人并不会去调查投资组合中任何单笔抵押贷款的质量。他们同数量众多的其他买家分享收益，共担风险。

但是，如果抵押贷款，或者至少是高风险的次级抵押贷款，具有很高的风险，人们自然就会产生疑问：谁会买它们呢？事实表明，一旦抵押贷款被打包，金融奇迹就会发生。它们被拿给评级机构，评级机构通常会为其大开绿灯。次级抵押贷款包被给予十分高的评级：80%为AAA级，95%为A或A以上的评级。事实上，由于获得的评级很高，这些资产包会被银行控股公司、货币市场基金、保险公司甚至是以前从不单独接触任何这类抵押贷款的托管银行买走。

根据哥伦比亚大学商学院金融学教授查尔斯·卡洛米里斯的观点，评级机构要完成这种帽子戏法，需要两种手段。第一，它们设法把预期违约损失发生率调得很低，大约为6%。这一违约概率是根据最近的数据统计出来的，而在此期间，房价一直在快速上涨。第二，评级机构预计，即便真的出现违约，预期的违约损失大约为实际损失的10%～20%，这个数字并不大。

这些被高估了的资产包的买家也没有兴趣去仔细研究这堆破烂，他们只想把买次贷获得的较高收益体现在他们的当期利润中。[5] 况且，质疑AAA评级需要相当多的经验，非一般人能做。而那些将破烂资产打包的人想的自然也是他们的佣金。在整个游戏中，没有人会负责任地检举揭发。如果一家证券评级机构给出较低的评级，打包者就会把生意给别人做。因此，从购房人到抵押贷款发起人、抵押贷款证券化机构、评级机构，最后到抵押支持债券购买者，这条完整的链条达成了一种经济均衡，他们每个人都有各自的动机。但是，那些位于链条两端的人，即那些买不起房的贷款人和这些债权的最终持有人，事实上是在购买现代版骗人的“万灵油”。

对冲基金会倒闭吗？

本书付梓之时正值经济低迷，其中一个最大的问题是：对冲基金的情况怎么样？典型的对冲基金合同给对冲基金管理人的激励存在很大问题。对冲基金通常的薪酬体系是，管理者可以收取运营资本的某一固定比率（通常是2%）作为管理费，此外还可以获得年收益的20%。这样，对冲基金的所有人就有强烈的动机尽可能地使其持有的资产杆杠化，并进行高风险的投资。但令人奇怪的是，大多数对冲基金似乎并没有大量投资在次贷资产包上。

卡洛米里斯声称，作为老练的投资者，他们不至于那么笨。但是，长期资本管理公司的溃败（我们将在第七章详细论述）告诉我们，杆杠化运作的对冲基金也会在非常时期（在其对冲模型的范围之外）倒闭。目前，我们还不知道，大型对冲基金的倒闭是会成为这次危机中另一只即将落地的靴子，还是真的就像他们所宣称的那样，他们极少冒险，只不过是在过高或过低的资产价格差（或收益率差）上

下注。尚不清楚的是，它们的策略是否只在正常的时候起作用，而在资产市场变幻莫测的危机时期则会失效。

每次衰退都有腐败和欺诈的影子

从上面的例子中我们可以看到，掠夺行为的性质变化同最近三次衰退（即1990～1991年的衰退、2001年的衰退以及2007年次贷危机爆发后开始的这次衰退）有关。这些例子表明，商业周期是同个人保持良好操守的责任感的变化以及掠夺行为的变化（与掠夺活动机会的变动有关）联系在一起的。

为什么新型的腐败或欺诈行为总是不时出现？答案部分在于，对这种行为应该受到什么样的惩罚，人们的认知总随时间而变化。随着时间的流逝，有关政府重大反腐行动的记忆逐渐模糊。在腐败活动猖獗时期，许多人可能认为逃脱惩罚是很容易的。他们认为，其他所有人也都这么做，而且似乎没有人因此受到惩罚。从某种意义上说，在这种情况下，不再严格坚持操守绝对是理智的选择。在某些时候，降低操守可能也是社会潜移默化作用的体现。正如拉杰·沙赫所证明的那样，与因为犯罪受到惩罚的概率的相关信息，会通过熟人间的网络进行传播。这一传播过程随着时间的推移会越来越普遍，而让腐败滋生的情况更加复杂，也更加多变。

随着各种金融创新的出现以及金融监管对这一创新的放开，腐败或欺诈就会获得新的滋生机会，这也在一定程度上导致腐败或欺诈的程度随时间而变化。刚开始的时候，公众可能并不了解这些创新。腐败和欺诈的程度还会因文化而变化，它和害怕惩罚或技术变化毫不相关。这些变化显然是属于动物精神范畴的。随着时间的流逝，文化也会发生变化，从而推动或抑制激烈竞争和掠夺性的活动。由于这些文

化变化难以量化，且不属于经济学范畴，所以经济学家很少将它们同经济波动联系起来。事实上，他们不应该这么做。

在20世纪20年代（即“兴旺的20年代”）的美国，因为越来越多的人公然违反法律到地下酒吧喝酒和赌博，而官方又疏于惩戒，所以那时就成了法治不彰的年代。警察对违法行为睁一只眼闭一只眼，结果变得似乎只有傻瓜才会遵守法律的规定。蔑视法律的现象俯拾皆是，人们对有关惩罚概率的信息视而不见。文学作品，包括1925年的小说《了不起的盖茨比》，都对经济掠夺者大加颂扬。实际上，20世纪20年代是一个金融掠夺横行的年代，它导致公众在随后几年里对这些行为都深恶痛绝；也正是因为这些掠夺行为，1929年之后及更晚一些时候，美国通过了一系列具有里程碑意义的法律，[6] 包括1933年的《证券法》、1934年的《证券交易法》、1939年的《信托契约法》以及1940年的《投资公司法》。

20年代之后的文化变化也体现在其他方面，例如休闲活动。在30年代的大萧条时期，20年代末期开始兴起的定约桥牌风靡一时。1941年大萧条结束时，美国扑克牌制造商协会开展的一项调查显示，定约桥牌已经变成了最流行的扑克游戏，有大约44%的美国家庭在玩这种游戏。定约桥牌是一种需要搭档的游戏，搭档间必须互相配合。自诞生伊始，它就是一种备受推崇的社交游戏，可用于交友甚至找情人。它也被公认为一种学习处事技巧的有效手段（尽管玩牌偶尔也会导致友情破裂或离婚）。但是，定约桥牌很少用于赌博。

不过，在21世纪头10年，定约桥牌已经没落。在人们眼里，它已经变成一种老掉牙的游戏，很少有年轻人喜欢它。不过，近些年来，扑克游戏，尤其是21世纪的新扑克游戏——得克萨斯扑克逐渐风行。这类游戏都是让玩家单打独斗，而且经常用来赌钱，虚张声势或“不动声色”等骗术在这类游戏中特别重要。

当然，我们知道，在牌桌上发生的事情与经济中发生的事情可能没有联系。但是，如果欺骗行为在数百万人在玩的扑克游戏中都可以有一席之地，我们还能天真地认为这种伎俩不会出现在商业领域吗？

---

[1] 约翰·加尔布雷斯在其《1929年大崩盘》中描述了经济欺诈行为的周期性特征。他指出，欺诈行为在经济扩张时增长（“挪用公款的行为迅速增多”），并在经济崩溃后被发现。

[2] 本章的大部分内容来自阿克洛夫和保罗·罗默的共同研究。

[3] 这个数字是按照1993年的美元价值计算的。

[4] 尽管直到衰退后期（衰退是从2001年3月至11月）的2001年10月19日，证券交易委员会才对安然公司的财务违规展开调查，但安然其实早已遭到怀疑，公司的股票在此之前已经快速下跌。举安然公司的例子只是用来描述在衰退期间（包括持续至2002～2003年的微弱恢复期）存在的一种金融违规行为。

[5] 阿尼尔·卡什亚普等人在其研究报告中指出，在瑞银集团，那些购买次级抵押证券的人能够获得非常高的利润——这个利润会直接同他的奖金挂钩。

[6] 1933年，纽约市长赫伯特·H·莱曼说：“我个人认为，现在没有什么能阻止席卷全国的废除禁酒令的运动。借助舆论的力量，反对伪善、敲诈勒索、不遵守法律的战斗已经快要取得胜利。如果让人们畅所欲言，舆论就会创造奇迹。”

第四章
货币幻觉：公众能否揭开通货膨胀的面纱？

本书作者之一希勒注意到波士顿通勤列车上的一块告示牌，上面写着：“禁止吸烟——根据《普通法》第272条第43A款——单处或并处10日以下监禁，50美元以下罚金。”这两种惩罚看起来很不相称。

这块告示牌解释了一种叫“货币幻觉”的现象，这也是为现代宏观经济学所忽略的一个元素。当决策受到名义美元金额的影响时，就会产生货币幻觉。经济学家坚信，如果人们是“理性的”，其决策就只会受到一种因素的影响，即他们用这些名义美元能够在市场上购买什么，或者出售什么才能够获得这些名义美元。在没有货币幻觉的情况下，定价和工资决策只受相对成本或相对价格的影响，而不受这些成本或价格的名义价值的影响。

几乎可以肯定的是，没有人曾因为违反第272条第43A款而蹲监狱。对我们来说，列车上那块告示牌显然是荒谬的，因为它强调的是现代宏观经济学的基本假设。根据那个基本假设，人们没有货币幻觉。但恰恰相反，告示牌表明了，名义因素的确重要。随后我们了解到，那条法律颁布于1968年。在通货膨胀的侵蚀下，罚金的实际价值降低了，然而该法律并没有修改罚金上限。自那时以来，50美元的实际价值已经下降了80%。在1968年，只要一天花费5美元就可以免受牢狱之灾，这个成本已经相当低；而在当今情况下，这一成本更是低得可笑。

列车上的告示牌反映出的只是众多问题的冰山一角，这些问题表明宏观经济学的基本假设——没有货币幻觉——应该受到质疑。

货币幻觉的思想史

长期以来，经济学家相信，经济中充斥着货币幻觉。后来，在20世纪60年代，他们推翻了这种观点。对于人们如何采取行动，60年代的经济学家的见解颇具说服力，因此，尽管没有太多证据，他们依然认定经济决策是基于理性行为的。既然行为是理性的，那么货币幻觉根本就不存在。而且，这种观点的变化也使宏观经济学发生了深刻的变革，我们接下来将解释其中的原因。

现代人估计很难想象，曾有人对通货膨胀及其对财富的影响一无所知。伟大的古典经济学家欧文·费希尔因其“利率决定理论”而享有盛誉，但是，他还花费了大量心血来设计（或论证）他心目中完美的价格指数。他坚信，人们做出糟糕的经济决策，往往是因为他们没有意识到通货膨胀。让公众知道美元的价值如何变动，正是费希尔的个人目标。现在，这个梦想已经实现，公众和债券市场都认识到了消费者价格指数。 [1]

在1928年的半通俗著作《货币幻觉》中，费希尔列举了人们在没有认识到通货膨胀时可能会犯的种种错误。书中都是关于这些错误的小故事，而费希尔特别关注的是一位名叫科拉的女士的不幸经历。费希尔讲述了他和科拉去拜访她的投资顾问时发生的事情。科拉有50000美元的债券，这在1928年堪称一大笔财富。但是，换成20年前（也即1908年左右），科拉会更富有。因为自20年前科拉继承这些债券以来，她这些资产组合的名义价值并没有变化，但是，按照费希尔的计算，物价差不多上涨了4倍。 [2] 因此，费希尔于1928年前后陪同谨

慎小心的科拉来到投资顾问办公室。投资顾问狡辩说，为了使风险降至最低，他一直采用保守策略为科拉投资。但费希尔很生气，认定这个投资顾问根本不了解通货膨胀的风险和美元实际价值的不断变化。费希尔还指出，科拉也没有意识到会发生通货膨胀，因而不知道其债券的实际价值会下降。

在20世纪伟大的经济学家中，相信人们容易遭受这种货币幻觉伤害的，不只费希尔一人。包括我们的英雄凯恩斯，也曾借助工人们不能通过谈判增加工资以抵抗通货膨胀的假设来解释充分就业时的收入分配。

因此，在老前辈中，甚至连师出名门的经济学家也坚信，人们常常有货币幻觉。但在此之后，经济学家的观点走向了另一个极端，货币幻觉很快被列为经济学的一大禁忌。

潮流逆转

20世纪60年代早期，经济学家相信，通货膨胀和失业之间存在着一种权衡关系。根据权衡理论，当劳动力市场紧张时，工人们会要求较大的工资增幅；当经济接近于充分就业状态时，物价也会上升，其中部分原因是由于劳动力要求涨工资，还有一个原因是对企业产品的需求同样处于高位。在经济规划者（包括在美联储制定货币政策的人和在财政部制定财政政策的人）看来，宏观经济政策只不过是在反映通货膨胀和失业的权衡关系曲线上选择一个最佳点。经济规划者的确可以降低失业率，扩大产出，但较低的失业率和较高的产出是以较高的通货膨胀率为代价的。这种权衡关系以伦敦经济学院的澳大利亚经济学家菲利普斯的名字命名，被称为“菲利普斯曲线”。菲利普斯在1958年的论文中对名义工资增长和失业之间的关系进行了经济计量估计。这种权衡关系涉及一个痛苦的选择。如果美国的失业率达到较高

的6.5%，就意味着会有1000万人失业，这相当于希腊或瑞典的总人口数。一方面，失业率出现任何形式的下降都可以给人们带来巨大的好处；但另一方面，较高的通货膨胀率又会给科拉这样的人带来不利影响。他们发现，在制定财政政策时，很难把通货膨胀考虑进来。

但是，潮流随后发生逆转，现在的经济学家对这种权衡关系的认可度已经降低了。这种情况的确罕见。而导致潮流逆转的一个关键事件，便是1967年11月29日米尔顿·弗里德曼在美国经济学会华盛顿年会上发表的主席演讲。

根据20世纪60年代早期的菲利普斯曲线，人们所要求的名义工资的增加幅度只取决于失业水平。但是，弗里德曼改变了这一观念。他坚持认为，那样做是不理性的。他说，工人并不是为名义工资讨价还价。如果那样，他们会受货币幻觉的影响。正相反，他们是为实际工资讨价还价。这意味着，除了在既定的失业水平下，预期通货膨胀率为0时，要求增加名义工资之外，人们还会在其中加入对通货膨胀的预期。为什么？因为无论是购买劳动力的雇主，还是出售劳动力的工人，都只关心工资能够买到什么。他们唯一关心的是工资相对于物价的价值。我们来看看这意味着什么。假定失业率为5%，预期通货膨胀率为0，在此情形下，工人和雇主为工资上调2%进行谈判。那么，在失业率同为5%的情况下，若预期通货膨胀率为2%，工人就会为工资上调4%进行谈判；若预期通货膨胀率为5%，他们则会为工资上调7%进行谈判。由此得出的结论是，预期通货膨胀率将被一对一地加入工资谈判中。

同样的原理也适用于价格上涨，通货膨胀预期也会一一对应于价格上涨。为什么？因为买卖双方都没有货币幻觉。卖者只关心出售产品时的相对价格，而买者只关心他们购买产品时的相对价格。因此，在定价决策中，通货膨胀预期也会被考虑在内。

弗里德曼还指出，如果在工资设定和价格设定中一对一地加入通货膨胀预期，那么失业水平就会比较稳定，而不论是通货膨胀还是通货紧缩，都不会呈螺旋上升之势。假设我们的起点是零通货膨胀预期和低失业率。在此低失业率水平上，由于对劳动力和商品的需求都很大，企业就会设法提高其产品的相对价格。[3] 这意味着，价格的提高必须超过通货膨胀预期。但如此一来，人们随后就将发现实际通货膨胀率高于他们的预期，进而会上调其通货膨胀预期。尽管这种调整包含他们对过去的误判，但不会削弱通货膨胀预期的上升或通货膨胀的上升。只要需求维持在这一高水平上（即只要失业率保持在低位），企业设定的价格就会继续超过预期通货膨胀率，公众也会继续上调通货膨胀预期，而且这些螺旋式上升的通货膨胀预期将继续一对一地加入工资谈判和价格设定之中。同理可得，如果失业率高，通货膨胀率将低于预期水平，价格和名义工资增长率就将螺旋式下降。

所以，弗里德曼得出结论，在一定失业水平下，通货膨胀既不会螺旋式上升，也不会螺旋式下降。他将此称为自然失业率。

弗里德曼运用这种巧妙的手法彻底改变了宏观经济学。如果没有货币幻觉，通货膨胀和失业水平之间就不存在可以由货币和财政当局决定的权衡关系。相反，根据弗里德曼的观点，这些决策部门的作用应该是使失业率在自然失业率水平上保持稳定，以避免螺旋式通货膨胀或通货紧缩。而且，由于从长期角度来看，通货膨胀水平和失业水平之间不存在权衡关系，所以为了方便起见，应该让通货膨胀率保持在合理的低位。毕竟，这样做并不会使失业率大幅上升。

所谓的自然失业率理论几乎一夜之间就流行起来。人们很快就接受了它，这既有思想认识方面的原因，也与经济学家们日益认为经济学应该更科学的观点相契合。经济学家所谓的科学是指，理论上假设的行为应该源于最大化原理。经济学家所谓的科学还意味着动物精神没有立足之地；在工资和价格设定中，货币幻觉也不起作用。

事实上，弗里德曼观点的流行还有另一个原因，即提出时机刚刚好。菲利普斯对1861～1957年这97年间英国的名义工资变动率和失业率数据进行了经济计量分析，他发现名义工资变动率和失业率之间具有负相关关系。当失业率升高时，通货膨胀率下降。他的工资公式没有包含对通货膨胀预期的调整。但是，在20世纪60年代末期和70年代的美国，通货膨胀率和失业率都上升了，这似乎与菲利普斯已经发现的权衡关系相矛盾。自然失业率理论针对这一现象给出了一种解释：通货膨胀率上升的原因是，当时发生的严重的石油供给冲击和通货膨胀预期上升导致菲利普斯曲线向外移动，而失业率上升是需求下降的结果。

而且，菲利普斯曲线的新经济计量估值有所扩展，将对通货膨胀预期的调整包含在内，这似乎表明，弗里德曼的理论与数据高度吻合。这些研究没能推翻弗里德曼的推测，即通货膨胀预期对价格设定和工资设定有着一一对应的影响。而且，这些估计也很不精确，因此，它们并不能证实自然失业率可以有力地支持弗里德曼的推断。但是，对菲利普斯曲线的主流处理方式忽略了这一不利的事实。

教科书通常将自然失业率理论看成一个“假设”的故事。这个故事是这样讲的，以往的宏观经济学家推论价格变动和工资变动均与失业相互关联，通货膨胀预期在其中不起作用。[4] 弗里德曼觉察到，只有当工资和价格的制定者有货币幻觉时，这种理论才适用；也就是说，在工资谈判和价格制定的过程中，该理论并没有将通货膨胀预期考虑在内。弗里德曼对这一传统理论进行了修正，使通货膨胀预期对工资和价格公式产生一一对应的影响。借助该经济理论，弗里德曼巧妙地解释了20世纪60年代末70年代初通货膨胀率和失业率双双上升之谜。而且，该理论还与大多数经济计量估计相符合。

自然失业率理论已经成为宏观经济政策的基础，美联储、美国财政部和总统经济顾问委员会的绝大多数政策制定者都依赖它。不仅在

美国，在欧洲和加拿大，它也被广泛接受。

不存在货币幻觉是支撑自然失业率理论的关键假设，因此，它也是宏观经济学的核心假设。继弗里德曼在美国经济学会华盛顿年会上发表主席演讲4年后，他的劲敌詹姆斯·托宾在美国经济学会主席演讲中宣称：“当然，一名经济理论家所犯的最大过错，莫过于假设存在货币幻觉。”这一基本假设的重要性可见一斑。托宾没有提到，就在4年前，货币幻觉还是主流观点。货币幻觉是20世纪主要经济学家关于宏观经济学理论的核心，这些经济学家包括凯恩斯、保罗·萨缪尔森、罗伯特·索洛、欧文·费希尔、弗朗哥·莫迪利亚尼以及托宾本人。

现代宏观经济学的一个极端假设

我们认为，费希尔和凯恩斯的纯粹货币幻觉是一个相当不成熟的观念，需要认真地加以修正。但是，这并不意味着我们应该跳到另一个极端。相反，认为根本不存在货币幻觉的观点也未必正确，那只是其中的一种可能性。我们认为，在几乎毫无证据的基础上，采用自然失业率理论彻底摒弃货币幻觉，也是相当幼稚的。鉴于自然失业率理论在宏观经济学中的核心作用，我们应该对它进行反复验证。然而，令人吃惊的是，对这一理论的正式检验少之又少。

实际上，这也是列车上的告示牌之所以突然引起我们注意的原因。如果我们正视货币幻觉，用正确的方式对其进行思考就会发现，经济中到处都有货币幻觉的迹象。这些迹象表明，尽管弗里德曼的自然失业率假说最贴近现实，但并不是现实本身。

经济学教科书在讨论货币主题时总会提到，货币具有“交易媒介、价值贮藏和记账单位”等职能。货币的前两个职能已经被经济学

家分析得十分透彻，它们是经济学家所谓的“货币需求”的核心，货币需求将人们希望持有的货币数量和人们的收入及现行利率联系起来。但人们很少关注货币的记账单位职能。所谓记账单位，是指人们用货币来思考。它意味着合同是以货币来计价的，而且记账是按名义值进行的。包括税收征缴条款在内的许多法律条款也都是用货币来描述的。

在这些情形中，人们总是调整名义数量，以保证货币作为计账单位的职能不会受到影响。在上述每一种情形中，都会有对通货膨胀的自动调整，例如通过指数调整法或生活费用自动调整机制（cost-of-living adjustments，COLAs）。

用经济学家的话来说，货币只不过是一层“面纱”。如果人们能够看透通货膨胀，如果通货膨胀对实际交易没有影响，面纱说倒是不假。这也正是那些坚信不存在货币幻觉的经济学家的观点。当然，这种可能性也是有的。但我们认为，在将名义美元转换成实际美元的过程中，会有所损失，这样的损失就是货币幻觉的结果。

工资合同与货币幻觉

只有极少的劳动合同包含生活费用调整（也包含指数化调整）方面的条款，经济学家常常对此表示惊奇。1976～2000年加拿大工会合同的大样本中的相关数据，最能说明这个问题。这些合同中只有19%与指数化调整挂钩。而且，即使其中含有这样的指数化调整，它也远非一一对应的：通常只有在通货膨胀率已经上升到超过某一设定的目标值时，生活费用调整才会启动；在到达该水平之前，通货膨胀对工资没有任何影响。在大约1/3这样的合同中，实际通货膨胀率低于临界值。可以肯定地说，那些提供或接受这类合同的人至少在一定程度上

用名义货币而不是用实际值（即经过指数化调整后的货币值）来思考。这种不对称的生活费用调整清楚地表明，货币幻觉是存在的。

当然，单凭劳动合同中不包含指数化调整条款这一点并不能充分证明货币幻觉的存在。正如弗里德曼指出的那样，在拟订合同时，通过一对一地调整通货膨胀预期（不同于生活费用调整，后者是在通货膨胀发生之后才对实际通货膨胀率进行调整），工资和价格的设定可以把通货膨胀考虑在内。但是，在思考这一点时我们发现，如果在拟定合同时生活费用调整协议就不包含在内，等真正发生通货膨胀时，工资和价格就很有可能无法调整。在我们看来，工资谈判的各方放弃机会，不是要求签订一份根据实际通货膨胀率进行充分调整的工资合同，而是要求签署一份根据预期通货膨胀率进行准确调整的工资合同，这似乎完全令人难以置信。大多数工会合同并不包含生活费用调整的内容，即使有也远不够充分。这些事实告诉我们，在工资谈判中，根据通货膨胀预期进行准确调整是极不可能的。

还有进一步的证据表明，在工资和价格设定中，货币幻觉是存在的。拒绝降低货币工资（被经济学家称为“货币工资具有向下的刚性”）是人们的确有货币幻觉的另一个标志。正如挣工资的人拒绝工资下降一样，消费者也不喜欢物价上升。丹尼斯·卡尔顿在研究工业商品的价格刚性时发现，许多工业商品的价格在相当长的时间内（甚至一年以上）保持不变。

债务合同与货币幻觉

不仅大多数工资合同用名义货币来表示，而未经过指数化调整，金融合同通常也采取这种形式。美国或其他国家的政府机构发行的债券（一张债券相当于一份债务合同），在到期前通常按某一固定利率支付利息。虽然通货膨胀在变化，但大多数现有债券的利率并不因此

发生变化，许多抵押贷款执行的是固定利率。而且，即便是可调利率抵押贷款（利率随当前利率而调整），也远不能摆脱通货膨胀的影响：即便是不受通货膨胀影响的抵押贷款，本金的价值也会随着通货膨胀率上升而上升。因此，当通货膨胀发生时，按实际值计算，可调利率抵押贷款的持有人偿还贷款的速度会更快。

如果人们没有某种形式的货币幻觉，我们似乎就会再次陷入一个悖论。为什么债券合同和抵押贷款合同不能根据实际发生的通货膨胀进行调整？正如工资合同那样，在签署债券合同时，购买者和出售者根据通货膨胀预期进行调整，这在理论上是说得通的。例如，名义利率可能把通货膨胀预期考虑在内，这将体现在债券发行价和发行后的交易价上。但是，债券价格不能被指数化调整，抵押贷款合同也只是以可调利率的方式进行部分指数化调整，这一问题与我们在讨论工资指数化时提出的问题并无二致。如果这些合同的各方当事人在拟定合同时便回避原本可以根据实际发生的通货膨胀进行调整的指数化，那这些合同又怎么可能根据预期通货膨胀率进行充分调整呢？

这么多合同都是以名义值签署的，这再次说明货币似乎不可能只是一层面纱。

会计与货币幻觉

曾有人说，会计是一种商业语言。管理者使用营业损益账目来评判他们是表现“出色”应当扩张业务，还是表现“糟糕”应当收缩业务。会计是资本决策的基础，这还有另外一个原因：外部人对一个企业财务状况的看法也是以该企业的各种账目为基础的。因此，会计是股票价格的基础，也是放款人决定向企业提供哪种贷款利率，甚至是否放款的基础。会计也是企业大多数税务核算的基础，例如损益账目决定了利润所得税的数目，它们也决定企业何时或是否宣布破产。

既然会计起着如此重要的作用，如果会计账目是以名义值而不是实际值计量的，就可以推断，以会计为基础的决策也建立在名义账目的基础上，因而也以货币幻觉为基础。如果这是事实，那么货币幻觉就一定存在。

由于大部分经济合同以及大多数账目都是以名义值计量的，据此很容易判断这种形式的合同是否会影响实际决策。但事实表明，人们很难察觉到这些迹象。为什么？原因在于决策者的目标是复杂的，相应地，合同的目标也是复杂的。更为重要的是，这些目标通常是无法观察到的。我们可以观察到经济决策的结果，但是，我们需要一个将目标和决策结果联系起来的理论，通过这个理论来了解这些决策背后的动机是什么。

经济学家弗朗哥·莫迪利亚尼和理查德·科恩提出了一个检验方法。他们借用公司会计中已知的通货膨胀偏差，检验股票价格反映的究竟是根据通货膨胀偏差调整后的利润，还是未经调整的利润。他们发现，股票价格并没有揭示通货膨胀。不存在货币幻觉的假设似乎又一次被推翻了。

货币幻觉确实存在

我们已经看到，现代宏观经济学最主要的假设之一，是人们能够掀开通货膨胀的面纱。这似乎是一个极端的假设。鉴于工资合同、价格决定、债券合同以及会计的性质，这个假设似乎是完全不合情理的。通过指数化调整，这些合同可以轻易地把通货膨胀的面纱抛在一边。但是，在绝大多数情况下，合同的当事人并不选择这条路。这些例子只是货币幻觉确实存在的个别表征而已。我们将看到，若把货币幻觉考虑在内，我们会得到一个能得出完全不同的政策结论的宏观经济学。我们又一次看到，动物精神在经济运行中扮演着重要角色。

[1] 但是仍有大量偏见阻碍了公众接受指数化调整。

[2] 按照现代的计算，物价增长接近两倍。

[3] 更为准确地说，他们将寻求提高其产品相对于其他企业产品的价格。

[4] 在弗里德曼之前，菲利普斯已经论证了加速通货膨胀的菲利普斯曲线。在2006年，他获得了早就该颁给他的诺贝尔经济学奖，主要就是由于这一贡献。

第五章
故事：公众行动的参照物

人类的心智构造决定了我们在叙述一系列具有内在逻辑和动态变化的事件时，可以将其看成是一个统一的整体。因此，人类之所以产生许多动机，是因为我们经历了一些故事，这些故事给了我们启示并为动机勾勒出蓝本。如果没有这些故事，生活很可能只是“一桩接一桩该死的事情”。[1] 这个理论在解释一个国家、一个企业或一个机构的信心时也同样适用。成为伟大领导人的首要条件就是会编故事。

社会心理学家罗杰·尚克和罗伯特·埃布尔森认为，故事以及讲故事是人类知识的基础。他们认为，人们对于事实要点的记忆，是围绕故事来排列的。那些被记住的事实其实是附加在故事中的。其他事实可能会形成短暂的记忆，但它们的影响往往较弱，而且最终会被遗忘。例如，我们每个人对于自己的孩提时代都只有模糊的记忆，年岁稍长的人对自己年轻时的事情也记得不太清晰。但我们的脑海中总会有一个关于那些记忆的故事，这个故事会帮助我们回想起来我们是谁，我们生活的目的是什么。

如尚克和埃布尔森强调的那样，人类的交谈总是以互相提醒的讲故事的方式进行。一个人讲一个故事，就会激发另一个人想起相关的故事，而这个故事又会使第一个人想起另一个故事，如此不断回想提醒，形成很长的反馈序列。我们在讲故事时激起另一个人的反响，会由衷地感到高兴。交谈总是会从一个话题转移到另一个话题，不停地转变。这看似随机无序，实际上却是一种内在的构思，这种构思对人类知识至关重要。交谈不仅是一种易于被人接受的信息交流方式，而

且还能强化我们对相关故事的记忆。我们忘掉的往往是那些我们从未向他人复述过的故事。

人类记忆是围绕故事来组织的，这在那些丧失了部分精神敏感度的老人身上体现得最为明显。他们有时候会退化到反复讲述同一个故事，这说明故事有激发人类行为的力量。

人类的思维模式是以故事为基础的，这使我们难以认识到纯粹随机性在生活中的作用，因为纯粹随机的结果没法与故事融为一体。在《随机漫步的傻瓜》一书中，纳西姆·塔勒布有力地证明了这个观点。他讲述了人们因为忽略某些极不重要的事件而犯下严重错误的故事，并用这些故事证明了上述观点。然而，他的书本身却创造性地把随机性变成了一个故事。

在《爱情就是故事：亲密关系的新理论》一书中，心理学家罗伯特·斯腾伯格认为，在成功的婚姻中，夫妻通常会创造可以分享的故事。他们围绕一系列共同的记忆创造了一个故事，并用这个故事来印证，他们互相关心对方，在乎婚姻内在的价值。斯腾伯格列举了26种不同形式的爱情故事，而从本质上来说，婚姻的成功取决于双方的互相信任，以及如何通过复述故事来加强这种信任。

美国国家地理学会开展的基因地理工程，试图通过分析DNA（脱氧核糖核酸）来揭示人类的迁徙模式，并据此区分世界上的各个民族。这个研究计划遇到了一个难题：DNA证据有可能和那些赋予各民族生活以深刻意义的故事产生矛盾。例如，土著民族总是认为自开天辟地以来他们就居住在某个特定的地方，这个地方对他们来说很重要。因此，测定他们到达当地的时间，让他们知道实际上自己身上混合着多种基因，他们和那些自己毫不关心的民族基因相同，都会给他们带来强烈的幻灭感。北美几乎所有的主要部落都拒绝参与该项目，世界上其他地方的原住民也都强烈抵制。

文艺评论家认为，故事也是有套路的。他们认为，在人类历史上，只有少数能引发共鸣的故事被不断讲述和传诵，仅仅故事的名称和细节有些许变化。1916年，乔治·波尔蒂大胆宣称：基本的戏剧情境只有36种。罗纳德·托拜厄斯在1993年写到，其实只有20种基本的情节，他将其命名为“探索、冒险、追击、营救、逃脱、复仇、谜团、对抗、迫害、诱惑、变局、转型、成熟、爱情、乱伦、牺牲、发现、贪婪、升华和堕落”。当然，这些作家并没有将人类故事的所有方面统统列入，但他们概括的各种情境已经与现实非常接近。

政治家最会编经济故事

政治家是故事的重要来源之一，他们尤其擅长经济状况方面的故事。他们花费大量时间和公众交流，这样做其实就是讲故事。由于他们和公众的大多数互动都与经济有关，因此他们的故事也多半和经济有关。

斯蒂芬妮·费尼尔对墨西哥经济信心的高涨和低落的分析，就是一个很好的例子。她发现，在过去50年里，墨西哥的经济信心在何塞·洛佩斯·波蒂略任期内（1976～1982年）达到了顶点。波蒂略把墨西哥塑造成了托拜厄斯定义的“迫害”故事的主角：一个弱小的国家成功地战胜了强大、傲慢的对手。波蒂略在1965年发表了一部小说——《羽蛇神》（Quetzalcóatl）。羽蛇神是阿兹台克人心中的神，人们期待他像耶稣一样在大变革时期复活。该小说在1975年波蒂略竞选总统之前再版，变成了关于墨西哥未来伟大成就的故事，而它本身也从古老的阿兹台克传说中获得了新生。总统专机也被命名为“羽蛇神一号”和“羽蛇神二号”。这个故事由于两个意外事件变得更具说服力：一是在墨西哥发现了新的油田，二是1979年发生的石油危机导致油价暴涨。

20世纪70年代初，墨西哥已经认识到了石油的重要性，而当时最大的发现来自坎佩切、恰帕斯和塔瓦斯科州，那正好是在波蒂略就任总统之前。由于油井接二连三地被开采，探明的石油储量稳步上升。人们的预期疯涨，甚至有人宣称，墨西哥的探明储量将会超过2000亿桶，将成为仅次于沙特阿拉伯的第二大产油国。此外，由于第二次石油危机，石油价格在1980年达到顶峰，高于10年前价格水平的两倍。

墨西哥拥有做梦也想不到的巨大财富，这个故事牢牢抓住了人们的想象力。波蒂略从1976年发表的国情咨文演讲开始，就不断强调石油的重要性：“在当前时代，世界各国可以分为拥有石油的国家和没有石油的国家。”然后，他开始像一个富国的总统那样行事。就在全世界都在担心高油价有可能继续攀升的时候，波蒂略向国际社会提出了墨西哥的全球能源计划。1980年，墨西哥和委内瑞拉签署了《圣何塞协议》，同意以优惠价格向中美洲和加勒比海国家出售石油。这种做法相当于对外援助。1979年，罗马教皇约翰·保罗访问了墨西哥，这次访问被广泛解读成墨西哥已经成为重要富国的一个信号。

波蒂略提升了人们对墨西哥的信心，进而推动了经济繁荣。在他任总统的6年时间里，墨西哥的实际GDP增长了55%。遗憾的是，在他任期行将结束时，墨西哥的经济增长开始停滞。1982年，当波蒂略卸任时，墨西哥的通货膨胀率高达100%，失业率也持续升高。腐败和公然的盗窃行为猖獗，达到了前所未闻的水平。

在建设新墨西哥的努力中，波蒂略以尚未开采出来的石油为担保举借了大量外债，这一举措使墨西哥深陷债务泥潭。20世纪80年代中期，石油价格下跌，墨西哥陷入了严重的经济危机。但波蒂略本人度过了故事尚未破灭时的美好时光。在他执政期间，墨西哥经济一派欣欣向荣，留给继任总统的却是经济崩溃后的凄惨景象。波蒂略用来提升士气的种种设想最后都变成了幻象。特别是，墨西哥拥有的石油财富被过分夸大了。事实上，时至今日，墨西哥探明的石油储量依然只

有129亿桶，仅占全世界总量的1%。即使到现在，虽然明知这个事实，很多人还是忍不住惊讶于墨西哥的石油储量会如此之少，因为从前的辉煌故事还顽固地残留在人们的记忆中。

故事推动整体经济

在经济学家看来，在故事的基础上分析经济是一种不专业的表现。相反，经济学家应该关注定量事实和理论，而且理论应该建立在最优化的基础上，尤其是经济变量的最优化。概而言之，就是“实事求是”。经济学家谨慎地使用故事，也自有其理由。毕竟，为人们提供喜闻乐见的故事是新闻媒体的事，由此还出现了一种过度解释经济现象的倾向。例如，当股票价格在某个风平浪静的交易日里发生正常幅度的波动时，权威评论员就会轮番上马，用不同的理论来解释股价变动，过度解释的倾向由此可见一斑。因此，经济学家们确实应该谨慎对待这些故事，以及这些故事试图要解释的事实。

不过，如果真的是这些故事推动了市场变化，如果这些过度解释的故事真的有实际影响，如果它们本身就是经济运行的真实部分，情况又会怎样呢？一直以来，经济学家都不曾认真对待故事。然而故事不仅是对现象的解释，而且是现象本身。要真实地解释20世纪70年代的墨西哥，以及多数经济体的兴衰，人们必须留意那些具有推动作用的故事。

信心随故事波动

一个国家或任何一个大群体的信心，往往紧随故事而上下波动。关于新时代的故事尤其重要，它们试图描述那些推动经济驶入新时代

的历史性变化。有关互联网（1994年普通公众才刚刚接触）发明和应用的故事，就在20世纪90年代中期到2000年的股市繁荣中发挥了重要作用，而股市繁荣又导致了整个经济的繁荣，希勒的《非理性繁荣》一书对此有详细的论述。互联网确实是一种重要的新技术，并随着人们在日常生活中的应用而备受注目。人人都在使用互联网，它在我们的桌面上，在我们的指尖上。年轻人借此致富的故事就像19世纪淘金热的现代翻版。而稳定的技术进步，包括材料科学、化学、机械工程、农业科学等领域的进步，虽然在数世纪以来的经济增长中发挥了主导作用，却从未引起过公众的兴趣。这些故事并不流行，《人物》杂志对此几乎没有任何统计数字。但是有了互联网以后，整个经济就被互联网故事牵着走了。

信心并不仅仅是一个人自身的情绪状态，它也是一个人对他人信心的一种判断，以及他人对他人信心的洞察。它同时还是一种世界观（对时事动态的一种看法），是大众对新闻媒体和公共讨论所传播的经济转变机制的理解。信心的高涨往往由鼓舞人心的故事所致，这些故事总是和开发新业务、某人如何神奇致富这类传说有关。新时代故事则总是伴随着全球股票市场的大繁荣。[2] 如果不详细地了解那些故事，就很难理解过去的经济信心从何而来。随着岁月的流逝，我们会逐渐忘却过去的故事，这也正是我们对过去的股票市场和宏观经济波动总感到迷惑不解的原因所在。

各个时期各不相同的新时代故事相当复杂，这说明经济信心的差异不仅影响了消费和投资，还会深刻影响整个经济。这些故事的变化会影响人们对个人事业成功、企业创业成功以及人力资本投资回报的预期。

故事就像“传染病”

我们可以借鉴传染病的传染方式为故事的传播创建模型。故事就像病毒，它们口口相传，具有一定的传染性。流行病学家开发了一种研究流行病的数学模型，我们也可以用它来研究故事和信心的传播。这些模型的关键变量是传染率（衡量一种疾病从一个人传播到另一个人的能力）以及免疫率（衡量人们摆脱传染病的速度）。关键的初始条件是患有传染病的人数，以及易感染这种疾病的人数。掌握这些情况以后，传染病的数学模型就能够预测疾病传染的全过程。不过，这种模型还是有一些不确定性，因为在这一过程中有些变量（如病毒的突变等）有可能改变传染率。

正如疾病通过传染来传播一样，信心或丧失信心也可以这样传播。其实，信心或丧失信心的传染力丝毫不亚于任何一种疾病。信心或者悲观情绪如果神奇地四处蔓延，很可能只是因为某种思维模式的传染率发生了改变。

现在转到本书的第二部分，我们将探讨8个问题，它们都是理解经济的稳定性和功能的核心问题。这些问题都有一些传统答案，一些墨守成规的答案，但我们认为，这些答案在很多方面都是错的。传统答案之所以产生就是为了解释人们的疑问，但它们都有误导性，因为它们并没有认识到驱动经济发展的各种基本力量，而这些力量中有很多都以这样或那样的方式与动物精神相关。在回答这些问题的过程中，我们发展了一个关于经济不稳定性、经济问题以及应对策略的理论，同时也为如何摆脱当前的经济与金融危机开出了我们的药方。

---

[1] 这句话常常被认为出自美国诗人埃德娜·圣文森特·米莱的“生活不是一桩接一桩该死的事情，而是同样该死的事情的不断重复”。但她回应说很久以前就有人创作了这句话，因此我们无法确认谁是真正的原创者。

[2] 希勒发现近数十年来全世界各国的股票价格经历了最大幅度的上涨，并对各国媒体进行了搜索，找出了各国媒体解释此种现象的故事。他发现，记者们在讲故事论证为什么某个国家的新经济曙光即将到来时特别富有创造力。不过尽管这些故事讲得绘声绘色，股票市场的上升势头最终还是逆转了。

第二部分

最重要的八大经济问题



第六章
为什么经济会陷入萧条？

在接下来的章节，我们会探讨8个关键问题，排在首位的就是萧条。萧条是经济衰退的极端形式，研究萧条能够使我们更加清晰地揭示经济下滑的根源。写作本书时恰逢2008年金融危机，经济下滑的原因尤其值得关注。

本章将考察美国历史上最严重的两次萧条：一次是19世纪90年代的萧条，另一次是20世纪30年代的大萧条。通过对这两次萧条的分析，我们将说明动物精神如何导致萧条。

19世纪90年代的萧条

动物精神理论的所有元素对理解19世纪90年代的萧条都非常重要：经济失败的故事以及萧条发生之前若干年内腐败加剧的故事，导致信心破灭；人们空前强烈地感觉到经济政策的不公平；货币幻觉使人们未能准确地认识消费品价格下降造成的后果。因此，第一部分中的每一章都能够帮助我们理解这次经济萧条。

萧条发生之前，美国股票市场空前繁荣。实际标准普尔指数在1890年12月到1892年5月的短短17个月内上涨了36%，此后到1893年6月的14个月里又下跌了27%。在股市达到顶峰前的疯狂日子里，人们失去了理性，完全看不到一场经济灾难即将来临。

19世纪90年代萧条的前几年，批发价格大幅下跌。Warren-Pearson批发物价指数从1893年2月到1894年12月下降了18%。在此后的萧条岁月里，物价基本保持稳定。一发现物价下跌，雇主们就告诉工人，必须削减工资。尽管劳资双方在削减工资的问题上剑拔弩张，但实际上削减工资的案例还是层出不穷。然而，一些工人强烈反对雇主削减工资，这是他们具有货币幻觉的力证，他们感到保持原来的货币工资才是公平的。例如，1894年某报纸的专栏有这样的报道：“桑福德纺纱厂的工人们在星期一早上得知，他们必须在减少工资和工厂关门之间做出选择。结果是，他们宁愿失业也不愿意拿着削减后的工资继续工作。”这些愤怒的工人主动选择了失业，而不是名义工资的减少。他们总是拿自己的工资和那些未削减工资的企业的工人工资作比较，然后得出公平与否的判断。按照斯坦利·勒伯格特统计的标准历史数据，1893年美国的失业率上升至11.7%，在1894年达到了18.4%的顶峰，直到1899年才下降到10%以下。按照克里斯蒂娜·罗默修正后的数据，美国的失业率在1894年上升到了12.3%，1897年到达最高的12.4%，1899年才降低到10%以下。无论用哪种方法来衡量，那都是一次严重而漫长的萧条。虽然当时其他一些国家的经济也呈疲软之势，但19世纪90年代的萧条主要是美国的萧条。因此，从美国的视角来分析这次萧条仍然是合理的。

对美国而言，此次萧条的导火线显然是1893年的金融恐慌。信心突然崩溃，并以银行挤兑的形式爆发出来：人们成群结队地前往银行提取他们的存款，而银行并没有足够的现金储备支付给储户。银行被迫到处张罗现金，向企业索还贷款，短期利率因此飙升，大量企业破产。[1] 当时美国还没有中央银行，因此也就无人担负最后放款人的重任。

银行挤兑为什么会发生呢？解释挤兑行为的发生并非易事。历史书把此次银行恐慌归因于1890年通过的《购银法案》，该法律打算逐步推广政府发行的纸币，而支撑纸币的是白银和黄金。因为美国政府

允许以黄金或白银赎回法定纸币，所以人们都理性地选择了黄金，政府的黄金储备就不断减少。但是，这是政府为支撑其法定纸币所作的储备而非银行储备，后者是用来支撑存款和银行票据的。当时《纽约时报》的一位写手，后来成为金融编辑的艾尔弗雷德·诺伊斯发现：

> 恐慌本质上就是非理性的表现，所以，尽管1893年的金融恐慌是由于担心法定货币贬值，但惊慌失措的银行储户们的第一个反应就是从银行里取走所有的法定货币。然而真实的动机并不是对货币的不同形式（法定货币还是票据）心存疑问。经验告诉储户，在信用普遍崩溃的情况下，银行可能会首先受到冲击。在1873年和1884年的银行倒闭潮中，有很多储户失去了存款。因此，当1893年出现同样的金融环境时，本能引导他们，毫不迟疑地从银行取出所有的钱，而且法定货币也是他们习惯使用的唯一的货币形式。不过，当内地银行的储户们需要现金，而这些银行能够快速动用的现金储备又只及存款的6%时，应对提现需要的大量现金储备就只好仰仗东部的“储备代理商”了。

诺伊斯提到“本能”推动了恐慌，这一点非常重要。美国政府并没有任何合乎逻辑的理由预见到《购银法案》会引发银行恐慌，而且恐慌本来也没有什么合乎逻辑的原因。只不过，由于政府黄金储备的减少，有些人觉得事情看起来不大对头，他们的信心也因此下降。随着人们越来越多地谈论起1873年和1884年的恐慌故事，整个社会对这些故事的记忆被逐渐激活，事情看起来不对头的感觉也就日益增强。对于这些故事，当时几乎每个人都可以信手拈来讲一通，而到了1893年，这些故事突然汇聚成公共意象。由于担心过去的银行恐慌故事会重演，人们在银行门前排起了长龙，对银行的恐慌随即爆发，成了一种社会流行病。

银行挤兑引发混乱，这正是经济萧条最直接的先兆。一些学者，特别是1897年的当代观察家威廉·杰特·劳克，以及米尔顿·弗里德

曼和安娜·施瓦茨在1963年出版的《美国货币史》中，都把银行恐慌视为全面萧条的诱因。

不过，除了1893年的银行恐慌被公认为是萧条的重要诱因之外，对于萧条如此严重并持续如此长时间的原因，人们至今还未形成一致的看法。道格拉斯·斯蒂普利斯和戴维·惠滕指出，经济观察家们对萧条的看法存在极大分歧。例如，哈罗德·安德伍德·福克纳认为，19世纪90年代的萧条是一次农业萧条；弗雷德里克·杰克逊·特纳认为，它是发挥安全阀作用的西部地区未开发的土地消耗殆尽的结果；熊彼特则认为，那次萧条是美国铁路网建设基本完成，经济中的投资机会不复存在的结果。斯蒂普利斯和惠滕并没有澄清这些因素究竟是否引发了萧条，而是强调了当时支持平民利益的一派和商业利益集团间的阶级斗争。这样的斗争在1896年的总统大选中达到高潮，当时正好处于危机的中期，总统大选变成了关于通货膨胀是否有害的大论战。民主党候选人威廉·詹宁斯·布赖恩鼓吹自由铸造银币，这一举措虽然可能引起通货膨胀，但是符合农民和其他大债务人的利益。共和党候选人威廉·麦金利则从商业阶层的利益出发，主张实行严格的金本位制。两位候选人争论的完全是美国各阶级的财富如何来一次大规模再分配的问题。

货币幻觉在当时的思潮转变中也发挥了重要作用。布赖恩差点就能赢得选举，因为他主张扩大货币供应，虽然会引起通货膨胀，但可以使每个人都受益——似乎可以在不损害债权人利益的前提下向债务人提供援助。而反对布赖恩，指责他欺世盗名的巨大声浪，也使经济学家第一次认识到货币幻觉现象。1895年正值萧条中期，哥伦比亚大学的经济学家约翰·贝茨·克拉克撰写了一篇文章，首次提出了“实际利率”。所谓的实际利率，其实就是经过通胀调整后的利率，这个词是现在经济学家们的日常用语，也是自那以后的经济理论的基石。克拉克有些急于澄清当时人们对通货膨胀的混乱认识，但他没有考虑当时建立在这种混乱认识基础上的关于金银复本位制的整个争论。自

克拉克的文章发表以来，经济理论界从未如此统一过。尽管现在多数人已经不记得19世纪90年代的萧条，但是它彻底改变了我们对通货膨胀的思考方式。

围绕金银复本位制展开的激烈争论，不仅发生在大选期间，而且整整持续了10年。按照斯蒂普利斯和惠滕的说法，那是“一种无所不在的危机感，是对人类至善至美信念深感怀疑的失望情绪”。这种刻骨铭心的危机感，来自无原则的私欲、腐化堕落以及建立在欺骗之上的不公平政治。

经济萧条一开始，报纸报道的腐败事例大量增加。1894年正是危机最为严重的一年，1985年1月1日《芝加哥每日论坛报》的一篇文章报道了1894年的一起盗用公款案，那是自1878年以来涉案金额最大的一起案件：

为了理解这个案件，我们应当记住，一般的盗用公款案都是在最后一刻才被发现的。然而，它却是一个逐步走向终点的渐进过程，如同把河坝上的泥土一点点掏空。一开始，盗用公款者只是从公款中拿走一小点儿，因为他对拿公款不还的想法还是感到惴惴不安。他冒险把这点儿钱投入类似赌博那样的投机活动，或者干脆直接去赌博，结果亏损了。他想要赢回亏损的部分，于是再挪用一点儿公款，不幸的是，损失再次发生，这样周而复始，越陷越深。最后，他不顾后果地胡乱挥霍，这是盗用公款的一个必然结果。即使这样，他仍然抱着侥幸心理，但最终他只有两个选择：要么归还盗用的公款，要么真相败露。然而，要想归还盗用的公款就必须接着盗用，而一旦接着盗用的公款又损失掉，真相就会败露。1894年的商业环境正是以前的投机活动滋生上述后果的温床。

正如社会历史学家卡尔·德格勒记载的，美国19世纪90年代的社会氛围造成了工人和管理层之间异常严重的冲突。工会虽然还没有成功崛起，但其重要性已开始突显，罢工的次数空前增加，这些都可以证明劳资冲突的严重程度。1892年，卡内基钢铁公司在宾夕法尼亚州霍姆斯特德工厂的劳资纠纷，引发了罢工工人和厂方雇来的300名平克顿警卫之间长达12小时的冲突，造成9名罢工工人和7名平克顿警卫死亡。劳工骚乱的局势越来越严重，并在1894年达到高潮，那年有50万工人参加了1400次罢工，创下了19世纪的最高纪录。1894年，芝加哥附近的普尔曼豪华客车公司爆发了罢工，罢工工人和前来镇压罢工的军警发生冲突，致使20人死亡，2000辆铁路客车被毁。

不公平感、贪欲、私欲以及对未来的不确定感，至今仍屡见不鲜。弗兰克·鲍姆于1900年创作的儿童小说《绿野仙踪》就反映了当时的这些感受。黄色砖路和桃乐丝有魔力的银舞鞋（在1939的同名电影中，为了在彩色银幕上更好地体现戏剧效果，银色的鞋子被换成了红色），就是影射时人围绕金本位制和拟议中的自由铸造银币展开的激烈争论；小矮人们代表了贫困的劳工阶级；邪恶的巫婆则站在自私的商业阶层一边；巫师本人则是高明的骗子，即美国总统。所有这些仍然留在我们心中的形象，都象征性地证明了动物精神理论中某些元素的重要性。

非理性繁荣催生大萧条

19世纪90年代的萧条发生以后，有很多与此相关的讨论，人们后来也采取了许多补救措施，试图防止类似的事情再次发生。其中最为突出的就是，美国国会在1913年通过立法创立了联邦储备体系，以防止引发萧条的银行挤兑再次上演。该法律被誉为“具有防火作用的信用制度”，“能防止经济陷入萧条”。伍德罗·威尔逊总统在1913年

12月14日签署了《联邦储备法》，他对该法稳定经济的能力过于乐观，甚至称之为“和平宪法”。

实际上，新体系并没有像人们期待的那样发挥作用。第一件不对头的事情是出现了一次巨大的经济繁荣，美联储显然既未能弄清楚其根源，也没有试图尽力调控。中央银行的银行家们并不是没有认识到，该调控本应是自己的职责。1928年，美联储主席罗伊·扬在对美国银行家协会的一次演讲中讲到，中央银行的银行家们应当“致力于促成经济的繁荣，更要努力创造机制，防止经济的某些部分出现过热和可能的爆炸”，以及关注“信贷额度的超常增长”。然而，当时的股票市场正处于空前繁荣的时期，流向股票市场的差额信贷以史无前例的规模增长，美联储未能有效控制住这一势头；在1928年上半年，它也没有采取必要的措施来抑制股票市场的上涨，而到那时为止，股票市场已经上涨了6年多。

中央银行的银行家们没能充分认识到经济过热的严重性，部分归因于19世纪90年代萧条之前，类似的经济过热并不明显。现在他们确实充分意识到了经济过热的危险，但是并没有采取应对措施，可见还有其他方面的原因。

商人和经济学家总是难以理解“经济过热”的概念，因为“经济过热”本质上依赖于动物精神，而动物精神这个概念并不总是对他们的胃口。大众媒体广泛使用“经济过热”一词，而且这个词有丰富的含义。[2] 然而专业的经济学家很少使用它，他们提到这个词的时候，往往是用来表示对大众经济学的蔑视。[3] 偶尔，他们会把通货膨胀的经济说成是过热的。“经济过热”这个词，如同我们应该给它的定义一样，是指这样一种状态，即信心超常之高，越来越多的人不再怀疑经济前景，而是开始相信新一轮经济繁荣即将到来。此时，消费者们大手大脚地消费成为一种常态，各种糟糕的投资层出不穷，投资者一心想将投资转手倒卖给别人，对于真实投资是否合理稳健，他

们并不确定。由于部分公众的信任和政府监管机构的放任，腐败和欺诈横行，直到狂欢结束，公众才发现真相。那还是一个人人都感受到高消费社会压力的时代，因为每个人看到别人这么做，自己也不想被看成是落伍者；他们不担心这种过高消费支出的后果，因为他们觉得别人都不担心。

多数经济学家对于这种观点都会感到不安。我们认为，这样的事情真的会发生，主要基于我们在第一部分里总结的心理研究，同时还有关于经济波动本质的直接证据。

如果我们请学院派经济学家来定义“过热”一词，他们大部分会说“过热”描述了这样一个时期，即按消费者价格指数来衡量的通货膨胀率不断升高的时期。“过热”也许有这层含义，但一般来说其含义要丰富得多。

通货膨胀本身，尤其是当它不断上涨时，最终会给经济环境造成负面影响，类似于破碎的窗户和随处可见的涂鸦给城市造成的影响。所有这些都会造成社会的退步，使人们的合理秩序感彻底崩溃。不过，通货膨胀并非经济过热的同义词。实际上，在20世纪20年代，尽管股票市场显著膨胀并且房地产泡沫泛起，消费者价格指数却并未明显上升。

20世纪20年代，是“兴旺的20年代”，是和平繁荣的时期，是紧张刺激、社会充满活力和经济强劲增长的时期。全球股票价格暴涨，并在1929年全球股票市场最终崩溃前达到了顶峰。从那以后，世界就陷入了20世纪30年代的大萧条。为了理解这些事件，我们必须求助于动物精神理论及其关键元素。

为什么股票市场会如此繁荣？为什么它一定会发生？仅说20世纪20年代是公司盈利迅速增长的时期还不够，因为盈利的迅速增长从某

种重要的意义上来说是繁荣的后果，正是繁荣刺激了消费和经济，从而促进了盈利的增加。

《非理性繁荣》一书指出，初始的股票价格上涨激发了人们思想的感染力，这足以将鼓舞人心的新时代故事放大。投资者的激情本身就宣传了这些故事。

这也正是20世纪20年代发生的故事。虽然本来完全是“市场造就了成功”，但人们还是确信他们的成功背后少不了投资天赋。才华横溢的投资者传奇被广为接受。塞缪尔·英萨尔是当时的传奇式投资者。他的记账员后来回忆说：“银行家们称呼我们的方式，就像杂货店老板叫他的主顾，并且努力把他们的钱塞给我们。‘麦肯罗太太，我们今天有些不错的生菜。’‘英萨尔先生，我们还有点挺好的新鲜绿钞，你能不能想办法把1000万美元花掉？’”英萨尔通过高度杠杆化的投资获得了表面上的成功，但在大萧条时期，这些投资都崩溃了，最终把他自己也赔了进去。

埃德加·劳伦斯·史密斯1925年出版的《用普通股进行长期投资》宣传了这样一个故事：从长期来看，股票通常会有丰厚回报，并且它是高明而有远见的投资者相互保守的一个秘密。人们开始觉得自己就是这种长期投资者，但事实上，他们对股票的热爱只有在股市不断上涨时才会持续。艾尔弗雷德·诺伊斯描写了当时的情况：

> 1929年的投机狂热看起来既没有地域上的边界，也没有社会等级的差别。那时，即使在社交谈话中表现出对投机的不赞成或稍加怀疑，都会引起如同政治和宗教争端可能带来的怨仇……在《时代》周刊上撰文指出对我来说已经颇为明显的危险信号，无论从哪个方面说都不是件令人愉快的差事。发表这样的意见必然会招来攻击，有人会说这个作者妄图抹黑或终止美国的繁荣。

当市场终于在1929年彻底崩溃以后，故事也完全变了个样。全世界主要国家的经济都陷入了萧条，故事的基调也转向了不公平、腐败和欺诈。

大萧条的前因后果

和19世纪90年代美国的萧条不同，20世纪30年代的大萧条席卷了大西洋两岸。美国的失业率在1930年11月上升到10%以上，1933年5月达到了最高的25.6%。英国的失业率在1929年股票市场崩溃的当月就超过了10%，并于1931年1月达到了最高的26.6%，直到1937年4月才又降到10%以下。德国的失业率在1929年10月超过了10%，在1930年12月达到了最高的33.7%，直到1935年6月才又降到10%以下。大萧条的影响还越过北美和欧洲，波及世界其他国家和地区，例如，澳大利亚的失业率在1928年12月就超过了10%，并在1931年9月达到最高点28.3%，直到1937年1月才降到10%以下。

为什么大萧条会发生？和19世纪90年代的萧条一样，20世纪30年代的大萧条也伴有金融上的诱因：1929年全球股票市场崩溃，尤其是1929年10月28日至29日的暴跌，以及相关的银行危机。不过，我们再次面临这样的问题：仅从金融诱因的角度来看，很难理解当时经济下滑的重大现实意义。

从巴里·艾肯格林和杰弗里·萨克斯的研究中我们已经清楚地看到，由于金本位制的失败，20世纪30年代的大萧条从一个国家传向另一个国家。由于全世界范围内的人们对货币均丧失了信心，中央银行保卫金本位制的手段就只剩下大幅提高利率，从而压制了本国的经济发展。艾肯格林和萨克斯发现，那些坚持金本位制时间较长的国家，遭受的痛苦也较大。而较早采取货币贬值的国家经济复苏也较早，其原因不仅在于较低的利率，还由于较低的国际价格带来的竞争优势。

有很多国家（最突出的当属法国）努力维持货币不贬值，并做出了一些无谓的努力试图捍卫大势已去的金本位制。中央银行的这些做法使经济由最初的股票市场崩溃逐渐陷入长期萧条。

但我们不能把大萧条完全归咎于这些技术原因，动物精神也在其中发挥了重要影响。让我们考虑一下公平问题。和19世纪90年代一样，20世纪30年代的大萧条引发了强烈的劳资关系不公平感，并导致世界范围的劳资斗争此起彼伏。共产主义进入全盛期，因为全世界的知识分子都把它视为解决劳工阶级受剥削地位和宏观经济失败的药方。人们对商业机构的不稳定感逐渐增强，甚至担心社会契约会毫无征兆地被更改。

大萧条最初几年的显著特征是通货紧缩。美国的消费者价格指数从股票市场崩溃开始的1929年10月，到触底的1933年3月，下降了27%（在大萧条的其余时间里，消费者价格指数通常缓慢上涨）。20世纪30年代早期的通货紧缩意味着企业的利润受到了挤压：企业出售商品的收入大大减少，如果不削减工资，它们还必须按照和以前一样的数目支付工资。换句话说，如果名义工资不能降低，真实工资就会上升，可能会超出大多数雇主的支付能力，因此就会引起大规模的失业。

经济学家安东尼·奥布赖恩发现，在大萧条的头两年里，名义工资几乎没有变化。他提供的数据表明，1931年1月，制造业的名义工资只下降了2%，而消费品价格则下降了8.1%；1931年8月，制造业的工资总共才下降了3.5%，而消费品价格则下降了12.7%。1932～1933年危机更加严峻，工资大幅下降的事例也有所增加，尽管如此，由于30年代的实际工资持续上升，到30年代结束时，实际工资超过趋势性工资增长达20%。这样的实际工资上涨似乎无法和大萧条期间的大规模失业联系在一起。

很多人明确地阐述过削减工资的必要性。例如，1932年2月18日，在康涅狄格州哈特福德市一所公立学校举行的一场有150名选举人参加的集会上，一名与会者就问道：“如果食品和衣服的价格都下降了28%，那么政府雇员的收入减少25%会造成什么损害呢？”显然，这是一个正确的观点，但同样明显的是，如果整个城市用提高税收手段来支付较高的实际工资，就等于把从纳税人手里获得的财富重新分配给政府雇员。

当然，公众从未完全接受过降低名义工资的观点。由于货币幻觉，被削减了名义工资（如果不是实际工资）的人们会感觉受到伤害，因此公众就会寻找理由抵制这样的削减。工会领导并不承认，实际工资而非名义工资才是问题所在，因为承认这样的事实并不符合他们自己的利益。较高的名义工资才是通往富裕之路的观点，已经在20世纪20年代成了普遍的共识，而现在人们认为这一观点更加重要了。美国劳工联合会发表的一份声明称：“我们现在的目标是提高工资，而不是降低工资。只有这样，我们才能提升购买力，并保持经济持续增长。”

提高实际工资以提升购买力的基本原理曾经被广泛应用。赫伯特·胡佛总统就信奉这个理论，一些产业领导人也将之奉若圭臬。一旦通货紧缩结束，要求降低名义工资的观点就会失去说服力，争取公众支持提高工资的愿望便重占上风。这些情感因素导致的政治氛围催生了1935年的《国家劳资关系法案》（也称作《瓦格纳法》）。

美国政府为应对公众对公平的看法还采取了其他措施，但这同样也延长了大萧条。秉承价格下降导致经济问题的观点，罗斯福政府在1933年成功地颁布了《国家产业复兴法》。该法创造了“公平竞争规则”，在以失业人员为代价的前提下，所产生的影响就是提高了产品价格和在职人员的工资。[4]

但是，正如凯恩斯后来在《通论》中指出的那样，这些措施背后的理论存在根本性的缺陷。经济政策注重名义工资是因为大众的头脑被货币幻觉所占据，根深蒂固的货币幻觉使好的经济政策完全进入不了公众的视野。

政策没有瞄准真正的问题：在大萧条期间，信心严重崩溃，以至于银行大规模惜贷；即使利率几乎为零，企业也不愿意进行新的投资。在这种情况下，旨在提高或降低名义工资的任何政策都不能解决根本问题。信心的普遍丧失是需求下降进而就业下降的主要原因。对资本主义的未来忧心忡忡也是信心丧失的部分表现，这使大萧条延续了更长时间。经济史学家罗伯特·希格斯总结说，美国“很多危险的新政措施，尤其是1935年之前的那些措施加在一起，使商人和投资者们有足够的理由担心，与传统市场经济或者经济迅猛发展时期相似的很多东西可能都无法幸存，也无法完全排除某些形式的集体专制主义”。这些担心使商业投资下降到了极低的水平，并使企业的扩张计划陷于停滞。

民意调查证实了商人们的担心，而且这种担心一直持续到20世纪40年代。1941年11月，就在美国参加第二次世界大战前夕，《财富》杂志对企业高管们进行调查时问了这样一个问题：“下面哪一项最接近你对战后我国会出现的经济类型的预测？”选项如下（括号中是选择它的百分比）：“1.很大程度上沿着战前的路线恢复自由企业制度，视当时情况进行一定调整（7.2%）；2.政府接管很多以前由私人管理的公共服务业，但仍给私人企业留下很多机会（52.4%）；3.一种半社会主义社会，几乎没有自由竞争的空间（36.7%）；4.法西斯式或共产主义式的计划经济（3.7%）。”超过90%的企业高管预测美国将对当时的经济体制进行某种激进的改革，这降低了他们对投资回报的预期。这确实也是他们在大萧条期间投资如此之少的一个可能的原因。

不过，大萧条的影响范围这么广、持续时间这么长，其原因似乎不仅仅是政府管制和政府采取的行动，以及由此导致的商业界的信心缺乏。在整个20世纪30年代，更加严重的经济疲软逐步显现。当时很多观察家都注意到了这种疲软状况，但经济学家总是忽略他们的观察结果。当时，这些经济学家还没有能力评估市场心理（即使在今天，我们也无法对此做出科学的评估），因此他们更愿意关注他们所能衡量的事物。

1931年，在伦敦出版的《时代》周刊欧洲版上刊出了一篇署名为“卡利斯提尼”[5]的社论，题为“信心的责任”。该文呼吁市民们拿出道德感和爱国情操，努力抵抗他们在思想和行动上的软弱：

> 信心崩溃是一种极为严重的民族弱点。要不是“危险”或“灾难”这些词汇经常被夸张或不真实地使用而落入俗套，我们会用这些词来描述信心崩溃。信心缺乏给一个国家带来的损失，其严重程度怎么说都不为过。失业人数每周都在增加，信心的缺乏阻碍了创办和发展那些本可以提供就业机会的企业。我国失去了更多的国外市场，原因是我们的制造商没有足够的信心来进行大规模的生产，而这又是保住国外市场所必需的。信心，信心，更充足的信心，对于提振经济必不可少，而企业机构又是带领我们走出绝境的关键——公众的信心能够渗透到经济领域，还能推动这些企业机构重拾信心。显而易见，信心现在已不再单纯是对良好服务的随意奖赏，它已经成为每个公民迫切需要承担的责任。

我们无从衡量这篇执意召唤信心的爱国檄文在多大程度上改善了萧条状况，但我们知道，当英国的经济开始复苏时，状况的好转的确应归功于信心方面的努力。德高望重的商人兼官员洛德·梅斯顿说：“我们摆脱萧条的真正秘诀在于，企业界的人们下决心专注于他们自

己的事务，并努力做到最好。这保证了贸易和商业活动的诚实和清白，也支撑了英国的信用和声誉。”

美国的复苏过程就缓慢一些。通用汽车董事长艾尔弗雷德·斯隆在1938年的评论中指出，美国经济乏力依然非常明显：

> 为什么会发生萧条？只是因为人们担心美国的未来，以及将来引导美国发展的那些规则。换句话说，我们的困难是政治经济方面的，而不单纯是经济方面的。我认为，补救办法只有一个。要想让美国企业能够满怀信心地前进，我们就必须以确凿的事实和对目标及手段的充分理解来重振人们的信心。万灵油式的政策只会加剧现在信心缺乏的局面。

杜邦公司总裁拉蒙特·杜邦也持有类似观点，《华盛顿邮报》记者安娜·扬曼将其归纳如下：

> 杜邦先生日前指出，未来税收负担、劳动力成本、政府支出政策、对产业的法律限制等还不确定，而所有这些因素都会影响对利润和损失的估算。正是由于这种不确定性，而非对政府政策根深蒂固的对抗，产业才陷入短暂瘫痪。也正是这个原因，人们担心产业的恢复力能否像从前一样引领产业走出萧条，迈向复苏。

大萧条期间信心的跌落是如此严重，以至于持续了长达10年。直到第二次世界大战，信心以及经济本身才开始恢复。信心完全改变了经济形势，也改变了人们生活方面的主要故事。

萧条源于人类的本性

我们已经看到，美国历史上两次最严重的萧条，基本特征都是人们对经济的信心发生了根本性的变化，追逐利润的意愿超越了某种极限，转而危害社会，人们的货币幻觉以及人们的经济公平感发生了变化。萧条和这些难以量化的变量息息相关。

这两个时期似乎已远离我们的历史陈迹。我们也许会认为，我们的经济制度已经有了很大的改进，足以防止类似事情再次发生。前两次危机都和银行挤兑有关，而挤兑似乎已经成为过去了，因为我们在20世纪30年代已经建立了全面的存款保险制度。19世纪90年代的那次萧条发生在美国的中央银行——联邦储备系统建立之前；而从第二次萧条，即20世纪30年代的大萧条以来，关于中央银行的理论也得到了长足发展。

另一方面，次贷危机也许可以直接追溯到现代存款保险制度的一个缺陷上。从20世纪90年代早期开始，美国逐渐发展起来一个缺乏存款保险保护的“影子”银行业，它们以次级贷款人的形式，通过短期商业票据来为其贷款活动融资。另外，当一家接一家的金融机构倒闭时，美联储就像它在2007年年初所做的一样，没有尽责地防止这种极其类似银行挤兑的行为的发生。因此，美联储不得不进行了一番彻底改造，引入新的贷款机构，大大超越了原本作为储蓄机构的职权范围。金融体系不断增加的复杂性，使存款保险机构和中央银行等经济机构很难走在金融创新的前列。

现在，各国中央银行都在担心通货紧缩，尽管不愿意，但它们未必能够完全防止通货紧缩的发生。我们都见识过日本从20世纪90年代后期一直持续到21世纪初期的通货紧缩。[6] 如果今天再次发生通货紧缩，面对削减名义工资，我们会比20世纪30年代的人们更明智吗？这还真是难说。在情绪高涨的时候，人们很容易忽略那些一目了然的经济事实。

过去发生的很多事情都根源于人类的本性，而这些本性历来都有强大的力量。人们还是那么在意公平，还是抵制不住腐败的诱惑，当别人的恶行被揭发出来后还是会憎恨，对通货膨胀也还是感到困惑，他们的思想还是受空洞的故事而非经济理性的支配。和我们上面讲过的前两次萧条一样的事件仍有可能重演。

---

[1] 1893年，短期利率达到了1873年恐慌以来前所未有的高度。造成破产的不仅仅是高利率，还因为“无论利率高低都不可能借到钱”。信贷短缺导致“许多企业的希望破灭了”。

[2] 在LexisNexis数据库的“普通新闻、主要论文”类别中搜索“经济过热”，有1987个结果。

[3] 搜索国民经济研究局的所有专业论文（1万多份），根本没有一篇使用“经济过热”这个词。

[4] 经济史学家哈罗德·科尔和李·奥哈尼恩认为，罗斯福政府的政策成功地将垄断势力串联并保护了起来，这使美国的大萧条进一步加深。按照两人的观点，甚至在美国最高法院于1935年驳回《国家产业复兴法》的竞争规则后，只要企业默许了工会的加薪要求，政府依然继续卖力地去支持“公平竞争规则”，将针对这些企业的反垄断行动搁置。

[5] 希腊哲学家，记录了亚历山大大帝东征这一历史事件。——译者注

[6] 日本1990年的消费者价格指数为111.4，1998年为122.2，其实真正的通货紧缩只发生在1994～1995年。1998～2005年，日本再次经历通货紧缩，但较为温和。2006～2007年几乎没有通货膨胀。

第七章
为什么中央银行迄今为止有控制经济的权力？

现在我们来到本书的核心章节（至少对像美国这样面临严重危机的经济体来说确实如此）。我们这一章的问题是：为什么中央银行有控制经济的权力？当然，我们还会加上一个限定“正如迄今为止它们所做的那样”，因为有些时候常规政策收效甚微。不幸的是，这往往是我们最需要中央银行控制经济的时候，也就是说我们的经济陷入严重衰退的时候。

至此，我们的分析一直强调人性的主要弱点，引起经济紧缩的这些弱点包括脆弱的信心、固执倾向、对不公平以及腐败的憎恨。但我们总是倾向于依赖美联储的力量把事情搞定。然而，作为中央银行的美联储似乎并不总能掌控宏观经济这样的大问题。

的确，很多人认为中央银行只是货币供应的调控者。但货币供应量实际上很小：2008年，美国的M1，即包括现金和活期存款（支票账户）在内的货币供应量，仅有14万亿美元，其中8000亿美元是现金。而且，大部分现金又掌握在少数囤积者手中，通常储存在美国境外；我们中的大多数人，不论什么时候都只拥有很少的现金。那么为什么现金的数量会如此重要呢？货币供应的另一个组成部分——活期存款和其他支票存款——在2008年仅有6000亿美元，大约占全国财富的1%。仅仅通过管理活期存款的数量，美联储怎么能够解决我们在本书前面详细分析过的所有问题呢？

当然不能。在信心缺乏、劳动力市场情况不理想以致无法通过调整来恢复就业率的时候，此类标准货币政策的效力十分有限。

标准故事：中央银行如何干预经济

让我们从考虑一家中央银行如何通过控制货币供应量来影响一个经济体的标准故事开始。大家别误会，我们并没有把这个故事当成全部的事实。在某种程度上，我们确实喜欢这个故事。随后我们还会讲述另一个故事，说明中央银行何以能施加影响。我们觉得，在危机时期（比如现在）急需中央银行权力的时候，这个故事更具有启发意义。

中央银行（在美国是美联储）主要通过两种方式运用其储备控制权，进而影响货币数量和宏观经济。标准故事强调所谓的“公开市场操作”。美联储持有一个庞大的政府债券组合（大约5000亿美元）。[1] 在公开市场操作中，美联储买入或卖出这个组合中的政府债券。如果它买入债券，它就要从储备账户中支出资金；反之则增加储备账户的资金。通过向公开市场注入或抽出资金，美联储扩大或收紧货币供应，进而影响利率，但并不专门针对经济的某个部分。利率是“时间的价格”，理论家们饶有兴趣地围绕这个看起来非常基本的变量来构造模型。 [2]

美联储干预经济还有一种方法。它可以直接向问题银行发放抵押贷款来扩张信用；当然，它还可以收回这些贷款，以收缩信用。这第二种操作方法叫作再贴现或贴现窗口贷款，它同样能够影响储备规模和经济系统中的货币数量。一般情况下，再贴现并不重要。美联储通常会对此种借款收取少量罚息，所以银行很少使用贴现窗口。公开市

场操作和再贴现的主要区别在于，后一种办法直接把资金注入真正需要资金的机构，前者则把资金分散给了整个经济系统。

平时，公开市场操作是美联储影响经济的主要方法。不过我们稍后会讲到另一种办法，即再贴现。这种方法是最重要的，因为它直接把资金注入出问题的机构，以此来应对系统性的危机。

传统经济学理论认为（如我们主要在学院派经济学中看到的），美联储主要通过公开市场操作发挥控制经济的重大作用。根据这种说法，公开市场操作通过经济中普遍存在的货币供应量和利率发挥作用。经济学家所讲的故事通常会包含供给和需求，它们是经济理论的两个关键概念。在这里，我们要讨论支票账户余额的供给和需求问题。支票账户的供给与各联邦储备银行持有的储备成正比。支票账户的需求则来自它们的交易用途。经济学家设想，这些交易和收入成正比。这就解释了为什么对支票账户的需求取决于收入。无论从短期还是长期来看，人们都需要进行交易，而且按照传统观点，这些交易活动大致和收入成正比，所以活期存款大体上和收入成正比。

和对其他商品的需求一样，对支票账户的需求不仅与收入相关，还和商品的价格或成本有关，在这里，就是“持有支票账户的价格”。根据经济学家们最喜欢的这个故事，人们偶尔会问自己，他们的银行账户中是不是有太多或太少的钱。如果觉得太多，他们就会买入有价证券或其他东西，以减少账户的余额；如果觉得账户余额太少，他们就必须借钱或者克制消费支出，以提高账户余额。这种监测行为的频度取决于持有货币的成本。这个成本是什么呢？就是人们不把钱存在银行里，而是花在其他用途上能够额外获得的收益。这个收益就是利率，即持有货币的机会成本。因此，利率就是持有货币的“价格”。

说实话，这是一个非常优美的故事，而且是标准的利率决定理论的基础。人们认为，货币需求取决于收入水平及利率的高低。但就现

在来看，特别是从短期来看，货币需求对于利率非常不敏感（经济学家称之为无价格弹性的需求）。为什么会这样？因为在支票账户中持有部分货币对一个人参与交易来说是必不可少的，但持有它的总成本通常不会占此人预算的较大部分。人们甚至有可能意识不到该成本。是否勤奋地监测自己的银行账户对他们来说意义不大，因为那并不会对他们的预算产生多大影响（当然，利率特别高的情况下除外）。所以，认为人们支票账户里持有的货币数量在短期内对利率相当不敏感也是很合乎情理的。

我们打个比方，支票账户余额就像是食盐。人们需要食盐，它的成本只占人们预算的一小部分。同样，人们也需要在支票账户中保留一定数量的货币，因为这是他们进行交易所必不可少的。不过，在食盐的例子里，它只占人们总预算的极小部分，所以人们几乎不太关心食盐的价格。在货币需求的例子中，价格就是利率，因此利率的需求弹性也很低。

根据经济学家最喜欢的这个故事，食盐供给量的细微变化，就会导致食盐价格的较大变化。反过来说，要想让人们增加或减少食盐的使用量，盐价就必须有很大的变化。与此类似，活期存款数量的小幅变化意味着价格的大幅改变，这里的价格就是持有活期存款的机会成本——利率。为什么呢？因为即使利率发生了显著变化，多数人还是要进行日常交易，他们管理银行账户的习惯也不会改变，在短期内尤其如此。即使利率这一特殊“价格”有较大变化，也只能引起货币需求量的小幅变化。

关于中央银行拥有控制经济的权力的原因——这个经济学家的标准故事到这里就差不多说完了。在上文中，我们已经说明食盐供给量（可以理解为货币供应量）的小幅变动如何导致盐价（可以理解为利率）的大幅变动。不过我们还需要解释为什么价格会这么重要。除了

生产食盐的人，没有人会在意盐价是上涨还是下跌。因此，盐价对经济的影响并不大。

经济学家们在故事的结尾指出，持有活期存款的价格（即利率）与经济关系重大，这倒不一定是对储户本人，而是对经济体系的其他部分。未来所有收益流的价值都要按照利率折现。按这种说法，支票账户余额的些许变动就会造成利率的大幅变化，因此，所有资产的价格都会发生显著变化。那些受到影响的资产数以万亿计，具体到美国经济，大约是50万亿美元。而资产价格的变化会产生重大的影响。

正如我们所说的那样，这就是经济学家们的标准故事。活期存款供应量的变化引起利率变动，进而改变其他资产的价值，并使收入也发生变化。高资产价值可以从很多方面提高收入。你不妨到小区周围散散步。如果你所在的小区和我们在伯克利和纽黑文的小区一样，我们猜想，在一年前你还认为会一直空置的地块上，可能突然盖起了新房子，原来那些破旧的房子也令人吃惊地被修葺一新。这就是高资产价格广泛刺激建筑业和整体经济最常见的一种方式。

标准观点并不完美

上面有关美联储如何通过货币需求和供给影响经济的例子，是经济学家们常说的故事。但也有少数经济学家，包括我们在内，并不同意上述故事，至少有一点点不同意。我们认为，上述过程忽略了这么一个事实：人们在支票账户余额过低时，会寻求其他方法巧妙地完成支付，而不会仅仅守在支票账户上（人们通常会使用信用卡或其他形式的商业信用。在这种情况下，我们有理由假设，支票账户的支付并不一定和收入成正比）。不过，尽管有人对美联储影响经济的方式持不同看法（如可贷资金理论），但结论几乎没有改变。美联储的操作

通常还是会对经济产生巨大的影响，因为货币就像食盐一样必不可少。

根据另一种观点，人们的支付方式相当灵活，支票账户中的货币并不会限制人们的购买或销售行为。不过从可贷资金理论来看，当美联储决定买入债券时，银行就会有更多储备，因此就有能力发放更多贷款。联邦储备银行要求的准备金率通常是10%，[3] 这意味着如果贷款准备金增加300亿美元（众所周知，那不过相当于美国经济大桶里的一小滴水），就能使活期存款增加3000亿美元，差不多相当于GDP的2%。银行就能够按此数目的90%增加它们的非储备资产组合。新的可用资金的增加会压低利率，于是就直接提高了消费支出，因为人们能够从银行为他们的计划取得更多的信用贷款，并使用这些资金。

美联储增加债券买卖还会产生第二个影响。由于美联储买入更多债券引起的利率下降会提高人们资产的价值，使他们感觉更加富有，他们会因此感到有能力进行更多消费。此时，无论个人的消费支出还是为将来进行的投资都会增加。

公开市场操作效力有限

至此，我们已经描述了资源相对有限的美联储如何设法通过公开市场操作来影响经济，而利率在其中发挥了关键作用。

虽然美联储有时也会交易期限较长的政府债券，但它通常只交易安全的短期债券（国库券）。公开市场操作直接影响美联储据以进行交易的利率，即短期无风险利率。长期利率对短期利率相当敏感，所以长期利率也会受到影响。不过，当美联储希望降低利率时，如同在衰退期所做的那样，公开市场操作的效力就有限了。为什么？因为在现实中，它不能使短期利率降低到零以下。显然，如果利率比零低，

就没有人会愿意持有国库券，人们会转而选择持有现金。结果，一旦公开市场操作把安全的短期利率推向零，中央银行就无计可施了，即使继续购买短期国债也无法进一步降低利率。

当短期利率降到零时，常规货币政策的效力就达到了极限，只有其他类型的货币政策会起作用。那些政策会引起什么后果呢？

中央银行：最后一个放贷人

除了公开市场操作之外，美联储还有另外一个办法来防御经济危机，这也是很久以前创立美联储的初衷。这里，我们要提出有关中央银行权力的新观点，这个观点涉及的更多是系统效应和动物精神。

公开市场操作是美联储控制经济的常规办法。其实，这种控制机制并非美联储最初设想的影响经济的方式。1913年美联储成立时，其目的是模仿欧洲的中央银行，当危机爆发引起人们对流动性的特殊需求时，直接由美联储发放贷款。当时的设想是把直接发放贷款当作美联储的主要工具。美联储要处理的是危机的系统效应，即企业倒闭的传染效应。

周期性的银行恐慌在整个19世纪都是很常见的。储户在银行前排起长队，担心排在前面的人成为取到存款的最后一个人，生怕银行资金被提取一空。这种银行挤兑行为具有传染性。一家银行无力支付的消息会引起其他银行的储户也排起长龙。即便是危机发生前资金充足的银行，为了完成支付义务，也得面对艰难的时光。的确，当每个人都因恐慌而提取存款时，现金可能无法充分满足提现需求。

对公众来说，1907年的银行恐慌是最后一击，同样的事件再次上演。1907年10月，纽约的尼克伯克信托公司暂停取现，导致金融危机

失控。以此为导火线，银行挤兑开始蔓延。纽约之外的内地银行都在纽约的大银行里有存款，其中包括在尼克伯克信托公司的存款。内地银行还指望用这些存款来应付本行储户的提现要求。在尼克伯克信托公司暂停取现后，所有银行都出现了挤兑：在内地，储户们排起了长队；在纽约，内地银行则尽量将他们的存款兑现。由此导致的商业中断使美国经济的产出急剧下降，1907～1908年，美国实际产出下降了11%。

来自罗得岛的著名共和党参议员纳尔逊·奥尔德里奇是约翰·洛克菲勒的岳父，他被任命为国家货币委员会的主席。奥尔德里奇用了差不多两年时间到欧洲学习中央银行业务。学成归来后，他在佐治亚州岸边的哲基尔岛俱乐部和4位主要的纽约银行家进行了为期一周、高度机密的商谈。在那里，他们研究出了一个计划，后来经过适当修改，成了联邦储备系统的基础，旨在解决银行挤兑问题。美联储被赋予提供信贷的权力（贴现窗口应运而生），也可以给那些有临时资金需求的银行补充现金，尤其是在恐慌时期。美联储在1913年成立时，“弹性货币”条款被认为是它的主要发明。它是经济中的最后放贷人，在别人都不愿放贷时提供贷款。

需要注意的是，通过美联储来提供弹性货币的初衷，是为了应付信心及它的对立面——恐慌。在1907年的恐慌之后，这些问题就经常和货币改革提议放在一起讨论。实际上，在1908年，马萨诸塞州参议员亨利·卡伯特·洛奇在参议院发言时就指出：“恐慌期间缺乏的并非货币，而是信心，这通常是恐慌发生的前提条件。”1911年，当纳尔逊·奥尔德里奇继续为成立类似于中央银行的机构奔走呼告时，《华盛顿邮报》的一篇社论总结了当时的情形：“我们迫切需要一个集中化的机构，这样当危机迫近时，我们就能合力来击退它，而不是由单个银行或地方性银行协会手忙脚乱地自行解决问题，那只会使恐慌来得更快更猛烈。这正是1907年发生的事情，当时引起混乱的原因之一就是银行相互间缺乏信心。”经过数年讨论，在预期到另一次金

融恐慌即将来临的时候，联邦储备系统终于付诸实施了。弗吉尼亚州的众议员卡特·格拉斯在1913年宣布：“对于某些征兆，我们不应熟视无睹……等到金融恐慌的危险已经降临到我们身上才采取行动，简直就是愚蠢透顶。”

“恐慌”一词形象地反映出了心理上的重压。联邦公开市场委员会的委员们在深入讨论了各次金融危机后，都本能地认识到了这一点。从成立之初，美联储就被视为能够在信心可能面临崩溃时采取决定性行动的机构，而且将来仍将是这样的机构。

不断变化的问题本质

为了应对可能引发银行恐慌的流动性问题，成立美联储和后来的联邦存款保险公司，确是明智之举。在相当长一段时间里，银行恐慌和流动性危机被视为陈年往事，甚至就在不久前，大多数经济学家还认为，这是一个已经解决了的问题。

有4条防线可以防止由一般存款机构的失败引发的系统性危机。第一，它们都受到了监督，虽然我们都知道，这种监督并不那么可靠。第二，在发生恐慌时（而非支付能力不足时），这些机构都可以在美联储的贴现窗口获得流动性担保。第三，按照目前的规定，单个储户都可以得到联邦存款保险公司最多25万美元的存款保险。第四，如果上述3条防线都被突破了，联邦存款保险公司有权终止银行的经营并进行清算。事实上，联邦存款保险公司的这个权力可能是政府手里最重要的防范银行恐慌的工具，因为它可以自定日程对银行进行慢慢清算（即接管银行的资产并将其出售）。

不过，并非所有的信用机构都能受到这种精心搭建的防御体系的层层保护。在20世纪，特别是近些年来，一个新的影子银行体系已经

成长起来。这些所谓非银行的银行包括投资银行、银行控股公司和对冲基金。从功能来看，它们确实在做“银行”做的事情。它们放出短期贷款，而其中很大一部分资金一般都是从银行或银行控股公司借来的，然后它们拿这些资金去投资。

这些机构也会发生和传统银行一模一样的“挤兑”。同19世纪银行储户在恐慌时争先恐后提走现金的做法如出一辙，每一个短期放贷人可能都希望自己能最快地终止对投资银行、银行控股公司和对冲基金的贷款。

另外，当每个人都慌不择路地逃离时，这种逃生现象就会系统性地蔓延。放贷人担心自己的储户要求提现，因而惶惶不可终日。这就减少了非银行机构的可得资金，也提高了非银行机构为获得资金而必须支付的利率。在流动性转移发生前，它们本来有充足的支付能力，但在流动性危机中，它们可能无法承受继续借款所必须支付的更高利率。

贝尔斯登与长期资本管理公司

2008年美联储与贝尔斯登之间的互动，以及1998年美联储与长期资本管理公司之间的互动，都很好地表明了美联储对影子银行体系及其破产引发金融恐慌可能性的关注。

2008年3月一个星期一的早晨，公众吃惊地发现，仅仅过了一个周末，美国的主要投资银行之一贝尔斯登已经被摩根大通并购，谈判达成的价格仅为每股2美元。用某位著名的华尔街律师的话来说就是：“这就像是在夏天的清晨，醒来看到了满地白雪。”[4] 美联储促成了这一交易，它给摩根大通提供了300亿美元的贷款支持，以贝尔斯登

的资产作抵押。评论家们对于美联储在交易中扮演的角色，似乎和对贝尔斯登的倒闭同样吃惊。

2008年，美联储主席伯南克对参议院银行、住房和城市事务委员会表达了他对贝尔斯登破产可能造成的后果的担心：

> 我们的金融体系极度复杂并相互关联，贝尔斯登广泛参与了一系列关键市场。贝尔斯登的突然破产会在这些市场上引发混乱的平仓操作，并可能严重动摇人们的信心。该公司破产还可能会使人们质疑贝尔斯登上千家交易对手以及从事类似业务的公司的财务状况。考虑到全球经济和金融体系面临的巨大压力，贝尔斯登破产可能会带来难以承受的严重危害。

不过，美联储的历史和建立贴现窗口的初衷恰好说明了它为什么会促成这样的交易。伯南克对货币危机和美联储在危机中发挥作用的历史颇为了解，他十分理解美联储创立者最初的意图。他担心贝尔斯登破产会造成流动性危机。如果贝尔斯登的信用状况令人生疑，谁还敢把钱存在它的债权人那里呢？这就是一个多世纪以前，尼克伯克信托公司破产时发生的情况。在这种情况下，谁会相信尼克伯克信托公司的债权人（尤其是那些内地的银行）会得到偿付呢？连锁反应就此形成。

我们可以回顾一下10年前的另一起类似事件。当时，美联储也恰好扮演了营救者的角色，岌岌可危的机构不是投资银行，而是一家对冲基金。1994年，所罗门兄弟公司的前高管创办了一家对冲基金，名为长期资本管理公司。他们希望按照迈伦·斯科尔斯和罗伯特·默顿的金融理论进行风险套利。3年后，斯科尔斯和默顿由于创造了“衍生产品定价的新方法”共同获得诺贝尔经济学奖。因为公司顾问的完美声望，长期资本管理公司不仅筹集到了12.5亿美元的资本，而且轻而易举地获得了从华尔街主要银行随意借款的特权。

起初，长期资本管理公司的合伙人取得了成功，就像他们的招股说明书预计的情况一样。他们在华尔街赚钱的策略很简单——主要以回归分析和期权理论为基础。过去的行为预示着期权价格的变动。在大量可比交易的基础上，利差会逐渐回归历史均值。如果利差过大，期权价格就会下降；反之则升高。这样的交易简直就是十拿九稳。长期资本管理公司成立的第一年，情况也确实如此。本书作者之一还能记起当年在华盛顿的一个鸡尾酒会上碰到长期资本管理公司某合伙人的情景。在被问到干得怎么样时，这位合伙人咧着嘴高兴地说，收入比以前在政府部门工作要好多了。到1997年，通过赢利和发行新股，长期资本管理公司的资本增长到了70亿美元，利润高达21亿美元。

但是，骄兵必败。1998年，长期资本管理公司的策略出了点问题。虽然在以前的年份，市场很符合他们先前通过计量经济方法做出的估计，而且利差和历史均值也大致保持稳定关系，但1998年发生了俄罗斯和亚洲的货币危机，利差不但没有缩小，反而扩大了。长期资本管理公司损失了所有的财产。以高杠杆率从华尔街借来的钱现在都不能被列为资产，全都成了负债。到1998年8月，这家基金看起来很可能要垮台了。到9月中旬，长期资本管理公司有超过1000亿美元的借款，都用在了面值远超其数的衍生产品的赌注上，破产已成定局。没有人确切地知道破产后会发生什么。即便破产法院裁定某人欠另一个人什么，然而支付链断裂，会发生什么事情呢？

美联储出手干预了。在纽约联邦储备银行的会议室里，华尔街的巨头们被召集在一起，开了一次紧急会议。最终，巨头们艰难地达成了协议，主要贷款人向长期资本管理公司注入36.5亿美元，同时获得该公司合伙人持有股份的90%。

在贝尔斯登和长期资本管理公司两起事件中，美联储都承担了最后放贷人的角色。这样做是为了消除流动性危机中的系统性风险。在

两起事件中，美联储都果敢地采取了行动，流动性危机被化解了。但我们事后才发现，这两起事件不过是后来发生的危机的预警。

2008年9月15日，雷曼兄弟公司申请按照《破产法》第11章的规定破产。美联储和美国联邦政府开启了干预经济的新模式。动用美联储和美国财政部的力量来拯救某一机构，防止第一张多米诺骨牌的倒下，这在目前已不是问题。各国的中央银行和政府都在努力拯救国内经济，从更广泛的意义上说，也是在拯救全球经济。

我们关于动物精神的看法，以及在本章中有关中央银行权力尤其是危机期间中央银行权力的讨论，使我们能够更好地解释当前的危机为什么会发生，并告诉我们目前需要做些什么。在接下来的第八章中，我们将讨论解决问题的药方。

---

[1] 这个数字只应作为其规模程度的一个指标，因为在当前的金融危机中这一数字仍在不断变化。

[2] 尽管这个故事对理论家们颇有吸引力，但它还是遗漏了一些关于中央银行使命的基本要素。海曼·明斯基曾经评论说，那些自认为这是中央银行主要故事的中央银行家们都戴上了“货币供应的眼罩”。

[3] 具体的百分比随银行负债的规模和类型有所不同。

[4] 但是，后来摩根大通同意支付每股10美元。最初匆忙达成的协议被认为过于草率，所以后来又进行了重新谈判。

第八章
如何应对当前的金融危机？

我们的理论，尤其是第七章中关于货币政策及中央银行权力的理论，对当前的经济危机具有重要的启示意义。对绝大多数经济衰退来说，治疗的药方，就好像“吃两片阿司匹林，多休息”一样，就是降低利率（也就是依赖标准货币政策）和扩张财政。扩张财政要么采取增加支出的方式，要么采取政治上更加可行的减税。不过对于这次危机，我们需要做的可不只这些。

本轮衰退有所不同，它并不仅仅是因为需求不足，也不是因为能源价格过高，尽管2008年夏天的油价确实高得离谱。对当前经济威胁最大的因素当属信贷危机。如果信贷规模远远低于正常水平，实现充分就业这一目标就很困难，甚至根本就不可能。[1]

之前，金融领域也曾出现过不少问题。例如，我们在第三章看到，20世纪80年代美国的储贷协会就发生过相当大规模的破产。重组储贷协会花掉了1400亿美元，这可不是笔小数目，尤其是在被浪费的时候。好在这笔数目只占当时GDP的2%，[2] 储贷协会破产并没有对宏观经济造成严重影响。

与之不同，本次危机广泛而深入，危及整个经济。它不仅和那些买了房子却付不起房款的人有关，还和加利福尼亚州有关，该州宣称再也借不到钱了；它不仅和世界各地的投资公司倒闭有关（这些公司本来似乎会永远存在下去），还与那些不想买车的消费者以及那些想

要借款买车却得不到贷款的人有关；它甚至还和我们的邮箱有关，我们注意到，最近收到的给我们优惠条件的信用卡信息少多了。

为了避免可能从统计角度仅仅把信贷危机看成是另一个普通的危机故事，每个经济学家都用自己偏爱的统计指标来分析该问题。我们偏爱的指标是未偿商业票据。从2007年第三季度到2008年第三季度，名义GDP（未经通胀调整）增长了3.4%。在一般情况下，未偿商业票据的余额本来也会增加——至少应该增加一点儿，但情况并非如此。根据美联储公开的统计数据，未偿商业票据余额下降超过25%（从2.19万亿美元降到1.58万亿美元）。资产支持商业票据遭受的打击尤为沉重，其未偿余额下降超过40%（从1.21万亿美元降到7250亿美元）。人们通常认为，商业票据是企业获得营运资本的主要工具，所以它是我们偏爱的指标。企业要用这笔钱支付工资，向供应商支付货款。虽然商业票据融资并不是此类支出的唯一资金来源，但是如果企业的业务相当稳定而未偿商业票据余额却下降25%，那就意味着一定是发生了信贷紧缩。

前几章已经解释了为什么会发生信贷紧缩。旧的金融体系发生了变化。在过去，大多数发放贷款的机构都会把贷款保留在自己的资产组合中。后来，“新金融学”的鼓吹者们运用各种各样的办法，把贷款打包（将其“证券化”）并将这些证券拆分。再接下来，各种稀奇古怪的金融衍生产品又进一步把这些证券烩在一起。这些衍生产品甚至不需要基础资产作担保，它们只是承诺在未来发生某种情况时支付而已。靠着这种奇怪的金融炼金术，投资者们巧妙地把这些产品组合起来，幻想着以此来消除潜在的风险。2007年春天，就在金融市场开始注意到可能出了问题之前，风险溢价处于前所未有的低点。

这个在快速投机的年代（go-go years）里发生的故事，讲述的就是所有证券化和衍生产品都与“风险管理”有关。证券化和期货合约确实都能发挥风险管理的作用。但是，情况后来发生了变化。如同我

们前文所说的，新情况表明，证券化和那些稀奇古怪的衍生产品只不过是兜售万灵药的新手段罢了。当关于华尔街本质及其产品的新故事取代老故事之时，金融市场的活力也就耗尽了。那些古怪的产品一旦没有了需求，信贷紧缩就随之而来。

信贷紧缩的爆发有三个不同的原因。第一个也是最明显的原因就是标准融资模式的崩溃。那些发放贷款的机构（如抵押贷款机构）再也不可能指望把贷款打包，并顺利地转手给毫无疑心的第三方。现在，如果它们还想发放贷款，就必须保证这些贷款绝对安全，否则就必须自己持有这些贷款。[3]

引发信贷危机的第二个原因涉及资本损失与杠杆率的关系。很多持有贷款或发放贷款的机构（包括存款银行、投资银行和银行控股公司）自己也投资了新型金融产品，它们的杠杆率也非常高。而当情况发生变化、信用崩溃时，它们的资产价值就会降低。这些机构的资产每损失1美元，其资本价值就会减少1美元。这不仅会把它们推向破产边缘，还会提高它们的杠杆率。此时，这些机构就必然面临一个三难选择：提高杠杆率、减少贷款或筹集新资本。如果它们选择减少贷款发放和发行其他证券，信贷紧缩就会发生。非存款机构借款期限短，放款期限长，这个事实使杠杆率问题进一步恶化。银行控股公司、对冲基金和投资银行虽然名义上不是银行，但实际上都从事银行业务，换句话说，它们是影子银行体系。

使用已经承诺的信用额度是信贷危机产生的第三个原因。在经济景气时，银行授予客户一定的信用额度。现在，由于信贷短缺，这些客户就以出乎意料的规模提现，要银行兑现在经济景气时相对容易兑现的承诺。为了兑现这些承诺，银行发放新贷款的能力就进一步遭到挤压。

实现信贷目标是当务之急

上文关于已发生事件的总结并非原创。只要你认真阅读某一天的《金融时报》或《华尔街日报》，或多或少都能了解到关于各种事件的类似解释。这一解释已经成为故事的标准版本。

然而，它对宏观经济政策具有启示作用。宏观经济模型通常被用作预测工具，它并不包含描述信贷紧缩及其原因的财务细节。假如金融市场是完全自由流动的，预测要使总需求达到充分就业水平需要什么样的货币政策和财政政策刺激就相当容易。此类预测应该被用来确定所需财政刺激的规模。美联储、美国国会和总统经济顾问委员会在这方面都有丰富的经验。

不过，当金融领域的信心丧失时，宏观经济的规划者们还必须有第二个目标。在这样的反常时期，用传统的方法来确定所需的刺激会产生误导。规划者还必须制订一个计划，该计划规定各种类型贷款的数额。我们可以把这个信贷计划称为目标或中间目标，[4] 该目标应当与经济充分就业时所需的信贷水平相当。信贷目标不应该仅仅是贷款数量的机械加总，还应该反映那些在正常情况下能够得到贷款的机构的总体状况。信贷目标的想法至少可以回溯到1988年由现任美联储主席伯南克和前副主席艾伦·布林德合写的一篇文章（不要把这个信贷目标和经济学家们常说的货币政策目标混淆，后者主要针对通货膨胀率。那篇文章本身并不关心如何缓解信贷紧缩的问题）。

实现信贷目标是当务之急，这有几方面的原因。其中最重要的原因是，那些依靠外部融资的企业如果得不到贷款就会破产。如果信贷紧缩持续存在，很多企业破产的话，为实现充分就业而采取的财政政策和货币政策的刺激力度就会太大，以致根本不可能实施。

更深层的问题是，只要信贷市场仍被冻结，对财政政策和货币政策刺激的需求就会持续。使用恰当的财政和货币政策进行适度刺激，可能有助于我们保持充分就业。但光是这样做而不解决信贷紧缩问题，就像是硬扶着病人从床上坐起来，表面上一切都好，但只要你一撒手，他还是会重新倒在床上。20世纪90年代的日本就是很好的例子。日本的股票市场和房地产市场于90年代初期崩溃，在此后的大约15年时间里，日本政府频繁陷入财政赤字，最后政府债务飙升到年度GDP的1.71倍。

还有，只要信贷紧缩还在持续，乘数效应就会比通常情况下小很多。例如，借不到钱的人不太可能买新车，即使积极的财政政策已经给他提供了所需的首付款。

对未来的影响

儿童图画故事书里，关于糊涂蛋胖胖（Humpty Dumpty，俚语中指又矮又胖的人）的儿歌有很多。它是一个谜。谁是糊涂蛋胖胖？它其实是个大鸟蛋。所以，如果它跌落在地，国王的所有战马和武士加在一起也不能把它重新拼到一块。

这个故事形象地描述了当前的金融危机。金融体系中发放贷款、转移贷款的那个部分，其实相当脆弱。现在，它真的跌落在地。按照我们的动物精神理论，信心消失得无影无踪，人们开始怀疑他们以前进行的数以万亿美元计的交易。故事也改变了，它现在成了万灵油的故事。危机根本没有逆转的迹象。

这个复杂的融资模式包含了证券化债务和看似为这些债务包提供保险的衍生产品（如信用违约交换和其他金融期货等），它也的确一

直在发挥作用。数年来，它已经在相当程度上取代了过去的直接借贷体系。

公众现在希望，由存款银行、银行控股公司、保险公司、退休基金、对冲基金、投资银行和其他机构组成的现存金融架构，来填补“糊涂蛋胖胖”突然坠落留下的空白。作为对凯恩斯关于宏观政策作用的观点的回应，我们的意见是，如果宏观经济有空白，政府就必须填补这一空白。政府必须再次采取行动，为构建一个健康的资本主义经济体系打好基础。这也是创建中央银行的先辈们的设想：中央银行的作用就是确保有利于实现充分就业的信贷环境。

美国政府的政策回应

自从2007年7月发生信贷危机以来，美国政府已经使用了三类工具来扩大信贷。

方法一： 贴现窗口。美联储已经大规模地扩张了贴现操作，尤其是通过创造不同的拍卖工具。[5] 其中，最重要的也是最具创造性的，是那些使银行能够通过竞价拍卖获得美联储贷款的工具，居首的当属定期拍卖工具（TAF）。雷曼兄弟公司倒闭之后，美联储于2008年10月举行了两次拍卖：第一次拍卖提供了1380亿美元贷款，期限是85天；第二次拍卖提供了1130亿美元贷款，期限是28天。这两次拍卖体现了定期拍卖工具的作用。

美联储和财政部还发明了一种巧妙的办法，以快速重新激活濒临崩溃的信贷市场。2008年11月，美联储创设了定期资产抵押证券贷款工具（以下简称TALF）。TALF中的贷款是一种无追索权贷款，也就是说，如果银行不偿还贷款，政府最多就能得到银行提供的抵押品。而且美联储给银行提供这些贷款时，只要求很低的抵押品“估值折扣”

（例如，美联储可以要求1亿美元贷款提供1.05亿美元的抵押品，这里的“估值折扣”就是5%）。

这些条款有两方面的影响。因为TALF中的贷款没有追索权，所以银行就能避开被追偿的风险，这样它们的潜在损失就是有限的了。于是，银行应该不再需要很高的贷款回报来抵消风险，即使在眼下的危机时期。它们的损失最多不超过估值折扣。不过与此同时，如果银行发放的贷款出现问题，估值折扣可能会损失掉，所以它们有动力从一开始就尽力发放优质贷款。

TALF的另一条款也限制了美联储的负债。抵押品的损失要由财政部和美联储共同分摊，其中财政部是次级债务人，美联储是优先债务人。首次公告发售TALF时，美联储解释了它将如何运作以及为何如此有效和巧妙。在第一次发售时，美联储拍卖了2000亿美元的一年期贷款，抵押品包含新发放或近期发放的汽车贷款、学生贷款、信用卡贷款和小企业贷款。抵押品必须至少取得两家以上评级机构的AAA级评价。财政部从它7000亿美元的不良资产救助计划（TARP）中拿出200亿美元作为2000亿美元贷款的次级贷款。所以，如果发生损失，最先损失的200亿美元由财政部承担，而不是由美联储负担。该条款（加上银行先前提供的估值折扣）使美联储的权益相对安全，这足以使美联储据此依法行使权力，发放拍卖工具贷款。

TALF计划同时实现了三个目标。第一，它有力地刺激了银行并使其发放新贷款。银行的损失最多只是估值折扣。目前，国库券和要进入抵押池的贷款之间的利差，应该在弥补小小的估值折扣损失后还有余。第二，TALF保证了美联储拥有的那部分抵押品足够安全。第三，与直接购买不良资产相比，财政部的资金能够发挥更大作用。例如，如果财政部作为次级债务人认购10%的抵押品（和首次发售时一样），3000亿美元的资金就能支持价值3万亿美元的新贷款。那才是为了拯救摔下来的“糊涂蛋胖胖”需要提供的信贷量级。当然，未来的TALF可

能会在很多方面发生变化：预计将来会以商业票据、商用物业和其他抵押品为基础发放贷款。而且，此种产品将来还可以有不同的贷款期限、贷款评级以及针对拍卖本身的定价方案。

从更广泛的意义来看，TALF告诉我们，金融创新具有两面性：它可能会把我们推入危机的泥潭，但如果能充分发挥其创造力，它也可以把我们从危机中解救出来。最重要的是，TALF给我们带来了一份希望，即不良资产救助计划提供的大量财政资金能够促进更大规模的信贷流动，进而对信贷紧缩产生必要的重大影响。

方法二：直接向银行注资。 扩张信贷以拯救摔烂的“糊涂蛋胖胖”的第二个办法，就是直接向银行注资。美国财政部已经从不良资产救助计划中拨出了约2500亿美元用于此方法。其中大约一半给了七大银行：美国银行、纽约梅隆银行、花旗集团、高盛集团、摩根大通、摩根士丹利和富国银行。由于银行放贷都受到自身资本实力的制约，额外注入的银行资本就格外珍贵。

方法三：通过政府支持企业（GSEs）直接发放贷款。 还有第三种办法，联邦政府可以为政府支持企业直接增加贷款。2008年2月，作为政府经济刺激计划的一部分，房利美和房地美可以购买的最大抵押贷款金额被上调。以前统一的上限是417000美元，现在的限额提高到了地区房价均值的125%，房价最贵的地区的上限可以达到729750美元。此外，政府还指示房利美和房地美从2008年到2009年年底继续增持抵押证券组合。

联邦政府就这样引导房利美和房地美，使其为抵押贷款提供巨大支持。就在危机发生前的2007年年底，这两个政府支持企业的业务账面价值加起来有49万亿美元，在公众持有的整个美国国家债务中占相当大的部分。如果不接管这些企业，并给予直接支持，它们一旦破产就会导致抵押金融业务的致命下滑和房地产市场的深度下跌。而政府

对房利美和房地美的担保（在它们于2008年9月被接管前，担保还不是公开的），就意味着这两家企业发行的债券是安全的。2008年11月25日，美联储还宣布，它将购买由政府支持企业发行的金额最高可达5000亿美元的抵押贷款支持证券（MBS），以及最多1000亿美元的直接债务，以进一步支持抵押贷款市场。这样，房利美和房地美就可以在相当大的程度上替代崩溃的抵押贷款市场。

正是因为采取了这些激进的行动，美国的抵押贷款市场才免于土崩瓦解。这些行动很容易从政治角度找到合理的解释，因为这些政府支持企业最初是由美国政府创办的。

除了TALF和其他基于贴现窗口的操作外，为了慎重起见，我们应该同时准备另外一套应对信贷紧缩的办法。复苏计划应该考虑到如下可能性，即把那些需要存款保险公司挽救，但运营情况相对良好的银行，整合成新的政府支持企业。合并后的企业可以超越房利美和房地美所代表的传统抵押贷款市场，直接支持信贷活动。这样做需要制定新的法律，需要建立一个新企业，它类似于当年为化解储贷协会危机而成立的重组信托公司。不过，新企业的任务会有所不同：组成新企业的银行将在适度监督下直接发放特定目的贷款，以缓解信贷紧缩，而不是集中精力迅速清算资产。在20世纪90年代早期的瑞典金融危机中，政府采取了包括银行国有化在内的一系列办法，确保信贷发放不会陷入停滞。

三种方法的优缺点

为了实现信贷目标，三种方法应如何组合取决于它们各自的优缺点。

方法一：扩张性的贴现窗口。 尽管TALF似乎是联邦支出最小、对信贷市场的直接干预最少的缓解信贷紧缩的办法，但它还处在试验阶段。现在，美联储还将它的抵押品限制在AAA级证券上。把TALF扩大到较低评级证券可能还存在很多困难。此外，通过这一工具提供资产的那些机构，一定会想办法借机处理它们的不良资产。鉴于抵押池中潜在的“柠檬”问题[6]，将TALF的授信范围扩大到包括评级不高的抵押品还是有难度的。

方法二：直接向银行注资。 直接向银行注资也有其自身的问题，尤为突出的是合法性问题以及人们的接受度。公众和媒体都不喜欢“救助银行”这一理念，它触犯了他们以及我们的公平感。公众还担心，拿着高薪的银行家们会挪用救助资金来提高自己的奖金，而这种可能性的确很大。《纽约时报》的格雷琴·摩根森就对此进行了思考，她讲到了一位“爱开玩笑的朋友”如何把不良资产救助计划说成纯属“奖赏富豪的行动”。

另一个难题是确定必须注入的资金规模。公众也许会认为，向银行注资，对于保持银行的偿付能力确有必要。不过，这种看法并没有认识到“糊涂蛋胖胖”问题。为了缓解信贷紧缩，让银行保持超常的偿付能力是必要的，只有这样它们才能够代替信贷体系中已经崩溃的部分。当美联储宣布将向美国银行注入2500亿美元后，《金融时报》的头条新闻说，即使是这个数字，也远远不能解决信贷紧缩。它的通栏大标题还特意把美国政府拨出的2500亿美元和“欧洲的25460亿美元行动”作对比。

第三个问题是“牛儿不喝水，不能强按头”。注入的资金使银行更加富有，因此不太可能破产，但它们并不一定愿意放出更多贷款。为了兑现当初承诺的信用额度，它们需要发放更多贷款，这可能已经让它们感到捉襟见肘。

不过，向银行注资有两个潜在的好处。这种注资对于私营信贷体系的干预最小，假定银行拒绝贷款确实是受制于资本约束的话，注资也是成本较低的实现信贷目标的办法。如果资本充足率要求为8%，那么2500亿美元的注资能够支撑31250亿美元的新贷款。此外，它还和诸如TALF之类的计划相互作用。相对较少的注资有可能极大地提高银行的偿付能力，否则银行就会濒临破产，到时就只能求助于TALF。

方法三：利用政府支持企业。 政府支持企业当然也有问题。它们在选择给这些居民发放贷款，而不给另一些居民发放贷款的问题上，存在一定困难。在公共机构内解决此类问题通常要涉及烦琐的行政程序。在信贷紧缩需要迅速采取行动的时候，这个缺点尤为突出。但是，有很多政府支持企业运行良好，而私营公司却表现很差，它们也有可能存在官僚主义和低效率方面的问题。另一方面，政府支持企业还可以解决“牛儿不喝水，不能强按头”的问题。就像房利美和房地美的例子一样，政府的指令可以强迫“牛儿”喝水。

金融市场目标的作用

几乎所有研究宏观政策的经济学家都清楚，替代掉“糊涂蛋胖胖”式的金融部门是当务之急。从广义上来理解，自2007年8月信贷紧缩开始以来，美联储采取的政策以及该时期的财政政策，都是为了尽可能地达到两个旨在实现充分就业的目标。 [7]

双目标概念对总结当前的经济政策来说是个有用的工具，但并不仅限于此，大萧条的经历可以说明其中的原因。胡佛总统和罗斯福总统都曾采取过赤字预算方案，并创建新机构以取代已崩溃的金融系统，其方向都是正确的。虽然我们还是可以看到这两位总统的计划的重大缺陷，但他们仍然是我们的英雄。他们的经济政策有时候沿正确的方向前进（凯恩斯式的扩张性政策），但他们自己经常听信错误的

消息，于是都试着平衡预算。由于没有凯恩斯的理论模型来测算需要多大的赤字规模以实现充分就业，两位总统都缺乏坚持到底的意志和政治合理性。换言之，他们赤字开支的规模并不够大。

上述两个目标提供了这样的标准。标准的宏观模型在考虑实现充分就业所必需的货币和财政刺激手段时相当正确。不过，金融市场也必须被纳入目标中，因为现在的金融体系已经不同于几个月前“糊涂蛋胖胖”落地前的情况了，目前只有其中的一部分还在发挥作用。一方面，总需求目标会表明为实现充分就业所需的财政刺激和利率政策；另一方面，信贷目标则会说明巧妙地运用上述三种方法必须达到如下结果：这些方法同时运用，一定要创造出金融流动性（商业票据、债券和其他金融工具的发行），这也和充分就业相互关联。

我们需要这两个目标，并不仅仅是用于制订一个计划，进而为我们实现复苏创造良好的机会。这两个目标对我们来说之所以必要，是因为这样的计划会带来巨大冲击。当财政部部长保尔森最初建议采取7000亿美元的救助计划时，国会之所以犹豫不决，是因为保尔森的计划缺乏这些资金如何分配的细节。不过，即使在国会将这个计划具体化之后，7000亿美元似乎还是太多了。事实上，众议院一开始否决了修正后的提案。

对动物精神的研究告诉我们，为什么我们需要这两个目标。我们需要这两个目标并了解其背后的因果逻辑，这不仅可以给政策制定者提供信心，还能为他们实施如此大胆的计划提供合理性支撑。我们关于信心、万灵药和故事的理论，说明了为什么除了保障现有金融体系的偿付能力外，我们还必须做更多的事情。任何一个真正有可能终结危机的计划，都必须达到相当大的规模，大到足以代替跌落在地的“糊涂蛋胖胖”。

当然，双目标方法和“糊涂蛋胖胖”理论不仅适用于美国，也适用于其他国家。

[1] 美国1946年的《就业法》告诉我们，政府经济政策有两个主要目标。正如该法第15条第1021款明确表述的，政府“宣布和设定一个国家目标，让所有能够、愿意且正在找工作的人都有权利获得各种就业机会，以合理的报酬水平实现有益和有偿的就业”，而且，“国会还进一步声明，通货膨胀是我国的主要问题，需要改进政策来克服它”（http://www.law.cornell.edu/uscode/15/1021.html）。在危机时期低通货膨胀目标应该不难实现。

[2] 1994年的GDP约为7万亿美元。

[3] 当然，很多抵押贷款可以转给房利美和房地美。

[4] 最好将信贷目标作为中间目标，因为它不是美联储的最终目标，充分就业才是最终目标，但信贷目标可以作为实现最终目标的手段。

[5] 美联储还专门给主要交易商创设了一种特殊的信贷市场工具：一级交易商信贷工具（PDCF），以及专门向货币市场共同基金提供流动性的类似工具。它向主要的金融实体发放贷款防止其破产的例子主要有两个：贝尔斯登（我们在第七章看到了）和美国国际集团。美联储的所有这些行动可以被视为按非传统方式使用了贴现窗口。

[6] 即低质量资产。——译者注

[7] 即总需求目标和信贷目标。——译者注

第九章
为什么有人找不到工作？

我们在第六章研究的萧条表明，高失业率可能年复一年地持续下去。我们已经讨论过萧条的成因，不过现在我们讨论的重点是劳动力市场不能正常出清，而这正是失业的显著标志。即使萧条时期人们会丧失信心，即使人们会普遍感觉不公平，会留意腐败，会怀疑未来，但为什么工资率不能自动调整以使劳动力市场出清呢？

本章，我们要集中讨论动物精神理论的一个方面，即人类对公平感的需求，以帮助我们理解失业问题。这个解释能够帮助我们理解为什么大规模失业会一再发生，为什么我们要制定经济政策来防止此类问题再次发生。

非自愿失业

我们认识一位非常优秀的经济学家，他一直以自己的意志力为傲。他准备卖掉自己的房子，但预期中的买主并未主动送上门来，他对同事们说他卖不掉房子。他的同事对房子卖不出去并不奇怪，但对他的这个判断颇感诧异，因为它违背了经济学入门课程中的供给和需求定律。他们确信，无人问津的原因很简单：他要求的售价太高了。后来房子终于卖了出去，但正如人们所料，价格大大降低了。

非自愿失业与众多经济学家的经济理论相违背，原因就在于这些经济学家对失业者提出的问题和他们对这位经济学家的房子提出的问

题是一样的。如果失业者找不到工作（即他们无法出售自己的劳动力），为什么他们不要求较低的工资？或者，如果不愿意降低工资，为什么不降低要求找差一点的工作？劳动力市场为何会与股票市场或商品市场不同呢？在后两类市场中，人们只要稍稍降低一点要价，就能够做成生意（事实上，几乎是马上就能成交）。

有一个答案能回答这些问题，即所谓的效率工资理论。之所以称其为效率工资理论，是因为该理论认为，劳动者的效率或效益取决于他们得到的工资。在房地产市场、股票市场和小麦市场上，一旦按照商定的价格交换了商品，买方和卖方的交易就完成了。较低的价格无疑会使买方得益，但购买劳动力的情形与此不同。在劳动力市场上，买方和卖方之间的交易，只有在劳动力被雇用、工资也谈妥之后才算真正开始。无疑，只要求较低工资不会产生其他后果，多数雇主都喜欢较低的工资。但在劳动力市场上，低工资常常会产生其他影响。为什么？因为雇员在约定的工作时间内，并不一定会努力工作，他们肯定需要激励。如果低工资致使雇员心怀不满甚至怨恨，并因此把雇主的经营活动弄得一团糟，这对雇主也没有什么好处。只有极少数雇员可能会受到非常严格的监督，因此没有机会发泄不满。

我们可以用最简单的经济学工具，即经济学中最基本的供给和需求曲线，来诠释此类问题的影响。在我们的理论描述中，工资由雇主制定，此时他关心两个问题：一个是他要付出多少钱，另一个就是对雇员士气的影响。由于工资会影响雇员的士气，雇主愿意支付的工资可能会高于雇员愿意接受的最低工资。对所有的雇主来说，他们愿意支付给雇员的公平工资可能会高于劳动力市场上所有劳动力愿意接受的工资。于是，劳动力的供给就大于需求，这样在供给和需求之间就出现了缺口，这个缺口就是那些找不到工作的人。

就业市场有点像是抢椅子游戏。舞池边有一些座位，但跳舞的人数比座位数要多，因此当音乐停止时，有人就找不到座位。我们可能

不知道哪些人找不到座位，但我们可以肯定，必然会有人没有座位，同时还要不情愿地停止跳舞。与此类似，如果就业岗位少于找工作的人数，就一定会有人找不到工作。真实情况有可能是，越是有毅力的失业者，越有可能成为找工作的幸运儿。找到工作的人通常是那些尝试过更多的工作机会，而且比较愿意接受先前他们未曾考虑过的工作的人。不过，这并不是对非自愿失业概念的否定。非自愿失业是指，在企业愿意支付的工资水平上存在的劳动力供求缺口。

这个失业理论非常简单，可以放在经济学入门课程里轻松讲授。它现在也出现在更加完备的宏观经济学教科书和一些“原理”读物中，但通常都被放在阐述失业的章节的最后。探究一下经济学家对该理论的保留态度是很有帮助的，尤其是我们对这种保留态度的回答，将帮助人们理解为什么该理论实际上提供了关于非自愿失业的最佳理论和实证解释。虽然我们的失业理论非常简单明了，但由于经济学家的反对，它直到20世纪80年代早期才发展起来，而且即使到现在，它也只得到了有限的认可。

最简单的失业理论——企业愿意支付给工人的工资高于能够吸引他们工作的最低工资数额——似乎有违常识。为什么？因为它看起来像是奇谈怪论，有哪个购买商品或服务的人愿意支付比必要数额更多的钱？但在效率工资理论中，雇主确实是这么做的。他们所支付的工资要高于工人对自己的工作所要求的工资。而如果创造一个理论，说股票市场和小麦市场上的买家愿意为他们购买的东西多付钱，就完全没有意义。

效率工资理论还和经济学家的理论直觉相抵触，因为它违反了提出理论问题常用的概念框架。经济学中常用的方法是提问题，先是针对市场中的需求一方，然后针对供给一方提问。按照这种方式，考虑劳动力购买问题时，人们首先会问：谁是可能的劳动力购买者？然后，在各种工资水平上，他们会购买多少劳动力？对这些问题的回答

就决定了劳动力需求。在供给方面，传统的问法是：谁是可能的劳动力出售者？在各种工资水平上，他们愿意供应多少劳动力？在供给等于需求的那个工资水平上，传统意义上的均衡就实现了。有些人会对工资过低感到失望，所以干脆不找工作。不过，在标准的理论中，并不存在非自愿失业这回事。像我们的朋友和他的房子一样，每个人都能出售劳动力：他们只需要在索要的价格（工资）上保持足够弹性就可以了。

但标准理论并未描述出劳动力市场的真实情况。我们将会看到，基础统计数据恰恰表明，雇主们确实愿意付给雇员高于必要水平的工资。所以，效率工资理论绝对是站得住脚的。

工资、价格和效率工资

货物是比劳动力简单得多的商品。工人们如果觉得工资太低就会不高兴，而货物没有生命、没有感情，因此不会这样（这也是为什么人们很少以高于最低可能的价格购买商品，但会付给劳动力高于必要水平的工资）。不过，如果我们仔细思考这个问题就会发现，即使是货物也并不总是正好以最低的可能价格出售。

事实上，在同一座城市，同一种商品的价格差异相当大。若干年前，三位哈佛大学的经济学家决定调查波士顿地区的39类特定商品的价格差距。这些商品分门别类，各不相同，包括兰令牌十速自行车和星座读物等。调查结果显示，其中多数商品的价格都存在相当大的差别。自行车的价格差距最小，最高价和最低价只相差11%。但这39类商品中，完全一模一样的商品，最高价和最低价之间的差距的中位数是157%。一款Denman牌七排毛梳的最高价大约是最低价的7倍。该研究提醒我们，虽然我们经常在寻找最低的价格（有时还干劲十足），但我们通常不会在最便宜的商店购买（有时是故意为之）。

同一城市同一商品的价格尚且存在如此显著的差别，那么，如果各家公司付给看起来完全相同甚至居住于同城的劳动力不同的工资，就不应引起太大的惊讶。早期的证据来自约翰·邓洛普发表的一份令人印象深刻的表格。邓洛普是一位执着的应用经济学家，他渴望弄清楚劳动力市场的实际运行状况。他在家里和工会领袖会面的时间，和他待在哈佛演讲厅的时间差不多（不久，他成了哈佛大学经济系系主任）。林登·约翰逊总统任命他为劳工部部长。邓洛普最有影响的一篇文章揭开了波士顿地区参加工会的各类型货运卡车司机的巨大工资差别。例如，1951年7月，波士顿地区给“货运卡车司机”的工会工资标准是：为洗衣店运送货物的卡车司机的工资是每小时1.2美元，而运送杂志的卡车司机的工资就几乎翻倍，为每小时2.25美元。我们把邓洛普的表格复制如表1。

这些数据揭示了一个实际上非常普遍的现象：工资差异非常大，而且工资差异只部分反映了技能差别。我们可以从分析工资差距到底有多大着手来探讨这个问题。姜成慧（Chinhui Juhn，音译）、凯文·墨菲和布鲁克斯·皮尔斯合写的一篇关于工资差异的经典文章，能够给我们提供部分答案。1988年，25～65岁的男子中，第90百分位的周薪（只有10%的人收入高于它）和第10百分位的周薪（只有10%的人收入低于它）之间的差距超过4倍。令人惊讶的是，如此大的差距中只有一小部分能够用受教育程度和工作经验来解释，而在通常情况下，这两者是技能差异的主要原因。即便受教育程度和工作经验相当，第90百分位和第10百分位的工资仍有3倍以上的差距。 [1]

以上关于工资差距的估计，还可以进一步通过考虑技能差异的因素来调整。埃里卡·格罗森研究了6个不同行业中，工人从一家企业跳槽到另外一家的情况。这样，她就能够分清楚工资差异有多大比例是由于个人原因，有多少要归功于他们找到工作的运气。她发现，工资差异中的50%不能用工人本身技能水平的不同来解释，而和他们所在的

企业有关。[2] 这个发现似乎有力地证实了邓洛普最初的推测：具有相同技能水平的工人确实拿到了不同水平的工资。

表1 货运卡车司机的工会工资标准（1951年7月1日 波士顿）

杂志	2.25美元
日报	2.16美元
石油	1.985美元
建筑材料	1.85美元
纸盒，新闻纸	1.832美元
瓶装和小桶啤酒	1.775美元
连锁店货物	1.679美元
肉类罐头，3～5吨	1.64美元
犹太面包店	1.595美元
批发品	1.57美元
油脂	1.55美元
煤炭	1.518美元
垃圾处理	1.50美元
通用运输	1.50美元
零售食品配送	1.475美元
冰块	1.45美元
装甲车	1.405美元
碳酸饮料	1.38美元
废纸	1.38美元
亚麻制品	1.342美元

搬运钢琴和家具	1.30美元
钢铁和金属废料	1.20美元
批量待洗衣物	1.20美元

注：引自邓洛普（1957年，第21页）。

原始资料来源：美国劳工统计署（1951年，第9～10页）。

除了技能外，工资差异还有其他原因。工作条件较差的公司一般会付较高的工资以吸引工人。本书作者之一最近碰到了一位在阿拉斯加北极圈内的锌矿工作的采矿工程师。他不喜欢每月必须有两周要住在矿上公寓里的工作安排，因为这样的话他不得不远离住在斯波坎的妻子和刚出生的女儿。他也很不喜欢阿拉斯加的冬天，但他解释说，锌矿付给他的高工资使这份工作物有所值（他还提醒我们，对于采矿工程师这一职业来说，所有其他适合的工作岗位也都在偏远的地方，条件可能只是略好一点点）。

所以，不同的劳动技能和工作条件确实和我们看到的工资差异有关，但它们不是全部的原因。威廉·迪肯斯和劳伦斯·卡茨证明，不同行业中各职业的工资水平之间有高度关联性。例如，付给经理较多薪水的行业，通常付给秘书的工资也比较多。艾伦·克鲁格和劳伦斯·萨默斯进行的一项类似研究表明，当工人从高工资行业向低工资行业转移时，其工资一般会减少；反方向转移时，其工资则会增加。[3] 他们还指出，工人更愿意在高收入的行业中工作，不太愿意主动离开这样的岗位。所以，低工资行业中的辞职率就高于高工资行业。这表明，高工资行业的收入差异绝不仅仅是为了吸引求职者。

萧条时期人们很少辞职

即使不分公司或行业地进行观察，而是从较长的时期来看，我们也会发现类似的行为。克鲁格和萨默斯所研究的工作者显然认识到了他们有多幸运，因为他们比那些低收入岗位上的人更不愿意辞职。

我们在经济周期中也能看到类似的行为。失业的效率工资理论认为，大量失业是因为企业愿意支付的工资和使劳动力供需平衡的工资之间存在很大差距。这样，当失业较多时，劳动力供给就远远超出了需求；失业较少时，找工作的人数和找到工作的人数则相差不多。所以，我们可以预期，当失业较为严重时，愿意离职的人就相对少得多，有工作的人会觉得自己很幸运。

事实上，统计数据也确实有力地证明存在这样的关系。经济学中充斥着各种不可靠的关系。国民收入和就业的最佳经济模型比那些说明天的收入是今天的收入加上一个趋势调整项（即收入随趋势“随时变化”）的预言好不了多少。我们已经看到，受教育程度和工作经验加在一起也只能略微解释周薪之间存在的差距。相反，当失业率上升时，辞职率总是在下降。辞职率和失业率之间的简单关系确实能够解释工资差别的大部分。每当失业率上升1个百分点，每月的辞职率就会下降1.26个百分点。

辞职率的这种变化表明，失业确实是由工资超出市场出清水平造成的，而这确实也符合效率工资理论的预测。按照该理论的观点，当失业率升高时，劳动力供给和需求之间的缺口也会扩大。能够拿到现行工资的在职员工认识到他们相当幸运，他们知道换一份工作也好不到哪里去，因此很不愿意辞去现有的工作。

为什么雇主支付的实际工资高于他们必须支付的工资？

效率工资理论有两种主要类型。卡尔·夏皮罗和约瑟夫·施蒂格利茨的失业理论基于企业不可能全面监督其员工这一现象。于是，员工有了选择的余地：他们可以工作，也可以偷懒。如果偷懒，他们需要冒一定风险，因为如果被抓到，就可能被开除。夏皮罗和施蒂格利茨认为：在员工拥有这种选择机会的经济体系中，一旦达到均衡状态必然会有失业。为什么？如果不存在失业，并且所有企业都支付同样的工资，员工们就没有动力好好工作。如果不存在失业，员工即使因为偷懒被开除也不会有什么损失，因为他轻轻松松就能找到一份和原来完全一样的工作。所以，雇主必须给员工一些额外的好处，防止他们偷懒。按照夏皮罗和施蒂格利茨的观点，额外的好处可以采取额外工资的形式，它高于劳动力供求均衡时的工资水平。而在供求均衡的工资水平下，每个工人都可以立刻得到一份工作。如果所有的企业都支付额外工资，就像他们在均衡状态时会做的一样，就一定存在失业。

这个版本的效率工资理论在经济学家中最为流行。正如夏皮罗和施蒂格利茨所展示的那样，该模型在数学表达形式上极为精致。在该模型中，除了经济学家认为的经济行为背后的根本动机，也就是冷酷的经济算计外，企业或员工没有其他动机。出于这个原因，该模型很大程度上也比较适合经济学学生，尤其适合研究生学习宏观经济学课堂以外的东西。根据我们的经验，夏皮罗和施蒂格利茨的模型有利于大班授课。学生和教师在课程结束时都会感到满意。学生们顿悟，他们在其他课程上千辛万苦学来的数学方法，还真可以解释紧迫的社会现实问题，他们能够解释为什么会存在失业。

我们也喜欢夏皮罗和施蒂格利茨的模型，其中包含着一些真理。毕竟，当失业减少时，旷工（偷懒的一种形式）确实会增加。

不过，成也萧何，败也萧何。这一失业理论（只取决于理性的经济动机）的引人之处，同时也是它的致命要害。为什么呢？那些自认

为比夏皮罗和施蒂格利茨更聪明的经济学家指出，如果员工只在意金钱和工作的辛苦程度，雇主完全可以设计一种激励方案，使他们更加有利可图，而且不会让工资高于市场出清水平。例如，接替施蒂格利茨担任总统经济顾问委员会主席的爱德华·拉齐尔就证明，优待资深员工是另一种防止员工偷懒的激励办法。一旦你的偷懒行为被发现，而不得不另找一份新工作，你就会失去因工作年限长而赢得的各种特权。也许更为重要的是，如果受过良好教育的员工被解雇或名誉扫地，损失就会很大。多年寒窗苦读的回报，更不用说花掉的所有学费，都会有付诸东流的危险。所以，尽管夏皮罗和施蒂格利茨的效率工资理论因视雇主和员工只有纯粹的经济动机而在经济学界颇为流行，但也有很多宏观经济学家因为这个原因而对其持相当谨慎的态度。

这把我们带到了我们最喜欢的理论，它可以解释为什么企业要支付那么高的工资，以致出现失业。我们觉得，上文描述的雇佣关系（员工只关心报酬，工作则越少越好）过于简化了。当然，我们也认为雇员很在意他们的工资，而且有时候雇员宁可偷懒也不愿工作。不过，我们认为绝大多数雇员和他们的老板之间都存在非常复杂的关系，很多时候是爱恨交加。他们希望老板可以多付一点儿工钱，也希望老板对他们的表现有更高的评价。同时，他们也有完成工作任务的责任感，这种责任感会随着他们感受到的公平程度而调整。在一个极端上，如果他们觉得受到了不公平的待遇，他们就不会有任何责任感，就会尽量干最少的活，只要能交差就行。更糟的情况是，如果感到愤恨，他们还可能破坏企业经营。在另一个极端上，如果他们觉得自己的待遇甚至超过了公平待遇（他们的工资是这种待遇的终极体现），他们就会全心全意地为雇主的目标而努力奋斗。

综合社会调查结果显示，大多数员工都表示他们对组织是忠诚的，他们拥有共同的价值追求，对能在那儿工作感到自豪，也对工作非常满意。可见，工资不仅仅是一种激励，它还是雇主和雇员之间双

赢关系的一个标志。工人会按照偷懒的成本来决定努力工作还是敷衍了事。不过，这种决策同样取决于工人对自身待遇公平与否的判断。因此，雇主不得不支付公平的工资。公平的工资通常很高，以至于造成失业。外部就业机会越好，或者失业率越低，员工认为雇主应付给他们的公平工资就越高。

当然，多数企业里都有很多员工，所以员工和雇主之间的沟通交流也很复杂。来自工作组织和社会组织的员工有多种相互重叠的沟通渠道。不过，员工之间这种复杂的沟通方式和员工及雇主之间的沟通一样，都会限制雇主制定工资水平的自由，也使他们不能光是坐在那里等着别人进门来申请工作。雇主在制定工资时，还必须充分考虑到新雇员的工资对现有员工的影响。过低的工资，或者论资排辈式的工资，都会降低雇员把企业目标视为个人责任的意愿。

与传统的经济学论点相比，以上关于劳动力市场的观点既简单也复杂。说它复杂，是因为雇员的动机比那些严格的经济模型更符合现实；说它简单，是因为我们认为工资至少部分取决于员工的公平感，而且他们心目中的公平工资总是超过市场出清的工资水平，而且很难一下子改变。对失业的这种解释似乎击中了问题的要害。它简单且符合现实，而且抓住了事实的本质。特别是，它清楚明了地解释了为什么在失业率下降时辞职率会上升。

这是经济学的重要基石。如果工作岗位真的是人们关心在意的，那么宏观经济学理论就必须从解释长期存在就业岗位短缺的原因开始，而我们的失业理论确实提供了这样的解释。

---

[1] 这些数字可能显著夸大了工资范围，因为它们没有考虑到账户测量误差。他们把3月当期人口调查（CPS）的附录作为数据来源，以报告中的年收入除以年工作小时数作为工资，就出现了相当大的统计误差。

[2] 这解释的是平均差距，并未将职业差异考虑在内。

[3] 需要注意的是，对美国进行的这些研究都是在工会运动较为疲弱的时期，所以工会活动不太可能是这些工资差异的主要原因。

第十章
为什么从长期看通货膨胀和失业此消彼长？

我们已经看到，对于理解经济波动为何如此剧烈，美联储怎么控制经济（正如它一直在做的那样），以及为什么存在非自愿失业，动物精神理论非常必要。本章要再讲一个例子，来解释动物精神的存在，特别是其在货币幻觉和公平的相互影响中为什么重要。

在第四章讨论货币幻觉时，我们讨论过米尔顿·弗里德曼怎样打破了当时宏观经济学的一个基本信条。他之前的宏观经济学家认为，一般情况下，只要中央银行愿意忍受更高的通货膨胀率，就能够提高就业率并创造更多产出。相反，弗里德曼坚持认为，只存在一个可持续的失业率水平，他称之为“自然失业率”。这个失业率既不会使通货膨胀加速，也不会使通货紧缩减速。自然失业率理论已经成为今天经济学家的常识，被绝大多数经济学家接受。但正如你们将要看到的，我们认为这个观点并不正确。而且，它现在已经成了制定极其愚蠢的经济政策的依据。

通货膨胀对失业的反应

回顾过去，在越南战争升级之前的20世纪五六十年代，事情还比较简单。这一时期，电视剧《反斗小宝贝》正风靡一时，而经济学领域的《反斗小宝贝》就是保罗·萨缪尔森的教科书《经济学》。萨缪尔森无疑是当时重量级的经济学家。他不仅是最主流的经济学教科书

的作者，还是学院派经济学家的领军人物，以及肯尼迪政府的经济政策智囊。他相信经济学已经解决了衰退和萧条这一重大问题。如果货币政策真的不好，它是无法有效地带领我们摆脱经济衰退的。不过，财政政策可以帮助我们脱离大多数陷阱。而且，还有一种好处，货币政策和财政政策如果加以灵活运用，都能够带来永久性的低失业率和高产出。低失业率是有成本的，在失业率降低到某一点之前，付出这个成本是值得的。在扩大就业所需成本（以通货膨胀上升来衡量）还未与其收益持平之前，应当一直扩大就业。通货膨胀和失业的权衡关系（菲利普斯曲线）表明，通货膨胀只有在很低的失业水平下才会涨到很高的水平，这就意味着就业可以长期维持高水平。

这些观点最终受到了挑战，尤其是米尔顿·弗里德曼的质疑。他认为，这些观点是以菲利普斯曲线为基础的，而菲利普斯曲线的缺陷就是它假设存在货币幻觉。弗里德曼指出，在修正的菲利普斯曲线中，工资会随着预期通货膨胀率变动。例如，在某个失业率上，如果雇主和雇员都预计通货膨胀率为3%，而不是零，那么工资就应该正好提高3%。菲利普斯曲线把对通货膨胀的反应加入预期，这是无法得出长期内通货膨胀率和失业率之间的权衡关系的。低于自然失业率的失业率并不会使通货膨胀稳定，相反，它会导致通货膨胀加速；高于自然失业率的失业率则会导致通货紧缩加速。

走得太远

弗里德曼和萨缪尔森互为对手。萨缪尔森承认弗里德曼的确经常能击中要害，但他同时觉得弗里德曼在这些观点上走得太远了。他评价说，弗里德曼就像一个懂得怎么拼写banana（香蕉），但却不知道应该在什么时候停下来的小男孩。当然，关于通货膨胀预期的作用，弗里德曼的理论有一部分是正确的。工资谈判和价格制定都会考虑通

货膨胀预期，尤其在通货膨胀率非常高的时候，这是常识。但他教给我们的只是如何拼写banana罢了。

如萨缪尔森所说，弗里德曼确实不懂得何时该停下来。如果货币幻觉根本不存在，自然失业率理论就能成立。不过，在我们看来，认为工资谈判和价格制定都不考虑通货膨胀预期显然是幼稚的。同样，假定根本不存在货币幻觉也是太过天真了。对我们来说，经济中的某些方面不存在某些货币幻觉，好像不太可能。如果存在货币幻觉，它难道不会导致通货膨胀和失业长期的权衡关系（哪怕是减弱了的权衡关系）吗？这就是本章的主题。

货币幻觉的影响

自然失业率理论看起来很全面，因此极具吸引力。它的关键假设只有一个，即人们没有货币幻觉。这个假设似乎还非常有道理，至少在我们不细致思考的时候是如此。不过，我们不需要太费周折就能找到货币幻觉存在的显著例子，从而轻而易举地推翻自然失业率理论这个基本的、想当然的基本假设。比如，人们觉得削减货币工资不公平，所以工资具有向下刚性。

我们每个人身上也许都能找到这类反对工资下降的例子，这是我们对现实情况的个人体验。除此之外，也有一些统计资料可以作为证据。从工资变化的数据中很容易找到证据证明工资的向下刚性，我们要做的只是观察它们的分布。如果我们观察到工资变化全部加在一起正好等于零，而且高于零的变化数量远远多于低于零的变化，那么我们就可以得出这么一个结论，即雇主极少考虑削减员工工资。这正是我们观察到的情况。一些严谨的研究证明，澳大利亚、加拿大、德国、日本、墨西哥、新西兰、瑞士、美国和英国都存在此种工资黏性。工会的工资合同中很少有降低工资的条款。美国的工会也很少接

受工资削减（除了1982年的衰退期外）。加拿大的一些数据极具戏剧性：在1992～1994年严重衰退期间，加拿大的通货膨胀率降低至1.2%，而失业率上升至平均11%。然而，没有通货膨胀调整条款的工会工资合同中，有47%包含首年工资不变的约定，只有5.7%的合同接受工资削减。

耶鲁大学的杜鲁门·比雷提供了一些关于货币工资黏性的定性证据。他对新英格兰州居民进行了一次深入的访谈调查，试图了解制定工资的程序。他的问题是：为什么新英格兰州的货币工资在1991～1992年的衰退期间没有降低？在当时失业率很高的情况下，从常规来看，任何以辞职对抗减薪的员工都极易被迅速替换掉。不过，比雷发现，即使在衰退期，雇主也不愿意降低薪水。在雇主的观念中，员工会觉得这种减薪太不公平，那样做会削弱员工的工作责任感。还有，当经济复苏时，员工可能还在生气，很可能因此辞职。比雷发现，只有极少数企业会减薪，但也一定是在发生了难以承受和连续的损失之后。在这些罕见的例子里，员工都把减薪当成公平的事情接受了。那是他们保住工作的最后办法。 [1]

面对这些无可辩驳的证据，宏观经济学家们不太情愿地承认货币工资黏性可能确实存在。但他们中的大多数人还是认为，工资黏性只是非常次要的因素，根本不足以撼动自然失业率理论的结论。本书作者之一（阿克洛夫）曾与威廉·迪肯斯和乔治·佩里一起研究过工资黏性的影响到底会有多大。我们用一些在现实中挑选的变量，模拟了通货膨胀率从零上升到2%时对失业的影响。在该基准模拟中，通货膨胀率从2%永久性地下降为零，会使失业率永久性地提高1.5%。我们从计量模拟和数百次其他模拟中得到了大致相似的结果，这些模拟使用的变量都是在合理范围内随机选择的。

通过粗略计算就能说明为什么会出现这个结果，而且还那么可靠。如果工人反对减薪，通货膨胀率低时他们的实际工资就会高一点

（如果失业率保持不变）。在我们的基准模拟中，通货膨胀率为零时的实际工资比通货膨胀率为2%时的实际工资高0.75%。其他计算方法也能得出类似的结论。[2] 通货膨胀率对工资所产生的0.75%的影响会转化成1.5%的失业率。我们是怎么知道的呢？在菲利普斯曲线的估计中有一个经验法则：失业率每上升2%，通货膨胀率就会降低1%。所以，为了抵消企业成本0.75%的上升，失业率必须上升1.5%。

自然失业率理论成立吗？

如果自然失业率理论成立，它就会对货币政策产生重要影响。因为如果它正确，很低的通货膨胀目标就几乎不会引起任何损失。通货膨胀率为零、价格长期稳定的目标，就可以在不造成持久负面影响的情况下得以实现。平均来说，在长期内，失业不会受到通货膨胀目标选择的影响。

另外，如果自然失业率理论站不住脚，那么通货膨胀和失业在长期内就存在权衡关系，零通货膨胀目标就是一个糟糕的经济政策。失业率上升1.5%会产生重大的影响。从人口角度看，这样的提高会使美国增加230万失业人口，比波士顿、底特律和旧金山市区内的总人口还要多。它还会使美国的GDP蒙受每年4000多亿美元的损失。[3]

货币工资泄漏实情

使货币工资黏性成为自然失业率理论的潘多拉之盒的，并非只是这些模拟和计算。自然失业率理论依赖一个近乎哲学性的先验论观点，即人们并没有货币幻觉。如果证明货币工资黏性的反例不容易找到的话，这个论点似乎也说得通。正如比雷在访谈中指出的，之所以

会产生货币工资刚性，其根本原因在于员工以及雇主都觉得削减工资不公平。如果在考虑公平问题时，货币幻觉能够以某种形式被纳入考虑范围（雇主不应该削减工资），那它以其他形式被纳入考虑范围也不值得大惊小怪。

本书作者之一希勒曾进行过访谈式的研究，考察经济学家和普通大众对通货膨胀的看法。结果，两类人对有关通货膨胀问题的回答大相径庭。在访谈涉及的问题中，有4个尤其能体现这种巨大差别。

如同我们描述过的，经济学家给出的答案都可以很容易地用自然失业率理论来解释，但要附加一个假设，即通货膨胀是由于中央银行稳定地增加货币供给造成的。在此情况下，通货膨胀对经济几乎没有影响，对工资的购买力也几乎没有影响。与77%的普通大众相比，只有12%的经济学家称，通货膨胀最令人烦恼的就是：它使他们变穷了。经济学家强烈认同如下观点：“雇主之间的竞争使我的工资上升。我可以接受其他雇主给出的更高工资，因此，为了把我留下，我的雇主就必须提高我的工资。”有60%的经济学家认为，以上观点描述了“普遍的工资和收入增加如何与我自身的情况互相关联”，而持此观点的普通大众只有11%。

经济学家和普通大众对通货膨胀的担忧程度也有非常明显的差异。与86%的普通大众相比，只有20%的经济学家同意以下说法：“当我看到关于未来数十年大学教育费用和生活成本会提高多少倍的预测时，我就颇有生活艰辛之感：这些通货膨胀的预测确实使我担心，我收入的增加赶不上生活成本的提高。”经济学家和普通大众对如下表述也有不同的反应：“我觉得，如果我的收入提高，我就会从工作中得到更多满足感，即使价格也同比上升。”对此，有90%的经济学家表示不同意，而不赞同这一观点的普通大众只有41%。

经济学家们的反应可以用自然失业率理论来解释，而普通大众的反应似乎也不难解释：他们认为，工资增加是因为老板一直想要奖励

他们。而他们并不知道，他们的工资至少有一部分反映了通货膨胀转嫁到他们身上的影响。这可以解释为什么他们认为通货膨胀会使他们变穷，为什么他们不觉得竞争或老板的公平意识能够调整通货膨胀，为什么他们会担心是否能付得起子女将来的大学学费，为什么他们会对工资与通货膨胀同步上涨感到满足。

权衡关系的进一步解释

我们并不能肯定员工有此种货币幻觉，但至少有一些证据表明，经济的确是依此运行的。这些证据表明了通货膨胀和失业之间存在权衡关系的另一个原因（并非对于削减工资的抵触）。如果员工们真的认为工资上涨能够赶上通货膨胀，他们就能获得额外的满足，那么在较高的通货膨胀水平下，雇主只需要按较低购买力付出较少的钱给员工，就能让员工保持这种满足感。在这种对雇主非常有利的条件下，企业就能够节约劳动力成本。随着通货膨胀率的上升，经济体可以承受的失业水平就会下降。

一些证据表明，在通货膨胀水平较低时，工资谈判确实存在这样的货币幻觉。但是，一旦通货膨胀加剧，工资谈判就会考虑通货膨胀预期的因素。[4] 这种论点在实际经验中是怎么体现的呢？表面看来，预期通货膨胀率接近零并不会引起工资的上涨。但是，当通货膨胀高企时，预期通货膨胀就会被一一对应地加到工资上涨中。[5] 它也和如下观点一致：当通货膨胀水平不高时，雇员们不会认为雇主要在工资中加入通货膨胀调整才算公平；而当通货膨胀加剧时，他们就觉得雇主应该加入通货膨胀调整。[6]

我们应当承认，估计通货膨胀预期对菲利普斯曲线的影响方式是很困难的。不过，经济政策的制定必然要在不确定性的环境中进行。

我们对自然失业率理论的质疑并不在于理论本身。我们认为，该理论确实提供了正确的观点：工资和价格的制定都受通货膨胀预期的影响。但我们高度怀疑，这些通货膨胀预期是否会精确地、不变地、一对一地影响工资和价格的制定。我们的模拟和估计显示，上述影响关系仍存在很大疑问，在低通货膨胀时期尤甚。

以上讨论让本书作者之一阿克洛夫想起了40多年前的往事。1964年春天，他在麻省理工学院选修萨缪尔森的货币理论课程。萨缪尔森说，艾森豪威尔总统的经济顾问委员会成员雷蒙德·索尔尼尔曾提出以下建议：在短期，以高通货膨胀率为代价来实现低失业率是可行的。但当通货膨胀发生时，人们对通货膨胀的预期就会上升，所以为了维持低失业率，就必须有更高的通货膨胀。这个建议听起来应该很熟悉，只不过讲授者是萨缪尔森，而不是弗里德曼。

然而，该论点的结束语并没有让我们联想到弗里德曼。萨缪尔森总结说，尽管这个建议颇为诱人，但它未必能描述世界的真实运行状况。如果货币和财政当局照此操作，而它又不符合现实的话，我们就将永远处于高失业状态中。萨缪尔森考虑的是大规模的失业——失业人数堪比波士顿、底特律和旧金山的总人口，我们在前文中也已经提到过这一点。我们看到，即使在40年后的今天，这番推理依然极具说服力。

有很多理由可以证明自然失业率理论未必站得住脚。工资和价格制定都需要考虑各种货币幻觉和公平因素，而考虑这些是和自然失业率理论的假设相悖的。因此，我们不应该不加鉴别地全盘接受。

到北方去

我们只需要去北方的国家加拿大，就能看到萨缪尔森的忧虑成真的实例。加拿大的实例说明，否定通货膨胀和失业之间的权衡关系对经济的影响非同小可。美国经济在20世纪90年代蓬勃发展，但加拿大却经历着“加拿大大衰退”（加拿大的著名经济学家皮埃尔·福廷给它起了这个名字）。1996年，福廷比较了这次衰退和20世纪30年代大萧条时的情形。他测量了两次萧条时期劳动年龄人口中受雇用部分从顶峰累计下降的幅度。至1996年，加拿大经济累计下降了30%，与30年代大萧条时的经济下降幅度不相上下。福廷在1996年说，这次萧条还没有糟糕到大萧条的程度。而实际上，它比大萧条更深入，持续时间也更长。福廷当时并没有料到，还需要再经过4年多的时间经济才开始复苏。

福廷把问题归结在什么地方了呢？他列出了可能导致衰退的原因清单，如贸易、财政政策、最低工资和限制性货币政策等。很快，他就排除了其他原因，只留下了一个：加拿大银行的限制性货币政策。1987年，加拿大人为它们的中央银行选出了一位新行长——约翰·克罗。克罗出生在伦敦，毕业于牛津大学，后来在国际货币基金组织工作了12年，然后转到加拿大银行的研究部任职。之后他在加拿大银行一路晋升，先后任研究部副主管、研究部主管、行长助理和副行长。在克罗接任行长时，加拿大的通货膨胀率是4.8%。他十分慎重地接受了银行委派的任务：保持物价稳定。克罗是自然失业率理论和央行有能力降低通货膨胀信条的忠实信徒，而且他也成功地完成了此项任务。1993年，加拿大的通货膨胀率降到了1.8%，但成本高得吓人。失业率达到了大萧条以来的最高点，1992年时这一数字高达11.3%。

但是，克罗对他所做的一切感到非常自豪。他认为，为低通货膨胀付出的成本是暂时的，而其好处则是长久的，因为人们的预期会发生改变。克罗极力为他的政策辩护，以至于加拿大媒体称他“好斗”并且“粗鲁”。1994年，彬彬有礼、和蔼可亲的戈登·泰森接替克罗

担任加拿大央行行长。但是，他和克罗“师出同门”，他延续了之前的低通货膨胀目标政策，并且实行了7年之久。

这个故事是一个警示：现在的人们太相信自然失业率理论了。在过去25年里，美国实行了合理的货币政策，它在价格稳定和充分就业这两个目标间小心翼翼地维持平衡。不过，我们非常担心将来联邦储备委员会的理论家们不会只把自然失业率理论当作一个有用的寓言故事，他们会认为价格稳定就是零通货膨胀，并把它当成自己的职责，进而忽略实现零通货膨胀目标所耗费的巨大成本。只要还有人信仰这个只有部分正确的理论，就足以造成“美国大衰退”。

我们担心未来会出现这种情况，这种担心是我们写作本书的主要动机之一。如果自然失业率理论真的在美联储占了上风，我们希望美联储主席及其成员能够更像克罗而不是其继任者泰森。我们期待他不要总是那么彬彬有礼。

---

[1] 企业通常会拉平工资，付给具有相同职责范围的雇员相同的工资，即使其中某些人明显比其他人更加高产。这看起来似乎不合经济逻辑：为什么不奖赏那些产能较高的雇员呢？但很多企业还是坚持实行统一工资政策。它们不向高产员工支付较高工资，不只是因为这样做可能造成不公平感，还因为可能产生的“士气危机”：低收入员工的信心有可能丧失，他们的自尊会受到伤害，对雇主的忠诚度会因此降低。

[2] 通货膨胀率从零到2%之间的工资下降值，与戴维·卡德和迪安·希斯洛普提出的工资变化不对称分布中估算的工资下降值大体一致。他们得出的工资下降值比较小，这是有可能的，因为他们考察的是通货膨胀率较高时的情况，而那时工资下降值较小。

[3] 该数字是用奥肯定律计算所得，根据这一定律，失业率每上升1%，产出就会下降2%。

[4] 人们形成通货膨胀预期的一种简单而又自然的方法就是，对过去的通货膨胀率进行加权平均。在这种情况下，从菲利普斯曲线上以往通货膨胀率的加权总和可以看出自然失业率在多大程度上是成立的。如果相关系数之和等于1，则随着预期通货膨胀率的上升，工资将上升相同的幅度。如果相关系数之和小于1，则工资增长低于预期通货膨胀率的上升。

[5] 利用菲利普斯曲线分别估计高通货膨胀时期和低通货膨胀时期的情况，结果显示：过往通货膨胀率的加权总和在低通货膨胀时期接近于零，而在高通货膨胀时期接近于1。如果通货膨胀预期是近期的过往通货膨胀率的加权平均的话，那么把通货膨胀预期完全传导到工资，我们可以预计权数之和为1；如果通货膨胀预期不能传递到工资上，可以预计权数之和为

零。这种对于高通货膨胀和低通货膨胀时期估计的差异，也可能是使用不同的计量经济模型造成的。

[6] 此处的资料似乎说明，比起低通货膨胀时期，在通货膨胀率较高时工资变化更加取决于滞后的通货膨胀率。不过我们还是要提醒大家，菲利普斯曲线非常难估计。这些估计会有误差是因为存在一些系统性的问题。但是造成误差的原因很难查明，也许根本就不可能查明。例如，在低通货膨胀而非高通货膨胀时期，滞后的通货膨胀率对于通货膨胀预期也许只是一个干扰项。

第十一章
为什么为将来储蓄的决定如此随意？

如果在课堂上和学生们讨论他们将来打算积攒多少钱，我们就能看到，为将来储蓄多少这一非常重要的决策会在多大程度上受动物精神的影响。

我们问学生：“为什么不把你们收入的30%或更多储蓄起来呢？”这看起来是个惊人的问题，因为美国的人均储蓄几乎为零。但令人吃惊的是，并没人反对这个问题，学生的一般反应是，这个储蓄率应该不会让他们牺牲太多。他们发现，他们的消费和早在15年或20年前已经毕业的人的全部所得差不多，因为实际收入大概每年增长2%，而且他们也看到过去的人们生活得和现在一样好。

问题的关键在于，他们好像都不在乎要储蓄多少，这就给动物精神干预储蓄水平留下了巨大的空间。储蓄水平对经济至关重要。短期来看，外在因素导致期望储蓄率上升仅仅几个百分点，就足以把经济拖入衰退，我们可以在当前的金融危机中看到类似的现象。长期来看，它会造成累积财富的巨大差异。在这个意义上，动物精神对储蓄的影响是我们理解经济波动和未来增长前景的出发点。

长期后果和复利的威力

致富可以有很多办法：发明传真机；赢得全球大部分计算机操作系统的市场份额，获得近似垄断的地位；买下一个因开采成本过高而

倒闭的金矿，然后坐等黄金价格涨到每盎司1000美元；做全美最好的外科医生；做实习律师，打赢一个集团诉讼大案；继承一大笔遗产……确实有人做到了这些事情，但对于大多数人来说，这些致富的道路以及其他类似方法，都是因为侥幸才获得了成功。

不过，有一个办法几乎可以使每个人至少达到中等富裕水平（至少在以前是这样），这个办法就是存很多钱，把它长期投资于股票市场，经过通货膨胀调整后其年均收益率约为7%。

以斯特凡诺和乌尔里克的储蓄计划为例：他们在20来岁的时候，每年攒10000美元，连续10年。他们把攒下的钱投入股票市场，以备退休之需。即使他们在今后的工作期间再也不储存一毛钱，到退休时他们仍可以过得很舒服。如果股票市场的表现和20世纪的平均情况相当，他们在65岁时将拥有300多万美元。当然，如果30岁以后还继续储蓄，他们就会更富有。

我们关于斯特凡诺和乌尔里克的假想实验，隐含着伟大的保守派经济学家马丁·费尔德斯坦的经济学理论的关键要素。费尔德斯坦的人生理想就是让每个人以及整个国家都更多地储蓄。由于复利的奇妙作用，只要稍微牺牲一点儿眼前的消费，不断进行储蓄，特别是在年轻的时候，退休时你就会收获完全不同的境况。

其实，本书作者之一阿克洛夫就是费尔德斯坦智慧的直接受益者。20世纪70年代，助理教授们一到哈佛大学，学校就立刻给他们的退休账户缴存资金。但只有在受益人填写了投资说明表后，账户资金才会产生收益。这个简单的任务只需要半小时就能完成，但费尔德斯坦观察发现，多数助理教授都是在五六年以后他们离开哈佛大学时（只有少数几位助理教授能够得到终身教职）才填写这份表格。阿克洛夫的妻子珍妮特·耶伦在20世纪70年代就是哈佛的助理教授。因为她听取了费尔德斯坦的劝告，结果仅这些年来利息的自然增长，就使

他们多得到了15000美元。对于只需半小时的工作来说，那是相当不错的回报，也让我们见识到了复利的威力。

不过，当我们和年轻的学生讨论复利的威力时，他们的眼神暗淡无光。他们明白储蓄和复利或许可以让他们的退休生活更加美好，但又无法想象退休后的生活究竟会有什么不同。他们对老年生活毫无概念，更不知道那时他们想要消费什么。

如果他们存了很多钱，就可以给子孙们遗留一笔财富，但他们还是很不明白子孙们拿这些钱干什么。这些财富会给他们的子孙创造巨大的机会，还是把子孙们变成纨绔子弟？如果是后者，储蓄又有什么意义呢？他们的子孙会把他们视为英雄，还是根本就不会念及他们？

我们的学生好像从未考虑过复利的威力在长期中能够给他们带来的各种可能，当我们提醒他们这些事实时，他们无法理解，也给不出应该储蓄多少的确切答案。他们好像根本就没有弄清楚储蓄的最终目标就是为将来作准备。经济理论家认为，人们会通过计算来权衡当前利益和未来利益，而这些可爱的年轻人在此类讨论中的表现则说明，将人们的储蓄行为模式化为对当前利益和未来利益的计算与权衡是多么荒谬。

如果这些年轻人无法理解储蓄的基本经济成本和收益，他们将会从别的方面——动物精神——寻找应该储蓄多少的答案。因而，这些答案都和动物精神理论中的以下元素有关：信心、信任、各种警示和恐惧，以及人们讲述的关于现在和未来生活的故事。

储蓄的易变性

各国的储蓄率差别很大，这并不值得大惊小怪。有些国家的净储蓄达到其国民收入的1/3，有些国家则为负数。美国的个人储蓄率在20世纪80年代早期约为10%，但近年来已经降至负数。伴随储蓄率的大幅下降，美国消费者破产的案例大幅增加，而这显然和不断下降的储蓄率有关。个人退休后的财富也有极大差别，主要也是因为储蓄倾向上存在巨大差异。

目前关于储蓄的标准经济学理论很难解释储蓄差异。按照标准理论，人们会在储蓄和消费之间进行权衡取舍，以达到一个精确的平衡。无论何时，人们都会权衡今天多消费1美元带来的收益和暂不花费带来的未来收益。如果储蓄，他们就可以在将来消费这1美元及其带来的利息，享受到消费这笔钱带来的更多预期收益。我们会看到，在某些情况下，这一理论是有用的，因为它确实反映了储蓄的某些真实动机。不过，我们也会看到，该理论违背了很多有关储蓄的事实。尤其是，它完全回避了储蓄的易变性谜团：为什么储蓄对一些细微的暗示和制度变化这么敏感？为了理解这个问题，我们必须给现有理论作一些补充。

我们认为，储蓄只是标准经济学理论阐述的基本经济动机的部分后果。人们希望退休后有一笔积蓄，想给孩子们留下一点儿遗产，或者给他们的教堂甚至母校一点儿遗赠。不过，标准经济学理论并未解释储蓄的诸多细节。为了理解这些具体的细节，我们必须明白，储蓄取决于我们讲述的关于现在和未来生活的故事，即取决于消费和储蓄决策是在什么情景下做出的。情景决定了人们对以下问题的回答：“我应该再储蓄1美元（或者1元，或者1个第纳尔），还是应该把它花掉？”这些故事和情景都在不停地变化，动物精神的各种元素也就被带入了储蓄决策。

情景在很多方面都会产生影响。比如在购物中心，人们不假思索地用信用卡购物，但如果稍微思考一下，其中很多东西是本不应该买

的。我们也可以在经济实验中看到它的影响，尤其是那些专门用来准确说明不断变化的心理状态如何影响人们的消费和储蓄决策的实验。我们可以在各国的消费差异中看到它的影响，如美国和中国的消费差异。我们还可以从美国个人破产案例越来越多的趋势中看到它的影响，破产也越来越不被看成是个人失败的标志了。

情景的重要性有一个通行的解释：人们很难知道要积攒什么，也难以想象在遥远的将来自己会是什么状况，需要消费多少。他们甚至会认为，考虑到自己的身份，思考这些问题并不合适。所以，人们在做储蓄决策时，很容易受到各种暗示的影响，这些暗示告诉他们应该消费多少、储蓄多少。这些暗示来自他人的行为和看法。例如，他人的行为可能暗示，作为爱国的美国人或中国人，应该消费多少或者储蓄多少。这些暗示还来自我们对不同年龄段和不同环境中的人们应该持有的想法的认知。如果一个人年纪轻轻就在考虑遥远的将来，我们通常会觉得有点古怪。这些暗示还可能是直接的，就好像一手拿着信用卡，它似乎在喊“来消费！来消费”；另一手拿着退休金计划的缴费单或分配条款，它们似乎在提示应该储蓄的数额和方法。

人们做出储蓄决策的盲目性和他们对各种暗示的敏感性，共同造成了储蓄的易变性。很多政策建议都是建立在标准储蓄理论，也就是基本经济学原理基础上的，根本没有提到这些暗示，所以这些政策建议常常是错误的。

经济学家赫什·谢弗林和理查德·塞勒用一个实验论证了这种想抓住救命稻草的倾向。他们问实验对象，如果在以下三种可能的情形下，他们得到了一笔一次性的意外之财（2400美元），他们会怎么花掉它？

第一种情形是，额外收入是一笔新发放的工作奖金，它将通过下一年里每月发200美元的方式发放。中位实验对象说每个月会花掉100美元，总共花1200美元。第二种情形是，额外的2400美元在当月一次

性发给个人，中位实验对象说会立刻花掉400美元，接下来的11个月每月再花35美元，所以总共花掉的只有785美元。第三种情形是，继承一笔2400美元期限为5年的可转让生息存款，5年后可以得到2400美元本金以及各年的利息（所以该笔遗产的现值仍然是2400美元），中位实验对象回答说，今年不会动用这笔遗产。 [1]

合理的经济理论应该隐含这样的结论：在所有三种情形下，实验对象把这笔意外之财用于消费的比例应该都是一样的。谢弗林和塞勒认为，上述结果证实了人们会把收入或财富放在不同的“心理账户”（在本例中，是当前收入、资产和未来收入账户）中，并以极其不同的心理来看待这些账户，与这些账户相对应的消费行为也差异极大。他们想要消费多少的决策高度依赖于他们依据什么情景来回答“我应该存多少钱”这个问题。

从上述结论得出，环境和观念显然都对储蓄决策至关重要。其实，如果考虑心理情景，我们就能推测我们的学生和哈佛的助理教授脑子里的真实想法。他们的储蓄行为其实反映出了他们对未来自己会成为什么样的人的看法。想想新到岗的哈佛助理教授，他理所当然地对终于完成博士学业颇感自豪，现在他在世界最顶尖的哈佛大学工作。他脑子里最初全都是实现那些将其带入哈佛大学的期望，而不是填写一份关系到他遥远的退休生活的表格。我们的学生脑海深处也有类似想法：他们非常乐观地认为自己将来会取得成功。按他们当时的心理情景，思考储蓄率会让人觉得他们有些不对头。对他们来说，在职业生涯还未开始之前就考虑未来的退休问题并不合适。

其他研究也证实了储蓄决策的易变性，以及储蓄决策对储蓄量相关的各种暗示的敏感性。塞勒和施洛默·贝纳茨设计了一个储蓄计划来克服员工的拖延倾向。他们称之为“为明天多储蓄”计划，并将其付诸实施。被邀请加入该计划的雇员可以事先选择当前工资和未来的提高部分的一部分，作为储蓄金额。塞勒和贝纳茨仔细分析了该计划

对一个中等规模的制造企业的影响。即便是这样一个小小的推动，也引起了储蓄的很大变化。员工们选择从当前收入中拿出相对较小的部分用来储蓄，但他们承诺要把未来工资和收入增长的较大部分用来储蓄。结果，平均储蓄率短期内就翻了一番。

另一个现象也指出了缴费和储蓄决策情景之间的关系。享受税收优惠的401（k）计划的相关规定在1998年被修改了，这在很大程度上得益于行为经济学家的吁请。当时，美国国会允许企业自动让员工加入储蓄计划并以默认的标准缴费，但员工有权通过填写一张表格拒绝加入。从那以后，越来越多的美国公司采用该办法。在自动加入计划的推动下，员工加入的速度快了很多，所以符合条件的员工参加该计划的比例也从75%上升到了85%～95%。最为突出的是，多数员工都按照默认的比例缴费。他们好像并不知道应该存多少钱，索性让默认的选项来替自己决定。

安娜·玛丽亚·卢萨迪和奥莉维亚·米切尔进行的一项研究发现，人们的储蓄决策十分缺少计划性。因为几乎没有计划，所以储蓄决策对于人们该怎样做、不该怎样做的一些暗示非常敏感。卢萨迪和米切尔在“美国健康和退休调查”中增加了一个关于退休计划的板块。该调查从50岁以上人口中随机抽样。令人诧异的是，虽然这些调查对象年纪都已经不小，事实上其中多数人都已退休，但只有31%的人说他们或其配偶曾试图制订此类计划。在这31%的调查对象里，又只有58%表示他们曾制订过此类计划。只有如此少的人，尤其是老人，肯不怕麻烦花费时间和精力，为支撑他们大部分的成年生活制订计划。这的确是一种异常现象。毕竟，退休生活通常要持续很长时间。按照现在的预期寿命，50岁的男子有48%的概率活到80岁，而50岁的女性有62%的概率再活30年。女性活到90岁也很常见（26%的概率）。

传统的储蓄理论为什么有误？

以上所有事实，包括储蓄的随意性、不储蓄、储蓄对情景的敏感性，都明显不符合经济学家宣称的储蓄决策理论。

凯恩斯认为多数人根本就没思考过他们应该储蓄多少。他认为，人们只是自动对其收入变化做出反应：人们有一种倾向，作为一种规则，一般来说，当收入增加时消费也增加，但不会像收入增加得那么多。这个消费观点和本章集中讨论的储蓄易变性难题并不冲突。其实，凯恩斯小心插入的这句“作为一种规则，一般来说”，似乎恰恰承认了我们所说的储蓄决策并不精确这一事实。但在凯恩斯之后，经济学家关于消费的观点开始僵化，储蓄是理性最优决策的结果这一假设又重新回到了经济学中。经济学家也在寻找更加精密的模型，以便在这些模型的基础上开展计量研究。从出现最优控制和动态规划理论开始，他们就发展了如下观念：个体会精确地在不同时间点的消费支出利益之间寻求一个最佳平衡点。现在，不论在宏观经济学中还是其他经济学分支中，它都是基本的研究范式。

当然，因为人们确实有储蓄的经济动机，储蓄才会发生。考虑了经济动机而将其他因素排除在外的理论，也能够准确合理地预测最容易观察到的一些消费特征。这就是生命周期中的消费行为理论。该理论成功地预测，美国以及其他地方的大多数人通常会在年轻时储蓄，为将来积攒资金，供老年以后消费。即使对本章所研究的最随意的计划者来说，这也不是什么让人吃惊的发现。即使是拙于规划的储蓄者，其行为背后也存在某些合理性，足以解释这些储蓄模式。不过，标准理论似乎对储蓄为什么如此易变只字未提。在某些主要的方面，它要么不完备，要么不精确。

同样引人注意的是，因为标准的经济理论框架假设储蓄决策是最优的，所以它不能用来分析某些我们最关注的储蓄问题。按照假设，如果人们的储蓄决策是最优的，那么不论遇到什么情况，他们一定会储蓄合适的数目。然而，这一假设本身就忽略了这一问题。按照我们

前文的描绘，人们并不会认真思考他们的储蓄行为，其储蓄决策在很大程度上受各种制度和心理状态的影响。一般来说，结果就是多数人储蓄不足，这就使他们的老年生活缺乏经济保障。

当然，储蓄不足在多数发达国家是一种普遍现象。在美国的一项调查中，76%的受访者表示，他们的储蓄还不够。另一项调查问了两个问题，一个是“你储蓄了多少”，另一个是“你认为应该储蓄多少”。两个问题的答案大约有10%的差距（相对于收入），这说明人们认为他们应该储蓄得更多一些。为了弥补不足，多数发达国家的政府都大力补贴老年人退休后的生活。此外，大量雇主都要求雇员缴纳养老金，并为其提供资助。很多类型的储蓄还可以享受税收优惠政策。但是，尽管有这些养老支柱，人们一般还是认为，家庭的金融资产仍然远远低于维持退休后消费所需的水平。

其实，这些问题也是国家政治问题的核心。小布什政府的很多重大提案未曾遭遇过太多反对，直到它试图将社会保障体系私有化之时，才第一次遭到公众的反抗。约瑟芬·普布里克可能不是优秀的理财规划师，但她至少大体知道在她年迈时对社会保障的依赖有多重。布鲁金斯学会的加里·贝特里斯试图研究人们对社会保障的实际依赖程度。他把65岁以上（含65岁）的人口按收入分成了5个等分组（每组包括20%的人数）。在每个收入水平，前4个等分组（0～80%的人数）的非工资收入中有一半以上来自社会保障体系，前3个等分组中这个比例更高。大多数人依靠社会保障生活，这说明了为什么人们强烈反对政府提出的私有化建议，以及为什么社会保障计划如此受青睐。人们依靠它，是因为他们自身的退休储蓄太少。

本书作者之一阿克洛夫的个人经历也可作为注解。他曾经是2004年克里竞选团队的经济顾问小组成员。选举之前，该小组每两周召开一次电话会议。从第一次直到最后一次会议，阿克洛夫都坚持认为，克里应明确表示支持社会保障体系维持现状。到最后，担任奥巴马总

统主要顾问的奥斯登·古尔斯比开玩笑说：“现在我们会收到乔治的来信，他说克里应该向公众煽动社会保障的话题。”但克里并没有抨击小布什的私有化方案，因为他自己根本设计不出一个计划来保持目前的收益规则，除非进行外部注资。我们当时其实已经意识到这个问题，但我们觉得那并不重要。根据布鲁金斯学会的研究结果，要保持现在的社会保障水平，须花去应税收入的2%。当时我们认为（而且现在还这样认为），克里的措施让他付出了竞选失败的代价。

储蓄与国民财富

我们已经讨论了个人的储蓄决策、为什么储蓄具有易变性，以及它对人们退休后的幸福有多重要等问题。不过，关于储蓄还有另一个重要问题。国家的财富有巨大差异，如果按人均收入来算，最富的国家和最穷的国家间有200倍的差距。如果把卢森堡和布隆迪也算在内，差距接近1000倍。[2] 国家的收入和财富取决于各国的贸易自由度、人们的技能、地理位置、现在和历史上的战争以及政治和法律制度等。最近，经济学家们一直强调技术变化作为经济增长主要决定因素的作用，但古典经济学家（如亚当·斯密）强调的是来自储蓄的资本积累。

即使在今天，有些国家（尤其是在东亚）依旧尊崇亚当·斯密的观点。它们采取储蓄战略来摆脱贫困，[3] 其中最突出的例子是新加坡。1955年，新加坡开始实行中央公积金制度（CPF）。它与塞勒和贝纳茨的“为明天多储蓄”计划类似，不同的是，担任决策者的是政府。起初，它要求雇主和雇员分别按照雇员收入的5%缴纳公积金，但后来缴纳率迅速提高。1983年以前，缴纳率持续上升，雇主和雇员都被要求缴纳雇员收入的25%（加起来是50%）。缴纳率根据一个复杂的明细表得出，但即使到现在，25～50岁高工资雇员的缴纳率也达到

34.5%，其雇主则需要缴纳20%。该体系并非现收现付，而且集中起来的资金也确实用在了投资上。很大程度上得益于中央公积金制度，新加坡的总国民储蓄率数十年来一直在50%左右。

该制度的制定者李光耀曾长期担任新加坡总理，他或许可以称得上是20世纪最伟大的经济思想家之一。他创造的高储蓄经济已经成了中国经济发展的榜样。中国实现了新加坡式的储蓄成就，同时也实现了新加坡式的连续数十年的高速经济增长。中国和美国在储蓄上的差异，正好是储蓄行为的两个极端，这能够说明为什么各国的储蓄行为存在这么大的差别。所以，两国的储蓄者对待消费和储蓄也持有不同的态度就毫不奇怪了。

中国曾有着世界最高的储蓄率，只是近来才被新加坡和马来西亚超过。中国从20世纪80年代以来取得的奇迹般的经济成就，多半也要归功于高储蓄率。[4] 中国的总储蓄（含贬值）包括个人储蓄、企业储蓄和政府储蓄（政府的税收超过支出部分的储蓄）的总和，近年来达到了GDP的一半。20世纪90年代，中国的个人储蓄总额超过了GDP的20%，今天仍保持这一高水平。

美国政府和中国政府数十年来都致力于推动个人储蓄。从20世纪50年代以来，美国就用一些专门的税收激励来推动储蓄，如个人退休账户，401（k）和403（b）计划，以及储蓄债券运动等。

早年的中国没有所得税，因此采取宣传动员的形式激励储蓄。现在，人们还收藏着过去的宣传画。一张1953年的宣传画展示了一群幸福地微笑着的工人在中国银行把现金换成了国库券。1990年的宣传画上，年轻而英俊的英雄雷锋，微笑着在一个钱盒子上写下“储蓄”二字。20世纪90年代，街道上悬挂的大红横幅上写着“储蓄光荣”。这些活动使储蓄成为每个人的爱国义务，为今天中国的高储蓄率打下了坚实的基础。

中国的现代经济史开始于毛泽东主席去世两年后的1978年。在中共第十一届三中全会上，邓小平发表了著名讲话，他明确表示政府应鼓励私人投资。中国的经济奇迹时代从此开启。

中国的一些小村庄（如华西村和刘团村）在20世纪70年代后期极其成功地投资创办了村办企业。村办企业的成功使这些村庄成了全中国的样板。在这些村庄里，以对村办企业贡献劳动和资金形式出现的储蓄实际上是村里的老人们要求的。我们曾经派一个学生吴迪到刘团村去访问村长邵长学。[5] 我们想知道村庄的领导人如何鼓励人们做出贡献，进而推动村庄的经济发展。邵长学领导这个村庄数十年，在此期间，刘团村从一个贫穷的公社转变成全中国的节俭和创业模范。

邵长学的刘团村模式始于1972年他自己经营的金属铸造作坊，这在当时是不合法的。改革使这个作坊式企业合法化后，邵长学在1982年把它交给了村里，村民们成了企业的股东。吴迪问他为什么要把已经很有价值的企业交给村子，这位村长回答说：“这么做有几个原因，最重要的原因就是我不想在村民面前表现得过于突出。如果他们都很穷，我却比较富，我会觉得不好受。我也希望在村民面前表现得好点儿，我不能在别人都很穷的时候独自过好日子。”

吴迪注意到邵长学的屋外停着一辆宝马765，他就问村长这车和他的观念怎么能够一致起来。他回答说：“实际情况是，我给儿子买了这辆车。此外，我敢说很多村民都买得起像宝马这样的汽车，他们只是不买罢了。我们老年人真的不喜欢买那些贵的东西，像你这样的年轻人才想要那些名车和名牌衣服。我们这辈人还是受到节俭、与困难作斗争的传统精神的影响。”

吴迪问他是否曾经提出过爱国主义或集体主义的要求，号召村民们给企业做贡献，这位村长回答说：“确有此事。我基本上有三个理由。第一，国家在变化。邓小平打开了国门，我们要做的事情就是改

变这个国家，让它变得更美好。第二，我告诉他们，村办企业对村子本身有好处，对每个人也都有好处。第三，我告诉大家，我偷偷地经营这个企业已经10年了，懂得应该怎样经营，所以他们可以完全信任我的管理能力。”“他们信任你吗？”“是的。我很感激他们信任我。刘团村的每个人都是好人。他们热爱自己的国家和自己的村庄，也愿意不遗余力地使它变得更美好。”

从这些先驱开始，从像刘团村这样的小村庄的启示里，一个国家的故事、一个关于个人奋斗和贡献的故事开始占据中国人的想象。这些奋斗和贡献都源于个人动机，但它们也受到了共创中国未来美好的爱国情绪的推动。人们感觉到，一个重大的历史新纪元已经开启，它终将把中国再次推上人类成就的巅峰。中国将重回若干世纪前所处的地位，每个人都会通过自己的贡献赢得尊敬。有朝一日，他们会满腔自豪地将奋斗和贡献的故事讲给子孙后代听。

购物中心和信用卡

在美国，我们会看到完全不同的景象。美国关于购物中心和信用卡的情形说明了美国人对于储蓄的漫不经心，正好和我们在中国看到的相反。美国人对信用卡的热衷用一个简单的统计数字就足以表明：美国人持有的信用卡超过13亿张。这不仅仅是一个庞大的数字，它意味着美国的每一个男人、女人和儿童都持有4张以上的信用卡。而在中国，人们总共只持有500万张信用卡。

一些经济学家认为，信用卡消费是美国储蓄率下降的一大诱因。让我们看看实验证据。普渡大学研究消费和零售的教授理查德·范伯格通过研究发现，实验对象在接收到拥有信用卡的暗示时，他们会明显加大消费数量，而且决策速度也更快。范伯格总结说，人们已经习惯于把“信用卡和消费联系在一起”。在另一项实验中，德拉任·普

雷莱茨和邓肯·西梅斯特向MBA学员们拍卖波士顿本地体育比赛的门票。一种情况是用信用卡支付，另一种情况是用现金支付。实验的设计保证了两种支付方式在便利方面的差别微不足道。在用信用卡支付的情况下，MBA学员们多消费了60%～110%。

这些实验结果富有启发性，但仅靠它们，我们很难在统计意义上证明信用卡使用的增加是储蓄下降的诱因。储蓄的下降和信用卡使用的增加并不完全对应。但在经济总体上，很多预计会影响消费的其他因素确实在信用卡使用增加时发生了。例如，20世纪90年代和21世纪初期，股票价值和私人房产价值大幅上涨，人们预计这会抑制储蓄。还有，信用卡债务上涨的很大部分可以用分期付款的减少来解释。所以，我们可能永远都不知道信用卡在多大程度上直接造成了美国的低储蓄率或储蓄率的下降。

不过，即使信用卡并非直接原因，它们也确实反映了美国人的一些特点，这些特点必定是导致低储蓄率以及储蓄率不断下降的主要原因之一。对信用卡和购物中心的热情从更广的角度昭示了美国人对自己是谁、应该怎样行动的认知。[6]

美国的国家认同感在于，美国人对美国作为世界上最发达的资本主义国家而感到自豪。在第三章，我们提到了资本主义的双重本质：在资本主义经济体系中，生产者不仅通过出售消费者想要购买的东西来获利；他们还会激发消费者的购买欲，出售那些不得不出售的东西，以此来获利。在对资本主义的认同上，美国人觉得，接受由资本主义提供并促使自己购买的东西是理所应当的。因此，他应该有一张信用卡。如果在商场看到合乎心意的东西，就不应该拒绝使用信用卡。这就是资本主义的全部含义，也是做一个好美国人的全部意义。在这种价值观的支配下，美国居民拥有这么多的信用卡或者说美国的储蓄率这么低，并不令人惊讶，它与这些信用卡本身是不是消费的直接动机无关。

一个不寻常的事实似乎也支持上述观点。事实上，例外又一次反过来证明了规律：现在，只有极少数美国人没有信用卡。一般来说，没有信用卡的人比一般的美国人要穷一些，他们的金融资产相对于收入要少得多，因为较富裕的美国人会把大部分收入储蓄起来。不过，我们看到的情况恰恰相反：没有信用卡的人拥有的金融资产明显比收入高。那些以不要信用卡来抵制美国梦的人，似乎用更多的储蓄来宣告他们对美国价值观的蔑视。

储蓄对国家的意义

一国的储蓄政策会产生很多方面的影响。首先，它决定了人们是乐享退休生活，还是不得不和贫穷作斗争。合理的社会保障政策必须反映出人们对于财务规划的厌恶。如果没有这种规划，他们的储蓄决定就都来自环境的暗示。如果没有社会保障，人们的储蓄会面临严重不足，即人们的储蓄根本不足以支撑退休生活。储蓄政策在修正他们的错误方面具有重要作用。目前，社会保障制度在大多数西方国家非常普遍，因为它们正好满足了这样的需求。人们有理由担心，如果都依靠自己，他们可能无法为自己的老年生活攒下足够的钱。在美国，把社会保障体系私有化，让人们的退休生活完全依靠自己的储蓄计划，将会是一场灾难。他们不应该这么做。同时，政府应该鼓励各种能够增加储蓄的暗示，就像不应该鼓励引发消费的暗示一样。

不过，美国文化认为人们应该多花钱。西欧同属此类，只是程度稍弱。东亚国家（例如新加坡[7]和中国）为消费和储蓄赋予了完全不同的文化内涵。事实上，这两个国家都把极高的储蓄水平作为实现经济显著增长的主要工具。如同我们看到的，储蓄政策同样是一国经济增长的关键之一。

动物精神理论解释了储蓄随意和易变的难题。因此，理解动物精神，对于判定国家的储蓄政策非常重要。

---

[1] 对美国家庭进行的消费支出调查数据证实，美国家庭将股息用于消费的比例高于资本收益中用于消费的比例。

[2] 未按购买力平减调整，卢森堡的人均GDP是布隆迪的897倍（美国中央情报局，2008）。

[3] 人们早就认识到，各国历史上国家储蓄率和经济增长率之间存在强烈的相关性（以各国的相关系数衡量）。

[4] 在标准的增长核算中，总储蓄对GDP增长的贡献是“资本份额”（通常介于1/4到1/3之间）和资本存量增长率的乘积。如果资本产出比率是3，总储蓄率是1/3，资本存量就会按照1/9的比例增长，储蓄对GDP增长的贡献就是1/27。

[5] 以下信息来自吴迪的访谈。

[6] 戴维·莱布森等人认为，人们对自己的储蓄“似乎有两种认知模式”。他们对退休储蓄（以流动资产形式持有）和信用卡债务有不同的心理账户。这有助于解释为何在信用卡利率比退休资产可赚得的利率还高的情况下，人们的信用卡债务还是迅速增加。

[7] 新加坡应为东南亚国家。——译者注

第十二章
为什么金融价格和公司投资如此易变？

从来没有人认为金融价格（如股票价格）的剧烈波动符合理性判断。这些波动是金融市场与生俱来的。而且，这些价格是投资决策中最基本的因素，而投资决策又是经济必不可少的组成部分。公司投资的变化比GDP总量的波动要大得多，它似乎是经济波动的重要成因。如果我们能够认识到这些事实，就会得到很多资料来证明动物精神是经济波动的核心原因。

美国股市的实际价值在1920～1929年上升了5倍还多，但1929～1932年又完全跌回原样。1954～1973年，美国股市的实际价值翻了一番，然后又被打回原形，1973～1974年股市损失了一半的实际价值。1982～2000年，股市的实际价值涨了差不多8倍，但2000～2008年又跌掉了一半。 [1]

问题不仅仅是如何事先预测这些波动，真正的问题比预测深入得多。甚至没有人能够合理地解释，为什么这些已经发生过的事件肯定还会发生。

人们可能认为，从经济学家鼓吹市场效率时经常表现出的自信来看，他们对于造成股票市场整体波动的原因可能有一些合理的解释，只是隐而不露罢了。他们当然能够举出一些例子，来证明某些公司股票价格的波动合情合理。不过，对于股票市场整体，他们做不到这一点。 [2]

多少年来，经济学家们一直试图从经济基本面的角度，对股票市场整体波动作令人信服的解释，但至今无一人成功。这些波动似乎并不能用利率变化、股息或收益以及其他因素来解释。

“经济基本面依然强劲。”每次股市巨幅下跌之后，试图恢复公众信心的政府官员都会重复这样的陈词滥调。他们之所以能够这样说，是因为股市每次严重下跌似乎都不能仅仅用那些逻辑上应该影响股市的因素来解释。现实情况往往是，股市发生了波动，而经济基本面并没有变化。

我们怎么知道这些变化不是由经济基本面引起的呢？如果股价真的能够反映基本面，由于基本面在预测未来股票收益方面会有帮助，那么它就应该能够影响股价。理论上，我们可以用股价预测股票未来收入流（未来股息或未来收益）的贴现值。但是，股价频繁变动，甚至比那些它们试图预测的未来股息（或收益）的贴现值还多变。

伪称股票价格反映出人们怎么利用未来收入相关的信息，就像是雇用一个发了疯的气象预报员。他住在一个气温相当稳定的小镇，却预报说某天温度要达到150华氏度（相当于66摄氏度），而另一天会是零下73摄氏度。即使这个预报员报出的气温平均值符合实际情况，甚至他那夸张的预报至少还说对了相对较热和相对较凉的日子，但他还是应该被解雇。如果他根本没有预测到气温有什么变化，平均下来的话，他给出的预报可能还更精确一些。与此同理，人们应该摈弃那些认为股票价格反映了基于经济基本面的未来收益预测的想法。为什么？因为股价变动实在太大了。

即使事实如此明显，它仍没能说服有效市场理论的鼓吹者们，让他们承认自己的理论出错了。他们指出，股价波动依然合乎理性。他们声称，股价波动也许反映了一些可能影响经济基本面的重大事件，而20世纪或19世纪碰巧没有发生过类似的事件。照此观点，股价仍然是股票未来收益最好的预测指标。股票市场的剧烈波动，是因为经济

基本面本来就可能要发生一些变化。他们坚称，重大事件最终没有发生的结果并不能证明市场是非理性的。也许他们是对的。无人能够判定股票市场是非理性的。但在所有这些争论中，也还没有人提出过确凿的证据，证明股市波动合乎理性。

价格变化反倒似乎和各种社会变化有关。安德烈·施莱弗和森迪尔·穆莱纳坦对美林证券广告的变化进行了观察研究。在20世纪90年代初股市泡沫发生前，美林证券的广告画面是一位祖父带着孙子在钓鱼。广告词是：“要积累财富，你或许应该放长线钓大鱼。”到2000年左右股市冲上顶峰时，投资者们显然对于近期的收益非常兴奋，美林证券的广告也发生了戏剧性的变化：一块计算机芯片被做成了公牛的模样，广告词则是“通电……涨啦”。股市调整以后，美林重新搬出了那对祖孙的广告，他们再次耐心地垂钓，广告词换成了“为一生准备收入”。当然，设计广告的营销专家们倒是颇为自信，觉得这些广告紧紧跟上了公众思维的急剧变化。我们为什么会认为这些广告专家的意见比金融教授和有效市场理论家的意见还不值一听呢？

选美比赛和“美味苹果”的比喻

在1936年的著作里，凯恩斯把股票市场的均衡比作当时一家流行报纸举办的选美比赛。在那场选美比赛中，参赛者们需要在100张照片中选出6张最美丽的面孔，谁的选择最接近全体参赛者的平均偏好，谁就获胜。当然，为了赢得比赛，选手们就不能只挑选自己认为最漂亮的脸蛋，他还必须选那些他认为别人可能觉得最漂亮的面孔。不过，就连这个策略也不是最优策略，因为别人肯定也在使用同样的策略。稍好一点儿的办法是，选择自己认为别人最有可能认为其他人会觉得最漂亮的面孔，或者，你还可以沿此思路继续向前走一两步。投资股票往往与此类似：如同选美大赛，在短期内，选择最有可能在长期获

得成功的企业不会赢，但选择最有可能在短期内实现高市值的企业就会赢。

“美味苹果”的故事则是该理论的另一个比喻。如今，几乎没有人真正喜欢“美味苹果”的口味。可这种苹果又到处都是，而且常常是自助餐厅、快餐店和礼品篮中唯一的选择。19世纪，市场上销售的苹果均以“美味”为名，当时“美味苹果”的味道相当不错。20世纪80年代，“美味苹果”成了美国市场上最畅销的苹果品种。当风向标开始转向其他品种时，“美味苹果”的种植者试图挽回他们的利润。他们把“美味苹果”转向了另一个利基市场。“美味苹果”变成了人们认为其他人会喜欢的便宜的苹果，或者是人们认为其他人觉得别人会喜欢的便宜的苹果。大多数种植者放弃了好的口感，转而选择了一种产量大、保质期长的苹果品种，把苹果的价格压低了。他们还一次性摘完果园里的所有苹果，放弃了以往分批挑选成熟果实的方式，目的也是压低价格。既然“美味苹果”并不是以好味道来卖钱，那谁还肯为口感多付钱呢？一般来说，大众无法想象苹果竟然可以便宜到这种地步，也想象不出这些口感糟糕的苹果竟能充斥整个市场的真实原因。

同样的现象也发生在投机性的投资领域。很多人不会察觉，随着时光流逝，一家有名望的企业会有多大变化，或者有多少种贬值的方式。那些没有人相信但自身仍具价值的股票，就是投资领域里的“美味苹果”。

投机市场的流行病和信心乘数

很显然，投资者们在市场高涨时对迅速致富很感兴趣；而在市场疲软时，他们又想保值。这是面对市场变化的一种心理反应。如果人们倾向于在股价上涨时买入，在股价下跌时卖出，那么他们对过去价

格变化的反应可能会反馈到同方向更大的价格变化上，这种现象被称为“从价格到价格的反馈”。恶性循环会因此产生，并引起周期性的持续变化，且至少持续一段时间。最终，价格上升产生的泡沫一定会破裂，因为支撑这一上升趋势的只有人们对未来价格上涨的预期，而这样的预期不可能永远持续下去。

从价格到价格的反馈本身的强烈程度也许还不足以制造出我们曾经见识过的资产价格大泡沫。不过，我们将看到，除了上述反馈，价格之间还存在其他类型的反馈，特别是处于泡沫中的资产价格和实体经济间的相互反馈。这种额外的反馈拉长了周期的长度，也放大了价格对价格的影响。

如果资产价格的投机性波动只是小概率事件，我们完全可以将其忽略。但是，它们的影响不容小觑。当它们的反馈蔓延到实体经济时，影响的不仅仅是参与投机的人，还有那些从未参与其中的人。一个普通的美国人（例如皮奥里亚市履带车工厂的一个工头），虽然从来不曾直接持有股票，却在一次股市泡沫中被解雇。持有股票还是进行其他投资，很大程度上取决于个人所属的社会群体，而非由经济最优化的原则决定。即使在社会群体内部，他们所持的股份也会因价格变化而剧烈变动。

从资产市场到实体经济的反馈至少有三种不同途径。当股价和房价上升时，人们进行储蓄的理由会减少。因为觉得变富了，所以人们会更多地消费。他们还会把股市的收益和住房升值视为当前储蓄的一部分。资产价格对消费的影响被称为消费的财富效应。

资产价格还在投资决策中发挥重要作用。当股市下跌时，企业会减少用在厂房和设备更新上的投资。我们将在下一章讨论，当家庭住宅的市场价值下跌时，建筑公司就会减少建造新房屋的计划。

上述两种形式的支出，即商业投资和住房支出，都会受到破产的严重影响。当资产价值下降时，债务人就不会偿还债务，进而危及提供债务融资的金融机构的安全。当金融机构进一步发放贷款的意愿降低时——要么因为自身已经破产，要么因为筹集资金非常困难，或者因为市场调整促使它们采取更加保守的放贷方式——就会促使资产价格进一步下跌。

无论如何，资产价格变动都会反映到公众信心和经济上。因此，还存在从价格到收益再到价格的反馈。当股票价格处于上涨过程时，这种反馈会振奋信心。它鼓励人们多多购买，于是公司利润上升，从而刺激股票价格继续上扬。价格和收益相互强化的正反馈会发生，但只能维持一段时间。在股票价格下跌的过程中，反馈和经济都会沿着相反的方向运动。

此种反馈机制还会被杠杆反馈和杠杆周期放大。抵押率是贷方借给投资者的资金除以作为抵押品的资产价格得到的百分比。在周期的上行阶段，抵押率也会上升。例如，在家庭住宅市场的周期上行阶段，银行愿意借给买房人的资金数目占住宅价值的比例会上升。杠杆率的上升会反馈为资产价格的上涨，进而又刺激了杠杆率的进一步上升。当资产价格下跌时，同样的过程会沿市场下行方向发生。

杠杆周期发生作用，部分原因在于银行的资本金要求。当资产价格上涨时，金融机构的杠杆化资本相对于法规要求提高了，所以它们可以买进更多资产。如果很多金融机构都以同样方式跟进，它们就可能持有更多的资产头寸，以至于抬高资产价格，释放出更多的资本。反馈回路就此形成，并推动价格一再上涨。而如果资产价格下跌，杠杆化的金融机构可能会被迫卖出资产以满足资本金要求，其系统影响就是资产价格下降，金融机构的资本充足率也因此降低。这样，它们就不得不卖出更多资产，负反馈可能就会产生。极端情况下，这种反馈会造成极低的资产售价或类似“火灾残余物品拍卖”的超低价。作

为国际资本充足率标准的《巴塞尔资本协议》（1998）和《新巴塞尔资本协议》（2004），似乎不怎么重视这种系统性反馈存在的可能性。[3] 但这种反馈，以及通过所谓的“宏观审慎监管”制度减少反馈的必要性，近来已经受到了越来越多的关注与研究。

大多数人在思考更加广泛的反馈问题时存在障碍。对他们来说，与股票市场上涨相伴的实际收益上升（如20世纪90年代）就能“证明”上涨是理性的。他们很少想到收益上升可能只是股票市场上涨的又一个暂时表现罢了。如果在房价上涨期间房租也上涨了（21世纪初期美国房地产价格上涨期间，实际房租略有提高），他们会认为房租上涨正好说明房价上涨的合理性。他们没有想过，房租上涨可能只是房价上涨的一个暂时表现。

动物精神的反馈效应

有一个例子能够说明各种类型的反馈可以推动股价的变化。这个例子能使我们从更广义的角度来说明动物精神如何变成反馈机制的组成部分，以及反馈实际上具有的多面性。它涉及动物精神理论的很多要素：信心，公平问题，以及鼓舞人心或令人沮丧的故事的产生。

让我们比较一下成立于1933年的日本丰田汽车公司和成立于1955年的阿根廷凯撒工业公司（以下简称IKA公司）。这两家汽车公司股票的历史大不相同。在本书写作时，丰田公司普通股的市值高达1570亿美元，该公司也被《福布斯》杂志评为世界第八大公司（按照销售额、利润、资产和市场价值综合计算）。IKA公司的历史则相反，由于连年亏损，它在1970年被卖给了法国汽车制造商雷诺公司，现在已不复存在。

那么，为什么这两家公司的最终结局截然不同？是什么创造了丰田公司如此大的股票市值，而IKA公司又是出了什么大问题？分析家们会关注各种直接原因，但最终原因还是反馈机制。它在不同国家沿不同的方向变化，但都和动物精神有关。

丰田公司由一个经营织布机的家族创立。创立之初，它就表现得信心满满，甚至有些自负。在20世纪20年代，欧洲和美国的汽车制造企业生产汽车的历史已有数十年，它们也已经在日本设有组装工厂。而且，日本根本就没有工业能力来支撑从头起步的汽车工业。例如，日本没有厂家生产加工钢板的冲压机，甚至根本没有企业制造钢板。在日本，这些工业必须和汽车工业一起发展。丰田的创立，显然是个人勇气超越传统常识制胜的绝佳案例，它在某种程度上反映了日本人的乐观主义和爱国主义。

在日本文化中也时常能看到这种过度自信，它成了日本国民精神的一部分，由被公认为现代日本奠基人之一的福泽谕吉所开创。他鼓励人们自力更生并乐于向外国学习，认为积极地模仿外国的成功并不可耻，甚至将其打造为日本民族聪明才智的一个象征。

相反，IKA公司在1955年创建时虽然得到了政府的大力支持，但当时阿根廷还没有形成像日本那样深入人心的民族精神，所以也就不能引起强烈的个人主动精神和对最终成功的自信。阿根廷也没有福泽谕吉式的人物。实际上，IKA公司的管理人员不是阿根廷人，而是从美国引进的。这个企业之所以诞生，是因为阿根廷政府希望创建汽车工业。阿根廷政府给予在美国业已破产的汽车制造商亨利·凯撒公司有力的关税保护，科多巴州为其提供为期10年的税收优惠。

由于从创建之日起就是政府项目，IKA公司作为经济保护的产物存活了下来，每个人都知道这一点。员工既缺乏相互的信任感，也缺乏共同的使命感。1963年，当IKA公司宣布临时让9000名雇员停工一周时，公平瞬间成了这家企业的致命问题。工人们“迅速骚动起来，占

领了厂房，把150名监工和工头赶到油漆车间。他们挥舞着一瓶瓶汽油，扬言如果主管们不收回停工的命令，他们就在油漆车间放火。由于担心人质的安全，IKA公司总裁詹姆斯·麦克劳德最终屈服了”。1969～1972年，IKA公司还发生过其他暴动和破坏性罢工。尤其是在1972年，政府为了保护厂房免遭罢工者的破坏，甚至调动了军队。

在这种情况下，投资者们对继续投资毫无兴趣也就不足为奇了。一家大公司的财务总管说：“从经济的角度看，在拉美制造汽车是无稽之谈。如果不是由于关税，你完全可以进口汽车，而且只比在美国或欧洲多花费一两百美元而已。”这种观点广泛流传形成的故事不仅打压了股价，还使IKA公司的工人们颇为沮丧。他们只能希望，源源不断的政府补贴可以让公司维持下去。

当然，日本的汽车工业也得到了政府的资助。1936年的《汽车制造事业法》提供了有利于汽车工业的税收优惠和关税待遇。不过，丰田汽车公司和日产汽车公司在该法出台前数年就已成立。和IKA公司的成立不同，丰田的创立和发展都离不开自尊与自信。日本人觉得，汽车工业无论如何都必须在这个国家的前途中占一席之地。池上英子在关于现代日本文化起源的研究中，探索了日本独特的社会秩序的发展过程。她认为，这种秩序表面上看来非常礼貌且井井有条，实际上，这样的文化往往有利于人们凭借直觉共创雄伟大业，而不会跨越界限挑战人们的自尊心或造成不公平感。这些项目把大批相互联系不甚紧密的人集中到了一起。池上英子在她的著作里提到，在我们今天称之为“俳句”的诗歌形式出现之前，日本曾经有过一个创作所谓“连环诗”的运动。这些连环诗是由很多诗人共同创作的长诗，每个人都贡献出一节本可以独立作为俳句的诗句，作为整篇长诗中的一部分。日本的伟大企业，完全可以比喻为这种连环诗。

第二次世界大战结束前，工会的概念在日本几乎无法得到认同。当时存在的劳工组织通常也不会组织罢工或者与管理方进行集体谈

判。“二战”后，日本被美军占领。在其影响下，真正的工会，以及全国性的汽车工人工会Zenji，在20世纪40年代末期终于成立。不过，日本人的国民性使其依旧很难理解工会概念，特别是罢工的观点。Zenji组织发现其领导人中有一些是共产主义者，而共产主义又受到日本社会主流文化的反对。由于公众普遍反对工会，更出于对共产主义的恐惧，日本政府在1953年日产汽车公司发生罢工后站在了强烈反对工会的立场上。最终，政府解散了当时的工会，并出资与日产汽车公司合作建立了新的企业工会。此后不久，日产汽车公司就推出了终身雇佣制度。

相比之下，阿根廷的劳工运动就非常强大且好斗，至少从1910年铁路罢工后就是如此。当时，布宜诺斯艾利斯发生的暴动迫使政府强烈镇压，以至于整座城市都变成了“军营”。从那时起，劳工和管理层的冲突就成了阿根廷国内政治的突出问题。1946年，偏向工人的胡安·裴隆当选，该政府随即制定了保障工人权利的新宪法。毫无疑问，劳工和管理层的敌对关系让IKA公司付出了沉重的代价，公司受到了持续不断的罢工的打击，不仅生产成本越来越高，而且日产量也锐减至70辆。

为什么工会在日本能够适应环境，在阿根廷则不然呢？其背后的关键因素就是不同的认同感。在日本，汽车工人觉得自己就是组织的一部分，所以他们不会要求公司解释每一件事的公平性。他们往往把公司的成功视为自己的成功。终身雇佣制度让工人对公司充满认同感。日产公司希望促进一种共同的信心和信任感，这一策略相当成功。

我们提到的日本和阿根廷在信心和公平感上的差异，在这里完全可以解释为民族文化的差异。但事实上，我们有充分的理由相信，这些因素都会随时间而变化。各个国家之间，甚至在一个公司内部，随着企业的成功，随着股票价格的变化，这些因素都会发生变化。如果

我们身边总有一个从价格到动物精神再到价格的反馈机制，那么我们就生活在一个非常难以预测的世界中。今天，日本和阿根廷的企业和人民可能与我们前面描述的那个时代有很大的不同，但他们将来还会变化，原因就是无穷无尽的经济反馈。

大多数经济学家不喜欢有关心理反馈的故事。他们认为，这些故事违反了他们关于人类理性的核心理念。他们拒绝心理反馈还有另一个原因：我们还没有标准的方法来量化人类的心理。[4] 多数经济学家认为，迄今为止，那些试图量化反馈效应并将它们融入宏观模型的试验都过于武断，因此仍然无法令人信服。

动物精神与石油价格变动

和股票价格一样，石油价格也经历了剧烈波动，特别是在1973～1986年的石油危机年代。1972～1974年的第一次石油危机使经济遭受重创，起因是石油输出国组织（以下称欧佩克）各成员国限制了产量，原油价格翻了一倍多，从1972年的每桶3.56美元上涨到了1974年的每桶10.29美元。表面上看，欧佩克成员国的部长们这么做是为了报复阿拉伯国家在1973年赎罪日战争中的失败，但还有一个鲜为人知的原因可以解释为什么他们会在那个时候采取那样的行动。1973年之前，名称过时的得克萨斯铁路委员会限制了该州石油生产商一天中可以采油的时间比例。通过限制采油，它提高了石油价格，让得克萨斯的生产商们得了好处。1972年年末，公众几乎没有注意到，该委员会把产量限额提高到了100%，实际上等于完全取消了管制。但是，此举意味着欧佩克从此以后就有了完全的行动自由，它可以通过限制产出来抬高价格，美国再也没有一家企业能够与欧佩克抗衡。

这是石油价格第一次出现如此大的涨幅，后来在1979年石油价格再度猛涨。两伊战争中断了波斯湾的石油供应，石油价格也一度翻

番，1986年以前一直保持在高位。后来，随着20世纪80年代初期的经济衰退，欧佩克的卡特尔行动失败，石油价格才下跌了一半。

对这些重要年份里的石油市场做这样一个简要回顾，似乎说明石油价格是由基本要素决定的：如果不是由经济基本面决定，也是由政治和军事等基本面（如战争与和平）决定的。其实，这些因素可能是那些年石油市场的支配因素，也可能从那之后一直都是。尽管如此，我们还是可以看到信心、产出和价格之间的反馈机制在石油市场中的作用（虽然有所削弱），这些反馈和我们在股票市场上看到的情况如出一辙。

20世纪70年代的油价上涨，伴随着声浪日高的关于人口爆炸及由此引发商品短缺的鸿篇大论。10年后石油危机结束时，这种论调虽未消失，但明显减弱了很多。就在欧佩克限产之前18个月，杰伊·福里斯特带领麻省理工学院的一组研究人员，发表了一份预警性的研究报告。福里斯特是一位著名的计算机专家，20多年前，他为第一代通用计算机IBM650设计了磁芯存储器。他领导的研究小组得出的结论是，地球上的自然资源正日益枯竭。

该研究报告题为“增长的极限：罗马俱乐部关于人类困境的报告”，预言了全世界灾难性的经济问题。它们可能引起的一个后果是，到21世纪下半叶，全世界人口的1/4～1/2都将死亡。价格巨幅上涨所反映的自然资源严重短缺，最终意味着“食物和医疗服务不足将推高死亡率”。福里斯特的威望足以让大众相信该报告，尽管批评者们指出这份报告的假设很有问题，但它确实反映了当年流行的看法。这些观点又被欧佩克的部长们拿来作为成立卡特尔的依据。通过降低原油产量，欧佩克成员国不仅可以从迅速上涨的油价中获益，还可以保存剩余的原油，以备将来价格的进一步上涨。当然，欧佩克的决定也使那些押宝在罗马俱乐部结论上的人们信心满满。难道还有其他证据比亲眼目睹石油价格涨3倍更能证明这一理论吗？

可是，意想不到的事情随后就发生了。在20世纪80年代早期的严重衰退之后，石油价格下跌了。至少在一段时间里，关于资源耗竭的故事很少被提起了。用ProQuest搜索《纽约时报》、《洛杉矶时报》和《华盛顿邮报》上包含“探明储量”和“石油”的文章，其结果也证实了这种变化。在1965～1969年的5年里，包含这两个关键词的文章只有18篇，而在1970～1974年有60篇，1975～1979年有115篇，1980～1984年有137篇，到了1985～1989年就只有73篇了。对包含“不可再生资源”这个关键词的文章的搜索结果也表现出类似的变化趋势。

当然，在那些年份，经济和政治因素在欧佩克和整个石油行业油价的暴涨暴跌中起决定性作用。石油价格至少在2007～2008年的短期内上涨到每桶100多美元，这充分证明我们的自然资源确实有限，全球变暖的威胁已迫在眉睫。但在针对地球或者石油生产的长期展望中，石油价格以及与石油价格有关的故事都和股票市场及其谜团非常相似，它们过于易变。这再次说明，所有天气预报员都应该被开除。

市场驱动投资

一个国家在新机械设备、新厂房、新桥梁和高速公路、新软件和新通信设施方面的投资，对该国的经济繁荣来说意义重大。这些工具把我们的简单劳动转换成复杂精密的现代化产品。工具越先进，我们的生活水平就越高。如果一个国家进口最先进的机械和软件，或者更进一步由自己来创造这些东西，该国工人就必须不断学习以便与最新的技术理念保持同步。投资带来了使用最新技术的一手经验。一些深入的研究也证明，在此方面投资较多的国家，生活水平也较高。

虽然如此，现在的政府（除了极少例外）并是该国的投资决策者，做出投资决策的是商人。尽管要受财务因素的限制，他们还是只有相信自己的投资。他们的决策过程完全凭借自己的直觉和心理。因

此，任何一个国家的未来都是掌握在做出投资决策的商人们手里，而投资又在很大程度上取决于他们的心理。

商学院的学生需要学习资本预算的数学问题和最优投资决策理论，但在公司真正要做出投资多少的决策时，往往是投资背后的心理发挥主要作用。应用资本预算理论需要输入一系列变量：预期从投资项目中获得的现金流，公司资本的估算成本，股票市场对投资的预估反应以及和其他风险的相关性。还有，它们还和很多其他的因素间接相关：企业从经验中学习的机会，建立联系或分销渠道的机会，与其他投资的协同效应，以及公司声誉和市场定位的影响等。如何量化这些因素，并把它们填入资本预算理论要求的各项数据里，并无简便易行的办法。商人们经常在高度竞争的环境里打拼，他们必须凭手头信息快速做出决策，并采取行动。

在《杰克·韦尔奇自传》中，我们也可以看到这种企业经营的心理观。杰克·韦尔奇写道：“我们将不仅仅是随着GNP（国民生产总值）一同成长，我们还要让通用电气成为‘拉动GNP的火车头，而不是被动的最后一节车厢’。”韦尔奇强调说，他并不信任数量分析程序：“我最不愿意看到的就是弄出一系列比较困难的技术问题，其实只是想得到一些认可而已……我们有很多人每天都是围着我称之为‘教条’的东西打转转。在我的一生中，我从来不愿意在某个人向我亲口陈述之前看到他的什么策划书。对我来说，这些会议的价值不在于这些书面材料，而在于那些来到费尔菲尔德的人们的头脑和心灵里的东西。我希望自己能够透过重重障碍进入他们的灵魂深处，了解他们在内心最深处到底是怎么想的。我需要看到各个公司领导人的肢体语言，需要看到他们论证自己观点时的激情和喜怒哀乐。”韦尔奇讲了他如何对待某位部下的投资分析：“我把他最后一页的投资回报分析拿掉了。我在幻灯片上画了个‘×’，并写下个词——‘无限’，我用这个词强调指出，我们在这项投资上的回报将永远持续下去。”

商人们总是在未来的基本情况还不明朗时就做出决策。芝加哥大学的弗兰克·奈特于1921年出版的《风险、不确定性与利润》，今天被奉为经典著作。奈特区分了经济学家们的风险概念和在几乎所有商业决策中都存在的各种不确定性。他说，风险是指那些能够用数学概率测度的东西，而不确定性是指那些因不存在描述概率的客观标准而无法测度的东西。理论经济学家们长期以来一直在努力弄清人们是如何处理这些真正的不确定性的。随着时间推移，他们的努力方向越来越趋向于行为经济学。杰克·韦尔奇的“全凭直觉”一词将不确定性概括为：投资决策中，最重要的是直觉而非分析。直觉是一种遵循心理规律尤其是社会心理规律的社会过程，因为群体的决策是依据社会心理做出的。

商业活动，至少是成功的商业活动，都是在创造未来的激情中茁壮成长起来的。成功的商业活动恰恰对总体经济至关重要。最终取得成功的投资决策都与这种创造未来的愿景密切相关。一个企业的故事，完全不同于经济学家经常讲述的购买工厂和设备的故事。问为什么资本支出每年的波动这么大，有点像问为什么各个酒吧的啤酒消费量会有那么大的不同。谁会明白或记得呢？又有谁会真的在意呢？投资只是达到目的的一种手段而已。当某些重大事件发生的时候，进行投资似乎是必要的。如果有其他问题导致重大计划被迫延期，投资也许就不会发生。所以，大规模投资的概率甚至从未被讨论过。

我们已经讨论过资产价格存在投机性波动，看起来肯定的是，这些波动的原因部分在于资产价格的不断变化以及与资产价格不断变化有关的信念。韦尔奇观察道：“公司里的情绪随着媒体的报道和我们股票的价格起起落落。似乎每一个好消息都让整个公司振作一阵子，而每一篇悲观的文章也都让那些喜欢讽刺挖苦我们的人闹腾一番。”

我们应该对自己表达的观点持谨慎态度，同时也要明白股票价格和投资之间的关系还存在一些疑问。有一个简单的故事，名叫“托宾q

值”。它由经济学家詹姆斯·托宾和其同事威廉·布雷纳德共同提出，大意是股票市场和投资之间存在精确的相关性。q值是企业的市场价值（企业的股票价值加上债券价值）和其资本价值的比率。当然，企业的资本包括机械、设备、土地、存货和软件等。如果公司的市场价格上升到远高于其资本价值，照此发展下去，公司就会有扩大规模的冲动，于是就需要购买资本。所以，当q值高时，投资也比较大。而且，进行此类投资的也不一定非得是新公司，老公司也可能会扩大规模。q值越高，投资的冲动也越强烈。 [5]

托宾的q值模型在某种程度上是适用的，但事实证明，q值和投资之间的关系比较微弱。我们从过去百年间的投资（相对于资本存量）和q值之间的关系就可以看出这一点。20世纪二三十年代的情况，极好地说明了投资和q值之间的相关性。1929年，股票市场高涨，投资也很活跃。30年代初，股票市场崩溃并触底，投资也极度萎缩。1937年，股票市场重新攀上高峰，实际上差不多和1929年一样高，投资也在这年回到高峰。20世纪90年代，股票市场在新千年牛市中波动很大，当股市上涨时，投资也增加。2000年以后，它们又双双下跌。但从大萧条到最近，有两个重要时期，其间虽然股票市场下跌，但投资仍然强劲。第二次世界大战之后，虽然经济稳定增长，但股票市场却没有起色。事实上，1947年经济增长如此有力，以致通货膨胀率超过了14%。当时q值降到了远低于1，但投资仍然巨大。后来，第一次石油危机后，股票市场再次显著下跌，而投资仍然非常强劲。这中间发生了什么呢？答案是通货膨胀。1974年通货膨胀率超过了11%。第四章讨论过股票市场对通货膨胀的典型反应。由于存在货币幻觉，股票市场非理性地下跌了。

尽管这里的数据并没有给出明确无误的答案，但它们似乎也说明了当信心丧失导致股票市场下跌时，投资就会下降。不过，如果股市因为通货膨胀而下跌，同时经济又保持强劲，那最有可能发生的情况就是投资仍然活跃。可能这些数据还不够清晰有力，但对于20世纪美

国历史的这一解释，似乎和我们的理论以及我们详细解读经济周期中的经济行为得出的结论高度一致。

驯服野兽：让金融市场为我们服务

本章讨论了为什么资产市场如此易变，影响它们的心理因素，以及它们和实体经济的相互反馈等问题。但这对经济政策意味着什么呢？贯穿本章的一个主题是：理论经济学家关于整体经济如何运行的理论往往太过简单化。这意味着，他们就像是我们所说的应该被开除的天气预报员。

那么在实践中，开除天气预报员又意味着什么呢？美国经济的天气预报员是一些空谈家和政治家，他们不做别的，就是越来越多地给自由市场大唱赞歌。关于自由市场创造奇迹的观点，只是那些导致股市和现实市场暴涨暴跌的众多故事之一。在本书前面的章节里，我们大加歌颂了资本主义的奇迹，但也没有忽略反映资本主义某些不足之处的小插曲。资本主义让超市里塞满了数千种各式各样能够满足人们想象力的东西，但如果我们想要万灵药，那资本主义也会把它创造出来。

在过去一二十年里，资本主义收获了无数赞美，而反映其不足之处的小插曲却被人们抛在了脑后。当然，资本主义有好的一面，但不可否认的是，它也有走过头的时候，因此必须受到监管。金融市场就是需要特别谨慎监管的一个例子。在第十一章中，我们看到约瑟芬·普布里克不愿意思考她的财务状况。事实上，在没有社会保障的情况下，她退休时将一文不名。她无法解决这些问题，这意味着金融市场必须受到特别严密的监管。为什么？因为和其他市场相比，金融市场更有可能让约瑟芬买到虚假产品。其中的一个表现就是资产市场的大起大落。约瑟芬买了虚假产品，但她自己并不知道买的是什么。当空

谈家、政客以及经济学家接受了一种对资本主义越来越不加批判的观点时，一个制造和销售可疑金融产品的完整行业便应运而生。在很大程度上，约瑟芬本人并没有直接买这些东西，但她授权让那些控制她退休金、401（k）账户、货币基金或对冲基金（如果她比较富裕的话）的经理人购买这些产品。这些经理人通过交易获得了经济收益，而且通常是非常巨大的收益，但可怜的约瑟芬被甩在一边，两手空空，一无所获。

我们担忧的还不只是约瑟芬。本书讲述的是宏观经济学，我们的担心在于，当约瑟芬两手空空、一无所获时，人们会普遍丧失信心，严重的衰退将接踵而来。

因此，开除预报员就意味着要放弃资本主义什么都好的神话。这意味着我们要接受资本主义的另一面，也就是如果你不盯紧自己买的东西，就会有人卖给你次品。现在我们应该认识到，让资本主义保持正常运行的正是监管。当约瑟芬把钱投入市场、提取抵押贷款或者买车时，监管能够确保她得到的是有某种保证的产品。在20世纪30年代发生了规模空前之大、后果空前严重的经济危机后，罗斯福政府严阵以待，建立了安全防卫机制，保护公众免遭资本主义发展过剩的侵害。在这些机制中，金融监管和银行监管的关系特别重大，其中包括证券交易委员会、联邦存款保险公司和其他很多组织。70多年来，我们从当年建立的这些安全防卫机制中获益良多。除了明智的财政和货币政策，这些安全防卫机制也让我们远离了严重的衰退。

但金融市场已经发生了变化，变得越来越复杂。在美国，这种复杂性成了逃避罗斯福总统及其继任者们设立的监管机制的手段。开除天气预报员意味着，现在我们需要一个关于市场如何运行的新故事，这个故事预测的并不总是资本主义的艳阳高照。因此，我们需要重新评估资本主义。我们需要认识到，人们给自己讲述的有关经济的故事带有夸张的成分，我们必须保护人们不再受这些浮夸故事的蛊惑。这

是一种新的需要，它要求我们更新观念，认同金融市场需要监管的理念。即使某些时候金融市场和实体经济的相互反馈使监管政策失灵，我们仍然有可能实施细致缜密的金融保险政策。致力于保护金融消费者，必须再次成为我们最优先的经济政策之一。

在紧急情况下，例如当我们确实陷入衰退时，我们还有货币政策和财政政策作后盾。不过，我们也知道这些政策及其效力毕竟有限。现在是时候重新设计金融监管制度了。新的金融监管制度应该考虑到常常推动市场变化的动物精神，使市场更有效率地运行，并使我们为走出困境而必须采取的事后救援的规模最小化。

---

[1] 美国股票市场的实际价值是用标准普尔股票价格综合指数除以城市消费者价格指数的结果，数据来自美国劳工统计署。

[2] 保罗·萨缪尔森说过，股票市场是微观有效率而宏观无效率，我们发现这句话有一定的道理。

[3] 类似的反馈机制还可能在家庭层面发生，它通过家庭的收支平衡表发生作用，就像通过银行的资产负债表发挥作用一样。

[4] 在只涉及可观察的数据时，计量经济模型通常可以用来很好地描述反馈模型，所有不可观察的数据都被归入所谓的“误差项”。尽管我们相信这些模型大多是有用的，但它们确实遗漏了一些无法量化的心理变量的重要特点。

[5] 资产价值也会影响企业申请破产的可能性。濒临破产的企业发现，在资产价值影响了资产负债表后，它们很难或者完全不可能借到钱，因此不得不放弃能够赢利的投资机会。

第十三章
为什么房地产市场具有周期性？

房地产市场和股票市场一样起伏波动。农业用地、商业地产以及住宅和公寓的价格都经历过数次大泡沫，而且人们似乎并未从前面的泡沫中吸取任何教训。我们将在本章指出，各种经济泡沫，尤其是21世纪初发生的最近一次房地产价格的巨大泡沫，仍然是由那些我们在经济的其他方面看到的动物精神推动的。我们现在已经很熟悉的动物精神要素——信心、腐败、货币幻觉以及故事——依然在房地产市场中发挥核心作用。

不知何故，在20世纪90年代末期和21世纪初期，美国和众多其他国家的民众都坚信，住宅和公寓是颇具吸引力的投资对象。不仅房地产价格一路飙升，人们对房地产投资的热情也空前高涨。动物精神的作用随处可见。

美国历史上最大规模的房地产繁荣始于20世纪90年代末，持续了近10年。到2006年转成熊市下跌之前，房价差不多翻了一番。在房市繁荣期，这种暴涨同样在其他许多国家上演，推动了全世界经济和股票市场的上扬。当繁荣期结束时，它留下了自20世纪30年代以来最大的房地产危机——次贷危机，以及一场我们至今还无法全面把握其影响到底有多大的全球金融危机。

那么，是什么造成了这样的兴衰周期？又是什么在左右人们的思想呢？

理解该问题的一个很好的起点是，汤姆·凯利（电台节目主持人）和约翰·图奇洛（全国房地产经纪人协会首席经济学家）合著的《第二套住房如何成为你的最佳投资》。该书出版于2004年，正值房价上涨速度最快之时。该书解释说：“不妨这样看：如果你觉得一套房子用来居住再好不过，那么别人也会这么想，他们会为了获得此项权利而付钱给你。拥有一处房产，特别是你自己能够享受的财产，如度假别墅、养老居所，这些是普通美国人力所能及的最有利可图的投资。”除了这些话还有一些依据外，该书竟丝毫没有谈及为什么房地产会是最佳投资。

凯利和图奇洛指出，房地产投资是典型的杠杆投资，但这并不意味着能带来高回报：当价格下跌时，杠杆投资会变得极其糟糕，正如房产所有者在目前的金融危机中所发现的那样。书中根本就没有提到全国性房价下跌的可能性。这种思维方式当然就是投机泡沫的特点。该书根本就没有给出理性的投资建议。

相反，书中充斥着各种故事。例如，汉密尔顿夫妇一辈子都住在宾夕法尼亚州，他们多年来都梦想着在佛罗里达州拥有一套房子。但直到他们已经成年的儿子弗雷德展示了这么一项投资计划并邀请他们共同投资时，他们才采取行动。一位房地产经纪人让他们在佛罗里达州那不勒斯市的数套房屋中分别住了几夜。他们上钩了，非常高兴地买下了其中的一套。读者们可以在这一系列故事中，选择自己最满意的故事，并将其作为自己行动的依据。

显然，作者觉得没有必要解释为什么住房是最佳投资，但为什么没有读过那本书的投资者也会对此深信不疑呢？

对房地产的天真认识

很多人似乎都有一种强烈的直觉，无论什么地方的房价都只涨不跌。他们似乎真的确信这一点，因此对持有不同意见的经济学家的观点置若罔闻。如果要他们拿出论据来，他们通常会说，因为土地只有这么一点，房地产的价格一定会持续上涨。人口压力和经济增长不可避免地会推动房地产价格以强劲的势头上升。这些论据显然是错误的，但这并没有对他们的判断产生影响。

人们并不总是认为房价只涨不跌，尤其是在房价连续数年或数十年没有上涨的情况下。虽然土地面积固定、人口和经济都在增长的故事长期以来一直很有吸引力，但它也只有在房价迅速上涨时才有说服力。

房价只涨不跌论的吸引力在于，它往往伴随着房地产繁荣的故事，被人们口口相传，为房价暴涨推波助澜。在房地产市场繁荣时期，房价只涨不跌论广为流传，并且被它背后的直觉进一步放大。

不过，实验证明，人们甚至对最基本的物理现象也会有错误的直觉模式。心理学家迈克尔·麦克洛斯基与其同事在1980年做了一个实验：他们向一群本科生出示了一张照片，照片上是一根细长弯曲的金属管。然后他们问学生，如果一个金属球从管子里被高速射出，这个球的运动轨迹是怎样的？在从未上过物理课的学生中，有49%的人认为小球会继续沿管子的曲率进行曲线运动。甚至在具有大学物理知识水平的学生中，仍然有19%的人画出了小球弯曲的运动轨迹。 [1]

人们可能会认为，像物体会沿着直线轨迹运动这样基本的物理学原理，应该能够从日常经验中学到。所以，有这么多学生答错确实让人吃惊。事实上，当麦克洛斯基和他的同事请学生们解释错误的答案时，他们的推理过程竟然与14世纪的科学家约翰·布里丹提出的中世纪动力理论一致。也许麦克洛斯基的学生和中世纪的科学家一样，在引导他们思考的日常经验中看到了一些微弱的相似之处，于是得出了

结论。不论怎么解释，一定有某种心理倾向促使他们如此思考，不过麦克洛斯基及其同事并没有找到其源头。

在预测房地产价格的走势时，人们似乎各有一些让人费解的古怪念头。房价永远都会强劲上涨、房地产是所有投资中最好的投资，这些观点非常吸引人，但并不总是那么引人注目。除了繁荣期，人们很难找到房地产价格永远都会上涨的言论。我们用计算机对旧报纸进行了搜索，发现了一篇1887年的文章，当时美国的一些城市正处于房地产繁荣时期，其中包括纽约。这篇文章用如下观点来证明广受质疑的房价会持续上涨的合理性：“随着人口增长，对土地的需求也在增长，而一个地区的土地不可能扩大，所以只有两种办法可以满足需求。一种办法是把楼建得越来越高，另一种办法是提高土地的价格……因为每个人都非常清楚，土地总是有价值的，所以这种投资将永远火爆和流行。”在第二次世界大战后的1952年，“婴儿潮”推高了房价，形成了美国历史上第二大房价上涨时期。此时，我们又看到了这样的观点：“有些人意识到，没有什么投资像房地产一样稳定和安全。尽管在萧条年代里土地价格和房价双双下跌，但不断增加的人口会使房价保持长期向上的趋势。”这样的言论都是在房价上涨期间或房价上涨后不久出现的，这证明，类似的想法确实只有在房价上涨时才会卷土重来；而在上涨时期之外，就罕有这样的论调。

在解释房价上涨时，上述推断并不符合逻辑。房价以前也曾下跌过，这就直接驳倒了房价肯定会持续向上的理论。尤为显著的是，最近日本的城市土地价格下跌了（日本的土地和其他国家的土地一样都是稀缺资源）。1991～2006年，日本主要城市的土地实际价格下跌了68%。

关于房地产是诱人投资的印象，货币幻觉似乎能够解释部分原因。在谈论购房价格时，人们往往会记得他们买房子时的价格，哪怕那房子是在50年前购买的。不过，他们并不拿它和当时的其他价格进

行比较。我们现在经常会听到这样的话：“从第二次世界大战战场归来的时候，我花12000美元买了这处房子。”它让人觉得这所房子产生了巨大的投资回报，部分原因在于，它并没有把消费价格从那时起涨了10倍的因素考虑在内。住房的真实价值可能在此期间只涨了1倍，折算成每年的升值幅度，大约只有1.5%。

所谓的现金流现值定价法，可能是人们了解甚少的一个理论。从建立统计制度的1929年开始到2007年，美国真实GDP的年增长率是3.4%，即2007年美国的真实GDP是1929年的13.3倍。如果经济继续增长，那么固定的土地资源的价值也会按照这个速度增长的想法看起来似乎有些道理。假设土地的价值确实按此速度增长，那就意味着投资土地是一桩好生意吗？并非如此。如果土地的投资回报和GDP成正比，现值理论就会预计土地价格的年增长率为3.4%。如果拿它和别的投资相比较，如20世纪股票投资的年均实际回报超过7%（2%的真实资本收益加上5%的分红），就会发现土地的投资回报并不是很高。对土地来说，“分红”的形式就是土地上生长的农作物的价值、土地出租的价值，再加上所有者拥有土地期间能够产生的其他可能收益。现值理论会说，如果这些分红预计每年增长3.4%，土地价格将会在相对于分红的很高水平上达到平衡，因此拥有土地的总收益并不见得比其他投资好。

如果每样东西的定价都符合现值理论，那么价格是否会和预期的一样随GDP一起上升或下降，似乎就没有任何区别。这些东西的回报和其他投资的回报一模一样。该现值理论的相关课程是金融系本科生和MBA学员的必修课，但除此以外，没有几个人了解它。需要指出的是，美国的农业用地价格在20世纪的上涨速度比GDP增长率慢得多。在整个20世纪，农业用地的真实价值只上涨了2.3倍，折合成年增长率为0.9%，远远低于GDP的增长率。[2] 对投资者来说，这样的回报确实让人泄气。

农业用地的供应量是固定的，但价格却不能和实际GDP一起上涨，因为它并不是促进GDP增长的主要因素。按照国民收入和产出账户，农业、林业和渔业在1948年占美国国民收入的8.3%，但到2008年仅占0.9%。日益由服务业主导的经济体系已经有一段时间不再密集地使用土地了。而且，美国的真实房价在1900～2000年只上升了24%，折算成年增长率为0.2%。显然，土地并非住房建设的制约条件。所以，土地供应量固定对真实房价上升的影响可以忽略不计。

房地产信心乘数

可见，房地产总是理想投资对象的预期并没有理性的依据，只有在特定时间、特定地点它才成立。人们似乎总是偏向这样一种假设：因为土地是稀缺的，所以房地产的价格就会不断上涨。不过，这样的偏向也并不总是引人关注和采取行动的原因。21世纪，这种偏向被放大以后，就成了房地产市场暴涨的根本依据。造成放大的原因，既有文化层面的，也有制度层面的。

我们在第十二章中讨论过的有关股票的反馈过程，包括从价格到价格的反馈以及从价格到GDP再到价格的反馈，在房地产市场也同样存在。随着房价上涨越来越快，大家更加坚信房价会持续上涨，也会有投资机会空前良好的感觉。这种反馈与观念、事实的传播互相作用，进一步强化了房价将持续上涨的信念。

20世纪90年代的股票市场泡沫改变了人们对自己的看法，使他们自认为是聪明的投资者，因而变得更加狂妄自大，这为某些观念和事实的传播打下了基础。人们已经熟悉了投资词汇和投资习惯，他们越来越多地订阅投资类刊物，并观看投资类的电视节目。当股票市场下跌时，很多人认为他们必须把投资转移到其他领域，而房地产市场看起来颇具吸引力。2002年以后的股票市场调整以及随之而来的会计丑

闻，让很多人不再信任华尔街。住房，尤其是自有住房，成了他们能够理解、看得见又摸得着的切实可行的投资。

2000年之后房价暴涨，我们对住房的看法也随之改变。报纸上关于房子的文章越来越多地涉及住房投资。甚至连我们的语言都变化了，一些新的用语如“炒楼”和“财富阶梯”等开始流行（这两个词还被用作流行电视节目的名称）。一些老话如“像房子一样安全”有了新的含义。该短语其实可以追溯到19世纪，当时人们拿船和房子作比较。在狂风暴雨中，船员为了安抚惊恐的乘客可能会说：“不要担心，我们的船就像房子一样安全。”但在21世纪的投资环境里，这句话的意思变成了“不要担心，我们的投资就像投资住房一样安全”。房价暴涨似乎将这句话和进一步的思考联系在一起，“所以，在住房上进行高杠杆投资，肯定会成为赢家”。

为什么2000年以来房价暴涨的情况超过之前任何一次？房价之所以这么大幅度地上涨，部分原因在于和房地产业有关的经济制度的演变。

人们相信，房价上涨的机会并未被所有人公平地分享，所以制度有必要进行相应的变革。小马丁·路德·金（伟大的民权运动领袖的儿子）在1999年的一篇题为“少数族裔的住房鸿沟：房利美和房地美做得远远不够”的评论文章中悲叹，少数族裔被这场繁荣抛在了一边。他写道：“住房和城市发展部调查发现，将近90%的美国人都相信，拥有一套住房比租房子要好得多。”和其他人一样，少数族裔也应该分享获得财富的机会。关于少数族裔在分享房地产市场繁荣方面的机会不平等的言论，促使政府迅速而又不假思索地做出回应。住房和城市发展部部长安德鲁·科莫的对策是，积极要求房利美和房地美向原来得不到住房贷款服务的社区增加法定贷款。他需要的只是结果，并不关心未来的房价可能因此下降。他是政治任命的官员，职责就是保障少数族裔的政治公平，而不是预测未来的房价。因此，科莫

强迫房利美和房地美放贷，即使那样做意味着降低信用标准和放宽借款人的资格审核要求。人们想当然地认为该政策最符合少数族裔利益，但从未有人对其进行认真检验。

在这种氛围下，抵押贷款机构很容易证明他们放宽贷款标准是合理的。数家新的抵押贷款机构都从内部开始腐败。一些抵押贷款机构愿意给任何人贷款，根本不考虑他们是不是合适的贷款对象。在人们对未来都持有很高的期望时，此类腐败更加猖獗。也许，腐败这个词言重了。发放一笔你自己都怀疑它最终是否会成为坏账的贷款是腐败吗？毕竟，你没有逼迫借款人来借款，你也没有逼迫投资者购买你要出售的证券化抵押产品。而且，谁能真正知道未来会怎样？只要给这些人提供他们想要的东西就有钱可赚，而且也没有监管机构告诉你不能这么做。正如我们已经看到的，经济达成了一种供求均衡，这个均衡把资质很差的住房购买者和伪劣抵押贷款的购买者联系起来，正是后者为前者提供了资金。

所以，造成房价上涨迅速扩散的反馈不仅和制度有关，而且有文化和心理方面的因素。只要留意一下低价房的升值速度比高价房快，我们就会发现次级贷款人影响2000年以来的房价暴涨的证据。2006年以后，房价下跌，低价房的贬值速度也更快。

通过对住房市场的观察，我们又一次看到，动物精神是经济的重要推动力。住房投资（主要是建造新房子和公寓以及修缮现有的住房）占GDP的比例从1997年第三季度的4.2%上升到2005年第四季度的6.3%，然后又下降到2008年第二季度的3.3%。因此，住房投资是影响最近美国经济繁荣和衰退的重要因素。我们也看到，住房投资变化的原因和动物精神理论的所有要素都存在关联，这些要素包括信心、公平、腐败、货币幻觉以及故事。

---

[1] 那些答错的人，在回答变换了形式的同类问题时也会一贯地出错，说明他们对运动物体的状态有一种错误的认知模式。

[2] 该价值是用美国农业部1900～2000年（正好在最近的房地产暴涨之前）的平均农业用地价值系列指数算出的，并用消费者价格指数进行了平减。

第十四章
为什么弱势的少数族裔世世代代在贫困中挣扎？

当我们让自由之声轰响，当我们让自由之声响彻每一个大小村庄，每一个州府城镇，我们就能加速这一天的到来。那时，上帝的所有子民：黑人和白人，犹太教徒和非犹太教徒，耶稣教徒和天主教徒，都能携手同唱那首古老的黑人灵歌：“终于自由了！终于自由了！感谢全能的上帝，我们终于自由了！”

——马丁·路德·金，1963年8月28日

马丁·路德·金上述演说发表两年后，美国白人终于承认，自詹姆斯敦殖民地建立以来，整个美国历史上弥漫的黑人和白人之间的鸿沟是不公平的。国会将通过一部投票权法案，美国南方各州的非洲裔美国人将真正拥有投票权；交通工具上的种族隔离和其他任何形式的隔离将被禁止；根据“一个人的种族、肤色、宗教、性别或出生国”而实施的就业歧视被宣布为非法。平权行动由此开始，它所产生的影响一直延续至今。解决种族隔离这个美国的老大难问题，也终于有了一线曙光。[1]

一个梦想家肯定期盼甚至能预见未来数月里即将发生的变化，但没有人能预言下一步会发生什么。现在，离马丁·路德·金发表演说已经过去了约50年，黑人和白人的差距不但没有消除，反而转变为另外一种形式。马丁·路德·金的梦想确实实现了一部分，黑人中产阶级数量已经很庞大，而且还在不断扩大。今天，一半以上美国黑人的

收入超出了贫困线的两倍。按照某种标准，他们已经属于中产阶级。而在这一成功的背后，很多黑人仍处于贫困之中。美国黑人的贫困率在2006年高达23.6%，是白人的3倍，而失业率是白人的两倍。

这些统计数字表明了黑人和白人之间的鸿沟，但现实情况远非数字所能描述。最贫穷的美国黑人的问题远远不只是贫困，还有高得出奇的犯罪率、吸毒和酗酒、非婚生育、女性单亲家庭和过分依赖福利救济等。入狱率的统计数字表明，有相当一部分美国黑人会犯下上述问题中最严重的错误。例如，18～64岁的黑人男性中，有7.9%被关在拘留所或监狱。黑人男性的入狱率是白人男性的8倍。更令人震惊的是，黑人男性一生中入狱的可能性超过25%，这个数字还剔除了那些被关在地方拘留所里的人。[2] 通过与美国原住民的相关数字进行比较，我们发现他们在很多方面比黑人的处境还要糟糕。

我们认为，解决上述问题是美国亟待完成的重大任务。这些问题不仅涉及面广，而且非常重要，因此任何未对此进行讨论的宏观经济学著作都是不完整的。同样，我们还将看到，动物精神中的故事和公平两大要素，是这些问题长期存在的重要原因。

黑人两极分化问题

重大的宏观经济事件差不多会给各个群体造成影响。例如，当失业率上升或下降一两个百分点时，所有群体——年轻人、老年人，男人、女人，黑人、白人、拉美裔人——的失业率都会明显上升或下降。如果某年经济十分景气，年底时华尔街的股票很少有下跌的；而在行情糟糕的年份，年底时也鲜见股票上涨的情况。因此，美国黑人群体的两极分化——一极是成功的中产阶级、一位总统、两位国务卿、一位司法部长以及许多大公司的首席执行官，另一极则是超过80

万的被关在监狱里的黑人——确实是非常奇特的现象，它需要合理的解释。

他们为什么被抛弃？

社会心理学家通过实验证明，只要实验对象能够自行区分“我者”和“他者”，群体间的分裂就很容易产生。我们表现出了对“我者”的偏爱和对“他者”的偏见。在一个经典的实验中，实验对象按照生日是单日还是双日被分成两组。即使按照这种无聊又毫无意义的分类，双日出生的人也会表现出对双日出生的人的好感和对单日出生的人的偏见，反之亦然。就连著名的儿童文学家苏斯博士也对这种行为很感兴趣。他的《黄油战争》一书，描写的就是发生在喜欢把黄油抹在面包正面的人与喜欢抹在反面的人之间的一场大战。

如果在实验室里的最低条件下都有可能（其实很容易）发展出“我者”和“他者”的派别划分行为，那么在美国白人和黑人之间经过400年的族群分裂后，产生这种趋势也就不足为奇了。这些分裂和偏见都与我们讨论过的动物精神的两个要素有关。“我者”和“他者”这种派别之见确实存在，而这当然是“故事”的结果。不过，和该实验一样，它实际上也催生了正义感和公平感，只是我们和他们的公平标准完全不同而已。

这些分裂对每一个美国黑人来说都是最核心的问题：在美国，“我者”和“他者”之间存在差别。[3] 美国黑人被动而无奈地处于一个他们感到不公平的经济体系中，他们必须在心理和物质的双重困境中艰难前行。阅读任何一位美国黑人的传记，我们都可以从中看到这些核心问题。

社会学家米歇尔·拉蒙特的著作《劳工的尊严》揭示了这种差别在实际生活中的意义。拉蒙特访问了男性白人和黑人劳工。她想要探寻的也正好是我们希望了解的内容。她想听听他们的故事，想了解究竟是什么在支撑着他们起早贪黑地工作。受访者都面临同样的问题：他们都在勉为其难地实现美国梦。论收入，他们挣得不多；论地位，他们几乎得不到尊重。为了保持尊严，他们必须从事那些困难严苛的工作，但收入微薄，他们对这个世界以及如何适应这个世界一定会有自己的看法。

当然，并不是所有的白人和黑人劳工都在诉说同样的故事，其中还是有很大差别的。不过，在拉蒙特的著作里，似乎他们各自都有描述自己看法的典型故事。让我们首先来看看白人对世界的看法。他们认为，他们生活的世界是个残酷的地方，竞争激烈，但资本主义是所有可能的制度中最好的，而他们能够适应这样的制度。他们对能够为资本主义制度做出自己的贡献颇感自豪。尽管为了照顾自己和家人他们要努力克服很多困难，但他们仍然以此为荣。他们认为，他们的命运及其成功和失败都是个人的责任。此外，他们觉得自己是比较优秀的人，比处于社会更高阶层的人更加关注价值而非金钱。这是他们自己选择的生活方式，因而必须对此负责。他们的世界观显然与弗里德曼夫妇合著的《两个幸运的人》的内容相吻合。

比较而言，拉蒙特访问的美国黑人的故事就略有不同。和白人劳工一样，黑人劳工同样对自力更生感到自豪，但他们的自力更生是在比白人更加困难的条件下实现的。他们不仅仅是因为运气不好而从资本主义的牌局中摸到了一张烂牌。白人通常相信他们生活在公平的社会里，他们在社会中相对较低的地位只是坏运气的结果，或者是他们自己的选择。但美国黑人往往将不易成功看成是由“他者”而非“我者”造成的后果。是“他者”在分配社会的各种报酬，如工作和工资等，而“我者”只是被动的接受者。相对于白人，美国黑人不得不依靠自己，因为他们生活在一个对黑人充满敌意、对白人极其友好的

“他者”世界里。这给了美国黑人相互团结的观念，也让他们感到，世界上存在失败者，而且那些失败者应该得到援助。如果每个人都拥有相同的机会，或者有选择不同生活方式的机会，那么不成功就不完全是坏运气的结果。这就是黑人对于自己是什么人、应该成为什么人的核心定位。

在拉蒙特的访谈中，正如可以预期到的那样，种族观念在黑人和白人中都发挥着核心作用。对自力更生颇感自豪的白人，觉得自己和黑人完全不同，尤其是那些靠社会福利维持生计的黑人。与此相反，黑人也觉得自己和白人截然不同，他们觉得白人既小气又不公平。每一方对于我们是谁、我们应该怎么做的故事都有各自的范本。同样，对于另外一方是谁、怎么做事以及应该怎么做，他们也有不同的范本。

没有获得成功的人

我们看到，美国黑人要面对的问题是白人无须面对的。首先，美国黑人从父母和社区中得到的资源和其他人不平等，这等于给了他们一手烂牌。其次，他们玩牌的环境中还有对他们的敌对心理，这相当于庄家在作弊。在这样一个道义上很难说是公正公平的世界里，他们必须要花费额外的心力来应对。拉蒙特抽样访问的美国黑人劳工阶层都是那些历经艰辛但已小有成就的人。然而，每一场战争都有伤亡者，连这些小有成就的黑人劳工阶层都尚且生活得如此艰难，这说明一定还有其他人没有获得成功。

在分析那些没有获得成功的人时，拉蒙特向我们展示了“硬币的另一面”。她认为，那些成功的美国黑人劳工阶层即使在走投无路时也极力控制自己的情绪，以努力保持他们的尊严；而那些尚未获得成功的人却做不到这一点，他们会将情绪发泄出来。艾略特·利博的经

典著作《泰利的街角》形象地说明了这一点，该书描写了一群在华盛顿最破败街区中的一家外卖店周围游荡的男人们的生活及其所处的时代。利博的观察虽始于20世纪60年代，但经受住了时间的考验。我们非常肯定，从这项种族分析中得到的事实绝非个例。在对市中心贫民区无法获得成功的人进行的所有分析中，我们都可以看到同样的情绪。

《泰利的街角》描述了泰利、西凯特、理查德、勒罗伊以及其他一些重要配角的生活。在他们的故事中，最能打动人心的就是他们的愤怒。利博把这种愤怒归因于“他们所受到的羞辱”。这种愤怒的情绪会在各种情况下以各种方式表现或爆发出来：朋友间的打斗，如理查德诬赖泰利和他的老婆交往过密后，他们之间发生的持刀斗殴；放弃机会，如理查德从一个房地产经纪人那里得到一份修理房屋的工作机会，但后来他并没有接受这份工作；家庭破裂或拒绝承担长期责任，如理查德在丢了工作后对妻子雪莉大打出手。他知道自己本应支撑这个家却又无能为力，于是选择退隐“街角”和同病相怜的人混在一起。如果待在家里，家人会让他时刻想起自己无力养家糊口的窘境。勒罗伊则把自己的妻子赶出家门。愤怒不仅表现为放弃工作机会，还表现为贸然离职，就像理查德本该去工地工作却大睡不起，因为他觉得自己一点儿都干不动了。再看看西凯特，他和25岁的寡妇格洛丽亚谈起了恋爱。格洛丽亚不仅继承了一笔财产，还有一些保险金。他真心喜欢她，但又不能克服缺乏自尊的障碍，因此在一次车祸后，他和另一个女人搞在了一起。随后，他去见格洛丽亚，本意是打算重归于好，却扇了她一耳光，后来只好重回街角。

我们可以从种族分析中选出一大堆事例，准确地描述糟糕的工作、贫困以及对自尊的追求如何发展为愤怒，这种愤怒又如何得到了某些社会群体的支持或认可，在上例中就是街角的那群人。这些人即便不是公开宣称，也会在心里暗想：太好了，挣脱自我束缚真不错。

我们希望，对读者而言上面的论述并没有涉及什么新东西。实际上，我们认为，它确实和许多著名学者在研究美国黑人时得出的主要结论相一致。这些学者包括伊莱贾·安德森、杜波依斯、威廉·亨利·盖茨、格伦·劳里、李·雷恩沃特、威廉·朱利叶斯·威尔逊以及其他很多人。我们还可以从他们每人的著作中找到那些可以总结我们所说内容的段落。我们还可以找到类似的故事，尽管故事背景可能不同。我们还可以描写黑人女性的行为，而不仅仅是黑人男性。我们还可以着重讨论人们无法获得成功（如学习成绩差、加入犯罪团伙、酗酒和吸毒成瘾以及早孕等）的各种原因。其实，我们描述的情况非常普遍，足以巨细靡遗地反映没有进入中产阶级或劳工阶层的美国黑人的生活。

我们在上文的阐述，也解释了民权运动时代结束后美国黑人家庭和劳动大军意外的衰败。民权运动以前，每个黑人都了解他们受到的不公平待遇，而白人并未察觉，而且鲜有例外。黑人接受了种族界限，并认为它像夜空中的恒星那般永远不可能改变。不论这个制度有多不公平，质疑它对他们来说是一种奢望，那样做无异于自取灭亡。

不过，后来世界改变了。不仅美国黑人，就连白人也承认了这种不公平。这甚至变成了美国正史的一部分，为此人们在马丁·路德·金纪念日举行庆祝活动，并在美国黑人历史月进行宣讲。尽管消除这种不公平的新机会依然存在，而且，诚如我们已经看到的，很多人已经利用了那些机会，但是，要忽视不公平感或者更准确地说压制不公平感，就困难得多了。把历史公之于众，会引起更大的不公平感。所以，尽管对某些人来说，新的机会总是存在，但很多人还是不能好好把握。

政府应如何消除种族差异？

我们的描述和分析反映的可能是社会学和美国黑人主题研究的标准思路。标准的经济学观点则认为，美国黑人之所以比较穷，是因为他们技能差、金融资产少，而且遭受歧视。不过，在关于少数族裔贫困问题的这些常见说法以外，我们还发现了一点儿新东西。我们指出了故事在穷人生活中发挥的作用，这些故事包括“我者”和“他者”的对立、对自尊的追求以及公平等因素的作用，而这些在有关贫困的标准经济学分析中都是缺席的。在此，我们仍然要呼吁人们关注动物精神的作用。

我们认为，我们的解释非常重要，因为它隐含着解决黑人面对的各种问题的终极办法。我们是应该假设黑人和美国历史上很多移民族裔一样，都没有得到任何专门的帮助来提高其收入和地位呢，还是应该认为美国黑人（以及美国原住民）较为特殊呢？在我们的论述中，他们确实较为独特，因为他们有着被侵害和遭受不公平待遇的不同寻常的历史。当然，所有移民族裔都有遭受歧视的故事，但对美国黑人和原住民来说，被侵害的问题有本质上的不同。事实上，西班牙裔也和美国黑人有极大区别。25～34岁的西班牙裔男性失业率和白人相当，如果不包括监狱中的罪犯，大约为10%，而黑人的失业率在25%左右。[4]

在认识到历史、公平、故事等的作用后，我们就能发现美国黑人和原住民的贫困从根本上说不仅仅是个人选择的问题。他们陷入贫困的泥淖不能自拔，不仅因为缺少资源，还因为与其他群体相比，他们还要面对一个特殊的“他者”和“我者”的分歧。黑人和原住民都有一个特殊问题，那就是他们生活在一个独特的故事中，一个关于他们在美国被剥削的故事。因此，白人和黑人都认为这世界存在两类人：“我者”和“他者”。这种观念也是日常生活的一部分。与缺少金融资产和技能低一样，这种观念也是美国黑人持续贫困的一个重要诱因。

那么，应该采取什么措施呢？在20世纪90年代，关于平权行动的争论比比皆是。当时有两本重要著作差不多同时面世，却得出了截然相反的结论。阿比盖尔和斯蒂芬·特恩斯特伦这一夫妻档撰写了一部有关平权行动以及它如何从民权运动中产生的详尽历史。他们对该书的史实和统计分析都颇感自豪，但根本没有认真对待种族分析揭示的问题。他们也没有把西凯特、泰利、理查德和勒罗伊这类人及其在城市街区里发生的故事纳入其历史研究的范畴。他们没能说明种族分析所揭示的情感因素，而这些情感因素是不可避免的，正是它们在平权行动的特殊案例背后发挥作用。与之相反，记者戴维·希普勒在《陌生人的国度：美国的黑人和白人》中，探讨了黑人对他们自己和美国的看法。他认为，种族分裂确实存在，“我者”与“他者”的对立也确实存在。在打破两个美国的壁垒方面，平权行动能够发挥重要的作用。

首先也是最重要的，是平权行动的象征意义。平权行动说明白人关心黑人的处境。白人承担起这样的责任就能缓和以下看法：美国实际上是两个国家，占多数的白人不在乎占少数的黑人。我们也发现了一些反对意见：平权行动难以实施，它会带来有关公平等方面的严重问题。不过我们认为，与平权行动向黑人传递的信号“是的，我们能做到；是的，我们真的在乎”比起来，这些都是次要的问题。[5]

像特恩斯特伦夫妇这样的反对者宣称，平权行动是不当之举，因为已经存在一个不断壮大的黑人中产阶级，政府的措施也毫无作用，黑人和白人之间的差距问题应该留给市场来解决。不过，这些反对者并没有认识到，美国黑人和联邦政府、地方政府有很多的接触与互动。他们都有很多机会利用资源来改变“两个美国”的故事。

最显著的例子就是学校教育。黑人孩子到入学年龄时，已经意识到自己是黑色皮肤，意识到黑人和白人是有差别的。此外，和白人比起来，他们通常要穷一些，父母和亲戚有问题的也多一些。而且，即

使他们自己的家庭没有任何问题，穷邻居们也经常出问题。泰利和他的伙伴们、各种不利的统计数字都是有力的证据。更成问题的是，学校是中产阶级的组织，推行的也是中产阶级的价值观。即使在最好的学校，无论哪个种族的教师，都特别警惕学生遇到无法处理的问题时可能会因压力积聚而实施破坏行为。而且学校本身往往就是此类问题的一个源头。对加州伯克利的一所中学进行的深入研究表明，担心贫困学生在学校惹是生非的教师，会因为贫困学生的行为举止和富裕学生不同而对他们进行惩罚。不一视同仁的处理方法使这些只有十二三岁的孩子们产生了强烈的不公平感和愤怒，正如泰利和他的伙伴们所表现出来的情绪一样。

其实，正是因为学校在教育少数族裔的贫困学生时存在这些特殊问题，才需要专门投入资源来加以解决。在那些可以得到这些资源的地方，成效似乎十分显著。有相当多的证据表明，黑人对学校教育质量特别敏感。在田纳西州随机进行的实验表明，幼儿园的班级人数会对黑人学生产生特殊影响。得克萨斯州的资料显示，教师品质对黑人学生的测试分数影响显著。在配备较好师资并采用正确的教学方法后，很多实验学校都取得了非凡的成功。[6] 在这些实验中，学生和教师建立起了信任关系，也平息了从社区传递到校园的愤怒情绪。如果有适当的资源以及富有同情心、善解人意、知道该如何处理这些问题又不会被教学任务压垮的教师，黑人学生的表现会显著改善。那些针对性强、精心设计的计划，可以帮助那些在经济上已经落后的孩子获得成功。

这种教育合作只是政府和黑人互动项目中的一个例子。我们还可以举另外一个例子。黑人进入中产阶级的一个主要途径是在政府谋得一个好差事。最初，他们的工作仅限于在学校教书，不过自从种族隔离消除以来，他们已经可以进入军队、联邦政府、州和各级地方政府乃至医院就业。一个鲜为人知的悲剧是，布什政府系统性地将联邦政

府的低层工作岗位外包。一般情况下，我们会赞成节约纳税人的税收支出，不过这种外包服务使黑人丧失了许多好工作。[7]

当然，黑人还会在一些领域碰到法律问题。关押在监狱和拘留所里的黑人数量令人震惊。从目前来看，这其中有很大一部分还是不可避免的。在很多情况下，这对保护黑人社区的安全也是必要的。不过，我们也不应该忽视他们洗心革面、要求再给其一次机会的可能性。我们需要更有创造性的办法从大量在押黑人中挑选出那些愿意继续学习的人，并帮助他们戒掉毒瘾和酒瘾。其实，监狱应当被视为重获新生和受教育的地方，而不应该是学习如何从事更严重犯罪的场所。

必须勇于尝试

总之，政府在很多领域都能够动用资源来消除白人“我者”和黑人“他者”，或者白人“他者”和黑人“我者”之间的分裂。在本书中我们已经看到，在历史上，只要有信心，人们就能够创造奇迹。我们相信，种族分裂仍将是美国的老大难问题，但只要我们重视它，就能找出很多办法来削弱种族差异。我们必须勇于尝试。

本书始终承认市场的力量，不论它是好是坏。不过，在这种情况下，我们并不同意那些反对者的观点，即那些要把种族问题全部留给机遇和市场来解决的观点。

---

[1] 西班牙裔也有类似但不那么极端的受歧视的历史。

[2] 根据1993年的在押人数估算。

[3] 对社会经济群体的认同感的强度以及个人对自己与该群体保持持久关系的认知，似乎是影响人们幸福感的重要因素。

[4] 这些数字指未送交专门机构的人数；如果将在押人数计算在内，这一数字会更高。

[5] 格伦·劳里认为平权行动也可能有副作用：它会增强黑人的被排斥感，会使他们觉得他们得到了不属于自己的东西。

[6] 纽约CPESS（中央公园东区中学）就是典型例子。在附近的其他学校里，进监狱的学生比上大学的多；而在CPESS几乎没有学生退学，90%的学生上了大学，其中又有90%读了研究生。该校之所以成功，主要是因为它努力培养学生们的群体认同感。

[7] 2004年，黑人占全部联邦公务员岗位的17%，在低层联邦职位中占25%。而在美国的全部就业中，黑人仅占10.7%。

结语
将动物精神纳入宏观经济学理论

我们的动物精神理论回答了以下谜题：为什么我们中大多数人没能预见当前的经济危机？当危机似乎毫无理由地突然爆发时，我们应该怎样理解它？为什么那些试图阻止危机的预防措施没能奏效，而经济当局却对此公开表示意外？如果我们想在未来数月内对经济政策重拾信心，就必须回答这些问题。

诚如我们在书中反复提到的，真正的问题在于当前的经济理论是由许多传统观念构成的。有太多的宏观经济学和金融学专业人士在“理性预期”和“有效市场理论”的道路上走得太远，以致根本未能考虑经济危机最重要的动力机制。如果不把动物精神添加到理论模型中去，我们就会丧失判断力，也就无法认清危机的真正根源。

21世纪初的这场危机出人意料，而且公众和许多关键的决策者至今仍没能完全理解这场危机，原因在于传统经济学理论根本就没有涉及动物精神的原理。传统经济学理论将不断变化的思维模式和行为方式排除在外，而它们才是经济危机的根源。传统经济学理论甚至排除了信任与信心丧失的因素；排除了公平感，而正是这种感受制约了工资和价格的灵活性，这一灵活性本来能够稳定经济。传统经济学理论没有考虑到经济繁荣时期的腐败和出售伪劣产品的问题，以及泡沫破裂时它们一旦被揭发出来会带来的影响。传统经济学理论还排除了那些说明经济变化的故事的作用。解释经济如何运转的传统理论排除了这些因素，这不仅加深了人们的疑虑，导致了当前的危机，还使我们在应对已经到来的这场危机时束手无策。

金融市场上的“糊涂蛋胖胖”已经被打破。如果“糊涂蛋胖胖”对世界如何运转持有正确的看法，它绝不会一开始就从墙上摔下来。同样，如果资产的买方认识到经济的真实运作原理，他们在买进资产时就应该更加谨慎，经济也就不会出问题。可是，即使到现在，因为对世界的真实情况抱着错误的认识，很多政策分析家，特别是多数公众，还没有认识到“糊涂蛋胖胖”已经无法修复而且必须更换了。这也正是迄今为止已经采取的措施仍不足以维持信贷流动进而实现充分就业的原因。

传统宏观经济学走错了方向

在宏观经济学理论中加入动物精神，对于更好地理解经济的真实运作方式非常必要。在这个意义上，过去30年的宏观经济学走错了方向。传统的宏观经济学家试图厘清宏观经济学并使之更加科学化，为此他们引入了研究框架和学科规范，分析当人类只有经济动机而且完全理性时的经济运行情况。如果画一个正方形，然后再把它分成4格，两列分别表示经济和非经济动机，两行分别表示理性和非理性反应，那么现有的模型只填充了左上角那一格。它回答的问题是：如果人们只有经济动机，而且他们都会对这些动机做出理性反应的话，经济会如何运转？但它立刻又引出3个问题，分别对应另外3个空格：如果人们有非经济动机和理性反应，经济如何运转？如果人们有经济动机和非理性反应，经济如何运转？如果人们有非经济动机和非理性反应，经济又会如何运转？

我们相信，关于宏观经济如何运转以及它运转失常时我们该如何应对等最重要的问题，主要（尽管并非全部）隐藏在后3个空格中。本书的目的就是填充这3个空格。

一个测验

本书始终强调，我们对经济的描述应当符合定性和定量事实，因此它比遗漏了非理性行为和非经济动机的宏观经济学要好得多。我们偶尔也会用一些统计数字，但主体还是依靠历史和故事。

我们相信，有一个简便易行的测验可以证明我们的观点不仅正确，而且比当前主流经济学的模型更正确，因为主流模型无法处理其余3个空格中的问题。我们认为，我们对经济如何运转的描述几乎适用于任何经济周期。就拿最近一次经济周期来说，它从2001年一直持续到现在，我们认为，以动物精神为核心对经济所作的描述，显然能够很好地解释实际发生的事情。

让我们回顾一下美国当前的经济周期（我们也可以对其他国家的经济进行这样的回顾），并看一看本书提出的若干主题是否已经过时。动物精神的作用在我们的论述中居于中心地位。

整件事主要开始于2000～2001年。2000年，股票市场暴跌，同时经济也从网络时代的非理性繁荣中冷却下来。真实GDP增长率从1999年和2000年上半年的4%，下降到了2001年上半年的0.8%。小布什政府利用这段低迷时期，开始实行永久性的大规模减税政策。第一步也是最大的一步减税计划在2001年6月被载入法律。[1] 美联储也采取了行动，贴现率从2000年下半年的6%降到了2002年11月的0.75%。人们完全有理由相信，所有这些措施都将发挥作用，经济也确实反弹了。[2] 利率的降低似乎收到了预期的效果。在上一轮繁荣中，资本在设备方面的支出相当庞大。[3] 由于担心千年虫危机，2000年之前在设备和软件上的投资尤其高。而在新一轮繁荣中，刺激则来自房地产市场。在2001～2005年的短短4年里，人们用于住房的支出增加了33.1%，而同期GDP的增长只有11.2%。

不过在那之后，正如我们已经讲过的，奇怪的事情开始发生。这些事情也可归因于人们对繁荣的过度自信。人们开始买房，就好像那是他们最后一次的买房机会（因为他们觉得房价仍会继续升高并超过他们的收入水平）；投机者也开始投资房产，他们似乎认为，其他人都会觉得自己应该抓紧买房（不论什么价格），否则稍晚就会买不起房子了。从2000年第一季度到2006年第三季度，房价上涨了大约2/3。在洛杉矶、迈阿密、旧金山和其他很多地方，房价涨幅更大。[4] 大片农田几乎在一夜之间就被开发为新房产。住房投机的狂热症就这样爆发了。

更令人惊讶的是，不只是买房人感染了狂热症，就连本应该谨慎行事的金融市场也为其推波助澜。当然，房地产经纪人和抵押贷款经纪人就更没有理由来浇灭这股狂热了，因为他们可以从中收取交易费。高度活跃的住房交易也使经纪人收取的交易费大大增加。最令人吃惊的是，还有人愿意为这些抵押贷款买单，为买房人的草率投机提供大笔资金。

为什么会有人购买这些抵押贷款？有一些简单的理由。首先，购买抵押贷款的通常是各种类型的银行，它们发现可以从贷款发放费里获得大笔利润，同时无须把这些抵押贷款留在自己的负债表上。我们已经看到，它们把抵押贷款拆分成各种抵押贷款等价物。购买这些抵押贷款的人并不知道他们买的是什么，因为他们并不持有抵押贷款本身，只是在巨大的抵押贷款资产包中拥有部分权益，在实际操作中很难或根本不可能弄清楚背后的抵押贷款。此外，证券化的抵押贷款得到了各种评级机构的评级。评级机构根据房价的近期走势来估计抵押贷款的违约概率，而房价过去一直在上升，因此几乎没有理由担心抵押贷款会遭遇违约。即使评级机构中有人觉得可能会出现相反的情况，认为评级应该考虑房价下跌的可能性，但任何敢于出声揭露其中弊端的人，都会陷入孤立无援的境地，因为他的言论会损害所有靠收取交易费而一夜暴富的人的利益。

我们已经详细地概括了当前金融危机的情况，它符合我们关于大多数经济波动的原因的解释：信心膨胀以及紧随其后的信心不足。本例中的故事是房价永远不会下降（它只是个故事，实际上并不是真的），而且会持续上涨，所以不会有什么损失。

我们在写作本章时，还不清楚那些非银行金融机构（如投资公司、对冲基金等，这些机构都未受到监管，但持有高达数万亿美元的名义资产和负债）的问题究竟在多大程度上导致了本次危机。

这就是我们这个时代的故事，它始于2001年的经济周期。我们不知道当前的经济低迷何时会结束，但本书的观点以及我们理论的检验结果都说明，我们本可以利用动物精神及其如何发挥作用的理论来讲述相同或者类似的故事，也可以用它来描述几乎所有的经济周期。以美国为例，我们可以回溯到1837年经济危机中的土地投机和州立银行破产，并用该理论讲一个类似的故事；我们也可以回溯到大萧条，或者回溯到1991年的衰退，当时的竞选人比尔·克林顿指责老布什忽视了经济问题，因此应该对衰退负责；我们甚至可以回溯到美国历史上任何一次与石油无关的和平时期的繁荣和萧条。[5] 我们也可以用同样的理论来解释日本在20世纪90年代经历的螺旋式通货紧缩以及印度目前的经济繁荣。

不论在什么时候，不论在哪个国家，我们都可以看到作为本书主题的动物精神在宏观经济中发挥的作用。

动物精神理论意义何在？

我们已经看到，我们对经济的解释已经通过了检验。动物精神的作用几乎无处不在，也给现在的宏观经济模型提供了新的洞见。不过它到底意味着什么呢？

要把握动物精神的意义，就有必要来看看未考虑动物精神的宏观经济学理论。我们认为，这种理论存在严重缺陷，它不能解释为什么经济繁荣之后总是跟随着萧条。

然而，令人吃惊的是，这种经济学理论不仅在专业经济学家和政策制定者那里大行其道，更是广受普通大众的青睐。根据该理论的观点，资本主义给发达经济体的消费者带来了几个世纪前无法想象的巨额财富。在今天的北美、欧洲和日本，即便是普通消费者的生活水平也比中世纪的国王还要高。他们吃得更好；住的房子虽然比国王小，但舒服温暖得多；只要一按开关，电视和收音机就能给他们带来更好也更丰富的娱乐节目……这个清单还可以列很长。还有，当我们撰写本书时，其他国家，如巴西、中国和印度，正沿着GDP排行榜迅速攀升。

我们承认资本主义确实创造了奇迹，但这并不意味着资本主义只有这一种形态，而且不同的形态可能会带来不同的财富和利益。我们可以回顾美国历史上关于资本主义形态的争论，就会注意到资本主义也有过很多次急剧逆转。19世纪初，人们曾就政府在美国经济中的作用展开激烈争论。民主党反对政府干预，而辉格党认为政府应该为资本主义的健康发展提供保障，比如联邦政府应该建立全国性的公路系统。安德鲁·杰克逊和继任者马丁·范布伦反对该计划，而约翰·昆西·亚当斯和亨利·克莱却支持它。

从那以后，类似的争论又来来回回发生过好几次。最近一次的主要变化发生在20世纪70年代玛格丽特·撒切尔当选英国首相和80年代罗纳德·里根当选美国总统的时候。此前30年，人们已经普遍接受了罗斯福新政，政策制定者的主流认识是政府在给资本主义社会提供基础设施方面应该发挥关键作用。这些基础设施不仅包括有形的高速公路、教育系统以及支持科学研究等，还包括监管，尤其是对金融市场的监管。20世纪80年代末期，我们已经拥有一个非常良好的能够经受

住各种风暴的经济制度。例如，储贷协会大规模破产，但政府保护体系大大减轻了破产对宏观经济的伤害。尽管它消耗了纳税人的大笔金钱，但几乎没有引起失业。

不过后来（这是我们故事的另一部分），就如经常发生的那样，经济发生了变化，监管制度也被改变了。20世纪80年代以后，人们普遍信仰资本主义应当是完全自由的。游戏场或许已经发生了变化，但游戏规则没有跟着变化，这种情况在金融市场上体现得最为明显。我们在前文讲过的有关住房市场的故事就是最佳例证。过去，对住房抵押贷款有一些基本的限制。商业银行和储蓄银行会谨慎地发放抵押贷款，因为它们自己最有可能是抵押贷款的持有人。不过后来，所有事情都变了：银行变成了抵押贷款的发起人，而不是持有人，但监管方式并未根据金融结构上的这种变化做出调整。

公众对监管的反感是这种不作为背后的原因。美国深深地沉溺于一种新的资本主义观。我们也相信游戏应该毫无约束的说法，但我们忘记了20世纪30年代以巨大代价换来的难得教训：资本主义必须在政府设定规则并充当裁判的竞技场上才能发挥优势。

不过，我们现在并非真的处在资本主义危机中。只是我们必须认识到，资本主义只有在一定的规则内才能生存。其实，我们的整个经济观，包括对动物精神的全部认识，都说明了政府为什么必须制定这些规则。古典理论所描述的充分就业的确有可能存在，但我们认为，总需求的巨大变化来自乐观和悲观情绪的起伏与波动。因为工资主要是由公平因素决定的，所以需求的变化就无法转变为对价格的调整，而只能转变为对就业的调整。当需求下降时，失业就会增加。抑制这些变化，正是政府的作用。

在这里，我们要再次强调我们的观点，即资本主义不仅出售人们认为自己真正需要的东西，还出售人们以为自己想要的东西。尤其在金融市场上，这一特点导致了相对过剩和银行破产，而银行破产又造

成了更广泛的经济问题。所有这些过程都受到各种故事的推动。人们讲给自己听的关于他们自己的故事、关于其他人会怎样做的故事以及经济作为一个整体会如何运转的故事，所有这些故事都会影响人们的行为，而且它们并不稳定，会随时间而变化。

这样一个充满了动物精神的世界为政府干预提供了机会。政府的角色应该是设定条件，使我们的动物精神可以创造性地发挥更大的作用。换言之，政府必须制定游戏规则。

许多经济学家认为经济应该自由放任，管得最少的政府才是最好的政府，政府应该在制定规则方面发挥最少的作用。我们和这些经济学家不同，根本原因在于我们对经济有不同的认识。如果我们认为人们完全理性，而且几乎都按经济动机来行动，我们也会相信政府不应该监管金融市场，甚至不应该在决定总需求水平上发挥作用。

但恰恰相反，动物精神的各个方面会推动经济朝着不同的方向运转。如果政府不进行干预，经济就会在就业和失业之间大幅摇摆，金融市场也会不时地陷入混乱。

动物精神是人们行动的真实动机

人们应该接受我们的观点，不仅仅因为它解释了宏观经济的历史，还因为它能够详细解释资本主义经济的运作细节。本书前五章讨论了各种动物精神：信心、公平、腐败、货币幻觉以及故事，有大量证据证明它们才是人们行动的真实动机，而且无所不在。主流宏观经济学假设它们不具有任何重要作用，这真可谓荒谬。

如果认识到动物精神在回答有关资本主义经济的8个基本问题方面所具有的重要作用，这样的假设就更显荒谬。本书后面几章讨论的8个

问题是：为什么经济会陷入萧条？为什么中央银行拥有控制经济的权力？为什么存在非自愿失业？为什么从长期看通货膨胀和失业间存在权衡关系？为什么储蓄的决定如此易变？为什么股票市场波动如此不受控制？为什么房地产市场的周期变化如此巨大？为什么少数族裔一直在贫困中挣扎？

如果我们重视动物精神，这些问题就很容易回答；而现在的主流宏观经济学不能或者说几乎不可能解答这些问题。

重振全球经济的新思路

本书讲述了经济是如何运转的。从个人层面看，关于经济运转的正确观点对个人做出正确决策非常必要，比如说，我们应该储蓄多少，应该在哪里投资，应该买什么房子，以及我们能否相信雇主（或社会保障）会支付我们的退休金。而且，对经济运转机理的正确认识，对公共决策而言更加不可或缺。

本书出版时正好赶上人们开始反思对经济的看法。最近的经济动荡把很多以前认为已经解决了的问题重新摆到桌面上。现在，人们正在非常急切地寻求新的答案，报纸、智囊团、各种会议以及各个大学的经济学系都在讨论这些问题。

民主国家关于“人民是谁、人民应该是谁”的看法，时不时地会经历重大变化。和这些变化相伴而来的，是关于经济如何运转的故事的变化。我们可以认为，美国经历了6次主要的类似变化：大革命时期，安德鲁·杰克逊当选总统后，亚伯拉罕·林肯当选总统后，重建时期结束时，大萧条期间，以及罗纳德·里根当选总统之后。历史学家可能在这些故事变化的细节上持不同意见，但因为历史上的很多重

大事件和这些变化有关，所以对这些变化的存在应该没有太多的争议。

他们同样也不太会否定我们关于最近一次变化的看法，也就是罗纳德·里根当选总统后所带来的变化。当时，关于经济如何运转的解释转向了保守派的象征，也就是我们在本书开头提到过的“看不见的手”。当然，那次变化并非美国独有的现象，英国已经在18个月前选举玛格丽特·撒切尔作为首相。其他国家，从印度到中国到加拿大，都紧随其后，有时候还非常积极。

“看不见的手”的故事及其影响对政府在经济中所扮演的角色作了详尽的解释，甚至回答了一些极为特殊的问题。不过，人们现在又重新提出这些问题。下面只是一个小小的样本：我们如何让有着不同能力和不同经济知识的人表达他们的投资偏好，又不会使他们受兜售伪劣产品的商人的伤害？我们怎样让人们发挥他们对投资机会的强烈直觉，又不会引起投机泡沫及其破灭？我们应当如何决定该救助谁，在什么时间救助？我们应该如何处理那些已经受害或受骗的个人和机构？银行应该如何进行资本评估？财政和货币刺激政策的本质和力度应该如何确定？如果财政政策和货币政策实施得过早或过迟，是否真的会产生什么影响？财政和货币政策应当集中使用还是四面开花？存款保险该如何设计？何时能够以最低成本重组银行？何时对所有储户进行支付？如何监管对冲基金？如何监管投资银行和银行控股公司？在考虑到系统性风险的问题后，应当如何修订《破产法》？有关这些问题的传统答案似乎已经不再管用。只要经济学家和那些关心或研究经济问题的人聚在一起，我们都会看到他们在努力寻找新的答案。

本书不能对所有这些问题作详细的回答。本书的论点是，理解经济的运转以及政府在经济中的作用不能仅仅考虑经济动机，还需要我们深入考察信心、公平、腐败、货币幻觉以及历史带给我们的故事。所以，回答上述问题还需要更多信息，非本书所能涵盖。但是，本书

确实给我们提供了背景故事，或许所有答案都能够在里面找到。而且，本书还强调了建立有关委员会和调查团的紧迫性，它们要继续开展对金融机构和监管体系的改革，我们确实亟须这些改革。

最重要的是，本书告诉我们，只有在思想和政策中充分重视动物精神的作用，才可能找到解决经济问题的办法。

---

[1] 该法案就是《2001年经济增长与减税调和法案》（EGTRRA），后来还采取了进一步的减税措施，即《2003年就业与增长减税调和法案》（JGTRRA）。国会预算办公室估计，当JGTRRA通过时，该法案对联邦收入的影响约为10年（2001～2011年）1.3万亿美元，考虑到合理的养老支出和有选择的最低税收调整后，影响为1.7万亿美元。

[2] GDP增长从2001年的低点0.7%提高到了2004年的3.6%。

[3] 从1991年到2000年，国内总私人投资从8291亿美元增加了102.5%。其子项（设备和软件投资）更是从3459亿美元增长了165.6%。对比来看，这段时期的GDP仅增长了38.3%。参见美国《2008年总统经济报告》。

[4] 洛杉矶房价上涨了173%，迈阿密房价上涨了181%。

[5] 可能的例外是那些与战争或和平有关的繁荣和萧条。

致谢

我们首先要感谢普林斯顿大学出版社的社长彼得·多尔蒂，他在我们撰写本书的过程中一直给我们以智识方面的指导。他对经济学文献及其丰富内涵的个人见解使我们受益匪浅。

我们要特别感谢那些参加行为宏观经济学研讨会（后来被称为宏观经济学和个人决策研讨会）的经济学家。自1994年以来，我们两人一直在国家经济研究局（NBER）组织这个研讨会。2004年之前，拉塞尔·塞奇基金会的行为经济学项目一直在支持研讨会，此后，研讨会得到了波士顿联邦储备银行的支持。

本书融合了我们分别同多个合作者早先发表的论文的思想。这些合作者包括：研究资产价格波动的约翰·坎贝尔，研究住房问题的卡尔·凯斯和艾伦·韦斯，探讨通货膨胀和失业之间权衡关系的威廉·迪肯斯和乔治·佩里，研究少数族裔贫困问题的雷切尔·克拉顿，研究银行破产和掠夺行为的保罗·罗默，以及关注工资和失业公平性的珍妮特·耶伦。我们还十分感谢为本书2003年草稿进行评审的三个人，其报告指出，我们的计划远比原定的更加雄心勃勃。我们还感谢本书2008年即将完稿时的四名评审人。

我们十分感谢研究助理桑托什·阿纳戈尔、陈保罗、斯蒂芬妮·芬聂尔、迭戈·加拉科切亚、乔舒亚·豪斯曼、杰西卡·杰弗斯、马克·施奈德、哈桑·塞伊汉、罗内特·沃尼、吴迪，以及最忠实的管理助理卡罗尔·科普兰提供的帮助。

我们感谢参加罗伯特·希勒的经济学、法律和管理课程、耶鲁大学宏观经济学系列讲座（在连续5年的讲座中，本书的原稿一直被用作

该系列讲座的教材）部分课程的学生提供的诸多意见和建议。

罗伯特的妻子、临床心理学家弗吉尼亚·希勒，对她的丈夫有着一定的影响，促使他关注各种人类心理规律对经济学的重要性，让他避免过度地从技术角度来解读经济，让他知道人类心理和经济现实之间是有联系的。我们两家的儿子都有志于学术研究，他们也给本书提供了一些意见和建议。

乔治·阿克洛夫还感谢加拿大高等研究所和美国国家自然科学基金会给予的慷慨资助。

参考文献

Aaron, Henry J., and Robert D. Reischauer. 1999. Setting National Priorities: The 2000 Election and Beyond . Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

Agell, Jonas and Per Lundborg. 2003. “Survey Evidence on Wage Rigidity and Unemployment: Sweden in the 1990s.” Scandinavian Journal of Economics 105(1):15-29.

Agell, Jonas and Per Lundborg. 1982. “Labor Contracts as Partial Gift Exchange.” Quarterly Journal of Economics 97(4):543-569.

Akerlof, George A., and William T. Dickens. 2007. “Unfinished Business in the Macroeconomics of Low Inflation: A Tribute to George and Bill by Bill and George.” Brookings Papers on Macroeconomics 2:31-48.

Akerlof, George A., and Rachel E. Kranton. 2000. “Economics and Identity.” Quarterly Journal of Economics 115(3):715-753.

——. 2002. “Identity and Schooling: Some Lessons for the Economics of Education.” Journal of Economic Literature 40(4):1167-1201.

——. 2005. “Identity and the Economics of Organizations.” Journal of Economic Perspectives 19(1):9-32.

——. 2008. Economics and Identity . Unpublished paper, University of California-Berkeley, and Duke University, July.

Akerlof, George A., and Paul M. Romer. 1993. “Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit.” Brookings Papers on Economic Activity 2:1-74.

Akerlof, George A., and Janet L. Yellen. 1990. “The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment.” Quarterly Journal of Economics 105(2):255-283.

Akerlof, George A., Andrew K. Rose, and Janet L. Yellen. 1988. “Job Switching and Job Satisfaction in the U.S. Labor Market.” Brookings Papers on Economic Activity 2:495-582.

Akerlof, George A., William T. Dickens, and George L. Perry. 1996. “The Macroeconomics of Low Inflation.” Brookings Papers on Economic Activity 1:1-59.

——. 2000. “Near-Rational Wage and Price Setting and the Long-Run Phillips Curve.” Brookings Papers on Economic Activity 1:1-44.

Akerlof, Robert J.2008. “A Theory of Social Interactions.” Unpublished paper, Department of Economics,

Harvard University.

“Aldrich Banking System.” 1911. Washington Post , February 18, p. 6.

Alesina, Alberto, Rafael di Tella, and Robert McCulloch. 2001. “Inequality and Happiness: Are Europeans and Americans Different?” National Bureau of Economic Research Working Paper w8198, April.

Alexander, Robert. 2003. A History of Organized Labor in Argentina . Westport, Conn.: Praeger.

Allen, Franklin, Stephen Morris, and Hyung Song Shin. 2002. “Beauty Contests, Bubbles, and Iterated Expectations in Asset Markets.” Unpublished paper, Yale University, April.

Altonji, Joseph G., and Paul J. Devereux. 1999. “The Extent and Consequences of Downward Nominal Wage Rigidity.” National Bureau of Economic Research Working Paper 7236, July.

Anderson, Elijah. 1990. Streetwise: Race, Class, and Change in an Urban Community . Chicago: University of Chicago Press.

Ando, Albert, and Franco Modigliani. 1963. “The Life-Cycle Theory of Saving: Aggregate Implications and Tests.” American Economic Review 53(1):55-84.

Andrews, Edmund L. 2008. “Fed Acts to Rescue Financial Markets.” New York Times , March 17.

Angeletos, George-Marios, David I. Laibson, Andrea Repetto, Jeremy Tobacman, and Stephen Weinberg. 2001. “The Hyperbolic Consumption Model: Calibration, Simulation, and Empirical Evaluation.” Journal of Economic Perspectives 15(3):47-68.

“Applaud Idea of Lowering City Salaries.” 1932. Hartford Courant, February 19, p. 8.

Arkes, H., L. Herren, and A. Isen. 1988. “The Role of Potential Loss in the Influence of Affect on Risk-Taking Behavior.” Organizational Behavior and Human Decision Processes 66:228-236.

“Attitude of Waiting.” 1902. Washington Post , December 21, p. 22.

Bailey, Norman J. 1975. The Mathematical Theory of Infectious Diseases and Its Applications . London: Griffin.

Baker, Malcolm, Jeremy C. Stein, and Jeffrey Wurgler. 2002. “When Does the Market Matter? Stock Prices and the Investment of Equity-Dependent Firms.” National Bureau of Economic Research Working Paper 8750, January.

Baker, Malcolm, Stefan Nagel, and Jeffrey Wurgler. 2006. “The Effects of Dividends on Consumption.” National Bureau

of Economic Research Working Paper 12288, June.

Barberis, Nicholas, and Richard Thaler. 2003. “A Survey of Behavioral Finance.” In George Constantinides, Milton Harris, and René Stulz, eds., Handbook of the Economics of Finance . New York: Elsevier Science, pp. 1053-1128.

Barenstein, Matias Felix. 2002. “Credit Cards and Consumption: An Urge to Splurge?” Unpublished paper, University of California-Berkeley.

Barrett, Wayne. 2008. “Andrew Cuomo and Fannie and Freddie.” Village Voice , August 5.

Barro, Robert J. 1979. “On the Determination of the Public Debt.” Journal of Political Economy 87(5):940-971.

Barsky, Robert B., and Eric R. Simes. 2006. “Information Shocks, Animal Spirits, and the Meaning of Innovations in Consumer Confidence.” Unpublished paper, University if Michigan, October 30.

Bauer, Thomas, Holger Bonin, and Uwe Sunde. 2003. “Real and Nominal Wage Rigidities and the Rate of Inflation: Evidence from German Microdata.” Institute for the Study of Labor Discussion Paper 959.

Becker, Gary S. 1968. “Crime and Punishment: An Economic Approach.” Journal of Political Economy 76:169-217.

Benabou, Roland. 2008. “Groupthink: Collective Delusions in Organizations and Markets.” Unpublished paper, Princeton University.

Benabou, Roland, and Jean Tirole. 2000. “Self-Confidence and Social Interactions.” National Bureau of Economic Research Working Paper 7585, March.

Benoit, Bernard, Ben Hall, Krishna Guha, Francesco Guerrera, and Henry Sender. 2008. “US Prepares $250bn Banks Push; Global Rebound; S&P 500 Soars 11.6 % as Markets Cheer Europe’s $2,546bn Move.” Financial Times , October 14, p. 1.

Berg, Lennart, and Reinhold Bergstr?m. 1996. “Consumer Confidence and Consumption in Sweden.” Unpublished paper, Department of Economics, Uppsala University.

Bernanke, Ben S. 2008a. “Developments in the Financial Markets.” Testimony before the Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs, U.S. Senate. April 3. http://www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/bernanke20080403a.htm.

——. 2008b. “Reducing Systemic Risk.” Speech at the Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Symposium, “Maintaining Stability in a Changing Financial System,” Jackson Hole, Wyoming, August 22. http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20080822a.htm.

Bernanke, Ben S., and Alan Blinder. 1988. “Credit, Money, and Aggregate Demand.” American Economic Review Papers and Proceedings 78(2):435-439.

——.1992. “The Federal Funds Rate and the Channels of Monetary Transmission.” American Economic Review 82(4):901-921.

Bernanke, Ben S., Thomas Laubach, Frederic Mishkin, and Adam Posen. 2001. Inflation Targeting: Lessons from the International Experience . Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Bernanke, Ben S., Jean Boivin, and Piotor Eliasz. 2005. “Measuring the Effects of Monetary Policy: A Factor-Augmented Vector Autoregressive (FAVAR) Approach.” Quarterly Journal of Economics 120(1):387-422.

Bernheim, B. Douglas. 1995. “Do Households Appreciate Their Financial Vulnerabilities? An Analysis of Actions, Perceptions, and Public Policy.” In Tax Policy for Economic Growth in the 1990s . Washington, D.C.: American Council for Capital Formation, pp. 1-30.

Bewley, Truman. 1999. Why Wages Don’t Fall during a Recession . Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

——.2002. “Knightian Decision Theory. Part I.” Decisions in Economics and Finance 25(2):79-110.

Billett, Matthew T., and Yiming Qian. 2005. “Are Overconfident Managers Born or Made? Evidence of Self-Attribution Bias from Frequent Acquirers.” Unpublished paper, University of Iowa.

Blanchard, Olivier. 1993. “Consumption and the Recession of 1990-1991.” American Economic Review 83(2):270-274.

Blanchard, Olivier, and Nobihiro Kiyotaki. 1987. “Monopolistic Competition and the Effects of Aggregate Demand.” American Economic Review 77(4):647-666.

Blanchard, Olivier, and Lawrence Summers. 1987. “Hysteresis in Unemployment.” European Economic Review 31(1/2):288-295.

Blanchard, Olivier, Changyong Rhee, and Lawrence H. Summers. 1993. “The Stock Market, Profit, and Investment.” Quarterly Journal of Economics 108(1):115-136.

Blau, Peter Michael. 1963. The Dynamics of Bureaucracy; A Study of Interpersonal Relations in Two Government Agencies . Chicago: University of Chicago Press.

Blinder, Alan S., and Don H. Choi. 1990. “A Shred of Evidence on Theories of Wage Stickiness.” Quarterly Journal of Economics 105(4):1003-1015.

Blinder, Alan S., Angus Deaton, Robert E. Hall, and R. Glenn Hubbard. 1985. “The Time Series Consumption Function Revisited.” Brookings Papers on Economic Activity 2:465-511.

Bond, Stephen R., and Jason G. Cummins. 2000. “The Stock Market and Investment in the New Economy: Some Tangible Facts and Intangible Fictions.” Brookings Papers on Economic Activity 1:61-108.

Borio, Claudio. 2003. “Towards a Macroprudential Framework for Financial Regulation.” BIS Working Paper 128, Bank for International Settlements, February.

Bowles, Samuel. 1985. “The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models.” American Economic Review 75(1):16-36.

Bracha, Anat, and Donald Brown. 2007. “Affective Decision Making: A Behavioral Theory of Choice.” Cowles Foundation Discussion Paper 1633, November.

Brainard, William C., and George L. Perry. 2000. “Making Policy in a Changing World.” In William Brainard and George Perry, eds., Economic Events, Ideas, and Policies: The 1960s and After. Washington , D.C.: Brookings Institution Press, pp. 43-82.

Brainard, William C., and James Tobin. 1968. “Pitfalls in Financial Model Building.” American Economic Review 58(2):99-122.

Brock, William A., and Steven N. Durlauf. 2003. “Multinomial Choice and Social Interactions.” Unpublished paper, University of Wisconsin-Madison, January 27.

Brown, Lucia. 1952. “Individualistic Interiors Mark Dozen Exhibit Homes.” Washington Post, September 7, p. H3.

Brown, Roger. 1986. Social Psychology , 2nd ed. New York: Free Press.

Brown, Stephen, William Goetzmann, Bing Liang, and Christopher Schwarz. 2007. “Mandatory Disclosure and Operational Risk: Evidence from Hedge Fund Registration.” Unpublished paper, New York University.

Brunnermeier, Markus K. 2009. “Deciphering the 2007-8 Liquidity and Credit Crunch.” Journal of Economic Perspectives , forthcoming.

Brunnermeier, Markus K., and Christian Julliard. 2006. “Money Illusion and Housing Frenzies.” National Bureau of Economic Research Working Paper 12810, December.

Buckley, F. H., and Margaret F. Brinig. 1998. “The Bankruptcy Puzzle.” Journal of Legal Studies 27(1):187-207.

Burton, Robert. 1632. The Anatomy of Melancholy . Oxford: Henry Cripps.

Caballero, Ricardo, and Arvind Krishnamurthy. 2006. "Flight to Quality and Collective Risk Management." Unpublished paper, Massachusetts Institute of Technology.

"Callisthenes." 1931. "The Duty of Confidence." The Times (London), January 21, p. 12.

Calomiris, Charles W. 2008. "The Subprime Turmoil: What's Old, What's New and What's Next." Paper prepared for the Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Symposium, "Maintaining Stability in a Changing Financial System," Jackson Hole, Wyoming, August 22.

Calvo, Guillermo A. 1983. "Staggered Prices in a Utility-Maximizing Framework." Journal of Monetary Economics 12(3):383-398.

Campbell, Carl M., III, and Kunal S. Kamlani. 1997. "The Reasons for Wage Rigidity: Evidence from a Survey of Firms." Quarterly Journal of Economics 112(3):759-789.

Campbell, John Y. 2006. "Household Finance." Journal of Finance 61(4):1553-604.

Campbell, John Y., and Angus Deaton. 1989. "Is Consumption Too Smooth?" Review of Economic Studies 56(3):357-373.

Campbell, John Y., and Robert J. Shiller. 1987. "Cointegration and Tests of Present Value Models." Journal of Political Economy 97(5):1062-1088.

——. 1988. “Stock Prices, Earnings and Expected Dividends.” Journal of Finance 43(3):661-676.

Cantril, Hadley. 1951. Public Opinion 1935-1946 . Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Card, David, and Dean Hyslop. 1997. “Does Inflation ‘Grease the Wheels’ of the Labor Market?” In Christina D. Romer and David H. Romer, eds., Reducing Inflation: Motivation and Strategy . NBER Studies in Business Cycles, vol. 30. Chicago: University of Chicago Press, pp. 195-242.

Carlton, Dennis W. 1986. “The Rigidity of Prices.” American Economic Review 76(4):637-658.

Carroll, Christopher D. 2001. “A Theory of the Consumption Function with and without Liquidity Constraints (Expanded Version).” National Bureau of Economic Research Working Paper 8387, July.

Carroll, Christopher D., and Lawrence H. Summers. 1991. “Consumption Growth Parallels Income Growth: Some New Evidence.” In B. Douglas Bernheim and John Shoven, eds., National Saving and Economic Performance. Chicago: University of Chicago Press, pp. 305-343.

Carroll, Christopher D., and David N. Weil. 1994. “Saving and Growth: A Reinterpretation.” Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 40: 133-192.

Carson, Carol S. 1975. “The History of the United States National Income and Product Accounts: The Development of an Analytical Tool.” Review of Income and Wealth 21(2):153-181.

Case, Karl E. 2008. “The Central Role of House Prices in the Current Financial Crisis: How Will the Market Clear?” Paper prepared for the Brookings Panel on Economic Activity, Washington, D.C., September 11.

Case, Karl E., and Robert J. Shiller. 1988. “The Behavior of Home Buyers in Boom and Post-Boom Markets.” New England Economic Review , November, pp. 29-46.

——. 2003. “Is There a Bubble in the Housing Market?” Brookings Papers on Economic Activity 2:299-362.

Cassino, Vincenzo. 1995. “The Distribution of Wage and Price Changes in New Zealand.” Bank of New Zealand Discussion Paper G95/6.

Castellanos, Sara G., Rodrigo García-Verdú, and David Kaplan. 2004. “Nominal Wage Rigidities in Mexico: Evidence from Social Security Records.” National Bureau of Economic Research Working Paper 10383, March.

Central Intelligence Agency. 2008. The World Factbook . https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/.

Chapple, Simon. 1996. “Money Wage Rigidity in New Zealand.” Labour Market Bulletin 2:23-50.

Chari, V. V., Patrick J. Kehoe, and Ellen R. McGrattan. 2008. “New Keynesian Models: Not Yet Useful for Policy Analysis.” National Bureau of Economic Research Working Paper 14313, September.

Chen, Keith, and Marc Hauser. 2005. “Modeling Reciprocation and Cooperation in Primates: Evidence for a Punishing Strategy.” Journal of Theoretical Biology 235:5-12.

Chernow, Ron. 1998. Titan: The Life of John D. Rockefeller, Sr . New York: Random House.

Christofides, Louis N., and Amy Chen Peng. 2004. “The Determinants of Major Provisions in Union Contracts: Duration, Indexation, and Non-Contingent Wage Adjustment.” Unpublished paper, University of Cyprus.

Clark, John Bates. 1895. “The Gold Standard of Currency in the Light of Recent Theory.” Political Science Quarterly 10(3):383-397.

Clark, Kenneth. 1965. Dark Ghetto. New York: Harper and Row.

Coibion, Olivier, and Yuriy Gorodnichenko. 2008. “What Can Survey Forecasts Tell Us about Informational

Rigidities?" Unpublished paper, University of California-Berkeley.

Colburn, Forrest D. 1984. "Mexico's Financial Crisis." Latin American Research Review 19(2):220-224.

Cole, Harold L., and Lee E. Ohanian. 2000. "Re-examining the Contributions of Money and Banking Shocks to the U.S. Great Depression." NBER Macroeconomics Annual 00:183-227.

——. 2004. "New Deal Policies and the Persistence of the Great Depression: A General Equilibrium Analysis." Journal of Political Economy 112(4):779-816.

"Confidence Is Recovery Key, Sloan Asserts." 1938. Chicago Daily Tribune, January 1, p. 17.

"Contract Bridge Favorite Game among Women." 1941. Washington Post , March 5, p. 13.

Cooper, Russ, and Andrew John. 1988. "Coordinating Coordination Failures in Keynesian Models." Quarterly Journal of Economics 88(3):441-463.

Crystal, Graef S. 1991. In Search of Excess: The Overcompensation of American Executives . New York: W. W. Norton.

Cusumano, Michael A. 1985. The Japanese Automobile Industry: Technology and Management at Nissan

and Toyota . Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Davis, E. Philip, and Gabriel Fagan. 1997. “Are Financial Spreads Useful Indicators of Future Inflation and Output Growth in EU Countries?” Journal of Applied Econometrics 12(6):701-714.

Deaton, Angus. 1992. Understanding Consumption . Oxford: Oxford University Press.

Degler, Carl N. 1967. Age of Economic Revolution 1876-1900 , 2nd ed. Glenview, Ill.: Scott, Foresman.

De Long, J. Bradford, and Lawrence H. Summers. 1992. “Equipment Investment and Economic Growth: How Strong Is the Nexus?” Brookings Papers on Economic Activity 2:157-199.

Delpit, Lisa. 1995. Other People’s Children: Cultural Conflict in the Classroom . New York: New Press.

De Quervain, Dominique J.-F., Urs Fischbacher, Valerie Treyer, Melanie Schellhammer, Ulrich Schnyder, Alfred Buck, and Ernst Fehr. 2005. “The Neural Basis of Altruistic Punishment.” Science 305:1254-1264.

Descartes, René. 1972 [1664]. Traité de l’Homme . Paris: La Gras. English translation: T. S. Hall, Treatise of Man . Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Dickens, William T., and Lawrence F. Katz. 1987. “Inter-industry Wage Differences and Industry Characteristics.” In Kevin Lang and Jonathan S. Leonard, eds., Unemployment and the Structure of Labor Markets . New York: Blackwell, pp. 48-89.

Di Tella, Rafael, Robert J. McCulloch, and Andrew J. Oswald. 2000. “The Macroeconomics of Happiness.” Unpublished paper, Harvard Business School.

Dougherty, Peter. 2002. Who’s Afraid of Adam Smith? How the Market Got Its Soul . Hoboken, N.J.: Wiley.

Du Bois, W.E.B. 1965. The Souls of Black Folk . Greenwich, Conn.: Fawcett.

Dunlop, John T. “The Task of Contemporary Wage Theory.” In John T. Dunlop, ed., The Theory of Wage Determination . New York: St. Martin’s Press, pp. 3-27.

Dwyer, Jacqueline, and Kenneth Leong. 2000. “Nominal Wage Rigidity in Australia.” Reserve Bank of Australia Discussion Paper 2000-2008.

Economic Report of the President . Various issues. Washington, D.C.: United States Government Printing Office.

Edmans, Alex, Diego Garcia, and ?yvind Norli. 2007. “Sports Sentiment and Stock Returns.” Journal of

Finance 62(4):1967-1998.

Eichengreen, Barry. 1992. Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression . New York: Oxford University Press.

Eichengreen, Barry, and Jeffrey Sachs. 1985. “Exchange Rates and Economic Recovery in the 1930s.” Journal of Economic History 45:925-946.

Eichenwald, Kurt. 2005. A Conspiracy of Fools: A True Story . New York: Broadway.

“An Elastic Currency and Bankers’ Bank.” 1913. The Independent , December 25, p. 565.

“Embezzlements of Last Year.” 1895. Chicago Daily Tribune, January 1, p. 4.

Engen, Eric M., William G. Gale, and Cori E. Uccello. 1999. “The Adequacy of Household Saving.” Brookings Papers on Economic Activity 2:65-187.

Englund, Peter. 1999. “The Swedish Banking Crisis: Roots and Consequences.” Oxford Review of Economic Policy 15(3):80-97.

Fair, Ray C. 1994. Testing Macroeconometric Models . Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Fang, Hanming, and Giuseppe Moscarini. 2002. “Overconfidence, Morale, and Wage-Setting Policies.” Paper presented at the National Bureau of Economic Research conference on “Macroeconomics and Individual Decision Making,” November.

Farkas, Steve, and Jean Johnson. 1997. *Miles to Go: A Status Report on Americans’ Plans for Retirement*. Washington, D.C.: Public Agenda.

Farmer, Roger E. 1999. *The Macroeconomics of Self-Fulfilling Prophecies*, 2nd ed. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Faulkner, Harold Underwood. 1959. Politics, *Reform and Expansion, 1890-1900*. New York: Harper and Row.

Federal Reserve. 2008a. “Factors Affecting Reserve Balances.” Statistical Release H.4.1, July 24.

——. 2008b. “Reserve Requirements.” http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/reservereq.htm.

Fehr, Ernst, and Simon G?chter. 2000. “Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments.” *American Economic Review* 90(4):980-994.

Fehr, Ernst, and Lorenz Goette. 2004. “Robustness and Real Consequences of Nominal Wage Rigidity.” *Journal of Monetary Economics* 52(4):779-804.

Feinberg, Richard. 1986. “Credit Cards as Spending Facilitating Stimuli: A Conditioning Interpretation.” Journal of Consumer Research 13(3):348-356.

Ferguson, Ann Arnett. 2000. Bad Boys: Public Schools in the Making of Black Masculinity . Ann Arbor: University of Michigan Press.

Ferguson, Ronald F. 1998. “Can Schools Narrow the Test Score Gap?” In Christopher Jencks and Meredith Phillips, eds., The Black-White Test Score Gap . Washington, D.C.: Brookings Institution Press, pp. 318-374.

Festinger, Leon. 1954. “A Theory of Social Comparison Processes.” Human Relations 7:114-140.

Finnel, Stephanie. 2006. “Once Upon a Time, We Were Prosperous: The Role of Storytelling in Making Mexicans Believe in Their Country’s Capacity for Economic Greatness.” Unpublished senior essay, Yale University.

Fischer, Stanley. 1977. “Long-Term Contracts, Rational Expectations, and the Optimal Money Supply Rule.” Journal of Political Economy 85(1):191-205.

Fisher, Irving. 1928. The Money Illusion . New York: Adelphi.

Fliegel, Seymour. 1993. Miracle in East Harlem: The Fight for Choice in Public Education . New York: Random House.

“Formal Addresses of Lehman, Smith, Root and Wadsworth at Repeal Convention.” 1933. New York Times , June 28, p. 16.

Fortin, Pierre. 1995. “Canadian Wage Settlement Data.” Unpublished paper, Université de Québec à Montréal, April.

——. 1996. “The Great Canadian Slump.” Canadian Journal of Economics 29(4):761-787.

Fostel, Ana, and John Geanakoplos. 2008. “Leverage Cycles and the Anxious Economy.” American Economic Review 98(4):1211-1244.

Foster, James E., and Henry Y. Wan Jr. 1984. “Involuntary Unemployment as a Principal-Agent Equilibrium.” American Economic Review 74(2):476-484.

Frazier, Franklin. 1957. The Black Bourgeoisie: The Rise of the New Middle Class in the United States . New York: Free Press.

Friedman, Benjamin M. 1990. “Targets and Instruments for Monetary Policy.” In Benjamin Friedman and Frank Hahn, eds., Handbook of Monetary Economics . New York: Elsevier Science, pp. 1185-1230.

Friedman, Milton. 1957. A Theory of the Consumption Function . Princeton, N.J.: Princeton University Press.

——. 1968. “The Role of Monetary Policy.” American Economic Review 58(1):1-17.

——. 1970. “A Theoretical Framework for Monetary Analysis.” Journal of Political Economy 78(2):193-238.

Friedman, Milton, and Rose D. Friedman. 1980. Free to Choose: A Personal Statement . New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Friedman, Milton, and Anna Jacobson Schwartz. 1963. A Monetary History of the United States, 1867-1960 . Princeton, N. J.: Princeton University Press.

Fukuzawa, Yukichi. 1969. An Encouragement of Learning , 1876 edition translated by David A. Dilworth and Umeyo Hirano. Tokyo: Sophia University.

Galbraith, John K. 1997 [1955]. The Great Crash : 1929. New York: Houghton Mifflin.

Gale, William G., and Samara R. Potter. 2002. “An Economic Evaluation of the Economic Growth and Tax Reconciliation Act of 2002.” Unpublished paper, Brookings Institution.

Gale, William G., J. Mark Iwry, and Peter R. Orszag. 2005. The Automatic 401(k): A Simple Way to Strengthen Retirement Savings . Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

Geanakoplos, John. 2003. “Liquidity, Default, and Crashes: Endogenous Contracts in General Equilibrium.” In Mathias Dewatripont, Lars Peter Hansen, and Steven J. Turnovsky, eds., Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications, Eighth World Conference , vol. 2. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 170-205.

Geisel, Theodor Seuss (Dr. Seuss). 1984. The Butter Battle Book . New York: Random House.

Gilboa, Itzhak, and David Schmeidler. 1989. “Maximin Expected Utility with Non-Unique Priors.” Journal of Mathematical Economics 18:141-153.

Glaeser, Edward L. 2002. “The Political Economy of Hatred.” National Bureau of Economic Research Working Paper 9171, September.

——. 2005. “Should the Government Rebuild New Orleans, or Just Give Residents Checks?” Economists’ Voice 2(4):article 4.

Goetzmann, William, Jonathan Ingersoll, and Stephen A. Ross. 2003. “High Water Marks and Hedge Fund Management Contracts.” Journal of Finance 58:1685-1718.

Goldfeld, Stephen. 1976. “The Case of the Missing Money.” Brookings Papers on Economic Activity 3:683-730.

Gordon, Robert J. 1977. “Can the Inflation of the 1970s Be Explained?” Brookings Papers on Economic Activity 1:253-279.

Gosselin, Peter. 2005. “The New Deal: On Their Own in Battered New Orleans.” Los Angeles Times , December 4, p. A-1.

Gramlich, Edward M. 2007. Subprime Mortgages: America’s Latest Boom and Bust . Washington, D.C.: Urban Institute Press.

Granger, Clive. 1969. “Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods.” Econometrica 37(3):424-438.

Greenlaw, David, Jan Hatzius, Anil K. Kashyap, and Hyung Song Shin. 2008. “Leveraged Losses: Lessons from the Mortgage Meltdown.” Paper presented at the U.S. Monetary Policy Forum Conference, Chicago Graduate School of Business, February 29.

Groshen, Erica L. 1991. “Sources of Intra-Industry Wage Dispersion: How Much Do Employers Matter?” Quarterly Journal of Economics 106(3):869-884.

Grossman, Sanford J., and Oliver Hart. 1980. “Takeover Bids, the Free-Raider Problem, and the Theory of the Corporation.” Bell Journal of Economics 11(1):41-64.

Grossman, Sanford J., Angelo Melino, and Robert J. Shiller. 1987. “Estimating the Continuous-Time Consumption-Based Asset-Pricing Model.” Journal of Business and Economic Statistics 5(3):315-327.

Hall, Robert E. 1978. “Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence.” Journal of Political Economy 86(6):971-988.

——. 1988. “Intertemporal Substitution in Consumption.” Journal of Political Economy 96(2):339-357.

Hall, Robert E., and Frederic S. Mishkin. 1982. “The Sensitivity of Consumption to Transitory Income: Estimates from Panel Data on Households.” Econometrica 50(2):461-482.

Haltiwanger, John, and Michael Waldman. 1989. “Limited Rationality and Strategic Complements: The Implications for Macroeconomics.” Quarterly Journal of Economics 104:463-483.

Hannerz, Ulf. 1969. Soulside: Inquiries into Ghetto Culture and Community . New York: Columbia University Press.

Harmon, Amy. 2006. “DNA Gatherers Hit a Snag: The Tribes Don’t Trust Them.” New York Times , December 10, pp. A1, A38.

Harvey, Fred. 1929. “Stem 12,880,900 Share Run.” Chicago Daily Tribune , October 25, p. 1.

Hicks, John R. 1937. “Mr. Keynes and the ‘Classics’: A Suggested Interpretation.” Econometrica 5(1):147-159.

Higgins, Adrian. 2005. “Why the Red Delicious No Longer Is.” Washington Post , August 5, p. A01.

Higgs, Robert. 1997. “Regime Uncertainty: Why the Great Depression Lasted So Long and Why Prosperity Resumed after the War.” Independent Review 1(4):651-690.

Hirt, Edward R., Grant A. Erickson, Chris Kennedy, and Dolf Zillman. 1992. “Costs and Benefits of Allegiance: Changes in Fans’ Self-Ascribed Competencies after Team Victory versus Defeat.” Journal of Personality and Social Psychology 63:724-738.

Holzer, Harry J., Paul Offner, and Elaine Sorensen. 2004. “Declining Employment among Young Black Less-Educated Men: The Role of Incarceration and Child Support.” Georgetown University, Institute for Research on Poverty, Discussion Paper 1281-04, May.

Howe, Donald W. 2007. What Hath God Wrought: The Transformation of America, 1815-1848 . New York: Oxford University Press.

Hsieh, Chang Tai, and Peter J. Klenow. 2003. “Relative Prices and Relative Prosperity.” National Bureau of Economic

Research Working Paper 9701, May.

Human Rights Watch. 2002. “Race and Incarceration in the United States: Human Rights Watch Press Backgrounder.” February 27.

Ikegami, Eiko, 2005. Bonds of Civility: Aesthetic Networks and the Political Origins of Japanese Culture . Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.

Ip, Greg. 1994. “Routine No Longer Governs Crow’s Life.” Financial Post (Toronto), April 28, p. 15.

Jacobs, Jane. 1961. The Death and Life of Great American Cities . New York: Random House.

James, Henry. 1983 [1904]. The Golden Bowl . Oxford: Oxford University Press.

Juhn, Chinhui, Kevin M. Murphy, and Brooks Pierce. 1993. “Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill.” Journal of Political Economy 101(3):410-442.

Jung, Jeeman, and Robert J. Shiller. 2005. “Samuelson’s Dictum and the Stock Market.” Economic Inquiry 43(2):221-228.

Kahn, Richard F. 1931. “The Relation of Home Investment to Unemployment.” Economic Journal 41(162):173-198.

Kahn, Shulamit. 1997. “Evidence of Nominal Wage Stickiness from Microdata.” American Economic Review 87(5):993-1008.

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1979. “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk.” Econometrica 47(2):263-192.

——. 2000. Choices, Values and Frames . Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.

Kahneman, Daniel, Jack Knetsch, and Richard H. Thaler. 1986. “Fairness as a Constraint on Profit-Seeking: Entitlements in the Market.” American Economic Review 76(4):728-741.

——. 1986b. “Fairness and the Assumptions of Economics.” Journal of Business 59(4, part 2): S285-300.

“Kaiser Argentine Car Plant Hit by Faulty Parts, Strikes, Delays.” 1958. New York Times , April 28, p. 33.

Kashyap, Anil K., Raghuram G. Rajan, and Jeremy C. Stein. 2008. “Rethinking Capital Regulation.” Paper prepared for the Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Symposium, “Maintaining Stability in a Changing Financial System,” Jackson Hole, Wyoming, August 22.

Katona, George. 1960. The Powerful Consumer: Psychological Studies of the American Economy . New York: McGraw-Hill.

Katz, Lawrence F. 1986. “Efficiency Wage Theories: A Partial Evaluation.” NBER Macroeconomics Annual 1:235-276.

Kelly, Tom, and John Tuccillo. 2004. How a Second Home Can Be Your Best Investment . New York: McGraw-Hill.

Keynes, John Maynard. 1940a. “On a Method of Statistical Business Cycle Research: A Comment.” Economic Journal 50(197):154-156.

——. 1940b. How to Pay for the War: A Radical Plan for the Chancellor of the Exchequer . London: Macmillan.

——. 1973 [1936]. The General Theory of Employment, Interest and Money. New York: Macmillan.

Kimura, Takeshi, and Kazuo Ueda. 2001. “Downward Nominal Wage Rigidity in Japan.” Journal of the Japanese and International Economies 15(1):50-67.

Kindelberger, Charles P. 1978. Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises . New York: Basic.

King, Martin Luther, III. 1999. “Minority Housing Gap; Fannie Mae, Freddie Mac Fall Short.” Washington Times , November 17, p. A17.

Kirchgaessner, Stephanie. 2008. “Bush Says Wall Street ‘Got Drunk.’” Financial Times , July 23.

Klein, Lawrence R. 1977. Project LINK. Athens, Greece: Centre of Planning and Economic Research.

Knight, Frank H. 1921. Risk, Uncertainty and Profit . New York: Houghton Mifflin.

Knoppik, Christoph, and Thomas Beissinger. 2003. “How Rigid Are Nominal Wages? Evidence and Implications for Germany.” Scandinavian Journal of Economics 105(4):619-641.

Kornbluth, Jesse. 1992. Highly Confident: The Crime and Punishment of Michael Milken. New York: William Morrow.

Krueger, Alan B., and Lawrence H. Summers, 1988. “Efficiency Wages and the Inter-Industry Wage Structure.” Econometrica 56(2):259-293.

Krueger, Alan B., and Diane M. Whitmore. 1999. “The Effect of Attending a Small Class in the Early Grades on College-Test Taking and Middle School Test Results: Evidence from Project STAR.” Unpublished paper, Industrial Relations Section, Princeton University, September.

Kuroda, Sachiko, and Isamu Yamamoto. 2003a. “Are Japanese Nominal Wages Downwardly Rigid? I. Examinations of Nominal Wage Change Distributions.” Monetary and Economic Studies 21(2):1-29.

——. 2003b. “Are Japanese Nominal Wages Downwardly Rigid? II. Examinations Using a Friction Model.” Monetary and Economic Studies 21(2):31-68.

——. 2003c. “The Impact of Downward Nominal Wage Rigidity on the Unemployment Rate: Quantitative Evidence from Japan.” Monetary and Economic Studies 21(4):57-85.

Kydland, Finn E., and Edward C. Prescott. 1982. “Time to Build and Aggregate Fluctuations.” Econometrica 50(6): 1345-1370.

Laibson, David I., Andrea Repetto, and Jeremy Tobacman. 2000. “A Debt Puzzle.” National Bureau of Economic Research Working Paper 7879, September.

Lamont, Michelle. 2000. The Dignity of Working Men: Morality and the Boundaries of Race, Class, and Immigration . Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Lauck, William Jett. 1897. The Causes of the Panic of 1893 . New York: Houghton Mifflin.

Lazear, Edward P., and Robert L. Moore. 1984. “Incentives, Productivity, and Labor Contracts.”

Quarterly Journal of Economics 99(2):275-296.

Lebergott, Stanley. 1957. "Annual Estimates of Unemployment in the United States, 1900-1954." In The Measurement and Behavior of Unemployment , Conference of the Universities-National Bureau Committee for Economic Research, Princeton. Princeton, N.J.: Princeton University Press (for National Bureau of Economic Research), pp. 213-241.

Lebow, David E., Raven E. Saks, and Beth Anne Wilson. 1999. "Downward Nominal Wage Rigidity: Evidence from the Employment Cost Index." Board of Governors of the Federal Reserve System, Finance and Economics Discussion Series 99/31, July.

Leeper, Eric, Christopher Sims, and Tao Zha. 1996. "What Does Monetary Policy Do?" Brookings Papers on Economic Activity 2:1-63.

Lemieux, Thomas. 2006. "Increasing Residual Wage Inequality: Composition Effects, Noisy Data, or Rising Demand for Skill?" American Economic Review 96(3):461-498.

"Lending on Collateral," New York Times , June 13, 1893, p. 4.

LeRoy, Stephen, and Richard Porter. 1981. "Stock Price Volatility: A Test Based on Implied Variance Bounds." Econometrica 49:97-113.

Leven, Maurice, Harold G. Moulton, and Clark Warburton. 1934. America's Capacity to Consume . Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

Levine, David I. 1991. "Cohesiveness, Productivity, and Wage Dispersion," Journal of Economic Behavior and Organization 15(2):237-255.

Levine, Madeline. 2006. The Price of Privilege: How Parental Pressure and Material Advantage Are Creating a Generation of Unhappy and Disconnected Kids . New York: HarperCollins.

Levitt, Steven D. 1996. "The Effect of Prison Population Size on Crime Rates: Evidence from Prison Overcrowding Litigation." Quarterly Journal of Economics 111(2):319-351.

Liebow, Elliot. 1967. Tally's Corner: A Study of Negro Streetcorner Men . Boston: Little, Brown.

Lindbeck, Assar, and Dennis J. Snower. 1988. The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment . Cambridge, Mass.: MIT Press.

Littlefield, Henry. 1964. "The Wizard of Oz: Parable on Populism." American Quarterly 16:47-58.

Lo, Andrew W. 2008. Hedge Funds: An Analytical Perspective . Princeton, N.J.: Princeton University

Press.

Lohr, Steve. 1992. “Lessons from a Hurricane: It Pays Not to Gouge.” New York Times , September 22.

López Portillo, José. 1965. Quetzalcóatl. Mexico City: Librería de Manuel Porrua.

Loury, Glenn C. 1995. One by One from the Inside Out . New York: Free Press.

Lowenstein, Roger. 2001. When Genius Failed: The Rise and Fall of Long-Term Capital Management. New York: Random House.

Lucas, Robert E., Jr. 1972. “Expectations and the Neutrality of Money.” Journal of Economic Theory 4(2):103-124.

Ludvigson, Sydney C. 2004. “Consumer Confidence and Consumer Spending.” Journal of Economic Perspectives 18(2):29-50.

Lusardi, Annamaria, and Olivia S. Mitchell. 2005. “Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Well-being.” De Nederlandsche Bank Working Paper 78, December.

Macaulay, Frederic. 1938. Some Theoretical Problems Suggested by Movements in Interest Rates, Bond Yields and Stock Prices in the

United States since 1856 . New York: National Bureau of Economic Research.

Madrian, Brigitte C., and Dennis F. Shea. 2001. “The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior.” Quarterly Journal of Economics 116(4):1149-1187.

Mankiw, N. Gregory. 1985. “Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model.” Quarterly Journal of Economics 110(2):529-538.

Mankiw, N. Gregory, and Ricardo Reis. 2002. “Sticky Information versus Sticky Prices: A Proposal to Replace the New Keynesian Phillips Curve.” Quarterly Journal of Economics 117(4):1295-1328.

Marsh, Terry A., and Robert C. Merton. 1986. “Dividend Variability and Variance Bound Tests for the Rationality of Stock Prices.” American Economic Review 76(3):483-498.

Mason, Joseph R., and Josh Rosner. 2007. “How Resilient are Mortgage Backed Securities to Collateralized Debt Obligation Market Disruptions?” Unpublished paper, Hudson Institute.

Matsusaka, John G., and Argia M. Sbordone. 1995. “Consumer Confidence and Economic Fluctuations.” Economic Inquiry 33(2):296-318.

McCabe, Kevin A., Mary Rigdon, and Vernon L. Smith. 2003. “Positive Reciprocity and Intentions in Trust Games.” Journal of Economic Behavior and Organization 52(2):267-275.

McCloskey, Michael, Alfonso Caramazza, and Bert Green. 1980. “Curvilinear Motion in the Absence of External Forces: Naive Beliefs about the Motion of Objects.” Science 210(4474):1139-1141.

McDonald, Forrest. 1962. Insull: The Rise and Fall of a Billionaire Utility Tycoon , Washington, D.C.: Beard.

McDonald, Ian, and Robert M. Solow. 1981. “Wage Bargaining and Employment.” American Economic Review 71(4):896-908.

Meadows, Donella H., Dennis L. Meadows, J?rgen Randers, and William W. Behrens III. 1972. The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome’s Project on the Predicament of Mankind . New York: Universe.

“Miners Seem Hopelessly Divided.” 1894. Chicago Daily Tribune , February 10, p. 2.

Minsky, Hyman. 1982. Can “It” Happen Again? Essays on Instability and Finance . Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe.

——. 1986. Stabilizing an Unstable Economy . New Haven, Conn.: Yale University Press.

Mishkin, Frederic S. 2007. “Housing and the Monetary Transmission Mechanism.” National Bureau of Economic Research Working Paper 13518, October.

Modigliani, Franco. 1970. “The Life-Cycle Hypothesis of Saving and Inter-Country Differences in the Saving Ratio.” In W. A. Eltis, M. F. G. Scott, and J. N. Wolfe, eds., Induction, Growth and Trade: Essays in Honor of Sir Roy Harrod . London: Clarendon Press.

Modigliani, Franco, and Richard Brumberg. 1954. “Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data.” In Kenneth K. Kurihara, ed., Post-Keynesian Economics . New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, pp. 388-436.

Modigliani, Franco, and Richard A. Cohn. 1979. “Inflation, Rational Valuation and the Market.” Financial Analysts Journal 35(2):24-44.

Moffitt, Donald A. 1963. “Industrial Paradox: Latin America Attracts Auto Making Facilities Despite Lag in Sales.” Wall Street Journal , August 6, pp. 1, 16.

Morck, Randall, Andrei Shleifer, and Robert Vishny. 1990. “The Stock Market and Investment: Is the Market a Sideshow?” Brookings Papers on Economic Activity 2:157-215.

Morgenson, Gretchen. 2008. “Everyone Out of the Security Pool.” New York Times , Sunday Business, November 16, p. BU-1.

Morris, Stephen A., and Hyun Song Shin. 2004. “Liquidity Black Holes.” Review of Finance 8(1):1-18.

——. 2008. “Financial Regulation in a System Context.” Brookings Papers on Economic Activity 2.

“Mr. Lodge on Finance.” 1908. New York Tribune , March 13, p. 3.

Mullainathan, Sendhil, and Andrei Shleifer. 2005. “Persuasion in Finance.” Unpublished paper, Harvard University.

“Must Cut Prices If They Would Work.” 1894. Chicago Daily Tribune, January 11, p. 7.

Nickell, Stephen, and Glenda Quintini. 2001. “Nominal Wage Rigidity and the Rate of Inflation.” London School of Economics Discussion Paper CEP DP 489.

“Not a Boom but Growth.” 1887. New York Times , May 29, p. 9.

“Notes Real Signs of Business Uplift.” 1932. New York Times, September 23, p. 2.

Noyes, Alexander Dana. 1909. Forty Years of American Finance . New York: G. P. Putnam.

O'Brien, Anthony Patrick. 1989. "A Behavioral Explanation for Nominal Wage Rigidity during the Great Depression." Quarterly Journal of Economics 104(4):719-735.

"Out of the Trough of Depression: Lord Meston on New Trade Orientation." 1937. The Times (London), April 21, p. 18.

Palley, Thomas I. 1994. "Escalators and Elevators: A Phillips Curve for Keynesians." Scandinavian Journal of Economics 96:111-116.

Peebles, Gavin. 2002. "Saving and Investment in Singapore: Implications for the Economy in the Early 20th Century." In Koh Ai Tee, Lim Kim Lian, Hui Weng Tat, Bhanoji Rao, and Chng Meng Kng, eds., Singapore Economy in the 21st Century: Issues and Strategies . Singapore: McGraw-Hill, pp. 373-400.

Phelps, Edmund S. 1968. "Money-Wage Dynamics and Labor-Market Equilibrium." Journal of Political Economy 76(4):678-711.

Phelps, Edmund S., and John Taylor. 1977. "Stabilizing Powers of Monetary Policy under Rational Expectations." Journal of Political Economy 85(1):163-190.

Phillips, A. W. 1958. “The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom, 1861-1957.” Economica , n.s., 25(100):283-299.

Polti, Georges. 1981 [1916]. The Thirty-Six Dramatic Situations. Boston: The Writer. First published as Les trente-six situations dramatiques .

Pratt, John W., David A. Wise, and Richard Zeckhauser. 1979. “Price Differences in Almost Competitive Markets.” Quarterly Journal of Economics 93(2):189-211.

Prelec, Drazen, and Duncan Simester. 2001. “Always Leave Home without It: A Further Investigation of the Credit-Card Effect on Willingness to Pay.” Marketing Letters 12(1):5-12.

“President Wilson Looks to Business Prosperity as He Signs Currency Measure.” 1913. Christian Science Monitor , December 24.

Rainwater, Lee. 1970. Behind Ghetto Walls: Black Families in a Federal Slum . Chicago: Aldine.

Rees, Albert. 1973 [1962]. The Economics of Trade Unions . Chicago: University of Chicago Press.

——. 1993. “The Role of Fairness in Wage Determination.” Journal of Labor Economics

11(1):243-252.

“Reynolds Sees New Hope with Currency Law Changes.” 1913. Chicago Daily Tribune , December 20, p. 13.

Romer, Christina. 1986. “Spurious Volatility in Historical Unemployment Data.” Journal of Political Economy 94(1):1-37.

——. 1992. “What Ended the Great Depression?” Journal of Economic History 52(4):757-784.

Romer, David. 2006. Advanced Macroeconomics , 3rd ed. New York: McGraw-Hill/Irwin.

Sah, Raaj K. 1991. “Social Osmosis and Patterns of Crime.” Journal of Political Economy 88(6):1272-1295.

Samuelson, Paul A. 1964. Economics: An Introductory Analysis , 6th ed. New York: McGraw-Hill.

——. 1997 [1948]. Economics: An Introductory Analysis , 1st ed. New York: McGraw-Hill (reprinted, with a new foreword).

Sands, David R. 1991. “GAO Chief Says Banks Must Win Confidence.” Washington Times , March 8.

Santayana, George. 1955 [1923]. Skepticism and Animal Faith . New York: Dover.

Sargent, Thomas J. 1971. “A Note on the ‘Accelerationist’ Controversy.” Journal of Money Credit and Banking 3(3):721-725.

Sargent, Thomas J., and Neil Wallace. 1975. “Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule.” Journal of Political Economy 83(2):241-254.

Schank, Roger C., and Robert P. Abelson, 1977. Scripts, Plans, Goals and Understanding . New York: Wiley.

——. 1995. “Knowledge and Memory: The Real Story.” In Robert S. Wyer Jr., ed., Knowledge and Memory: The Real Story . Hillsdale, N.J.: Erlbaum, pp. 1-85.

Schultze, Charles L. 1959. “Recent Inflation in the United States.” Study Paper 1, Joint Economic Committee, 86th Cong., 1st sess., September.

Schumpeter, Joseph A. 1939. Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process . New York: McGraw-Hill.

Shapiro, Carl, and Joseph E. Stiglitz. 1984. “Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device.” American Economic Review 74(3):433-444.

Shea, John. 1995a. “Union Contracts and the Life-Cycle<th>/<th>Permanent-Income Hypothesis.” American Economic Review 85(1):186-200.

——. 1995b. “Myopia, Liquidity Constraints, and Aggregate Consumption: A Simple Test.” Journal of Money, Credit and Banking 27(3):798-805.

Shefrin, Hersh, and Richard H. Thaler. 1988. “The Behavioral Life-Cycle Hypothesis.” Economic Inquiry 24:609-643.

Shiller, Robert J. 1981. “Do Stock Prices Move Too Much to Be Justified by Subsequent Changes in Dividends?” American Economic Review 7(3):421-436.

——. 1982. “Consumption, Asset Markets and Macroeconomic Fluctuations.” Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 17:203-238.

——. 1986. “The Marsh-Merton Model of Managers’ Smoothing of Dividends.” American Economic Review 76(3):499-503.

——. 1989. Market Volatility . Cambridge, Mass.: MIT Press.

——. 2005. Irrational Exuberance , 2nd ed. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

——. 2008a. The Subprime Solution: How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do about It . Princeton, N.J.: Princeton University Press.

——. 2008b. "Online Data: Stock Market Data." http://www.econ.yale.edu/~shiller/data.htm.

Shipler, David. 1997. A Country of Strangers: Blacks and Whites in America . New York: Knopf.

Shleifer, Andrei, and Robert W. Vishny. 1992. "Liquidation Values and Debt Capacity: A Market Equilibrium Approach." Journal of Finance 47(4):1343-1366.

——. 1997. "The Limits of Arbitrage." Journal of Finance 52(1):33-55.

Sims, Christopher A. 1972. "Money, Income and Causality." American Economic Review 62:540-552.

——. 2001. "Pitfalls of a Minimax Approach to Model Uncertainty." American Economic Review 91(2):51-54.

Smith, Adam. [1776.] An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations . London: Ward, Lock, Bowden & Co.

Smith, Edgar Lawrence. 1925. Common Stocks as Long-Term Investments . New York: Macmillan.

Solow, Robert. 1979. “Another Possible Source of Wage Rigidity.” Journal of Macroeconomics 1(1):79-82.

Sorkin, Andrew Ross. 2008. “JP Morgan Pays $2 a Share for Bear Stearns.” New York Times , March 17.

Soros, George. 2008. The New Paradigm for Financial Markets: The Credit Crisis of 2008 and What It Means . New York: Public Affairs.

Souleles, Nicholas S. 2001. “Consumer Sentiment: Its Rationality and Usefulness in Forecasting Expenditure——Evidence from the Michigan Micro Data.” National Bureau of Economic Research Working Paper 8410, August.

——. 2004. “Expectations, Heterogeneous Forecast Errors, and Consumption: Micro Evidence from the Michigan Consumer Sentiment Surveys.” Journal of Money Credit and Banking 36(1):39-72.

Staiger, Douglas, James H. Stock, and Mark W. Watson. 1997. “How Precise Are Estimates of the Natural Rate of Unemployment?” In Christina D. Romer and David H. Romer, eds., Reducing Inflation: Motivation and Strategy . NBER Studies in Business Cycles, vol. 30. Chicago: University of Chicago Press, pp. 195-242.

Steeples, Douglas, and David O. Whitten. 1998. Democracy in Desperation: The Depression of 1893 . Contributions

in Economic History, no. 199. Westport, Conn.: Greenwood Press.

Sternberg, Robert J. 1998. Love Is a Story: A New Theory of Relationships . New York: Oxford University Press.

Stoft, Steven. 1982. “Cheat-Threat Theory: An Explanation of Involuntary Unemployment.” Unpublished paper, Boston University, May.

Taleb, Nassim Nicholas. 2001. Fooled by Randomness: The Hidden Role of Chance in the Markets and in Life . New York: Texere.

Taylor, John. 1979. “Staggered Wage Setting in a Macro Model.” American Economic Review Papers and Proceedings 69(2):108-113.

——. 1980. “Aggregate Dynamics and Staggered Contracts.” Journal of Political Economy 88(1):1-23.

Thaler, Richard H. 1994. Quasi-Rational Economics . New York: Russell Sage Foundation.

Thaler, Richard H., and Shlomo Benartzi. 2004. “Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving.” Journal of Political Economy 112(1, pt. 2):S164-S187.

Thernstrom, Stephan, and Abigail M. Thernstrom. 1997. *America in Black and White: One Nation, Indivisible*. New York: Simon and Schuster.

Thomas, Landon, Jr., and Eric Dash. 2008. "Seeking Fast Deal, JPMorgan Quintuples Bear Stearns Bid." *New York Times*, March 25.

Tobias, Ronald B. 1993. *20 Master Plots and How to Build Them*. Cincinnati: Writers' Digest.

Tobin, James. 1972a. "Friedman's Theoretical Framework." *Journal of Political Economy* 80(5):852-863.

——. 1972b. "Inflation and Unemployment." *American Economic Review* 62(1):1-18.

Turner, Frederic Jackson. 1894. *The Significance of the Frontier in American History*. Madison: State Historical Society of Wisconsin.

Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. 1974. "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases." *Science* 185(4157):1124-1131.

"A Twenty-Five Million Pool." 1907. *Wall Street Journal*, March 29, p. 6.

Uchitelle, Louis. 2006. *The Disposable American: Layoffs and Their Consequences*. New York: Knopf.

“Unable to Weather the Gale.” 1893. New York Times, July 1, p. 9.

U.S. Bureau of Labor Statistics. 1951. Union Wages and Hours: Motortruck Drivers and Helpers. Bulletin 1052, July 1. Washington, D.C.

——. 2008. “Consumer Price Index: All Urban Consumers. Not Seasonally Adjusted.” CUUR0000SA0. http://www.bls.gov/ro1/fax/9150.pdf.

U.S. Census. 2008. The 2008 Statistical Abstract. http://www.census.gov/compendia/statab/index.html.

U.S. Department of Justice. 1996. “Correctional populations in the US 1996.” http://www.ojp.usdoj.gov/bjs/pub/pdf/cpius965.pdf.html.

——. 2008. “Prison and Jail Inmates at Midyear 2006.” http://www.ojp.usdoj gov/bjs/pub/pdf/pjim06.pdf.

U.S. Department of the Treasury. 2008. “Statement by Secretary Henry M. Paulson on Treasury and Federal Housing Finance Agency Action to Protect Financial Markets and Taxpayers.” September 7. http://www.treasury.gov/press/releases/hp1129.htm.

U.S. Office of Personnel Management. 2004. “Demographic Profile of the Federal Workforce.” https://www2.opm.gov/feddata/demograp/demograp.asp#RNOData.

Utaka, Atsuo. 2003. “Confidence and the Real Economy: The Japanese Case.” Applied Economics 35(3):337-342.

Venti, Steven F., and David A. Wise. 2000. “Choice, Chance, and Wealth Dispersion at Retirement.” National Bureau of Economic Research Working Paper 7521, February.

“Want Old Rate Restored.” 1894. Boston Daily, February 10, p. 10.

Weinstein, Neil, and William M. Klein. 1996. “Unrealistic Optimism: Present and Future.” Journal of Social and Clinical Psychology 15:1-8.

Welch, Jack, with John A. Byrne. 2001. Jack: Straight from the Gut . New York: Warner.

Wentura, Dirk. 2005. “The Unknown Self: The Social Cognition Perspective.” In Werner Greve, Klaus Rothermund, and Dirk Wentura, eds., The Adaptive Self: Personal Continuity and Intentional Self-Development . Cambridge, Mass.: Hogrefe and Huber, pp. 203-222.

Wilson, William J. 1987. The Truly Disadvantaged . Chicago: University of Chicago Press.

——. 1996. When Work Disappears: The World of the New Urban Poor . New York: Knopf.

“Wilson Insistent.” 1913. Washington Post , June 15, p. 4.

Wolk, Carel, and Loren A. Nikolai. 1997. “Personality Types of Accounting Students and Faculty: Comparisons and Implications.” Journal of Accounting Education 15(1):1-17.

Woodford, Michael. 2001. “Imperfect Common Knowledge and the Effects of Monetary Policy.” National Bureau of Economic Research Working Paper 8673, December.

Yellen, Janet L. 1984. “Efficiency Wage Models of Unemployment.” American Economic Review Papers and Proceedings 74(2):200-205.

Young, Roy A. 1928. “The Banker’s Responsibilities.” Bankers’ Magazine 117(6):973-74. Youngman, Anna P. 1938. “Abrupt Industrial Slump Puzzles Business Experts,” Washington Post , January 3, p. X22.

Zandi, Mark. 2008. Financial Shock: A 360° Look at the Subprime Mortgage Implosion and How to Avoid the Next Financial Crisis . Upper Saddle River, N.J.: Pearson Education.

Zeldes, Stephen P. 1989. “Consumption and Liquidity Constraints: An Empirical Investigation.” Journal of Political Economy 97(2):305-346.

图书在版编目（CIP）数据
动物精神/（美）阿克洛夫，希勒著；黄志强等译.—北京：中信出版社，2012.12
书名原文：Animal Spirits
ISBN 978-7-5086-3616-0
Ⅰ.动… Ⅱ.①阿… ②希… ③黄… Ⅲ.经济学—通俗读物 Ⅳ.F0-49
中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第242913号

Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism by George A. Akerlof and Robert J. Shiller
Copyright © 2009 by Princeton University Press
Simplified Chinese translation edition © 2012 by China CITIC Press
No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the publisher.
ALL RIGHTS RESERVED.
本书仅限中国大陆地区发行销售

动物精神
著者：[美]乔治·阿克洛夫 罗伯特·希勒
译者：黄志强 徐卫宇 金岚
校译：陈丽丽
策划推广：中信出版社（China CITIC Press）
出版发行：中信出版集团股份有限公司（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029）
（CITIC Publishing Group）
字数：200千字
版次：2012年12月第2版
京权图字：01-2009-3272
书号：ISBN 978-7-5086-3616-0/F·2744
定价：58.00元

好的经济学

破解全球
发展难题的
行动方案

[美] 阿比吉特·班纳吉
[法] 埃斯特·迪弗洛 / 著
张 缘 蒋宗强 / 译



2019年诺贝尔经济学奖得主新作
继《贫穷的本质》之后

深度解析如何正确运用经济学
解决当今世界的棘手问题

GOOD ECONOMICS FOR HARD TIMES

中信出版集团

好的经济学：破解全球发展难题的行动方案

[美]阿比吉特·班纳吉 [法]埃斯特·迪弗洛 著
张缘 蒋宗强 译

中信出版集团

目录

前言

第一章 让经济学再次伟大

第二章 鲨口余生

- 离开家园
- 移民抽签
- 岩浆炸弹
- 他们知道吗？
- 吊起所有的船？
- 移民有什么特殊性？
- 工人和西瓜
- 技术移民
- 哪里有大篷车？
- 缺乏人际关系
- 家庭的舒适
- 家庭纽带
- 加德满都不眠夜
- 风险与不确定性
- 穿过黑暗的玻璃
- 托克维尔之后
- 回归城市之旅

艾森豪威尔和斯大林

第三章 贸易之痛

斯坦尼斯拉斯·乌拉姆的挑战
美即是真理，真理即是美
对于不可言说的东西，人们必须以沉默待之
事实可能并非如此
黏性经济
保护的对象是谁？
品牌有什么关系？
品牌的世界
你持有的公司
它值2.4万亿美元吗？
制造业的衰退与中国的冲击
去他的集群化
忘记那些失败者
贸易值得吗？
计算贸易收益：有点技术含量的题外话
规模很重要
小就美吗？
贸易战不能解决问题
如果不加关税，那要怎么做？

第四章 喜欢、想要和需要

不动如山？
集体行动
集体反应

医生和圣人
“黑人要求变革（零钱）”
这次情况不同了
统计歧视
自我强化的歧视
非裔美国人会打高尔夫球吗？
表现得像白人
让我们试着分析一下偏好
积极的信念
任意的连贯性
罗伯斯山洞
同质性
回音室和全息图
全新的公共空间？
互联网不起作用了
一起赛跑
争取公平录取的学生与哈佛大学
板球课
为和平分区
重新摆放躺椅？

第五章 增长的终结？

辉煌的30年
不那么辉煌的40年
增长终结了吗？
花朵的战争

无限的乐趣
索洛的预感
经济趋同？
经济增长的确会发生
给我一个杠杆
增长的故事
百万美元的工厂
特区城市
创造性毁灭
减 税
隐秘的扭曲
企业走向全球化
一些好消息
寻找经济增长的魔法
以工程援助促进穷国发展？
带着手机去打鱼
银行业的倾斜
生命只有一次
永远在等待
每个人都对，每个人都错
追逐增长奇迹
传递幸福

第六章 水温渐热

50/10规则
沐浴在波罗的海

救命的空调
现在行动？
免费的午餐？
绿色和平的答案
造成死亡的污染
绿色新政？

第七章 《自动钢琴》

一个路德主义者
路德主义者之光？
自己造成的伤害
大逆转
“赢者通吃”？
在丹麦，有些事情尚未发生
高税率和文化改变
两个足球联赛的故事
胜利不是一切
“天堂文件”
联合公民？
“赶上琼斯家”
美国人的噩梦
对抗世界

第八章 被认可的政府

税收与支出
政府是问题所在？
对腐败的执念

美国是第一名吗？

第九章 资助与关注

设计社会福利计划

钱去哪儿了？

中产阶层的道德

每天都要给我们面包

穷人低估了自己

避开蛇坑

“全民超级基本收入”计划

美国实施“全民基本收入”计划？

超越弹性保障制度

聪明的凯恩斯主义：为公益事业提供补贴

起跑线

协助搬家

有尊严地战胜贫困

从尊重穷人做起

结论

致谢

前言

10年前，我们写了一本有关我们所做工作的书《贫穷的本质》[1]。令我们惊讶的是，这本书竟然找到了一位读者。我们深感荣幸，但我们也很清醒地知道，我们的作家生涯已经结束了。经济学家们不会真的去写书，人们最不可能阅读的书。我们写了一本书，然后不知为何居然侥幸取得了成功；现在是时候回到我们的老本行——撰写和发表研究论文了。

在我们干回老本行的时候，奥巴马执政之初曾给世人带来如晨光般的希望，但随后人们看到的却是英国脱欧的迷幻疯狂，法国爆发了“黄背心”运动，特朗普要在美墨边境建墙，趾高气扬的独裁者（或他们挑选的同等货色）取代了诞生于“阿拉伯之春”的混乱的乐观主义。不平等问题呈爆炸性增长，环境灾害和全球政策灾难迫在眉睫，而我们除了了无新意的陈词滥调之外，没有别的办法来应对这些问题。

我们写这本书的目的是为了保持希望，让我们自己清楚哪些地方出了问题，为什么会出问题，同时也让我们记住所有正确的事情。相较于找出问题，本书还将花费同样的篇幅探讨如何让世界重回正轨，前提是我们不会“讳疾忌医”。本书不仅会指出经济政策的失败之处，我们被意识形态蒙蔽之处，我们明显的错漏之处，还将阐明在当前这样一个世界环境下，好的经济学在哪些领域会发挥重要作用，以及为什么会发挥重要作用。

尽管世人非常需要这样一本书，但这并不意味着我们就是写这本书的合适人选。当前困扰世界的许多问题在富裕的北半球尤其突出，

而我们一直以来都致力于研究生活在贫穷国家里的穷困人口。显然，我们将不得不花费大量精力对许多全新的资料进行研究，并且我们的研究不可避免会出现一些错漏。我们花了一段时间才能说服自己，尽管如此，这仍然值得尝试。

最终我们毅然做出写书的决定，一部分原因是我们感到厌倦，当公众围绕核心经济问题（移民、贸易、增长、不平等或环境）的讨论变得越来越离谱时，自己仍然保持着距离观望。另一部分原因是，我们深入思考后认识到很奇怪的现象，发达国家所面临的问题，实际上通常和我们习惯在发展中国家研究的问题是相似的——人民无法享受发展成果，社会不平等极速加剧，对政府缺乏信心，碎片化的社会和政体，诸如此类。在完成本书的过程中，我们学到了很多，也让我们坚信作为经济学家能够找到的最优应对方法，就是保持实事求是的态度，对取巧的答案和所谓的灵丹妙药保持警惕，对我们已知和理解的事情保持谦虚和诚实。而可能最重要的，是愿意去尝试提出想法，解决问题，犯下错误，只要这些尝试能够驱使我们迈向最终目标，建立一个更加人性的世界。

---

[1] 《贫穷的本质》简体中文版由中信出版社出版。——编者注

第一章 让经济学再次伟大

一个女人被医生告知她的生命只剩半年。医生建议她找一位经济学家结婚然后搬到美国南达科他州生活。

女人：“这样做能够治好我的病吗？”

医生：“不能，但这样会让你剩下的半年时间变得非常长。”

我们生活在一个两极分化日益严重的时代。从匈牙利到印度，从菲律宾到美国，从英国到巴西，从印度尼西亚到意大利，左派和右派之间的公开交流已经越来越多地演变成高分贝的互相谩骂，双方无所顾忌地互放狠话，根本不留任何回旋余地。在我们生活和工作的美国，分裂投票 [1] 处于历史最低。 [2] 在明确表明支持某一党派的人当中，81%的人对另一方持否定态度。 [3] 61%的民主党人认为共和党人都是种族主义者、性别歧视者或是偏执狂。54%的共和党人声称民主党人居心不良。三分之一的美国人会因为一位亲密的家庭成员与来自对立党派的人结婚而感到失望。 [4]

我们在法国和印度待了很长时间，政治权利的兴起在我们所在的自由“开明”的精英世界被广泛讨论着，但讨论的内容越来越多地出现千禧年主义措辞。一种清晰的感觉逐渐浮现：我们所熟知的、建立在民主和对话基础上的文明正受到威胁。

作为社会科学家，我们的任务是向世人提供事实并予以说明，希望凭此能够调解分歧，帮助分歧双方理解彼此的话语，即使无法达成共识，也能够理性地看待分歧。民主可以与异议共存，只要双方彼此尊重，但尊重需要一些理解。

当前这种状况尤其令人担忧，因为这种对话的空间似乎在缩小。社会观点似乎开始“部落化”，不只关于政治，还涉及主要社会问题及相应的处理方式。一项大规模的民意调查发现，美国人对一系列广泛问题所持的观点，集合起来就像几串葡萄串联在一起。[5] 那些秉持相同核心信念的人，似乎对一系列问题都持相同的看法。比如说，同样相信男女有别，或努力工作就能取得成功的人，不论是对移民、贸易、税收还是社会不平等，抑或是对政府的角色，他们的看法都趋于一致。相比收入、人口群体或居住地，这些核心信念更能准确地预测他们的政治观点。

这些问题在某种程度上是政治话语的前沿和中心，而且不仅局限于美国。移民、贸易、税收或政府角色这些问题在欧洲、印度、南非甚至越南同样充满争议。但对这些问题的看法往往完全取决于对特定个人价值观的认同（“我支持移民，因为我是一个慷慨的人”“我反对移民，因为移民威胁到我们的民族认同”）。如果要问什么支撑自己的观点，他们给出的答案却是编造的数字和对事实过分简单的解读。没有人是自己认真思考过而得出结论的。

这种现象的确是灾难性的，因为我们似乎陷入了艰难时期。全球经济在贸易扩张和中国惊人的经济成功推动下，迅猛增长，这样的时代可能已经结束，因为中国的经济增长速度开始放缓，而贸易摩擦则在全球各地爆发。亚洲、非洲和拉丁美洲的许多新兴国家在这段上升的发展潮流中获益匪浅，如今则开始担心接下来将会面临什么样的局面。当然，绝大多数富裕的西方国家对缓慢的经济增长并不陌生。但让人非常担忧的是，我们看到在这些国家社会契约正以惊人的速度分崩离析。我们似乎又回到了狄更斯笔下的艰难时世，贫富差距日益拉大，矛盾日趋尖锐，益不满的穷人之间互相对峙，而目之所及，看不到任何解决方案。[6]

当下危机的核心在于经济和经济政策出现了问题。是否可以采取措施推动经济增长？难道这也是富裕的西方世界的当务之急？还有别的需要优先考虑的吗？世界各地急速加剧的社会不平等怎么办？国际贸易是引发危机的原因，还是解决危机的方案，它对不平等造成的影响是什么？国际贸易的未来趋势是怎样的呢，劳动力成本更加低廉的国家能否吸引全球制造业离开中国？那么人口迁移呢，真的有太多的低技术移民吗？新技术怎么样？比如，我们应该担心人工智能（AI）的兴起还是应该赞美它？而或许最迫切的问题是，社会如何帮助所有那些被市场抛下的人？

这些问题绝不是只靠一条推特就能解决的，因此人们有强烈的冲动要逃避这些问题。其中一部分原因是各国对解决我们这个时代最紧迫的挑战无所作为；这种不作为不断地助长愤怒和不信任，使社会严重地撕裂并对立，我们越发难以共同对话和思考，采取行动改变现状。这通常像是一个恶性循环。

经济学家对这些重大问题有很多话要说。他们研究移民对薪资的影响，研究税收是否影响了企业的发展，研究再分配是否鼓励了懒惰。他们思索各国间的贸易情况，并对哪一方可能从中获利或是遭受损失做出有效的预测。他们努力研究为什么有些国家能够实现经济增长，而其他国家不行，以及政府在经济无法增长的情况下要采取何种措施改善局面。他们收集数据，研究是什么让人们变得慷慨、谨慎，是什么让人们离开家去到一个陌生的地方，社交媒体是如何助长人们的偏见的。

事实证明，最新的研究成果往往让人惊奇不已，那些习惯于电视“经济学家”和高中教科书给出的标准答案的人尤其会如此。这些新的研究成果将为那些争论指明新的方向。

不幸的是，很少有人给予经济学家足够的信任，愿意认真倾听经济学家给出的忠告。就在英国举行脱欧公投前夕，我们的英国同行拼

了命想要提醒公众，英国脱欧将造成巨大的损失。但他们感到自己的警告没有起到作用。结果证明他们是对的。没有人对他们的警告给予太多关注。2017年初，舆观调查网（YouGov）在英国进行了一项民意调查，问题如下：“当下列几种人就自己的专业领域发表言论时，你最相信哪种人的意见？”护士排在第一位，84%的人投票信任护士。政客排在最后，得票率只有5%（尽管地区议会成员被信赖的程度高一点，得票率有20%）。经济学家的排名仅仅比政客高一位，得票率在25%。天气预报员的信任度是经济学家的两倍。[7] 2018年秋天，我们在美国做了同样的调查（加上了其他几个关于经济议题的问题，其结果被我们用来支持本书中的各种观点），访问了1万名美国人。[8] 结果再次显示，只有25%的人相信经济学家在其专业领域的见解，而政客的排名则比英国更低。

这种信任赤字和另一种现象互为镜像，那就是经济学家的专业共识（当它存在时）往往和普通民众的意见截然不同。芝加哥大学布斯商学院会定期向大约40名学院派经济学家（被公认为各自专业带头人）询问有关经济的核心问题，在本书中我们将之称为IGM 布斯咨询小组答案。我们挑选了10个IGM布斯咨询小组接受的问题摆到我们的普通受访者面前。在大部分问题上，经济学家和受访者的回答完全不同。例如，所有IGM布斯商学院咨询小组的成员都不同意“美国对钢铁和铝新增关税将改善美国人民的福祉”；[9] 而调查受访者当中只有三分之一多一点的人持同样的观点。

总的来说，我们的调查受访者比经济学家更悲观：40%的经济学家赞同“自2015年夏天开始涌入德国的难民将在未来10年为德国带来经济利益”这一主张，其余人对此持不确定态度，或没有发表意见（只有一人不同意）。[10] 与之形成鲜明对比的是，只有25%的调查受访者对这一主张表示赞同，而35%的受访者持反对意见。相比经济学家，我们的调查受访者更倾向相信机器人和人工智能的兴起会导致大规模

失业，基本不认为机器人和人工智能会创造足够多的新财富来弥补那些被淘汰的人。[11]

造成这种观念差异的原因，不是因为经济学家总是比世界上的其他人更加支持自由放任政策。早前曾有一项研究，邀请经济学家和1000名普通美国人回答相同的20个问题，然后比较两者的差异。[12]研究发现，经济学家（很大程度上）更加支持提高联邦税（97.4%的经济学家赞成，相比之下66%的普通美国人赞成）。相比公众，经济学家对美国政府在2008年危机之后所采取的政策（银行救助、刺激措施等）也更有信心。另一方面，67%的普通美国人认为大公司的首席执行官的薪资过高，而经济学家中仅有39%的人持同样观点。这项研究的重要发现是，总体而言，典型的学院派经济学家和普通美国人的思考方式存在巨大差异。在所有20个问题中，针对某一特定说法，持肯定态度的经济学家的人数和持同样态度的普通美国人的人数相差35个百分点，反映出两个群体之间存在巨大分歧。

此外，即使将著名经济学家对所提问题的看法告知普通受访者，也不能改变他们的观点。对专家和公众明显存在分歧的三个问题，研究人员采用了不同的提问方式。对一部分受访者，研究人员会在正式提问之前以“几乎所有专家都同意这一点……”为开场白，对另外一些人则直接提出问题。最终研究人员得到的答案没有任何区别。例如，关于北美自由贸易协定是否增加了普通人的福利（95%的经济学家回答“是”），51%的受访者在被告知经济学家观点的情况下回答“是”，没有被告知的情况下则有46%的受访者回答“是”。这充其量也只是一个很小的差异。由此可以看出，似乎很大一部分公众已经彻底拒绝听取经济学家关于经济的观点。

我们从来都不认为，当经济学家和公众的看法不同时，经济学家就一定是正确的。我们经济学家经常太过沉湎于自己的模型和方法，有时会忘记科学有其局限，思想体系有其伊始。我们回答政策问题时

始终以假设为基础，这种方式对我们来说已成为第二天性，因为这些假设是我们建立经济模型的基本要素，但这并不意味着它们总是正确的。然而，我们同样掌握其他人所没有的专业知识。本书的目标（保守而言）是向公众传授这方面的一些专业知识，并就我们这个时代最紧迫和最具分歧性的话题重新开启对话。

为此，我们需要了解是什么破坏了公众对经济学家的信任。部分原因是普通民众周遭充斥着大量糟糕的经济学。那些代表“经济学家”出现在公共场合发表公开言论的人，通常和IGM布斯咨询小组的成员不是同一批人。除了一些重要的例外，那些在电视或媒体上自封的经济学家——通常顶着X银行或Y公司首席经济学家头衔，本质上都是其所在机构经济利益的代言人，经常随意忽略证据的重要性。更重要的是，他们更倾向于不惜一切代价对市场做出乐观主义预测，而这正是普通公众大致上能与经济学家取得一致的地方。

不幸的是，从外表（穿着西装，打着领带）或说话的方式（夹杂着许多专业术语），以及电视上谈话时的面部特写看，你很难将他们和学院派的经济学家区别开来。两者之间最重要的区别可能在于这些电视经济学家更加愿意发表意见和预测，而不幸的是这让他们在公众眼里更具权威性。但事实上他们的预测工作做得很糟糕，一部分原因是预测未来几乎是不可能的，因此大多数学院派经济学家对未来学都敬而远之。国际货币基金组织（IMF）的一项工作是预测近期世界经济的增长率。这里请容我们多说一句，尽管该组织拥有非常优秀的经济学家团队，但基本上他们的预测从来没有成功过。《经济学人》杂志曾经计算过国际货币基金组织2000—2014年的预测误差的平均值。[13] 从预测时间开始的两年（比如2012年预测的2014年增长率），平均预测误差为2.8个百分点。也就是说，国际货币基金组织的经济学家做出的预测，比每年随便从-2%到10%之间挑出一个数字要稍微准确一点。如果只是将连续增长假设为4%，那么两者误差程度则不相上下。我们怀疑这事极大地助长了公众对经济学的普遍怀疑。

另一个造成信任差距的重要因素是，学院派经济学家从未花时间来解释他们那些更加微妙的结论背后通常极为复杂的推理过程。他们是怎样分析这些存在多种解读可能的证据的？他们如何将这些来自不同领域的证据关联起来，从而得出最合理的答案？得出合理答案的程度有多高？是值得我们据此采取行动，还是应该拭目以待？当今的媒体文化天然地排斥这类微妙或长篇大论的解释。我们两个人都曾不得不与电视主持人反复争辩，才能完整地讲述我们的观点（但通常在实际播出时会被剪辑掉），因此我们认识到学院派经济学家通常不愿承担责任向公众发声的原因。向普通民众准确地传达观点，需要花费巨大努力，并且伴随各种风险，比如普通民众会认为你的观点听来非常愚蠢，或者你小心谨慎选择的措辞被媒体操弄，让公众误解成截然不同的意思。

当然有些人会站出来发声，但除了重大例外，这些人往往观点极端，且对现代经济学最优秀成果全无耐心加以研读。其中有一部分人过于崇拜某些正统观点，对任何与之不相符的事实视而不见，像念咒语般地反复宣扬旧的思想，即使这些思想早已被证伪。另外一部分人则对主流经济学不屑一顾，当然有些时候这是主流经济学应得的；但这通常意味着鄙视主流经济学的人不太可能代表当今经济学最杰出的研究。

我们的感觉是，最好的经济学往往是最不刺耳的。世界充满着复杂和不确定，经济学家必须与民众分享的最宝贵的东西往往不是他们的结论，而是他们为了得出结论而选择的道路——他们所知道的事实，他们解释这些事实的方式，他们采取的推理步骤，他们仍然不确定的其他信息。这是因为经济学家不是物理学家那种意义上的科学家，他们往往无法给出绝对意义上的确定性。看过喜剧《生活大爆炸》的人都知道物理学家瞧不起工程师。物理学家思考深奥的理论，而工程师则摆弄各种材料，试图在现实中证明这些理论（至少在这部剧里是这样呈现的）。假如有一部调侃经济学家的电视剧，我们怀疑

经济学家的地位会比工程师还要低上好几等，或者顶多也就和制造火箭的工程师相当。与工程师（或者至少是《生活大爆炸》里的那些人）不同，我们没法依靠物理学家来准确地告诉我们火箭脱离地球引力需要的条件。经济学家更像是水管工，我们将基于科学的直觉、基于经验的猜测，以及一连串纯粹的反复试错结合起来以解决问题。

这意味着经济学家经常会犯错。毫无疑问，我们在这本书中也会犯很多错误。不仅是预测增长率这种本身就毫无希望的动作，还有一些更有限的问题，比如征收碳税对气候变化有多大帮助，如果大幅提高税收对首席执行官的薪水有何影响，或者全民基本收入（UBI）会对就业结构产生什么影响。但经济学家并不是唯一犯错误的人，每个人都会犯错误。犯错误并不危险，危险的是过于迷信某个人的观点而置基本的事实于不顾。为了取得进步，我们必须不断回归事实，承认我们的错误，并继续前进。

除此之外，我们周围有很多好的经济学。好的经济学从一些令人不安的现实入手，根据我们已经了解的人类行为和其他理论进行推测，利用数据来测试这些推测，根据新掌握的一系列现实来改进（或彻底地改变）自己的“进攻线路”，并最终在好运的加持下得到一个解决方案。从这方面来看，我们的工作也很像医学研究。悉达多·穆克吉（Siddhartha Mukherjee）所著的关于抗击癌症的精彩书籍《众病之王：癌症传》（*The Emperor of All Maladies*）讲述了一个关于新药面市的真实事件。灵机一动的猜测和仔细的测试，以及多轮改进，所有这些结合在一起才最终使新药面市。[14] 经济学家的很大一部分工作和这本书中讲述的情形非常相像。就像在医学领域一样，我们永远不能确定我们已经掌握了真理。我们只是对一个答案有足够的信心并将之付诸实践，同时心里清楚实践之后可能不得不改变主意。和医学一样，基础科学的完成和核心思想的建立，并不意味着我们的工作结束，在现实世界中实现这个想法也是我们工作的开端。

在某个层面上，人们可以将这本书看作一份经济学研究的“战场报告”：当今最优秀的经济学向我们指出现今社会正在努力解决的根本问题是什么。我们在书中描述了当今最优秀的经济学家是如何看待这个世界的，除了他们的结论，还有他们得出结论的思考过程，他们一直以来，都在试图将现实和白日梦、勇敢的假设和可靠的结果、我们所希望的和我们所知道的区分开来。

重要的是，我们是在一个宏大的信念指引下投身这个项目之中，这个信念就是人类的愿望以及美好生活的根源。也许经济学家眼中的美好生活离不开金钱和物质，而我们所有人想要拥有的充实的生活，远远不止这些，它还包括：社会的尊重，家人和朋友的慰藉，尊严、轻松和愉悦。只将重点放在收入上，不仅是一条便利的捷径，还提供了一幅扭曲现实的镜像，它会让最聪明的经济学家误入歧途，让政策制定者决策失误，让我们之中相当多的人都陷入不应有的困扰。正因为对金钱或物质的执迷，让我们如此之多的人相信整个世界正等着夺走我们的高薪工作；导致我们一门心思将重心放在让西方国家重拾过去那段经济快速增长的光辉岁月；使我们在同一时间对那些穷人的生存状态也产生了深深的怀疑，并且害怕看到自己也沦落到和他们相同的境地。这个同样的原因，也使得经济增长与地球生态之间的平衡看起来更加严峻。

更有效的对话必须首先承认人类对尊严和人际交往的深切渴望，不要把它当作一种干扰，而是将其视为一种更好地理解彼此的方式，把我们从看似棘手的对立中解放出来。我们在本书中将证明，将人的尊严重新放在中心位置，会引发对经济发展的优先事项与该怎样关怀社会成员的深刻反思，尤其是在他们急需帮助的时候。

也就是说，我们将在本书中讨论的任何一个问题，或者也可能是所有的问题，你都可能会得出与我们不同的结论。我们并不希望说服你条件反射性地认同我们，而是希望你采用我们的部分方法，对我们

的一部分希望和恐惧感同身受。也许到最后，我们会真正地与彼此交谈。

---

[1] 分裂投票（split-ticket voting），指选民为非自己所属政党的候选人投票。——编者注

[2] Amber Phillips, “Is Split-Ticket Voting Officially Dead?,” Washington Post, 2017,https://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/11/17/is-split-ticket-voting-officiallydead/?utm_term=.6b57fc114762.

[3] “8. Partisan Animosity, Personal Politics, Views of Trump,” Pew Research Center,2017, https://www.people-press.org/2017/10/05/8-partisan-animosity-personal-politics-viewsof-trump/.

[4] “Poll: Majority of Democrats Think Republicans Are ‘Racist,’ ‘Bigoted’ or ‘Sexist,’ ”Axios, 2017, https://www.countable.us/articles/14975-poll-majority-democrats-thinkrepublicans-racist-bigoted-sexist.

[5] Stephen Hawkins, Daniel Yudkin, Míriam Juan-Torres, and Tim Dixon, “Hidden Tribes: A Study of America’ s Polarized Landscape,” More in Common, 2018, https://www.moreincommon.com/hidden-tribes.

[6] Charles Dickens, Hard Times, Household Words weekly journal, London, 1854.

[7] Matthew Smith, “Leave Voters Are Less Likely to Trust Any Experts—Even Weather Forecasters,” YouGov, 2017, https://yougov.co.uk/topics/politics/articles-reports/2017/02/17/leave-voters-are-less-likely-trust-any-experts-eve.

[8] 这项调查是与斯蒂芬妮·斯坦切娃（Stefnie Stnchev）合作完成的。阿比吉特·班纳吉（Abhijit Bnerjee）、埃斯特·迪弗洛（Esther Duflo）与斯蒂芬妮·斯坦切娃合著的《我和其他所有人：人们会像经济学家一样思考吗？》（Me nd Everyone Else: Do People Think Like Economists?）对这项调查进行了描述。

[9] “Steel and Aluminum Tariffs,” Chicago Booth, IGM Forum, 2018, http://www.igmchicago.org/surveys/steel-and-aluminum-tariffs.

[10] “Refugees in Germany,” Chicago Booth, IGM Forum, 2017, http://www.igmchicago.org/surveys/refugees-in-germany (the answers are nor-malized by the number of people who give an opinion).

[11] “Robots and Artificial Intelligence,” Chicago Booth, IGM Forum, 2017, http://www.igmchicago.org/surveys/robots-and-artificial-intelligence.

[12] Paola Sapienza and Luigi Zingales, “Economic Experts versus Average Americans,”American Economic Review 103, no. 10 (2013): 636-42, https://doi.org/10.1257/aer.103.3.636.

[13] “A Mean Feat,” Economist, January 9, 2016, https://www.economist.com/finance-andeconomics/2016/01/09/a-mean-feat.

[14] Siddhartha Mukherjee, The Emperor of All Maladies: A Biography of Cancer (New York: Scribner, 2010).

第二章 鲨口余生

移民问题是大事，大到足以搅动大部分欧洲国家和美国的政坛。对于全球一些最富裕的国家来说，移民问题恐怕是所有问题中最具影响力的政治议题，从唐纳德·特朗普总统杜撰出来的一批凶残的墨西哥移民，到德国移民政策中排外的漂亮话，从法国的国民阵线，到英国的脱欧派，意大利、匈牙利和斯洛伐克这些国家的执政党，莫不如此。对于来自欧洲主流政党的政治家们来说，一边是他们想要坚持的自由主义传统，另一边则是长长的海岸线上将要袭来的威胁，他们需要努力调和这两者之间的矛盾。而对发展中国家而言，虽然移民问题没有那么突出，但南非的津巴布韦难民、孟加拉国的罗兴亚人危机，以及印度阿萨姆邦的公民身份法案引发的冲突，同样让所在国感到惊惧。

恐慌从何而来？2017年，国际移民占世界人口的比例大致与1960年或1990年相同，为3%。[1] 欧盟（EU）每年平均接收来自世界其他地区的非欧盟移民人数在150万至250万人之间。250万人不到欧盟人口的0.5%，并且其中大部分人是通过就业和投靠亲人的合法途径获得移民资格的。2015年和2016年，欧盟涌入了大量难民，这很罕见。等到2018年，向欧盟寻求庇护的人数已经回落到63.8万人，只有38%的申请获得批准，[2] 相当于每2500名欧盟居民中仅有一名难民。这种情况很难被称为难民潮。

出于对种族融合的恐惧和对种族纯洁的迷信，种族主义者罔顾事实并危言耸听。一项调查采访了6个国家（法国、德国、意大利、瑞典、英国和美国）的22500名本地居民，在这些国家里，移民问题已成为最核心的政治问题。调查结果显示，这些国家的民众对移民的数量

和构成均存在巨大误解。[3] 例如在意大利，移民在全国人口中的实际比例为10%，但受访者的平均看法是26%。

同时，受访者严重高估了穆斯林移民，以及来自中东和北非移民的比例。而且他们眼中的移民受教育程度和贫困程度，以及移民失业和依靠政府救济的可能性，都比实际情况更为糟糕。

政客们过分地夸大事实，以此增添民众的担忧。2017年法国总统大选前夕，玛丽娜·勒庞（Marine Le Pen）经常提到99%的移民是成年男性（实际上只有58%），而95%定居法国的移民因为不想工作而“被国家养了起来”（实际上55%的移民进入了劳动力市场）。[4]

最近的两项实验表明，哪怕是在可以对事实真相进行系统性核查的世界，依靠这种策略也能赢得选举。在美国的一项研究中，研究人员设置了两组问题。一组旨在征集受访者对移民的看法，另一组则旨在了解受访者对移民数量和特征的真实了解程度。[5] 一部分受访者先回答有关移民实际情况的问题，然后再说出自己的看法（通过这种方式，让他们意识到自己对移民的偏见）时，他们会更加倾向于反对移民。而当了解到真实数据时，他们对移民现状的认识发生了变化，但他们对移民问题的基本看法却没有改变。在法国，相似的实验得出了类似的结果。接触玛丽娜·勒庞虚假说法的人更可能会投票给她。[6] 悲哀的是，即使勒庞的说法被当面揭穿，这些人仍然顽固不化。真相没能劝说他们改变自己的看法。只是单纯地思考移民问题就已经让人变得狭隘，就连事实摆在眼前也没办法阻止他们对移民抱有偏见。

事实被忽视的一个重要原因是存在一种看上去完全不言自明的经济学观点，因为这种观点的存在，哪怕现实证据支持完全相反的结论，许多人仍然没有办法放弃原来的看法。对移民的经济分析常常沦为一种颇具吸引力的三段论，即世界上到处都是穷人，如果他们能想

方设法去到一个条件更好的地方（任何地方），当然就能够赚到更多的钱。因此，不论他们原本在哪里，哪怕只有一半的机会，他们也肯定会选择离开，来到我们的国家，从而拉低我们的工资水平，让大部分原本生活在这里的人变得更加穷困。

这种论点之所以能够吸引人，是因为它完全符合高中经济学对供需规律的标准解释。人们想要更多的钱，因此不论何地，只要工资更高，就会成功吸引所有人（供给增加）。随着劳动力需求曲线的下降，劳动力供给的增加会降低所有人的工资水平。移民会从中受益，但本地工人会遭受损失。特朗普总统坚持说美国已经“满员”，正是试图利用这种情绪。这套理论的推理过程如此简单，以至在一张小小的餐巾纸上就能完美演示，如图2-1所示。

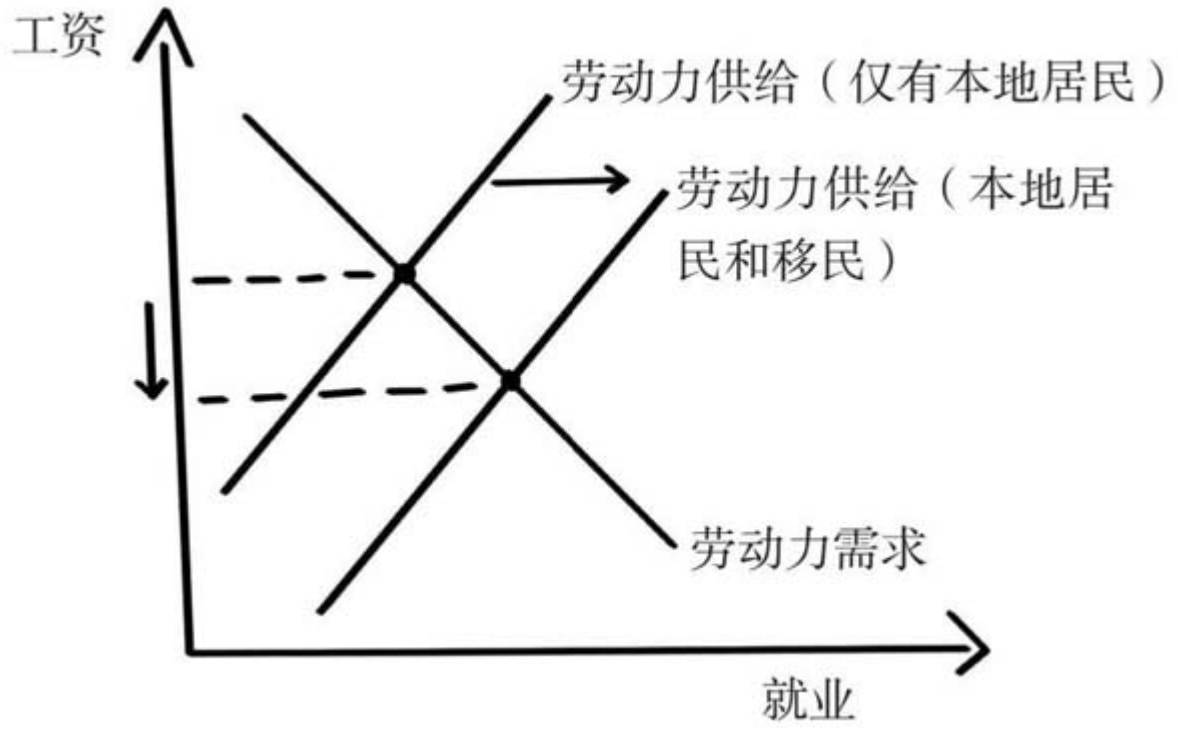


图2-1 “餐巾纸上的经济学”。为什么移民必然导致我们其他人更贫穷？

这个推理逻辑简单、具有迷惑性，同时也是错误的。首先，国家（更普遍的情况是地区）间的工资差异与是否有移民没有丝毫关系。虽然确实有很多人不论身处何地都渴望能够离开，但正如我们将要看到的那样，长久以来一直困扰着我们的不解之谜是，为什么会有那么多人在可以离开的时候却没有离开？

其次，并没有可靠的证据表明，大批低技术移民的涌入会伤害到本地居民，包括那些在技能方面和移民最为相似的本地居民。实际情况是，移民似乎改善了自身和包括本地居民在内的大多数人的处境。这和劳动力市场的特殊性有很大关系，但与那种关于供需关系的标准说法呈弱相关。

---

[1] United Nations International migration report highlight, accessed June 1, 2017, https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2017_Highlights.pdf; Mathias Czaika and Hein de Haas, “The Globalization of Migration: Has the World Become More Migratory?,” International Migration Review 48, no. 2(2014): 283-323.

[2] “EU Migrant Crisis: Facts and Figures,” News: European Parliament, June 30, 2017, accessed April 21, 2019, http://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/society/20170629ST078630/eu-migrant-crisis-facts-and-figures.

[3] Alberto Alesina, Armando Miano, and Stefanie Stantcheva, “Immigration and Redistribution,” NBER Working Paper 24733, 2018.

[4] Oscar Barrera Rodriguez, Sergei M. Guriev, Emeric Henry, and Ekaterina Zhuravskaya, “Facts, Alternative Facts, and Fact-Checking in Times of Post-Truth Politics,” SSRN Electronic Journal (2017), https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3004631.

[5] Alesina, Miano, and Stantcheva, “Immigration and Redistribution.”

[6] Rodriguez, Guriev, Henry, and Zhuravskaya, “Facts, Alternative Facts, and FactChecking in Times of Post-Truth Politics.”

离开家园

英国的索马里裔诗人沃尔森·希雷（Warsan Shire，又译瓦森·沙尔）写道：

没人会离开家园，除非，

家园变成鲨鱼的血盆大口，

你只能奔向边境。

当你看到整个城市也在奔跑，

你的邻居跑得比你更快，

喉咙里透着血腥味儿，

过去和你一起上学的男孩，

曾在旧锡厂后面吻得你天旋地转，

此时正举着一杆比他还高的枪，

你只能离开家园，

如果它不让你留下…… [1]

希雷当然意有所指。人们最迫切想要离开的地方（比如伊拉克、叙利亚、危地马拉甚至也门这样的国家），远非世界上最贫穷的国家。在调整人们的生活成本差异［经济学家称之为购买力平价

（purchasing power parity），即PPP］之后，伊拉克的人均收入大约是利比里亚的20倍，至少是莫桑比克或塞拉利昂的10倍。尽管也门2016年的收入水平经历了大幅下滑，但其富裕程度仍然是利比里亚的3倍（最近几年缺乏数据）。而特朗普总统最喜欢攻击的墨西哥，则是一个收入中等偏上国家，其福利制度广受赞誉并被他国效仿。

那些试图离开这些国家的人，恐怕不像利比里亚或莫桑比克的普通居民那样，面临着令人无法忍受的极端贫困。他们更多是由于日常生活的崩溃而选择离开：墨西哥北部的毒品战争、危地马拉恐怖的军政府，以及中东的内战，给他们的生活带来动荡和暴力。尼泊尔的一项研究发现，即使是在农业严重歉收的年份，也没有多少尼泊尔人离开国家。[2] 事实上，灾年里离开的人非常少，因为他们根本负担不起路上的费用。直到尼泊尔国内的政治环境突然变得恶劣，人们才开始逃离。他们是在逃离鲨鱼的血盆大口。当这种情况发生时，要阻止他们是不可能的，因为他们心中已经没有了可以回去的家园。

当然，相反的情况也存在：怀揣雄心壮志，不惜一切代价想要离开的移民。比如，在萨蒂亚吉特·雷伊（Satyajit Ray）执导的优秀系列电影《阿普三部曲》第二部《大河之歌》中充满矛盾的主角阿普，被夹在农村家中孤独的母亲和城市令人向往的丰富可能性之间；[3] 比如一个想移民的中国人可以同时打两份工，为有朝一日能够供孩子去哈佛大学上学而省吃俭用。我们知道，这样的人是存在的。

剩下的大多数，就是处在这两者之间的人，不论是内心欲望，还是外部环境，都缺乏迫使他们背井离乡的极端因素。他们并不打算竭尽全力赚走每一元可以赚到的钱。即使外国没有边境检查，也不需要躲避移民局，他们还是选择留在本国，譬如和城市存在着巨大收入差距的农村。[4] 德里有一项调查，对象是贫民窟的居民，其中许多人是不久前从德里东部两个大邦——比哈尔邦和北方邦迁移而来的。该调查显示，在支付住房费用后，普通家庭每天的生活费仅略高于2美元

（按购买力平价计算）。[5] 而比哈尔邦和北方邦底层30%的人口每日平均生活费不足1美元（按购买力平价计算）。两者对比，德里贫民窟的生活水准要远远高出后者。但是，那些极度贫困的人（大约有1亿人）并没有选择搬到德里，让自己的收入翻倍。

不仅仅是发展中国家的人不会因为更好的经济环境迁移。2010—2015年，希腊的经济危机正值最严重时期，整个国家饱受重创。但在这段时间里，大约只有不到35万希腊人选择了移民国外，[6] 至多占希腊总人口的3%。而事实上，希腊在2013年和2014年的失业率高达27%，而且作为欧盟成员国之一，希腊人是可以在欧洲各国自由工作和流动的。

---

[1] Warsan Shire, “Home,” accessed June 5, 2019, https://www.seekersguidance.org/articles/social-issues/home-warsan-shire/.

[2] Maheshwor Shrestha, “Push and Pull: A Study of International Migration from Nepal,” Policy Research Working Paper WPS 7965 (Washington, DC: World Bank Group, 2017),http://documents.worldbank.org/curated/en/318581486560991532/Push-and-pull-a-study-ofinternational-migration-from-Nepal.

[3] Aparajito, directed by Satyajit Ray, 1956, Merchant Ivory Productions.

[4] 阿尔文·扬（Alwyn Young）利用65个国家的数据，发现城市居民的消费比农村居民多52%。Alwyn Young, “In-equlity, the Urbn-Rurl Gp, nd Migrtion,” Qurterly Journl of Eco-nomics 128, no. 4 (2013): 1727-85.

[5] Abhijit Banerjee, Nils Enevoldsen, Rohini Pande, and Michael Walton, “Information as an Incentive: Experimental Evidence from Delhi,” MIMEO, Harvard, accessed April 21,2019, https://scholar.harvard.edu/files/rpande/files/delhivoter_shared-14.pdf.

[6] Lois Labrianidis and Manolis Pratsinakis, “Greece’ s New Emigration at Times of Crisis,” LSE Hellenic Observatory GreeSE Paper 99, 2016.

移民抽签

但是，或许没有什么好困惑的，也许我们高估了移民带来的好处。在判断移民是否有益时，一个重要而普遍的现象是，我们通常只关注移民人口所获得的工资，而忽视了他们做出移民选择的多种理由，以及他们能够成功移民的多种条件。这些移民可能具备特殊的技能或者非凡的韧性，即便留在家乡也能比别人赚更多钱。就算移民从事的许多工作不需要特殊技能，他们的工作往往也和艰苦勤劳联系在一起，需要耐力和耐心（想想做建筑工或者摘水果，这是许多拉丁美洲移民在美国从事的工作），不是任何人都能够日复一日地做到这些。

因此，我们不能简单地将移民收入与仍留在本国的居民收入进行比较，然后像那些鼓吹更多移民的“啦啦队长”所说的那样，认为移民将带来巨大的好处。这正是经济学里所说的“可识别的问题”。为了能够说明是地方差异而不是别的什么原因导致工资差异，我们需要在原因和结果之间建立起明确的联系。

研究签证抽签是一种简便的方法。参与抽签的赢家和输家除了一点点运气之外，在其他各方面往往都是完全相同的。因此，获得签证所带来的收入差异不可能是其他原因导致的，而只能是签证获签所带来的地点改变。以南太平洋小岛国汤加（该国大部分人都非常穷）申请移民新西兰的签证抽签的赢家和输家为例，该研究显示，成功移民的人在一年内增加了两倍多的收入。[1] 而拿到签证获益最大的是在美国工作的印度软件从业者，其收入是印度同行的6倍。[2]

[1] John Gibson, David McKenzie, Halahingano Rohorua, and Steven Stillman, “The Long-Term Impacts of International Migration: Evidence from a Lottery,” World Bank Economic Review 32, no. 1 (February 2018): 127-47.

[2] Michael Clemens, Claudio Montenegro, and Lant Pritchett, “The Place Premium:Wage Differences for Identical Workers Across the U.S. Border,” Center for Global Development Working Paper 148, 2009.

岩浆炸弹

造成这些数字差异的原因很容易解释：因为这些数字比较的依据是在申请签证抽签的人之间进行。对于那些没有申请的人来说，情况可能大不相同。比如，他们因为缺乏合适的技能，恐怕无法通过移民获益。不过，还有一些非常具有启发性的研究，是关于人们因为纯粹偶然的事件而被迫迁徙的。

韦斯特曼纳群岛是远离冰岛海岸的一个繁荣的渔业群岛。1973年1月23日，该群岛的火山喷发了。岛上的5200名居民在4个小时内被疏散，只有1人死亡。火山喷发持续了5个月，岩浆摧毁了岛上大约三分之一的房屋。被毁的房屋位于岛的东部（被岩浆直接淹没），其中一些房屋是被随机的“岩浆炸弹”击中的。由于不可能建造出能抵御岩浆的房屋，因此房屋是否被破坏完全取决于位置和运气。看起来岛屿东部和其他地区没有什么不同：被毁房屋和侥幸脱险的房屋的市场价值完全相同，居民也都是同一类人。这就是社会科学家所说的“自然实验”：我们完全可以相信，那些房屋被毁的人和那些房屋安全的人一开始并没有什么差异，然后，大自然掷出色子。

随后，一个很重要的差异出现了。那些房屋被毁的人得到了与其房屋和土地价值相符的现金赔偿，他们可以用这笔钱重建或者购买另一栋房屋，又或者搬到他们喜欢的其他地方。房屋被毁的人当中有42%选择了搬家（而房屋安全的人当中则有27%选择搬家）[1]。冰岛是一个国土面积不大但运转良好的国家，我们可以通过税收和其他记录来追踪韦斯特曼纳群岛所有原始居民的长期经济发展轨迹。而令人印象深刻的是，详尽的基因数据还让我们可以追踪火山喷发时那些岛民的后代。

利用这些数据，研究人员发现，对于火山喷发时年龄低于25岁的人来说，房屋受损为其带来了日后巨大的经济收益。[2] 到2014年，即使不是所有人都搬离了小岛，相比那些父母房屋安然无恙的人，那些父母房屋被毁的人每年能够多赚3000美元。这种效应集中体现在火山喷发时年纪尚轻的人身上。其中一部分原因是他们更有可能上大学。而且被迫搬家似乎也使他们更有可能找到一份自己擅长的工作，而不是像韦斯特曼纳群岛的大多数人那样变成一个渔民。对于那些尚未花费多年时光学习打鱼技巧的年轻人来说，这条路也更为好走。当然，人们还必须被迫离开（因为岩浆随机的“恩赐”）；那些最大限度保住房屋的人，则仍然像无数前人那样继续捕鱼和生活。

关于这种生活惯性，还有一个更好的例子，来自第二次世界大战结束几年后的芬兰。由于在战争中曾和败北的德军共同作战，芬兰被迫将一块富饶的领土割让给苏联。在这片区域生活的人被迫迁移到其他地区重新安置，总人数约为43万，占芬兰全国人口的11%。[3]

在战前，这批流离失所者，相比其他芬兰人，除了融入城市（如果有的话）和得到正式雇用的可能性偏低，其他方面都相差不多。然而25年之后，尽管当年匆忙而混乱的迁出必定留下了许多伤痕，但这些无家可归者已经比其他人更为富裕。这主要是因为他们的流动性更强、融入城市的程度更高，也更容易获得正式的工作。被迫迁居似乎松开了束缚他们的绳索，让他们变得更富有冒险精神。

出于对自然灾害的担忧，或者受战争的影响，人们被迫前往收入更高的地方，这些都说明，仅靠经济激励并不足以让人迁徙。

---

[1] Emi Nakamura, Jósef Sigurdsson, and Jón Steinsson, “The Gift of Moving:Intergenerational Consequences of a Mobility Shock,” NBER Working Paper 22392, 2017,revised January 2019, DOI: 10.3386/w22392.

[2] Ibid.

[3] Matti Sarvimäki, Roope Uusitalo, and Markus Jäntti, “Habit Formation and the Misallocation of Labor: Evidence from Forced Migrations,” 2019, https://ssrn.com/abstract=3361356 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3361356.

他们知道吗？

当然，还有一种可能的情况是，贫穷的人并没有觉察到迁移是改善自身经济状况的机会。不过在孟加拉国进行的一个有趣的实验表明，这并非穷人不移民的唯一理由。

孟加拉国境内没有阻止迁移的法律。然而，即使在通常被称为“蒙加”（“饥饿季节”）的干旱季节，在很少有赚钱机会的农村地区，也很少会有人迁移到城市，寻找建筑和运输等行业的低技术就业机会；甚至没有人会迁移到邻近的农村地区，去种植不同生长周期的农作物。为了了解其中的原因，同时鼓励季节性的迁移，研究人员试着利用不同的方式鼓励孟加拉国北部的朗布尔民众在蒙加期间迁移。[1] 当地非政府组织随机选择了一些村民，告诉他们迁移的好处（主要是介绍城市的工资水平），或者在他们同意迁移的情况下，提供相同的信息，并额外提供11.5美元的现金或贷款（这笔钱大致相当于去城市的交通费用和几天的用度）。

第二种做法让大约四分之一（22%）原本不会选择迁移的家庭同意一名家庭成员外出工作。他们当中的大部分人都成功找到了工作。他们在外出工作期间的平均收入约为105美元，远远超过了留在家乡时的收入。他们平均将收入中的66美元汇回或带回给留守的家人。令人惊喜的结果是，当一个家庭每多出一名外出工作的人，这个家庭消耗的卡路里就会增加50%，从而让这些家庭的生活水平从近乎饥馑提升到轻松获得温饱。

但是这些人为什么要在非政府组织的推动下才下定决心外出工作呢？难道饥饿还不足以驱动他们吗？

很明显，在这种情况下，信息不是绑住人们手脚的限制条件。当非政府组织向随机选择的人群提供有关工作机会的信息（但没有激励措施）时，这些信息完全没有发挥什么作用。此外，在得到财务支持（以及信息支持）并选择外出工作的人当中，尽管已经拥有了找工作和赚钱的经验，但也只有大约一半的人在第二年的蒙加季里选择回到城市。至少对这些人而言，我们很难说是工作机会在阻碍他们外出迁移。

换句话说，尽管那些被迫或是出于其他原因外出工作的人确实在经济上有所收获，但我们很难真的认为大多数人只是在等待一个放弃一切的机会，然后去一个富裕的国家。考虑到经济奖励的力度，移民人数比我们预期的要少得多。一定还有其他原因阻止人们选择移民——稍后我们会再讨论这个问题。在此之前，我们有必要了解针对移民的劳动力市场是如何运作的，尤其是它是否像许多人所相信的那样，移民收入增加的代价是牺牲当地人的利益。

---

[1] Gharad Bryan, Shyamal Chowdhury, and Ahmed Mushfiq Mobarak, “Underinvestment in a Profitable Technology: The Case of Seasonal Migration in Bangladesh,” Econometrica 82,no. 5 (2014): 1671-1748.

吊起所有的船？

这个问题在经济学界一直都处于激烈争论当中。但总体而言，现实证据似乎表明，即使出现了大规模的移民潮，也几乎没有对所涉及人群的工资或就业前景产生负面影响。

争论之所以一直持续，主要是因为想要说清楚这件事往往并不容易。各国都会限制移民，特别是在经济不景气的情况下，更不可能允许移民进入。而移民也会用脚投票，自然倾向于前往有更好选择的国家。在这两个因素的综合作用下，如果我们用城市的本地人工资与城市中移民工资的比例作图，我们会画出一条优美的往上延伸的线：移民越多，工资就越高。对于支持移民的人来说，这是个好消息，但这也可能是一种彻头彻尾的假象。

想要找出移民对当地人工资的真正影响，我们需要找到那些并非直接因为追求城市工资而出现的移民变化。甚至这样还不够，因为本地的居民和企业也会用脚投票。比如，可能是移民的涌入将许多本地工人挤出城市，才让留下来的本地工人的工资没有下降。如果我们只看到那些选择留在移民定居城市的当地人的工资，我们就会完全忽视那些离去者的痛苦。还有一种可能是，新移民吸引企业进驻某座城市，但代价却是牺牲其他城市的利益，我们可能也看不到这些其他城市的工人所付出的代价。

戴维·卡德（David Card）对“马列尔偷渡事件”的研究是试图回答这些问题的一次巧妙尝试。[1] 1980年4月20日，菲德尔·卡斯特罗（Fidel Castro）出人意料地发表了一次讲话，放开对马列尔港的控制，允许国人按照自己的意愿离开古巴。演讲之后，人们反应迅

速，从4月底开始就有人离开。从4月到9月期间，共有12.5万名古巴人抵达美国的迈阿密，其中大部分人没有或只接受过极少的教育。他们当中绝大部分都永久定居在迈阿密，导致迈阿密的劳动力增长了7%。

那么工资出现了什么变化呢？为了找出答案，卡德采取了一种被称为“双差法”的分析方法。他将移民到达前后迈阿密原有居民的工资和就业率的变化情况，与美国其他4个“相似”城市（亚特兰大、休斯敦、洛杉矶和坦帕）居民的变化轨迹进行了对比。他希望了解，当“马列尔人”出现时，迈阿密原有居民的工资和工作机会的增加是否落后于其他4个城市的居民。

卡德发现，不论是在移民到达后不久，还是几年后，这一对比都没有什么不同。“马列尔人”的到来没有影响当地人的工资水平。卡德还特地研究了在“马列尔偷渡事件”之前就来到美国的古巴移民的工资。他们和新来的古巴移民最为相似，因此也最有可能受到移民涌入的影响，但其结果仍然没有差异。

这项研究对于找到移民会带来何种影响这个问题的明确答案非常重要。迈阿密被移民选中，不是因为就业机会，而只是因为这里是离古巴人最近的登陆点。偷渡事件是突发的意外，迈阿密的工人和企业在短期内都没有机会对此做出反应（工人离开，企业进入）。不论是方法还是结论，卡德的研究都产生了非常巨大的影响。他第一次证明了供需模型无法直接适用于移民问题。

毫无疑问，这项研究也饱受争议，经历了多轮的驳斥和对反驳的反驳。恐怕没有其他任何一个关于经济学的实证研究能够引发这么多轮的交锋和热切关注。乔治·鲍尔斯（George Borjas）长期对“马列尔偷渡事件”的研究持批评态度，他是一位直言不讳地支持排斥低技能移民政策的经济学家。鲍尔斯重新分析了“马列尔偷渡事件”的经过，包括选择更多城市进行比较，并特别关注非西班牙裔的高中辍学

男性，因为他们是我们最应该关心的群体。[2] 鲍尔斯发现在这个人群样本中，相比其他对照城市，在偷渡者抵达后，迈阿密的工资水平急剧下降。但之后的重新分析显示，当纳入西班牙裔高中辍学者（看上去应该是最能与古巴移民进行比较的人，却出于某种原因被鲍尔斯忽略了）和妇女（同样在没有明确原因的情况下被鲍尔斯忽略了）的数据后，鲍尔斯的研究结果被推翻了。[3] 此外，通过和在偷渡事件发生前，与迈阿密拥有相似的工资和就业情况的其他城市对比，研究发现工资或就业并没有受到移民的影响。[4] 尽管如此，鲍尔斯仍然坚持己见，围绕“马列尔偷渡事件”的争论仍在继续。[5]

如果你拿不准该如何看待这些事，没关系，你并不孤单。坦白地说，争论双方没人因此改变看法，而且他们的想法似乎和政治立场紧密相关。但不管从哪个角度来看，将移民政策的未来和30年前发生在一个城市的事件挂钩都是不合理的。

幸运的是，受卡德研究的启发，许多学者试图发现类似的场景，即移民或难民在没有任何提前警告，也没有限制目的地的情况下前往某方。一项研究分析了1962年阿尔及利亚从法国独立后，将拥有欧洲血统的阿尔及利亚人遣返法国的情况。[6] 另一项研究则着眼于苏联在1990年取消移民限制后，在4年内令以色列的人口增长了12%所造成的影响。[7] 还有一项研究则考察了大迁徙时代（1910—1930年），欧洲移民大量涌入美国所造成的影响。[8] 在所有这些大规模移民事件中，研究人员都没有发现当地人口受到了负面影响。实际上，有些时候移民的影响是正面的。例如，欧洲移民抵达美国后，提升了本地人的总体就业水平，使本地人有更多机会成为领班或经理，同时促进了工业生产。

最近来自世界各地的难民涌入西欧，这也提供了一些证据来说明移民对当地人口的影响。一项非常有趣的研究将丹麦作为对象。[9]

从许多方面来讲，丹麦都是一个了不起的国家，其中之一是丹麦保存了该国所有人的详细记录。从历史上看，难民常常被送往不同的城市，他们的个人喜好或者找工作的能力很少被考虑。需要考虑的只是公共住房是否足够，还有行政能力是否能够帮助难民安顿下来。1994—1998年，来自波斯尼亚、阿富汗、索马里、伊拉克、伊朗、越南、斯里兰卡和黎巴嫩等国家的大量移民涌入丹麦，分布在丹麦各地。随着1998年行政安置政策的废止，移民最常前往的便是其同族人居住的地方，比如首批伊拉克移民多少出于偶然选定的定居处，成了伊拉克新移民的目的地。丹麦的一些地方比其他地方接收了更多移民，究其原因，无非是在1994—1998年，这些地区有余力安置移民。

这项研究与历史上的其他研究得出了相同的结论。将这些城市中受突发移民潮影响的受教育程度较低的本地人的工资和就业变化，与其他城市的相比，并没有发现任何移民造成负面影响的证据。

所有这些研究都表明，低技术移民通常不会损害本地人的工资和就业。但是目前的政治辩论极其热衷使用夸张的辞藻，也不管真实情况是否支持其论点，让人很难了解辩论参与者的政治观点。那么，在哪里可以听到平和理性的声音呢？如果读者对于在经济学界建立共识的技巧感兴趣，不妨阅读（免费的）美国国家科学院（该机构称得上是美国最受尊敬的学术机构）编撰的有关移民影响报告的第267页。[10] 美国国家科学院会不时召集专家小组，就一个问题进行讨论并得出科学的共识。在有关移民影响报告的专家小组里，有一些人是移民政策的支持者，也有一些人是怀疑者（乔治·鲍尔斯也是其中一员）。他们需要确保报告的内容包括好的、坏的和难听的内容，他们的表述往往不是那么直接，但是他们得出的结论却是你能够从一群经济学家身上得到的最明确的那种：

“最近几十年的实证研究表明，当以10年以上的时间来度量时，总体而言，移民对本地人工资的影响非常小，这与新美国国家研究委

员会1997年的发现基本上是一致的。”

---

[1] David Card, “The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market,” Industrial and Labor Relations Review 43, no. 2 (1990): 245-57.

[2] George J. Borjas, “The Wage Impact of the Marielitos: A Reappraisal,” Industrial and Labor Relations Review 70, no. 5 (February 13, 2017): 1077-1110.

[3] Giovanni Peri and Vasil Yasenov, “The Labor Market Effects of a Refugee Wave:Synthetic Control Method Meets the Mariel Boatlift,” Journal of Human Resources 54, no. 2(January 2018): 267-309.

[4] Ibid.

[5] George J. Borjas, “Still More on Mariel: The Role of Race,” NBER Working Paper 23504, 2017.

[6] Jennifer Hunt, “The Impact of the 1962 Repatriates from Algeria on the French Labor Market,” Industrial and Labor Relations Review 45, no. 3 (April 1992): 556-72.

[7] Rachel M. Friedberg, “The Impact of Mass Migration on the Israeli Labor Market,”Quarterly Journal of Economics 116, no. 4 (November 2001): 1373-1408.

[8] Marco Tabellini, “Gifts of the Immigrants, Woes of the Natives: Lessons from the Age of Mass Migration,” HBS Working Paper 19-005, 2018.

[9] Mette Foged and Giovanni Peri, “Immigrants’ Effect on Native Workers: New Analysis on Longitudinal Data,” American Economic Journal: Applied Economics 8, no. 2(2016): 1-34.

[10] The Economic and Fiscal Consequences of Immigration, National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine (Washington, DC: National Academies Press, 2017),https://doi.org/10.17226/23550.

移民有什么特殊性？

为什么经典的供需理论（你拥有的东西越多，价格越低）不适用于移民？深入探究这个问题很重要，因为哪怕低技术工人的工资明显不受移民影响，但除非我们知道其中的原因，否则我们总是会怀疑这些情况或数据只是特例。

事实证明，许多因素是彼此相关的，而基本的供需关系潜藏其中。第一个原因，一批新工人的涌入通常会使需求曲线向右移动，这将有助于抵消需求下滑的趋势。新移民需要消费，他们要吃饭、理发、购物。这些需求创造了就业，并且大部分的工作适合低技术的人群。如图2-2所示，这倾向于增加他们的工资，或许就是以这样的方式平衡了劳动力供给变化所带来的影响。

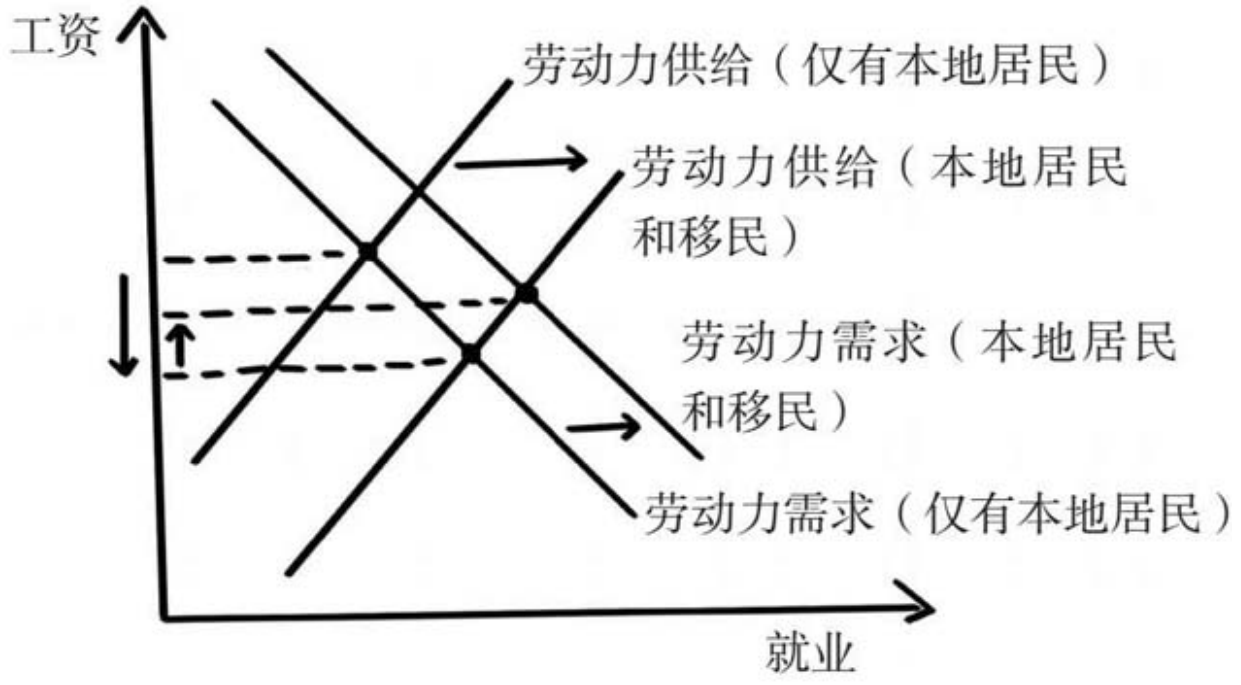


图2-2 重绘餐巾纸上的经济学。为什么更多移民不一定导致工资下降？

实际上，有证据表明，如果需求渠道关闭，移民确实可能对当地人产生“预期的”负面影响。有很短一段时间，捷克工人被允许越过边境去德国工作。最高峰时，德国边境城镇多达10%的劳动力来自捷克。此时，当地人的工资变化很小，但就业却大大减少。原因在于，与我们上面讨论的情况不同，捷克人在挣到钱以后，选择返回家乡进行消费。因此，德国的劳动力需求并没有出现连锁反应。除非将挣到的钱花在当地，否则移民可能无法为新社区带来经济增长。如果这些钱被汇回本国，东道国将无法获得移民所创造的经济利益。[1] 这时，我们就回到了图2-1所描述的情况，沿着向下倾斜的劳动力需求曲线移动，却没有劳动力需求的变化进行补偿。

低技术移民可能会增加劳动力需求的第二个原因是，低技术移民减缓了机械化进程。低薪工人的稳定来源，降低了节省劳动力技术的吸引力。1964年12月，在农场打短工的墨西哥移民被逐出加利福尼亚，因为他们被指压低了加利福尼亚本地居民的工资。但他们的离开对当地人没有任何帮助：工资和就业都没有增长。[2] 原因是，墨西哥的短工被赶走以后，过去曾经严重依赖他们的各地农场立即着手干了两件事：首先，将生产机械化。以番茄为例，20世纪50年代就有了可以将每个工人的生产效率提升一倍的收割机，但其推广使用非常缓慢。1964年，也就是墨西哥短工被赶走的那一年，收割机在加州的使用率还是0，而到1967年，收割机的使用率就变成了100%。而在没有受到墨西哥短工影响的俄亥俄州，收割机的使用率在那几年则没有任何变化。其次，农场放弃了那些无法机械化生产的农作物。加利福尼亚就是这样，至少是暂时地放弃了芦笋、草莓、生菜、芹菜以及腌黄瓜这些美味食材。

第三个原因是，雇主可能会希望通过重新组织生产方式，提升新工人的效率，这样可以为本地的低技术人口找到新的定位。以丹麦移

民为例，丹麦的低技术工人最终受益于移民的涌入，其部分原因是移民使他们能够改变自己原有的职业。[3] 在有大量移民的地方，更多的本地低技术工人的工作从体力劳动提升为非体力劳动，并更换了雇主。同时，他们也开始从事更复杂、需要更多交流和技术的工作；这与移民刚到丹麦时因为不会说丹麦语而无法与当地人竞争此类工作的情况一致。在19世纪末和21世纪初欧洲人大规模迁徙到美国期间，也发生了同样的职业升级。

更广泛地说，这说明低技术的本地人不必和移民直接竞争。他们可以从事不同的工作，移民主要从事不太需要沟通的工作，本地人则从事其他工作。实际上，移民的存在可能会鼓励企业雇用更多工人。移民从事较为简单的工作，而本地人则转向辅助性的、回报更高的工作。

第四个原因，移民愿意从事本地人不愿从事的工作，这是移民与本地劳动力是补充关系而非竞争关系的另一种表现。移民修剪草坪，制作汉堡，照顾婴儿或病人。当更多移民涌入时，这些服务的价格往往会下降，这便有助于本地人[4] 削减生活成本，并将他们从过去的低端工作中解脱出来，以便从事其他工作。当本地存在很多移民时，掌握高技能的女性将更愿意外出工作。[5] 高技能女性进入劳动力市场反过来又增加了其家庭或其所在企业对低技术劳动力的需求（育儿、餐饮、清洁）。

很关键的一点是，移民的影响取决于其自身的素质。那些有志向的人可能会创办企业，并为当地人创造就业机会。而素质极差的移民可能只能成为无法划分的群体中的一员，并与本地的低技术工人产生竞争。

移民需要跨越的门槛通常决定了哪些人能够选择移民。当特朗普总统将来自海地、萨尔瓦多和一些非洲国家（被特朗普贬称为“屎坑

国家”）的移民与来自挪威的优秀移民进行比较时，他恐怕不知道很久以前，艾玛·拉扎勒斯（Emma Lazarus）还在诗中将挪威移民视为“群氓”中的一部分。[6]

针对19世纪末20世纪初大规模移民时代来到美国的挪威移民，曾有过一项研究。[7] 当时，除了船票的价格，没有什么可以阻止移民。该研究将移民家庭与没有移民的家庭进行了比较，发现移民往往来自最为贫穷的家庭，这些人的父辈的贫困程度远低于平均水平。因此，历史学家（和经济学家）很愿意以此为讥讽，因为那个时代的挪威移民正是特朗普本希望敬而远之的那类人。在当时那个时代，这些挪威移民正是他眼中的“屎坑里的人”。

相反，如今从贫穷国家移民出来的人，除了要有钱来负担交通费用，通常还需要有勇气（或者高学历）面对为他们量身定做的移民控制系统。他们中的许多人都具有非凡的技术、抱负、耐心和韧性，帮助他们成为能够创造就业的人，或者让自己的孩子成为这样的人。美国创业中心（Center for American Entrepreneurship）的一份报告显示，2017年，《财富》500强中的美国企业，43%是由移民或移民后代创立或共同创立的。此外，前25强企业中由移民创办的占52%，前35强中占57%，13个最有价值品牌中有9个是由移民创立的。[8] 亨利·福特（Henry Ford）是爱尔兰移民的儿子，史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs）的亲生父亲来自叙利亚，谢尔盖·布林（Sergey Brin）出生于俄罗斯，杰夫·贝佐斯（Jeff Bezos）的名字来自他的继父、古巴移民迈克·贝佐斯（Mike Bezos）。

甚至那些一开始并不特别的人，面对移民到异国的现实，想要致富却缺少社会关系，一心一意追求前程却面临种种限制，反而激发了他们想去尝试新鲜事物。阿比吉特认识许多跟他一样的孟加拉国中产阶级男性，在离家之前，他们从来没有自己洗过盘子。但是，等到他们在英国或美国的某个小镇上手头拮据，又有大把时间的时候，最终

会做在本地餐馆传菜的工作。而且他们发现，比起想象中的白领工作，原来自己更喜欢做动手的工作。也许发生在那些原本要做渔民的冰岛人身上的事正好相反，当他们被抛到一个陌生的地方，一个有更多人会进入大学的地方，他们会觉得上学也是不错的选择。[9]

因此，将供需分析应用于移民的一个重要问题是，移民的涌入不仅增加了劳动力的供给，同时也增加了对劳动力的需求。这是当存在更多移民时，工资并不会下降的原因之一。劳动力市场从本质上讲还有一个更深层次的问题：供需关系并非描述劳动力市场实际运作情况的最佳选择。

---

[1] Christian Dustmann, Uta Schönberg, and Jan Stuhler, “Labor Supply Shocks, Native Wages, and the Adjustment of Local Employment,” Quarterly Journal of Economics 132, no. 1(February 2017): 435-83.

[2] Michael A. Clemens, Ethan G. Lewis, and Hannah M. Postel, “Immigration Restrictions as Active Labor Market Policy: Evidence from the Mexican Bracero Exclusion,”American Economic Review 108, no. 6 (June 2018): 1468-87.

[3] Foged and Peri, “Immigrants’ Effect on Native Workers.”

[4] Patricia Cortés, “The Effect of Low-Skilled Immigration on US Prices: Evidence from CPI Data,” Journal of Political Economy 116, no. 3 (2008): 381-422.

[5] Patricia Cortés and José Tessada, “Low-Skilled Immigration and the Labor Supply of Highly Skilled Women,” American Economic Journal: Applied Economics 3, no. 3 (July 2011):88-123.

[6] Emma Lazarus, “The New Colossus,” in Emma Lazarus: Selected Poems, ed. John Hollander (New York: Library of America, 2005), 58.

[7] Ran Abramitzky, Leah Platt Boustan, and Katherine Eriksson, “Europe’ s Tired,Poor, Huddled Masses: Self-Selection and Economic Outcomes in the Age of Mass Migration,”American Economic Review 102, no. 5 (2012): 1832-56.

[8] “Immigrant Founders of the 2017 Fortune 500,” Center for American Entrepreneurship, 2017, http://startupsusa.org/fortune500/.

[9] Nakamura, Sigurdsson, and Steinsson, “The Gift of Moving.”

工人和西瓜

当漫步在清晨的达卡（孟加拉国）、德里（印度）或达喀尔（塞内加尔），有时你会看到几拨人蹲守在主要路口的人行道上，其中大部分是男人。他们都是求职者，等着那些需要他们工作的人把他们带走，而这些工作往往都在建筑工地。

对于社会科学家而言，令人震惊的是这样的体力劳动力市场非常稀缺。考虑到大德里地区有近2000万人口，人们很容易认为在每个街角都会看到这样的人群。但实际上，如果不专门去找，你是看不到他们的。

在德里或达喀尔，很少看到张贴的招工广告。虽然网上和就业门户网站有很多招聘广告，但大多数工作是普通牧羊人无法胜任的。相比之下，波士顿的地铁里到处贴满了招聘广告，不过这些工作对于应聘者来说往往具有挑战性，要求他们解决一些看似不可能的问题，以证明自己的能力。雇主想招人，但又不想让工作变得太容易得到。这反映了劳动力市场一些非常基本的问题。

招聘不同于在批发市场上买西瓜这样的东西，原因有二。首先，雇佣关系持续的时间比买几个西瓜要长久得多。如果你不喜欢买到的西瓜，下次可以换一家买。但是，即便在对解雇工人没有法律限制的地方，解雇也是颇为令人不快的一件事，而且一旦心怀不满的员工情绪失控，有可能带来潜在的危险。因此，大多数企业不会轻易雇用任何一个愿意为他们工作的人。他们担心这个员工是否会准时到岗，工作表现是否合格，是否会与同事吵架，是否会侮辱重要的客户或者破坏昂贵的设备。其次，员工的素质比西瓜的品质更难判断（专业的西

瓜销售商显然很擅长判断西瓜的品质[1]）。尽管卡尔·马克思对此有话要说，[2]但劳动力毕竟不是普通的商品。

因此，企业需要努力了解他们准备雇用的人。这意味着如果要雇用薪水较高的人，那么企业在面试、笔试和推荐等方面要花费更多的时间和金钱。对于公司和员工来说，这都是巨大的成本，但这种情况似乎非常普遍。埃塞俄比亚的一项研究发现，哪怕申请一个中级文员的工作，也需要消耗几天的时间并往返数次。每次应聘工作都要花掉应聘者一个月工资的十分之一，而且他们被录用的可能性非常低，这也是导致应聘人数很少的原因之一。[3]出于上述原因，在雇用低薪员工时，企业经常省掉面试，主要依靠信赖的员工进行推荐。一般来说，即使应聘者愿意接受更低的工资，也很少有企业会雇用那种直接推门进来找工作的人。显然，这种现象完全抛弃了标准的供需理论。这都是因为雇主想要避免承担解雇员工的高成本。一个明显的例子是，研究人员曾试图在埃塞俄比亚找到那些愿意进行随机聘用的企业，在接触了300多家企业后，只有5家企业愿意参与该研究。[4]尽管涉及的工作不需要什么特殊技能，但企业仍然希望保留对聘用的部分控制权。而在埃塞俄比亚的其他几项研究表明，即便是蓝领工作，也有56%的企业坚持员工需要有工作经验，[5]并且通常要求有前雇主的推荐。[6]

这个现象有几个重要的含义。第一，与单纯的供需模型让我们相信的相比，成熟的工人在面对新来者的竞争时要安全得多。他们现在的雇主了解并信任他们：在职状态本身就是一个巨大的优势。

不过从移民的角度来看，这是个坏消息。更糟的是，这种情况还有第二个含义。设想雇主会如何惩罚表现不佳的员工，最坏的情况是解雇员工。但是，只有当员工获得的薪酬足够让他们心甘情愿留下时，解雇才是有效的处罚。正如乔·斯蒂格利茨（Joe Stiglitz）在

获得诺贝尔经济学奖之前所指出的那样，企业不愿意只支付给员工最低水平的工资，因为他们不想陷入一则苏联笑话所描述的情况：“他们假装付我们钱，我们假装工作。”

这种逻辑意味着，为了让员工好好工作，企业支付的工资通常需要高到让解雇能够带来真实伤害的程度。这就是经济学家所说的效率工资。这导致企业支付给熟练员工的工资与新员工的差异可能不是很大，因为企业不敢冒险承担后果。[7]

这让雇用准移民的动机变得更弱。此外，雇主也不愿企业内部出现工资差异过大的情况，他们担心这样会导致员工士气低下。有证据表明，即使不平等与生产率相关，但在工资和生产率之间尚未建立直接而清晰的关联时，工人讨厌企业内部的不平等。[8] 不快乐的工人不能创造一个富有生产力的工作场景。这也是本地工人没有被廉价的移民迅速取代的原因之一。

这与之前提到的捷克移民研究的另一个发现非常吻合：本地人的失业实际上不是损失，更准确的说法应该是收益降低（相比没有捷克人的德国地区）。[9] 德国公司没有用捷克移民取代他们已有的员工。那些已经在德国工作的捷克移民同样受益于企业对员工的熟悉程度。有些时候德国公司会雇用他们同样不了解的捷克人，而不是雇用那些新来的他们不认识的本地人。

即使愿意接受更低的工资，移民也没有太多机会得到本地人已经拥有的工作机会。这一点有助于我们理解为什么移民最后往往会从事本地人不想做的工作，或者在没人想去的城市得到工作。在这种情况下，移民并非从别人手里抢夺工作，因为如果没有移民，这些工作的空缺仍将无法填补。

---

[1] Jie Bai, “Melons as Lemons: Asymmetric Information, Consumer Learning, and Quality Provision,” working paper, 2018, accessed June 19,

2019, https://drive.google.com/file/ d/0B52sohAPtnAWYVhBYm11cDBrSm M/view.

[2] 货币所有者要把货币转化为资本,就必须在商品市场上找到自由的工人。这里所说的自由,具有双重意义：一方面,工人是自由人,能够把自己的劳动力当作自己的商品来支配；另一方面,他没有别的商品可以出卖,自由得一无所有,没有任何实现自己的劳动力所必需的东西。参见 Krl Mrx, Ds Kpitl (Hmburg:Verlg von Otto Meissner, 1867).

[3] Girum Abebe, Stefano Caria, and Esteban Ortiz-Ospina, “The Selection of Talent:Experimental and Structural Evidence from Ethiopia,” working paper, 2018.

[4] Christopher Blattman and Stefan Dercon, “The Impacts of Industrial and Entrepreneurial Work on Income and Health: Experimental Evidence from Ethiopia,” American Economic Journal: Applied Economics 10, no. 3 (July 2018): 1-38.

[5] Girum Abebe, Stefano Caria, Marcel Fafchamps, Paolo Falco, Simon Franklin, and Simon Quinn, “Anonymity or Distance? Job Search and Labour Market Exclusion in a Growing African City,” CSAE Working Paper WPS/2016-10-2, 2018.

[6] Stefano Caria, “Choosing Connections. Experimental Evidence from a LinkFormation Experiment in Urban Ethiopia,” working paper, 2015; Pieter Serneels, “The Nature of Unemployment Among Young Men in Urban Ethiopia,” Review of Development Economics 11, no. 1 (2007): 170-86.

[7] Carl Shapiro and Joseph E. Stiglitz, “Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device,” American Economic Review 74, no. 3 (June 1984): 433-44.

[8] Emily Breza, Supreet Kaur, and Yogita Shamdasani, “The Morale Effects of Pay Inequality,” Quarterly Journal of Economics 133, no. 2 (2018): 611-63.

[9] Dustmann, Schönberg, and Stuhler, “Labor Supply Shocks, Native Wages, and the Adjustment of Local Employment.”

技术移民

到目前为止，我们一直在谈论无技术或低技术移民对当地人的影响。但是，就算那些反对无技术移民的人，通常也会对技术移民报以欢迎的姿态。我们所提出的低技术移民不会和低技术的本地人产生竞争的许多解释，都不适用于技术移民。首先，技术移民的工资通常比最低工资高很多。不需要向这些人支付效率工资，因为他们的工作本身就令人兴奋，而有机会从事这些工作并取得成就，本身就是一种奖励。如此说来，技术移民其实更有可能拉低本地人的工资，这和他们所受到的欢迎程度存在着矛盾。其次，对于技术员工来说，相对于应聘者的个性或可靠程度，雇主更加关心他们是否拥有相应的技能。比如，大多数雇用护士的医院主要会关注应聘者是否符合从事护士工作的法律要求（尤其是他们是否参加并通过了护理委员会的考试）。如果出生在国外、拥有证书的护士的预期薪酬更低，那么医院没有理由不聘用这个人。此外，不经过一系列的面试和考试，是不会有人雇用这类员工，或冒险将这些陌生的员工与彼此熟悉或者建立起关系的员工放在同一位置上的。

因此，美国的一项研究毫无意外地发现，城市中每雇用一名熟练、合格的外国护士，本地护士就会减少一到两名。[1] 这在一定程度上是因为，面对国外护士的竞争，本地学生不愿参加所在州的美国护理委员会的考试。

因此，尽管包括特朗普总统在内的人士广泛支持技术移民，但从本土家庭人员的角度看，技术移民的影响是综合的。这对低技术的本地人有益，因为他们获得了更便宜的服务（大多数为美国贫困人口服务的医生是来自发展中国家的移民），但代价则是令具有类似技能

（护士、医生、工程师和大学教师）的本土人员的劳动力市场前景恶化。

---

[1] Patricia Cortés and Jessica Pan, “Foreign Nurse Importation and Native Nurse Displacement,” Journal of Health Economics 37 (2017): 164-80.

哪里有大篷车？

移民的谬见正在瓦解。并没有证据表明低技术移民进入富裕国家会拉低当地人的工资和就业水平，哪怕是卖水果这样的劳动力市场，也不会出现这种情况。所以移民并不遵循供给与需求的法则。但是，移民问题在政治层面极具争议的另一个原因是，有一种看法认为，想要移民的人太多了。大批成群的陌生人、外国人，会带着外来语言和习俗，制造出刺耳嘈杂的噪声，伺机跨越我们始终如一的单一文化边界。

然而，正如我们所看到的那样，根本没有证据表明有这么一群人在等待时机登陆美国（包括英国或法国）的海岸，以至需要动用武力（或隔离墙）加以限制。事实上，除非发生天灾人祸，否则大多数穷人更愿意留在家乡，他们根本就没有敲过这些国家的门，他们更喜欢自己的国家，甚至都不愿搬到本国首都这么“远”的地方。富国的人认为这种情况太反常了，即使面对事实也拒绝相信。那么，该如何解释这种现象呢？

缺乏人际关系

人们不迁移的原因有很多。所有会增加与本地人竞争工作机会难度的因素都会降低他们迁徙的意愿。正如我们所看到的，对于一个移民来说，找到一份体面的工作并不容易，除非雇主是他的亲戚或朋友，或者朋友的朋友，或者至少是同一民族的——要么认识，要么至少了解该移民。出于这个原因，移民倾向于前往有人际关系的地方，在那里找工作比较容易，可以帮助他们在城市里站住脚。当然，出于种种原因，随着时间的流逝，来自同一地区的移民的就业前景会变得相互关联。比如，如果一个村子里的人都是非常优秀的水管工，那么新老几代移民都会找到水管工的工作。不过，亲属关系的作用更大。剑桥大学教授凯万·孟希（Kaivan Munshi）证明了墨西哥移民会明确寻求他们可能认识的人的帮助。他成为一个小型的、联系紧密的印度琐罗亚斯德教徒（Zoroastrian，也称帕西人）社团成员，恐怕也不是一个巧合。 [1]

孟希教授观察发现，不论在美国的机会如何，暴雨（灾难）都会让人被迫离开墨西哥。当某个村庄降下暴雨，村里人就会离开，寻找其他的谋生机会。他们当中许多人最后去了美国，结果是此后来自同一村庄的移民在美国有了人脉关系。这些人有稳定安全的工作，能够帮助新移民找到工作。孟希教授预测，如果我们设想两个墨西哥村庄在今年遭遇了同样的灾难天气，如果其中一个村庄几年前曾经经历过干旱（导致一些村民移民），而另一个没有，那么受过灾的村庄居民比起没有受过灾的村庄居民更容易找到工作（同时也更容易找到更好的工作）。他预计，前一个村庄中会出现的移民更多，就业更多，收入更高，而这正是数据显示的结果。可见人脉关系非常重要。

这一现象同样适用于难民的安置。最有可能找到工作的难民，其安置地点会有很多来自同一国家的难民。[2] 这些老难民通常不认识他们的新同胞，但他们仍然觉得有必要提供帮助。

人际关系对于拥有它的人来说显然非常有用，但那些没有人际关系的人怎么办？这些人显然处境不利。事实上，那些带着推荐信出现的人会剥夺其他所有人的机会。如果雇主习惯雇用有推荐信的员工，那么他们很可能对所有没有推荐信的人持怀疑态度。只要意识到这一点，任何一个有机会拿到推荐信的人都宁愿多等待一段时间（也许认识潜在雇主的人脉关系马上会出现，也许有朋友会开始创业），只有那些连一封推荐信都拿不到的人（也可能是因为他们实际上不是好员工）才会到处登门应聘。但如果是这样，雇主根本没有理由见他们。

但这种情况会导致市场的失败。1970年，日后的诺贝尔经济学奖获得者乔治·阿克洛夫（George Akerlof）刚刚获得博士学位，他写出了《柠檬市场》这篇论文。他在文中指出，因为人们有卖掉破车的冲动，从而导致二手车市场可能关门停业。这符合我们在劳动力市场上看到的有关新加入劳动力的自证的看法：买家对在售二手车的怀疑越多，他们愿意付的钱就越少。[3] 而他们愿意付的钱越少，状况良好的二手车的所有者就越倾向于继续留着车不卖（或将车出售给认识并信任他们的朋友）。只有那些知道自己的车马上要散架的人，才愿意在公开市场上销售。最后只有最差的汽车或最差的员工进入市场，这个过程被称为逆向选择。[4]

人际关系本来能够为人们提供帮助，但现实情况是，有人有关系，有人没关系。原本在所有人都没有人际关系的情况下，市场可能良好运转，但这种不平等的现实会导致市场的失败。如果没有人际关系，竞争会是公平的。一旦某些人拥有人际关系，市场就会瓦解，进而造成大部分人失业。

[1] Kaivan Munshi, “Networks in the Modern Economy: Mexican Migrants in the U.S.Labor Market,” Quarterly Journal of Economics 118, no. 2 (2003): 549-99.

[2] Lori Beaman, “Social Networks and the Dynamics of Labor Market Outcomes:Evidence from Refugees Resettled in the U.S.,” Review of Economic Studies 79, no. 1 (January 2012): 128-61.

[3] George Akerlof, “The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism,” Quarterly Journal of Economics 84, no. 3 (1970): 488-500.

[4] 审稿人和编辑显然觉得阿克洛夫的论文难以理解。从本质上讲，要解释这种循环推理，需要借助数学予以恰当论证，以确保其无懈可击，但在1970年，这种特殊的数学论证方式对大多数经济学家来说是陌生的。因此，过了一段时间之后才有杂志敢发表它，而一旦发表就立即成为经典，并一直是最具影响力的论文之一。它所使用的数学知识属于应用数学分支——博弈论，现在经济学专业的本科生都在学。

家庭的舒适

阿比吉特曾经询问德里贫民窟的移民为什么喜欢住在城市里。[1] 他们的回答涉及很多方面：让孩子有更多机会接受良好的教育，有更好的医疗保健条件，更容易找到工作。他们唯一不喜欢的就是环境。这毫不意外，德里的空气质量是全世界最糟糕的。[2] 当被问及最想要解决生活环境中的哪些问题时，69%的人提到了排水管和下水道，54%的人抱怨垃圾清理。排水管堵塞、没有下水道和堆积如山的垃圾，常常使印度（及其他地区）的贫民窟散发出介于刺激性和腐烂性之间的独特气味。

出于明显的原因，许多贫民窟居民犹豫着要不要把家人带来一起生活。而当一切变得难以忍受，他们就会选择回到家乡，这个过程经常发生得很快。在拉贾斯坦邦农村最常见到的是，村民离开村子外出挣钱，然后每月回来一次。[3] 外出工作时间超过3个月的人只占十分之一。这意味着外出打工者往往倾向于待在离自己家乡比较近的地方，这可能会限制他们能够得到的工作和学到的技能。

但是，他们为什么要住在贫民窟或者更糟的环境里呢？他们为什么不给自己租更好的地方呢？通常来说，即使能够负担得起租金，他们也不会这样做。在许多发展中国家，住房市场往往两极分化，缺少中间的选项，贫民窟边上可能就是这些移民根本无法触及的漂亮小公寓。

造成这种现象是有原因的。大多数第三世界国家的城市缺乏服务国民的基础设施。最新的一份报告显示，2016—2040年，仅印度预计就需要4.5万亿美元的基础设施投资，肯尼亚则需要2230亿美元，墨西

哥需要1.1万亿美元。[4] 这意味着在大多数城市中，那些相对较小的拥有良好基础设施的地区的土地始终供不应求，价格也随之攀升，直到变成天文数字。比如，全世界最贵的一部分房地产就在印度。由于缺乏投资，城市其他部分的发展十分混乱，穷人经常擅自占用那些恰好闲置的土地，根本不考虑这块地是否有下水管道或者自来水管道。尽管迫切需要居住的地方，但由于担心因为土地不属于自己，随时可能被驱逐出去，因此他们搭起了简易的临时窝棚，显眼得就像城市的伤疤。这就是著名的第三世界贫民窟。

更糟糕的是，正如爱德华·格莱泽（Edward Glaeser）在其著作《城市的胜利》中所指出的，城市规划人员拒绝为中产阶级建造密集的高层住宅，而是建造“花园城市”。[5] 例如，印度对城市建筑的高度有极为严苛的限制，比巴黎、纽约或新加坡的相关规定还要严格。这些限制导致印度大部分城市只能大规模向四周延伸，从而导致城市通勤的距离越来越长。尽管没有印度的情况极端，但同样的问题在其他许多国家也已经出现。[6]

对于可能出现的低收入外来打工者而言，这一系列糟糕的政策会让他们陷入痛苦的两难境地。他们可以选择挤进贫民窟（如果够幸运），每天通勤几个小时；或者甘愿忍受日常生活的痛苦，睡在天桥下、公司地板上、自己的人力车里、卡车底下，或是人行道上，靠街边商店的遮阳篷遮风挡雨。如果这还不够令人沮丧，出于我们此前讨论过的原因，低技术外来打工者很清楚，至少他们一开始能得到的只是别人不想要的工作。如果你已经穷途末路，当然只能接受这一切，但长久地离开朋友和家人，睡在天桥下，清洗地板或公交车站牌，这样的生活怎么说都难以让人感到愉快。通常能够欣然接受这一切的人，只能是那些有能力将眼前的障碍和痛苦抛在脑后，并打算从餐厅杂工一步步变成连锁饭店老板的外来打工者。

家庭的吸引力不仅在于让身体得到放松。穷人的生活往往非常艰难，收入不稳定，健康状况不稳定，因此能在有需要时马上找到可以帮助自己的人，这点对他们而言非常重要。你和周围人的关系越紧密，当坏事发生时你受到打击的概率就越小。你要去的地方可能有一个人际关系网，但是在你长大的地方，人脉会更加深厚和有力。一旦离开，你（和你的家人）可能会失去这些关系网。最后，只有离开愿望最迫切的人，或者家庭条件优越到可以承受相应风险的人，才会选择离开。

生活舒适度和人际关系对可能出现的国际移民起着类似的限制作用，但其作用更强。因为一旦他们选择离开家乡，通常只能独自一人，并在未来许多年里放弃他们所熟悉或热爱的东西。[7]

---

[1] Banerjee, Enevoldsen, Pande, and Walton, “Information as an Incentive.”

[2] World air quality report, AirVisual, 2018, accessed April 21, 2019, https://www.airvisual.com/world-most-polluted-cities.

[3] Abhijit Banerjee and Esther Duflo, “The Economic Lives of the Poor,” Journal of Economic Perspectives 21, no. 1 (2007): 141-68.

[4] Global Infrastructure Hub, Global Infrastructure Outlook, Oxford Economics, 2017.

[5] Edward Glaeser, Triumph of the City: How Our Greatest Invention Makes Us Richer,Smarter, Greener, Healthier, and Happier (London: Macmillan, 2011).

[6] Jan K. Brueckner, Shihe Fu Yizhen Gu, and Junfu Zhang, “Measuring the Stringency of Land Use Regulation: The Case of China’ s Building Height Limits,” Review of Economics and Statistics 99, no. 4 (2017) 663-77.

[7] Abhijit Banerjee and Esther Duflo, “Barefoot Hedge-Fund Managers,” Poor Economics (New York: PublicAffairs, 2011).

家庭纽带

传统社区生活的本质可能是阻碍移民的另一个重要原因。来自加勒比地区的经济学家阿瑟·刘易斯（Arthur Lewis）是发展经济学领域的先驱之一，他于1979年获得诺贝尔经济学奖。他在1954年发表的一篇著名论文中做出了下面的简单观察。[1] 假设在城市工作每周的收入是100美元，而村里没有工作。但如果你在家庭农场工作，那么你就可以分享农场收入——每周500美元。家里有兄弟4人，因此每个人每周可得125美元。如果离开，你的兄弟们将不会与你分享收入，那么如果在工作的时间相同，并且同样令人不愉快的情况下为什么要选择离开？刘易斯认为，这取决于农场是否需要你。假设无论你是否在农场工作，农场的产出都是500美元，而你去城市可以为家庭总收入增加100美元。你不会这样做，因为这么做对你没有好处，你最终只能得到100美元，而你的3个兄弟却可以平分农场的500美元。当然，也可能不是农场，家庭出租车也同样可能会让你选择留在家里。

刘易斯指出，如果能够摆脱这个模式，家庭中的每个人都可以过上更好的生活。比如，他们可以承诺从农场收入中拿出50美元给你，这样你离开后的总收入就是150美元，而你的3个兄弟每人也可以分得150美元。但他们也许不会这样做，也许这个承诺很容易就会被遗忘。一旦你离开，也许他们会否认你曾经是家族事业的一部分。因此，你选择留下来，强调自己的所有权。刘易斯认为，这样做的结果是，无论国内还是国外，农村劳动力向生产率更高的城市部门融合的速度都太过缓慢。但刘易斯的设想对移民因素的考虑太少了。

更普遍的观点是，人际关系网（家庭就是一个具体的例子）是为了解决具体问题而设计的，但这并不意味着它们促进了总体的社会利

益。例如，因为担心老了以后被遗弃，父母可能会减少对子女教育的投资，以确保他们长大后没有办法搬到城市。在距离德里不远的哈里亚纳邦，研究人员与招聘后台处理工作的公司合作，向村民提供有关工作机会的信息。[2] 这些工作有两个要求：搬到城市居住，具有高中学历。对于女孩来说，这些信息无疑对她们的父母产生了积极的影响。和这项研究没有涉及的村子里的女孩相比，获得信息的村子里的女孩接受了更好的教育，结婚更晚，而且特别值得注意的是，她们的营养状况更好、个头更高。[3] 但男孩子的平均受教育水平并没有得到提高。信息干预措施使男孩们也像女孩子一样希望离开村庄赚钱，但父母希望他们留在家里照顾自己，导致男孩子接受的教育较少。事实上，父母为了把儿子留在家中而会给儿子制造障碍。

---

[1] W. Arthur Lewis, “Economic Development with Unlimited Supplies of Labour,” Manchester School 22, no. 2 (1954): 139-91.

[2] Robert Jensen and Nolan H. Miller, “Keepin” Em Down on the Farm: Migration and Strategic Investment in Children’ s Schooling,” NBER Working Paper 23122, 2017.

[3] Robert Jensen, “Do Labor Market Opportunities Affect Young Women’ s Work and Family Decisions? Experimental Evidence from India,” Quarterly Journal of Economics 127,no. 2 (2012): 753-92.

加德满都不眠夜

在为村民提供11.5美元前往孟加拉国的一个大城市试水就业市场的实验中，许多参与者最终都大幅改善了生活，就算让他们自己花钱争取这个机会，他们也是乐意的。[1] 但仍然有一部分人，如果让他们自己支付路费，恐怕会让他们的生活雪上加霜：这些人没有找到工作，两手空空地回到村子。大部分人不喜欢冒险，那些生活在基本水平线附近的人更是如此，因为任何损失都可能使他们陷入饥饿。但这就是那么多人不能勇于尝试的原因吗？

这种解释的问题在于，准外出打工者还有另一种选择，就是在出门之前把这11.5美元存下来。如果他们找不到工作，还可以回家，而且他们的生活不会比没有存钱、没有尝试外出打工的情况更糟。他们中的大部分人似乎就是这么做的。有证据表明，他们也在其他事情上省钱，这11.5美元当然也可以省下来。那么他们为什么没有行动呢？一种可能的原因是他们高估了风险。尼泊尔的一项研究揭示了这一点。

如今，超过五分之一的尼泊尔男性劳动适龄人口至少有过一次出国工作的经历。他们大多在马来西亚、卡塔尔、沙特阿拉伯或阿拉伯联合酋长国工作，通常和某个明确的雇主签订雇佣合同，然后工作几年。

在这种情况下，你可能会单纯地认为，因为需要有工作机会才能申请签证，所以出国务工人员会很清楚地了解潜在的成本和收益。然而，我们见到的尼泊尔政府官员却担忧，出国务工人员对即将到来的新生活恐怕并不了解。官员们告诉我们，这些移民对收入有着非常高

的期望，对国外的生活条件会糟糕到什么程度并没有概念。我们一位尼泊尔裔博士生马赫什·什雷斯塔（Mahesh Shrestha）决定调查这些官员说的是否属实。[2] 他加入了一个小团队，在加德满都的护照署工作，准备出国务工人员都在那里申请护照。他采访了其中的3000多人，详细询问了他们对报酬、去向以及国外生活条件的看法。

马赫什发现，这些准备出国务工人员实际上对国外工作的收入前景过分乐观。具体地说，他们对自己可能获得的收入高估了大约25%。高估有各种原因，其中就包括提供工作机会的招募者有可能对他们撒了谎。但是这些准备出国务工人员犯下的最大错误是，他们大大高估了在国外的死亡率。一个典型的准备出国务工人员认为，1000个出国务工人员中大约有10个人会在两年时间里被装在骨灰盒里带回国，但实际上这个数字只有1.3。

接着，马赫什告诉一些尼泊尔准备出国务工人员国外的真实工资水平或实际的死亡风险（或两者都告知）。通过比较获知相关信息的申请者和没有获知信息的申请者（随机挑选）的出国务工决定，马赫什发现了强有力的证据，证明信息是有用的。获知工资水平的申请者降低了期望，而获知死亡率的申请者也下调了他们的预估。此外，申请者会根据掌握的信息采取行动。马赫什在几周后回访时发现，那些获知工资信息的申请者更有可能留在尼泊尔。相反，获知有关死亡率信息的申请者则更有可能离开尼泊尔。此外，由于错误的死亡率信息造成的损害远比错误的工资信息严重得多，因此同时获知这两种信息的人更有可能选择离开尼泊尔。因此，一般来说，与尼泊尔政府的看法相反，是错误的信息导致出国务工人员留在国内。

人们为什么会系统性地高估死亡的风险？马赫什提供了一个答案。如果某个来自尼泊尔特定地区（一个小地方）的出国务工人员在国外身亡，那么从该地区前往死亡发生国的出国务工人员将明显减少。[3] 显然，准备出国务工人员关注死亡发生国的信息。问题在

于，当媒体报道来自某个特定地区的外来务工人员死亡时，并没有同时报道来自该地区的外来务工人员人数。因此，人们不知道死亡的人是100个当中的一个，还是1000个当中的一个，而在缺少相应信息的情况下，人们往往会做出过度反应。

考虑到尼泊尔有众多的职业介绍所、大量出入境的工人，以及一个实实在在关心其出国务工人员福利的政府，如果人们还无法获得正确的信息，那么我们就只能想象大部分各地的准备出国务工人员该有多困惑了。当然，困惑可能会导致两种结果：像尼泊尔这样抑制出国务工，或者在人们过度乐观的情况下推动出国务工。那么为什么会存在对移民的系统性偏见呢？

---

[1] Bryan, Chowdhury, and Mobarak, “Underinvestment in a Profitable Technology.”

[2] Maheshwor Shrestha, “Get Rich or Die Tryin’: Perceived Earnings, Perceived Mortality Rate, and the Value of a Statistical Life of Potential Work-Migrants from Nepal,” World Bank Policy Research Working Paper 7945, 2017.

[3] Maheshwor Shrestha, “Death Scares: How Potential Work-Migrants Infer Mortality Rates from Migrant Deaths,” World Bank Policy Research Working Paper 7946, 2017.

风险与不确定性

也许马赫什的受访者那夸张的死亡恐惧感应该被看作一种普遍的预感。毕竟，出国务工是离开熟悉环境而拥抱未知的人。而未知，正如经济学家指出的那样，不仅仅是具有相关概率的一系列不同的可能结果。实际上，经济学区分可量化风险的传统由来已久，至少可以追溯到弗兰克·奈特（Frank Knight），他将可量化的风险（发生这种情况或另一种情况的可能性均为50%）与其余风险区分开来，唐纳德·拉姆斯菲尔德（Donald Rumsfeld）曾称之为“未知的未知数”[1]，奈特式经济学家则称之为不确定性。[2]

弗兰克·奈特坚信人类对风险和不确定性的反应截然不同。大多数人不喜欢处理未知的未知数，在不知道确切问题的情况下，会竭力避免做出决定。

从孟加拉国农村的外出打工者的角度来看，城市（当然还包括任何外国）是一个充满不确定性的陷阱。除了不知道市场将如何看待他们自身具备的技能外，他们还担心在哪里能找到可能的雇主，是有雇主争着雇用自己，还是会被单一雇主剥削，他们需要什么样的参考资料，找工作需要多长时间，在找到工作之前如何生存，住在哪里等。他们的经验很少，或者干脆就没有任何的经验可以借鉴。因此他们一定会想东想西，常常犹豫不决，也就毫不奇怪了。

---

[1] Donald Rumsfeld, Known and Unknown: A Memoir (New York: Sentinel, 2012).

[2] Frank H. Knight, Risk, Uncertainty, and Profit (Boston: Hart, Schaffner, and Marx,1921).

穿过黑暗的玻璃

移民的前途突然陷入未知之中，所以即使人们原则上可以通过攒钱来应对各种财务意外，人们还是非常不愿意贸然行动。背后的原因更多是规避不确定性，而不是规避风险。此外，有充分的证据表明，人们特别讨厌自己犯的错误。世界充满不确定性，其中许多是人类无法掌控的。这些变幻莫测的事情使人们感到沮丧，但相比之下，主动做出选择，却仅仅因为运气不好，导致结果比什么都不做更糟，会让人们更加难过。所谓现状，是顺其自然的结果，是自然的基准。相对于这个基准的任何损失都是令人极其痛苦的。这个概念被两位在经济学领域有着非凡影响力的心理学家丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）和阿莫斯·特沃斯基（Amos Tversky）称为“损失厌恶”（卡尼曼在2002年获得了诺贝尔经济学奖，特沃斯基本来也能得诺贝尔经济学奖，但他去世太早了）。

继他们开创性的研究之后，大量文献证明了损失厌恶的存在，并且利用这一理论解释了许多看起来古怪的行为。例如，大多数人为了获得较低的免赔额，会为自己的房屋保险支付巨额保费。[1] 这样一来，他们就可以避免在房屋因意外损失之后，必须自掏腰包支付大笔费用（较高的免赔额）的痛苦。相比之下，让他们在当下付出更多的钱（为了获得免赔额较低的保单）的痛苦却比较轻，因为他们永远不会发现这样做是否是一个错误。同样的逻辑也解释了为什么那些容易受骗的买家常常会选择购买贵得离谱的“延长保修”。实质上，损失厌恶使我们对任何来自主动选择的风险——哪怕很小——都极度担忧。除非所有人都在做，否则移民就是这样一个主动的选择，当然也是一个重大选择，不难想象很多人会谨慎对待。

最后，移民是否失败是人们从个人角度出发所得出的结论。人们听过太多用赞许的语调讲出来的成功故事，以至他们相信，既然人人都可以成功，我怎么会失败呢？1952年，埃斯特·迪弗洛的祖父、兽医阿尔伯特·格朗容（Albert Granjon）在法国勒芒经营着一家屠宰场。那一年，他带着妻子和4个孩子前往阿根廷，接着乘船航行了几周。他在冒险精神的感召下，制订了一个大概的计划，想在那里找些熟人一起养牛。抵达阿根廷后不到一年，这个计划就宣告失败了。农场的条件比他想象的更差，他一直与商业伙伴争吵，其他人抱怨他没有带来足够的资金。年轻的一家人发现自己身处这个国家的陌生荒野之中，还断了收入。那时返回法国并不困难。在战后蓬勃发展的年代里，埃斯特的祖父可以很容易地找到工作，他的两个家境殷实的中产阶级兄弟本来可以出钱帮他们一家返回法国，但是祖父没有选择回去。多年后，祖母伊芙琳告诉埃斯特，空手而归、恳求兄弟出钱帮他返回法国，是祖父无法接受的耻辱。这个家庭历尽艰苦支撑了下来，在长达两年多的时间，他们的生活极度贫困，而且因为祖父相比当地人有一种莫名的优越感，使得情况变得更糟。孩子们在家里不允许讲西班牙语。埃斯特的母亲维奥莱纳通过一门法语函授课程完成了她的全部学业——她在阿根廷从未上过学，业余时间则做家务，给孩子们穿的布鞋打补丁。阿尔伯特最终找到了一份为法国制药公司梅里埃研究所（Institut Mérieux）管理一个实验农场的工作，家里的财务状况终于有所改善。他们在阿根廷待了十多年，然后又去了秘鲁、哥伦比亚和塞内加尔。阿尔伯特在健康状况恶化之后（尽管还很年轻）回到了法国。至止，他的职业发展轨迹的确可以称得上是一次成功的冒险。但艰苦的生活也让他付出了代价，他回到法国不久之后就去世了。

对失败的恐惧严重阻碍了人们去冒险，许多人连试一试都不愿意。毕竟，我们大多数人都希望自己能保持一个聪明、勤奋、正直的个人形象，也不愿意承认自己实际上是愚蠢、懒惰和不道德的。此

外，保持良好的自我感觉可以让我们在面对生活中的种种遭遇时保持不断尝试的动力。

如果保持一定的自我形象这件事很重要，那么对其加以呵护也就说得过去了。我们可以通过过滤负面信息来主动实现这一点，也可以简单地避免采取至少有可能给我们带来伤害的行动。如果我过马路时不从乞丐身前经过，也就不会让人发现我不够慷慨的缺点。一个优秀的学生可能会在考试前不认真复习，这样他就为自己制造了一个借口，就算成绩不理想，也不会影响自己很聪明的自我认知。一个待在家里的准移民总是能够幻想只要自己离开，就一定能成功。[2]

想要改变这种维持现状的倾向，需要坚持梦想（埃斯特的祖父阿尔伯特追求冒险，而不是逃避困境），或者具备相当程度的自信。这也许就是移民（除了那些在绝望中被赶出国门的人）往往不是最富有或受教育程度最高的人，而是拥有特殊动力的人的原因，也是移民中涌现出那么多成功企业家的原因。

---

[1] Justin Sydnor, "(Over)insuring Modest Risks," American Economic Journal: Applied Economics 2, no. 4 (2010): 177-99.

[2] 我们将在第四章继续探讨这些具有激励作用的信念。参见罗兰·贝纳布（Rolnd Bénbou）和让·梯若尔（Jen Tirole）合写的《正念经济学：生产、消费及信仰价值》一文，该文刊载信息如下：Journl of Economic Perspectives 30, no. 3(2016): 141-64.

托克维尔之后

然而美国人好像不符合这个规律。他们中的大多数人愿意承担风险并能够抓住机会，至少在很长一段时间里，这是美国的神话。阿历克西·德·托克维尔（Alexis de Tocqueville）是19世纪的法国贵族，他将美国视为自由社会的典范。在他看来，永不停息是使美国与众不同的原因之一：人们一直在跨部门和跨职业地流动。托克维尔将这种不安分归因于没有世袭阶级的结构，以及对财富永不停歇的渴望。[1] 每个人都有机会通过奋斗变得富有，因此不论机会出现在哪里，抓住它就变成了一种责任。

美国人仍然相信这个美国梦。尽管相比欧洲，遗传在当今美国人的命运中的作用更大。[2] 这可能与美国逐渐变得稳定有关。在美国人对国际移民容忍度下降的同时，他们自己的流动性也开始降低。在20世纪50年代，每年会有7%的人口搬家到另一个地方。到2018年，这个比例已经不足4%。下降始于1990年，并于21世纪第一个十年中期开始加速。[3] 此外，美国国内迁移的方式也发生了惊人的变化。[4] 直到20世纪80年代中期，美国富裕州的人口增长速度要比其他州快得多。但从1990年之后的某个时候开始，这种情况发生了变化。总的来说，富裕州不再吸引更多人。高技术的工人继续从贫穷的州搬迁到富裕的州，但是低技术的工人尽管从某种程度上讲依然保持流动，但其流动的方向似乎与之前相反。这两个趋势意味着，自20世纪90年代以来，美国劳动力市场在技术水平方面越来越分化。沿海地区吸引着越来越多受过良好教育的人，而受教育程度较低的人似乎集中到了内陆，特别是东部地区，如底特律、克利夫兰和匹兹堡等老工业城市。这一系列变化助长了美国社会在收入、生活方式和投票模式等方面的

两极分化，而不同地区经济发展水平的极度不平衡，带来了一种混乱的感觉。

对于受过高等教育的软件或生物技术人员而言，加利福尼亚州的帕洛阿尔托市或马萨诸塞州的剑桥市具有强大吸引力不足为奇。受过教育的人在这些城市获得的工资更高，也更容易找到朋友和喜欢的设施。[5]

但是，为什么受教育程度低一些的人没有跟随他们的步伐呢？毕竟，律师也需要园丁、厨师和咖啡师。受过良好教育的人集中在一起应该会产生对低教育程度工人的需求，并鼓励他们流动。而且美国和孟加拉国不同，这里几乎所有人都付得起全州乃至全国的巴士钱。这里的信息也更加透明，所有人都知道新兴城市在哪里。

在蓬勃发展的城市里，只有高中学历的工人的工资增幅低于高技术工人，但这只是部分地解释了上述现象。[6] 低技术工人也有工资溢价。根据网上发布的薪资信息，星巴克的咖啡师在波士顿每小时的工资约为12美元，在博伊西约为9美元。[7] 这比高技术工人的收入要少，但仍然不容忽视（波士顿的咖啡师已经开始抱怨了）。

然而，正是由于不断增长的对高技能工人的需求，帕洛阿尔托、剑桥和其他类似地方的住房成本激增。纽约的律师和大楼管理员都比南部诸州的相同工作挣得要多得多，而且两地律师的薪水差异（45%）要比大楼管理员（32%）更高。但是住房成本仅占纽约律师薪水的21%，却占到了纽约大楼管理员薪水的52%。如果比较扣除生活费用的实际收入，纽约律师的收入的确比南部诸州的律师高出许多（37%），但对于大楼管理员来说则完全不同（纽约的只比南部诸州的多挣6%）。这让大楼管理员去纽约工作变得没有任何道理。[8]

旧金山的教会区已经变成这种现象的典型。直到20世纪90年代后期，这都是一个由不久前到来的西班牙裔移民占主导的工人阶级社区，但它的地理位置对科技行业的年轻人很有吸引力。单间公寓的平均租金开始飙升，2011年的租金是1900美元，2013年就涨到了2675美元，2014年则上涨到3250美元。[9] 如今，教会区一套公寓的平均租金已经完全超出了拿着最低工资的这部分人的承受能力。[10] “教会区雅皮士清除计划”（Mission yuppie eradication project）是通过破坏汽车来驱赶这些技术人员所做的最后努力，这一行动确实引起了人们对教会区住宅高档化的极大关注，但最终该计划还是失败了。[11]

当然，在快速扩张的城市周边可以建造更多的房屋，但这需要时间。此外，美国许多历史悠久的城市都有区划规定，限制建造新的或是密集的住宅。新建筑与已有的建筑不能有太大区别，占地面积必须是最小的，等等。这使得当地在住房需求上升时，很难有高密度社区。与发展中国家一样，这使得新移民面临相当糟糕的选择：要么搬到远离工作场所的地方生活，要么出高价住在城里。[12]

美国近些年的增长主要集中在拥有强大教育机构的地区。这些地方往往是有些历史的城市，房价昂贵，而且很难扩张。许多城市也非常“欧化”，相比发展城市，它们往往更愿意保护自己的历史，因此催生了严格的区划规定和高额租金。这可能是普通美国人没有前往正在迅猛发展的地区的原因之一。

如果一个人因为其所在地区受到经济衰退的影响而失业，并且考虑是否搬到其他地方找工作，那么房产问题将变得更加复杂。只要他拥有自己的房子，哪怕转手的价值非常低，他也可以选择住在里面。如果他没有房子，那么在当地经济崩溃导致房屋租金下降的情况下，相比高技术工人，他所获得的收益要更大，因为住房原本占据了他更

多的生活预算。[13] 经济低迷往往会导致当地住房市场的崩溃，而这反过来却让穷人无法前往其他地方。

即使家乡的机会少，其他地方的机会多，人们还是会找到理由留下来。比如，由于法规严格和缺乏公共补贴，托儿服务的价格在美国很高。对于从事低薪工作的人来说，以市场价格购买托儿服务通常是不可能的。唯一的求助对象是爷爷奶奶，如果不行，就只能找其他亲戚或朋友帮忙。因此，除非可以带着这些人一起搬家，否则搬家是不可能的。当大多数妇女专职在家照看孩子时，这并不是什么大问题。但是在当今世界，这就变成了一个很重要的问题。

此外，工作可能不会一直都有。失业让人没有归属感，而没有家庭地址则会让人很难再找到一份工作。[14] 在这种情况下，家庭能提供财务和情感上的安全网。失业的年轻人搬回父母家。正当壮年的失业男性中，有67%的人与父母或近亲属同住（从2000年的46%逐渐增加）。[15] 由此我们也很容易理解，为什么一个人不愿意放弃这种舒适感和安全感，搬到另外一座城市了。

年轻时进入家乡的一家制造企业，为一个老板工作了大半辈子后，却丢掉了工作，对这样的人而言，不得不重新开始的创伤体现在他生活的方方面面。和许多父辈从安逸的工作平稳过渡到优雅的退休生活不同，他们被要求重新设定期望值，搬到一个没人认识他们的小镇，从最底层开始干一份从未想过的工作。难怪他们宁愿留在原地。

---

[1] Alexis de Tocqueville, Democracy in America (London: Saunders and Otley, 1835).

[2] Alberto Alesina, Stefanie Stantcheva, and Edoardo Teso, “Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution,” American Economic Review 108, no. 2 (2018): 521-54,DOI: 10.1257/aer.20162015.

[3] Benjamin Austin, Edward Glaeser, and Lawrence H. Summers, “Saving the Heartland: Place-Based Policies in 21st Century America,” Brookings

Papers on Economic Activity Conference Drafts, 2018.

[4] Peter Ganong and Daniel Shoag, “Why Has Regional Income Convergence in the U.S.Declined?,” Journal of Urban Economics 102 (2017): 76- 90.

[5] Enrico Moretti, The New Geography of Jobs (Boston: Houghton Mifflin Harcourt,2012).

[6] Ganong and Shoag, “Why Has Regional Income Convergence in the U.S. Declined?”

[7] “Starbucks,” Indeed.com, accessed April 21, 2019, https://www.indeed.com/q-Starbucks-l-Boston,-MA-jobs.html; “Starbucks,” Indeed.com, accessed April 21, 2019, https://www.indeed.com/jobs?q=Starbucks&l=Boise percent2C+ID.

[8] This example is worked out by Ganong and Shoag in Peter Ganong and Daniel Shoag,“Why Has Regional Income Convergence in the U.S. Declined?”

[9] “The San Francisco Rent Explosion: Part II,” Priceonomics, accessed June 4, 2019,https://priceonomics.com/the-san-francisco-rent-explosion-part-ii/.

[10] According to RentCafé, the average rent in Mission Dolores is $3,728 for 792 square feet. “San Francisco, CA Rental Market Trends,” accessed June 4, 2019, https://www.rentcafe.com/average-rent-market-trends/us/ca/ san-francisco/.

[11] “New Money Driving Out Working-Class San Franciscans,” Los Angeles Times, June 21, 1999, accessed June 4, 2019, https://www.latimes.com/archives/la-xpm-1999-jun-21-mn48707-story.html.

[12] Glaeser, Triumph of the City.

[13] Atif Mian and Amir Sufi have developed these arguments in their book House of Debt: How They (and You) Caused the Great Recession, and How We Can Prevent It from Happening Again (Chicago: University of Chicago Press, 2014), and many articles, including Atif Mian, Kamalesh Rao, and Amir Sufi, “Household Balance Sheets, Consumption, and the Economic Slump,” Quarterly Journal of Economics 128, no. 4 (2013): 1687-1726.

[14] Matthew Desmond, Evicted: Poverty and Profit in the American City (New York:Crown, 2016).

[15] Mark Aguiar, Mark Bils, Kerwin Kofi Charles, and Erik Hurst, “Leisure Luxuries and the Labor Supply of Young Men,” NBER Working Paper 23552, 2017.

回归城市之旅

更多好书分享关注公众号：tianbooks

如果人们很难离开受困之地，为什么工作机会不来找他们呢？当然，在其他企业都倒闭的县里，新企业可以从新的可用劳动力、较低的工资和较低的租金中获益。这个想法已经渐渐成形。2017年12月，美国在线（AOL）的联合创始人、亿万富翁史蒂夫·凯斯（Steven Case）和感叹美国腹地迷失的《乡下人的悲歌》（*Hillbilly Elegy*）一书的作者J.D.万斯（J. D. Vance），共同创立了投资基金Rise of the Rest（其余地区的崛起）。该基金由美国一些最著名的亿万富翁（从杰夫·贝佐斯到埃里克·施密特）投资建立，用于投资传统上被科技投资者忽视的州。一群硅谷的投资者乘巴士（“回归城市之旅”）前往俄亥俄州的扬斯敦和阿克伦、密歇根州的底特律和弗林特、印第安纳州的南本德等地。基金发起人很快说明这不是社会影响基金，而是传统的赚钱业务。在《纽约时报》关于这次旅行 [1] 和基金 [2] 的报道中，许多硅谷投资者强调湾区存在着交通拥堵、与外界隔离、生活成本高昂等问题，以及“中心地带”的巨大机遇。

但是抛开这些滔滔不绝的宣传，我们有足够的理由持怀疑态度。该基金的规模仅为1.5亿美元，对于那些基金发起人来说相当于零用钱。贝佐斯虽然支持该项目，但尚不足以将底特律列入亚马逊HQ_2（第二总部）计划的候选名单。该基金希望引发一些激情，推动一些企业起步，引起早期投资者的注意，并鼓励其他投资者跟进。既然在哈勒姆取得了成功，那么为什么在阿克伦就不行呢？哈勒姆位于土地稀缺的曼哈顿，同时拥有该地区的激情和众多便利设施。哈勒姆迟早会复兴，但我们对阿克伦（或南本德、底特律）就没有那么乐观了。

那些地方依然难以为多数年轻富人提供那些诱人的设施，比如漂亮的餐厅、豪华的酒吧，或者提供高品位咖啡师和高价浓缩咖啡的咖啡馆。换句话说，这是一个鸡生蛋还是蛋生鸡的问题。除非提供这些生活设施，否则受过教育的年轻人不会来，但如果附近没有足够多的喜欢这种生活情调的人，这些设施又不可能发展起来。

实际上，几乎每个行业的企业都倾向于扎堆。如果你在美国地图上随机扔飞镖，会发现飞镖留下的洞大致是均匀分布的。但任何行业的实际分布地图都不会像那样，似乎所有的飞镖都被人扔向了同一地方。[3] 部分原因可能是出于声誉的考虑，买家可能会对玉米地中冒出来的一家软件公司感到怀疑。此外，如果每次需要新员工时，都必须说服某人从国内很远的地方搬来，而不是从隔壁公司直接挖人，就很难招到员工。另外，还有监管方面的原因，区划法规通常将污染严重的产业集中在一个地区，饭店和酒吧则集中在另一个地方。最后，同行往往形成了相似的偏好（技术员喜欢咖啡，金融家喜欢炫耀价值不菲的葡萄酒）。人群集中让提供偏好设施变得更容易。

出于所有这些原因，扎堆是有道理的，但是这意味着从小规模开始发展变得越来越困难。在阿巴拉契亚开一家生物技术公司总是很难。我们希望“回归城市之旅”能够成功，但不会抱太大的期望（我们也不想在底特律买房）。

---

[1] Kevin Roose, “Silicon Valley Is Over, Says Silicon Valley,” New York Times, March 4,2018.

[2] Andrew Ross Sorkin, “From Bezos to Walton, Big Investors Back Fund for ‘Flyover’ Start-Ups,” New York Times, December 4, 2017.

[3] Glenn Ellison and Edward Glaeser, “Geographic Concentration in U.S. Manufacturing Industries: A Dartboard Approach,” Journal of Political Economy 105, no. 5 (1997): 889-927.

艾森豪威尔和斯大林

真正的移民危机不是国际移民过多。在大多数情况下，移民不会为当地人口带来任何经济损失，并且对移民者自身来说有明显的好处。真正的问题是，人们常常不能或不愿在国内外流动，以便抓住经济发展的机会。这是否表明一个具有前瞻性的政府应该奖励那些搬家的人，甚至可能的话，惩罚那些拒绝搬家的人？

考虑到截至目前我们的讨论主要集中在如何限制移民上，这话听起来可能有些奇怪。但在20世纪50年代，美国、加拿大、南非和苏联政府都或多或少地采用了强迫迁徙的政策。这些政策通常带有没有明说但非常残酷的政治目标（压制制造麻烦的族裔是其中之一），并往往喜欢用现代化的语言加以掩饰，强调传统经济安排的缺陷。这些案例经常对发展中国家的现代化进程有所启发。

发展中国家的政府还有一项历史悠久的传统，即利用价格和税收政策，以牺牲农村的利益为代价，使城市的生产部门获益。20世纪70年代，非洲许多国家建立起所谓的农业营销委员会。这是一个残酷的笑话，大多数委员会的目标是防止生产的市场化，以便委员会能够以最低的价格购买产品，从而稳定城市居民的物价。印度等国家禁止农产品出口，从而保持城市消费者希望的价格。这些政策的副作用是让农业无利可图，让农民离开田地。这些政策伤害了经济体中最贫穷的人——那些可能无钱搬迁的小农和无地劳工。

但是，这段不幸的历史不应该让我们无视移民在经济上的合理性。人口的流动（国内和国际的）是一个重要的渠道。通过该渠道，各个地区和国家的生活水平可以达到均衡，还可以稳定一个地区的经

济波动。一旦工人选择搬家，他们便离开了遭受经济打击的地方，并对新的机会善加利用。一个经济体就是通过这种方式来化解危机和适应结构转型的。

显然，对于我们这些人（包括大多数经济学家）来说，身处比较富裕的国家和成功的城市中，生活环境如此之好，以至我们认为所有人都想住进来。在经济学家看来，成功地区的经济吸引力在很大程度上是一件好事。从另一个方面讲，对于发展中国家的城市居民或富裕国家的居民来说，把全世界的人吸引到他们所在的地区，是一件恐怖的事情。从工作到公共住房，再到停车位，他们想象大批外来人口会抢夺自己拥有的这些稀缺资源。而他们最担心的是，移民会拉低本地人的工资水平和就业前景。尽管这种担忧是错置的，但对于过度拥挤的忧虑，尤其是对第三世界建设中的城市的担忧，也并非完全没有道理。

对人口泛滥的恐惧也引起了人们对同化的担忧。如果有太多不同文化背景的人（比如从印度国内搬来的乡下亲戚、定居美国的墨西哥人），他们是会被同化，还是会改变现有的文化？还是说，他们会同化得非常彻底，以至其本身的文化最终消逝，留给我们一个单一乏味的全球化？为了响应经济机会差异而出现的完美且短暂的乌托邦运动，可能会成为其自身的反乌托邦。

但是，我们离这种乌托邦或反乌托邦还远得很。经济上获得成功的地区远没有对经济上困难的人产生不可抗拒的吸引力，他们通常更喜欢待在家里。

这表明，无论是国内还是国外，鼓励移民确实应该作为一项优先政策。但正确的做法不是像过去那样强迫人民，或采取扭曲的经济激励措施，而是应该清除一些关键障碍。

简化整个移民流程并提高沟通效率，让人们对移民的成本和收益有更清晰的了解，将有助于鼓励移民。让移民及其家庭彼此更容易汇款，也将有助于减少移民的孤独感。鉴于人们极其害怕失败，为移民提供一些针对失败的保险也是可行的做法。孟加拉国提供此项服务时，其效果好得几乎就像是销售公交车票。[1]

但是，在使移民更受当地人欢迎的同时，帮助（也可能是鼓励）移民的最佳方法可能是减少他们融入的难度。提供住房援助（房租补贴）、移民前的工作匹配、提供托儿服务等，将确保所有的新移民能迅速在社会上找到自己的位置。这适用于国内和国际的人口流动，使那些犹豫不决的人更容易下定决心，并让他们更快融入所在国的社区，成为现有正常结构中的一分子。我们现在的情况几乎正相反。除了一些组织在帮助难民，人们没有做任何能够帮助移民更容易适应移民生活的事情。在获得合法工作权方面，国际移民面临着真正的障碍。而国内移民找不到住处，即使看起来有很多机会，往往也很难找到自己的第一份工作。

当然，我们不要忘记，应对移民问题的政策不仅是一种被误解的经济学，也是对身份政治的误用。经济与政治的脱节从来就不是什么新鲜事。在欧洲移民的黄金时代，接收欧洲移民最多的美国城市从中得到了经济好处。但尽管如此，移民还是引发了广泛而敌对的政治反应。为了应对移民，城市削减了税收和公共支出。在被削减的公共支出中，那些有助于种族间接触的服务（如学校）或为低收入移民提供帮助的服务（如污水处理、垃圾收集等）被削减的幅度尤其巨大。在移民最多的城市，支持移民的民主党的选票在减少，那些更加保守的，尤其是支持1924年《移民出生国配额法》（终结了无限制移民美国的时代）的从政者获得了选举胜利。选民对他们与新移民之间的文化差异做出反应。当时，直到被理所应当地同化之前，天主教徒和犹太人都被认为是无可救药的异类。[2]

历史会重演，但这个事实并不会令它的第二次或第三次出现变得让人愉快。不过，这也许能帮助我们更好地认识该如何回应这种愤怒。我们将在第四章解答这个问题。

最后，我们要记住，不管提供什么样的激励措施，还是会有许多人选择不离开。这种固执，违背了经济学家们有关人类行为的直觉，却对整体经济有着深远的影响。正如我们将在本书中看到的那样，它影响了范围广泛的经济政策的结果。比如我们将在下一章中看到，它部分地解释了为什么国际贸易的收益远不如许多人所期望的那样。在第五章中，我们将讨论它如何影响经济增长。在第九章，我们会将人口的不流动因素考虑在内，对社会政策进行重新思考。

---

[1] Bryan, Chowdhury, and Mobarak, “Underinvestment in a Profitable Technology.”

[2] Tabellini, “Gifts of the Immigrants, Woes of the Natives.”

第三章 贸易之痛

2018年3月上旬，在头戴安全帽的钢铁工人环绕下，特朗普总统签署命令，对钢铁和铝征收新关税。不久之后，我们在第一章中提到的IGM布斯咨询小组按照自己的专家名录，找到了所有来自顶级经济学系的高级经济学教授，既有共和党人，也有民主党人。IGM布斯咨询小组向这些教授提了一个问题：“美国对钢铁和铝征收新的关税能否提升美国人的福利？”65%的人“强烈”表示不赞同。剩下的全都只是表示“不赞同”。没有一个人表示赞同，甚至也没有一个人表示不确定。[1] IGM布斯咨询小组又提了另外一个问题：“针对空调、汽车和饼干等产品新增或提高进口关税（以鼓励生产商在美国本土制造）是否是个好主意？”所有人再次意见一致，认为这并非好主意。[2] 自由经济学派的领袖人物保罗·克鲁格曼（Paul Krugman）喜欢贸易，但是乔治·布什总统时期的经济顾问委员会主席、经常批评克鲁格曼观点的哈佛大学教授格雷格·曼昆（Greg Mankiw）同样也喜欢贸易。

相比之下，美国公众对贸易的态度充其量也就是喜忧参半，而且负面态度在多数时间里都占多数——并且不是近期才这样。对于钢铁和铝的关税，公众的看法则出现了分歧。2018年秋天，我们进行过一项调查，向一组具有代表性的美国人提出了与IGM布斯咨询小组完全相同的问题。只有37%的人表示不赞同或是强烈反对特朗普的关税，33%的人表示赞同。[3] 然而，无论是右派还是左派，更普遍的观点，都是认为美国对其他国家的商品过于开放。54%的受访者认为提高关税以鼓励生产商在美国生产是个好主意，只有25%的人对此不认同。

经济学家大多谈论贸易的收益。自由贸易是有益的，这是现代经济学中最古老的命题之一。英国议员兼股票经纪人大卫·李嘉图

（David Ricardo）在两个世纪前就解释过，由于贸易使每个国家可以专注于自己最擅长的领域，因此只要贸易发生，所有国家的总收入理应增长，也就是贸易赢家获得的收益必然超过输家蒙受的损失。过去的两百年给了我们完善这一理论的机会，但很少有经济学家不被其基本逻辑所左右。事实上，它在我们的文化中如此根深蒂固，以至于我们有时会忘记，进行自由贸易的理由绝不是不言自明的。

首先，公众肯定不是心悦诚服。他们并非看不到贸易的收益，但他们同样看到了贸易带来的痛苦。他们确实看到了能够低价购买国外商品的各种好处，但他们也会担心，至少对那些直接受到低价进口商品冲击的人来说，收益会被代价抵消。根据我们的调查，42%的受访者认为，美国和中国的贸易对低技能工人造成了伤害（21%的人认为他们从中受益），只有30%的人认为价格下降使所有人都获益（27%的人认为所有人都受到了伤害）。[4]

那么，究竟是公众单纯无知呢，还是他们凭直觉感知到了经济学家遗漏的什么事情？

---

[1] “Steel and Aluminum Tariffs,” Chicago Booth, IGM Forum, 2018, http://www.igmchicago.org/surveys/steel-and-aluminum-tariffs.

[2] “Import Duties,” Chicago Booth, IGM Forum, 2016, http://www.igmchicago.org/surveys/import-duties.

[3] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, and Stefanie Stantcheva, “Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?,” MIMEO, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

[4] Ibid.

斯坦尼斯拉斯·乌拉姆的挑战

斯坦尼斯拉斯·乌拉姆（Stanislas Ulam）是一位波兰数学家、物理学家，也是现代热核武器的共同发明人之一。他对经济学的评价很低，也许是因为他低估了经济学家毁灭世界的能力——以经济学家自己的方式。乌拉姆向我们的已故同行、20世纪经济学的伟人之一保罗·萨缪尔森（Paul Samuelson）发起挑战，要他“在所有的社会科学中，提出一个既真实又重要的命题”。[1] 萨缪尔森提出了比较优势的概念，这是贸易理论的中心思想。“逻辑上这个观点是正确的，不需要在数学家面前进行论证；它也不是微不足道的，这一点得到了成千上万重要且聪明的人的证实，尽管他们自己从来没能领会过这条教义，而且当有人向他们做出说明之后也没法相信它。”[2]

比较优势是指，国家应该做自己相对而言最为擅长的事情。将它和绝对优势进行对比，有助于我们理解这个概念具有多么强大的力量。绝对优势的概念很简单。苏格兰不产葡萄，法国也没有适合酿造苏格兰威士忌的泥炭土壤。因此合理的做法就是，法国应该向苏格兰出口葡萄酒，苏格兰则向法国出口威士忌。但是，当一个国家，比如当今的中国，看上去似乎在不少生产领域都远比其他大部分国家强时，人们就会开始感到困惑。

大卫·李嘉图在1817年提出，即使中国（或者他那个时代的葡萄牙）在所有领域都拥有更强的生产力，也不可能销售一切产品。因为到时买方国家卖不出产品，也就不会有钱从卖方国家购买产品。[3] 这就暗示了如果有自由贸易，19世纪的英格兰的工业不会全都出现萎

缩。很明显，如果英国有什么工业会因为国际贸易而萎缩，那一定是英国生产能力最低下的行业。

在这个论点的基础上，李嘉图得出一个结论：即使葡萄牙在葡萄酒和布匹两种产品上的生产能力都强于英格兰，一旦两国之间开放贸易，它们最终还是会专注于生产具有比较优势的产品（和其他部门相比生产力相对更高的领域：葡萄牙的葡萄酒，英格兰的布匹）。两个国家都生产各自比较擅长的产品，然后购买别的产品（而不是浪费资源生产不适合的产品），这必然会增加GNP（国民生产总值），即每个国家人民可消费的商品价值总和。

李嘉图强调必须把所有市场放在一起通盘考虑，否则就无法思考贸易的可能性和优势。中国可以在任何单一市场获胜，但不可能在所有市场都获胜。

当然，GNP的增长（英格兰和葡萄牙都获得了增长）并不意味着贸易当中没有失败者。事实上，保罗·萨缪尔森最著名的一篇论文准确地告诉了我们谁是失败者。李嘉图的整个论述假设生产只需要劳动力，所有工人都是一样的，所以当经济变得更繁荣时，每个人都会获益。一旦有了资本和劳动力，事情就没那么简单了。1941年，年仅25岁的萨缪尔森发表了一篇论文，文中的观点至今仍是我们学习如何看待国际贸易的基础。[4] 其中的逻辑，一旦理解后，你就会发现相当简单。优秀的见解通常都是如此。

有些商品需要相对较多的劳动力来生产，需要的资本相对较少，可以对比手工地毯和机器人制造的汽车。如果两个国家可以获得相同的技术同时生产这两种商品，那么显而易见，劳动力相对丰富的国家在劳动密集型产品的生产上具有比较优势。

因此，我们会产生如下的预期：一个劳动力富裕的国家专注生产劳动密集型产品，并脱离资本密集型产品的生产。和没有贸易（或贸

易受到更多限制）时相比，对劳动力的需求会增长，工资也会随之提高。反过来，当一个资本相对充裕的国家和一个劳动力更充裕的伙伴进行贸易时，我们应该预期资本价格会上升（而工资会下降）。

由于劳动力充足的国家往往是贫穷国家，而且劳动者通常比雇主更加贫穷，这意味着贸易自由化应该会为更穷的国家里的穷人带来益处，不平等的程度也会下降。富裕国家的情况正好相反。按照这个推理，开放美国和中国之间的贸易，会损害美国工人的工资收益（并使中国工人受益）。

但正如萨缪尔森在之后的一篇论文中证明的那样，自由贸易提升了国民生产总值，也就意味着会有更多的价值供所有人分配。假设社会向自由贸易的赢家收税并将这笔钱分配给输家，那么即便是美国工人，也可以过上更好的生活。[5] 可问题就在于，这只是一个很大的“假设”，它的推进是个国际的政治过程。

---

[1] The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson, vol. 3 (Cambridge, MA: MIT Press, 1966), 683.

[2] Ibid.

[3] David Ricardo, On the Principles of Political Economy and Taxation (London: John Murray, 1817).

[4] Paul A. Samuelson and William F. Stolper, “Protection and Real Wages,” Review of Economic Studies 9, no. 1 (1941), 58-73.

[5] P. A. Samuelson, “The Gains from International Trade Once Again,” Economic Journal 72, no. 288 (1962): 820-29, DOI: 10.2307/2228353.

美即是真理，真理即是美 [1]

施托尔珀-萨缪尔森定理（Stolper-Samuelson themrem，以萨缪尔森和他的合著者施托尔珀的名字命名，如今在经济学中广为人知）[2] 是美丽的，至少与经济学中的任何理论结果一样美丽。但这条定理是真实的吗？该理论有两个明确而令人鼓舞的含义，一个不那么令人鼓舞的含义。开放贸易应该提升所有国家的GNP，贫穷国家的不平等程度应该下降，而富裕国家的不平等程度可能上升（至少在政府进行任何再分配之前如此）。这里有一个小小的问题，就是现实世界的证据往往无法支撑这一理论。

中国和印度经常会被挑选出来作为贸易推动GNP增长的典型。中国于1978年实行了改革开放。之前，中国几乎脱离于世界市场之外。40年后，中国成为世界上的出口大国，在可预见的未来，将取代美国成为世界上最大的经济体。

印度的变化没有那么翻天覆地，但或许是一个更好的例子。在1991年以前大约40年的时间里，印度政府控制着他们所谓的“经济制高点”。进口需要的许可证最多也就是勉强发放，且进口商需要按照进口商品的价格支付4倍的进口税。

基本上不可能进口的商品包括汽车。到印度的外国游客都会在游记里提到“可爱的”大使，一款在1956年版的莫里斯·牛津牌汽车（英国生产的一款没什么特点的轿车）基础上几乎未做任何升级的仿制汽车。这样一款汽车，在当时仍然是印度公路上最受欢迎的车型。车上的安全带和防撞缓冲区完全不知去向。阿比吉特至今都还记得，

一次乘坐1936年产的梅赛德斯-奔驰汽车的经历（肯定是在1975年左右），以及坐在一辆拥有真正强大引擎的汽车里带来的那种兴奋感。

1990年，萨达姆·侯赛因入侵科威特，最终引发第一次海湾战争，导致1991年伊拉克和海湾地区的石油出口被切断，进而造成国际原油价格飙升。这对印度的石油进口造成了巨大打击。与此同时，受战争影响，大批印度移民离开中东地区，也因此停止向家乡的亲人汇款。各种因素综合影响下，印度的外汇储备严重不足。

印度被迫向IMF（国际货币基金组织）寻求帮助。这是IMF一直在等待的机会。当时的印度是为数不多的拒绝同IMF合作的大国，在经济上继续秉持着流行于20世纪四五十年代的意识形态，反对市场经济。而曾经坚持同样意识形态的地方，中国、苏联、东欧、墨西哥和巴西等国家及地区，已经开始认真采取步骤，让市场来决定谁应该生产什么。

IMF提出的协议将改变这一切。印度可以获得急需的资金，但前提是必须开放贸易。印度政府别无选择。进出口许可证制度被废除，进口关税从平均将近90%飞快地降低至35%左右，这在某种程度上是因为，印度经济部门的许多重要人物早就渴望能有机会这样做，他们绝对不想坐失良机。[3]

不出意外，许多人预测这样做将导致灾难。印度的工业一直在高关税壁垒的保护下发展，效率太低，以至于无法与世界其他强国竞争。印度消费者极度渴望进口商品，各种限制取消之后会疯狂消费，导致经济破产。还有其他诸如此类的说法。

值得注意的是，这种情况并没有发生。在1991年经历急剧下降之后，印度的GDP增长在1992年恢复到了1985—1990年的水平，每年的增长幅度约5.9%。[4] 经济没有崩溃，也没有高速起飞。总的来说，在

1992—2004年期间，GDP增速缓慢上升到6%，然后在2005年中期跃升至7.5%，并自那以后一直保持着差不多同样的增长速度。

那么，印度应该被看作证明贸易理论智慧的光辉典范，还是更接近于反面的典型？一方面，这种增长平稳地度过了转型期，与贸易乐观主义者的预测相呼应。另一方面，印度的增长在1991年之后用了十多年时间才开始加快速度，又似乎让人失望。[5]

---

[1] John Keats, “Ode on a Grecian Urn,” in The Complete Poems of John Keats, 3rd ed.(New York: Penguin Classics, 1977).

[2] 该定理描述了产出商品的相对价格和相对生产要素报酬（特别是实际工资和实际资本回报）之间的关系。在一些经济学假设下，一个商品的相对价格上升将导致生产那种商品使用最密集的生产要素的回报上升。反之亦然。——编者注

[3] Petia Topalova, “Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization:Evidence on Poverty from India,” American Economic Journal: Applied Economics 2, no. 4(2010): 1-41, DOI: 10.1257/app.2.4.1.

[4] “GDP Growth (annual %),” World Bank, accessed March 29, 2019, https://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.mktp.kd.zg?end=2017&start=1988.

[5] 当然，贸易方面的乐观主义者，包括贾格迪什·巴格瓦蒂（Jgdish Bhgwti）、斯里尼瓦桑（T. N. Srinivsn）及其追随者，认为1991年之前，经济增长即将陷入停滞之际，是政府救助和贸易自由化拯救了它。

对于不可言说的东西，人们必须以沉默待之 [1]

这场特别的辩论没有真正的解决办法。世界上只有一个印度和它唯一的一段历史。假如1991年没有发生危机，贸易壁垒也没有被去除，人们又如何能够断言印度在1991年以前的增长不会持续呢？让事情更加复杂的是，从20世纪80年代开始，贸易就已经开始逐渐自由化；1991年只是加速了这一进程（当然加速的幅度很大）。大爆炸是必要的吗？除非我们能让历史倒流，让它沿着另一条道路发展，否则我们永远不会知道。

然而，毫不意外的是，经济学家们发现很难不去思考这类问题。这个问题与印度本身关系不大。无法回避的事实是，印度经济增长在20世纪80年代或90年代的某个时间点发生了巨大转变，与之相关的是印度当时从（某种意义上的）社会主义向资本主义转变。20世纪80年代中期之前，印度的经济增长率约为4%，现在则接近8%。 [2] 这种变化是罕见的，而尤其罕见的是，这种变化似乎一直在持续。

与此同时，不平等的程度急剧加深。 [3] 20世纪60年代初的韩国，以及20世纪90年代的越南，都发生了类似的事情，甚至可能更加剧烈。很明显，这些经济体在开放经济之前所采取的那种国家控制在降低不平等方面非常有效，但其高昂的代价是牺牲了经济增长。

一个国家放弃全方位的政府管控，出现更多不同的意见，从而带来更多的学习机会，这才是经济运行的最佳方式。印度仍然坚持保留部分关税保护措施。这些措施是明显的贸易壁垒，但和以前的完全不

同。取消这些措施有多重要？会进一步加速增长吗？不平等的问题会怎样？特朗普的关税会使美国的经济增长彻底脱轨吗？新关税真的能够帮助那些特朗普声称要保护的人吗？

为了回答这样的问题，经济学家通常会将不同的国家进行比较。基本的想法很简单：一些国家（如印度）在1991年实现了贸易自由化，但另一些多少与之相似的国家却没有。在紧接着1991年之后的数年时间里，哪些国家增长的速度更快，不论是绝对速度还是对比1991年以前的相对速度？是那些选择贸易自由化的国家，还是那些一开始就秉持开放的国家，抑或是那些一直坚持封闭的国家？

在研究自由贸易的领域里，存在着大量浩繁冗长的著作和文献。考虑到自由贸易对经济学家的重要性，以及在商业出版领域中的受欢迎程度，这一点也就不令人意外了。有关这个问题的答案也囊括了所有的方面，从正面评估贸易对GDP的影响，到怀疑的立场。尽管如此，必须要指出的是，几乎没有或根本没有支持强烈负面影响的证据。

针对贸易的怀疑来自三个不同的方面。第一是反向因果关系。印度实现了贸易自由化，而另一个相似的国家没有。这一事实可能反映出印度已经为转型做好准备，即使没有改变贸易政策，其经济增长也会比挑选作为对比的国家更快。换句话说，会不会是经济增长（或增长潜力）导致了贸易自由化，而不是贸易自由化反过来推动了经济增长？

第二是省略了因果因素。印度的经济开放是一系列范围更广、规模更大的变革中的一部分。这一系列变革当中，一个重要的事实就是政府放弃了计划经济，从根本上停止试图告诉企业所有者应该生产什么和在哪里生产。还有一个更模糊但或许同样重要的转变，那就是官僚机构和政治体系对商业部门的态度：承认商业利益是诚实经营者的合法追求，甚至可以称之为“酷”。从根本上来说，不可能把所有这些变化带来的影响和贸易自由化的影响区分开来。

第三，很难用精确的数据来衡量是什么构成了贸易自由化。当征收350%的关税时，根本就不会有进口，所以削减一些关税可能不会有什么改变。我们如何区分相关的政策变化和无关的故作姿态？此外，如此高的税率会导致纳税人采取反抗措施，他们会找到创造性的办法来避税。于是，政府就经常会制定一些晦涩难懂的规则来诱捕违反者。随着国家的经济开放，很多事情都发生了变化，但不同国家的变化速度和程度是不同的。鉴于不同的国家选择不同形式的改革，我们如何确定哪个国家的经济开放程度更高？

所有这些问题都使得跨国比较经济问题特别令人担忧。在研究贸易政策对经济增长的影响时，不同的研究人员会得出不同的答案，很大的原因就是他们对每一个问题所做出的选择都不同：如何衡量贸易政策的改变？众多造成因果关系混乱的可能的来源中，研究者愿意容忍哪一个？

鉴于这个原因，比较不同国家得出的结果也就很难让人信服。有无数种方法来进行跨国比较，选哪一种取决于你愿意接受哪种大胆的假设。

同样的限制也阻碍了检验施托尔珀-萨缪尔森理论的其他预测。当更加贫穷的国家开放贸易后，不平等程度会降低吗？关于这一问题的跨国研究相对较少，反映出了一种我们将一而再再而三看到的模式。贸易经济学家倾向于不去考虑蛋糕应该如何分配，尽管（或许就是因为？）萨缪尔森的早期警告称，至少在富裕国家，贸易可能以牺牲工人的利益为代价。

当然也有例外，但这些例外并不能带来信心。国际货币基金组织的两名工作人员最近提出的一份研究报告发现，同其他多数国家关系密切的国家，往往更加富有，也更加平等。他们忽视了一个令人不快

的事实：欧洲的许多小国之间贸易往来频繁，这些国家也往往更加富有，更加平等。但贸易往来频繁很可能并不是最主要的原因。[4]

针对这一相当乐观的结论，另一个值得怀疑的原因是，这个结论和我们从一些发展中国家了解到的情况背道而驰。在过去30年里，许多中低收入国家已经开放了贸易。让人吃惊的是，在接下来的几年里，它们的收入分配几乎总是朝着与施托尔珀-萨缪尔森理论的基本逻辑相反的方向发展。对于这些国家中数量巨大（本来它们应当凭此而获益）的低技能工人而言，他们的工资水平落后于技能更高或教育程度更高的工人。

从1985年到2000年，墨西哥、哥伦比亚、巴西、印度、阿根廷和智利都通过单方面全面降低关税开放了贸易。同一时期，所有这些国家的不平等程度都有所加剧，而加剧的时机似乎和贸易自由化联系在一起。例如，在1985年至1987年期间，墨西哥大幅削减了进口配额制度的覆盖面和进口平均关税；而从1987年到1990年，墨西哥蓝领工人的工资下降了15%，白领工人的工资则提高了15%。其他衡量不平等程度的指标也紧随其后。[5]

在哥伦比亚、巴西、阿根廷和印度也发现了同样的模式。紧随着贸易自由化而来的是，相对于无特殊技能的工人，有技能的工人收入增长了，其他衡量不平等程度的指标同样如此。随着中国从20世纪80年代开始逐步开放，并最终于2001年加入世界贸易组织（WTO），其国内的收入差距开始扩大。根据世界不平等数据库小组的数据，1978年，中国社会收入水平靠下的全国50%人口和最高的全国10%人口，其总收入占全国收入的比例相同（27%）。而从2001年开始，这两个群体的收入各自所占的比例开始分化。到了2015年，收入最高的全国10%人口获得了全国收入的41%，而收入最低的全国50%人口只获得了15%。[6]

当然，相关性并非因果性。也许全球化本身并没有导致不平等的加剧。贸易自由化几乎从来不会在真空中发生：在所有这些国家中，贸易改革都是更大范围的经济改革方案当中的一部分。例如，1990年和1991年，哥伦比亚最极端的贸易政策自由化，是和旨在大幅增加灵活性的劳动力市场监管改革同步进行的。墨西哥1985年的贸易改革也是在推行私有化、改革劳动力市场和放松管制的背景下进行的。

正如我们之前提到的，印度1991年的贸易改革伴随着取消工业许可证制度、改革资本市场，以及权力和影响力全面向私营部门转移。邓小平所推行的中国的改革开放是大规模经济改革的顶点，私营企业沉寂了几乎30年后在国家经济结构中获得了合法地位。

同样，墨西哥和其他拉美国家开放的时间恰好与中国开放的时间一致，因此它们都面临着来自劳动力更丰富的经济体的竞争。也许这就是这些国家的工人受到伤害的原因。

仅仅通过比较国家来对贸易问题做出任何决定性的结论，是很困难的。因为增长和不平等都取决于很多不同的因素，贸易只是这些因素之一，或者更确切地说，是结果而不是原因。尽管如此，已经出现的一些非常引人注目的针对国家内部的研究，确实动摇了人们对施托尔珀-萨缪尔森定理的信念。

---

[1] Tractatus 7, in Ludwig von Wittgenstein, Tractatus Logico-Philosophicus, originally published by Annalen der Naturphilosophie, 1921. Published in the original edition by Chiron Academic Press in 2017, with an introduction by Bertrand Russell.

[2] “GDP Growth (annual %),” World Bank.

[3] 收入最高的1%人群占GDP的比重从1982年的6.1%上升到2015年的21.3%。World Inequlity Dt-bse, ccessed Mrch 15, 2019, https://wid.world/country/indi.

[4] Diego Cerdeiro and Andras Komaromi, approved by Valerie Cerra, “The Effect of Trade on Income and Inequality: A Cross-Sectional Approach,” International Monetary Fund Background Papers, 2017.

[5] Pinelopi Koujianou Goldberg and Nina Pavcnik, “Distributional Effects of Globalization in Developing Countries,” Journal of Economic Literature 45, no. 1 (March 2007): 39-82.

[6] Thomas Piketty, Li Yang, and Gabriel Zucman, “Capital Accumulation, Private Property and Rising Inequality in China, 1978-2015,” American Economic Review, forthcoming in 2019, working paper version accessed on June 19, 2019, http://gabriel-zucman.eu/files/PYZ2017.pdf.

事实可能并非如此

考察国家内部的不同地区，可以明显减少潜在因素的数量。这些潜在因素如果同时发生作用，会掩盖贸易的影响。在一个国家内部，通常只有一个单一的政策制度、一段共同的历史和共同的政治纲领，这些让对比变得更有说服力。问题在于，贸易理论最主要的预测，就其本质而言，包含了一个经济体中的每一个市场和地区，而不仅仅是那些进口和出口商品的具体市场和地区。

在施托尔珀-萨缪尔森理论的世界里，每一个拥有同样技能的工人能拿到的工资都只有同一个标准。一个工人能拿到多少工资，不是取决于他所在的部门或地区，只取决于他能够做出多大的贡献。这是因为，在宾夕法尼亚的钢铁工人，如果因为外国竞争而失去工作，应该立即搬到任何能找到工作的地方，比如蒙大拿或密苏里，从事电镀或是去工厂制造鱼尾板。经过短暂的过渡后，所有具有相同技能的工人将获得相同的工资。

如果这是真的，那么了解贸易影响的唯一合理的比较对象就是整个经济体。把宾夕法尼亚州的工人与密苏里州或蒙大拿州的工人进行比较，我们不会有任何发现，因为他们的工资都是一样的。

因此，十分矛盾的是，如果人们相信理论的假设，几乎不可能对其进行检验，因为人们所观察到的唯一影响是国家层面的影响，而我们刚刚论证了跨国比较和国家案例研究的许多缺陷。

然而，正如我们在移民问题上所看到的，劳动力市场倾向于保持不变。即使劳动力市场的情况会带来压力，人们也不会搬家，因此工

资在整个经济体系中不会自动平衡。实际上，在同一个国家内部有许多子经济体，只要影响这些子经济体的贸易政策变化不完全相同，就有可能通过比较它们发现很多东西。

一位名叫佩蒂娅·托帕洛娃（Petia Topalova）的年轻经济学家，在麻省理工学院读博士的时候，决定认真研究这个想法。她为自己的研究设定了一个前提条件，即人们可能会被困在一个地方或者贸易流程中的一个环节。在一篇重要的论文中，她研究了印度在1991年大规模贸易自由化后的相关情况。[1] 结果显示，虽然我们认为“印度开始了自由化”，但是影响印度不同地区的贸易政策变化却十分不同。这是因为，尽管所有的关税最终都降至或多或少相同的水平，但由于有些行业一开始就比其他行业受到更多的保护，因此印度贸易改革后这些行业的关税降幅要大得多。此外，印度有600多个行政区域，各个区域占主导的企业类型差别巨大。有些主要是农业，其他主要是钢铁厂或纺织厂。由于不同行业的经营情况差异巨大，导致不同地区关税的降低幅度也差别很大。托帕洛娃为每个印度地区建立了一个指标，以衡量其受自由化影响的程度。例如，如果一个地区主要生产钢铁和其他工业制造产品，关税从近100%下降到40%，那么托帕洛娃认为，这个地区受自由化的影响非常巨大。如果另一个地区只是种植谷物、出产油籽，它们的关税基本上没有变化，于是该地区则几乎不受影响。

通过这种方法，托帕洛娃研究了印度在1991年前后的情况。在20世纪90年代和21世纪第一个十年，印度全国的贫困率迅速下降，从1991年的35%下降到2012年的15%。[2] 但是，在这种美好的大背景映衬下，更多的领域直面贸易自由化冲击，明显减缓了脱贫的进程。和施托尔珀-萨缪尔森理论告诉我们的相反，一个特定地区的贸易开放程度越高，该地区的脱贫速度就越缓慢。在随后的一项研究中，托帕洛娃发现，与其他地区相比，在受贸易影响更大的地区，童工减少的概率要更低。[3]

对她的研究发现，经济学界的反应出乎意料地粗暴。托帕洛娃接二连三地遭到非常不友好的评论。这些评论暗示，即使她的研究方法正确，但她的答案是错误的。贸易怎么会实际助长贫困？过去的理论告诉我们，贸易对贫穷国家的贫困人口是有益的，因此她的数据肯定是错误的。由于学术精英的排斥，托帕洛娃最终在国际货币基金组织找到了一份工作，因为相对于学术界，国际货币基金组织从一开始就在推动大规模贸易自由化，因此对托帕洛娃研究的态度更加开明：这多少有点讽刺。

顶级的经济学术期刊也拒绝发表托帕洛娃的论文，尽管这篇论文最终促使她完成了一本专注于这场辩论的著作。现在很多研究论文将托帕洛娃的研究方法应用到其他背景下的研究。而且顺带提一下，这些论文在哥伦比亚、巴西发现了同样的结果。而我们将在本书后面的章节提到，最终在美国也发现了同样的结果。[4] 几年后，当初发表托帕洛娃论文的期刊向她授予了最佳论文奖，托帕洛娃才得到学院派经济学家一定程度的承认。

---

[1] Topalova, “Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization.”

[2] Gaurav Datt, Martin Ravallion, and Rinku Murgai, “Poverty Reduction in India:Revisiting Past Debates with 60 Years of Data,” VOX CEPR Policy Portal, accessed March 15,2019, voxeu.org.

[3] Eric V. Edmonds, Nina Pavcnik, and Petia Topalova, “Trade Adjustment and Human Capital Investments: Evidence from Indian Tariff Reform,” American Economic Journal:Applied Economics 2, no. 4 (2010): 42-75. DOI: 10.1257/app.2.4.42.

[4] Orazio Attanasio, Pinelopi K. Goldberg, and Nina Pavcnik, “Trade Reforms and Trade Inequality in Colombia,” Journal of Development Economics 74, no. 2 (2004): 331-66; Brian K. Kovak, “Regional Effects of Trade Reform: What Is the Correct Level of Liberalization?”American Economic Review 103, no. 5 (2013): 1960-76.

黏性经济

托帕洛娃一直坚称，她并非要断言有人因为贸易自由化而受到伤害。由于是将同一国家的不同地区进行对比，所以她的结论只是，某些地区（受贸易影响最大的地区）在脱贫方面不如其他地区成功。这与她在论文中谨慎强调的一种可能性是完全一致的，即自由化浪潮造成了极大波动，只是对某些地方来说波动更大。她的研究也并不意味着整个印度的不平等程度在加剧，只是受贸易影响更大的地区的不平等程度上升得更厉害。事实上，具有讽刺意味的是，那些受自由化影响最大的地方通常在起步阶段要比其他地方更加富裕，因此自由化后的发展相较之下并不算是特别优秀，如此一来反而减少了全国范围内的不平等。在其他论文中，托帕洛娃和她的同事论证，印度贸易自由化给整个经济带来了一些明显的积极结果。例如，印度公司由于面临开拓新市场的挑战，开始引进马上可以销往海外的新产品。再者，它们可以进口价格更便宜，质量更优质，过去在印度无法找到的原料，这意味着它们可以为国内和国际市场生产新产品。[1] 这提高了印度的生产力，加上政府在20世纪90年代初实施的其他改革(以及赶上全世界经济增长趋势的一点运气），促成了印度经济自20世纪90年代以来的快速增长。

然而，我们很容易理解为什么贸易经济学家会感受到来自托帕洛娃论文的威胁。在传统理论中，贸易的好处来自资源的重新配置。托帕洛娃发现，开放程度高的地区和开放程度低的地区之间存在差异。这一事实本身就告诉我们，资源（工人，也包括资本）不容易流动，正如我们前面提到的那样。如果他们这样做了，世界各地的工资水平应该或多或少都是一样的。托帕洛娃不是唯一一个发现这一现象的

人，其他不少研究也发现很少有证据表明资源重新分配有助于消除不平等。[2] 但是，一旦我们放弃了人与资本会追逐机会的想法，我们如何才能坚信贸易是好的呢？

如果工人们在跨地区行动时动作迟缓，那么他们在从一种工作换到另一种工作时行动迟缓也是合理的。这与我们对劳动力市场的了解完全一致。在印度，一些邦奉行严格的劳动法，很难解雇工人，或缩减无利可图的企业，允许赢利企业取而代之。这让托帕洛娃发现贸易自由化对贫困的负面影响在这些邦更加严重。[3]

还有大量确凿的证据表明，至少在发展中国家，土地不会轻易易手。资本也倾向于保持黏性。[4] 银行家们不仅在削减对经营不善的企业的贷款时行动迟缓，向业绩良好的公司放贷时同样迟缓。原因则非常有趣：许多负责贷款决策的信贷官员，都害怕为不良贷款承担责任。避免这种情况最简单的方法就是不做任何新的贷款决定；单纯地做一个橡皮图章为之前的贷款放行，不管别人过去做了什么决定，不管将来别人怎么处理贷款。而既例外又不幸的是，当贷款项目即将成为坏账时，银行家们实际上会给陷入困境的企业提供新贷款以偿还旧贷款，希望能推迟违约，兴许还能因运气的翻转而获益。用银行业的话说，这就是“常青藤”贷款。那么多银行，资产负债表看似完美，却突然一夜之间面临迫在眉睫的灾难，这种“常青藤”贷款就是其引发的主要原因之一。借贷保持黏性，意味着本应了结痛苦的企业仍不得不苟延残喘。与此同时，这也意味着新兴企业很难筹集资本。而当新兴企业陷入贸易自由化带来的各种不确定性之中时，因为贷款官员不愿承担新的风险，这种窘境尤为显著。

鉴于各种形式的黏性，我们也就可以理解，当坏消息来临，来自外部的竞争更加激烈时，人们倾向于保持低调，希望问题会自行消失，而不是选择正面应对，调配资源实现最优化的利用。工人被解雇，工资开始下降。企业主的利润遭受重创，贷款被重新评估，这一

切都是为了尽可能地保持原状。效率没有提高，和失去保护的行业有关联的人则收入下降。

这可能看起来很极端，但托帕洛娃从印度的数据中发现了类似的现象。首先，受自由化影响的地区很少有人口流出。[5] 即使在一个地区内，资源在不同行业之间的流动也很缓慢。

更为惊人的是，企业内部的情况也是如此。许多印度企业生产的产品不止一种，因此可以预期的是，这些企业将关闭与廉价进口产品竞争的产品线，重新调整生产方向，生产不那么有劣势的产品。即使在因为劳动法而很难解雇员工的情况下，也没有什么能阻止这种现象。但托帕洛娃的研究发现，“创造性破坏”的情况非常少。企业似乎从不停止已经过时的产品生产线，也许是因为他们发现，转型过程代价过于高昂：工人需要重新培训，需要购买和安装新机器。[6]

---

[1] Pinelopi K. Goldberg, Amit Khandelwal, Nina Pavcnik, and Petia Topalova, “Trade Liberalization and New Imported Inputs,” American Economic Review 99, no. 2 (2009): 494-500.

[2] Abhijit Vinayak Banerjee, “Globalization and All That,” in Understanding Poverty,ed. Abhijit Vinayak Banerjee, Roland Bénabou, and Dilip Mookherjee (New York: Oxford University Press, 2006).

[3] Topalova, “Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization.”

[4] Abhijit Banerjee and Esther Duflo, “Growth Theory Through the Lens of Development Economics,” ch. 7, in The Handbook of Economic Growth, eds. Philippe Aghion and Stephen Durlauf (Amsterdam: North Holland, 2005), vol. 1, part A: 473-552.

[5] Topalova, “Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization.”

[6] Pinelopi K. Goldberg, Amit K. Khandelwal, Nina Pavcnik, and Petia Topalova, “Multiproduct Firms and Product Turnover in the Developing World: Evidence from India,” Review of Economics and Statistics 92, no. 4 (2010): 1042-49.

保护的对象是谁？

尽管存在这些内部壁垒，但资源最终还是流动了（至少在一些国家是这样），特别是东亚国家的非凡成就，有很大一部分来自出口。不管你从特朗普总统和其他人那里听到了什么，东亚国家在出口上取得的成功并不是因为富裕国家毫无防备地敞开大门。事实上，发达国家对进口商品实施严格监管，必须符合严格的安全、质量和环境标准。

有人会争论说，对进口的监管往往会阻止进口。加州的牛油果生产商在1914年成功游说联邦政府全面禁止进口墨西哥牛油果，直到1997年这一禁令才被废止。这是为了防止墨西哥害虫入境，尽管事实上墨西哥与美国接壤，而且害虫入境不需要签证。1997年，联邦政府解除了禁令，但加州的禁令一直持续到2007年。更近一段时间，研究人员发现，2008年美国发生危机期间，美国食品药品监督管理局FDA突然变得更容易以食品安全为由，拒绝来进口发展中国家的食物；对于发展中国家的出口商来说，在此期间，由于被拒绝入关而导致的运输成本翻了两番！显然，从墨西哥进口的牛油果的质量不可能因为美国的次贷危机而发生变化，但由于对牛油果的需求下降，把牛油果挡在门外以保护当地种植者就变得更有价值了。[1] 经济不景气时，国内要求保护的压力骤然增大，而安全法规常常被作为保护国内生产商的借口。

即便如此，有些标准也反映了消费者在安全问题（例如一些中国玩具被发现含有铅）、环保问题（例如在农产品上使用农药），或者工人的状况问题（例如童工）上的真实偏好。确实，公平贸易品牌的成功表明，许多消费者愿意向中间商支付更多的钱，因为中间商可以

向他们保证产品符合某些环境和道德标准。如今许多知名品牌在一定程度上受此启发，将质量标准定得比任何监管要求都高，使得新的出口国更难进入。

---

[1] Robert Grundke and Cristoph Moser, “Hidden Protectionism? Evidence from NonTariff Barriers to Trade in the United States,” Journal of International Economics 117 (2019):143-57.

品牌有什么关系？

想要加入这些挑战，成为下一个中国的发展中国家，还有一些别的特质。

世界贸易组织在2006年为推动贸易倡议设立了一项援助。截至2017年年中，该项援助已经为各种项目支付了3000多亿美元，以帮助发展中国家进行贸易。[1] 在所有这些倡议和资金的背后提供支持的是这样一种信念，即贸易是这些国家摆脱贫困的途径。ATA（援助工匠协会）是一个美国非政府组织，帮助发展中国家的手工制品生产商进入国际市场，允许研究人员借助他们的平台来验证假设。[2]

2009年10月，ATA获得资金在埃及实施一个新项目。这个项目遵循一套标准程序。首先，ATA要找到一种适合的产品，既能吸引高收入人群，又能在埃及以相对低廉的成本生产。研究小组帮助ATA确定了理想的产品：地毯。制造手工地毯在埃及是重要的就业来源，美国对埃及产的手工地毯也有需求。

其次，ATA必须找到地方让项目落地。他们选择了富瓦（Fowa），亚历山大港东南侧一个两个小时车程的小镇。那里有数百家专门生产某一品类地毯的小型企业。在富瓦，一个典型的工坊是一人经营（绝对不会是女人!），工坊所有者在自己家里或棚子里操作一台织布机。

再次，ATA总是通过非常了解当地情况的中介公司开展工作。中介公司接收订单，并找到小规模的生产商来生产产品。ATA希望能够在埃及工作几年后退出，留下足够强大的中介公司来确保项目可以继续和发展。从这个角度来看，这个项目对富瓦镇的一大吸引力就在于，ATA

这个项目挑选的是一个本土中介，哈米斯地毯。哈米斯已经将富瓦小镇生产的许多地毯投入了市场，尽管这些地毯大部分没有出口。

接着，哈米斯地毯公司和ATA开始着手决定生产哪种品类的地毯，寻找买家，并形成订单。这一切都需要很大的努力。ATA把哈米斯的首席执行官带到美国参加培训课程，聘请了一位意大利顾问设计地毯样品，并在每个礼品展销会上向所有相熟的进口商展示哈米斯的产品。尽管他们做了这么多的工作，哈米斯地毯公司花了一年半的时间，才最后从一位德国买家那里获得了意义非凡的第一个出口订单。

从那时起，生意开始步入正轨。从2012年到2014年，订单如雪片一样飞来。项目启动5年后，订单总额超过15万美元。一个拥有良好关系和充足资金的美国非政府组织，一个由非常坚定而又富有才华的年轻研究人员组成的无畏团队，一个在国内有良好声誉的可靠公司，联合起来用了5年时间，才获得了相当数量的订单，足够维持35家小型企业。如果没有来自ATA的外部推动，本地中介可能无法让这一切成为现实。

为什么会这么难？很大一部分问题似乎是，从外国买家（通常是大型零售商或拥有自己品牌的网上商店）的角度来看，从埃及的小型地毯制造商那里购买产品就是一场赌博。对他们来说，质量是至关重要的。客户的期望则是，他们想要完美无瑕的地毯。时机也要完美。如果开始新的春季采购时地毯还没准备好，销售商就会遭受重创。最后，没有办法将全部风险转嫁给制造商。如果因为质量低劣或交货延迟，零售商可以退货或拒绝向制造商付款；但是，相对于由此带来的声誉受损（回想一下愤怒的买家在网上留言曝光美国最大家具电商Wayfair出售劣质产品的事件），或是错过春季采购期限所造成的成本损失，前面这些损失可谓微不足道。原则上，企业也可以同意惩罚性损失赔偿（比如，制造商同意为其造成的每一天延误赔付一定数额的金钱），但要从一个小镇上的埃及工坊收取赔偿，那就得祝你好运

了。因为这家工坊可能会在一夜之间消失。零售商也不可能检查每一块地毯以避免任何声誉风险，这将花费员工太多的时间。

另一种可能性是，产品的价格如此之低，消费者愿意承担地毯有瑕疵的风险，因为他们知道总有办法把地毯退回去。为什么要把声誉押在提供尽可能完美的产品上呢？为什么不根据价格降低预期呢？

事实证明，这样并不能总是奏效。因为在很多情况下，即使价格再低，消费者也不会把时间浪费在他们不信任的产品上。我们曾经在巴黎买过一台DVD（高密度数字视频光盘）播放器。当我们拿到手的时候，我们发现放DVD播放器的一个盖子被卡住了。我们花了大约一个小时尝试修好它，又花了一个小时在制造商的网站上寻找技术帮助。最后，我们只能上网，向一位亚马逊的工作人员说了事情经过，好心的他同意全额退款。为了拿到退款，我们必须把DVD播放器放到附近的一家杂货店里。

阿比吉特第一次去杂货店的时候，店主拒绝接收，因为他们有太多亚马逊的快递。第二次，店主让他等了25分钟才取走包裹，因为当时他正在收取另外一个需要登记的包裹。与此同时，我们又从另一家零售商那里买了一台DVD播放器（我们很着急，因为我们想把它作为女儿的生日礼物）。不幸的是，当我们拿到手时，才发现这台DVD播放器和我们公寓里的电视不匹配。我们试图通过产品的网站退货，但是因为订单还没有被记录为完成，所以几天之后才能退货。在我写作的时候，第二台DVD播放器被我们重新包装得漂漂亮亮的，安静地躺在门口的桌子上，仍然没能退掉。与此同时，我们放弃了购买DVD播放器的打算。埃斯特的父亲借了一台给我们。

为什么要讲这么长一段关于我们和DVD播放器不幸遭遇的经历呢？因为这段经历说明了关键性的问题，对于最终消费者来说，时间就是金钱，可靠性也是如此，是我们永远无法收回的。阿比吉特去了两次杂货店，花了两个小时修理机器，但亚马逊不会为此向他支付时薪。

或者想想你在某个网站上买到了一件便宜漂亮的T恤，结果洗衣服时所有的衣服都被染上了它的亮蓝色。价值100美元的衬衫现在胸前染上了蓝点。为了找到相同的衬衫，你不得不翻找村子里每一家二手服装店。那么谁会为你被毁的衬衫，或者为你花费的大量时间来买单呢？

这就是为什么亚马逊为了保持其优质服务的声誉而大费周章。例如，在某些情况下，为了节约顾客的时间，他们没有要求顾客退回有缺陷的产品。出于同样的原因，亚马逊希望与一家完全可以信任的生产商进行交易，最好是一家他们之前打过交道的公司，或者至少是一家以优质产品和优质服务而闻名的公司。对顾客和零售商来说，时间就是金钱。

全球不平等的结构就是如此。愿意购买一块手工制作的地毯或手工印制T恤（贫穷国家在制造劳动密集型产品时有着比较优势）的西方客户，通常远比制造商更加富裕，因此，不论新进产品的价格有多便宜，节省出来的金钱都不足以补偿客户损失的时间或者被毁掉的最喜欢的衬衫。

举例来说，一家埃及制造商试图在T恤市场同中国竞争。按照全球资料库网站Numbeo 2019年3月的数据，中国的平均月工资为税后915美元，而埃及的月工资约为税后183美元。[3] 假设每周工作40小时，中国的时薪大约是每小时5美元，而埃及约为1美元。这样，手工印制一件需要一个小时才能做好的T恤（一件非常非常漂亮的T恤），埃及的劳动力成本要比中国最多节省4美元。事实上，成本可能要低得多，因为T恤制造商支付的工资往往比平均工资低得多。作为买家，我们中的许多人会很乐意支付这额外的4美元，因为它的质量能让我们安心。亚马逊知道在中国有一个知名且可靠的供应商的情况下，为何要花钱在埃及试验这个不知名的企业呢？

在埃及地毯这个案例中，一个中间商（实际上是两个：ATA和哈米斯地毯）是必需的，因为所有的地毯编织者作为单独的个体不可能建立起自己的声誉。他们规模太小了。最起码，哈米斯有必要的体量来为已识别的优秀制造商建立追踪记录，有效地监督他们的工作，从而建立质量声誉。哈米斯还能教他们提升质量：出口企业的质量提升得非常迅速，技术上也很快超过了那些没有被抽中纳入项目的类似企业。但由于埃及以外的人都不知道哈米斯，所以一开始几乎没有人想和它打交道，或者给它一个建立声誉的机会，也就不足为奇了。

更糟的是，当哈米斯终于有机会出口时，它反过来也面临了同样的问题。外国买家也可能会行为不端：不为订单付款，或改变定购的产品种类。哈米斯必须是双方值得信赖的中间商。例如，一个买主要求将地毯浸入茶中并用酸处理，使地毯具有年代感，但不幸的是，当他收到地毯时，他讨厌这个效果，并责怪制造商。

在这种情况下，哈米斯被夹在中间进退两难。它可以试着反击购买者，但是在订单完成之前，永远不会有足够的往来记录（“是的，有一封电子邮件，但请记住我们在电话中说过的话”）。因此，哈米斯会陷入一种双方各执一词的窘境。而作为一名来自埃及的新玩家，在这种情况下事态发展顺利的可能性很小。另一方面，埃及的制造商认为他们已经按照要求完成了工作，如果没有得到报酬会非常生气。他们可承担不起辛苦工作却拿不到报酬的后果。最后，哈米斯常常不得不独自承担损失。

在20世纪90年代后期，新兴的印度软件行业为建立声誉而遭受的痛苦，是我们最先遇到的案例。印度的软件业最初是在南部城市班加罗尔附近开始发展的。当时，班加罗尔还是因气候宜人而闻名，但产业却没什么活力的小镇（现在则已经成为一座交通拥挤、仍在无序扩张的大都市）。印度企业擅长为特定客户提供定制产品。如果有公司

需要一套全新的会计软件，可以采购为其定制的标准软件，也可以由印度公司从头开始构建。

印度在该领域具有几项明显的优势：大量以卓越的技术著称的工程学院毕业生，互联网普及得很好，英语是第一语言，以及与美国不同的时区。这些让软件工程师可以和美国的客户以不同的班次进行工作。基础设施的需求是最低的：一个办公室、一个小团队、几台计算机。而班加罗尔早在1978年就建立了电子城，一个专门为后来称为信息技术部门的机构所保留的工业园区，并为该园区提供了可靠的电力供应和通信线路。这让一切都变得更容易了。

对任何拥有合适文凭并愿意努力工作的人而言，班加罗尔拥有的这一切条件，让他们相对更加容易挂出招牌成立自己的软件公司。但是，要在这个行业生存下来却并不容易。

在1997年至1998年冬天，我们向100多家印度软件公司的首席执行官询问了他们最近两个项目的经验。对于年轻企业的首席执行官来说，生活是乏味且艰辛的。客户会具体说明他们想要的东西，企业则会尽力做好，但是客户经常会声称这没有准确地满足他们之前提出的需求。首席执行官几乎总是觉得是客户改变了主意，但客户通常认为是企业没有理解他们的需求。无论如何，在大多数情况下，意见不同都是徒劳的，因为年轻企业的交易几乎总是涉及合同。按照合同，无论完成的工作量多少，只有当买方满意时，他们才能获得约定的固定报酬。

我们怀疑选择这种类型的合同，反映出买方认为与遥远印度的一家不知名供应商签订合同是在冒险。与这种解释一致的是，随着印度企业变得成熟，知名度提高，我们看到双方签订的合同从固定价格合同变成了成本加成合同。根据这种合同，买方将为卖方生产软件时所承担的任何时间和材料成本支付费用。[4] 我们的故事还解释了，为

什么年轻的企业很少能够获得成本加成合同，即使有，也往往是因为该企业已经为客户完成了一个项目并因此建立了声誉。

我们访谈过的一位年轻的首席执行官感到精疲力竭。他感觉自己不论白天黑夜都在为无趣的项目（以及无休止的调试）工作，仅仅是为了维持生计。他最近接手了一个千年虫项目，要搜寻数千行代码以消除以“1/1/99”形式而不是“1/1/1999”形式写的日期。因为他们得到可怕的警告，如果计算机开始认为这一年是2099年，将会发生巨大的灾难。为此，公司急于修复其数据库。

这项工作是可以预见的——灾难性的成本超支风险相对较小，但让人头昏脑涨。这位首席执行官正在考虑关掉自己的公司，加入一家更大的公司。艰难地完成那些不需要动脑筋的项目，与那些不知道自己想要什么的客户讨价还价，不断地思考自己是否付得起房租。当他开始自己的软件创业梦想时，他想象的生活可不是这样。

缺乏声誉的年轻企业起步需要雄厚的财力支持。尽管人们经常提起，印孚瑟斯公司（Infosys）作为当今印度第三大软件公司，是7名工程师拿着从第一任首席执行官的妻子那里借来的250美元于1981年创立的。但是，当今印度最大的两家软件公司，一家是威普罗（Wipro），一家是塔塔咨询服务公司（TCS）。威普罗的所有者家族，在跨界进入软件行业之前已经拥有了非常成功的食用油产业。塔塔咨询服务公司则隶属于塔塔工业集团，其母公司塔塔工业集团的产业范围从食盐延伸到钢铁。这大概不会只是偶然现象。当然，这些公司的成功不仅仅是因为钱，都还需要有远见和才华的人才。但显然，金钱是有用的。

品牌也有帮助。古驰（Gucci）最初是一家高端皮革制品生产商，现在售卖从汽车座椅到香水的所有产品。法拉利，开始是一家跑车制造商，现在出售眼镜和笔记本电脑。消费者购买古驰香水或法拉利笔记本电脑，可能不会指望这些品牌的产品会具有特别的创新性。相

反，他们只是非常肯定，古驰和法拉利非常看重自己的优秀品牌，不会出售质量低劣的产品。也许，还有一个原因是，购买明显非常昂贵的东西能够带来自我吹嘘的资本。

---

[1] World Trade Organization, “Members Reaffirm Commitment to Aid for Trade and to Development Support,” 2017, accessed March 18, 2019, https://www.wto.org/english/news_e/news17_e/gr17_13jul17_e.htm.

[2] David Atkin, Amit K. Khandelwal, and Adam Osman, “Exporting and Firm Performance: Evidence from a Randomized Experiment,” Quarterly Journal of Economics 132,no. 2 (2017): 551-615.

[3] “Rankings by Country of Average Monthly Net Salary (After Tax) (Salaries and Financing),” Numbeo, accessed March 18, 2019, https://www.numbeo.com/cost-of-living/country_price_rankings?itemId=105.

[4] Abhijit V. Banerjee and Esther Duflo, “Reputation Effects and the Limits of Contracting: A Study of the Indian Software Industry,” Quarterly Journal of Economics 115, no.3 (2000): 989-1017.

品牌的世界

一个品牌的价值在于能够避开竞争。买方比生产者的富裕程度高得多，这使得卖方或中间商关注质量而不是价格。对于任何潜在的新进者而言，和已有的卖家打价格战会面临更大的挑战，因为向供应商支付的价格往往只是高品质产品对买家价值的一小部分。的确，品牌和分销成本往往比制造成本高得多。对许多商品而言，生产成本不超过零售成本的10%~15%。这意味着即使生产者将生产效率提升到更高水平，对产品的最终价格起到的影响也微乎其微。将生产成本削减50%，只能将买家拿到产品的总成本减少7.5%。

这仍然是一大笔钱，但正如大量文献所证明的，比例变化似乎是买家关心的。在一个经典的实验中，一组被问及他们是否会开车20分钟去买一个15美元的计算器以节省5美元；另一组被问及他们是否会为一个125美元的计算器做同样的事情。20分钟还是20分钟，5美元仍然是5美元，但答案却大不相同:“68%的受访者愿意多跑一次，以便在15美元的计算器上省下5美元；当计算器的价格为125美元时，只有29%的人愿意做出同样的努力。”关键是，5美元占15美元的1/3，只占125美元的4%。这就是为什么他们在一种情况下转变态度，而在另一种情况下不会。消费者不太可能为了节省7.5%的成本而更换卖家。 [1]

这意味着中国产品的价格可以在没有人注意到的情况下上涨很多。此外，这些产品价格没有理由短期内大幅上涨。中国是一个大国，还有很多非常贫穷的人愿意以目前的工资水平接受工作，所以成本将保持在低水平。像越南和孟加拉国这样渴望成为下一个中国，向世界提供各种各样廉价产品的国家，可能要等上很长时间。而有朝一日，当越南和孟加拉国也富裕到了一定程度而不再想要这些时，利比

里亚、海地和刚果民主共和国也会想要继承同样的衣钵。想想这一过程要花多长时间，就让人有点害怕了。

声誉的巨大作用意味着国际贸易不仅仅与好的价格、好的创意、低关税和廉价的运输相关。对于一个新玩家来说，进入并占领一个市场是非常困难的，因为他们一开始就没有声誉。这一点，再加上劳动力的黏性，意味着作为施托尔珀-萨缪尔森理论的基础——自由贸易应当撬动人员和资金，让它们更加易于流动——在实际操作中并不那么有效。

---

[1] Amos Tversky and Daniel Kahneman, “The Framing of Decisions and Psychology of Choice,” Science 211 (1981): 453-58.

你持有的公司

对一个刚要加入竞争的新兴国家来说，更糟糕的是，并不是只有你本身的品牌才重要。日本车以制造精良著称，意大利车以时尚著称，德国车操控感也很棒。一个来自日本的新进者，比如1982年首次进入美国市场的三菱（Mitsubishi），会从老的日本品牌取得的成功中获益匪浅。相反，买家不太可能愿意尝试孟加拉国或布隆迪生产的汽车，即使这辆车是按照最严格的标准制造，价格低廉且好评如潮。消费者会想，天知道，这辆车几年后会不会出什么问题。而且他们很可能是对的。为国内市场生产一辆好车可能需要多年的经验。丰田、日产和本田就是这样起步的。

然而，对新来者的怀疑也会变成一种自证预言。如果几乎没有人买这辆车，公司会倒闭，客户服务会中止。或者，如果所有人都认定埃及的地毯会褪色，那么埃及的企业家就会以非常低的价格出售。因此，他们拿不到收益，也就不会投资生产更高质量的地毯。这是一个恶性循环。 [1]

低期望值的诅咒很难破除。即使一家公司提供最高质量的产品，足够悲观的买家也会认为质量下降只是时间问题。在这种情况下，拥有合适的人脉是非常有用的：一个了解你、愿意为你担保的人。

在西方国家生活和工作的印度人和中国人，回国后对本国的转型发挥了重要作用，这并非偶然。他们利用自己赢得的声誉和收集的名片向买家（通常是他们曾经工作过的公司）保证，一切都会好起来的。

一些成功故事的出现可以引发一个良性循环。买家往往会涌向那些已经取得过一次成功突破的公司，而其他人继续与他们做生意，也会让这些买家的信心再次得到保证。大多数接到订单的年轻卖家，意识到这是他们打破低期望值恶性循环的唯一机会，因此一旦有机会，他们就会尽最大努力满足客户的需求。

例如，在肯尼亚的玫瑰出口市场，[2] 当地生产者与中间商合作向欧洲出口玫瑰花。在这个行业中，买方和卖方都不能仅仅依靠正式的合同来确保对方正常交易。玫瑰花很容易腐烂，所以一旦收到货，买主总是可以声称玫瑰花的质量不合格并拒绝付款。但是，另一方面，卖家也可以声称买家为了躲避付款而故意损坏玫瑰花。这意味着建立可靠的声誉是很重要的。2007年争议巨大的总统选举之后，肯尼亚出现了一段政治动荡时期。当时工人稀缺，运输也很有风险。尚未建立声誉的新生产商竭尽全力继续向买家供货。某些生产商甚至雇用了武装警卫来保护他们的玫瑰。买家们很开心，肯尼亚玫瑰市场也挺过了动乱。

当然，即使是像这样不惜一切代价的方法也不一定能救你的命。一个行业的整体声誉非常重要，只要几个坏鸡蛋就能毁掉一个高质量行业的声誉。认识到这一点后，各国政府已经设法对那些在质量上作弊的个别生产商进行惩罚。2017年，中国政府决定加大这些惩罚力度。《中国日报》援引国家质量检验检疫总局质量管理司司长黄国梁的话说：“现行法律一般对违反《产品质量法》的人进行行政处罚，这种做法太过宽容……建立一个违法者将遭受毁灭性后果的制度将起到威慑作用。”[3]

在这个脆弱而声誉又相互关联的世界里，最理想的情况通常是“产业集群”，即同一行业的企业集中在一个地方，所有这些企业都受益于与集群相关的声誉。

印度的蒂鲁普（Tirupur）从1925年就开始开设针织品工厂。在整个20世纪60年代和70年代，针织品行业一直在增长，主要生产印度男性在衬衫里面穿的白色棉质背心。1978年，一位名叫维罗纳的意大利服装进口商拼命寻找大批白色T恤货源。孟买服装出口商协会将他带到了蒂鲁普。因为对第一批货非常满意，维罗纳又返回蒂鲁普进了更多的货。1981年，第一家主要的欧洲服装连锁店西雅衣家（C&A）也跟随着维罗纳的脚步来到了蒂鲁普。1985年之前，蒂普鲁的出口一直只有150万美元，之后则开始呈指数级增长。到1990年，蒂鲁普的出口额已超过1.42亿美元。[4] 尽管该行业目前正面临来自中国、越南和其他新进者的巨大压力，但2016年出口总额达到了13亿美元的峰值。[5]

中国有几十个非常大的专业制造集群（“袜子城”“毛衣城”“鞋城”等）。以浙江湖州织里镇的制造集群为例，这里有1万多家生产童装的企业，聘用的工人达到30万人。2012年，它对该地区GDP的贡献达到40%。美国也有集群，有些比其他更加有名。波士顿有一个生物技术集群，洛杉矶附近的卡尔斯巴德专门生产高尔夫设备，密歇根则以生产钟表闻名。[6]

蒂鲁普的服装行业组织揭示了品牌的价值。整个行业都是围绕着批发商和分包商进行组织，他们负责生产过程的一个或多个阶段，甚至负责货运的其中一段。批发商是见不着的，买家转而与为数较少的知名公司打交道。这些公司拿到订单，然后将订单分发给批发商。这种生产模式的优点是，即使没有人拥有必要的资金建起一个巨大的工厂，大规模的生产仍然是可行的。每个人都尽其所能地进行投资，将其交给中间商来整合。这是该行业需要集群化的另一个原因。

在发展中国家的许多大型出口集群中，也运行着类似的系统，其中一些集群的声誉保证了许多其他集群的就业。中间商，就像埃及的哈米斯地毯或蒂鲁普的卖家，负责协调与外国买家的关系。如果任何一个批发商的质量出现问题，他们会遭受巨大的损失，因此要负责质

量控制。就像我们在哈米斯的例子中看到的那样，虽然长牙时会很痛苦，但最终的回报可能相当丰厚。

有趣的是，这个系统可能正在改变。世界上最成功的两家公司，亚马逊和阿里巴巴的重要商业模式是，由自己取代这些中间商，允许单个生产商在它们的网站上建立自己的声誉（当然需要收费），从而跳过了中间商的认证环节。这就是为什么当你收到从亚马逊网上商城订购的包裹后，亚马逊上的卖家会持续不断地要求你对他们的商品给出反馈。为了追求这些评级，他们以极其荒谬的低价卖给你袜子或玩具。他们希望，等到有一天，他们有了足够多足够高的评级，就可以自行定价了。当然，这些新市场需要一段时间来巩固它们作为质量担保人的声誉（它们可能会失败）。除非这些新市场取得成功，否则一个孤立的第三世界生产商，无论其产品多么好，价格多么低，都不可能在国际市场上开始竞争。

---

[1] Jean Tirole, “A Theory of Collective Reputations (with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality),” Review of Economic Studies 63, no. 1 (1996): 1-22.

[2] Rocco Machiavello and Ameet Morjaria, “The Value of Relationships: Evidence from Supply Shock to Kenyan Rose Exports,” American Economic Review 105, no. 9 (2015):2911-45.

[3] Wang Xiaodong, “Govt Issues Guidance for Quality of Products,” China Daily,updated September 14, 2017, accessed March 29, 2019, http://www.chinadaily.com.cn/china/2017-09/14/content_31975019.htm.

[4] Gujanita Kalita, “The Emergence of Tirupur as the Export Hub of Knitted Garments in India: A Case Study,” ICRIER, accessed April 21, 2019, https://www.econ-jobs.com/research/52329-The-Emergence-of-Tirupur-as-the-Export-Hub-of-Knitted-Garments-in-IndiaA-Case-Study.pdf.

[5] L. N. Revathy, “GST, Export Slump Have Tirupur’ s Garment Units Hanging by a Thread,” accessed April 21, 2019, https://www.thehindubusinessline.com/economy/gst-exportslump-have-tirupurs-garment-units-hanging-by-a-thread/article9968689.ece.

[6] “Clusters 101,” Cluster Mapping, accessed March 18, 2019, http://www.clustermapping.us/content/clusters-101.

它值2.4万亿美元吗？

意大利特立独行的马克思主义者安东尼奥·葛兰西（Antonio Gramsci）曾写道：“旧的正在消亡，新的无法诞生；在这个过渡期，各种各样的病态症状都出现了。”[1] 他本该可以写写关于后自由化世界的文章。正如我们所看到的，有很多很好的理由可以解释为什么资源通常具有黏性，尤其是在发展中国家。而且打入出口市场是很困难的。这就造成了一个后果，任何地方的贸易自由化可能都不会像经济学家通常暗示的那样，像扣篮那样取得立竿见影的效果。即便在劳动力充足的发展中国家，工人理应从贸易中受益，但实际情况可能是工资会下降而不是上升，因为提升劳动效率所需要的资本、土地、经理人、企业家和其他工人，这些生产要素，在辞旧迎新过程中的转移是缓慢的。

如果机器、资金和工人继续用于旧的生产部门，那么流向潜在出口部门的资源就会少得多。在印度，1991年经济自由化带来的影响并不是进出口在数量上巨大且突然的变化。从1990年到1992年，开放比率（所有进出口之和占国内生产总值的百分比）只增长了一点点，从15.7%上升到了18.6%。但最终进口和出口都增加了，今天的印度实际上比中国或美国更开放。[2]

资源最终开始转向生产新产品。由于现有的生产商可以更容易地进口他们需要的原料，因此他们生产的产品质量更好，在国外也更有销路。例如，软件行业受益于可以顺利进口所需硬件，软件出口也爆炸性地增长。进口硬件一旦价格下降，印度企业就会迅速转向进口。

此外，它们还最终引进了新的生产线（供国内和国际生产使用），以有效利用进口产品比较便宜的优势。但这一切都需要时间。[3]

有证据可以支持这样一种（许多政策制定者持有的）观点，就是加速这一进程的最佳途径是采取“出口鼓励政策”，帮助出口商增加出口。战后东亚地区所有的成功例子——日本、韩国、中国台湾，以及最近的中国大陆，都使用了一种策略或其他手段来帮助出口商加速扩张。

2010年，保罗·克鲁格曼认为：中国已经拥有2.4万亿美元的外汇储备，而且每个月还会增加300亿美元。[4] 考虑到中国在出口方面是多么优秀，以及中国消费者是多么节俭，中国天然会有一种出售多于购买的倾向，而这理应会推高汇率，抑制出口增长，但这种情况并没有发生。

鼓励出口是好的经济学吗？通过提高人民币收益确实能够帮助出口商（如果你以同等金额的美元售出鞋子，人民币汇率越低，你得到的人民币就越多）。这使他们更容易承受将出口商品的美元价格保持在一个低的水平，鼓励外国人购买中国产品，从而帮助建立中国产品的声誉。这样还能帮助出口商积累更多的资本，雇用更多的工人。

另一方面，中国消费者付出的代价就是为那些被高估的进口商品买单（这是弱势货币的另一面）。中国政府还采取了一系列有利于出口商的政策。2010年之后，中国的人民币继续保持着竞争力。即使出口商的扩张速度放缓，国内市场的增长速度也可以吸纳过剩的产能。即使在今天，中国的出口也只贡献了20%的GDP，其余的要归功于国内生产。

即使鼓励出口确实对中国有效（也可能就是如此），至少在不久的将来，对于相当多的其他国家而言，同样的策略也不太可能奏效。中国的成功以及其巨大的体量使其他国家难以复制。这些使我们开始

怀疑，对于普通的贫穷国家而言，试图打入国际贸易是否是向前发展的必经道路。

---

[1] Antonio Gramsci, “‘Wave of Materialism’ and ‘Crisis of Authority,’” in Selections from the Prison Notebooks (New York: International Publishers, 1971), 275-76; Prison Notebooks, vol. 2, notebook 3, 1930, 2011 edition, SS-34, Past and Present 32-33.

[2] 根据世界银行的数据，2015年印度的贸易开放度为42%，而美国和中国分别为28%和39%。数据来源：Thegobleconomy.com网站上的《贸易开放度：国别排名》，访问日期2019年3月8日，网址：https://www.thegobleconomy.com/rnkings/trde_openness/。

[3] Pinelopi K. Goldberg, Amit K. Khandelwal, Nina Pavcnik, and Petia Topalova,“Imported Intermediate Inputs and Domestic Product Growth: Evidence from India,” Quarterly Journal of Economics 125, no. 4 (2010): 1727-67.

[4] Paul Krugman, “Taking on China,” New York Times, September 30, 2010.

制造业的衰退与中国的冲击

J. D.万斯在2016年出版的《乡下人的悲歌》一书，是代表美国被遗弃人民发出的悲痛之声。但是读完这本书，你会感受到作者内心深处的矛盾情绪：到底该在多大程度上谴责受害者？[1] 本书的背景设定在美国的阿巴拉契亚。由于国际贸易，该地区的部分经济已经变得空心化。根据施托尔珀-萨缪尔森定理，我们知道穷人会受到伤害，而在富裕国家，受到伤害的就是工人了。令人惊讶的是，这些苦难最终竟然在地理位置上如此集中。被遗弃的人民生活在被遗弃的地方。

佩蒂娅·托帕洛娃在研究贸易自由化对印度各地区产生的影响时采用了独特的研究方法。这一方法，被戴维·奥托尔、戴维·多恩和戈登·汉森在美国进行了复制。[2] 中国的出口重点集中在制造业，而在整个制造业中，他们又主要集中在特定种类的产品上。例如，在服装领域，一些在美国销售的商品，如女式非运动鞋或防水外套，完全是中国产品的天下。但其他商品，如涂层面料，几乎没有来自中国的产品。

1991年至2013年，美国制造业受到了所谓的“中国冲击”。中国占世界制造业出口的份额从1991年的2.3%增长到2013年的18.8%。为了研究这对劳动力市场造成的影响，奥托尔、多恩和汉森设定了一个指数，用来反映美国每一个通勤区受到这种冲击的程度。（通勤区是指数个县集合在一起构成一个劳动力市场，从这个意义上说，人们可以为了工作在这些县之间通勤。）设定这个指数的基本理念是这样的：如果中国的某种特定商品出口到美国以外的国家的数量异乎寻常地高，说明中国在这个行业总体上是成功的。那么在美国，生产这种特定商品的通勤区要比生产其他商品的通勤区受到更大程度的影响。例

如，加入世贸组织后，中国在女性非运动鞋类的出口增长尤其迅速。因此在1990年，一个生产大量鞋类产品的通勤区受到的冲击影响会更大，而一个主要生产涂层面料的通勤区所受影响则相对较小，因为中国在后一领域的存在感没有那么强。所以，“中国冲击指数”（China shock index）以中国对欧盟的出口为对照，考量美国各类产品的竞争力，进而衡量一个地区的工业结构在面对中国力量时的脆弱程度。

美国的各个通勤区发展程度也各不相同，而发展好坏取决于该地区碰巧生产哪种产品。那些受冲击影响更大的地区，制造业的就业人口会大幅减少。更让人吃惊的是，从制造业退出的劳动力没有被重新分配到新的工作岗位上。失业的总人数通常要高于直接受影响行业的失业人数，而与之相反的情况则非常少见。这大概就是我们所讨论的集群效应带来的后果。那些失去工作的人会勒紧裤腰带，进一步减少该地区的经济活动。非制造业没能挽救糟糕的就业现状。因为如果非制造业做到了，我们应该会看到受影响最严重地区的非制造业就业人口增加。事实上，在受影响的通勤区，低技能工人在非制造业部门就业人数的增长低于其他地区。与全国其他地区相比，这些地区的工资水平也下降了（当前一个时期整体工资增长都陷入了停滞），对那些原本就拿着微薄薪水的工人而言更是雪上加霜。

尽管附近有些通勤区基本上没有受到冲击的影响（还有一些区域实际上从中获益，比如从中国进口某些零部件），但工人们并没有向这些地方流动。在受到负面影响的通勤区，适龄劳动人口并没有减少。他们就是找不到工作。

这种经历不是美国所独有。西班牙、挪威，还有德国，都在中国冲击下陷入了相似的麻烦。[3] 每一个案例当中，黏性经济都变成了黏性陷阱。

---

[1] J. D. Vance, Hillbilly Elegy: A Memoir of a Family and Culture in Crisis (New York:Harper, 2016).

[2] David Autor, David Dorn, and Gordon Hanson, “The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States,” American Economic Review 103,no. 6 (2013): 2121-68; David Autor, David Dorn, and Gordon Hanson, “The China Shock:Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade,” Annual Review of Economics 8 (2016): 205-40.

[3] Ragnhild Balsvik, Sissel Jensen, and Kjell G. Salvanes, “Made in China, Sold in Norway: Local Labor Market Effects of an Import Shock,” Journal of Public Economics 127(2015): 137-44; Wolfgang Dauth, Sebastian Findeisen, and Jens Suedekum, “The Rise of the East and the Far East: German Labor Markets and Trade Integration,” Journal of the European Economic Association 12, no. 6 (2014): 1643-75; Vicente Donoso, Víctor Martín, and Asier Minondo, “Do Differences in the Exposure to Chinese Imports Lead to Differences in Local Labour Market Outcomes? An Analysis for Spanish Provinces,” Regional Studies 49, no. 10(2015): 1746-64.

去他的集群化

产业的集聚使这个问题更加严重。正如我们已经看到的，发展产业集群有许多很好的理由，但一个潜在的负面后果是，贸易带来的冲击可能会对产业集群造成特殊的伤害，可能会影响到所有集中在该地区的企业。在2016年10月至2017年10月这一年的时间里，印度蒂鲁普的T恤产业集群的出口下降了41%。[1]

这可能会引发恶性循环。失业的工人将减少在当地商店和餐馆等商业门店的消费。他们的房子也会贬值，有时甚至是灾难性的崩盘。因为从很大程度上来讲，自有房子的价值取决于邻居的房子维护状况有多好。当一个社区的大部分人开始走下坡路时，所有人都会一起走下坡路。房产大幅贬值的家庭，其信贷额度和再融资能力都会收紧，这进一步降低了他们的消费。[2] 消费降低会影响到那些商店、餐馆，其中一些最终不得不关门倒闭。便利设施逐渐消失。优质的社区慢慢变少。而地方税基灾难性的减少，导致难以保证整个地区的供水、教育、照明和交通。这些综合到一起，最终会使这个地区彻底失去吸引力，未来也不可能再度复兴。没有新公司会愿意接手已经沦为一潭死水的地方。

这种逻辑不仅适用于印度或中国的制造业集群，对美国的制造业集群也同样适用。例如，田纳西曾经集中了大量从事制造业的企业，生产的产品从家具到纺织品，这些都是中国出口产品的直接竞争对手。这些企业的倒闭产生了一系列的“鬼城”。田纳西的布鲁斯顿（Bruceton）镇，《大西洋月刊》（*Atlantic*）曾经介绍过，这里是亨利·I.西格尔公司（Henry I. Siegel Company，H.T.S.）的工厂所在地。在其鼎盛时期，H.I.S.的三家巨型工厂雇用了1700人生产牛仔

裤和外套。到20世纪90年代，这家公司开始逐渐缩减规模。2000年，最后的55名员工被遣散。随后，《大西洋月刊》刊登的文章这样写道：

这个小镇一直在挣扎求存。H.I.S公司在镇上的三家巨型工厂早已人去楼空，破碎的窗户、剥落的油漆都在提醒人们这里早已破败不堪。有新的制造业务来过，但它们也离开了。布鲁斯顿和邻近的空心岩（Hollow Rock）镇的主要街道上的商店，一个接着一个都关门了，整个城镇在光天化日下就像一座现代鬼城。在布鲁斯顿镇的中心地区，银行倒闭了，超市和时装店也关门了，过去的超市现在变成了停车场。唯一保留下来的是一家药店，当地的老人来这里配药。

20世纪90年代，邻近的麦肯齐（Mckenzie）镇上的睡衣厂和一家制鞋公司都倒闭了。这个小镇仍在试图说服新企业来落户。每当听说有一家工厂要搬迁时，市政雇员就会打电话给决策者，试图向他们推销这个小镇。有的企业会有些许兴趣，但目前还没有人定下来。《大西洋月刊》在文中继续写道：

霍兰德（该镇的镇长）说，鱼儿没有咬钩的一个原因就是镇上主要街道的氛围太压抑了。有一家公司本来打算把办公地点设在麦肯齐镇，但当公司高管们来到镇上，看到大街上空荡荡的商业门店时，决定不带家人住到这样的地方……“他们说这里看起来就像是被扔了一颗原子弹，所以他们就继续向前，走开了……他们甚至都没有说再给我们一次机会。” [3]

我写下这段文字不是想要以此为理由反对产业集群，因为产业集群带来的收益可能非常巨大。但这是一个警告，希望当产业集群崩坏瓦解时，人们愿意站出来应对其后果。

---

[1] M. Allirajan, “Garment Exports Dive 41 Percent in October on GST Woes,” Times of India, November 16, 2017,

https://timesofindia.indiatimes.com/business/india-business/garmentexports-dive-41-in-october-on-gst-woes/articleshow/61666363.cms.

[2] Atif Mian, Kamalesh Rao, and Amir Sufi, “Housing Balance Sheets, Consumption,and the Economic Slump,” Quarterly Journal of Economics 128, no. 4 (2013): 1687-1726.

[3] 这个故事源自《大西洋月刊》的一篇报道，该报道的作者是阿兰那·谢穆利斯（Aln Semuels），名称为《21世纪的鬼城》（Ghost Towns of the 21st Century），发表日期为2015年10月20日。

忘记那些失败者

贸易理论家们明显高估了市场对那些直接受到贸易影响的人的照顾程度。即便如此，他们心里始终很清楚，总有一部分人会受到伤害。而他们一直以来给出的答案都是，既然许多人确实受益，我们应该愿意并能够补偿那些受到负面影响的人。

奥托尔、多恩和汉森进行了一项研究，研究美国政府在多大程度上介入并对那些受对华贸易影响的地区给予帮助。研究发现，虽然这些地区从公共项目中获得了比过去更多的拨款，但这些钱太少，不足以完全弥补收入上的损失。例如，将影响最严重的通勤区的居民与受影响最小地区的居民进行对比，前者的人均收入下降了549美元，而政府福利支出仅上升了约58美元。 [1]

此外，这些转移支付可能将失业工人推向更为恶劣的境况。原则上，为了帮助因贸易而新近失业的工人，最主要的计划是TAA（贸易调整援助计划）。根据TAA，符合条件的工人只要接受了在其他经济部门的就业培训，就可以将失业保险延长至最高三年。他们可能还会得到经济上的资助来搬家、找工作，或是购买医疗保险。

TAA是一个长期项目，自1974年就已经开始实施。即便如此，在为数不多的已经划拨给受贸易影响的县的转移支付当中，TAA所占的比例微乎其微。受冲击更严重的地区额外得到的58美元里，只有23美分来自TAA。虽然转移支付确实有增长，但是其中很大的一部分是伤残保险；每十个因贸易而失业的工人中，就有一个人申请了伤残保险。

伤残保险的大幅增长令人感到不安。贸易不太可能对这些工人的身体健康造成直接影响，尤其是那些对体力要求最高的工作通常都已经消失了。一些工人无疑会抑郁；对另一些人来说，伤残保险成了他们要生存必须采取的策略。不幸的是，无论哪种方式，成为伤残人士通常就只能在失业的道路上一去不返。例如，有一个退伍军人项目，接触过橙剂（一种可对神经系统产生剧毒作用的落叶剂）的退伍军人，如果近期被诊断出患上了糖尿病，可以凭此申请加入伤残名单。针对这个项目的研究显示，因为政策调整而加入伤残军人计划的退伍军人当中，每100人中就有18人永远退出了劳动就业市场。[2] 在美国，很少有人在加入伤残人员名单后还会选择退出，[3] 一部分原因是被归类为伤残人士会损害他们的就业前景。因为贸易冲击，不得不申请伤残津贴来维持生计，这样可能会把一些原本可以找到新工作的人完全挤出劳动力市场。

对于那些需要依靠伤残津贴维持生计的工人来说，被归类为伤残人士无异于雪上加霜。那些干了一辈子体力劳动的工人，当身份转变成伤残人士时，他们失去的不仅是职业，还失去了应有的尊严。因此，不仅美国政府的所作所为压根儿就算不上对失业工人的补偿，而且失业工人从现有的社会保障机构那里几乎得不到任何帮助，这些机构被设计出来的目的看上去只是为了贬低他们。

党派政治在这场灾难中也起到了推波助澜的作用。当一个失业的人需要医保的时候，奥巴马医改应当可以提供帮助。不幸的是，许多共和党控制的州，如堪萨斯、密西西比、密苏里和内布拉斯加，决定拒绝给予本州的公民选择加入奥巴马医改的权利，借此作为抵制联邦政府的政治作秀。这迫使一部分人不得不申请伤残身份以获得医保。的确，在《平价医疗法案》（即奥巴马医改）通过后，在拒绝扩大医疗补助计划的州，伤残申请人数增加了1%，而在实施医改的州，这一数字下降了3%。[4]

还有更深层次的原因。美国政界人士对于向特定行业提供补贴持谨慎态度（因为其他行业可能会感到被忽视，并向政府游说为自己提供保护）。这也许可以在某种程度上解释为何TAA长期保持如此之小的规模。经济学家传统上也不愿意接受基于地域的政策（正如某些政治口号所说，“帮助人民，而不是地方”）。作为少数真正研究过此类政策的经济学家之一，恩里科·莫雷蒂（Enrico Moretti）强烈反对这类政策。在他看来，引导公共资金投资到破败地区就是在浪费公帑。衰落的城镇注定要萎缩，会有其他的新兴城镇取而代之。这是历史的发展规律。公共政策需要做的是帮助人们搬到有着美好未来的新地方。[5]

这种分析似乎对现实世界的真实情况考虑不足。正如我们所知，推动产业集群发展的因素同样也会导致集群迅速瓦解。从理论上讲，面对这种范围的衰退，人们最明显的反应理当是选择离开，但正如我们已经看到的，他们没有这样做，至少离开的速度还不够快。相反，在制造业衰退时，结婚的人或生孩子的人都变少了，已经出生的孩子里不少都是非婚生子。年轻男性，尤其是年轻白人男性从大学毕业的可能性也变小了。[6] 因为绝望，吸毒过量、酒精中毒和选择自杀的死亡人数飙升。[7] 所有这些深度绝望的症状，过去和美国内陆城市的黑人社区联系在一起，如今在遍布东部海岸和中西部东部地区、以白人为主的郊区和工业城镇，也上演了同样剧情。至少在短期内，许多这种损害是不可逆转的。辍学的学生、吸毒的瘾君子、酗酒的酒鬼，以及在单亲家庭长大的孩子，他们已经永久地失去了一部分未来。

---

[1] Autor, Dorn, and Hanson, “The China Syndrome.”

[2] David H. Autor, Mark Duggan, Kyle Greenberg, and David S. Lyle, “The Impact of Disability Benefits on Labor Supply: Evidence from the VA’s Disability Compensation Program,” American Economic Journal: Applied Economics 8, no. 3 (2016): 31-68.

[3] David H. Autor, “The Unsustainable Rise of the Disability Rolls in the United States:Causes, Consequences, and Policy Options,” in Social Policies in an Age of Austerity, eds. John Karl Scholz, Hyunpyo Moon, and Sang-Hyop Lee (Northampton, MA: Edward Elgar, 2015) 107-36.

[4] Aparna Soni, Marguerite E. Burns, Laura Dague, and Kosali I. Simon, “Medicaid Expansion and State Trends in Supplemental Security Income Program Participation,” Health Affairs 36, no. 8 (2017): 1485-88.

[5] See, for example, Enrico Moretti and Pat Kline, “People, Places and Public Policy:Some Simple Welfare Economics of Local Economic Development Programs,” Annual Review of Economics 6 (2014): 629-62.

[6] David Autor, David Dorn, and Gordon H. Hanson, “When Work Disappears:Manufacturing Decline and the Fall of Marriage Market Value of Young Men,” AER Insights,forthcoming 2019, available as NBER Working Paper 23173, 2018, DOI: 10.3386/w23173.

[7] Anne Case and Angus Deaton, “Rising Morbidity and Mortality in Midlife Among White Non-Hispanic Americans in the 21st Century,” PNAS 112, no. 49 (2015): 15078-83,https://doi.org/10.1073/pnas.1518393112.

贸易值得吗？

唐纳德·特朗普认为，解决贸易负面影响的办法是关税。2018年前几个月，特朗普开始对铝和钢铁征收新关税，随后又声称要对中国商品征收500亿美元的关税，不久后又提议再征收1000亿美元。

消息一出，美国股市应声下跌。但许多美国人，既有民主党也有共和党，都本能地认为，美国应该封闭本国经济，尤其是要保护其不受中国的影响。

与此同时，经济学家们则唤起了萦绕在美国民众心头对于“史上最恶关税”——《斯穆特-霍利关税法案》（Smoot-Hawley Tariff Act）的恐惧。1930年，美国颁布《斯穆特-霍利关税法案》，对20000多种进口商品征收关税，迅速引发了1930年全球范围内的贸易战。该项法案的实施正好赶上大萧条的开端，尽管这项法案可能是也可能不是造成大萧条的原因，但它无疑助长了全面征收关税的恶名。

总的来说，更多的贸易是有益的，这一观点在任何一个经济学研究生的头脑中都根深蒂固。1930年5月，1000多名经济学家联名致信当时的胡佛总统，支持否决《斯穆特-霍利关税法案》。不过，有一些事情是经济学家们确实知道却通常不愿向外界透露的：对于美国这样的大型经济体来说，贸易的总收益实际上在数量上非常小。真实的情况是，如果美国回到完全自给自足、不与任何国家进行贸易的状态，情况会更糟，但没预想的那么糟。

这一观点是阿诺·科斯蒂诺（Arnaud Costinot）和安德烈斯·罗德里格斯·克莱尔（Andres Rodriguez Clare）提出的，并成功使自

已在贸易经济学家的圈子里声名狼藉。2018年3月，他们应景地发表了一篇新文章《美国从贸易中获益》（The US Gains from Trade）。文章的第一段颇具先见之明：

美国每消费一美元，大约有8美分是花在进口上的。

如果，由于在边境上建墙或是其他极端的政策干预，导致他国的商品被挡在美国边境之外，会发生什么情况呢？美国的消费者们愿意花费多大的代价来阻止这一假设性的政策成为现实呢？这个问题的答案代表了封闭经济造成的福利成本，或者与之相对应的，代表了贸易带来的福利收益。[1]

科斯蒂诺和克莱尔研究贸易已有数十年的时间，彼此合作，也和其他学者合作，共同开展一系列研究。这篇文章承袭了他们多年的研究成果，其关键思想是，贸易收益主要取决于两件事：我们进口多少商品，以及这些进口商品受到关税、运输成本和其他国际贸易成本的影响程度。第一，如果我们什么都不进口，那么显然，在边境竖起一堵墙并且停止进口是没有影响的。第二，即使我们进口量庞大，但如果我们因为运输成本升高导致进口价格稍微有些上涨，就停止大量进口，这也必然意味着我们在国内有很多可用的替代品，所以进口的价值也没有那么高。

---

[1] Arnaud Costinot and Andrés Rodríguez-Clare, “The US Gains from Trade: Valuation Using the Demand for Foreign Factor Services,” Journal of Economic Perspectives 32, no. 2(Spring 2018): 3-24.

计算贸易收益：有点技术含量的题外话

基于这个想法，我们可以计算贸易的收益。如果美国只进口香蕉、生产苹果，那么计算起来就相当简单了。我们可以看看香蕉在消费中所占的份额，以及当价格变化时，消费者愿意在苹果和香蕉之间转换的程度。（这就是经济学家所说的交叉价格弹性。）事实上，美国进口的产品类别大约有8500种，因此要计算准确，我们需要知道每个产品之间的比较价格弹性，以及所有来自世界各国的其他产品的价格——苹果和香蕉，日本汽车和美国大豆，哥斯达黎加咖啡和中国汗衫……也就是说，这种方法是不可行的。

不过，实际上我们不需要一个产品一个产品地来看。我们可以假设，所有的进口都是一种单一的无差别商品，要么直接消费（进口占美国消费的8%），要么被投入到生产（另占消费的3.4%）。通过这种手段，我们可以得到一个合理的接近真实的数据。 [1]

为了计算出贸易的最终收益，我们需要知道进口对贸易成本到底有多敏感。如果非常敏感，就意味着我们很容易用本地生产代替进口，和其他国家进行贸易的价值也不高。另一方面，如果即使成本变化的情况下价值仍然保持不变，这意味着我们真的很喜欢来自国外的产品，并且贸易促进了福利大幅增长。这里面涉及一些猜测，因为我们实际上说的不是真实的产品，而是成千上万且种类繁多的产品的集合。因此，作者展示了一定范围条件下的结果，从可以很容易找到国内产品替代的贸易产品（此类产品会让贸易收益占GDP的1%），到很难找到替代的（占GDP的比重估计为4%）。

[1] Rodrigo Adao, Arnaud Costinot, and Dave Donaldson, “Nonparametric Counterfactual Predictions in Neoclassical Models of International Trade,” American Economic Review 107,no. 3 (2017): 633-89; Costinot and Rodríguez-Clare, “The US Gains from Trade.”

规模很重要

科斯蒂诺和克莱尔比较认可的估计是：贸易收益约占GDP的2.5%，这确实不多。美国经济在2017年增长了2.3%，[1] 按照这个算法，一个好的增长年份完全可以让美国经济实现自给自足。他们的计算有误吗？许多细节可以提出异议，但其数量级肯定是正确的。简单来说，尽管美国对贸易的开放程度很高，但其进口份额（8%）是世界上最低的之一。[2] 因此，国际贸易为美国带来的收益不可能那么大。比利时作为一个小型的开放经济体，其进口占比超过30%，所以贸易对比利时的重要程度要高得多。

这一点没有那么令人惊奇。美国经济规模很大，也很多样化，因此有能力生产国内需要的大部分消费产品。此外，许多消费是服务行业（从银行到房屋清洁等各种服务），通常（到目前为止）没有开展国际业务。即使是实体制造业产品的消费，也涉及相当一部分当地提供的服务。当购买在中国组装的苹果手机时，美国消费者还在为美国的设计、美国当地的广告和市场营销买单。购买这款手机要去闪亮的苹果专卖店，而苹果专卖店则是由当地公司修建，聘用的工作人员也都是当地的技术爱好者。

然而，我们不应该因为美国的例子而得意忘形。像美国和中国这样的大型经济体，有技术和资本在国内某个地方以非常高的效率生产大部分产品。此外，它们也有足够巨大的国内市场，可以吸收众多部门的大量工厂以适当规模生产出来的产品。如果不进行国际贸易，它们的损失相对较小。

那些体量更小、更加贫穷的国家，如非洲、东南亚和东欧南欧地区的一些国家，国际贸易对于它们的重要程度要高得多。技术和资本在这些国家都很匮乏，而且由于收入低、人口少，国内对钢铁或汽车的需求不太可能大到足以维持大规模生产。不幸的是，这也正是这些国家要成为国际市场参与者所面临的最大障碍。

但对于像印度、中国、尼日利亚或印度尼西亚这样体量较大的发展中国家来说，更大的问题往往是内部整合。许多发展中国家因内部缺少便利的交通而痛苦不已。全世界有近10亿人居住在距离正规公路一英里[3]以外的地方（其中1/3在印度），离铁路更是距离遥远。[4]在印度，过去每一个邦都有权设定本邦的税率，并经常利用这些税率来偏袒本地生产商。直到最近，印度政府开始对商品和服务实行统一收税，这种现象才成为历史。

---

[1] “GDP Growth (annual %),” World Bank, accessed March 29, 2019, https://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.mktp.kd.zg.

[2] Costinot and Rodríguez-Clare, “The US Gains from Trade.”

[3] 1英里约为1.61千米。——编者注

[4] Sam Asher and Paul Novosad, “Rural Roads and Local Economic Development,” Policy Research Working Paper 8466 (Washington, DC: World Bank, 2018).

小就美吗？[1]

也许真实的比较优势的概念被高估了，即使是小国，也能依靠自给自足过活。或者更进一步发展这个逻辑，也许每个社区都可以学会生产它所需要的东西。

这种想法由来已久。中国曾经认为工业化可以在主观能动性的驱动下在每个村庄实现，钢铁可以在后院的炼钢炉中生产，但这场运动最终还是失败了。

自给自足的村庄社区也是甘地信奉的经济哲学的核心。他所设想的以土布为衣、以土地为食的社会，对印度独立后的经济政策产生了持久的影响。长期以来，印度对799种产品实施保护，从泡菜到自来水钢笔、染料以及各种品类的布料，只允许设立在农村的微型企业从事生产。直到2002年印度加入世贸组织以后，才被迫废除这一政策。

当然，问题在于，小并不一定意味着美好。企业需要达到最低限度的规模才能雇用专门的工人或者使用高生产率的机器。在20世纪80年代早期，阿比吉特的母亲尼玛拉·班纳吉（Nirmala Banerjee），一位完全持左派观点的经济学家，对加尔各答及其周边的小企业进行了调查。结果，这些小企业生产效率的低下程度让她大吃一惊。[2] 随后的研究证据证实了她的观察。在印度，小公司的生产率比大公司要低得多。[3]

但是企业只有在市场够大的情况下才能做大。正如亚当·斯密（Adam Smith）在1776年写到的，“劳动分工受市场范围限制”。

[4] 这就是贸易具有价值的原因。孤立的社区不可能出现高产的企业。

的确，通过修建铁路实现国家连通，在许多经济体产生了变革性的影响。1853年至1930年间，英国殖民政府在印度监督修建了约4.2万英里的铁路。在铁路出现之前，商品是装在牛车上走着土路进行运输的，每天最多能走20英里。同样的商品通过铁路运输，每天可以走差不多400英里，而且成本大大降低，商品损坏的风险也大大减少了。几乎与本国其他地区隔绝的内陆地区也被铁路连接了起来。[5] 铁路网大大降低了贸易成本。走公路的话，每英里的运输成本几乎是铁路的2.5倍。由铁路连接起来的地方开始进行更多的贸易，变得更加富裕；铁路沿线地区农业产值的增长比非沿线地区要快16%。

差不多是在同一时期，美国也是通过建设庞大的铁路网络将整个国家整合起来成为一个大国的。尽管铁路在美国经济发展中的作用一直存在争议，但最近的研究表明，如果没有铁路建设，农业用地的价值会降低64%。[6] 有了铁路，与其他县的交通更加便利，农民期望获得的收益也就更高，这些就直接表现为农业用地的价格上涨。而收益在很大程度上来源于各个地区将自己擅长的领域进行专业化的能力。从1890年到1997年，农业变得越来越本地专业化。农民针对每一块不同的土地（由于气候、土壤等原因造成的不同），挑选理论上最适合的作物进行耕种，这种专业化的现象越来越普遍，使得农业整体生产力和收入都有了大幅提升。[7]

糟糕的内部整合也会使经济变得有黏性，消除了普通男女能够从国际贸易中获得的收益，甚至会变收益为损失。恶劣的路况阻碍了人们前往城市寻找新工作。在印度，有明显的证据表明，农村居民获得村外非农业工作的一大障碍，就是连接村庄和主干道的土路。[8] 由于道路崎岖不平，偏远村庄的消费者最终拿到商品时，价格已经远远高于进口价格，因此这些村民几乎没有享受到国际贸易带来的任何好

处。在尼日利亚和埃塞俄比亚，即便进口商品能够成功运送到这些偏远村庄，这时候的价格也已经不是当地村民可以负担得起的了。[9] 贫弱的运输能力，既无法保证生产原料顺利运进来，也无法保证最终产品顺利运出去，消磨掉了廉价劳动力带来的成本优势。要从国际一体化中获益，就必须改善内部的交通。

---

[1] 《小即是美》（Small Is Beautiful）是德国生态学家舒马赫（E. F. Schumacher）于1974年所写的一本书，旨在为甘地提出的在农村建设小农场的理念进行辩护。该书全名为《小即是美：一本把人当回事的经济学研究》（Small Is Beautiful: A Study of Economics as if People Mattered），最早由伦敦Blond & Briggs出版社于1973年出版。

[2] Nirmala Banerjee, "Is Small Beautiful?," in Change and Choice in Indian Industry,eds. Amiya Bagchi and Nirmala Banerjee (Calcutta: K. P. Bagchi & Company, 1981).

[3] Chang-Tai Hsieh and Benjamin A. Olken, "The Missing 'Missing Middle,'" Journal of Economic Perspectives 28, no. 3 (2014): 89-108.

[4] Adam Smith, The Wealth of Nations (W. Strahan and T. Cadell, 1776).

[5] Dave Donaldson, "Railroads of the Raj: Estimating the Impact of Transportation Infrastructure," American Economic Review 108, nos. 4-5 (2018): 899-934.

[6] Dave Donaldson and Richard Hornbeck, "Railroads and American Growth: A 'Market Access' Approach," Quarterly Journal of Economics 131, no. 2 (2016): 799-858.

[7] Arnaud Costinot and Dave Donaldson, "Ricardo's Theory of Comparative Advantage: Old Idea, New Evidence," American Economic Review 102, no. 3 (2012): 453-58.

[8] Asher and Novosad, "Rural Roads and Local Economic Development."

[9] David Atkin and Dave Donaldson, "Who's Getting Globalized? The Size and Implications of Intra-National Trade Costs," NBER Working Paper 21439, 2015.

贸易战不能解决问题

本章中的例子和分析，全都来自当前声誉卓著的经济学院所进行的前沿研究，但是研究的主要结论似乎让我们站到了几十年来的传统观点的对立面。每一位经济学本科学生都会从课本上学到，贸易带来巨大的总收益，只要我们能够做好重新分配，所有人都可以过上更好的生活。但是，本章总结的三个主要经验绝非这么简单。

首先，对于像美国这样的大型经济体来说，国际贸易的收益相当小。其次，虽然对较小和较贫穷的国家来说，贸易带来的潜在收益可能要大得多，但没有灵丹妙药能够让这些国家一蹴而就。正如我们在移民一章中看到的那样，广泛开放边界并不足以让所有人迁移，消除贸易壁垒也不足以确保新的国家能够加入。宣布贸易自由并不是解决发展问题（甚至贸易问题）的灵丹妙药。最后，贸易收益的再分配已被证明是极其棘手的，受到贸易消极影响的人们已经或正在遭受苦难。

总的来说，商品、人员、思想和文化的交流使世界更加富裕。那些足够幸运的人，在正确的时间出现在正确的地点，凭借适当的技能或优秀的创意，抓住全球化的机遇发挥自己的特殊天赋，最终发家致富，有的甚至拥有了惊人的财富。至于其他人，则是喜忧参半。有些人失去了工作而且找不到新的。节节攀升的收入为更多新的服务工种支付薪水——如厨师、司机、园丁和保姆，但贸易同样也创造了一个更不稳定的世界，工作突然消失却在千里之外出现。收益和痛苦最终以一种非常不公平的方式分配，很明显这种状况已经开始反噬我们。

那么，重拾保护主义关税有用吗？没有。现在重新引入关税对大多数美国人没有帮助。原因很简单：到目前为止，我们的主要论点之一是，我们需要担心的是转型问题。许多因行业衰退而被辞退的人从未真正振作，因为黏性经济意味着他们无法进入新行业，或是搬迁到新的地区重新站稳脚跟，因此资源也无法流向他们。

但是，现在切断与中国的贸易显然会造成一波新的失业潮。新涌现的失败者之中，会有很多人来自我们没听说过的地区。我们之所以到目前为止没有听说过这些地区，只是因为他们现在过得还不错。实际上，中国于2018年3月22日和4月2日宣布对128种产品征收关税。这128种产品中，大部分是苹果、梨子和猪肉这样的农产品，而不是手机应用程序。过去几十年，美国在农业领域的出口稳步增长（从1995年的560亿美元增长至2017年的1400亿美元），到如今，美国1/5的农产品用于出口。而最大的出口目的地是东亚地区，其中中国独力购买了美国16%的出口农产品。[1]

因此，与中国开打贸易战，首当其冲的可能是农业及相关产业的就业岗位减少。美国农业部估计，2016年，农业出口为美国创造了100多万个就业岗位，其中近3/4的岗位是在非农行业部门。[2] 在美国，农业就业人口最多的5个州是加利福尼亚、艾奥瓦、路易斯安那、亚拉巴马和佛罗里达。[3] 宾夕法尼亚的制造业从业者失业后在家乡附近找不到其他工作。正是由于同样的原因，这5个州的制造业岗位无法取代农业工作岗位。读过这一章以及前一章的所有内容后，我们都知道制造业工人在失业后多数不会搬迁。同样，农业工人可能也不会搬迁。美国最穷的10个州里，亚拉巴马和路易斯安那占了两个。[4] 一旦贸易战开打，这两个州就是最大的牺牲品。

对美国来说，贸易战不是我们所熟知的那种世界末日。虽然美国可能会保住钢铁行业的一些工作岗位，但也有可能对其他行业造成新

的重大伤害。美国经济将会很好，但成千上万的普通人不会生活得更好。

---

[1] “U.S. Agriculture and Trade at a Glance,” US Department of Agriculture Economic Research Service, accessed June 8, 2019, https://www.ers.usda.gov/topics/international-marketsus-trade/us-agricultural-trade/us-agricultural-trade-at-a-glance/.

[2] Ibid.

[3] “Occupational Employment Statistics,” Bureau of Labor Statistics, accessed March 29, 2019, https://www.bls.gov/oes/2017/may/oes452099.htm.

[4] “Quick Facts: United States,” US Census Bureau, accessed March 29, 2019, https://www.census.gov/quickfacts/fact/map/US/INC910217.

如果不加关税，那要怎么做？

贸易的主要问题在于，因之而产生的失败者远高于施托尔珀-萨缪尔森理论给出的数量。因此，似乎任何解决方案都应该提供两种方式，要么帮助失败者搬家或换工作以限制失败者的数量，要么找到一种更好的补偿方式。

贸易的负面影响如此集中，从好的方面看的确有一个好处，我们可以确切地知道上哪儿能找到受害者。那么为什么不向那些出局的行业的工人提供帮助呢？事实上，这就是贸易调整援助计划背后的想法。TAA为工人支付培训费用（每年高达1万美元），而受过培训的工人可以领取最多3年的失业救济金。这些恰恰给了他们一定的时间谋求自立。唯一的问题是，正如我们所看到的，这项计划的范围仍然太小。

遗憾的是，TAA的规模一直无法扩大，并不是因为TAA作为一个概念非常低效，而是因为资金严重不足。为了获取资格申请TAA，工人必须向劳工部提交相关文件。申请文件会被分派给一位社工，由他进行审核并判定申请者是否符合条件。判定的依据则是工人之前所在的企业工作岗位消失的原因是否符合如下几种：进口产品的竞争、业务外包，或者是其他与之有业务往来的公司受贸易冲击陷入困境进而引发连锁反应。

做出这个决定涉及一个复杂的判断，而某些社工会比其他人更倾向于做出有利于工人的裁决，然后向他们提供援助。一项研究提出，将一份申请分派给特定的社工，而由此产生的最终判断或多或少有随机性。[1] 为了证明这一点，研究人员从一个包含30万个申请人的数

据库中挑选案例进行比对。一类申请人的申请被分派给心肠更软的社工，另一类则被分派给心肠更硬的社工。通过对比发现，被分派给心肠更软的社工的申请人更有可能获得TAA，由此更有可能接受培训、更换部门、挣到更多的钱。总体来看，获得TAA的工人一开始必须放弃1万美元的收入（因为他们在接受培训期间无法工作），由政府为他们支付培训的费用。但在接下来的10年里，接受再培训的工人比未接受培训的工人要多挣5万美元。经过再培训的工人和未经培训的工人的工资水平想要回到同一水平线则需要10年的时间。因此，尽管很难以培训为理由从银行那里获得贷款，没有政府援助的情况下也难以承受，对工人来说，TAA仍然是一项物有所值的投资。

那么，为什么像TAA这样效果显著的项目得不到足够的资金支持，使用率也不足呢？部分原因是，直到最近的这项研究结果发布之前，不论政策制定者还是公众都不知道这个项目是有效的。这可能也反映了贸易经济学家对这类政策缺乏兴趣。经济学家也不喜欢过于依赖主观判断的项目，担心项目被滥用的潜在可能性。而在政治层面上，把大笔资金花在贸易调整上，会让公众更清晰地认识到，贸易调整的成本实际上非常巨大，而这可能会造成民意的反弹。

一个摆在眼前的做法是扩大像TAA这样的项目，对个人更大方，让申请也更容易获批。例如，可以效仿《退伍军人权利法》（GI Bill）对TAA进行修订，向那些因贸易冲击而“退出现役”的工人支付足够的费用，让他们可以重新开始接受教育。《退伍军人权利法》规定，退伍军人可以获得最高达36个月的教育补助，可以支付公立学校的全额学费；全日制学生可以获得最高1994美元的学费补助（在职课程则按一定比例发放）；最后还有住房补贴。[2] 新的TAA可以照方抓药，再加上延长在校期间的失业保险。我们知道，贸易中断会对当地市场产生强烈的影响。因此，在众所周知的受贸易冲击影响特别大的地区，TAA可以更慷慨一些，以避免受影响的劳动力市场陷入恶性循环。

从更普遍的情况来看，贸易造成的困难在很大程度上与人员和资源的不流动有关。商品的跨境自由流动与国内流动不相匹配。我们在第二章末尾讨论的所有鼓励国内迁移的解决方案，以及迁移者之间的无缝整合（补贴、住房、保险、托儿方面的帮助等），都将有助于适应贸易冲击。

但同样明显的是，无论TAA劝导与否，流动性并不是所有工人的理想解决方案。某些人可能不想或者没有能力接受再培训；另一些人可能不想换工作，特别是新工作需要搬家的情况下，更是如此。对那些年纪大的工人来说，情况可能尤为如此。在他们看来，再培训会很困难，就算完成了再培训，也不会比年轻人更容易找到新工作。事实上，一项研究发现，在大规模裁员之后，年纪大的员工很难找到新工作。55岁时遭遇大规模裁员的男性和女性，在两到四年后仍然处于失业状态的概率，和那些躲过大裁员的同龄人失业的概率相比，要高出至少20个百分点。[3] 这种失业对较年轻的工人也会产生永久性的影响，但影响远没有这么大。[4]

被解雇的老员工往往也是那些长期职业生涯里一直从事某项特定工作的人。对他们来说，他们从事的工作提供了一种自豪感和认同感，并决定了他们在社区中的地位。让他们接受培训去做一些完全不同的工作，很难补偿他们在这些方面的损失。

那么，为什么不向那些受到贸易负面影响的企业（尤其是那些位于受影响最严重地区的企业）提供补贴，只要它们继续雇用老员工？拉里·萨默斯（2009年至2012年担任美国国家经济委员会主席）和爱德华·格莱泽（Edward Glaeser）最近主张在某些特定领域削减工资税。[5] 然而，如果一家企业已经失去了竞争力，减税可能还不足以说服企业保留员工。进一步明确部门和领域，并将减税限定在55岁至62岁之间（可以申请社保和退休的年龄）的已就业工人身上，这样就能够在每个人身上花更多的钱。必要的时候，对公司的补偿甚至可能

超过雇用一个全职工人的成本。当然，不是每一家企业都能获救，但在最紧要的领域会有大量工作岗位被保留下来。这样，社区不会分崩离析，这些企业也能熬过必要的漫长转型期，找到新的发展道路。实现这一切最合理的方式是利用一般税收收入。鉴于我们所有人从贸易中受益的程度，我们理应共同承受相应的代价。让农业工人失业的做法，正好让钢铁工人可以保住自己的工作，但这样做其实没有任何意义。但这恰好是征收关税会达到的效果。

当然，这项建议并非没有实际困难。受影响的企业需要鉴别，那么就一定会有企业开展游说，试图规避规则。这项提议还可能被视作一种贸易保护形式，违反世贸组织的规则。但这些问题是可以解决的。关于如何鉴别遭受贸易冲击的企业，TAA计划已经认可了一套原则，并在此基础上开发出一套机制来裁决企业的主张。为了避免被怀疑是贸易保护，这一条款的适用范围可以延伸到因技术中断而失去的工作岗位。

当我们需要做出改变，搬离家乡，失去我们理解的美好生活和工作，这对我们来说很痛苦。而首要问题是我们需要正视并积极应对这种痛苦。经济学家和政策制定者被公众强烈反对自由贸易搞得措手不及。尽管他们早就知道，作为一个群体，工人在富裕的国家里可能因为贸易而蒙受苦难，在贫穷的国家则会从中受益。之所以会这样，是因为这些经济学家和政策制定者觉得工人可以换工作或居住地，或两者兼而有之是理所应当的。如果工人们做不到这一点，那就是他们自己的问题。这种看法影响了社会政策，并在“失败者”和其他人之间制造冲突。如今我们正在经历的现实情况正是如此。

---

[1] Benjamin Hyman, “Can Displaced Labor Be Retrained? Evidence from QuasiRandom Assignment to Trade Adjustment Assistance,” January 10, 2018, https://ssrn.com/abstract=3155386 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3155386.

[2] “Education and Training,” Veterans Administration, accessed June 21, 2019, https://benefits.va.gov/gibill/.

[3] Sewin Chan and Ann Huff Stevens, “Job Loss and Employment Patterns of Older Workers,” Journal of Labor Economics 19, no. 2 (2001): 484-521.

[4] Henry S. Farber, Chris M. Herbst, Dan Silverman, and Till von Wachter, “Whom Do Employers Want? The Role of Recent Employment and Unemployment Status and Age,”Journal of Labor Economics 37, no. 2 (April 2019): 323-49, https://doi.org/10.1086/700184.

[5] Benjamin Austin, Edward Glaesar, and Lawrence Summers, “Saving the Heartland:Place-Based policies in 21st Century America,” Brookings Papers on Economic Activity conference draft 2018, accessed June 19, 2019, https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2018/03/3_austinetal.pdf.

第四章 喜欢、想要和需要

越来越多地在公开场合毫不掩饰地表达对不同种族、不同宗教、不同民族甚至不同性别的敌意，已经成世界各国的民粹主义领导人的主要活动。从美国到匈牙利，从意大利到印度，有的政治领导人要么干脆打起种族主义的旗帜，要么煽动偏见，要么两者兼而有之，并以此作为政治纲领。这样的领导人正在成为本国政治版图里举足轻重的角色，自下而上深刻影响到选举结果和政策制定。2016年的美国，要预测一个共和党人是否支持唐纳德·特朗普，最有效的因素之一是内心深处对白人身份的认同程度，其重要性远远超过其他因素，比如说经济焦虑。 [1]

我们的领导人每天挂在嘴边的恶意语言，让某些观点的公开表达变得正当化了。可能某些人很早已经抱有这些观点，但很少会大声说出来或付诸行动。有一个事例反映了日常生活里的种族主义。美国一位白人妇女在超市打电话报警，怀疑一位黑人妇女正试图出售食品券，而这一切只是她无意中听到对方的一段电话而做出的推测。在报警的过程中，这位白人妇女几乎直白地高喊道：“我们要建起那堵墙。”从字面上看，这句话毫无意义：被指控者是一名美国公民，和她的白人批评者都处在这堵假想“墙”的同一边。

当然我们都明白她的意思。她借用特朗普总统比喻的“墙”将种族隔离开来以打造她偏爱的社会，这样社会上就没有一个和她不同的人了。这就是为什么“墙”会成为美国政治的一个热点，一种一方梦想而另一方恐惧的形象。

在某种程度上，偏好就代表它们本身。经济学家对偏好和信念做出了鲜明的区分。偏好反映的是，在已经掌握可能需要的一切信息——而不是在不知道各自优点，并可能因此被信息动摇的时候，我们更喜欢的是蛋糕还是饼干，是海滩还是高山，是棕色人种还是白色人种。人们可能有错误的信念，但他们不会有错误的偏好——那位超市里的女士可以坚持认为她没有讲道理的义务。然而，在我们陷入更深的种族主义泥潭之前，试图理解人们为什么有这样的观点是值得的。特别是，如果不解决这些偏好代表了什么、从何而来的问题，就不可能思考我们在本书中将面临的政策选择。当我们讨论经济增长的极限、不平等的痛苦，或者环境保护的成本和收益时，我们无可避免地要面对如何区分个人需要和愿望，以及整个社会应该如何重视这些欲望的问题。

不幸的是，传统经济学在这方面缺乏研究，因此帮不上什么忙。主流经济学的态度在很大程度上是容忍人们的观点和意见：我们的观点和意见可以不同，但我们谁能做出评判呢？我们可以大声说出事实，让人们获得正确的信息，但只有他们才能决定自己喜欢什么。此外，人们往往希望市场能够解决偏见的问题。那些碰巧有狭隘偏好的人理应在市场上消失，因为宽容是一种良好的商业行为。举例来说，一位不愿为同性婚礼烤蛋糕的面包师，将失去所有同性婚礼的销售收入，而这些收入将被其他面包师们收入囊中。其他面包师会赚到钱，但他不会。

只是现实并非如此。不愿为同性婚礼烘焙的面包师并不会破产，部分原因是他们赢得了其他志同道合者的支持。至少对某些人来说，偏见可能是一门好生意，在政治上似乎也是如此。因此，近年来的经济学不得不重视人的偏好，而我们有一些有益的见解，可以帮助我们摆脱这种混乱局面。

---

[1] John Sides, Michael Tesler, and Lynn Vavreck, Identity Crisis: The 2016 Presidential Campaign and the Battle for the Meaning of America

(Princeton, NJ: Princeton University Press, 2018).

不动如山？

1977年，诺贝尔奖得主、芝加哥经济学派的创始人，加里·贝克尔（Gary Becker）和乔治·斯蒂格勒（George Stigler），发表了一篇文章，题为*De Gustibus Non Est Disputandum*（译为“不动如山”）。文中提出了一个影响深远的案例，告诫经济学家为什么应该避免纠缠于试图理解偏好得以产生的道理。[1]

贝克尔和斯蒂格勒认为，偏好是我们人性的一部分。如果在仔细检查了所有的信息之后，对于香草和巧克力哪种更好吃，或者北极熊是否值得拯救，我们两个人仍然意见不一致，那么就应该推定，偏好是我们各自人性当中固有的东西。这不是一时的心血来潮，也不是一个错误，更不是对社会压力的一种反应，而是一种经过深思熟虑、反映了我们所重视的东西的判断。虽然他们意识到，偏好肯定不能一直保持正确，但他们强调，偏好是我们理解人的行为时最好的出发点。

人们的选择是经过深思熟虑的，而不是一系列随机的奇思怪想的集合。从这个意义上来说，人们的选择是具有一致性的。对此，我们是部分赞同的。在我们看来，仅仅因为我们可能会行为不同，就认为人们一定是哪里弄错了，这既是一种居高临下的姿态，也是一种错误的想法。然而，社会通常会无视人们的选择，如果做选择的人是穷人则尤其如此。忽视穷人的选择，据说是为了他们自身的利益考虑。比如说，我们会给穷人发放食物或食品券，而不会直接给他们现金。我们认为这样做是合理的，理由是我们比他们更清楚穷人真正需要的是什么。为了一定程度上反对这种态度——仅仅是一定程度上，因为我们不否认我们可能判断错误，在《贫穷的本质》一书中，我们花了一些力气来论证，穷人的选择往往比我们认定的更加合理。[2] 例如，

我们讲了一个摩洛哥男人的例子。他先是令人信服地证明，他和他的家人的的确确没有足够的食物。之后，他向我们展示了那台有卫星连接的大电视。我们曾怀疑购买这台电视只是一时冲动，他随即就会后悔这一选择。但这个男人在和我们交流的时候完全没有这个意思。“电视比食物更重要。”他告诉我们。他的坚持让我们提出疑问，电视怎么可能会比食物更重要。然而，当我们沿着当地的道路走了一圈后，就不难理解这种偏好背后的原因了。村子里没有什么事可做，而且考虑到他不打算移居国外，不知道是更好的营养还是吃得更饱对他更有益处；他已经足够强壮，可以从事能够找到的少量工作。在这些偏远的村庄，你甚至都找不到一个茶摊以缓解日常生活的单调，而电视刚好可以为他那难以摆脱的无聊生活增添一点色彩。

摩洛哥人非常坚持他的选择是合理的。他好几次告诉我们，既然已经有了电视，如果还有更多的钱，他就会去买更多的食物。这与他的观点完全一致，相比食物，他更加需要电视。但这与大多数人的直觉和许多经济学标准公式背道而驰。考虑到他在家里没有足够食物的情况下买了一台电视，可以推测，他手里只要有多余的钱会更快地浪费掉，因为他显然是那种顺从非理性冲动的人。反对把钱给穷人的理由就是以此为基础的。我们在《贫穷的本质》一书中以此事为例，说明穷人知道自己在做什么。然而在此之后，最近世界各地发表的大量研究发现，随机挑选的非常贫穷的人，从政府项目获得一些额外的现金后，的确花了很大一部分在购买食物上。[3] 也许在那之后，他们会买那台电视，就像那个摩洛哥男人承诺的那样。

因此，只要我们愿意放下怀疑，相信人们知道他们想要什么，就可以从中了解到一些东西。然而，贝克尔和斯蒂格勒希望我们更进一步，他们假设偏好是稳定的，不会受我们周围发生的任何事的影响。以这种观点看来，无论是学校、家长或牧师的规劝，还是我们在广告牌或许多屏幕上看到的各种宣传广告，都不会改变我们真正的偏好。这就排除了遵从社会规范和受同辈影响的可能性，比如因为别人都有

文身而去文身，因为别人都希望而戴上头巾，因为邻居有辆豪车自己也去买一辆，等等。

作为杰出的社会科学家，贝克尔和施蒂格勒不会没有意识到情况并非总是如此。但他们认为，这可以帮助我们去理解，为什么一个看似非理性的特定选择可能实际上是合理的，而不是封闭我们的头脑，忽视其潜在的逻辑，并将其归因于某种形式的失控的情绪的集合。这一观点有着非常深远的影响；许多（或许是大多数）经济学家在研究经济问题时都会坚持所谓的标准偏好，即偏好是连贯、稳定的。例如，许多年前，阿比吉特在普林斯顿大学教书，家住在曼哈顿，因此经常需要搭乘火车。他注意到，人们经常在站台上特定的地方排队等车。但通常情况下，队伍的排头处离火车的车门很远。这是一种风潮。

一个很自然的结论可能是，人们只是跟随人流，因为他们偏好和其他人保持一致。这不符合偏好是稳定的这一观点，因为他们对站台上不同位置的偏好取决于那个位置上站了多少人。为了解释为什么人们加入风潮，而不是简单地假设他们碰巧喜欢表现得和其他人一样，阿比吉特构建了以下的论点。假设人们怀疑其他人掌握了一些信息（也许车门会在一个特定的地方打开），那么他们就会加入人群中去（也许代价就是忽视他们自己掌握的信息，即火车可能会停在其他地方）。但是那样会使人群更加庞大，所以下一个经过的人看到更大的人群后，更有可能认为这传达了有用的信息。出于同样的原因，他们可能也会加入人群。换句话说，许多原本不愿迎合大众的个人，因为相信其他人掌握的信息可能比自己准确，因而做出理性决策，结果看起来就像是和他人保持一致。阿比吉特称之为“羊群行为的简单模型”。[4]

所有人都做出理性的决定，并不能得到想要的结果。羊群行为会产生信息级联：最初一批人做出决定时所依据的信息会对其他人的想

法产生巨大影响。最近的一个实验很好地证明了随机的第一步产生级联的效力。[5] 研究人员与一个网站合作，该网站主要汇集关于餐馆和其他服务的建议。用户在网站上发表评论，其他用户则进行“点赞”或“反对”。在他们的实验中，网站随机选择了一小部分评论，并在这些评论发布后立即人为地“点赞”。他们还随机挑选了另外一小部分评论点“反对”。正面的“点赞”明显提升了下一个用户也“点赞”的概率，幅度为32%。5个月后，那些最初被人为“点赞”的评论，比那些得到“反对”的评论，更有可能获得高度好评。尽管这些帖子已经被浏览了100万次，但最初轻轻一推的影响力依然存在并仍在增长。

因此，流行并不一定和标准偏好的范例相矛盾。即使我们的偏好并不直接取决于他人的行为，他人的行为也会传递一种信号，改变我们的看法和行为。除非有充足的理由不去相信，否则我可能会从其他人的行为中推断出，文身看起来确实不错，喝香蕉汁会让我变瘦，而这个看起来无害的墨西哥男人实际上是个强奸犯。

但我们如何解释，人们有时还是会做一些明知不符合当前自身利益的事情（例如，文一个他们认为丑陋的文身，或冒着被捕的风险对一名穆斯林男子处以私刑），仅仅是他们的朋友也这么做吗？

---

[1] George Stigler and Gary Becker, “De Gustibus Non Est Disputandum,” American Economic Review 67, no. 2 (1977): 76-90.

[2] Abhijit Banerjee and Esther Duflo, Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty (New York: PublicAffairs, 2011).

[3] Abhijit V. Banerjee, “Policies for a Better-Fed World,” Review of World Economics 152, no. 1 (2016): 3-17.

[4] Abhijit Banerjee, “A Simple Model of Herd Behavior,” Quarterly Journal of Economics 107, no. 3 (1992): 797-817.

[5] Lev Muchnik, Sinan Aral, and Sean J. Taylor, “Social Influence Bias: A Randomized Experiment,” Science 341, no. 6146 (2013): 647-51.

集体行动

事实证明，标准偏好不仅可以合理解释风潮，也可以合理解释遵守社会规范。其基本观点是，那些违反规范的人将受到社区其他成员的惩罚。同样地，没有惩罚违反者的人会受到惩罚，没有惩罚那些没有惩罚违反者的人也会受到惩罚，然后以此类推。博弈论领域最伟大的成就之一就是无名氏定理，正式证明了这一论点在逻辑上的一致性，因此可以作为理论之一解释为什么规范如此强大。[1]

埃莉诺·奥斯特罗姆（Elinor Ostrom）是第一位（也是迄今为止唯一一位）获得诺贝尔经济学奖的女性[2]。她花费了整个职业生涯，以证明这一逻辑。她的许多例子都来自小型社区——瑞士的奶酪制造商、尼泊尔的森林伐木工、缅因海岸或斯里兰卡的渔民[3]，他们都遵守着适用于所有人的社区成员行为规范。

例如，在阿尔卑斯山区，瑞士奶酪生产商几个世纪以来一直依靠公共牧场放牧牛群。如果没有公共的认知，这样可能会导致灾难。因为这片土地不属于任何人，每个人都有理由想要自己的牛吃更多草，代价是很可能损害他人的利益，而土地最终可能因为过度放牧而变得荒芜。然而，对于养牛人在公共牧场上可以做什么，不可以做什么，有一套明确的规定。因为一旦违反规定，将被剥夺未来的放牧权，所以所有的养牛人都自觉地遵守这些规定。在此基础上，奥斯特罗姆认为，对每一个个体来说，集体所有制实际上比私有制要更加有利。将土地分割成小块由独立的个人所有，这样会增加风险，因为在任何特定的小块区域，总是存在某种灾害侵袭草地的可能性。

这种逻辑也解释了为什么在许多发展中国家，一部分土地（例如，村庄附近的森林）总是作为公共财产为集体所有。只要公共用地得到节约利用，那些自身经济计划遭遇挫折的村民就还保有最后的依靠；从森林里获取食物或从公共土地上割草然后出售，这些能够保证他们生存下来。那些不理解其背景逻辑的经济学家（以及热爱私有制的经济学家）所鼓吹的私有财产对公有财产的侵蚀，通常会带来一场灾难。[4]

这也暗示了一点，村民们似乎总是互相帮助，是出于一个自私的原因：在一定程度上，他们希望自己在需要帮助时能够得到类似的帮助。[5] 维持规范则依赖惩罚，即那些拒绝提供帮助的人未来也无法获得社区的帮助。

如果有社群成员在社群之外能够获得机会，那么互助系统很容易会崩溃。因为，被排除在互助系统外的风险不再具有威慑力，这使得人们更容易选择不履行义务。带着这种预期，社群成员更有可能减少提供帮助的意愿，这进一步增加了违反规范的风险。整个互助系统可能会完全瓦解，使所有人的情况变得更糟。因此，社群对那些似乎威胁到社群规范的行为非常警惕，并会采取措施保护社群规范。

---

[1] Drew Fudenberg and Eric Maskin, “The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting or with Incomplete Information,” Econometrica 54, no. 3 (1986): 533-54; Dilip Abreu, “On the Theory of Infinitely Repeated Games with Discounting,” Econometrica 56, no.2 (1988): 383-96.

[2] 在作者写作这本书的时候，埃莉诺是唯一一位，2019年10月14日，本书作者之一埃斯特·迪弗洛成为第二位获得诺贝尔经济学奖的女性。——编者注

[3] Elinor Ostrom, Governing the Commons (Cambridge: Cambridge University Press,1990).

[4] 参考E. R. Prbhkr Somnthn nd Bhupendr Singh Meht, “Decentrliztion for Cost-Effective Conservtion,” Proceedings of the Ntionl Acdemy of Sciences 106,no. 11 (2009): 4143-47; J. M. Blnd, P. Brdhn, S. Ds, nd D. Mookherjee, “Forests to the People: Decentrliztion nd Forest Degrdtion in

the Indin Himlys,”World Development 38, no. 11 (2010): 1642-56.这并不意味着社区所有权公有化总能奏效。事实上，就算从理论角度看，也清楚地表明它或许不会奏效。比如，假设你预计社区中的其他人不会总是遵守规则，那么你做出欺骗行为的诱惑就会更强，因为有些人过度放牧，公共草地的规模就会缩小。因此，就算做出欺骗之举，结果也不是那么令人生畏。事实上，关于林区公有化是否会减少森林砍伐的证据并不充分。

[5] Robert M. Townsend, “Risk and Insurance in Village India,” Econometrica 62, no. 3(1994): 539-91; Christopher Udry, “Risk and Insurance in a Rural Credit Market: An Empirical Investigation in Northern Nigeria,” Review of Economic Studies 61, no. 3 (1994): 495-526.

集体反应

一般而言，经济学家会强调社群的积极作用。[1] 但是，自我强制的规范并不一定意味着这些规范具有积极意义。他们强加的纪律可能是直接为了某些反动的、暴力的或破坏性的目标。有一篇很经典的论文表明，种族歧视和印度臭名昭著的种姓制度都可以用同样的逻辑来维持，即使没有人真正关心种族或种姓问题。[2]

假设没有人真正在乎种姓，但不论任何人，只要在性或婚姻中跨越种姓界线，就会被指控杂婚，被当作异类排斥。这意味着没有人会嫁入被排斥者的家庭，也没有人会与他们交朋友或交往。最后，假设有人违背这一规范，和被排斥的人结婚，那么不论此人是谁，都会被视作异类受到排斥。那么，只要人们有足够的远见，而且确实想要结婚，就足以阻止每个人打破规则，不管大家觉得这条规则有多么专制。当然，如果有足够多的人开始打破规范，这种情况可能会有所改变。但没人可以保证会有机会发生这种情况。

这正是印度电影导演帕塔比·拉玛·雷迪拍摄于1970年的精彩电影《家庭祭》（*Samskara* ）所讲述的故事。在影片中，一个婆罗门（也就是所谓的最高等种姓的一员）与一个低等种姓妓女发生了性关系，从而被“污染”。当他突然死亡时，没有其他婆罗门愿意将他火化，因为害怕与他接触会被污染。他的尸体被扔在公共场所任其腐烂。规范之所以成为歪曲版本的群体规则，正是因为群体坚持执行自己的标准。

---

[1] A recent very well-argued book that makes this case is Raghuram Rajan’ s The Third Pillar. Raghuram Rajan, The Third Pillar: How Markets

and the State Leave Community Behind(New York: Harper Collins, 2019).

[2] Harold L. Cole, George J. Mailath, and Andrew Postlewaite, “Social Norms, Savings Behavior, and Growth,” Journal of Political Economy 100, no. 6 (1992): 1092-1125.

医生和圣人

紧密团结的社群和横行霸道的社群之间关系紧张，这种现象必然是古老而普遍的。如今，这种现象已演化为国家与国家之间的紧张关系。其中一方保护个人，另一方则破坏社群。从巴基斯坦到美国，这些形形色色的国家正在进行的斗争的核心正在于此。这场斗争一部分是反对国家干预所带来的官僚化和非人格化，另一部分是为了维护社群追求自身目标的权利，即使这些目标包括（他们通常也是这样做的），歧视不同种族或性别偏好的人，以及凌驾于国家政策之上强制执行宗教法令（例如，讲授创世记学说）。

在印度民族运动中，甘地提出了一个非常著名的观点。新生的印度，作为一个国家应该建立在分散的、自力更生的村庄基础上，是爱好和平与尊重同胞感情的天堂。“印度的未来在于它的村庄。”他写道。甘地在这场运动中有一位最引人注目的对手，也就是后来起草印度宪法的阿姆倍伽尔博士（Dr.B.R.Ambedkar）。他出身于最低贱的种姓，当地的学校不允许他进入教室。但他非常聪明，最终获得了两个博士学位和一个法律学位。他对印度的农村有一段著名的描述。在他的描述里，印度的农村“是地方主义的污水坑，是无知、狭隘和地方自治主义的巢穴”。[1] 在他看来，法律、作为其执行者的国家以及作为其力量来源的《宪法》，是保障贫困人口权利最有力的武器，使他们免受地方当权者对社区的暴政之害。

从种姓融合的角度来看，印度独立之后这一进程是相当成功的。例如，传统弱势种姓（SC/STs）与其他种姓之间的工资差距从1983年的35%下降到2004年的29%。[2] 这个变化看起来并不那么引人注目，但相比同一时期美国黑人和白人之间的工资差距，印度改善的程度要

大得多。这在一定程度上是阿姆倍伽尔推行弱势族群优惠政策的结果。在该政策的支持下，历史上受歧视的群体被赋予权利进入教育机构求学、进入政府部门及各种立法机关工作。经济转型也起到了作用。城市化使人们更多地成为一个无名之人，减少了对以往村子里人脉网络的依赖，进而使得更大范围内的种姓融合成为可能。新的工作降低了种姓网络在寻找就业机会方面的重要性，提升了来自较低等种姓的年轻人接受教育的动力。在某种程度上，广袤的农村可能还没有阿姆倍伽尔担心的那么糟糕。事实证明，农村有能力采取集体行动打破种姓界限。举例来说，印度的农村已经普及了初等教育，并且不论种姓，为所有的儿童提供免费校餐。

这并不是说种姓问题已经解决。在地方层面，种姓偏见依然存在。一项对印度11个邦的565个村子的研究发现，尽管法律禁止，但在近80%的村子里仍然以某种形式对贱民“存在合法的禁令”。在几乎一半的村子里，达利特（一种较低等的种姓）不能卖牛奶。在差不多1/3的村子里，达利特不能在当地市场上出售任何商品，在餐馆必须使用单独的餐具，而且他们的灌溉用水也受到限制。[3] 此外，虽然传统形式的歧视正在减弱，但是因为感受到低等种姓经济上的进步所造成的威胁，高等种姓也会做出暴力反应。2018年3月，古吉拉特邦（Gujarat）一名年轻的达利特男子因拥有一匹马并骑着它四处走动而被谋杀。高等种姓认为这显然是只有自己才被允许做的事情。

让事态更加复杂的是，一种新的冲突模式正在出现：种姓族群现在更加视彼此为平等之人，但同时也是权力和资源的潜在竞争对手。[4] 在政治上，种姓在投票方面的分化日益严重；高等种姓的选票越来越多地流向了印度人民党（BJP），一个不支持平权行动的政党。[5] 另外还出现了许多专门迎合不同种姓族群的政党。这种两极分化带来了后果。印度人口最多的北方邦（Uttar Pradesh），从1980年到1996年间，政治格局发生了巨大变化。由低等种姓占主导地位的地区越来越多地把票投给被认为属于低等种姓的两个政党。而由高等种姓

占主导地位的地区则继续把票投给传统上与他们相关的政党。在同一时期，腐败现象激增。越来越多的政客被提起诉讼，有些人甚至在监狱里参加（并赢得）连任竞选。阿比吉特和罗希妮·潘德（Rohini Pande）发现了其中的关联：在低等种姓或高等种姓占多数的地区，腐败现象增加得最为严重。[6] 在这些地区，由于投票只看种姓，占统治地位的种姓的候选人几乎肯定会获胜，即便他极度腐败，而他的对手清廉。在人口结构平衡的地区，就没有发生这样的现象。

与此同时，对种姓忠诚的重视也使社群能够控制其成员，这往往明显违反了当地的法律。例如，种姓村务委员会（本质上是地方种姓协会）以传统的名义，抵制国家关于性别和婚姻的法令。在恰蒂斯加尔邦（Chhattisgarh）则发生过一起离奇事件。当地种姓村务委员会要求一名被65岁男子强奸的14岁女孩不要向警方报案。当这名女孩坚持报警的时候，她遭到了社区一部分老人的殴打，老人有男有女。一个强大的社区可以压迫最弱小的成员（过去是达利特，现在则是年轻女性），而国家基本上无力阻止。部分原因是，绝大多数社区成员发现，维护社区控制符合他们的利益。只要他们服从，种姓族群就会在需要的时候为成员提供关系网络，成员可以享受到支持和便利。然而当社区残酷的阴暗面可能会时不时地困扰他们时，就需要一个勇敢的男人或女人来挑战整个社区。

---

[1] Constituent Assembly of India Debates (proceedings), vol. 7, November 4, 1948,https://cadindia.clpr.org.in/constitution_assembly_debates/volume/7/1948-11-04. The relationship between the two men has been widely written about, notably by the novelist Arundhati Roy in her 2017 book, The Doctor and the Saint (which focuses more on Ambedkar) and Ramachandra Guha’ s recent book Gandhi (told more from Gandhi’s side). The two men did not get along. Gandhi thought Ambedkar was a hothead; Ambedkar implied the old man was a bit of a fraud. Despite their opposition, it is with Gandhi’ s blessing that Ambedkar ended up drafting the constitution. Arundhati Roy, The Doctor and the Saint: Caste, War, and the Annihilation of Caste (Chicago: Haymarket

Books, 2017); Ramachandra Guha, Gandhi: The Years That Changed the World, 1914-1948 (New York: Knopf, 2018).

[2] Viktoria Hnatkovska, Amartya Lahiri, and Sourabh Paul, “Castes and Labor Mobility,” American Economic Journal: Applied Economics 4, no. 2 (2012): 274-307.

[3] Karla Hoff, “Caste System,” World Bank Policy Research Working Paper 7929, 2016.

[4] Kanchan Chandra, Why Ethnic Parties Succeed: Patronage and Ethnic Headcounts in India (Cambridge: Cambridge University Press, 2004); Christophe Jaffrelot, India’s Silent Revolution: The Rise of the Lower Castes in North India (London: Hurst and Company,2003); Yogendra Yadav, Understanding the Second Democratic Upsurge: Trends of Bahujan Participation in Electoral Politics in the 1990s (Delhi: Oxford University Press, 2000).

[5] Abhijit Banerjee, Amory Gethin, and Thomas Piketty, “Growing Cleavages in India?Evidence from the Changing Structure of Electorates, 1962-2014,” Economic & Political Weekly 54, no. 11 (2019): 33-44.

[6] Abhijit Banerjee and Rohini Pande, “Parochial Politics: Ethnic Preferences and Politician Corruption,” CEPR Discussion Paper DP6381, 2007.

“黑人要求变革（零钱）” [1] [2]

这是讽刺报纸《洋葱报》（*Onion* ） 2008年一篇文章的标题，抓住了巴拉克·奥巴马（Barack Obama）作为总统候选人对美国的非凡意义。长期以来，美国人对黑人的刻板印象是寄生虫（为零钱乞讨），而奥巴马则是一位鼓舞人心的领袖（要求文化变革）。这篇文章的标题利用文字游戏突出了这两者之间的对比。人们很容易忘记，从反对种族歧视的游行到第一位非洲裔美国总统当选，之间只有不到45年的时间。自民权运动以来，种族关系发生了很大的变化，得到了很大的改善。这使得奥巴马当选总统在这个国家成为可能，就像印度2019年当选的总统和总理都是来自过去的低等种姓，这在45年前同样是不可想象的。

另一方面，尽管如今非洲裔美国人的受教育程度要好于1965年，但有相似教育背景的白人和黑人之间的收入差距却在逐年拉大，现在已高达30%,超过印度低等种姓和其他种姓之间的收入差距。 [3] 美国黑人阶层上升的比例大大低于白人，而阶层滑落的比例则大大高于白人。 [4] 很明显，已经广泛讨论过的，黑人男性入狱比例远远高于其他所有人， [5] 以及社区和学校里持续存在的种族隔离，都与此有关。

尽管白人男性似乎没有理由在经济上感受到非裔美国人的威胁，但有证据表明，近年来反对黑人的情绪正在上升（或至少更加公开）。根据美国联邦调查局的数据，2017年仇恨犯罪的数量同比上升了17%。这一数据曾经历了很长一段时间的持平甚至下降，但从2015年开始上升，到2017年已经是连续第三年呈增长态势。3/5的仇恨犯罪针

对的是受害者的种族。[6] 9名自称白人至上主义者或与白人至上主义者关系密切的候选人参加了2018年的国会选举。[7]

---

[1] 此处是一个双关语，chnge在英语里既有“变革”的意思，又有“零钱”的意思。——编者注

[2] “Black Guy Asks Nation for Change,” Onion, March 19, 2008, accessed June 19,2019, https://politics.theonion.com/black-guy-asks-nation-for-change-1819569703.

[3] Eileen Patten, “Racial, Gender Wage Gaps Persist in U.S. Despite Some Progress,” Pew Research Center, July 1, 2016.

[4] Raj Chetty, Nathaniel Hendren, Maggie R. Jones, and Sonya R. Porter, “Race and Economic Opportunity in the United States: An Intergenerational Perspective,” NBER Working Paper 24441, 2018.

[5] 根据斯坦福大学贫困与不平等研究中心（Stnford Center on Poverty nd Inequlity）的一项研究:截至2015年底，9.1%的年轻黑人男性（20岁至34岁）被监禁，是年轻白人男性（1.6%）的5.7倍。2015年，有整整10%的黑人儿童的父母曾被监禁，而这类拉美裔儿童和白人儿童的比例分别为3.6%和1.7%。Becky Pettit nd Bryn Sykes, “Stte of the Union 2017: Incrcertion,” Stnford Center on Poverty nd Inequlity.

[6] 从这个意义上说，非洲裔美国人更像是印度的穆斯林，而不是特定的种姓。与此同时，穆斯林在经济上落后于印度教徒，成为占人口多数的印度教徒暴力升级的目标。

[7] Jane Coaston, “How White Supremacist Candidates Fared in 2018,” Vox, November 7,2018, accessed April 22, 2019, https://www.vox.com/ policy-and-politics/2018/11/7/18064670/white-supremacist-candidates-2018-midterm-elections.

这次情况不同了

然而，自2016年大选以来，在美国占据主导地位的故事不是对非洲裔美国人的不信任，而是对移民的公开愤怒，这种愤怒远远超出了纯粹的经济怨恨。

移民不仅“拿走”“我们的”工作，还是威胁白人生存的“罪犯和强奸犯”。有趣的是，在美国，一个州的移民越少，这个州的人就越不喜欢他们。在几乎没有移民的州，如怀俄明、亚拉巴马、西弗吉尼亚、肯塔基和阿肯色，近一半的居民认为移民是对美国文化和价值观的威胁。 [1]

这表明，这种担忧更多地与身份认同有关，而非经济焦虑。这里的逻辑似乎更多的是，在没有太多接触的情况下，很容易把看不见的群体想象成从根本上是不同的。

这种现象早在2016年就出现了，但特朗普的当选让人们更容易公开谈论这件事。一项非常聪明的实验凸显了这一点。研究人员从下列8个深红州 [2] 招募了在线受访者：亚拉巴马、阿肯色、爱达荷、内布拉斯加、俄克拉何马、密西西比、西弗吉尼亚和怀俄明。 [3] 在2016年大选前夕，研究人员从经济上鼓励这些受访者向一个反移民慈善机构捐款。具体来说，如果受访者同意授权由研究人员代表自己向该组织捐款1美元，那么研究人员将额外向他们支付50美分。对一些人来说，这种选择纯粹是个人的。对其他一些随机挑选的人来说，研究人员会向他们暗示，研究团队的成员可能亲自打电话来核实他们的决定。这意味着至少有一个人会审视他们的决定并与研究人员进行讨论。在选举前，后一组人捐款的意愿要比纯粹出于个人意志决定是否

捐赠的人要低（34%对54%）。但当选举结束后，研究人员再进行同样的实验，结果发现这种差异完全消失了。一个公开表达反移民观点的人赢得大选，让受访者放开顾虑，公开向一个反移民组织捐款。

了解美国的移民历史也许能让人略感欣慰。过去那一波来到美国的移民在最终被接受前也经历过类似的排斥。本杰明·富兰克林（Benjamin Franklin）痛恨德国人：“那些来到这里的人通常是本国最无知、最愚蠢的……由于不习惯自由，他们不知道如何适当地运用自由。”杰弗逊认为德国人无法融入美国，他写道：“对于其他外国人来说，最好是不要让他们大规模定居在一起。就像德国人在我们国家的聚居地一样，他们在那里，长期保留自己的语言、习惯和治理原则。”[4] 早在19世纪，美国就试图限制中国移民，但最终限制移民还是被禁止了。1924年，为了限制东欧和南欧人（意大利人和希腊人）移民，美国政府开始实施移民配额制度。[5]

然而，每一波移民最终都被接受和同化。他们为孩子们选择的名字，他们最终从事的职业，他们投票的方式，他们购买的商品和吃的食物都与当地居民变得一样。反过来，当地人也开始采用曾经的外国名字，吃起了外国的食物：洛奇是美国的英雄，比萨（发源于意大利）是五大基本食物之一。

同样的现象也发生在法国。法国人排斥意大利人，然后是波兰人，然后是西班牙人和葡萄牙人。每一波移民潮最终都融入了法国社会。但每一次移民潮在最开始的时候，法国人都会认为“这次可不同”。到2016年，这次被排斥的轮到穆斯林了。

这些偏好和态度从何而来？为什么我们与过去的敌人和解之后，似乎又要找一个新的敌人？

---

[1] Robert P. Jones, Daniel Cox, Betsy Cooper, and Rachel Lienesch, “How Americans View Immigrants and What They Want from Immigration Reform:

Findings from the 2015 American Values Atlas," Public Religion Research Institute, March 29, 2016.

[2] 深红州即共和党占绝对优势的州。——编者注

[3] Leonardo Bursztyn, Georgy Egorov, and Stefano Fiorin, "From Extreme to Mainstream: How Social Norms Unravel," NBER Working Paper 23415, 2017.

[4] Cited in Chris Haynes, Jennifer L. Merolla, and S. Karthik Ramakrishnan, Framing Immigrants: News Coverage, Public Opinion, and Policy (New York: Russell Sage Foundation,2016).

[5] Ibid.

统计歧视

对其他群体的偏见行为，可能有一些简单的经济学解释，非常符合贝克尔和斯蒂格勒标准模型的精神。恐吓有时带着经济目的。在1950年到2000年之间，印度的印度教-穆斯林骚乱更有可能在一个特定的年份发生在一个特定的城市。如果这个城市的穆斯林社区碰巧比较富裕的话，发生骚乱的可能性会更高。[1] 这和一些大型骚乱详细描述的特征是一致的。在这些骚乱中，尽管暴力事件看上去是随机发生的，但实际上目标都是特别针对穆斯林的企业。暴力常常可以方便地掩盖实际的偷窃行为。

有时，个人会觉得有必要表达褊狭和偏见（包括他们实际上并不认同的情绪），借以表明对族群的忠诚。这样的情况也是真实存在的。例如，在印度尼西亚经济危机期间，古兰经读书会的成员增加了。表现出强烈的宗教信仰是为了展示忠诚，以在互助圈中赢得一席之地。[2] 在其他情况下，有时人们对种族主义（或性别歧视）保持沉默，甚至模仿他们听到的话语，因为他们不想失去工作或宝贵的社会关系。

最后，还有经济学家所说的统计歧视[3]。我们在巴黎遇到了一位优步司机，他对工作非常热情。他说，在过去（优步出现之前），如果看到像他这样的北非男人开着一辆好车，所有人都会认为他要么是毒贩，要么是偷车贼。大部分人相信且确定无疑，绝大多数普通的北非人比较穷，因此不太可能买得起新车。根据这个统计关联性，他们就会假设，拥有一辆好车的北非司机是罪犯。而现在，他们的假设则成了优步司机，这是一个明显的进步。

统计歧视可以解释为什么美国警察会更频繁地拦截黑人司机。印度北方邦的印度教多数派政府最近解释了，为什么有那么多被邦警察“意外”杀死的人（所谓的“遭遇性死亡”）是穆斯林。那是因为罪犯中黑人和穆斯林的比例更高。换句话说，看似赤裸裸的种族主义不一定非要如此：它可能只是在定位某些犯罪特征（毒品交易、犯罪行为）时碰巧与种族或宗教产生了关联。因此，造成这种现象的原因可能是统计上的歧视，而不是过去传统意义上的偏见，即经济学家所说的基于偏见的歧视。不过，如果你是黑人或穆斯林，最终结果还是一样的。

最近一项研究是关于“公平就业”政策（Ban the Box，又称“禁止询问犯罪记录”）对年轻黑人男性失业率的影响。研究结果有力地证明了统计上的歧视。“公平就业”政策限制雇主在聘请员工时使用申请表。这种申请表上有一个空（box），要求有犯罪前科的申请人必须标注。由于美国的年轻黑人男性有犯罪前科的比例要高过其他人群，且失业率是全国平均水平的两倍，有23个州已经采取了这一政策，希望借此提高年轻黑人男性的就业率。[4]

为了测试这一政策的效果，两名研究人员特意在纽约和新泽西实施“公平就业”政策前后，通过网络向两地的雇主发送了15000份虚构的求职申请。[5] 他们在简历上使用典型的白人或非裔美国人的名字，以此来引导雇主对求职申请人的种族判断。每当招聘职位需要表明申请人是否有过重罪前科时，他们也会随机为虚构的男性或女性申请人选择其是否有过重罪前科。

他们的发现和前人一样，清楚地证明了普遍存在针对黑人的歧视。实验结果显示，使用同样的简历，“白人申请者”收到的面试通知比“黑人申请者”要多出23%。不出所料的是，在禁令颁布之前，询问是否有犯罪记录的雇主之中，对重罪前科的反应最为强烈：没有重

罪前科的“申请人”，相比简历完全相同，只是多了重罪前科的“申请人”，获得面试通知的可能性要高出62%。效果类似于肤色之分。

然而，最令人惊讶的发现是，“公平就业”政策大大增加了收到面试通知时的种族差异。在“公平就业”政策实施之前，如果向受到该政策影响的雇主提出申请，“白人申请人”收到的面试通知比“黑人申请人”要多7%。在“公平就业”政策实施之后，这一差距扩大到43%。原因在于，在缺少犯罪前科真实信息的情况下，雇主们会更加倾向于假定所有的黑人申请者有犯罪前科。换句话说，“公平就业”政策导致雇主们依靠种族来预测犯罪行为，这就是统计歧视的表现。

当然，人们使用统计逻辑并不意味着他们总是从中得出正确的推论。在一项研究中，研究人员要求以色列的德系犹太人（欧洲或美国犹太人及其后代）与东方犹太人（亚洲和非洲移民及其后代）玩一个信任游戏。信任游戏是实验经济学的支柱之一。游戏由两个人进行，其中一个作为发送者，被给予一定数量的钱，并要求与另一个人，即接收者分享其中的一部分。分享的金额可以是零，而且完全由发送者自行决定。不过，他们都被告知，如果发送者和接收者分享了一部分钱，不论多少，那么分享的金额将增加一倍，并交给接收者完全控制。接收者可以选择与发送者分享部分收益，也可以选择不这样做。这个游戏的目的是推断发送者对接收者的看法；发送者越是认为接收者不自私，他就应该和接收者分享得越多。

信任游戏已经在实验室环境中玩了数千次了。通常，发送者将原始金额的一半或更多与接收者分享，然后收回的金额比发送的金额要多。发送者信任对方，接收者也值得信任。研究人员发现，这种情况是在两名玩家都是德系犹太人时出现的。但当接收者是一个东方犹太人时，事情就不一样了。在这种情况下，发送者和接收者分享的金额大约只有和德系犹太人分享的一半。结果，发送者和接收者得到的收益都更少。

这可能是因为东方的接收者不被信任会归还礼物。也可能是因为东方的接受者不受欢迎，为了伤害他们，德系犹太人发送者宁愿伤害自己。但是，当要求玩家自愿把一部分钱交给伙伴且没有任何回报时，他们给东方伙伴的钱和给德系犹太人的一样多；信任游戏中不同行为的根源似乎是怀疑而不是敌意。

有趣的是，在这场信任游戏中，怀疑也延伸到了东方发送者身上。他们对同族人的信任程度并不比对其他人更高。似乎每个人都对东方犹太人抱有一种成见。但令人费解的是，这种刻板印象完全是不公平的。完全没有证据表明东方玩家在这场游戏中行为不可信，他们还钱的方式和德系犹太人完全一样。参加实验的人认为他们的行为是理性的，但实际上他们是被虚妄的怀疑引入了歧途。

---

[1] Anirban Mitra and Debraj Ray, “Implications of an Economic Theory of Conflict:Hindu-Muslim Violence in India,” Journal of Political Economy 122, no. 4 (2014): 719-65.

[2] Daniel L. Chen, “Club Goods and Group Identity: Evidence from Islamic Resurgence During the Indonesian Financial Crisis,” Journal of Political Economy 118, no. 2 (2010):300-54.

[3] 统计歧视是指个人的情况都被按其所属群体的平均情况而非个人特征来加以处理。——编者注

[4] Amanda Agan and Sonja Starr, “Ban the Box, Criminal Records, and Statistical Discrimination: A Field Experiment,” Quarterly Journal of Economics 133, no. 1 (2017): 191-235.

[5] Ibid.

自我强化的歧视

美国心理学家克劳德·斯蒂尔（Claude Steele）曾做过一个著名的实验，有力地揭示了普遍存在的自我歧视，或是对自身群体的歧视。这个实验证明了他所说的“刻板印象威胁”的力量。在最初的实验中，他告知参加的学生，这项测试是“实验室解决问题的任务”。[1] 这时，黑人学生的表现与白人学生相当。然而，当告知学生测试的目的是检验智力后，黑人学生的分数比白人学生低得多。

少数族裔并不是唯一容易受到刻板印象威胁的群体。当女大学生参加一项难度很大的数学考试时，考试开始给出一段文字：“你可能听说过女性通常在数学考试时表现不如男性，但是对于这个特别的考试而言，情况绝非如此。”[2] 结果，女大学生在这次考试当中的成绩要比过往优秀。反过来，在参加SAT考试时数学部分得到过高分（这群人对自己的数学能力很有信心）的数学和工程专业的白人男性大学生，在参加数学考试时，当被告知实验的目的是调查“亚洲人在数学能力测试中的表现优于其他学生的原因”后，[3] 成绩会比平时要糟糕。这类实验已在不同的环境中重复多次，以测试不同类型的自我歧视偏见。

自我歧视往往会自我强化。当被提醒群体身份后，人们的表现会有差异，这使他们更加自我怀疑。针对其他群体的歧视也是如此。在20世纪60年代，曾经有一个现在看来非常恶劣（当时非常有名）的心理学实验。研究人员欺骗老师，使他们相信自己的一组学生（一个班上的1/5的孩子）天赋异禀，因此在智商方面会比其他孩子发育得快很多。实际上，这一组孩子是随机挑选的，与其余孩子没什么差别。

[4] 获得老师更高期望的学生在这一年里课程智商提高了12分，而其他学生只提高了8分。最初的实验因为各种各样的原因受到批评，包括这种干预造成的道德风险。但是，大量其他的实验已经展示了自证预言的力量。

在法国，针对一家法国连锁杂货店的年轻收银员开展了一项研究。这些收银员中有相当一部分是北非和撒哈拉以南的非洲裔少数民族。结果发现，有偏见的管理者对自己管理的这些员工投入精力较少。[5] 收银员在不同的日子和不同的主管一起工作，而且自己基本上无权对排班表进行更改。研究表明，分配到对少数族裔多少有些偏见的主管手下，对少数族裔和非少数族裔员工的工作表现产生的影响会有不同。在和有偏见的主管一起工作的日子里，少数族裔收银员更有可能旷工；即便来上班，花在工作上的时间会更少，给商品扫码的速度会变慢，顾客等待服务的间隔时间也变长了。这种影响在非少数族裔工人中完全不存在。少数族裔员工在被分配到有偏见的主管手下时表现较差，其原因看起来与其说是明显的敌意（少数族裔员工不太喜欢和有偏见的主管一起工作，或者有偏见的管理者不喜欢他们），不如说是低效的管理。例如，少数族裔工人报告称，有偏见的主管不太喜欢到他们的收银台鼓励他们拿出更好的表现。

对女性领导者的歧视往往带有自证预言的意味。在马拉维的村子里，男性或女性农民被随机挑选出来，学习一项新技术，并将其传授给其他农民。[6] 女性通过培训记住了更多的知识，而那些接受她们培训，听取她们意见的人，实际上也掌握了更多的知识。但大部分农民不听她们的。他们认为女性能力较差，因此很少注意她们。顺着同样的线索，在孟加拉国，当女性接受培训成为部门主管时，客观评估她们的领导能力和技术素质，会发现她们和男性一样优秀。然而，她们的部门员工却认为她们不如男性。想必就是因为这个原因，他们部门的表现也受到了影响，员工固执地认定，这证明了他们认为女性主

管不如男性的偏见。[7] 一开始对女性不公正的偏见，导致女性在自身并没失误的情况，实际的表现不如男性，然后这一切又加强了女性低人一等的地位。

---

[1] Claude M. Steele and Joshua Aronson, “Stereotype Threat and the Intellectual Test Performance of African Americans,” Journal of Personality and Social Psychology 69, no. 5(1995): 797-811.

[2] Steven J. Spencer, Claude M. Steele, and Diane M. Quinn, “Stereotype Threat and Women’ s Math Performance,” Journal of Experimental Social Psychology 35, no. 1 (1999):4-28.

[3] Joshua Aronson, Michael J. Lustina, Catherine Good, Kelli Keough, Claude M. Steele,and Joseph Brown, “When White Men Can’ t Do Math: Necessary and Sufficient Factors in Stereotype Threat,” Journal of Experimental Social Psychology 35, no. 1 (1999): 29-46.

[4] Robert Rosenthal and Lenore Jacobson, “Pygmalion in the Classroom,” Urban Review 3, no. 1 (1968): 16-20.

[5] Dylan Glover, Amanda Pallais, and William Pariente, “Discrimination as a SelfFulfilling Prophecy: Evidence from French Grocery Stores,” Quarterly Journal of Economics 132, no. 3 (2017): 1219-60.

[6] Ariel Ben Yishay, Maria Jones, Florence Kondylis, and Ahmed Mushfiq Mobarak, “Are Gender Differences in Performance Innate or Socially Mediated?,” World Bank Policy Research Working Paper 7689, 2016.

[7] Rocco Macchiavello, Andreas Menzel, Antonu Rabbani, and Christopher Woodruff,“Challenges of Change: An Experiment Training Women to Manage in the Bangladeshi Garment Sector,” University of Warwick Working Paper Series No. 256, 2015.

非裔美国人会打高尔夫球吗？

这些自证预言的奇怪之处，就在于它们可以预知的程度。一直以来，都是传统上处于劣势地位的人最终成为带有偏见的却是自证预言的受害者；除了体育，你从来不会听说白人男性在任何领域被系统地低估。这种偏见看起来源自一种根植于社会背景的刻板印象。

一项针对普林斯顿大学非裔美国人和白人本科生的研究表明，这种刻板印象有多么深入人心。[1] 参加实验的学生之前没有打高尔夫球的经验。实验要求他们做一系列的高尔夫球练习，练习的难度会逐步提升。在第一组实验中，一半的参与者在开始前被要求在一份问卷中写明自己的种族（标准的“事先提点”，让参加实验的学生把群体认同放在第一位），另一半人则没有。随后，所有学生都进行高尔夫球练习，以测试“一般运动表现”。当没有事先提点种族时，白人和黑人学生的表现非常接近。但是，一旦突出种族，高尔夫球是一项“白人”运动的刻板印象（这是在泰格·伍兹出现之前）使得非裔美国人的表现变差，而白人学生则表现得更好。两者之间产生了巨大的差距。

在第二组实验中，研究人员没有事先强调种族，而是将学生随机分配到两个测试小组。[2] 两个小组都会被告知，练习的挑战性将越来越高。然后，其中一个小组会被告知，测试的目的是衡量与运动天赋相关的个人因素。“运动天赋”被定义为“完成需要手眼协调的复杂任务的天赋，比如射击、投掷、击球或击打其他移动物体”。另一个小组，同样的测试是用来衡量“运动智商”，即“在运动表现中与战略思考能力相关的个人因素”。在“运动天赋”的设定下，非洲裔美国人的表现远远优于白人。在“运动智商”的设定下，白人的表现

远远优于非洲裔美国人。所有人，包括黑人自己，心中都牢固树立着一种刻板印象，就是非洲裔美国人是天生的运动员，白人则是天生的战略玩家。这还是普林斯顿大学的学生……

通过实验得到的这组证据，和贝克尔-斯蒂格勒（BeckerStigler）构建的关于偏好是一致且稳定的理论，两者很难达成一致。“运动智商”和“运动天赋”，以及这两者所谓的和种族之间的关联，很大程度上是短暂的社会建构概念。很明显，这些群体看待自身（和他人）的方式，正是这些社会建构概念的一个产物。

---

[1] Jeff Stone, Christian I. Lynch, Mike Sjomeling, and John M. Darley, “Stereotype Threat Effects on Black and White Athletic Performance,” Journal of Personality and Social Psychology 77, no. 6 (1999): 1213-27.

[2] Ibid.

表现得像白人

贝克尔和斯蒂格勒希望我们远离偏好背后的社会背景，但社会背景却不断地重回视线。我们不仅在吃住上有偏好，在和谁交往上也有偏好。

我们会避开自己怀疑的人，搬到有更多同类人的社区。反过来，这种隔离影响了生活机会，滋生了不平等。当一个社区的大部分居民是穷人和黑人的时候，它获得的资源会更少，所有这些对在那里长大的孩子的生活产生了持久的影响。1915年至1970年间，也就是所谓的“大迁移”期间，当黑人搬到北方的白人城镇时，白人就搬走了，留下的往往是更糟糕的学校、每况愈下的基础设施和更少的就业机会。[1]

这些社区变得更加穷困，更加破旧，出现更多的犯罪倾向，越来越不利于取得经济成功。生活在大迁移期间白人抛弃的社区里的黑人孩子，从收入最低的1/5上升到收入最高的1/5的概率比其他社区要低得多。[2] 很明显，有许多因素在起作用，但其中之一是人们自觉或不自觉地按邻里规则行事。暴力就不出意外地成了社区的常态。就像在麻省理工学院，要求修四门课却修五门课的本科生的常态一样。

有一个聪明的实验，旨在证明这些规范的力量。一群洛杉矶的高中生，大部分是拉美裔，有机会参加一个免费的SAT考前辅导班。[3] 实验人员随机挑选一部分学生，告诉他们，他们的选择会被保密，另一组学生，实验人员则让他们相信他们的选择可能会被公开。在非荣誉班级[4] 里，后一组学生参加辅导班的人数较少（61%对72%），大概是因为他们不想让朋友发现他们有学术抱负。

的确，无名氏定理可以解释这种现象。如果学生被发现是书呆子，他们的朋友可能会抛弃他们，任何和他们交谈的人也会被逐出圈子。这种情况大概是真实的。但这一规范在拉美裔学生中生根并非偶然，他们有憎恨白人文化规范的历史，有时有很充分的理由；这些拉美裔的男孩和女孩似乎担心“表现得像白人”。这种担忧在他们的历史中有着很深的根源。我们从来没有听说，在美国的亚裔孩子会养成习惯，躲避那些过于用功的朋友。在贝克尔-斯蒂格勒的世界里，规范之所以成为规范，只是因为人们不得不接受。既然如此，拉美裔学生没有理由会有时变得勤奋，而亚裔学生会变得懒惰。历史和社会环境似乎在引导我们走向一种规范，而不是走向另一种。

---

[1] Marco Tabellini, “Racial Heterogeneity and Local Government Finances: Evidence from the Great Migration,” Harvard Business School BGIE Unit Working Paper 19-006, 2018,https://ssrn.com/abstract=3220439 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3220439; Conrad Miller,“When Work Moves: Job Suburbanization and Black Employment,” NBER Working Paper No.24728, June 2018, DOI: 10.3386/w24728.

[2] Ellora Derenoncourt, “Can You Move to Opportunity? Evidence from the Great Migration,” working paper, accessed April 22, 2019, https://scholar.harvard.edu/files/elloraderenoncourt/files/derenoncourt_jmp_2018.pdf.

[3] Leonardo Bursztyn and Robert Jensen, “How Does Peer Pressure Affect Educational Investments?,” Quarterly Journal of Economics 130, no. 3 (2015): 1329-67.

[4] 荣誉课程班是专为优秀学生设计的一种个性化教育方式，类似于我们的“尖子班”“重点班”。——编者注

让我们试着分析一下偏好 [1]

为了研究社会环境对我们产生影响的方式，苏黎世大学的研究人员招募了一组银行家作为实验对象。他们被要求抛10次硬币，并在网上报告他们的结果。 [2] 研究人员告诉他们，如果抛硬币出现正面（或反面）的次数超过一个阈值，每报告一次超出的正面（或反面），就可以得到20瑞士法郎（约合20美元）。没有人检查他们的报告是否准确，这就产生了很强的作弊动机。

关键的对比在于，在实验开始前，部分参与者会被问及最喜欢的休闲活动，以突出他们作为“普通人”的角色；另一部分参与者则会被问及银行家角色相关的问题，有效地突出了他们作为银行家的身份。那些自认为是银行家的人报告了更多的“正面”，次数多到不可能是纯粹的概率问题。根据估算，那些自认为是普通人的人，作弊概率为3%，而自认为是银行家的人，概率则上升到了16%。

并不是因为银行家们更善于找到诀窍在游戏中表现得更好；游戏中的每个人都是银行家，选择突出他们身上哪一重身份（银行家或普通人）也是随机的。但是，一想到自己的职业，似乎就会产生一个不同的道德自我，一个更愿意作弊的自我。

换句话说，人们表现得好像有多重人格，每种人格有着不同的偏好。在特殊情况下，环境选择了在一个特定情况下做出决定的人格。在苏黎世的实验中，环境就是实验参与者是否将自己视作一个银行家。但在现实生活中，通常是我们的家人朋友，我们上的学校，我们的工作或娱乐，我们所属的俱乐部，我们想要加入的俱乐部，所有这些造就了我们，决定了我们的偏好。我们这些经济学家，出于对标准

偏好的忠诚，已经非常努力地把上述所有这些因素都排除在外。但越来越明显的是，这是一个无望的追求。

---

[1] Ernst Fehr, “Degustibus Est Disputandum,” Emerging Science of Preference Formation, inaugural talk, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona, Spain, October 7, 2015.

[2] Alain Cohn, Ernst Fehr, and Michel Andre Marechal, “Business Culture and Dishonesty in the Banking Industry,” Nature 516 (2014): 86-89.

积极的信念

一旦我们开始承认，我们的信念，甚至是我们自认为的深层偏好，都是由环境决定的，那么很多事情也就顺其自然了。诺贝尔奖得主让·梯若尔（Jean Tirole）与罗兰·贝纳布（Roland Bénabou）关于积极信念的研究，为我们提供了一个重要的深刻见解。[1] 他们认为，迈出理解信念的一大步，是不要把信念太当真。我们关于自身的信念，一部分是由我们的情感需求塑造出来的；当我们令自己失望时，会感觉很糟糕。我们在关于自身的信念上投放的情感价值，会扭曲我们关于他人的信念。例如，为了保护自己不会因为自己的偏见而受到指责，我们就会用看似描述客观事实的语言表达出来（“我对北非裔的收银员没有任何成见，但是反正他们也不会对我的鼓励做出回应，所以我就不麻烦他们了”）。

我们不喜欢改变想法，因为我们不喜欢承认自己从一开始就错了。这就是阿比吉特坚持认为总是软件出错的原因。我们会避开某些信息，不会迫使我们自己面对各种道德模糊之举；我们跳过移民儿童被关在拘留所遭到虐待的新闻，以避免想起一个事实：是我们支持的政府在用这种方式对待儿童。

我们很容易被这些策略拖入困境。我们不喜欢自认为种族主义者；因此，如果我们对他人抱有负面看法，我们会倾向于通过指责他们来正当化自己的行为。我们越能说服自己相信，这些移民父母把孩子带在身边应该受到谴责，我们就越能心安理得地看待这些被关在小笼子里的孩子。我们反而会寻找一切能够证明我们正确的证据；只要能够支持我们的初始立场，我们会过分夸大每一条新闻，不论其内容有多么单薄，并且忽略其他不支持我们立场的新闻。

随着时间的推移，我们最开始的本能防御反应被一套精心构建的、看似强有力的论点所取代。基于这一点，我们开始觉得，任何与我们的观点相左的意见，根据其“坚定”程度判断，要么是暗示我们道德缺失，要么是质疑我们的智商。到了这个时候，原本的观点之争就会演变成暴力。

认识到这些模式有许多重要的含义。首先，像希拉里·克林顿（Hillary Clinton）众所周知的做法，指责人们是种族主义者，或称他们是“应当被严厉谴责的人”，很明显是一个糟糕的主意。这样做伤害了人们的道德感，进而激怒了他们，让他们变得更加倔强。他们会立即停止听你说话。相反，我们可以看到，像特朗普总统那样把极端的种族主义者称为“好人”，并强调“双方都有坏人”，显然是一种获得人气的有效策略（无论在道德上多么应该受到谴责），能让那些发表这些言论的人自我感觉更好。

这也解释了为什么事实或事实核查似乎并没有对人们的观点产生多大影响，至少短期内确实如此，正如我们在第二章移民背景下观察到的那样。从长远来看，依然保留着这样的可能性。当最初的“你怎么敢挑战我的信念？”这样的反应减弱，人们会调整自己的观点。我们不应该停止说出真相，但是用一种不按个人道德标准进行评定的方式来表达，会更加有效。

我们大多数人都喜欢认为自己是正派的人，运用涉及他人的评判之前，先肯定对方的价值观，这样可能会减少偏见。如今的社会心理学家建议，父母要鼓励自己的孩子发自内心地友善待人，而不是告诉他们应该友善待人。孩子们所要做的就是表现出他们天生的善良。这适用于我们所有人。

这种策略在自尊尚未受到连续打击时更有可能奏效。在反移民和反黑人情绪最强烈的地区，低收入白人面临的一部分问题是，以某些肉眼可见的方式，他们的生活正越来越接近那些被鄙视和讽刺的“其

他人”。1997年，威廉·朱利叶斯·威尔逊（William Julius Wilson）在一篇以黑人社区现状为背景的文章中写道：“社区失业率居高不下所造成的后果，比居高不下的社区贫困率更具破坏性……当今市中心贫民区的许多问题——犯罪、家庭解体、福利、社会组织水平低等，根本上都是工作岗位缺失的结果。”[2]

20年后，J.D.万斯在《乡下人的悲歌》一书中写道：“威尔逊的书引发了我的共鸣。我想写信告诉他，他把我的家乡描写得很完美。然而，引起这种极为私人的共鸣，感觉很奇怪，因为他描写的不是来自阿巴拉契亚的乡巴佬移民，而是居住在城市中心的黑人。”[3]

威尔逊对黑人社区社会问题的描述，非常契合如今雪上加霜的铁锈地带（美国东北部-五大湖附近，传统工业衰退的地区）的白人社区。由于自我价值和凌驾黑人及移民之上的优越感相捆绑，社会环境的趋同加剧了贫穷的美国白人的危机感。

恢复自我意识有两种方法。一种是否认（例如：“我们可以坚决反对堕胎，因为我们社区里没有一个女孩曾经怀过孕”）。另一种是通过夸张嘲弄对方，拉开我们和他们之间的距离。当一个白人只有通过申请伤残才能获得福利救济时，对他来说，仅仅指责黑人或拉丁裔单身母亲一定是福利女王[4]已经远远不够了——这是里根时代的侮辱。既然白人也得靠福利生活，那么侮辱就得升级——她一定是帮派分子。

这强调了为什么我们需要社会政策，将援助之手伸向经济活动幸存者之外的地方。对那些因为技术进步、贸易和其他破坏性因素而工作面临威胁的人，要努力恢复他们的尊严。这些政策必须有效地抗衡自信心的丧失，老派的政府援助单靠自己是无法奏效的。现在需要的是全面地重新思考社会政策工具，这也是本书第九章的主题。

[1] For an overview of their work, see Roland Bénabou and Jean Tirole, “Mindful Economics: The Production, Consumption, and Value of Beliefs,” Journal of Economic Perspectives 30, no. 3 (2016): 141-64.

[2] William Julius Wilson, When Work Disappears: The World of the New Urban Poor(New York: Knopf Doubleday, 1997).

[3] J. D. Vance, Hillbilly Elegy: A Memoir of a Family and Culture in Crisis (New York:Harper, 2016).

[4] 福利女王（welfre queen）是里根发明的词，把黑人妇女定型为专靠揩政府的油过好日子的人。——编者注

任意的连贯性 [1]

我们知道，人们会不遗余力地回避相关证据，以免被迫修正关于核心价值体系（包括对其他种族或移民的看法）的观点，因为这与他们对自身的看法密切相关。不幸的是，这并不意味着人们是经过了特别的深思熟虑才形成了这些最初的观点。

在行为经济学领域，最为著名的实验之一，是由丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）和理查德·塞勒（Richard Thaler）共同完成的。实验挑选的大学生每人会随机获得一个杯子或者一支钢笔。随后，卡尼曼和塞勒立即提出要从刚得到物品的学生那里把它们买回来。与此同时，他们还为学生提供机会，可以从他人手上购买自己没有得到的杯子或者钢笔。令人惊奇的是，刚拿到物品的卖家可接受的出让手中杯子或钢笔的价格，远远高于没有拿到同样物品的买家愿意支付的价格，两者之间的差距达到了两至三倍。 [2] 既然谁最后拿到杯子还是钢笔，完全是一个随机的结果，那么被选中拿到其中一样东西这种随意行为，绝对没有理由会在估值上产生如此大的差异。竞价出现巨大差异的原因肯定是，那些最后拿到杯子的人开始更喜欢杯子，而那些拿到钢笔的人对钢笔也是如此。这表明人们评估杯子和钢笔这类物品价值时并不涉及什么内在或深层的因素。

另一项实验则揭示了一种更为戏剧化的任意性。实验要求学生对轨迹球、酒瓶和书籍三样物品出价。在出价之前，实验要求学生写下自己的社会保险号码的最后两位数字，并在数字前面加上一个美元符号，想象这是他们要出价的产品的可能价格。他们显然知道自己的社会保险号码和一个酒瓶的价格毫无关联，但他们还是被自己写下的

“价格”所影响。社会保险号码以80或80以上的数字结尾的学生，和社会保险号码以小于20的数字结尾的学生相比，对同一件商品的出价要高出200%到350%。在其他大多数方面，他们仍然按照标准模式行事，例如，随着价格上涨，他们的购买意愿会下降，并且最愿意购买更便宜的商品。但是他们似乎并不清楚，这些产品在绝对意义上对他们价值几何。 [3]

当然，杯子和钢笔不是移民和穆斯林。我们真的是很认真地在暗示，这种任意性也适用于在更严肃的问题上的偏好吗？确实如此。

---

[1] Dan Ariely, George Loewenstein, and Drazen Prelec, “‘Coherent Arbitrariness’: Stable Demand Curves without Stable Preferences,” Quarterly Journal of Economics 118, no. 1 (2003):73-106.

[2] Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler, “Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem,” Journal of Political Economy 98, no. 6 (1990):1325-48.

[3] Dan Ariely, George Loewenstein, and Drazen Prelec, “‘Coherent Arbitrariness’: Stable Demand Curves without Stable Preferences,” Quarterly Journal of Economics 118, no. 1 (2003):73-106.

罗伯斯山洞

类似的情况也出现在社会偏好中，即经济学家所说的与他人有关的偏好。1954年，穆扎费尔·谢里夫（Muzafer Sherif）和卡罗琳·伍德·谢里夫（Carolyn Wood Sherif）进行了一项实验：邀请20名11岁至12岁的男孩去俄克拉何马的罗伯斯山洞（Robbers Cave）州立公园参加夏令营。[1] 男孩们被随机分成两组，每组各自在罗伯斯山洞州立公园不同地点生活了一段时间，所以两组人最初并不知道彼此的存在。然后，在某一个时间点，两组男孩被介绍互相认识，并被引导进行竞争，例如举行拔河比赛。这在两组人之间制造了敌意，导致他们互相辱骂，以及试图破坏另一组人的财物。在最后的几天里，研究人员人为地制造水源短缺，想以此来推动两个小组进行合作。在最初的犹豫之后，两组男孩开始了合作，几乎忘记了他们的敌意。

这个实验的某些版本被重复了很多次，基本的见解已经被证明是非常可靠的。有趣的是，有一个事实是千真万确的。一开始被分隔开来，缺少了彼此交往的经历，即便如此，任意的标签也会对我们的忠诚产生重大的影响。只是给随机选择的一组参与者起一个不同的名字，就会让组内成员喜欢本组的名字多过其他组。成年人和11岁的孩子都是如此。

罗伯斯山洞实验的两个部分都很重要：一是制造分裂很容易，二是再度团结是可能的。正是因为制造分裂很容易，所以当今世界这么多国家的领导人皆是操纵仇外情绪的愤世嫉俗之人，这种现象足以让人感到极度恐惧。他们造成的伤害不是永久性的，但如果不小心地加以消除，就会给一个国家留下可怕伤痕。在卢旺达，比利时殖民者为了在统治期间拉拢盟友编造了一个神话。在基本上同宗同源的人口

里，将图西人列为高等种族，胡图人列为低等种族。殖民时期结束不久，图西人全盘接受了他们传言中的优越性，在很大程度上引起了胡图人的怨恨。这成为一个关键性推动因素，导致了1994年那场可怕的种族灭绝大屠杀。[2]

同时，偏好和真实内心不一定是一致的。因此，给别人贴上带有个人偏好的标签，如“种族主义者”，其他“某某主义者”，或者“应当受到严厉谴责的人”，这种行为是值得怀疑的。因为很多人既是种族主义者也不是种族主义者。他们说出充满偏见的话语，通常是为了表达自己的痛苦或沮丧。那些先投票给奥巴马，后来又投票给特朗普的人，可能连两位候选人各自的政治立场都分不清楚。但在他们投票给特朗普后，将他们视为种族主义者而摒弃他们，这既不公平，也没有帮助。

---

[1] Muzafer Sherif, The Robber’s Cave Experiment: Intergroup Conflict and Cooperation,(Middletown, CT: Wesleyan University Press, 1998).

[2] Gerard Prunier, The Rwanda Crisis: History of a Genocide (New York: Columbia University Press, 1997).

同质性

由于我们的偏好受到我们交往对象的强烈影响，因此社会分化的代价尤其高昂，因为这些分化之间几乎没有融合；人们倾向于选择和自己相像的人进行交往。在美国学校，黑人青少年大多与黑人交往，白人与白人交往。[1] 这就是社会学家所说的同质性。由于显而易见的原因，这对于那些来自学校最大的社会群体的学生来说尤其如此。属于少数群体的人别无选择，只能结交相对更多的他们群体之外的朋友。[2]

这并不一定是强烈偏见的证明。最大群体里的学生不接触群体之外的人很容易解释。他们很容易遇到和自己相像的人。因此，只要对自己的群体有轻微的偏好，他们就没有理由接触群体之外的人。

轻微偏好的源头不一定是对其他任何一个人的负面看法；可能就是因为，如果有人和自己说一样的语言，打一样的手势，有一样的幽默感，看一样的电视节目，喜欢一样的音乐，或者对某件事合适与否有着无须言语的默契，那么我们当然更容易和这样的人待在一起。阿比吉特是印度人，尽管过去70年来印度和巴基斯坦之间一直存有敌意，但他却很容易就和巴基斯坦人攀谈起来，对此他一直感到非常惊讶。他说，什么是有趣的，或者什么是私密的（提示：南亚人很爱管闲事），什么创造了亲密感，又是什么疏远了这份亲密感，这些都是我们所有南亚人的本能反应，是分裂无法摧毁的东西。

当我们遇到来自其他群体的人时，这种非常自然的行为模式的缺陷就显而易见了。我们犹豫；我们小心翼翼，因为担心被误解而吝啬我们的人性温暖。抑或是我们慌慌张张地向前走，无意之中冒犯了别

人。不管怎样，一些重要的东西丢失了，结果是我们不太可能与来自其他群体的人顺利沟通。

这在一定程度上解释了大多数人会选择和自己相似的人结婚的原因。1967年，具有里程碑意义的“洛文诉弗吉尼亚州案”（Loving v. Virginia）推翻了美国对跨种族婚姻的禁令。然而过了50多年的时间，只有大约1/6的美国新婚夫妇是跨种族婚姻。[3] 在印度，74%的家庭表示，他们认为应该在种姓内部进行婚配。我们的研究表明，这在一定程度上是因为每个种姓的男性都在寻找与自己姐妹相当的女性（换句话说，就是熟悉的人），对女性来说也是如此。而要找到符合要求的人选，最佳地方自然是在他们所属的群体之中。[4]

---

[1] Paul Lazarsfeld and Robert Merton, “Friendship as a Social Process: A Substantive and Methodological Analysis,” in Freedom and Control in Modern Society, eds. Morroe Berger,Theodore Abel, and Charles H. Page (New York: Van Nostrand, 1954).

[2] Matthew Jackson, “An Overview of Social Networks and Economic Applications,”Handbook of Social Economics, 2010, accessed January 5, 2019, https://web.stanford.edu/~jacksonm/socialnetecon-chapter.pdf.

[3] Kristen Bialik, “Key Facts about Race and Marriage, 50 Years after Loving v.Virginia,” Pew Research Center, 2017, http://www.pewresearch.org/fact-tank/2017/06/12/keyfacts-about-race-and-marriage-50-years-after-loving-v-virginia/.

[4] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Maitreesh Ghatak, and Jeanne Lafortune, “Marry for What? Caste and Mate Selection in Modern India,” American Economic Journal:Microeconomics 5, no. 2 (2013), https://doi.org/10.1257/mic.5.2.33.

回音室和全息图

这样的行为导致了偶然的，可能很大程度上是无意识的隔离。我们可能没有意识到，如果我们所有人选择泡在一起的朋友都是和自己相像的人，我们最终会形成一个又一个完全分隔开来的孤岛，岛上全是彼此相似的人。这助长了明显怪异的偏好和/或极端政治观点的激进化。固执己见的一个明显缺点就是，我们不会接触到其他的观点。造成的后果就是，即使在一些无可争议的客观事实上，诸如疫苗是否会导致自闭症，或巴拉克·奥巴马（Barack Obama）的出生地等，甚至在口味问题上，不同的观点也会持续存在。我们之前观察到，人们可能会理性地选择压抑自己的观点而加入一个群体。但是，理所当然的，不接触群体之外的任何观点，只会让事情变得更加糟糕。我们最终会形成多个意见对立的封闭群体，缺乏在彼此尊重的基础上进行沟通的能力。哈佛大学法学教授、奥巴马政府成员凯斯·桑斯坦（Cass Sunstein）称之为“回音室”。在那里，有同样想法的人只听彼此的话，逼迫自己陷入疯狂。 [1]

这样造成的一个后果是，在基本上应该属于客观事实的问题上出现了极端的两极分化；例如，41%的美国人认为人类活动导致了全球变暖，但同样数量的人要么认为全球变暖是由于自然周期（21%），要么认为地球根本没有变暖（20%）。根据皮尤研究中心的研究结果， [2] 在全球变暖问题上，公众民意随着不同的政治路线而被深刻地分割开来：“民主党人远比共和党人更容易强调有确凿的证据证明气温上升（81%对58%），人类活动是根本原因（54%对24%）。”这并不意味着民主党人一定会更加支持科学。举例来说，科学界的共识是转基因食

品对健康无害，但绝大多数民主党人认为转基因食品有害，并支持给转基因食品贴标签。[3]

一直和同一群人交谈的另一个结果是，一个群体的成员往往在大部分问题上持同样的观点。折中政治立场在一个坚定的群体面前越来越站不住脚，即使这个群体是绝对错误的。事实上，民主党人和共和党人甚至不再说同一种语言。[4] 两位经济学家，马修·根茨科（Matthew Gentkzow）和杰西·夏皮罗（Jesse Shapiro），是研究媒体的顶尖学者。他们在文章中如此评论美国的众议员：“民主党人谈论‘遗产税’、‘无证工人’和‘富人的税收减免’，而共和党人则提到‘死亡税’、‘非法移民’和‘税收改革’。2010年的《平价医疗法案》对民主党人来说是‘全面的医疗改革’，对共和党人来说则是‘华盛顿接管了医疗保健’。”现在，只要听一听议员们的用词，就可能预测出他们隶属于哪个党派。毫不意外，党派偏见（定义为一个观察者从一句话就能推断出一个国会议员所属党派的难易程度）在最近几十年呈爆炸式增长。从1873年到20世纪90年代初，其比例基本没有变化，从54%上升到55%。但1990年之后，其比例急剧增长；到了第110届国会（2007—2009），这一比例达到了83%。

正是由于观点和词汇的趋同，剑桥分析公司（Cambridge Analytica）以及英美两国的政治竞选才会因为获得脸书（Facebook）的数据而得到了巨大的帮助。例如，大部分马萨诸塞州的民主党人在广泛范围内的问题上都或多或少持有相同的观点，并且使用相同的词汇。因此，只需要一些零星的想法，就可以预测我们的政治观点，应该怎样对我们精准投放宣传，什么类型的故事可能是我们喜欢或不喜欢的。当然，一旦真实的人物欣然接受了这种做法，可以准确预测出民众的喜好并以此来打造自己的形象，那么创造角色、虚构个人简介，然后将其注入在线对话，就变得容易多了。[5]

这种孤立也为有经验的政治企业家创造了机会，让他们可以以完全不同的形象向完全不同的人群推销自己。2014年印度总理大选，纳伦德拉·莫迪（Narendra Modi）以压倒性优势获胜。在大选期间，他利用许多选民认为是真人的全尺寸三维全息图，成功地同时出现在许多集会上。在意识形态方面，他也成功地获得了不同群体的认同。对于与全球都有联系的雄心勃勃的年轻印度城市人来说，莫迪是政治现代化的化身（强调创新、风险资本、灵活的亲商态度等）；新晋的、不断扩大的中产阶级认为，莫迪最有可能坚持他们植根于印度教传统的民族主义观点；对于经济上受到威胁的高等种姓来说，他是抵御（很大程度上是想象出来的）穆斯林和低等种姓日益增长的影响力的堡垒。如果这些群体的成员聚在一起，每个人都被要求描述“他们的”莫迪，他们的答案可能会在很大程度上让其他人无法承认。但是，这三个群体运作的网络是完全独立的，不需要在内部达成一致。

---

[1] Cass R. Sunstein, Republic.com. (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2001);Cass R. Sunstein, #Republic: Divided Democracy in the Age of Social Media (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2017).

[2] “Little Consensus on Global Warming: Partisanship Drives Opinion,” Pew Research Center, 2006, http://www.people-press.org/2006/07/12/ little-consensus-on-global-warming/.

[3] R. Cass Sunstein, “On Mandatory Labeling, with Special Reference to Genetically Modified Foods,” University of Pennsylvania Law Review 165, no. 5 (2017): 1043-95.

[4] Matthew Gentzkow, Jesse M. Shapiro, and Matt Taddy, “Measuring Polarization in High-Dimensional Data: Method and Application to Congressional Speech,” working paper,2016.

[5] Yuriy Gorodnickenko, Tho Pham, and Oleksandr Talavera, “Social Media, Sentiment and Public Opinions: Evidence from #Brexit and #US Election,” National Bureau of Economics Research Working Paper 24631, 2018.

全新的公共空间？

选民的尖锐分化已经远远超出了政策分歧的层面。不同政治色彩的美国人开始积极地互相憎恨。1960年，大约5%的共和党人和民主党人表示，如果他们的儿子或女儿和党外人士结婚，他们会“感到不高兴”。到2010年，近50%的共和党人和超过30%的民主党人“对两党联姻的设想感到一定程度或者非常不满意”。在1960年，33%的民主党人和共和党人认为自己党内的普通成员是聪明人。相比之下，只有27%的人认为对方政党的普通成员是聪明人。到了2008年，这两个数字分别是62%和14%！ [1]

如何解释这种两极分化？20世纪90年代初，党派偏见开始急剧恶化。自那以来，最重要的变化之一就是互联网的扩张和社交媒体的爆炸式增长。截至2019年1月，脸书在全球拥有22.7亿月度活跃用户，而推特拥有3.26亿月度活跃用户。 [2] 2014年9月，超过58%的美国成年人和71%的美国网民使用脸书。 [3] （我们不在其中，所以我们在这里要说的关于互联网的信息都是二手信息。）

最初，虚拟社交网络被宣传为新的公共场所，新的联系方式，因此应该减少同质性。原则上，他们提供了一个机会，让我们和远方的人因为共同兴趣联系起来，比如宝莱坞电影、巴赫康塔塔（Bach cantatas）或者养育孩子。这些人可能在其他方面与我们不同。相比只能靠身体亲近，网络上的他们给我们带来了机会，对朋友的选择更加不拘一格。他们可能彼此之间几乎没有任何关系，因此，如果我们能够就各种事情交换彼此的意见，而非利用明确的议题把大家聚集在一起，那么我们都会接触到各种各样的想法。事实上，在脸书上，20

亿用户中有99.91%属于“大分支”，意味着几乎每个人都是其他人的朋友的朋友的朋友。[4] 在这个“大分支”中，任意两个人之间只有4.7“分离度”（你必须跨越的“节点”数量）。也就是说，在原则上，我们可以很容易地接触到几乎每一个出入于社交网络的人的观点。

然而，虚拟社交网络大多未能在有争议的问题上整合其用户。一项针对220万涉及政治的推特用户（标准是在2012年选举期间关注至少一个与美国众议院候选人有关联的账号）的研究发现，在这些用户当中，大约有9000万网络链接。保守派用户的关注者当中有84%是其他的保守派，自由派用户的关注者中有69%是自由派。[5]

脸书和推特的功能就像回音室。民主党人会传递民主党候选人制造的信息，共和党人也做着同样的事情。民主党候选人推文的首次转发有86%来自自由派选民。共和党的相应数字是惊人的98%。考虑到转发，自由主义者用户有92%的信息出自自由派来源，保守主义者用户则有93%的信息出自保守派来源。引人注目的是，这不仅适用于政治推文；对于这些参与政治的用户来说，推送给他们的非政治推文也同样被歪曲了。显然，即使是在推特上讨论飞蝇钓（一种用模仿飞蝇等有翅昆虫的诱饵钓鱼的方法），人们也更喜欢将其和某人是自由主义者还是保守主义者联系起来。社交网络所创造的虚拟社区充其量只是一个支离破碎的公共空间。

但是社交媒体有什么特别之处，导致了这种两极分化？早在脸书出现之前，分裂人群、散布假新闻的政治策略就已经被发明出来了。报纸一直以来都有着极高的党派偏向性，而印刷媒体早在美国殖民地时期就依赖政治抹黑得以生存，并一直持续到早期的美国共和国（音乐剧《汉密尔顿》里，恶毒的新闻报道迫使汉密尔顿承认他的桃色事件）。20世纪90年代，“共和党的噪声机器”通过有线电视和谈话广

播做到了极致完美，正如戴维·布罗克（David Brock）在他以此为标题的书中详尽记录的那样。[6]

一个更加有力的能够证明旧媒体的破坏性的证据，来自卢旺达大屠杀。在种族灭绝之前和期间，RTLM（千丘自由广播电视电台）鼓吹对图西族人实施灭绝。他们将图西族人蔑称为“蟑螂”，为了将种族灭绝辩称为自卫，他们宣传卢旺达爱国阵线（RPF，图西族民兵）可能犯下了暴行。有些村子因为山脉阻挡了无线电波没有收到RTLM广播。相比之下，收到RTLM宣传的村子里的杀戮远远多过这些没有收到宣传的村子。总的来说，RTLM的宣传估计要为10%的暴力事件，或者是5万图西族人的死亡负责。[7]

根茨科和夏皮罗为2009年（在某种程度上感觉就像上辈子那么久远了，但互联网当时已经相当活跃）的线上和线下新闻各自计算了一个“隔离指数”。“隔离指数”是指，保守主义者和自由主义者分别接触到的带有保守主义倾向的新闻数量差异。他们的发现似乎表明，线上和线下的两极分化程度都差不多。保守主义者在网上接触到保守主义观点的平均比例为60.6%，相当于一个人从今日美国网站上获取的所有新闻。自由主义者接触到保守主义观点的平均比例为53.1%，与美国有线电视新闻网持平。因此，互联网的隔离指数（两者之间的差异）仅为7.5个百分点，略高于广播新闻和有线电视新闻的隔离指数，但低于全国性报纸的隔离指数。而且，这一指数比面对面接触的隔离指数要低得多。在2009年，保守主义者的朋友大多是保守主义者，而自由主义者的朋友则恰恰相反。互联网的隔离指数很低，是因为在根茨科和夏皮罗的数据中，保守主义者和自由主义者用户访问的大多是“中间派”网站，而那些最有可能访问极端主义网站（如Breitbart）的人也访问了许多其他网站，包括那些观点相左的网站。[8]

尽管互联网用户当中的两极分化确实有所加剧，但生活中其他领域的两极分化也在加剧。事实上，自1996年以来，两极分化的现象在

所有人口统计所划分的群体中都加剧了。65岁或以上、上网可能性最低的人群中，两极分化的程度最为严重，而在年轻人群（18岁至39岁）中，两极分化程度最低。[9] 传统新闻媒体的两极分化也在加剧。对有线电视新闻内容的文本分析显示，自2004年以来，福克斯新闻使用的语言越来越向右派倾斜，而微软全国公司广播节目则向左派倾斜。[10] 电视新闻的观众群体也在分化。直到2008年，福克斯新闻的观众群体中，共和党人的占比一直稳定在60%左右。从2008年到2012年，这一比例上升到70%。多年以来，福克斯新闻变得越来越保守，吸引了更多的保守派选民，他们反过来又倒逼福克斯新闻变得更加保守。这种现象已经开始影响投票模式。我们知道这一点，是因为在美国的一些县，纯粹出于偶然的原因，福克斯新闻通常都是在很难接收到他们的信号的地方出现，因此人们不太可能选择去订购这个频道。[11] 在这些县，人们不太倾向于投票给保守党派。

那么是什么改变了呢？根茨科和夏皮罗认为，国会的转折点似乎是在1994年。那一年，纽特·金里奇（Newt Gingrich）接管了共和党，并组织起草了“与美国的合同书”[12]。[13] 这也是政治顾问开始在设计和测试信息方面扮演关键角色第一年。社会科学家对设计和测试创新，包括信息发送感兴趣，这让我们感到很不安。

---

[1] Shanto Iyengar, Gaurav Sood, and Yphtach Lelkes, “Affect, Not Ideology: A Social Identity Perspective on Polarization,” Public Opinion Quarterly, 2012, http://doi.org/10.1093/poq/nfs038.

[2] “Most Popular Social Networks Worldwide as of January 2019, Ranked by Number of Active Users (in millions),” Statista.com, 2019, accessed April 21, 2019, https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/.

[3] Maeve Duggan, Nicole B. Ellison, Cliff Lampe, Amanda Lenhart, and Mary Madden,“Social Media Update 2014,” Pew Research Center, 2015, http://www.pewinternet.org/2015/01/09/social-media-update-2014/.

[4] Johan Ugander, Brian Karrer, Lars Backstrom, and Cameron Marlow, “The Anatomy of the Facebook Social Graph,” Cornell University, 2011, https://arxiv.org/abs/1111.4503v1.

[5] Yosh Halberstam and Brian Knight “Homophily, Group Size, and the Diffusion of Political Information in Social Networks: Evidence from Twitter,” Journal of Public Economics,143 (November 2016), 73-88, https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2016.08.011.

[6] David Brock, The Republican Noise Machine (New York: Crown, 2004).

[7] David Yanagizawa-Drott, “Propaganda and Conflict: Evidence from the Rwandan Genocide,” Quarterly Journal of Economics 129, no. 4 (2014), https://doi.org/10.1093/qje/qju020.

[8] Matthew Gentzkow and Jesse Shapiro, “Ideological Segregation Online and Offline,”Quarterly Journal of Economics 126, no. 4 (2011), http://doi.org/10.1093/qje/qjr044.

[9] Levi Boxell, Matthew Gentzkow, and Jesse Shapiro, “Greater Internet Use Is Not Associated with Faster Growth in Political Polarization among US Demographic Groups,”Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 2017, https://doi.org/10.1073/pnas.1706588114.

[10] Gregory J. Martin and Ali Yurukoglu, “Bias in Cable News: Persuasion and Polarization”, American Economic Review 107, no. 9 (2017), http:// doi.org/10.1257/aer.20160812.

[11] Ibid.

[12] Matthew Gentzkow, Jesse M. Shapiro, and Matt Taddy, “Measuring Polarization in High-Dimensional Data: Method and Application to Congressional Speech,” working paper,2016.

[13] 当年，金里奇带领共和党在中期选举中取得了历史性的胜利，从民主党手中夺回了54个众议院席位，时隔40年第一次掌握了众议院的控制权。——编者注

互联网不起作用了

更多好书分享关注公众号：tianbooks

即使政治两极分化早于互联网的兴起，但是对虚拟社交网络和互联网对我们政策偏好的影响，以及施加影响的方式，我们完全没有理由保持乐观态度。首先，我们并不真正了解未发生的其他可能性；如果没有这些创新，世界会是什么样子？由于很多明显或不明显的原因，对比那些上网和不上网的人，就像对比年轻人和老年人一样，并不能回答这个问题。尤其值得一提的是，谣言往往是在互联网上制造和传播的。之后，这些谣言才会被福克斯新闻传播到老年人的耳朵里。也许年轻人不会因为这些谣言而动摇，可以摆正自己的心态，因为他们清楚互联网上充满了错误和夸大。而老年人，习惯于相信电视主持人——主持人低沉洪亮的声音念出的新闻稿才代表着权威。这也使老年人更容易上当受骗。

还有其他的问题需要关注。第一，新闻在社交媒体上传播，正在扼杀可靠的新闻和分析。制造假新闻当然成本低廉，并且在经济上获益颇丰。因为假新闻不受现实约束，很容易制造符合读者口味的阅读内容。但是如果你不想编造，你还可以从其他地方复制粘贴。一项研究发现，在法国，新闻网站和媒体传播内容中有55%几乎完全是剪切和粘贴的，但是其中只有不到5%的新闻注明了来源。[1] 如果一组记者制作的一篇新闻被立即剪切并粘贴到许多其他网站上，最初的消息来源如何从自己的付出中获得回报？这也就难怪过去几年里，美国的新闻工作者人数直线下降，从2007年的近5.7万下降到2015年的近3.3万。[2] 不仅新闻工作者的总人数正在减少，平均每家报纸旗下的新闻工作者人数也在减少。维持新闻业作为“公共空间”（以及正确信

息）所在的经济模式正在崩溃。无法接触到真正的事实，人们更容易陷于谎言和废话之中。

第二个值得担忧的问题是，互联网允许无休止的重复。回音室的问题不仅是我们只能接触到自己喜欢的想法，还在于我们会在一天之内一而再，再而三，无休无止地接触到它们。虚假用户在脸书打造“爆款”故事，真实用户为其付费点赞，这两者相结合，强化了一些信息天然的不断重复的倾向，进而获得了自己的生命力。无休止的重复让人们陷入疯狂（就像政治示威使用重复的圣歌一样），让人们更难停下来审视故事的真伪。

即使真相最终被揭露出来，谎言的多次重复也会使一个分裂的问题变得更加突出，并强化极端主义的观点。我们只记得无休止地谈论墨西哥人（任何情况下都绝不会被信任的人）而忘记这样一个事实：第一代移民，不论合法还是非法移民，成为罪犯的可能性实际上是低于土生土长的美国人的。[3] 当然，这提供了一个非常有力的理由，用“另类事实”来填充市场。2016年总统大选前流传的115条支持特朗普的假新闻被浏览了3000万次（支持希拉里的假新闻也存在，但它们的浏览次数只有800万次）。[4]

第三个原因是，互联网交流中鼓励直截了当和缩写晦涩的语言（推特将其发挥到了极致），导致了公民语言规范被侵蚀。结果，推特变成了一个试验最新恶意宣传的实验室。政治企业家们乐于在推特上传播最疯狂的言论，然后静观其在网络上发酵，观察自己是否玩得太过火。如果至少在目标群体中（例如，通过是否转发或点赞来判断）看上去有效果，他们就会把这条言论纳入未来可能的政治竞选方案。

第四，现在还出现了自动定制。2001年，桑斯坦在撰写关于回音室的文章时，担心用户有机会选择自己收看什么新闻。渐渐地，没有

必要去选择了。复杂的算法使用机器学习预测技术，试图根据我们的身份、以前的搜索记录等，来找出我们可能的喜好。其目的非常明确，就是按照人们的喜好提供相应的产品，这样他们就会花更多的时间在这上面。

脸书曾经因为使用算法向用户推送新闻而面临巨大压力。2018年，脸书承诺调整文章推送的优先级，将朋友和家人的帖子置于媒体内容之前。但你不需要登录脸书也能看到这类情况的发生。2018年7月2日，在埃斯特的谷歌主页上你能看到，《大西洋月刊》的一篇文章：《贸易逆差是中国的问题》；保罗·克鲁格曼在《纽约时报》上的最新专栏文章；《纽约时报》上一篇关于千禧一代社会主义者的文章；一篇关于世界杯的文章；《波士顿环球报》的一篇关于哈佛新任校长劳伦斯·贝科的文章；一篇关于西蒙娜·威尔的葬礼的文章；《赫芬顿邮报》（*Huffington Post*）一篇关于参议员苏珊·柯林斯（Susan Collins）对最高法院最新法官人选看法的文章；以及不可避免的关于Pixel手表的文章。只有两条新闻她显然不感兴趣：一条关于法国的一个囚犯坐直升机越狱的新闻（读了之后会发现其实非常有趣）；一条是福布斯新闻的报道，是关于比西·菲利普斯因为要给她和自己的孩子各自不同的航班改期，和达美航空公司打官司的。最后一篇文章是她当天所接触到的全部右翼媒体。这种定制无处不在。甚至国家公共广播电台（专业称呼是NPR One）也称自己为“公共广播的潘多拉”，其应用程序会根据你过去听音乐的记录向你提供你喜欢的音乐。在NPR的自由思想回音室里，算法会为用户精准推荐他可能想要听到的内容。

这一点很重要，因为当用户主动选择想要阅读的内容时，他们至少还能意识到自己在做什么。他们可能更喜欢阅读熟悉来源提供的文章，但也会足够富有经验地承认这些来源反映了自己的偏见。韩国一项巧妙的实验证明，这种精明老练是非常真实的。从2016年2月到11月，两名韩国青年开发了一款应用程序，让用户可以访问新闻媒体发

布的有关时事的策划文章，并定期询问他们对这些文章和这些问题本身的看法。起初，所有用户都随机收到一篇可能是关于任何问题的文章。几轮过后，一部分随机挑选的用户有机会选择新闻来源以接收这些来源的文章，而另一部分用户则继续接收随机选择的文章。实验产生了三个重要的结果。第一，用户确实对他们读到的内容做出了反应；他们按照推送来的文章所指引的方向更新了观点。第二，正如预期的那样，那些有选择权的人选择的文章通常与他们的党派偏好一致。第三，尽管如此，在实验结束时，那些选择文章的人比那些没有选择的人改变了更多的偏好，而且他们通常向中立性的偏好转变。这与回音室效应截然相反。总的来说，能够选择有倾向性的内容可以让用户少一些党派之争。原因是他们准确地理解了他们选择的信息来源的偏见程度，并在接收信息的同时部分地消除了这种偏见；然而，随机分配文章的用户并没有意识到这种偏见，因此仍然对内容持怀疑态度，他们的观点也没有改变多少。 [5]

如果能够在美国复制这个实验，那将会非常有趣。其效果也取决于读者的政治参与度。目前还不完全清楚，美国的许多互联网读者是否有意识地努力纠正他们所读内容中的偏见。但这项研究提出了无缝定制的一个关键问题：它的无缝。纠正倾向性要求理解来源的倾向性是什么。当我们总是阅读出自同一来源的新闻时，我们对这个来源很熟悉。但是，算法为我们提供的文章来自整个互联网，其中有些出自熟知的来源，有些出自不熟悉的边边角角，有些可能根本就是假的来源。这种情况下，我们会不知道如何解读这些信号。而且，因为我们自己没有做出选择，我们甚至可能不记得去纠正。

---

[1] Julia Cagé, Nicolas Hervé, and Marie-Luce Viaud, “The Production of Information in an Online World: Is Copy Right?,” Net Institute working paper, 2017, http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2672050.

[2] “2015 Census”, American Society of News Editors, https://www.asne.org/diversitysurvey-2015.

[3] “Sociocultural Dimensions of Immigrant Integration,” in The Integration of Immigrants into American Society, eds. Mary C. Waters and Marissa Gerstein Pineau(Washington, DC: National Academies of Sciences Engineering Medicine, 2015).

[4] Hunt Allcott and Matthew Gentzkow, “Social Media and Fake News in the 2016 Election”, Journal of Economic Perspectives 31, no. 2 (2017), http:// doi.org/10.1257/jep.31.2.211.

[5] Donghee Jo, “Better the Devil You Know: An Online Field Experiment on News Consumption,”Northeastern University working paper, accessed June 20, 2019, https://www.dongheejo.com/.

一起赛跑

随着我们失去相互倾听的能力，民主失去了原本的意义，更接近于对各个不同群体的人口统计。因为每个群体投票更多的是基于对群体的忠诚，而不是明智地权衡轻重缓急。即便推选的候选人是一个声名狼藉的儿童猥亵犯甚至更糟，只要几个群体组成联盟，有了最多的人头数，就能够赢得选举。而且只要支持者担心另一方可能夺走领导权的程度足够高，候选人在赢得选举后就不需要为自己的支持者提振经济或增加福利。知道了这一点，他或她就会尽其所能地激起这些恐惧。在最坏的情况下，赢得选举的政治人物，通过这种方式获得权力，然后控制媒体，关闭任何非主流声音发声的渠道，这样就不用担心有人能够和他争夺权位。欧尔班总理（Orban）已经在匈牙利成功地实现了这一点，其他许多人也不甘落后。

再者，各国的暴力循环的范围正在扩大，在美国是针对黑人、妇女和犹太人；在印度是针对穆斯林和低等种姓；在欧洲是针对移民。当下这些国家内部弥漫着族群撕裂对立的社会氛围。受其影响，上至国家领导人，下至普通平民，都毫不掩饰地污辱责骂对立族群。不可否认，这可能也是导致暴力循环范围扩大的原因之一。印度和巴西的杀人暴徒，以及最近美国或新西兰的枪手和土制炸弹制造者，似乎都是因为同样的谎言不断重复，最终被偏执思想的旋涡所吞噬。族群撕裂和对立还没有发展成内战或种族灭绝，但过往历史告诉我们，这是可能的。

正如我们已经看到的，我们对他人的反应与我们的自信密切相关。只有建立在尊重个人尊严基础上的社会政策，才能有助于普通公民更能接受对人宽容的思想。

在群体层面进行干预是可能的。对许多人来说，种族主义、反移民的观点以及政党路线之间缺乏沟通，都源于最初缺乏接触。1954年，哈佛大学的心理学教授戈登·奥尔波特提出了一个理论，他称之为接触假说。[1] 这个假说认为，在适当的条件下，人际接触是减少偏见最有效的方法之一。通过花时间和别人在一起，我们学会了理解和欣赏他们，作为这种全新的欣赏和理解的结果，偏见减少了。

众多研究者围绕接触假说进行了深入的研究。最近的一项评审认定了27个检验奥尔波特假说的随机对照试验（RCTs）。总的来说，这些研究发现，接触减少了偏见，尽管评审提醒要注意接触性质的重要性。[2]

如果实验的结果是正确的，那么中小学和大学显然是关键所在。在这个时代，每一个人都有着相比过去更高的可塑性，而学校和大学就把不同背景的年轻人聚集到了同一个地方。在美国一所大型大学，宿舍是随机分配的。而一项研究则发现，白人学生如果凑巧和非裔美国人分到同一个宿舍成为室友，明显更倾向于支持平权法案；和其他任意的少数族裔分配到同一宿舍的白人学生，经过大学第一年之后，在可以完全自由选择的情况下，继续和其他族裔的成员进行社交互动的意愿会更高。[3]

这个社会化的过程可以更早开始。德里的一项政策变化展示了把不同背景的小孩子聚集在一起能够产生巨大的力量。从2007年开始，德里的精英私立学校被要求为贫困学生提供入学名额。为了研究这一政策变化带来的影响，研究人员进行了一项巧妙的实验。他们随机挑选出孩子，让这些孩子负责选择接力比赛的队友。[4] 在这些孩子之中，有些人上的学校已经接收了穷人家庭的孩子入学，有些人上的学校还没有。然后，在学校内部，一些孩子和穷人家庭的孩子一起参加学习小组（根据名字里第一个字母来分组），而另一些则没有。为了帮助他们决定在比赛中与谁搭档，他们都有机会观察其他人进行测试

赛。然而，这里有一个陷阱。无论挑选谁来当队友，都必须同意和被挑选的孩子相约一起玩耍。研究发现，来自富裕家庭、在学校里没有接触过贫困学生的孩子，会避免挑选来自贫困家庭的孩子，以免与他们相处，即使他们跑得更快。但是，由于这项新政策，那些在学校里和不太富裕家庭的孩子有过一定接触的富裕家庭的孩子，更有可能选择跑得最快的孩子，即使这个孩子来自贫困家庭，因为相约一起玩耍看上去不再那么可怕。那些和贫困家庭的孩子同在一个研究小组的孩子，甚至更有可能邀请贫困孩子和他们一起跑步和玩耍。熟悉发挥了它的魔力。

---

[1] Gordon Allport, The Nature of Prejudice (Cambridge, MA: Addison-Wesley, 1954).

[2] Elizabeth Levy Paluck, Seth Green, and Donald P. Green, “The Contact Hypothesis Re-evaluated”, Behavioral Public Policy (2017): 1-30.

[3] Johanne Boisjoly, Greg J. Duncan, Michael Kremer, Dan M. Levy, and Jacque Eccles,“Empathy or Antipathy? The Impact of Diversity,” American Economic Review 96, no. 5 (2006):1890-1905.

[4] Gautam Rao, “Familiarity Does Not Breed Contempt: Generosity, Discrimination, and Diversity in Delhi Schools,” American Economic Review 109, no. 3 (2019): 774-809.

争取公平录取的学生与哈佛大学

这一证据的一个含义是，教育机构学生群体的多样性，其本身是有价值的，因为它会持续地影响偏好。美国的平权行动最初的设想，一部分是作为对历史不公的补偿，一部分是将白人和其他种族之间的竞争环境拉回到平等的水平，因为白人拥有几代人的高等教育优势。但实际上平权行动的影响已远远超出了这些范围。关于接触对宽容影响的27项随机对照试验表明，这种融合是我们让社会变得更宽容、更包容最有力的工具之一。问题是，平权行动本身现在就是一个两极分化的想法。

2018年春天，纽约市在重新设计精英公立学校的招生系统时遇到了困难。这些精英学校当下的招生系统是基于一项考试，而录取的拉美裔和非洲裔美国人非常少。与此同时，亚裔美国人以歧视为由起诉哈佛大学以实现多元化为由，人为地限制亚裔美国学生的录取人数。此外，特朗普政府一直敦促学校停止在做出录取决定时将种族因素列入考量范围。到目前为止，美国最高法院顶住了各方的压力禁止任何种族歧视，但不清楚这种情况能持续多久。

在印度，争论则主要围绕历史上受歧视的种姓在教育机构和政府工作中的实际配额展开。高等种姓对这种配额制度强烈不满，尤其是初看时感到它保留的名额因为分配比例失当，使得低等种姓获得了更多的特权。而在高等种姓看来，低等种姓不那么需要这些名额。（低等种姓被诗意地称为“奶油层”。）为此，高等种姓频繁地发起抗议活动和法律诉讼，挑战配额制相关法律的有效性。印度法院系统一直对这种抱怨抱以同情，并将获得配额的资格同收入条件挂钩：你必须足够贫穷才能获得资格。与此同时，其他社会团体一直在游说，希望

政府将它们纳入配额。这将最终产生稀释配额的效应。结果，围绕是否保留这一制度的争斗在这个国家的某个地方一直不断地上演，暴力事件时有发生。

“价值”在这场争论中扮演着关键角色。争论的核心是，考试分数提供了一种客观标准衡量价值，也是一种衡量候选人是否适合这份工作或大学入学资格的标准。因此，平权行动是对“有价值的”候选人的歧视，正如他们在印度的称呼一样。考虑到我们在本章已经看到的全部内容，这似乎是一个非常不可能的命题。自我歧视会破坏自信和测试表现。就因为你刚好来自一个特殊的群体，从小到大被学校老师和工作主管轻视、俯视、无视、鄙视的经历让你更加难以达到目标。再者，我们都知道，家里堆满了书籍，餐桌上的话题经常围绕着数学或哲学的要点问题，不管你是否一直喜欢，当你写大学论文时，生长在这样一个家庭就成为一个明显的优势。一个低等种姓候选人，高中毕业考试的表现和阿比吉特一样优秀，必须经历更多的磨难才能获得那个政府的工作职位或大学入学资格。也正因为如此，这个候选人可能拥有更高的天赋。

两位一流实证经济学家，戴维·卡德和彼得·阿西迪亚科诺（Peter Arcidiacono），在学生争取公平录取对哈佛大学一案中，被诉讼双方聘请作为各自一方的证人。他们之间争论的本质，是价值观念的模糊不清。站在原告一方，阿西迪亚科诺认为，亚裔肯定受到了歧视，因为被录取的亚裔在学习成绩和考试分数上的表现比其他任何群体都更加优秀。换句话说，同样的考试分数，亚裔学生被哈佛大学录取的可能性低于白人学生（或非裔美国人）。

站在哈佛大学一方，卡德对阿西迪亚科诺的分析提出了很多异议，强调保持学生父母背景和专业选择多元化的目标是合理合法的。但最显著的不同之处，在于卡德和阿西迪亚科诺对“人格评分”的解释。人格评分旨在表现申请人的领导品质和正直品格。亚裔学生人格

评分较低，但在学业和课外活动方面的评分较高。一旦将评分加总，我们会发现，亚裔学生被录取的可能性并不比白人学生低。

对于卡德来说，这证明哈佛大学没有歧视。阿西迪亚科诺则主张，这种人格评分正是哈佛大学歧视亚裔的方式。在这场辩论中，一个颇具讽刺意味的与历史相似之处没有被忽视。20世纪20年代，时任哈佛大学校长阿博特·劳伦斯·洛厄尔（Abbott Lawrence Lowell）试图引入配额制度，以限制犹太人入学。这一招失败了，但他建立了“整体”录取制度，重视个人品质而不是分数，以此来限制犹太学生的数量。争取公平入学的学生想要证明，这种情况正在再次发生。

这场辩论说明了对价值观念本质上的背叛，以及构成品质的主张是什么样的。一方面，“个人品质”可能反映的是（也许是无意中）属于哪个有着秘密握手仪式的俱乐部，而普通的公立学校则未曾教授这些。人格评分可能确实是一种不那么值得称道的方式，可以将某一类学生拒之门外，并确保精英地位在两代人之间顺利延续。另一方面，在申请人当中，非洲裔美国人的人格评分系统性地高过白人或亚裔，这一点很可能反映了我们前面所提到的：因为哈佛大学招生要求优秀的学业成绩，那么只能这样认为，一个来自弱势背景的孩子可能拥有非比寻常的个人能力，尤其是因为这个孩子可能不得不在更糟糕的学校或者更有挑战性的家庭环境下挣扎求存。

这个问题没有明确的解决办法。作为培养下一代领导人的旗舰院校，哈佛大学显然需要找到地方安置来自各个社会群体的学生。而任何一个特定的社会群体，相较于该群体在总体人口中所占的比例，如果拥有过多的代表，那么既不可能是民主制度的期望，也可能会引发政治问题。但我们需要就平权行动的设计展开更透明的社会对话。当下，平权政策的落实是规避种族概念，而不是直接面对，这可能远远谈不上完美。哈佛大学的挑战既是不可避免的，也可能是值得的，它让社会直面自身的矛盾。

增加社会群体之间的接触进而影响偏好，从这一狭隘目标的角度来看，对平权政策日益增长的怨恨构成了一个问题。奥尔波特最初的假设是，接触会减少偏见，但前提是满足某些条件。他特别强调，当接触发生的环境中，群体之间的地位平等，有共同的目标，彼此开展合作，还有政府、法律或习俗的支持时，偏见才会减少。极具争议的融合不太可能产生这些条件。举例来说，如果高中生感觉他们正在为大学的入学名额彼此竞争，而更糟糕的是，如果他们倾向于认为自己是竞争所针对的对象，那么他们可能会变得更加憎恨其他群体。

板球课

这是一项非常现实的忧虑，并且被最近的一项巧妙的研究所证实。[1] 在印度的北方邦，一名研究人员组织了一个为期8个月、有800名球员参加的板球联赛。这些参赛的球员是从1261名球员中随机挑选出来的，全部都是年轻男性。在联赛中，大约1/3的球员被分配到全由同类种姓球员组成的球队；其余的球员则分配到不同种姓球员混编的球队。和其他研究一样，这项研究发现了合作接触的许多积极影响。和单一种姓队伍中的球员相比，在种姓混编队伍中打球的年轻人在实验结束后，和其他种姓的人成为朋友的可能性更高，而且交朋友的对象不会局限于自己球队的队友。当他们有机会自己选择球队时，为了应对未来的比赛，他们会选择更好的球队，因为他们的选择是基于才能，而不是种姓。

但是他们的比赛对手也很重要。一些球队会被随机分配与其他种姓球队打比赛。与只与自己的种姓对抗的人相比，这些球员与其他种姓的人交朋友的可能性较小，甚至比那些从未与任何人比赛的球员还要小。竞争削弱了接触的效果。

这些不太乐观的结果直指一个重要的观点，接触可能不足以产生宽容；可能必须要有共同的目标。无论是1998年还是2018年，法国队在世界杯上的胜利对整个国家产生的影响正是如此。尤其值得一提的是，尽管巴黎郊区以破旧的住房项目和焚烧汽车的骚乱而臭名昭著，但法国队的一些冠军球员正是在那里成长并学会了足球技巧。这一事实确实创造了友谊和共同目标。在法国队夺冠的那一刻，所有人都看到了，93区（这是巴黎北部一个众所周知的贫困地区）并不都是逃学、犯下轻微罪行的懒惰流浪汉。在法国队赢得胜利的“黑白混种部

队”（意为黑人、白人、北非阿拉伯裔）的背后，是成千上万的孩子凭着自律在努力奋斗。

---

[1] Matthew Lowe, “Types of Contact: A Field Experiment on Collaborative and Adversarial Caste Integration,” OSF, last updated on May 29, 2019, osf.io/u2d9x.

为和平分区

由于通过大学进行融合有明显的限制，混合社区提供了一个有益的选择。问题是，正如诺贝尔经济学奖得主托马斯·谢林（Tomas Schelling）所证明的那样，混合型社区有不稳定的倾向。[1] 假设房主们乐于住在混合社区，但不愿住在主要由其他群体主导的社区。那么，他们必然会生活在恐惧之中，害怕会有那么一天，他们中的一些人可能会碰巧搬走，然后被其他群体的人代替。周围的环境对他们这样的人来说变得不那么有吸引力了。而且现在他们都开始担心，如果有更多的人搬走，比如说因为这些搬走的人也有同样的想法，或者不那么宽容，最后他们也会被迫离开。一直纠结其他人搬走是否会发生以及何时发生，这种紧张感最后会变得无法忍受，因此任何有能力逃走的人最终都离开了。这就是谢林所说的临界点。

20世纪70年代、80年代和90年代，美国种族隔离不断加剧。戴维·卡德对这一现象进行了研究，看起来确实存在一个临界点。[2] 如果社区里黑人的比例低于一定数值，那么这个社区仍然会保持稳定；如果这个比例高于这个数值，在随后的几年里就会有大量的白人人口外流。例如，芝加哥的临界点特别低。如果一个社区的黑人人口比例在1970年不超过5%，之后就会保持这个水平。但如果超过这个比例，白人的比例很快就会直线下降。卡德和他的同事发现，美国城市的平均临界点在12%到15%之间。

临界点的逻辑暗指隔离政策，阻止的方法，是为低收入居民建造公共住房，并将这些住房分散到整个城市。这样就没有“纯洁”的社区存在了。我们曾在巴黎的一个高档社区住过一年，隔壁的一栋楼是一个住宅区。孩子们都在同一个社区学校上学，在同一个公园玩耍。

在那个年龄，他们显然生活在同一个宇宙。也许不可能像新加坡那样大胆，因为新加坡利用严格的配额制度确保了每个住宅区都有一定程度的种族混合。但似乎在每个街区保留一定比例的公共住房是可能的。

实施这一政策的挑战主要在政治层面。如果有政治意愿，想象一下如何做好似乎很容易：把公共住房分散到各处，给每个人一个抽签号码。每次推出新的可用住房时都进行一次公共抽签，简化手续，让核查中签者是否得到住房变得容易。困难之处在于，高档社区的公共住房很容易被当地政客用作利益交换获取支持，但只要有足够的政治意愿，就有可能克服这种诱惑。[3]

然而，在不久的将来，当大多数穷人仍然生活在低收入社区时，共享学校是另一种融合的方式。要做到这一点，儿童需要被转移。过去在波士顿，为了促进学校的多元化，用校车接送大量的孩子。然而，这种做法不受欢迎，部分原因是小孩子不喜欢被校车接送。最好的办法可能是允许指定的低收入社区的儿童在社区外上学。美国的教育机会委员会（METCO）项目，曾组织校车接送少数族裔孩子到多数族裔学校上学。结果显示，该项目对少数族裔孩子有益的同时，也没有损害多数族裔孩子的考试成绩。而后者，过去大部分时间都生活在白人聚居区，现在终于接触到了一个更加多元化的群体。正如我们所见，这对于他们的世界观和偏好有着长期性的影响。[4]

---

[1] Thomas C. Schelling, “Dynamic Models of Segregation,” Journal of Mathematical Sociology 1 (1971): 143-186.

[2] David Card, Alexandre Mas, and Jesse Rothstein, “Tipping and the Dynamics of Segregation,” Quarterly Journal of Economics 123, no. 1 (2008): 177-218.

[3] 法国的公共住房体系不需要申请者碰运气，但原则上应该努力把申请者安置好：省级的委员会定期开会（法国的省类似于美国的县），将空置房分配给全省的申请家庭,基于家庭规模和其他优先标准，但分配过程不会考虑种族因素。但是在好的社区里，补贴住房是如

此有利可图，以至于欺骗的动机是非常强大的。在20世纪90年代中期，巴黎的住房分配被曝光为一种裙带关系的关键机制，由时任巴黎市长雅克·希拉克（后担任过法国总统）实施和维护。

[4] Joshua D. Angrist and Kevin Lang, “Does School Integration Generate Peer Effects?Evidence from Boston’ s Metco Program,”American Economic Review 94, no. 5 (2004):1613-34.

重新摆放躺椅？

在面对仿佛一场海啸的偏见大潮时，我们提出的所有建议加起来，看起来也显得微不足道。但这样可能会漏掉本章的重点，即这种偏好不仅是模糊的不安意识这种社会疾病的起因，同样也是这种疾病表现出来的一部分，甚至更多症状。我们感觉世界上很多事情都出了错，我们在经济上正经历煎熬，以及我们不再被尊重和重视，所有这些引发了我们的防御性反应，表现出来后就是世人熟知的偏见。

这有四个重要的含义。第一，也是最明显的，有些人会表达种族主义情绪，会和种族主义者亲近，或者为他们（“应当受到严厉谴责的人”）投票。他们会有这种情绪，是因为怀疑这个世界不再尊重他们。对这样的人表示蔑视，只会加重这些情绪。第二，偏见不是一种绝对的偏好；甚至所谓的种族主义选民也会关心其他事情。在20世纪90年代和21世纪初，印度北部曾经历过一个主要以种姓为基础的两极分化时期。然而到了2005年，这种分化已经走到了尽头。曾经支持明确以种姓为基础的政党（相对于不那么明显的以种姓为基础的印度人民党——莫迪总理的政党）的低等种姓民众，已经开始质疑，是否从支持的政党那里获得了足够的利益。其中一个政党的领导人玛雅瓦蒂（Mayawati）决定重塑形象，将自己打造成所有的穷人，包括贫穷的高等种姓的领袖。在此基础上，她赢得了2007年北方邦的选举。她追求的是广泛的包容，而不是狭隘的宗派主义。

不久以前在美国，一度令人痛恨的《平价医疗法案》那不同寻常的历史走向，极大地触动了我们。巴拉克·奥巴马，一个备受鄙视的肯尼亚黑人，他提出的这项标志性政策新方案，被许多共和党的州长抵制。作为《平价医疗法案》下扩大医疗保险覆盖面的一个关键机

制，许多共和党州长甚至拒绝为扩大医疗补助计划（Medicaid）提供联邦补贴。然而，到2018年中期选举时，在深红色的犹他、内布拉斯加和爱达荷这三个州，已经开始就扩大医疗补助计划的提案进行投票表决。最终，这三个州都通过了这项提案。堪萨斯和威斯康星也选出了新的民主党州长，他们发誓要扩大医疗补助计划，这是他们的共和党前任没有做到的。这并不是因为这些地方的人突然之间成了民主党人。他们仍然投票给共和党的国会议员和参议员，他们的观点通常还是非常保守。但在医改这个问题上，许多人似乎已经决定无视共和党建制派的警告，按照自己理解，选择对他们有利的行动。经济学以“特朗普”的方式战胜了特朗普（Economics trumped Trump.）。[1]

这和我们提出的第三点息息相关。选民重视种族、民族或宗教，甚至是种族主义观点的表达，但这并不一定意味着他们对这些观点抱有非常强烈的感情。选民们确实意识到，政治领导人在适宜的时候会选择打民族或种族牌。他们仍然投票给这些政客，部分原因是他们对政治体制深恶痛绝，他们相信所有的政客或多或少都是一样的。考虑到这一点，他们不妨投票给看上去或听上去和他们相似的人。换句话说，种族或偏执的投票往往只是漠不关心的表现。但这意味着，要改变他们的想法非常容易，强调选举的利害关系就可以。印度北方邦，其政治活动是以种姓为基础，并以此闻名。2007年，阿比吉特和他的同事想了一些办法，就是综合运用歌曲、木偶戏和一些街道戏剧等手段，向北方邦的选民传播简单的信息，“为发展问题投票，不要为种姓投票”。在他们的努力下，10%的选民在选举投票时没有选择自己的种姓政党。[2]

这就引出了我们最后的，可能也是最重要的一个观点。与偏见做斗争，最有效方法可能不是直接干预人们的观点，尽管这样做可能看起来是很自然的选择。相反，最有效的方法可能是要让公民相信，值得花上一点时间参与其他的政策问题。那些政治领袖们承诺了很多，

甚至做足了姿态，但实际上能给出的，可能不会比这些姿态更多。因为，任何事情，要多做一点都是不容易的。换句话说，我们需要重建政策公开对话的信誉，证明它不只是一种用华丽辞藻辩白的无所作为的方式。当然，我们需要尽我们所能，缓解很多民众的愤怒感和被剥夺感，同时承认这样做既不容易，也不可能在短期内取得效果。

这一点，正如我们在第一章中解释过的，就是我们在本书中开始的旅程。我们从最了解和最理解的问题开始：移民和贸易。即便如此，对于这些问题，经济学家也倾向于给出绝对的答案（“移民很好”，“自由贸易更好”），而没有详细的解释和必要的警告，极大地削弱了答案的可信度。现在，我们开始讨论的问题，即使是在经济学家当中，也具有很大的争议性。这些问题包括，增长的未来、不平等的原因、气候变化的挑战。

我们将尝试利用同样操作，去除这些主题的神秘面纱。同时我们也要认识到，相比我们迄今为止已提出的观点，我们在这些问题上不得不说的内容有时会基于更加抽象的讨论，而且一定程度上可以支撑论点的证据也不那么充分。尽管如此，这些问题对我们关于未来（和现在）的看法是如此重要，以至于如果我们不直面这些问题，就无法谈论如何制定更好的经济政策。

在所有这一切中，偏好的作用至关重要。显然，谈论增长、不平等和环境时，不可能不考虑需求和欲望，也不可能不考虑偏好。我们已经看到，“想要”不一定是“需要”——人们似乎根据自己的社保号码而不是饮酒的愉悦感来衡量酒的价值，而“需要”不一定是“想要”——电视是需求还是欲望？这些当然是接下来几章的核心关注点。围绕这些问题，我们提出的论点，以及我们表达的对世界的看法，有时是含蓄的，有时是明晰的。

---

[1] 此处是一个文字游戏。Trump既有“战胜”的意思，又指美国总统特朗普。——编者注

[2] Abhijit Banerjee, Donald Green, Jennifer Green, and Rohini Pande, “Can Voters Be Primed to Choose Better Legislators? Experimental Evidence from Rural India,” Poverty Action Lab working paper, 2010, accessed June 19, 2019, https://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/publications/105_419_Can%20Voters%20be%20Primed_Abhijit_Oct2009.pdf.

第五章 增长的终结？

罗伯特·戈登（Robert Gordon）在一本颇有见地的书中表达过这样一个观点：大概在1973年10月16日前后，经济增长终结了，再也不会恢复。 [1]

OPEC（石油输出国组织，欧佩克）成员国在那一天宣布了石油禁运，到1974年3月禁运解除时，石油价格已经翻了两番。当时世界经济对石油的依存度越来越高，因而普遍面临原材料短缺的问题，进而引发了一波涨价潮。之后十年间，西方发达国家经历了低迷的滞胀阶段（即经济停滞与通货膨胀并存）。逡巡不前的经济增长态势本该走到了尽头，却从那时起一直伴随着我们。

这种局面发生在这样一个世界里：富裕国家的大多数人民在成长过程中都期待着无穷无尽的、不断扩大的繁荣，而政治领导人已经习惯于用一个单一的标准来衡量自己的成功，即GDP增长率。我们今天生活的世界在很大程度上依然如此。从某种意义上来讲，我们今天讨论的问题与20世纪70年代那个千钧一发的时刻面临的问题存在高度相似性。到底是哪里出了错？是政策失误吗？我们能让增长回归并维持下去吗？我们需要按下什么魔法按钮？在世界经济放缓大潮下，中国能成为特例吗？

一直以来，经济学家们一直忙着回答这些问题，相关书籍与文章不胜枚举，诺贝尔奖也多次颁发给这个领域的研究。但众说纷纭之后，谁能自信地说出一个让富裕经济体加速增长的方案呢？这么多人著述颇丰，却莫衷一是，这是否表明我们其实毫无头绪呢？我们应该为此感到担心吗？

[1] Robert Gordon, The Rise and Fall of American Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016).

辉煌的30年

从二战结束到OPEC石油禁运引发危机的近30年间，西欧、美国和加拿大的经济增速之快，超过任何历史时期。

从1870年至1929年，美国人均GDP年均增速高达1.76%，在当时可谓前所未闻，而在1929年之后的4年间却灾难性地下降了20%，称其为“大萧条”的确名副其实。然而，好在恢复速度够快，从1929年到1950年，GDP年均增速反倒略高于历史时期。但在1950年到1973年之间，GDP年均增速升至2.5%。[1] 1.76%和2.5%这两个数字看似差异不大，其实并非如此，人均GDP增长率为1.76%时，经济总量要用40年时间才能翻一番，当增长率为2.5%时，只用28年时间就能翻一番。

欧洲在1945年之前的历史比较曲折，部分原因在于战争频仍，但1945年后形势大为改观。埃斯特在1972年末出生时，法国的人均GDP是她母亲维奥莱纳（Violaine）1942年出生时的4倍。[2] 这是西欧国家的典型现象。从1950年到1973年，欧洲的人均GDP以每年3.8%的速度增长。[3] 法国人有理由把战后的30年称为“辉煌的30年”。

经济增长是由劳动生产率（即每小时产出）的快速增长推动的。在美国，工人生产率以每年2.82%的速度增长，这意味着每25年就能翻一番。[4] 随着劳动生产率的提高，同一时期人均工作时间减少带来的影响就会得到完全抵消。20世纪下半叶，美国和欧洲的每周工作时间减少了20个小时。此外，二战结束后的婴儿潮降低了适龄劳动人口的比例，因为婴儿潮时期出生的那些人，当时……还是婴儿。

是什么提高了工人的效率？从某种程度上来讲，是因为他们接受了更多的教育。出生在19世纪80年代的人平均只读到七年级，而出生在20世纪80年代的人平均接受过两年的大学教育[5]，而且可以使用更多、更好的机器。这也是一个电力和内燃机开始发挥核心作用的时代。

如果我们做一些大胆的假设，就可能估计出这两个因素的贡献。罗伯特·戈登认为，在这段时期内，就各种要素对提升劳动生产率的贡献而言，教育水平的贡献率约为14%，而资本投资的贡献率约为19%（资本投资为工人提供了更多、更好的机器）。

至于促使生产率产生显著提升的其他因素，则不能用经济学家能够衡量的要素变化来解释。为了让我们感觉更好，经济学家给它起了个名字：全要素生产率（total factor productivity，TFP）。著名的增长经济学家罗伯特·索洛（Robert Solow）将全要素生产率定义为“一个衡量我们无知程度的指标”。全要素生产率的增长是在我们考虑了所有可衡量因素之后剩下的那部分因素。它抓住了这样一个事实，即受教育程度相同的工人，使用同样的机器和投入（经济学家称之为“资本”），如今他们每工作一小时，产出比去年更多。这是讲得通的，因为我们一直在寻找更有效利用现有资源的方法。这在一定程度上反映了科技的进步，比如电脑芯片变得更便宜、更快，因此一个秘书现在可以在几个小时内完成以前一个小团队的工作；新的合金材料不断被发明出来；生长快、需水量少的新型小麦品种也被研发了出来。不仅如此，当我们发现减少浪费的新方法时，或者缩短原材料或工人被迫闲置的时间的新方法时，全要素生产率也会提高。在生产方法上的创新（比如链式生产或精益生产），以及创造一个良好的拖拉机租赁市场，都有助于提高全要素生产率。

1970年之前的几十年之所以不同于大部分历史时期，是因为全要素生产率增长尤其迅速。在美国，从1920年到1970年，全要素生产率

的增速是1890年到1920年的4倍。[6] 欧洲的全要素生产率增速甚至比美国还要快，尤其是在战后，部分原因是欧洲采用了美国研发出来的多项创新成果。[7]

快速增长不仅体现在国民收入统计中。从任何可衡量的结果来看，1970年的生活质量与1920年相比都有了根本的不同。总的来讲，西方人普遍吃得更好，冬天更暖和，夏天更凉快，消费品种类更多，寿命更长，身体更健康。[8] 随着每周工作时间的缩短和退休年龄的提前，人们的生活已不再像过去那样被艰辛的日常劳作所主宰。在19世纪，世界其他地方随处可见童工，但在西方国家，童工现象却差不多消失了。至少在那里，孩子们可以享受自己的童年。

---

[1] C. I. Jones, “The Facts of Economic Growth,” in Handbook of Macroeconomics, vol. 2,eds. John B. Taylor and Harald Uhlig (Amsterdam: North Holland, 2016), 3-69.

[2] Angus Maddison, “Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD,” Groningen Growth and Development Centre: Maddison Project Database (2010).

[3] Angus Maddison, “Measuring and Interpreting World Economic Performance 1500-2001,” Review of Income and Wealth 51, no. 1 (2005): 1-35, https://doi.org/10.1111/j.14754991.2005.00143.x.

[4] Robert Gordon, The Rise and Fall of American Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 258.

[5] J. Bradford DeLong, Claudia Goldin, and Lawrence F. Katz, “Sustaining U.S.Economic Growth,” in Henry J. Aaron , James M. Lindsay, Pietro S. Nivola, Agenda for the Nation (Washington, DC: Brookings Institution, 2003), 17-60.

[6] Robert Gordon, The Rise and Fall of American Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 575, figure 17.2. Annualized TFP growth in the US was 0.46 percent per year between 1880 and 1920 and 1.89 percent per year between 1920 and 1970.

[7] Nicholas Crafts, “Fifty Years of Economic Growth in Western Europe: No Longer Catching Up but Falling Behind?,” World Economics 5, no. 2

(2004): 131-45.

[8] Robert Gordon, The Rise and Fall of American Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016).

不那么辉煌的40年

但在1973年（或者说大约在这一年前后），这一切就停止了。平均而言，在接下来的25年内，全要素生产率的增长速度只有1920年到1970期间时的1/3。[1] 这场经济危机具有明确的起始日期，甚至能找出哪些国家要承担责任，但一开始它并没有明显表现出持久性的迹象。很多学者和政策制定者都是在经济增长的黄金时期出生和长大的，他们起初认为这次放缓只是暂时的，很快就会自我修复，不料最后却演变成了世界经济的一种新常态。当人们逐渐认识到这次经济放缓并非短暂偏离正轨时，便把最新的希望寄予一场即将来临的、由计算能力推动的新工业革命。计算机的计算能力正在以越来越快的速度增长，到处都在引进计算机，就像电力和内燃机曾经经历的情况一样。这肯定会催生一个生产力大幅增长的新时代，从而拉动经济增长。事实上，这种愿景最终的确实现了。从1995年开始，我们看到全要素生产率连续几年保持了高增长率（但依然明显低于之前繁荣时期的增长率）。然而，这种态势很快就消失了。自2004年以来，美国和欧洲的全要素生产率和GDP增长态势回到了1973年至1994年的糟糕时期。[2] 美国的GDP增长率在2018年年中确实有所回升，但全要素生产率的增速仍然缓慢，在2018年的平均增长率只有0.94%，[3] 与1920年到1970年之间1.89%的年均增长率形成了鲜明对比。

新一轮放缓在经济学家中引发了一场激烈的辩论，我们似乎很难把它与听到的一切协调起来。硅谷一直告诉我们，我们生活在一个到处是创新和颠覆的世界里，个人电脑、智能手机、机器学习就是代表性的创新。创新似乎无处不在。但在没有任何经济增长迹象的情况下，怎么会有这么多创新呢？

这场辩论围绕着两个问题展开。首先，生产率最终会恢复持续快速的增长态势吗？其次，对GDP的衡量充其量只是一种猜测，是否在某种程度上遗漏了新经济带给我们的所有快乐和幸福？

---

[1] Annualized TFP growth in the US was 1.89 percent per year between 1920 and 1970 and 0.57 between 1970 and 1995; Robert Gordon, The Rise and Fall of American Growth(Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 575, figure 17.2.

[2] Robert Gordon, The Rise and Fall of American Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 575, figure 17.2. Annual TFP growth was 0.40 from 2014 to 2014, even lower than the 0.70 annual TFP growth during the 1973-1994 period and the annual 0.46 TFP growth during the 1890-1920 period.

[3] “Total Factor Productivity,” Federal Reserve Bank of San Francisco, accessed June 19,2019, https://www.frbsf.org/economic-research/indicators-data/total-factor-productivity-tfp/.

增长终结了吗？

芝加哥西北大学的两位经济史专家是这场辩论的核心人物。

一方是罗伯特·戈登。他认为高增长时代不太可能重现。我们只见过戈登一次。他看起来很保守，但他的书却一点也不保守。另一方是乔尔·莫基尔（Joel Mokyr），我们对他的了解要深得多，他是一个非常活跃的人，眼睛闪闪发光，对每个人都很和善，精力充沛，富有感染力，著述颇丰，这与他对未来大体乐观的态度相吻合。

戈登预测未来25年美国经济的年均增长率仅为0.8%，但站在他这一边的人很少。[1] 他在与莫基尔的一次辩论中表示：“我看到的每一个地方都是静止的。我看到办公室里运行的台式电脑和软件，就像10年或15年前一样；我看到零售商店用条形码扫描器结算，就像我们以前做的一样；货架上理货的仍然是人类，而不是机器人；在柜台后面切肉和奶酪的也仍然是人类，不是机器人。”在他看来，今天的发明根本不像电力和内燃机那样具有颠覆性。戈登的书提出了一些特别大胆的预测。他兴致勃勃地接受了未来学家预测的一系列创新，并逐一解释了为什么在他看来，这些创新中没有一项会像电梯或空调那样具有革命性，没有一项会把我们带回一个快速增长的时代。机器人不会叠衣服，3D打印不会影响大规模生产，人工智能和机器学习“并不新鲜”，[2] 这些技术至少从2004年起就已经存在了。诸如此类，不胜枚举。

当然，戈登所说的一切显然不能排除这样一种可能性，即某种完全出乎意料的东西——或许是某种迄今为止从未想象过的、由人们熟

悉的元素构成的组合，将被事实证明具有变革性。戈登觉得不会出现这种变革性的东西，不过那是他自己的直觉。

另一方面，莫基尔却看到了经济增长的光明前景，认为这一前景的驱动力是各国竞相成为科技领先者，由此带来的创新将在世界范围内迅速传播。他看到了激光技术、医学、基因工程和3D打印技术的发展潜力。对于戈登声称我们在过去数十年间形成的生产方式并没有发生根本性的变化，莫基尔反驳说：“相比之下，我们今天拥有的工具，使得我们在1950年拥有的任何东西看起来都像是笨拙的玩意儿。”[3] 但莫基尔认为，最重要的一点是，世界经济的变革和全球化为创新的发展和改变世界创造了合适的环境，这些方式甚至超出了我们的想象。他预测有一个因素会推动经济增长的加速，未来它将使我们有能力延缓大脑衰老。这当然会给我们更多的时间来想出更好的主意。莫基尔虽然已经是72岁高龄，但一如既往地投入和富有创造力，他自己的状况就是对其观点的完美诠释。

这两位杰出学者围绕经济增长问题得出了截然不同的结论，凸现了经济增长是一个多么令人苦恼的话题。在经济学家试图预测的所有事情中（大多数预测以失败告终），经济增长是一个我们一直特别悲观的领域。举一个例子。1938年，摆脱大萧条的美国经济刚刚回到高速增长轨道，阿尔文·汉森就发明了“长期停滞”（secular stagnation）这样一个术语，用于描述当时的美国经济状况。（此人并非无名小卒，而是哈佛大学教授，是一般均衡模型的创始人之一，大多数经济学专业的学生上第一节宏观经济学课时就记住了这个模型。）他的观点是美国经济永远不会再增长了，因为所有有利于促进增长的因素的作用都已经发挥出来了。他认为，技术进步红利以及更为重要的人口红利已经结束了。[4]

今天，大多数西方人的成长过程都伴随着经济快速增长，或者他们的父母已经习惯了经济的快速增长。罗伯特·戈登的观点则让我们

回想起了更为悠久的历史。回顾漫长的经济史，不难发现，真正不同寻常的时期其实是从1820年到1970年之间的这150年，而非随后的低增长时期，因为在19世纪20年代之前，西方国家根本不知道经济竟然能够持续增长。从1500年到1820年，西方国家人均GDP从780美元上升到了1240美元（按不变价值美元计算），年均增幅只有区区0.14%。从1820年到1900年，年均增幅也只有1.24%，是之前300年平均水平的9倍，但仍远低于1900年之后2%的年均增幅。[5] 如果戈登的预测是正确的（即我们未来的年均增幅最终只有0.8%），那么我们也无非是回到了长期以来的平均增幅（从1700年到2012年）。[6] 这不算新常态，而是漫长历史时期内的常态。

我们在20世纪大部分时间看到的那种长期持续的增长固然是前所未有的，但这并不意味着它不会再次发生。当今世界比以往任何时候都更为富裕，人们的受教育程度也更高，创新的动力空前高涨，能够引领新一轮创新热潮的国家越来越多。正如一些技术专家所笃信的那样，在第四次工业革命的推动下，世界经济很可能在未来数年再次出现爆发式增长。第四次工业革命的动力或许是比人类更善于写诉讼案情摘要和讲笑话的智能机器，但也可能像戈登所相信的那样，电力和内燃机曾经给我们的生产和消费带来了一个转变。我们花了很长时间才迎来了电力和内燃机催生的新的经济高度，并在此过程中实现了快速增长，但我们没有特别的理由期待这一奇迹重现。有人可能会补充说我们也没有确凿的证据证明它不会重现。究竟孰是孰非，无人能知，除了等着时间去判断之外，别无他法。

---

[1] Robert Gordon and Joel Mokyr, “Boom vs. Doom: Debating the Future of the US Economy,” debate, Chicago Council of Global Affairs, October 31, 2016.

[2] Robert Gordon, The Rise and Fall of American Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 594-603.

[3] Robert Gordon and Joel Mokyr, “Boom vs. Doom: Debating the Future of the US Economy,” debate, Chicago Council of Global Affairs, October 31,

2016.

[4] Alvin H. Hansen, “Economic Progress and Declining Population Growth,” American Economic Review 29, no. 1 (1939): 1-15.

[5] Angus Maddison, Growth and Interaction in the World Economy: The Roots of Modernity (Washington, DC: AEI Press, 2005).

[6] Thomas Piketty, Capital in the Twenty-First Century (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2013), 73, table 2.1. The data Piketty uses for long-term growth originally comes from Angus Maddison, and can be found on the Maddison project data base at https://www.rug.nl/ggdc/historical development/maddison/releases/maddison-project-database-2018.

花朵的战争

阿比吉特的父母并不相信玩具能给孩子带来什么好处，所以他小时候不得不花费很多个下午利用不同的花朵玩一种战争游戏。龙船花的花蕾有长长的茎和尖尖的顶，会向他的“步兵”——叶子长且多肉的马齿苋扔石头。夜来香被他用作“医务工作者”，他用牙签给战争中受伤的“步兵”做手术，并用柔软的茉莉花瓣给“伤者”包扎。

阿比吉特记得玩这些游戏是他一天中最愉快的时光。这当然应该算作幸福。但是他的快乐并没有被GDP的传统定义囊括进去。经济学家一直都知道这一点，但这一点值得凸显出来。当一名来自阿比吉特家乡加尔各答的人力车夫下午停业，与他的女友共度时光时，GDP下降了，但幸福感怎么可能没有提高呢？当一棵树在内罗毕被砍倒时，GDP计算的是使用的劳动力和生产的木材，但没有扣除失去的树荫和美景。GDP只对那些能被定价和销售的东西进行评估。

这的确很重要，因为经济增长总是以GDP来衡量。2004年，全要素生产率在1995年开始大幅增长后再次放缓，这时脸书开始在我们生活中扮演重要角色，推特和照片墙先后于2006年和2010年开始发挥重要角色。所有这些平台的共同之处在于名义上是免费的，运营成本也很低，而且备受欢迎。当我们以用户支付的费用（通常为零），甚至以建立和运营脸书的成本去评判观看视频或更新个人在线资料的价值（正如目前在计算GDP时所做的那样），那么我们可能严重低估了它们对增进人类幸福感所做的贡献。当然，如果你发自肺腑地觉得焦急等待某人给自己的最新帖子点赞一点都不好玩，而且由于所有的朋友都在脸书上，导致自己无法彻底戒掉脸书，那么GDP也可能高估你的幸福感。

不管怎样，运营脸书的成本（计入GDP）与它带来的福祉（或不幸）几乎没有关系。根据近些年的衡量，生产率增速放缓，但与此同时，社交媒体却爆炸式增长。这样一来，问题就出现了：完全可以想象得到，此时，计入GDP的数据与幸福感之间的差距不断扩大。是否有可能出现下面这样一种情况：幸福感的增加促使世界经济真实的生产率提高了，而我们在统计GDP时却完全忽略了幸福感？

罗伯特·戈登对这种可能性不屑一顾。事实上，他甚至认为脸书可能是导致工作效率下降的一个原因，太多的人在工作时浪费了大量时间更新自己的状态。但这在很大程度上似乎无关紧要。如果人们现在事实上比以前快乐得多，我们凭什么判断他们在这方面花费的时间是否划得来？凭什么判断在计算幸福感时是否应该计入这些时间呢？[1]

---

[1] 如果哪位读者感兴趣，想进一步研究这方面的文献资料，知道经济学家们将“快乐”称为“福利”（他们不是以此指福利计划）会有所帮助。因此，他们会将“计算快乐”称为“计算福利”。

无限的乐趣

如果把社交媒体的价值计入GDP，能否弥补富裕国家经济增长明显放缓带来的影响？当然，一个难处在于我们不知道这些免费产品究竟有多少价值。但我们可以试着估计人们愿意付多少钱。比如，有人试图通过观察人们浏览互联网的时间来衡量互联网对他们的价值。这个想法的背后是机会成本，即人们本可以用这部分时间去工作和赚钱。如果我们遵循这种方法，美国互联网的年均价值将从2004年的人均3000美元增加到2015年的人均3900美元。[1] 如果我们在统计2015年的GDP时考虑到这个之前遭到忽略的价值，那么当年高达3万亿美元的“经济产出损失”的1/3就找到了诠释（这个经济产出损失的数字是假设2004年后没有发生经济放缓时计算出来的）。[2]

用这种方式研究互联网价值存在一个问题，那就是它假定人们可以选择延长工作时间来获得更多的钱，而不是把时间花在互联网上。但这并不适用于大多数朝九晚五的人；相反，他们需要每天在工作之外的另一个8个小时内找到让自己保持愉悦（或者至少摆脱烦恼）的方法。如果他们把时间花在互联网上，意味着他们更喜欢互联网，而不是读书或与亲友出去玩。如果他们不是特别喜欢社交，也不喜欢书，很难说互联网给他们带来了多么强烈的幸福感，互联网带来的真实价值可能远低于3900美元。

然而，也存在相反的问题。有些人无法想象离开互联网如何活下去，他们每天早上都需要花一个小时来刷推特。第一个小时带来了无限的乐趣。但在第一个小时结束之际，每一个不喜欢的人都被屏蔽掉了，每一个巧妙的措辞都被处理和发送出去了，第二个小时就只剩下无聊了，以至于根本不会花第三小时去刷推特。相比之下，有些人会

花两个小时漫不经心地回复脸书上那些几乎被他们遗忘的朋友和他们想要遗忘的“朋友”的帖子。在统计数据时，这两种情况下消耗的两个小时是被等量齐观的，都是根据两个小时去衡量互联网的价值。但在这两种情况下，两个小时带来的价值是不同的，以同样的方式去对待它们可能会导致我们大大低估互联网的价值。

对于互联网的价值，我们要么大大高估，要么大大低估，面对这种可能性，学者们试图寻找其他方法来衡量互联网对消费者的价值。尤其值得关注的是几项随机对照实验。在这些实验中，研究人员在得到参与者许可的情况下，在一段相对较短的时间内阻止一组随机选出的参与者访问脸书（或其他更为普遍的社交媒体）。这些实验中，规模最大的一个拥有2000多名参与者，实验者给参与者支付一笔补偿金，让他们停用脸书一个月。结果发现那些不再使用脸书的人报告的幸福和快乐指数反而更高，而且有趣的是，他们不再感到无聊（也可能无聊程度有所降低）。他们似乎找到了其他令自己开心的方式，包括花更多时间陪伴朋友和家人。[3]

在实验结束后，那些停用脸书一个月的参与者，慢慢恢复了之前的习惯，几周之后发现，他们在这个应用程序上花费的时间减少了23%。与此一致的是，在他们继续使用脸书一个月之后，如果让他们估计需要拿到多少补偿金才愿意再次弃用一个月脸书，他们提出的补偿金水平大大降低。

所有这一切似乎都与那种认为脸书令人上瘾的观点非常一致，从某种意义上说，很难想象没有脸书的生活，但当你真的弃用时，情况并不会变得明显更糟。然而，有趣的是，在弃用一个月后，参与者仍然希望获得一定的补偿金来放弃脸书，表明他们并不会因为摆脱了脸书而对实验者心存感激。研究人员认为，这是因为他们其实还是怀念脸书，只不过这种怀念程度低于他们之前的预期，因此，研究人员得出结论，脸书给每个用户带来了价值2000多美元的幸福感。

然而，平均来看，弃用脸书会让人感到更快乐。这种现象和上述实验结果如何自洽呢？在某种程度上，就像所有的平均值一样，这个平均来看的现象也掩盖了一个事实：有些人确实非常喜欢脸书。此外，如果你是朋友圈中唯一弃用脸书的人，那么代价很可能就会变得比较高昂，而且由此带来的不便会随着弃用时间延长而愈加严重（短暂远离社交圈是没问题的，但如果完全退出则会代价高昂）。如果脸书不存在，那么相关问题也就不复存在了。

我们该怎么办呢？虽然我们可以满怀信心地说，脸书并不像其忠实粉丝所说的那样已经征服了全人类，但完全弃用则不是很有决心，毕竟几乎所有朋友都在使用脸书、照片墙或推特。人们尽管没有为这些软件付多少费用，却非常珍视它们。如果我们衡量一下这些新技术蕴含的“实际价值”，那么世界经济的增速是否会更快呢？根据手头的证据来看，或许不会。

我们可以有信心地说，按照GDP来衡量，没有任何现有证据能够证明我们将恢复欧洲“辉煌的30年”和美国“黄金年代”那种快速增长的态势。

---

[1] Chad Syverson, “Challenges to Mismeasurement Explanations for the US Productivity Slowdown,” Journal of Economic Perspectives 31, no. 2 (2017): 165-86, https://doi.org/10.1257/jep.31.2.165.

[2] Ibid.

[3] Hunt Allcott, Luca Braghieri, Sarah Eichmeyer, and Matthew Gentzkow, “The Welfare Effects of Social Media,” NBER Working Paper 25514 (2019).

索洛的预感

这种局面不应该完全出乎意料。值得注意的是，在二战后经济增长的巅峰时期，罗伯特·索洛于1956年写了一篇论文，暗示经济增长最终将放缓。[1] 他的基本观点是，随着人均GDP的增长，人们会储蓄更多的钱，从而有更多的钱可以投资，每个工人有更多的资本。这会降低资本的生产率。如果一个之前只有一台机器的工厂如今有了两台机器，那么同样的工人就必须同时操作这两台机器。当然，一个工厂如果有更多的机器，就可以雇用更多的工人，而一旦整个经济体内未充分利用的劳动力储备濒临枯竭，那么整个经济体就不可能继续维持增长（假设每年进入的移民数量保持不变）。因此，用额外的储蓄购买的额外机器将不得不由更少的工人来操作。每一次新的并购以及每一额外单位的资本投入对GDP的贡献会越来越小，最终导致经济增长态势放缓。此外，资本生产率的降低削减了投资回报率，反过来又抑制了储蓄。因此，最终人们将停止储蓄，经济增长将放缓。

这种逻辑是双向的。资本稀缺的经济体增长更快，因为资本的边际生产率比较高。富裕的经济体往往资本充裕，增长比较慢，因为新投资创造的经济产出并没有那么高。这意味着劳动力和资本之间的巨大失衡往往会得到扭转。劳动力过剩的经济体增长更快，由于收入增长更快，储蓄也会增长更快。因此，这些经济体积累资本的速度更快，资本更加充裕。与此相反，资本相对于劳动力过多的经济体积累资本的速度更慢。

其结果就是资本增长率和劳动力增长率之间的巨大差异无法长期维持下去，因为如果资本增速比劳动力增速快，那么经济中相对于劳动力的富余资本就会过多，这将减缓经济增长。资本和劳动力的供给

状况在短期内可能失衡（比如，我们看到，在当前的美国，支付给劳动力的薪酬在GDP中所占比重正在下降[2]），但从长远来看，一个经济体保持近乎平衡的增长路径是一种天然趋势。这里所谓的“近乎平衡”，是指劳动和资本增速大致相同。作为某种形式的资本，人力资本的重要性体现在工人的技能上，在近乎平衡的增长态势下，人力资本增速与其他资本增速也大致相同。索洛认为，GDP作为劳动、技能和资本的产物，也将保持同样的增长速度。

当前有效劳动力的增速受制于两个因素，一是之前的生育率，二是人们的工作意愿。在索洛看来，这两个因素似乎在更大程度上受到人口学因素的驱动，而非经济学因素的驱动，而且这两个因素与一个国家的历史和文化的关联性比较大，而与当前经济或经济政策的关联性比较小。然而，如果得益于技术的改进，一个工人的效率大为提高，甚至可以胜任两个人的工作，那么有效劳动力将翻倍，全要素生产率或许会提高。索洛认为，这种转变也与一个国家当代的经济和政策无关。实际上，他这种观点把有效劳动力的增长率排除在经济范畴之外了。这就是为什么他将劳动力的增长率称为“自然增长率”，从他的理论中，我们知道，从长远来看，GDP的增长率必然和有效劳动力的增长率相同，也就是说，二者都是以自然速率增长。

索洛的理论可以催生出许多推论。首先，一个经济体在经历了重大变革引发的快速增长阶段之后，就会回归平衡增长的轨道，增长可能会放缓。这与1973年后欧洲的情况明显一致。在经历了战争的摧残之后，欧洲有很多地方资本稀缺，之后经历了快速增长；到1973年，快速增长的时代结束了。在美国，索洛提出的那种投资驱动型增长在二战后明显放缓，但好在全要素生产率在1973年之前的增长速度比较快。自1973年以后，正如我们已经讨论过的那样，就连美国经济也出现了放缓的趋势。整个西方国家的经济增速都在下降，这似乎反映了资本的充裕，与索洛提出的增长模型完全契合。

[1] Robert M. Solow, “A Contribution to the Theory of Economic Growth,” Quarterly Journal of Economics 70, no. 1 (1956): 65-94, https://doi.org/10.2307/1884513.

[2] “Estimating the U.S. Labor Share,” Bureau of Labor Statistics, 2017, accessed April 15, 2019, https://www.bls.gov/opub/mlr/2017/article/estimating-the-us-labor-share.htm.

经济趋同？

根据索洛理论做出的第二个推论或许也是最引人注目的，就是经济学家所说的“趋同”。与大多数穷国一样，资本匮乏、劳动力相对丰富的国家将增长得更快，因为它们尚未达到平衡的增长路径。它们仍然可以通过改善劳动力和资本之间的平衡来实现增长。因此，我们预计，随着时间的推移，各国人均GDP的差距将会缩小。在其他条件不变的情况下，穷国将赶上富国。

索洛自己也很谨慎，没有肯定地做出预言。如果一个国家有大量的劳动力和很少的资本（许多穷国起初都是如此），那么只有一小部分劳动力能够实现就业，工资低到仅够维持生计的水平（其他劳动力没有工作可做），因此，丰富劳动力的益处就无法显现出来。这种情况下，即便发生经济趋同现象，其过程也可能非常缓慢。

索洛曾警告说，虽然一个穷国能够从赤贫状态出发，快速追赶相对富裕的国家，然后凤凰涅槃般地步入平衡增长轨道，但这种美好愿景是与经济全球化导致各国生活标准趋同的大环境结合在一起的。这样一种令人感到欣慰的说法为资本主义制度下的经济增长描绘了美好前景。正因为如此，一些经济学家才在长达30年之后开始注意到索洛这个模型不符合现实。

首先，穷国经济增速通常比富国经济增速快的说法是有失偏颇的。1960年的人均GDP与随后的经济增长情况之间的相关性几乎为零。[1] 既然如此，西欧在二战后快速赶上美国这一事实怎么解释呢？索洛提出了一个可能的答案。他的模型实际上说的是，在其他方面相同的国家将实现趋同。这或许就是为什么在很多方面都非常相似的西欧

和美国会向对方靠拢。另一方面，从长远来看，在索洛的经济增长模型中，那些天生比其他国家更节俭，并将更多产出用于投资的国家将变得更富有。此外，在开始以自然速度增长之前的一段时期内，投资更多的贫穷国家在迈向更高水平的人均GDP时，增长速度也会更快。

缺乏投资可能是导致发展中国家同美国及西欧之间差异的一个原因吗？我们将看到，答案似乎是否定的。

---

[1] The Berkeley economist Brad DeLong is famous for making this point in J. Bradford De Long, “Productivity Growth, Convergence, and Welfare: Comment,” American Economic Review 78, no. 5 (1988): 1138-54. He recently updated his graph using World Bank data at /www.bradford-delong.com/2015/08/in-which-i-once-again-bet-on-a-substantial-growthslowdown-in-china.html.

经济增长的确会发生

索洛模型的第三个预测（也是最激进的预测）是，一旦经济达到平衡增长阶段，相对富裕国家的人均GDP增长率可能不会有太大区别。在索洛的模型里，这些差异本质上必然来自全要素生产率的差异。索洛认为，至少对于这些富裕国家来说，全要素生产率的增长情况应该或多或少是相同的。

如上所述，在索洛看来，全要素生产率的增长情况是自然而然的，政策制定者无法对其施加很多控制。这也是许多经济学家并不完全赞同的地方。考虑到增长率是国际竞争力排名所用的指标，而索洛拒绝明确地担保那些追求良好经济政策的国家的全要素增长率会更高，这有些令人不快。他是故意装傻吗？越来越多的最新技术在富裕国家得到应用，难道他没看到吗？

索洛认为，一个经济体在平衡状态下的增长率不容易受到政策的影响，不难预见，他这种观点必然遭到一些人的反对。但这些反对者忽略了索洛思想在许多方面的微妙之处。首先，索洛在问，是什么因素在推动那些已经处于领先地位的国家实现技术升级。据推测，新思想的流动是这些国家赖以增长的一个重要动因，但不清楚为什么这些思想会在边界面前止步不前，以至于无法流入某些落后国家。德国发明的一种新产品可以同时在其他多个国家开发生产（可能由母公司在当地的子公司进行）。在所有这些国家，生产力的提高或多或少是对等的，即使发明只来自其中一个国家，也会很快惠及其他国家。

其次，索洛谈论的是各国步入平衡轨道后的增长情况，虽然这可能已经发生在一些比较富裕的国家，但对于那些资本仍然稀缺的国家

而言，可能还有很长的路要走。等到肯尼亚或印度走上索洛的平衡增长之路，并开始使用许多或全部最新技术的时候，必然会富裕得多。它们当前的技术落后可能只是缺乏资金导致的一个症状。

最后一点或许是最难理解的，即那些正在迈向平衡增长轨道的国家，其实可以比那些已经超越该阶段的国家，更快地实现本国技术升级。当然，一些最引人注目的技术突破，比如自动驾驶汽车和3D打印机，将永远率先出现在更发达的国家，但那些相对落后的国家的大多数技术升级，用不到如此前沿的技术突破，因为它们的技术水平只相当于发达国家很多年前的水平，因此，只需要直接动用发达国家之前的技术去替换本国落后技术，就足以实现技术升级了。这种直接借鉴发达国家科技成果的做法，通常比推进科技前沿容易得多，因为发达国家已经完成了研发，并且使用过了，落后国家明确知道如何去做，只需要从发达国家把技术拿过来就可以，不需要想出什么新东西。

考虑到上述所有理由，索洛慎重地提出了对于不同国家平衡增长率差异背后驱动因素的看法。他简单地假设全要素生产率的提高率是一种神秘力量的产物，这种力量与国家、文化、政策的性质等都没有任何关系。这意味着，一旦资本积累过程结束，资本回报率变得足够低，那么，索洛认为，对于长期性的经济增长，我们几乎做不了什么。索洛模型被其他很多经济学家称为“外生性增长模型”，其中“外生性”一词意味着受外部影响或力量的驱动，这种模型认为我们对长期的经济增长率无能为力。简而言之，索洛认为，我们无法控制经济增长。

给我一个杠杆 [1]

许多穷国的经济没有实现增长，而且索洛模型无法就如何影响长期经济增长给出有用的解释，这两点结合在一起，最终让经济学家把目光转向了别处。他们迫切希望能够就如何帮助国家发展提供一些建议。罗伯特·卢卡斯（Robert Lucas）是我们这个时代最有影响力的经济学家之一，也是（反对凯恩斯宏观经济学理论的）芝加哥学派的老前辈。他于1985年在剑桥大学“马歇尔讲座”发表演讲时的那篇文章被广泛引用。在演讲中，他提出：“印度政府是否能采取某些行动使印度的经济像印度尼西亚和埃及那样增长？如果能，那么应该采取哪些政策呢？如果不能，到底是哪些‘印度特性’使其无法这么做呢？这些问题对于人类福祉的影响非常之大：一旦我们开始思考这些问题，就发现很难再去思考其他问题了。” [2]

但卢卡斯为我们提供的不仅仅是一个愿望。他还认为我们错过了一些重要的东西，印度贫穷的原因不可能都归结于缺乏技能和资本。他认识到，印度的资本和技能比美国少，这或许可以归咎于它的殖民历史或种姓制度。但如果仅仅从资源匮乏的角度去解释美国和印度巨大的人均GDP差异，那么这些资源必须是极其稀少的，才能造成这种后果。如果某种资源如此稀少，那它应该是非常宝贵的。比如，数以千计的人去耕种数百块土地，却只有一台拖拉机可用，那么这台拖拉机的租金将会非常高。基于这个逻辑，卢卡斯计算出，如果根据资源的稀缺性去解释美国和印度的GDP差异，而忽略其他任何因素，那么同一种资源在印度的价格必须达到在美国价格的58倍（这个价格是支付给这种资源所有者的）。 [3] 但在这种情况下，他不禁问：为什么美国的这种资源不会转移到印度呢？由于显然没有发生这种资源转移，他

便得出结论，认为这种资源在印度的价格实际上不可能那么高。换句话说，印度内部的资本生产率肯定比美国低，这就可以解释为什么尽管印度资本明显匮乏，而印度资本却无法获得卢卡斯计算出来的那种天文数字般的回报。或者借用索洛的话说，就是印度的全要素生产率肯定要低得多。

卢卡斯对于市场的作用过于乐观，这或许并不令人意外。我们现在知道，我们生活在黏性经济中，没有任何东西变化得很快，当然资源也不可能从美国快速移动到印度。尽管如此，他的一些基本见解已经被许多其他不断遇到全要素增长率难题的人重新发现。比如，如果你仅仅试图从资源存量角度去解释不同国家之间的GDP差异，你很快就会意识到，即使贫穷国家确实在技术和资本方面比较匮乏，但这种匮乏程度还远不至于导致他们的人均GDP水平如此之低。[4] 换句话说，贫穷国家之所以贫穷，在很大程度上是因为它们没有很好地利用它们所拥有的资源，甚至一些贫穷国家在拥有同样资源的情况下也不会比其他国家发展得好。这样一来，卢卡斯就提出了一个问题：什么原因导致了这种局面呢？

卢卡斯的博士生保罗·罗默（Paul Romer）是深受卢卡斯启发的人之一，他对卢卡斯充满激情的问题做出了回应：我们必须探索出更好的方式来解释经济增长的动因。这种探索之所以具有挑战性，是因为它试图颠覆索洛给出的答案，而索洛的答案又是以经济学中两个最基本的理念为基础的。第一，资本家投资是为了追求高回报，当回报下降时，资本积累也会下降。第二，当资本家作为一个阶级积累了越来越多的资本，资本的生产力就会降低，因为没有足够的工人与之合作。在经济学中，这被称为“资本收益递减”。这个理念有着悠久的历史。早在1767年，法国经济学家阿内·罗伯特·雅克·杜尔哥（Anne Robert Jacques Turgot）就曾在其著作中提到过这个理念。杜尔哥曾短暂担任过法国财政部长，并且试图阻止法国经济堕入混乱的深渊，但其努力最终以失败而告终，反而加速了法国大革命的到

来。[5] 卡尔·马克思（Karl Marx）也把它作为自己经济思想的一个前提，在马克思看来，这就是资本主义注定灭亡的原因：资产阶级拥有贪得无厌的欲望，追求越来越多的资本，将推动资本回报率下降（马克思主义的说法是这叫作“利润率下降”），并最终引发埋葬资本主义的危机。[6]

收益递减的假设符合人们的直觉。如果没有工人操作新机器（或没有新工程师为其编写程序，或没有销售人员销售产品），购买新机器又有什么意义呢？当然，也存在一些收益递增的情况。比如，亚马逊在很大程度上显然是通过提高销量来削减成本的。如果市场上没有对该公司所售产品的持续需求，那么它建立的一套著名的仓储和配送体系就毫无意义了，而为了建立这套体系，它还需要大量融资。亚马逊如果缩减为当前规模的1%，就不可能赚钱。事实上，亚马逊在发展壮大之前几乎没有盈利，后来利润飙升。2018年7月，亚马逊的利润达到25亿美元。[7]

索洛那一代的很多经济学家都意识到了收益递增的可能性，这就是经济学家所谓的“规模越大越好”的观点（亚马逊目前正是靠规模占据了主导地位）。但增加回报的一个明显含义是，最大的公司应该是最赚钱的，能够以最低的价格把其他公司挤出市场，从而使自己占据最佳地位。这样的市场最终注定要发生垄断现象。在线零售行业目前正在发生这样的事情。虽然我们确实看到在一些行业中存在少数大公司占据主导地位的情况（社交网站和五金行业都存在这种情况），但一些最重要的市场（比如汽车、服装和巧克力市场），则往往同时存在许多公司，正因为如此，经济学家们往往回避那些过于依赖“资本收益递增”的理论。

罗默坚持认为企业仍然受制于“资本收益递减”法则，但他提出了一个深刻见解，即我们如果要推翻索洛的理论，就必须证实这样一个假设：从整体来看，一个拥有更多资本的经济体，其资本存量的生

产率也会更高。即使每个企业面临资本收益递减的情况，而且每个企业都没有占据垄断地位的趋势，这种情况依然可能变成现实。为了解释这种情况是如何发生的，罗默请我们思考诸如硅谷这样的地方是如何产生新思想的（其实，他写论文的时候，硅谷还没有取得其标志性地位）。[8] 硅谷的公司和索洛研究的公司非常相似，但一个重要的方面除外：硅谷的公司较少使用我们通常认为的资本（比如机器和建筑），而更多地使用经济学家所说的人力资本，即不同种类的专门技能。许多硅谷公司投资于聪明的人，希望他们能想出一些聪明的、符合市场需求的好点子，有时候这种投资确实会奏效。

这些公司通常也存在收益递减的现象。它们拥有太多喜怒无常的天才，又没有足够多的人愿意劳心费力地去做资金管理之类的苦工，无法确保工作时间打游戏的现象受到控制，结果公司就会面临一场灾难。罗默认为，硅谷公司与其他公司的不同之处在于整体环境。在咖啡馆和酒吧，在派对和公共交通工具上，到处都可以听到各种新奇的想法。某个与你仅有一面之缘的人漫不经心地表达的一个新奇想法，可能会催生另一个新奇想法，所有这些想法汇集在一起，能够重塑我们这个世界。真正重要的事情不在于你和多少聪明人一起工作，而是你在和多少聪明的人竞争，或者你恰好位于硅谷这个大环境下。在罗默的理论世界中，硅谷之所以能够呈现出今天的繁荣景象，是因为它将世界上最优秀的人才汇集在了同一个环境中，使他们能够相互交流。这里的回报递增是在行业、城市甚至地区层面。即使每家公司都面临收益递减的问题，硅谷的高技能人才数量增加一倍，依然能大幅提高它们的生产率。

罗默认为所有成功的工业化城市都是如此，比如18世纪中叶的曼彻斯特、不同金融创新时期的纽约和伦敦、如今的深圳和旧金山湾区。他声称，在所有这些地方，土地和劳动力的稀缺性导致公司面临资本收益递减的问题（劳动力变得稀缺的部分原因在于土地是稀缺的，因此在这些地方生活的成本变得非常昂贵），但幸好这些地方汇

集了大量具有创新思维的人，这些人精力充沛，能够互相学习，并不断提出新想法。因此，随着越来越多的高技能人才走到一起，即使没有索洛所谓的那种神秘的、外生性的全要素生产率增长，高增长态势也能长期维持下去。

罗默认为在整个国家经济层面，收益递减现象是可以消除的，这也有助于我们解释为什么美国资本不流向印度。在罗默的模型里，尽管印度的资本要少得多，但印度和美国的资本收益率大致相同，因为尽管印度存在收益递减问题（索洛的模型持有这种看法），但美国等富裕经济体的新思想流入印度后，会提升印度经济的生产率，缓和印度资本收益率递减现象。但问题是，罗默强调的这种聪明智慧的力量究竟是我们为了寻求安慰而编的故事，还是在世界各地都能赫然发挥作用呢？

---

[1] Archimedes: “Give me a lever and a place to stand and I will move the earth.” The Library of History of Diodorus Siculus, Fragments of Book XXVI, as translated by F. R. Walton,in Loeb Classical Library, vol. 11 (Cambridge: Harvard University Press 1957).

[2] Robert E. Lucas Jr., “On the Mechanics of Economic Development,” Journal of Monetary Economics 22, no. 1 (1988): 3-42.

[3] Robert E. Lucas Jr., “Why Doesn’ t Capital Flow from Rich to Poor Countries?,”American Economic Review 80, no. 2 (1990): 92-96.

[4] Francesco Caselli, “Accounting for Cross-Country Income Differences,” in Handbook of Economic Growth, vol. 1, part A, eds. Philippe Aghion and Steven N. Durlauf (Amsterdam:North Holland, 2005), 679-741.

[5] Anne Robert Jacques Turgot, “Sur le Memoire de M. de Saint-Péravy,” in Oeuvres de Turgot et documents le concernant, avec biographie et notes, ed. G. Schelle (Paris : F. Alcan,1913).

[6] 引自卡尔·马克思所著的《资本论》（汉堡：冯·奥托·梅斯纳出版社，1867年）。正如索洛所指出的那样，当资本回报率下降时，资本积累速度也会下降。因此，当储蓄资金的做法带来的回报逐渐下降时，除非资本家愿意开始更多地储蓄资金，否则资本积累的速度最终会放缓，利润率也会停止下降。

[7] 2018年7月26日，《卫报》发表朱莉娅·卡丽所写的《广告及云业务助推亚马逊实现25亿美元利润，打破历史纪录》一文。部分利润来自亚马逊销售的云存储。但云存储本身就是过剩的云计算能力的副产品。亚马逊知道自己必须构建云计算，以保持市场主导地位，因此，亚马逊的云业务是其庞大规模的一部分。

[8] Paul M. Romer, “Increasing Returns and Long-Run Growth,” Journal of Political Economy 94, no. 5 (1986): 1002-37, https://doi.org/10.1086/261420.

增长的故事

在谈论这些因素之前，有必要指出一些细心的读者可能已经注意到的事情：我们一开始讨论经济增长理论，对话就抽象起来了。索洛和罗默都论述了整个经济体在长期内的变化，但在现实世界中，影响经济增长的因素错综复杂，多得令人难以置信，而为了便于论述，他们二人都是尽可能地将影响经济运行的因素压缩为少量几个，所以显得比较抽象。比如，索洛认为“资本收益递减”在整个经济运行过程中发挥了核心作用。罗默则认为不同企业之间的新思想流动在整个经济运行过程中发挥了核心作用，但思想本身是看不见摸不着的，我们只是看到它们在整个经济层面上带来的好处。考虑到一个经济体内部的职业、企业和技能具有极端的多样性，因此，很难对这些非常宽泛的概念有任何感觉（更别说亲自拿这些概念做实验了）。索洛想让我们思考一下当一个经济体的总资本增加时会发生什么，但只有个人会积累资本，整个经济体通常不会这么做。个人积累了资本之后，再决定如何使用这些资金，比如是否借给别人，是否开一家新的面包店，是否买一栋新房子，等等。每一个这样的决定都会改变许多事情，比如房价可能会上涨，面包价格可能会下降，好的糕点师可能会更难寻觅。索洛想把所有这些复杂因素简化为一个变化：劳动力数量与资本存量的对比。同样地，当一个城市有大量科技人才涌入时，很多事情都会发生变化，比如你将能够买到更好的浓缩咖啡，很多低收入居民会被排挤出去，等等，而罗默只强调了一个关键问题：思想交流。罗默和索洛对于什么才是真正重要的因素的猜测可能是正确的，但是很难将他们的抽象理论应用到现实世界中。

更糟的是，迄今为止我们依赖的数据帮不了我们多少，因为这些理论都是研究整个经济体层面的，需要比较不同的经济体，比如国家或城市，而非公司或个人。但正如我们在有关贸易的章节中所讨论的那样，这始终是一个挑战，因为经济体往往在许多方面互不相同，很难进行比较。

此外，即使我们愿意从整个经济体之间的比较中得出结论，也不清楚我们将从中学到什么。以整个经济体层面的“资本收益递减”为例，我们想要测试的是在一个资本存量增加的国家，资本的生产率是否较低。但问题再次出现了，即国家不积累资本，只有个体才积累资本。然后，这些个体可以将这些资本投资于公司。这些公司购买机器和建筑物等，然后试图雇用工人来使用它们新安装的机器设备。这样增加了劳动力市场的竞争，导致企业无法按照自己的期待找到足够多的工人，这是资本生产率降低的原因。现在假设我们确实观察到资本的流入降低了资本的生产率，我们怎么能确定导致这种局面的因素就是索洛考虑到的那个因素呢？毕竟，有可能是资本投资在了错误的地方，导致了它的低效，或者资本根本没有用于投资。如果投资得当，资本回报率或许会上升（而不是像索洛所说的那样下降）。

最后，增长经济学的很多主张都是关于长期会发生什么。长期来看，索洛眼中的经济增长将放缓，而罗默则不这么认为，但究竟多长才算长期呢？长到足够观察到经济放缓吗？这种放缓或许只是一个暂时的现象或者坏运气，会很快被扭转吗？

所以最终，尽管我们将尝试为这些理论拼凑出最好的证据，结果也将是暂时的。我们已经看到，衡量经济增长存在很大难度，而要搞清楚经济增长的动因，并制定政策落实这些动因，难度更大。考虑到这一点，我们或许会说，经济学领域是该摒弃对研究增长的痴迷了。在富裕国家，我们能够有效回答的最重要的问题不是如何让他们变得更富有，而是如何提高普通公民的生活质量。在发展中国家，经济增

长有时会因严重滥用经济逻辑而受到抑制，但正如我们将要看到的那样，对于发展中国家的经济增长问题，我们提出的很多建议虽然作用有限，却依然有所裨益。

百万美元的工厂

在罗默对于经济增长的乐观描述里面，一个关键要素是溢出效应，即思想和技能可以在人与人之间相互传播，相互加强，把拥有思想和技能的人聚集在一起会带来很大的不同。显然，硅谷的人笃信这一点。加州有很多地方的风景比硅谷还漂亮，而且大部分地方的租金都比较便宜，为什么那么多公司想要扎堆硅谷呢？美国有很多州和城市提供大量补贴来吸引企业。2017年9月，威斯康星州给富士康至少30亿美元的财政补贴，让它投资100亿美元建设一个LCD（液晶显示屏）制造厂。[1] 即威斯康星州承诺创造的每一个工作岗位能够获得20万美元的财政补贴。类似地，松下获得了超过1亿美元的财政补贴，将其北美总部迁至新泽西州的纽瓦克（每创造一个工作岗位获得12.5万美元的补贴），而伊莱克斯获得了1.8亿美元的税收减免，用于在田纳西州的孟菲斯开设新厂（每创造一个工作岗位获得15万美元的补贴）。[2] 这种竞争的最新例子是不同城市为了吸引亚马逊第二总部而激烈角逐。亚马逊在选择纽约市和弗吉尼亚州阿灵顿市之前，收到了来自不同地方的238份邀请。[3]

显然，亚马逊在选址问题上跟硅谷的公司一样。在为第二总部选址时，亚马逊优先选择人口超过100万的大都市地区，或有潜力吸引和留住强大技术人才的城市或郊区。[4]

亚马逊的理论似乎是，让自己置身于一个“稠密市场”之中，也就是在一个有很多“卖家”的市场中（这里的“卖家”指出卖熟练技能的工人），是非常有价值的，大概是因为更容易找到、留住和替换工人。

你可能还记得，罗默的理论更加关注迸发出新思想的非正式对话。当许多人在一起讨论相关话题时，他们之间的对话就属于这种。有一些证据可以证明这种思想的溢出效应。比如，我们知道，发明家更有可能引用同一城市的其他发明家的专利，表明他们与其他地方的人相比，更有可能知道这些专利。[5]

罗默假说的另一种变体是受教育程度较高者的存在会使其他人的工作效率更高，这一观点并不仅仅局限于硅谷及其效仿者。然而，尽管有一些证据表明我们周围的人受教育程度越高，我们的工作效率也就越高，但这类证据的说服力不是很强。我们确实注意到，在受教育程度比较高的城市，每个人的收入都比较高，但这可能有多种原因。受教育者较多的城市也会吸引更多的高薪公司（比如高科技公司、更赚钱的公司、更注重工作质量的公司等等），吸引这些公司的是它们能在这些城市找到合适的员工。要佐证罗默的假说，必须找到这样的案例，即在其他因素（政策、投资等）并没有同时发生变化的情况下，一个地方所居人口的整体受教育水平显著提高，的确能提高当地企业的生产效率。

然而，有明显的证据表明，城市作为一个整体可以从一项巨大的投资中获益。恩里科·莫雷蒂（Enrico Moretti）是《新就业地理学》（*The New Geography of Jobs*）一书的作者，在对经济数据进行研究后发现，溢出效应是城市不断发展而农村不断萎缩的原因。[6] 如同恩里科·莫雷蒂一样，迈克尔·格林斯通（Michael Greenstone）和里克·霍恩贝克（Rick Hornbeck）也提出了一个问题：在吸引一个类似于亚马逊第二总部那样高端的企业之后，城市作为一个整体是否能从中受益呢？[7] 为了回答这个问题，他们研究了不同城市招商引资的情况，对比了领先城市和落后城市的企业发展情况。结果，他们发现在那些备受企业青睐、在招商引资中名列前茅的城市的全要素生产率会大幅提升，这是溢出效应的表现，即这些工厂在当地建成五年之后，其所在地区的全要素生产率平均比那些当年错

过这些企业的城市高出12%，这意味着该地区每年的收入增加了4.3亿美元，当地的工资水平和就业率也都上升了。在许多情况下，我们不知道平均每个州或城市花了多少钱来吸引工厂，但我们有一些例子可以作为参考。比如，宝马的工厂最终迁往南卡罗来纳州的格林维尔－斯帕坦堡地区，而没有选择内布拉斯加州的奥马哈市，该工厂获得的补贴金额为1.15亿美元。如果南卡罗来纳州这笔投资的回报率能达到年均12%的水平，那么显然会带来丰厚回报。这也是在纽约通过财政补贴支持亚马逊在当地建厂的依据：作为一项投资，这笔补贴非常划算。[8]

吸引企业落户特定地区的另一种方式是修建基础设施。这就是田纳西河谷管理局在1930—1960年为田纳西州及其邻近各州所做之事。该局利用公共资金修建道路、水坝、水力发电厂等，初衷是良好的基础设施会吸引公司到当地落户，而老公司进而会吸引其他公司，这个过程会持续下去。20世纪最具影响力的美国城市规划学家简·雅各布斯（Jane Jacobs）对此持怀疑态度。她在1984年写了一篇关于它的文章，标题很简单：《田纳西河谷管理局为何失败》。[9]

但它没有失败。莫雷蒂及他的一位同事将该局的辖区与其他六个地区进行了比较，这六个地区原本也应该得到同样类型的投资，但由于各种政治原因，最后什么投资都没有发生。他们发现，从1930年到1960年，与其他地区相比，该局辖区在农业、制造业的就业都占据上风。事实上，1960年之后，外部资金停止涌入该局辖区，导致农业优势逐渐消失，但制造业优势却一直持续了下去，而且一直在加强，到2000年依然保持领先。这与人们普遍持有的“制造业的溢出效应比农业的溢出效应更显著”的观点是一致的。该局的投资带来了重大影响，莫雷蒂估计，从长远来看，该局给其辖区带来的收益将比投资成本多出65亿美元。[10]

这是否意味着各国可以通过促进某个或多个区域发展的方式，为更持久、更快速的经济增长创造条件呢？其实，这行不通。原因有二。首先，企业仅仅从初始投资中获利是不够的。它们后续必须获得充裕资金，以打破那些往往会导致经济增长放缓的桎梏，包括土地、劳动力和技能的短缺。莫雷蒂估计，今天10%的就业率的提高，未来只能带来2%的就业率的增加，这不足以维持长期的、持续的经济增长，初始投资的推动力很快就会消失。[11]

其次，就经济增长而言，地区层面不同于全国层面，因为在某种程度上，一个地区的经济增长可能产生虹吸效应，从其他地区吸走资本、技能和劳动力，从而蚕食其他地区的经济增长。亚马逊最终落地的城市将会获得发展，但这也会使其他美国城市付出一定的代价。莫雷蒂估计，这两种效应实际上可能相互抵消，其结果是基本不会影响国家层面的经济增长。[12]

莫雷蒂在阅读大量文献资料后得出结论，认为促进区域发展不太可能成为帮助我们避免增长结束的杠杆。[13] 他的评估可能过于悲观，但其警告不无道理。虽然某个城市试图从其他城市抢走工作机会可能讲得通，但就整个国家层面而言，这种做法不大可能带来重大胜利。

---

[1] Danielle Paquette, “Scott Walker Just Approved $3 billion Deal for a New Foxconn Factory in Wisconsin,” Washington Post, September 18, 2017; Natalie Kitroeff, “Foxconn Affirms Wisconsin Factory Plan, Citing Trump Chat,” New York Times, February 1, 2019.

[2] Enrico Moretti, “Are Cities the New Growth Escalator?” in The Urban Imperative:Towards Competitive Cities, ed. Abha Joshi-Ghani and Edward Glaeser (New Delhi: Oxford University Press, 2015), 116-48.

[3] Laura Stevens and Shayndi Raice, “How Amazon Picked HQ_2 and Jilted 236 Cities,”Wall Street Journal, November 14, 2018.

[4] Amazon HQ_2 RFP,” September 2017, https://images-na.ssl-images-amazon.com/images/G/01/Anything/test/images/usa/RFP_3._V516043504_.pdf

accessed June 14, 2019.

[5] Adam B. Jaffe, Manuel Trajtenberg, and Rebecca Henderson, “Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations,” Quarterly Journal of Economics 108, no. 3 (1993): 577-98, https://doi.org/10.2307/2118401.

[6] Enrico Moretti. The New Geography of Jobs. (Boston: Mariner Books, 2012).

[7] Michael Greenstone, Richard Hornbeck, and Enrico Moretti, “Identifying Agglomeration Spillovers: Evidence from Winners and Losers of Large Plant Openings,”Journal of Political Economy 118, no. 3 (June 2010): 536-98, https://doi.org/10.1086/653714.

[8] Of course, the question being asked in New York was not about the size of the gains(everybody agreed there would be some) but why Amazon was allowed to keep so much of it for themselves. After all, Alexandria offered much less, and Boston nothing at all (but then Boston did not win).

[9] Jane Jacobs, “Why TVA Failed,” New York Review of Books, May 10, 1984.

[10] Patrick Kline and Enrico Moretti, “Local Economic Development, Agglomeration Economies, and the Big Push: 100 Years of Evidence from the Tennessee Valley Authority,”Quarterly Journal of Economics 129, no. 1 (2014): 275-331, https://doi.org/10.1093/qje/qjt034.

[11] 过去十年的10%的增长率将会使未来十年的增长率提高10%的20%，即2%。以此类推，这将在之后十年里创造2%的20%的额外增长率，即0.4%，等等。显然，额外的几轮增长率一开始就很小，而且很快就会变得更小。

[12] Ibid.

[13] Enrico Moretti, “Are Cities the New Growth Escalator?,” in The Urban Imperative:Towards Competitive Cities, ed. Edward Glaeser and Abha Joshi-Ghani (New Delhi: Oxford University Press, 2015), 116-48.

特区城市

然而，值得强调的是，这些证据主要来自美国或欧洲。发展中国家的情况可能大不相同。在发展中国家中，高质量的城市基础设施更多地集中在少数几个城市，因此有理由建设更多的高质量城市，并使现有的少数几个大城市变得更宜居，以促进经济增长。这是世界银行的一个重要政策目标。比如，2016年的一份印度城市化报告强调了“混乱”且“隐蔽”的城市化，导致贫民窟和无序扩张主导了印度的城市化进程。[1] 从本质上说，印度城市的扩张是横向的，超越了它们的正式边界，而不是通过更高、更优质的建筑垂直扩张。在整个南亚地区，共有1.3亿人（超过墨西哥人口）居住在非正式的城市定居点，这些定居点位置偏僻、交通不便、污染严重，加大了城市吸引人才的难度，也限制了城市作为生产和交流场所应有的效率。更好的城市或许会为这些国家带来全新的发展机遇，而不会影响其他地方的发展。

多年来，罗默重点关注的是第三世界的城市。其实，他在担任世界银行首席经济学家之前就是如此（他这个任期颇为短暂，且举步维艰）。目前，这仍然是他的首要任务。他希望这些国家能够建设城市，让有创造力的人们聚集在一起，并在相互交流中产生新思想。这些城市应该对发展商业采取一种友好的态度，而且应该真正宜居，没有污染和交通堵塞，就像深圳一样。作为一名成功的学者，他的一个非同寻常之处在于，他非常笃信自己的理念，对发展中国家充满了关怀，并成立了一个非营利智库，帮助发展中国家创建他所说的“特区城市”。这些城市将是受到特殊保护的大规模“飞地”。在那些不符合罗默发展理念的国家里，特意划出这些飞地，用罗默的理念指导这

些飞地发展（他希望全世界有几百个这样的飞地，每一个最终都能容纳至少100万人）。罗默会与这些发展中国家的政府签署一项协议，让这些政府同意划出一个地方，由来自发达国家的第三方去落实罗默为了促进当地经济发展而制定的规则。到目前为止，只有一个国家的政府愿意这么做，即洪都拉斯政府。该国政府计划建立多达20个“就业和经济开发区”。不幸的是，虽然洪都拉斯宣称这一愿景的灵感来自罗默的想法，但事实上似乎更接近于联合水果公司及其竞争对手于20世纪上半叶在该国经营的“香蕉飞地”，在这些飞地里面，公司的命令就是法律。从一开始决定不使用第三方政府的监督时，它们就偏离了这个项目。最终的结果是，洪都拉斯政府更感兴趣的是罗默的名声，而非罗默的发展理念和规则。当洪都拉斯政府与一位对完全不受管制的资本主义有强烈兴趣的美国企业家签署了开发“就业和经济开发区”的协议后，罗默离开了。这个故事表明，“特区城市”不太可能成为促进发展中国家持续增长的关键，因为“特区城市”这一构想的初衷是从制度层面纠正发展中国家的错误发展理念，将罗默的发展理念作为指导城市发展的宪章，从而遏制这些国家内部的政治因素带来的压力，但他忽略了一点，即这些内部政治因素往往会反扑。

---

[1] Peter Ellis and Mark Roberts, Leveraging Urbanization in South Asia: Managing Spatial Transformation for Prosperity and Livability, South Asia Development Matters(Washington, DC: World Bank, 2016), https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0662-9.License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.

创造性毁灭

综上所述，区域性的溢出效应似乎是真实存在的，但基于我们掌握的有限证据，这种效应可能不足以维持国家层面的增长。也许正是预见到了这一点，罗默提出了一个新理念，即增长是由创造新思想的公司驱动的，这些新思想将转化为更高效的技术。[1]

罗默所描述的是一种确保技术不断改进的力量，在奉行创新政策的国家更是如此。罗默的这种理念与索洛的理念存在一个区别，即罗默认为技术进步不再是我们无法控制的神秘力量。

为了建立一个不断创新和无限增长的模型，罗默需要一种力量来抵消每个科学家和工程师都知道的一个观念，即过去发明的东西越多，就越难产生创新思维。为了实现这一目标，罗默假设，一旦产生了新思想，其他人就可以自由地加以利用，即所谓的知识溢出效应。建立在以前创意上的优点是，新的发明者站在巨人的肩膀上。发明者只需要对先前的发明稍做修改，而不是发明一个全新的东西。按照这种方式，增长过程可以持续下去而不衰减。

罗默是一个真正的乐观主义者。对于这一点，证据之一就是他相信自己能够完全保护自己的“特区城市”试验免受洪都拉斯臭名昭著的政治力量的影响。他对创新过程的设想同样也受到了乐观主义的激励。在他设想的世界里，新的创意宛如夏日微风中飘来的玫瑰花香一般浪漫。

但在现实世界中，新创意的产生似乎更为令人担忧。许多颇有市场的想法都出自企业，而企业往往对自己的发现拥有很强的占有欲。

比如，制药公司和软件公司为了获取和保护对新创意的控制权，会采取很多法律举措，有时候甚至会做不太合法的事情。同样为了获取新创意，工业间谍甚至已经发展成为当今世界上的一个重大产业。旨在保护新创意的专利产业也是如此。在罗默发表论文多年之后，菲利普·阿吉翁（Philippe Aghion）和彼得·豪伊特（Peter Howitt）发表了一篇经典论文，认为即使在竞争大大加剧的环境中，创新驱动的增长也是有可能实现的。[2] 在他们看来，公司创新更多的是为了确保抢在竞争对手之前到达目的地，而不是出于对知识的渴望。尽管如此，只要专利保护制度不完全排除利用过去想法的可能性，新创意就会不断产生。

转向罗默这种思维角度并非没有结果。在罗默的世界里，创新是创新者给予世界的恩惠。创新者确实赚了一些钱，但经济得到的回报具有无可比拟的价值，而且未来的几代创新者可以免费在此基础上提出更多新的创意，取得更多创新成果。因此，罗默特别希望我们尽力打造一个对创新者友好的世界，降低利润和资本利得税，建立更多的孵化器，培养更多的创新细胞，尽可能长久地保护创新者的专利权，等等。

阿吉翁和豪伊特对创新者的看法远没有那么浪漫。有趣的是，阿吉翁是少有的有机会近距离服务于创新过程的经济学家。他的母亲来自一个讲法语的犹太家庭，20世纪50年代初被迫离开埃及的家，搬到法国后创立了著名的设计师品牌——克洛伊（Chloé）。克洛伊从一个默默无闻的裁缝品牌变成一个国际品牌的那几年，正是阿吉翁长大成人的时期。然而，受约瑟夫·熊彼特（20世纪中期的哈佛大学经济学家，喜欢吹牛[3]）的启发，阿吉翁也认为创新是一个创造性破坏的过程，在这个过程中，每一项创新都包括创造新事物和破坏旧事物。[4] 在他看来，有时创造性支配一切，但有时破坏性支配一切；创新事物之所以被创造出来，不是因为它们有用，而是因为它们打败了别人现有的专利。因此，让创新变得更有回报可能会适得其反。创新者

可能会担心，从自己取代上一任专利权持有者的那一刻开始，到自己的专利拱手让给别人的那一刻，之间的间隔可能短暂得令人沮丧。专利保护对于鼓励人们创新很重要，但是人们很容易得到太多的专利保护，这就使得专利持有者安于现状。因此，我们需要在保护创新者专利权和允许后来者利用原有专利之间取得平衡。

---

[1] Paul M. Romer, “Endogenous Technological Change,” Journal of Political Economy 98, no. 5, part 2 (1990): S71-S102, https://doi.org/10.1086/261725.

[2] Philippe Aghion and Peter Howitt, “A Model of Growth Through Creative Destruction,” Econometrica 60, no. 2 (1992): 323-51.

[3] 英文版维基百科中的“Schumpeter”条目下有这样一句话：“熊彼特曾说过，自己有三个远大的目标：成为世界上最伟大的经济学家、奥地利最好的马术师以及维也纳最好的情人。他说他已经实现了两个目标，但从来没有说过是哪两个，只不过有报道说他觉得奥地利有太多的优秀马术师，以至于他无法实现他所有的愿望。”请参考：https://en.wikipedi.org/wiki/Joseph_Schumpeter。

[4] Philippe Aghion and Peter Howitt, “A Model of Growth Through Creative Destruction,” Econometrica 60, no. 2 (1992): 323-51.

减税

你可能还记得像卢卡斯这样的经济学家之所以对索洛的增长模型不满意，原因之一就是索洛的增长模型没有为急切的政策制定者指明任何方向，而罗默的增长模型却可以做到这一点。顺便说一句，罗默的建议也并非完全是革命性的。尤其值得一提的是，在罗默看来，政府需要清除那些扼杀人们工作积极性的因素，并发明一些新技术和新手段，让每个人都更有效率。换句话说，就是减税。

罗默是美国民主党人，至少经济学领域一些喜欢造谣的人是这样告诉我们的。他的父亲是民主党人，是科罗拉多州州长。但低税率可以通过鼓励创新来影响长期增长的观点，得到了美国共和党人的喜爱。从里根到特朗普，共和党政客们一直承诺减税，他们的一贯理由就是减税有利于促进经济增长。对顶层来说，低税率是必要的，这样一来，像比尔·盖茨这样的人就有动力努力工作，更富有创造力，创造让我们所有人都更有效率的下一个微软。

但真实情况并非总是如此。在1936年至1964年期间，美国的最高税率超过了77%，甚至在一半时间内超过了90%，这主要发生于20世纪50年代偏右派的共和党执政时期。1965年，一个偏左派的民主党政府将最高税率降至70%，自那以后，最高税率逐渐降至30%左右。每一届共和党政府都试图进一步削减赤字，每一届民主党政府都试图小幅提高赤字（但往往是战战兢兢）。有趣的是，在2018年，最高边际税率超过70%的想法在民主党人中获得了一些支持，这是50多年来第一次出现这种情况。

然而，从20世纪60年代以来的经济增长率来看，里根开创的低税率时代显然并没有带来更快的增长。里根政府执政初期出现了经济衰退，随后又进入追赶阶段，增长率恢复正常。在克林顿执政期间，增长率略高，之后有所下降。总的来说，如果我们从长远来看（根据移动平均法，10年是一个商业波动周期），自1974年以来，经济增长相对稳定，在整个时期保持在3%到4%之间。没有证据表明里根的减税、克林顿的最高边际税率的提高，或者布什的减税，对长期经济增长率有任何影响。 [1]

当然，正如共和党人、前众议院议长保罗·瑞安（Paul Ryan）所指出的那样，没有证据表明它们没有产生影响。其他许多方面的事情也在同时发生。瑞安煞费苦心地向一位记者解释为什么所有这些事情汇总在一起，导致增税看起来是好事，而让减税看起来是坏事：

我不会说相关性等同于因果关系。我会说克林顿经历了科技生产力的繁荣，这种力量非常大。在克林顿时代，贸易壁垒正在减少。他享受着和平红利……相比之下，布什时代的经济不得不应对科技泡沫的破裂、“9·11”事件、几场战争和金融海啸……有些事情只是取决于时机，而不是取决于个人……凯恩斯主义者说如果没有（奥巴马签署的）刺激计划，经济状况会更糟，但从我们的角度来看，实情并非如此。 [2]

保罗·瑞安有一个观点是对的。仅仅从时间推移的角度去看，很难断定税率对经济增长是否有任何因果影响。或许确实存在某种关系，但它被同时发生的其他许多方面的事情掩盖了。然而，当我们考察多个国家的税收变化时，增长率与税率之间同样缺乏相关性的情况依然存在。在很多国家，从20世纪60年代到21世纪第一个十年之间的减税力度，与同一时期内的经济增长率变动之间，绝对没有关系。[3]

在美国国内，个别州的经历也很能说明问题。2012年，堪萨斯州的共和党领导人通过了大幅减税政策，并承诺说这将刺激经济增长，但这种愿景并没有实现。相反，这个州的财政还一度濒于破产，不得不削减教育预算，每周上课时间减少到四天，教师们不断罢工。[4]

芝加哥大学布斯商学院最近的一项研究使用了一个聪明的花招来回答针对富人减税和针对穷人减税对于经济增长的不同影响。不同的州有迥然不同的收入分配制度，因此针对富人的减税在不同的州应该有非常不同的结果。比如，康涅狄格州的富人比缅因州多得多。根据对二战后的31项税收改革的研究，结果表明对收入最高的10%人群的减税并没有显著增加就业和收入，而对剩余那90%收入较低者的减税却能起到积极效果。[5]

人们还可以直接观察增税之后高收入者是否会发生懈怠现象。较之于观察减税对整体经济增长的影响，这个问题的答案或许精确得多，因为税收改革对不同的人有不同的影响，所以我们完全有可能比较一下受影响程度不同的人的行为变化。伊曼纽尔·赛斯（Emmanuel Saez）和乔尔·斯雷姆罗德（Joel Slemrod）这两位颇受尊敬的专家总结了大量文献，得出了一个关键结论，认为“迄今为止，关于收入分配顶端那个群体的税率对经济产生的影响，还不存在令人信服的证据”。[6]

到目前为止，绝大多数经济学家似乎一致认为对高收入者减税并不一定能够促进经济增长。由顶级经济学家组成的“布斯商学院全球市场倡议专家组”对特朗普2017年减税的回应就反映了这一点。特朗普的法案为企业提供了深入、持久的减税，包括将企业税率从35%降低到21%，还包括对最富有的美国人征收的最高税率从39.6%降低到了37%，提高了最高收入者的纳税基准，并取消了房地产遗产税。它对其他人群的减税幅度要小得多，而且大多数都是临时性的。对于下面这个问题，“如果美国众议院和参议院目前正在审议的减税法案被实施

了，并且假设其他税收和支出政策没有变动，那么与现有的税收政策相比，新税法会导致十年后的美国GDP大幅增加吗？”，“布斯商学院全球市场倡议专家组”里面只有一个人表示赞同，52%的人既不赞同，也不反对（其余的不确定或不回答）。[7]

尽管有这样的共识，美国财政部关于该法案对财政的影响而拟定的一份备忘录则假设减税会促使美国财政的年增长率增加0.7%，[8]但这份备忘录没有提出任何明确的理由来解释为何做出如此假设。对于他们发表的这种观点，恐怕任何严肃思考的人都不会相信，财政部怎么能无凭无据地提出这种假设呢？当然，一个答案可能是政府为了使其决定获得支持而讲一些不符合事实的话。财政部并非唯一的例子。但我们怀疑，公众之所以如此轻易地接受“为富人减税会促进经济增长”的观点，部分原因在于在长达很多年的时间内，公众从上一个时代的许多著名经济学家那里听到了这一观点。在那个年代，客观的证据较为稀少，人们很容易在没有确切数据的情况下根据直觉对一些所谓的“基本原理”做出论证。这种情况在当时是常见的。几代严肃的经济学家反复提到这句箴言，使其就像催眠曲一样，具备了一种令人舒服的熟悉感。如今，我们每天依旧从一群专家那里听到这句话。即便到了今天，这些专家仍然不受数据的约束。“对富人减税能促进经济增长”现在已经成为一种常识。当我们在调查中向受访者提出与“布斯商学院全球市场倡议专家组”类似的问题时，42%的受访者同意或强烈同意减税将在五年内促进经济增长的观点（专家组里面只有一位经济学家这么表态），20%的受访者表示不同意或强烈不同意。

更糟糕的是，9个保守的学院派经济学家——其中大多数属于名气很大的老一辈经济学家，写了一封支持政府减税法案的信，提出经济增长率会提高，“GDP长期累计增幅将超过3%，或者说未来十年内每年增加0.3%”。[9]有人立即指出，这封信是以一些缺乏客观事实佐证的原则和对经验主义文献的选择性阅读为基础的。[10]然而，这封

信与公众和媒体对经济学家的期望是如此一致，以至于听起来完全合理。

这种局面再一次凸显了我们迫切需要把意识形态放在一边，去倡导大多数经济学家基于最新研究得出的共识。面对一个几乎已经置理性于不顾的政策环境，如果我们不采取一些干预措施，这一共识就面临着变得无足轻重的风险，所以，我们要明确一点：为富人减税不会带来经济增长。

---

[1] ‘Real GDP Growth,” US Budget and Economy, http://usbudget.blogspot.fr/2009/02/real-gdp-growth.html.

[2] David Leonardt, “Do Tax Cuts Lead to Economic Growth?,” New York Times,September 15, 2012, https://nyti.ms/2mBjewo.

[3] Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Stefanie Stantcheva, “Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities,” American Economic Journal: Economic Policy 6,no. 1 (2014): 230-71, https://doi.org/10.1257/pol.6.1.230.

[4] William Gale, “The Kansas Tax Cut Experiment,” Brookings Institution, 2017, https://www.brookings.edu/blog/unpacked/2017/07/11/the-kansas-tax-cut-experiment/.

[5] Owen Zidar, “Tax Cuts for Whom? Heterogeneous Effects of Income Tax Changes on Growth and Employment,” Journal of Political Economy 127, no. 3 (2019): 1437-72, https://doi.org/10.1086/701424.

[6] Emmanuel Saez, Joel Slemrod, and Seth H. Giertz, “The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review,” Journal of Economic Literature 50, no.1 (2012): 3-50, https://doi.org/10.1257/ jel.50.1.3.

[7] “Tax Reform,” IGM Forum, 2017, http://www.igmchicago.org/surveys/tax-reform-2.

[8] “Analysis of Growth and Revenue Estimates Based on the US Senate Committee on Finance Tax Reform Plan,” Department of the Treasury, 2017, https://www.treasury.gov/presscenter/press-releases/Documents/Treasury GrowthMemo12-11-17.pdf.

[9] The signatories were Robert J. Barro, Michael J. Boskin, John Cogan, Douglas HoltzEakin, Glenn Hubbard, Lawrence B. Lindsey, Harvey S. Rosen, George P. Shultz, and John B.Taylor. See “How Tax Reform Will Lift the Economy,” Wall Street Journal: Opinion, 2017,https://www.wsj.com/articles/how-tax-reform-will-lift-the-economy-1511729894?mg=prod/accounts-wsj.

[10] Jason Furman and Lawrence Summers, “Dear colleagues: You Responded, but We Have More Questions About Your Tax-Cut Analysis,” Washington Post, 2017, https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2017/11/30/dear-colleagues-you-responded-but-we-havemore-questions-about-your-tax-cut-analysis/?utm_term=.bbd78b5f1ef9.

隐秘的扭曲

税收变化至少发生在公众的眼皮子底下，但美国经济还有另一个非常重大的变化，可能对经济增长有直接影响：经济活动的集中度不断提高。在索洛模型和罗默模型中，长期增长的驱动力是技术创新。正是因为人们不断地投资于新产品或更好的做事方式，全要素生产率才得以增长，经济也随之增长。但是，正如阿吉翁和豪伊特提醒我们的那样，创新不是凭空而来的，一个人要发明新东西，需要有经济激励。

搞创新的公司需要进入市场销售自己的产品。一些证据表明，对于一个行业的新进入者而言，创新正变得越来越困难。在国家层面，大多数行业（包括但不局限于科技行业）正日益由少数公司主导。比如，美国经济顾问委员会在2016年发布的一份报告指出，从1997年到2012年，美国前50大企业在各自行业的全国总收入中所占比例都有所上升。[1] 这种集中度的提高主要是由于明星企业所占的份额越来越大导致的，这在一定程度上可以归因于美国对并购持相当自由的态度。[2] 在制造业，排名最靠前的四家企业在1980年和2012年分别占该行业年度总收入的38%和43%。在零售业，这一比例增加了一倍多，从14%上升到了30%。[3]

目前还不完全清楚这种经济活动集中度的提高是否对消费者不利。一些经济学家发现企业的加价，[4] 即成本价与销售价之间的差价大幅增加，而另一些则没有发现这一点，这与他们的数据来源和计算方法有关。但有一件事保护了消费者，那就是零售业实现了全国性的集中度提高，而不是地方性的。当沃尔玛或其他超市进驻一个城市

后，会挤垮一些小型的零售商店，但零售市场的各个巨头依然高度依赖最终客户，提供类型更为丰富的商品，价格通常也比较低。[5] 互联网巨头亚马逊实际上在其平台上的卖家之间培育了激烈的竞争。[6]

但是，全国层面的经济活动集中度提高在一定程度上反映出这些大企业所面临的竞争减少，可能导致创新减少，因为它为新进入的企业颠覆这个行业制造了更高的壁垒。在阿吉翁和豪伊特的逻辑中，通过一项专利暂时获得垄断权的前景刺激了企业创新，而这种创新反过来导致了每个人最终都能使用新技术。这就是经济增长的原因。但如果这种垄断权得到了永久保障，那么创新和增长可能会放缓，垄断者可以安于现状，碌碌无为，永远不再发明任何新东西。一些证据表明类似的事情正在发生。特别值得一提的是，有一项研究发现，当一个行业因为一些不可预知的原因（法官不够宽容或交易没谈拢）而未能实现一项大规模并购时，那么该行业在随后几年里仍将保持更强的竞争力。这些险些发生大规模并购的行业将迎来更多新公司、更多投资和更多创新。这一结果确实表明，美国经济的全要素生产率之所以比较低，的确可以在一定程度上归因于经济活动集中度的提高。[7]

---

[1] “Economic Report of the President together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers,” 2016, https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/docs/ERP_2016_Book_Complete%20JA.pdf.

[2] Thomas Philippon The Great Reversal: How America Gave up on Free Markets(Cambridge: Harvard University Press, 2019).

[3] David Autor, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson, and John Van Reenen, “The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms,” NBER Working Paper 23396, 2017.

[4] For powerful arguments that the rise in concentration has been bad for consumers, see Thomas Philippon The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets (Cambridge:Harvard University Press, 2019); Jan De Loecker,

Jan Eeckhout, and Gabriel Unger, “The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications,” working paper, 2018.

[5] Esteban Rossi-Hansberg, Pierre-Daniel Sarte, and Nicholas Trachter, “Diverging Trends in National and Local Concentration,” NBER Working Paper 25066, 2018.

[6] Alberto Cavallo, “More Amazon Effects: Online Competition and Pricing Behaviors,” NBER Working Paper 25138, 2018.

[7] Germán Gutiérrez and Thomas Philippon, “Ownership, Concentration, and Investment,” AEA Papers and Proceedings 108 (2018): 432-37, https://doi.org/10.1257/pandp.20181010; Thomas Philippon, The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets (Cambridge: Harvard University Press, 2019).

企业走向全球化

即便美国经济增长放缓可以在一定程度上归咎于经济活动集中度的提高，但如果认为打破垄断就能恢复快速增长，则是不合理的。毕竟，欧洲的经济增长也一直很缓慢，欧洲监管机构对垄断企业的打击力度也大得多。这再次说明了过去几十年的唯一明确教训，即对于究竟什么能够带来永久的、更快的经济增长，我们其实是搞不清楚的。对于经济是否增长，我们似乎无法掌控。

但如果富裕国家不出现爆炸式的经济增长，那么它们（以及中国、智利等中等收入国家）将如何利用国内越来越充裕的资本呢？商业界有时很聪明，不会相信我们其他人传递的意识形态信息，多年来，他们一直在探索新出路，以利用好手中的充裕资本。大约20年前，我们就注意到了这一点，当时，商人们或许感觉到了不能指望西方经济实现稳定增长，希望到外国投资，便开始找我们咨询，问我们最了解哪些国家。事实上，我们一直在关注发展中国家。当大多数商人了解到我们所做的事情时，他们脸上开始浮现出一丝不舒服的表情，似乎是在绞尽脑汁地想出一个不冒犯我们的理由以尽快离开。我们当时已经习惯了这一点。但这些年来，贫穷国家突然变得令人感兴趣了。

它们之所以令人感兴趣，是因为其中一些正在快速增长，而任何快速增长的地方都需要投资，这些投资可能是深感困扰的富国金融家用来消除收益递减这个幽灵的一剂良药。防止经济增长放缓的一个方法是向生产率高的国家输出资本。这对国内工人没有帮助，因为生产不会在他们自己的国家进行，但至少国民收入将继续增长，因为资本所有者在海外所做的投资将带来回报。

一些好消息

当然，对于大多数经济学家和许多商人来说，穷国的增长也很重要，因为这会影响到人类整体的福祉。对世界上的穷人而言，过去几十年算是相当不错的。从1980年到2016年，世界上收入较低的那50%人口的收入增长速度远远超过收入较高的49%人口，后者几乎包括了欧洲和美国的所有人。最富有的1%的人口（已经实现富裕的国家的富人，以及越来越多的发展中国家的超级富豪）获得了世界GDP增量的27%，着实令人惊讶。相比之下，较贫困的50%人口仅获得了世界GDP增量的13%。 [1]

然而，也许是因为仅仅看到了富人越来越富这一事实，而被蒙蔽了双眼，20个美国人中有19个认为世界贫困问题在这个时间段内有所加剧或保持不变。 [2] 事实上，绝对贫困率（按购买力平价计算，每天生存成本低于1.9美元的人口比重）自1990年以来已经下降了一半。 [3]

毫无疑问，这种改善可以在部分程度上归功于世界经济的增长。当人们极度贫困时，即便世界经济不怎么增长，收入水平也能得到大幅提高。因此，即使他们经常只得到一星半点的利益，也足以使他们每人每天的收入超过1.9美元。

这可能是因为我们界定“极端贫困”的标准太低了。但过去30年间，不仅贫困人口的数量趋于减少，我们还看到贫困人口的生活质量得到了重大改善。自1990年以来，婴儿死亡率和产妇死亡率都下降了一半。 [4] 避免了1亿多名儿童死亡。 [5] 今天，除非发生重大的社

会动乱，几乎每个人，不论男女，都能接受初等教育。[6] 86%的成年人都能识字。[7] 即使是艾滋病死亡人数，也在21世纪初达到峰值之后开始下降。[8] 由此可见，贫困人口收入的增加不仅仅是纸面上的。

联合国提出的新的“可持续发展目标”提出到2030年消除极端贫困人口（即每天生存成本在1.25美元以下的人）。如果世界经济继续保持类似于以往的增长方式，我们就很有可能实现，或者至少接近实现这一目标。

---

[1] Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Gabriel Zucman, “World Inequality Report 2018: Executive Summary,” World Inequality Lab, 2018.

[2] Mats Elzén and Per Ferström, “The Ignorance Survey: United States,” Gapminder,2013, https://static.gapminder.org/GapminderMedia/wp-uploads/Results-from-the-IgnoranceSurvey-in-the-US..pdf.

[3] “Poverty,” World Bank, 2019, accessed April 14, 2019, https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview#1.

[4] “The Millennium Development Goals Report 2015: Fact Sheet,” United Nations,2015.

[5] “Child Health,” USAID.com, February 17, 2018, accessed April 14, 2019, https://www.usaid.gov/what-we-do/global-health/maternal-and-child-health/technical-areas/childhealth.

[6] “The Millennium Development Goals Report 2015: Fact Sheet,” United Nations,2015.

[7] “Literacy Rate, Adult Total (% of People Ages 15 and Above),” World Bank Open Data, https://data.worldbank.org/indicator/se.adt.litr.zs.

[8] “Number of Deaths Due to HIV/AIDS,” World Health Organization, accessed April 14, 2019, https://www.who.int/gho/hiv/epidemic_status/deaths_text/en/.

寻找经济增长的魔法

这表明经济增长对非常贫穷的国家依然很重要。对于那些相信索洛模型或罗默模型的人来说，世界上依然存在的这种极端贫困堪称一种悲剧性的资源浪费，因为我们本可以找到一条简单的出路。索洛模型告诉我们，贫穷国家可以通过储蓄和投资来加速经济增长，罗默模型则告诉我们，如果穷国的经济增速没有比富国快，那么这必然可以归咎于其糟糕的政策。

正如罗默在2008年所写的那样：“为最贫穷国家的公民大幅提高生活水平所需的知识，在发达国家已经存在了。”

对于穷国经济增长之道，他还分享了下面的看法：

如果一个贫穷的国家投资于教育，不破坏公民从世界其他国家获取想法的激励，这些国家就可以迅速利用世界范围内的公共知识库的一部分。此外，如果它还通过保护外国专利、版权和许可证等措施，鼓励私人的创意在其境内付诸实践，允许外国公司直接投资，保护知识产权，避免严格的监管，避免高边际税率，那么它的公民很快就能从事最先进的生产活动。 [1]

在上述观点中，除了教育和保护私人财产方面之外，其他听起来像右翼的一贯口号，比如降低税率、削弱监管以及减少政府对经济活动的参与。到2008年罗默写这篇文章的时候，这些论调已经为人熟知，而我们了解的很多情况足以使我们对此提出怀疑。

在20世纪80年代和90年代，增长经济学家最喜欢的实证分析模型之一就是跨国增长回归分析（cross-country growth regression）。

这个分析方法中用于预测经济增长前景的数据涵盖方方面面，比如教育、投资、腐败、收入差距、文化和宗教，甚至涵盖了一个国家同海洋之间的距离以及同赤道之间的距离，等等。这个模型的初衷是找出一个国家的哪些政策有助于预测（最好是能影响）其经济增长，但这种研究模型最终遭遇了问题。

问题有两个。第一，这个模型的创始人比尔·伊斯特利（Bill Easterly）原本就直言不讳地质疑专家们是否有能力开出促增长的处方，并曾有力地论证一个国家的经济增长率每隔10年都会发生急剧变化，而该国其他方面却几乎不会发生什么明显变化。[2] 在20世纪60年代和70年代，巴西经济增长率堪称领跑世界，但从1980年开始，它的经济增长态势实际上停滞了20年，直到2000年才恢复增长，2010年之后又停止增长。印度是卢卡斯眼中经济停滞的典型代表，他于1985年在剑桥大学“马歇尔讲座”发表演讲时，还在为印度经济增长率如此之低而感到困惑（我们在前面引用过他这篇讲话的内容），但随后印度经济增长态势却开始呈现出加快迹象。近30年来，印度一直是世界经济增长的明星之一。卢卡斯原本希望印度效仿印度尼西亚和埃及，但后面这两个国家的经济却陷入了困境。众所周知，20世纪70年代，亨利·基辛格曾经因为孟加拉国经济状况极为糟糕而将其描述为一个“无望之国”（basket case），但从20世纪90年代到21世纪初，该国每年经济增速不低于5%，在2016年和2017年甚至超过了7%，一跃成为世界上增速最快的经济体之一。

第二个问题或许更为根本，即诸如此类旨在探索什么因素有助于预测经济增长的努力毫无意义。就国家层面而言，几乎没有任何事情是孤立存在的，很多事情是其他事情造成的结果。以教育为例，这是跨国增长回归模型的早期文献强调的一个因素。显然，教育在一定程度上是政府是否能够有效地管理学校和资助教育造成的结果，而一个善于发展教育的政府可能也善于做其他事情，比如，如果一个国家拥有一大批愿意参加工作的教师，那么这个国家的道路系统也可能发展

得比较好。如果我们发现在教育水平较高的地方，经济增长更快，那不一定是教育政策的功劳，很可能是其他政策带来的结果。当然，当经济表现良好的时候，人们更有可能加大对孩子教育的投入，所以增长可能会促进教育发展。

更普遍地说，国家与国家之间的政策存在着多方面的差异，因此，为了解释经济增长的动因，我们要纳入研究的因素甚至比研究的国家的数量还多，且其中很多因素是我们未曾想到或无法衡量的。[3] 因此，这些分析模型的价值在很大程度上取决于我们对自己遴选出来，并纳入考虑范围的因素抱有多大的信心。鉴于我们遴选出来的这些因素几乎算不上完全合理，我们认为唯一合理的做法就是放弃预测。

这并不意味着这些预测模型一无是处，我们还是能从中学到一些东西的。比如，一些人试图将经济增长的原因与结果区分开来，这种探索就带来了令人惊讶的结果。德隆·阿西莫格鲁（Daron Acemoglu）、西蒙·约翰逊（Simon Johnson）和吉姆·鲁滨逊（Jim Robinson）——这三人被亲切地称为AJR——撰写的关于如何预测经济增长的经典论文就包含了很多令人惊讶的内容。[4] 他们的研究表明，在殖民时代初期，那些令殖民者死亡率很高的国家，到今天发展状况依然很糟。为什么会这样呢？他们认为，其中一个原因是高死亡率导致早期的欧洲殖民者不愿在那里定居，便建立了剥削性质的殖民地，其制度设计的初衷无非是允许一小部分欧洲人统治大量的原住民，这些原住民辛辛苦苦地种植甘蔗、棉花或开采钻石，然后由欧洲人出售。相比之下，那些一开始就相对空旷的地方（比如新西兰和澳大利亚），以及欧洲殖民者死于疟疾等疾病的概率较低的地方，欧洲人就愿意长期定居。结果，这些地方直接继承了当时正在演变的欧洲制度，最终为现代资本主义奠定了基础。他们的研究表明，几百年前欧洲殖民者的死亡率是一个很好的预测指标，比如，它可以预测一个

国家当代的制度对商业的友好程度。欧洲殖民者死亡率很低的那些国家，如今对商业很友好，也往往较为富裕。

虽然这并不能证明一个国家对商业友好就能促进经济增长（这种友好可能是欧洲人带来的文化，可能是固有的政治传统，也完全可能是其他因素导致的结果），但它确实意味着一些非常长期的因素与经济成功存在很大关系。这一见解得到了其他一些研究的佐证，而且确实有些历史学家一直坚持这样的观点。

但这能给目前各国何去何从提供什么启发呢？我们知道，如果一个国家从1600年到1900年非常空旷，原住民很少，或者当时不存在疟疾等疾病，那么大量欧洲殖民者就会愿意定居，建立起来的现代国家治理制度有利于这个国家在当代实现较高的经济增长率（这对当时的原住民而言或许略微算作一种慰藉吧）。但这是否意味着，在当今这个已经发生翻天覆地变化的世界里，各国也应该努力吸引欧洲定居者呢？对于这个问题，我们几乎可以肯定地给出否定的答案。要知道，当时人类还没有进入现代社会，殖民者对殖民地原住民习俗和生命的无情漠视才使得他们能够在殖民地建立起自己的那套制度，但在今天，这种情况不太可能发生（幸亏如此，感谢上帝）。

这也没有告诉我们在今天建立一套特定的制度是否有助于经济增长，因为不同国家在制度上存在严重差异，且有足够的证据表明这些制度差异可能根植于几百年来的历史。这是否意味着一套制度需要演变几百年之后才能奏效？（毕竟，今天的美国宪法与最初的版本相比，已经算是一个非常不同的文件了，长达200年的法学界辩论、公众辩论和公众参与使其内容变得更加丰富。）如果是这样，肯尼亚或委内瑞拉的公民必须耐心等待几百年才能建立一套好制度吗？

此外，事实表明，那些对商业友好程度大致相同的国家，无法根据某些传统的、“好”的经济政策指标去预测其人均GDP（罗默希望各

国符合这些指标，比如对贸易的开放度高、通胀率低等）。[5] 相反，那些拥有“坏”政策的国家虽然经济增长缓慢，却更有可能根据一些“较差”的经济政策指标去预测其经济增长前景（比如，对商业友好程度较低）。这些国家的经济之所以差，究竟是“坏”政策导致的结果，还是国内其他因素带来的副作用，尚无法准确界定。经济政策也是整个社会制度的一部分，社会制度的质量如何，影响着经济政策的效果，几乎没有任何证据表明经济政策可以超越整体社会制度，单独对经济增长施加影响。

不同国家的经济发展状况给我们留下了什么教训呢？我们发现，有一些事情似乎是要竭力规避的，比如恶性通胀，极度高估的固定汇率，以及印度政府在20世纪70年代对私营企业的全面控制（从船舶到鞋类，一切都由国家掌控）。这些做法都无助于我们解决当今大多数国家面临的问题，除了极少数人，似乎没有人对这些极端政策感兴趣。比如，连越南和缅甸都不感兴趣，而是在考虑是否应该效仿中国的经济模式，毕竟中国经济的成功令人震惊。

问题是尽管中国与越南、缅甸一样，属于市场经济，但与经典的盎格鲁-撒克逊模式（Anglo-Saxon model），甚至与欧洲模式都相去甚远。2014年《财富》全球500强中，95家中国企业中有75家是国有企业，不过它们的组织方式是市场化的。[6]

中国大多数银行都是国有的。政府——包括地方政府和中央政府，在决定如何分配土地和信贷方面发挥了核心作用，还可以通过人口政策影响各个行业的劳动力供给状况。在大约25年的时间里，人民币汇率一直被低估，这样做的代价就是以几乎为零的利率贷给了美国数十亿美元。在农业方面，地方政府决定谁有权使用土地，因为所有的土地都属于国家。这些都带有鲜明的中国特色。

尽管这些年中国奇迹的确令人兴奋，但在1980年，甚至到了1990年，都很少有经济学家预测到这一点。通常，当我们与别人谈起中国经济时，总会有人问，既然中国如此成功，为什么那些经济不佳的国家不去效仿呢？事实上，我们永远不清楚应该效仿中国的哪一部分经验。我们应该从中国的改革开放开始吗？那时的中国是一个极度贫困的经济体，但教育和医疗体系相对完善，收入分配差距较小。还是效仿20世纪30年代日本入侵中国的时期，甚至追溯其五千年历史呢？

日本和韩国也出现了类似的困惑。这两个国家的政府最初采取了积极的产业政策（从某种程度上来讲，它们至今依然如此），决定最终哪些产品用于出口，以及资金投向哪里。在新加坡，每个人都必须把大部分收入上缴中央公积金，这样国家就可以用他们的储蓄来建设住房方面的基础设施了。

在这些情况下，经济学家们一直在争论经济增长究竟是归功于特殊的、非常规的政策选择，还是归功于其他常规因素。可以预见的是，每一次讨论都是众说纷纭，莫衷一是。东亚国家只是交了好运，还是能从它们的成功中学到什么？这些国家在开始快速增长之前也曾遭受过战争创伤，所以快速增长可能只是自然反弹的一部分。以东亚国家发展经验来证明某种模式的优点是行不通的。

一个基本事实是，和富裕国家一样，我们也没一个公认的方法让穷国实现经济增长，专家们似乎也接受了这一现实。2006年，世界银行邀请诺贝尔奖得主迈克尔·斯宾塞（Michael Spence）担任其增长与发展委员会（Commission on Growth and Development）的负责人。斯宾塞起初拒绝了，但罗伯特·索洛等一群非常杰出的学者，也是即将与他搭档的专家小组成员，表现出了很大的热情，最终说服他接受了这个职位。他们最终发布的一份报告承认在经济增长方面不存在普适原则，也没有任何两个增长阶段是一模一样的。比尔·伊斯特利非常准确（却毫不客气）地描述了他们的结论：关于如何实现高速

经济增长，一个由21位世界级领导者和专家构成的委员会、一个由11位名人构成的工作组、300位学界专家、12场学术研讨会、13场磋商会、400万美元的预算，忙活了两年，给出的回答大体上就是：我们不知道，但相信专家们能想清楚。[7]

---

[1] Paul Romer “Economic Growth,” in Library of Economics and Liberty: Economic Systems, accessed June 13, 2019, https://www.econlib.org/library/Enc/EconomicGrowth.html.

[2] William Easterly, The Elusive Quest for Growth (Cambridge, MA: MIT Press 2001).

[3] Ross Levine and David Renelt, “A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions,” American Economic Review 82, no. 4 (September 1992): 942-63.

[4] Daron Acemoglu, Simon Johnson, and James A. Robinson, “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, “American Economic Review 91, no.5 (2001): 1369-1401, https://doi.org 10.1257/aer.91.5.1369; Daron Acemoglu, Simon Johnson,James A. Robinson, “Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution,” Quarterly Journal of Economics 117, no. 4 (November 2002): 1231-94, https://doi.org/10.1162/003355302320935025/.

[5] Dani Rodrik, Arvind Subramanian, and Francesco Trebbi, “Institutions Rule:The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development,”Journal of Economic Growth 9, no. 2 (2004): 131-65, https://doi.org/10.1023/B:JOEG.0000031425.72248.85.

[6] “Global 500 2014,” Fortune, 2014, accessed June 13, 2019, http://fortune.com/global500/2014/.

[7] William Easterly, “Trust the Development Experts—All 7 Billion,” Brookings Institution, 2008, https://www.brookings.edu/opinions/trust-the-development-experts-all-7billion/.

以工程援助促进穷国发展？

硅谷那些热衷社交的年轻企业家们沉浸在充满激情的光环之下，或许还没有读过斯宾塞的报告。根据这些企业家的说法，我们知道究竟什么才能让发展中国家实现经济增长：那些国家只需要采用最新的技术，主要是互联网技术。脸书首席执行官马克·扎克伯格强烈认定互联网将产生重大的积极影响，数百份报告和建议书都呼应了他这一看法。一份来自达尔伯格咨询公司（Dalberg）的报告告诉我们：“在促进非洲经济增长和社会变革方面，互联网是一个重大的、无可争议的力量。” [1]

一个非常明显的事实是，达尔伯格咨询公司的这份报告并没有劳心费力地引用确凿证据，这是明智之举，因为根本不存在这样的证据供其引用。毕竟，在发达国家，没有证据表明互联网的出现开启了经济增长的新时代。世界银行的标志性出版物《世界发展报告》（*World Development Report*）在其2016年版本的报告中关于数字技术红利，经过了一番含糊其词的讨论之后得出结论，关于互联网的影响，目前还没有定论。 [2]

在技术爱好者的眼中，互联网既是一种商业上的成功，又可以成为穷国经济增长的引擎。互联网能催生很多被称作“金字塔底部”的创新，这些创新应该会改变穷人的生活，并且能够自下而上地推动经济增长。这类创新不胜枚举，比如清洁炉灶、远程医疗、手柄驱动型电脑、水质砷浓度测定仪等。

这些技术的一个共同特征是，它们都是由节俭的工程师们开发的，比如麻省理工学院三角洲实验室（D-Lab）的学生，或者由知名社

会风险投资基金“聪明人基金”（Acumen Fund）资助的企业家。在这一基金和其他类似基金的背后，有一种可信的观点认为，发展中国家贫穷的一个原因是北半球发达国家开发的技术不适合它们。这些发达国家消耗了太多的能源，拥有太多受过教育的工人和太多昂贵的机器，等等。此外，它们往往是由北半球发达国家的垄断企业开发的，而南半球的发展中国家必须支付很高的价格才能用得上。南半球发展中国家需要拥有自己的技术，为此它需要资本，而其国内市场上没有资本可用。这可能就是为什么许多国家无法独立实现经济增长的一个原因，而聪明人基金就试图填补这一缺口。

虽然聪明人基金认为自己并非传统的国际援助组织，而是一个完全新型的组织，以及一个旨在帮助贫穷国家的风险投资基金，但其非常注重以技术促增长，这一观念并不新，可以追溯到20世纪60年代，因为当时工程师们主导着国际援助，试图弥补穷国在基础设施方面的不足。富国给穷国提供大规模贷款，帮它们修建水坝和铁路，希望帮助它们赶上发达国家。尽管没有足够的证据表明这种技术援助帮助这些国家实现了经济增长，但人们目前依然痴迷于电力等基础设施建设是经济增长和发展之源的观念。聪明人基金给这些国家提供的贷款规模较小，而且放贷对象是私营企业，而非政府，但这个基金的梦想依旧是让工程师们去解决世界问题。该基金援助的关键产业之一是电力。目前，理想的能源来源已经从大型水坝转变为谷物壳或太阳能，一个看似很酷的最新理念是开发出更廉价的、不使用公用输电网的解决方案，以惠及贫困社区，但人们对电力的痴迷可以追溯到50年前。

然而，事实证明，要在一个贫穷国家研发出既合适又有利可图的技术并非易事。聪明人基金资助的很大一部分研发项目都失败了。社会投资领域的一个经验法则是，只有10%的企业能成功，最终能发展到显著规模的比例仅有1%，其余都会以失败告终。一个更严重的问题还在于很难准确判断究竟哪些新产品和新服务有助于改善人们的生活，而且这些人对这方面的努力探索兴趣不大，着实令人沮丧。

电力产业就是一个很好的例子。在肯尼亚最近的一项随机对照试验中，研究人员与肯尼亚农村电气化局合作，在不同的社区以不同的价格提供电力服务。随着价格上涨，需求急剧下降，就算让村民以成本价接入公用电网，村民都不愿意掏腰包（更不用说让他们掏钱去建造电网了）。[3]

从售价100美元的笔记本电脑（真实成本为200美元，旨在帮助世界各地的穷人接受更好的教育，但已被事实证明无济于事）[4] 到清洁炉灶（没有人想买）[5]，从各种滤水技术[6] 到创新的厕所[7]，一向崇尚节俭的工程界充斥着许多类似的灾难。一个很严重的问题是这些创新似乎发生在一个真空中，和它们想要改变的生活没多少联系。这些技术创新背后的理念通常听起来很高明，而且或许未来终将有一天它们会派上用场，但很难对这种前景抱有很大信心。

---

[1] “The Impact of the Internet in Africa: Establishing Conditions for Success and Catalyzing Inclusive Growth in Ghana, Kenya, Nigeria and Senegal,” Dalberg, 2013.

[2] World Development Report 2016: Digital Dividends,” World Bank, 2016, http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2016.

[3] Kenneth Lee, Edward Miguel, and Catherine Wolfram, “Experimental Evidence on the Economics of Rural Electrification,” working paper, 2018.

[4] Julian Cristia, Pablo Ibarrarán, Santiago Cueta, Ana Santiago, and Eugenio Severín,“Technology and Child Development: Evidence from the One Laptop per Child Program,”American Economic Journal: Applied Economics 9, no. 3 (2017): 295-320, https://doi.org/10.1257/app.20150385.

[5] Rema Hanna, Esther Duflo, and Michael Greenstone, “Up in Smoke: The Influence of Household Behavior on the Long-Run Impact of Improved Cooking Stoves,” American Economic Journal: Economic Policy 8, no. 1 (2016): 80-114, https://doi.org/ 10.1257/pol.20140008.

[6] James Berry, Greg Fischer, and Raymond P. Guiteras, “Eliciting and Utilizing Willingness-to-Pay: Evidence from Field Trials in Northern Ghana,” CEnREP Working Paper 18-016, May 2018.

[7] Rachel Peletz, Alicea Cock-Esteb, Dorothea Ysenburg, Salim Haji, Ranjiv Khush,and Pascaline Dupas, “Supply and Demand for Improved Sanitation: Results from Randomized Pricing Experiments in Rural Tanzania,” Environmental Science and Technology 51, no. 12(2017): 7138-47, https://doi.org/10.1021/acs.est.6b03846.

带着手机去打鱼

我们讨论过的所有经济增长理论都存在一个核心原则，即希望把资源顺利地用于最具生产力的用途。只要市场运作完美，这个假设自然会实现。最好的公司应该吸引最好的员工；最肥沃的土地应该得到最集约化的耕种，生产力最低的土地将用于发展工业；有钱可贷的人应该贷给最优秀的企业家。得益于这种假设，宏观经济学家们可以高谈阔论一个经济体内的“资本”或“人力资本”，虽然现实经济显然并非一个庞大的机器：每一个资源流向其效率最佳的用途，每个企业就像这个机器上的一个齿轮让整个经济体顺利运转。

但真实情况往往并非如此。在一个特定的经济体中，生产性企业和非生产性企业并存，资源并非总能发挥最大的效用。

无法采用先进技术不仅是贫困家庭面临的问题，也是发展中国家在工业领域存在的一个问题。在许多情况下，一个行业中最好的公司使用全球最新技术，但对其他公司而言，即使从经济角度看似合理，也不会直接采用最新技术。[1] 这通常是因为他们自身的生产规模太小了。比如，直到最近几年，印度典型的服装制造商往往还是一个裁缝，在自己的单人作坊里为客户量身定做，而不是开一家大规模的服装生产公司。在这种情况下，全要素生产率低并不是因为裁缝使用了错误的技术，而是因为裁缝店太小，无法从最佳技术中获益。从某种意义上说，这些小作坊为何存在是一个谜。

因此，与其说发展中国家面临的技术问题是无法获取有利可图的最新技术，倒不如说是它们无法充分利用好现有资源。不仅技术没得到充分利用，土地、资本和人才等资源也是如此。有些公司的雇员人

数超过了实际所需，而有些公司却招不到人；一些拥有奇思妙想的企业家虽然想实践自己的想法，却无法找到足够的资金，而那些对自己所做事情并不擅长的人则不差钱地继续经营：这就是宏观经济学家所说的“错配”。

这方面的一个生动案例是印度喀拉拉邦手机的普及对渔业产生的影响。喀拉拉邦的渔民一大早就出去捕鱼，上午10点左右回到岸边出售渔获。在没有手机时，他们会前往距离最近的海滩见顾客。市场会一直运转，直到没有顾客或者鱼被卖光。由于每天的捕获量变化很大，一些海滩上会有很多浪费的鱼，与此同时，另一些海滩上经常有因为买不到鱼而失望的顾客。这是一个错配的典型案例。用上手机之后，渔民们开始提前打电话决定在哪里停泊，他们会去顾客多而船少的地方。结果，资源浪费现象基本上消失了，价格稳定了，顾客和渔民的处境都改善了。[2]

一个故事发生后，往往衍生出第二个故事。渔夫的主要贸易工具是船，好船比坏船耐用得多。制造渔船的技术总是相同的，但有些造船匠比其他人更擅长。在手机出现之前，渔民们常常从最近的造船匠那里购买船只。但当他们开始到不同的海滩卖鱼时，经常发现其他地方有更好的造船匠，于是他们开始请更好的造船匠建造新船。结果，更好的造船匠得到了更多的工作，而最差的则退出市场了，渔船的质量普遍提高了。此外，因为更好的造船工人得到了更多的工作，他们可以更有效地利用现有的造船设施和技术，从而降低船只的价格。这就减少了错配情况：造船工人、设备、木材、钉子和绳索都得到了更有效的利用。[3]

这两个故事的共同之处在于沟通障碍导致了资源错配。当通信状况改善后，相同的资源得到了更好的利用，从而催生更高的全要素生产率，因为投入相同的资源可以完成更多的工作。

资源错配在发展中经济体中普遍存在。以我们在第三章提过的印度南部泰米尔纳德邦的蒂鲁普市为例，那里是印度棉纺织品的出口重镇，号称该国的“T恤之都”。[4] 在蒂鲁普市有两种企业家：一种是从外地过去做T恤生意的，另一种是在这个地区出生和长大的，后者在印地语中被称为“古恩德”。[5] 后者几乎都是当地农民，家里经济条件较好，他们的子女希望在自己的生命中做一些有别于父辈的事情。去那里做生意的外地人通常比当地人更擅长做T恤生意，许多外地人都是整个家族投身于这个行业。也许正是这个原因，由外地人经营的公司能够用更少的机器生产出同样数量的T恤，因此发展得比较快。

然而，阿比吉特在与凯万·孟希（Kaivan Munshi）的一次合作研究中发现，尽管外地人经营的公司生产力更高，但与本地人经营的公司比起来，规模较小，设备较少。对于资金富裕的当地人而言，效率最佳的方式应该是放贷给到当地做服装生意的外地人，然后把利息给孩子们花，但这些当地人并没有这么做，而是把富余资金直接花在了孩子们经营的公司上。就这样，效率高和效率低的公司在同一个城镇上并存了下来。[6]

当阿比吉特问他们为什么宁愿资助自己的儿子，也不愿意借钱给更有才华的外地人，并靠这些利息生活时，当地人解释说他们无法确定是否能拿回本金。在缺乏一个运转良好的财务市场的情况下，他们宁愿把钱给不称职的儿子，得到较低但相对安全的回报。也可能是因为他们觉得自己不仅有义务给儿子们一些现金，也有义务让他们过上体面的生活。

家族企业在世界各地都很常见，从小农场到大型家族集团都有，但它们并不总是能够完全适应经济现状，无法在刺激经济方面取得良好表现。就算女儿能更好地打理公司，创始人还是会把公司传给儿子。[7] 虽然一个家族的肥料均匀地撒给所有家族成员的地块比较合理，但很多家族往往把所有肥料都给了一个男性成员。[8] 布基纳法

索的小农场如此，印度和泰国的家族也如此，美国也是如此。一位研究人员调查了335家家族企业的首席执行官继承案例，其中122家的下一任首席执行官是现任首席执行官的子女或配偶（现任首席执行官通常是创始人本人或创始人的子女）。在继任当天，任命外人做首席执行官的公司的股价很可能大涨一波，而任命亲属做首席执行官的公司却不会这样。如果企业任命外人作为管理者，市场会给其提供回报。显然，市场的反应是有道理的。与提拔外人做首席执行官的公司相比，任命家族成员做首席执行官的公司在三年后更有可能业绩大幅下滑，资产回报率甚至会大幅下降14%。 [9]

这些案例告诉我们，不能想当然地认为资源会流向最佳用途。如果在一个家庭或一个城镇中都无法做到这一点，我们显然不应该期望整个国家层面能做得到。资源错配会降低一个国家的整体生产力。穷国之所以穷，部分原因是它们不擅长分配资源。另一方面，只要将现有资源分配到更合适的用途，就有可能实现增长。在过去的几年里，宏观经济学家耗费了大量的精力，试图围绕着资源合理配置对经济增长的贡献开展量化分析。这项工作很难做到完美无瑕，但他们分析出来的结果却令人鼓舞。一个非常引人瞩目的评估表明，仅仅在狭义的行业内重新分配生产要素，就可以使印度的全要素生产率提高40%到60%，使中国的全要素生产率提高30%到50%。如果我们允许在更广的范围内重新分配资源，估计这个增幅会更大。 [10]

更多的错配现象是我们看不到的，很多伟大的理念从未得到过落实。鉴于风险资本在美国比在印度更加积极地发掘新创意，印度似乎也错失了很多默默无闻的天才。

---

[1] “India: The Growth Imperative,” report, McKinsey Global Institute, 2001.

[2] Robert Jensen, “The Digital Provide: Information (Technology), Market Performance,and Welfare in the South Indian Fisheries Sector,”

Quarterly Journal of Economics 122, no. 3(August 2007): 879-924. https://doi.org/10.1162/qjec.122.3.879.

[3] Robert Jensen and Nolan H. Miller, “Market Integration, Demand, and the Growth of Firms: Evidence from a Natural Experiment in India, “American Economic Review 108 no. 12(2018): 3583-625, https://doi.org/10.1257/aer.20161965.

[4] See, for example, the prospectus of one firm in Tirupur: “Prospectus,” Vijayeswari Textiles Limited, February 25, 2007, http://www.idbicapital.com/pdf/IDBICapital-VijayeswariTextilesLtdRedHerringProspectus.pdf. accessed June 13, 2019.

[5] 古恩德，Gounder，是印度的一个种姓分支，主要居住在泰米尔纳德邦，信奉印度教。——译者注

[6] Abhijit Banerjee and Kaivan Munshi, “How Efficiently Is Capital Allocated? Evidence from the Knitted Garment Industry in Tirupur,” Review of Economic Studies 71, no. 1 (2004):19-42, https://doi.org/10.1111/0034-6527.00274.

[7] Nicholas Bloom and John Van Reenen, “Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries,” Quarterly Journal of Economics 122, no. 4 (2007):1351-1408.

[8] Chris Udry, “Gender, Agricultural Production, and the Theory of the Household,”Journal of Political Economy 104, no. 5 (1996): 1010-46.

[9] Francisco Pérez-González, “Inherited Control and Firm Performance,” American Economic Review 96, no. 5 (2006): 1559-88.

[10] Chang-Tai Hsieh and Peter J. Klenow, “Misallocation and Manufacturing TFP in China and India,”Quarterly Journal of Economics 124, no. 4 (2009): 1403-48, https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.4.1403.

银行业的倾斜

资源错配是如何发生的？印度企业的增长速度比美国企业慢得多，但倒闭的可能性也小得多。[1] 换句话说，美国是一个“朝上或朝外”发展的经济体，人们踊跃地尝试新事物，有的能成功，几年后事业做得很大，有的则过几年就失败了。相比之下，印度的经济黏性非常大：经营良好的公司没什么增长势头，经营不佳的公司也不会消亡。

这两个事实可能是密切相关的：经营良好的公司增长不够快这一事实也有助于解释为什么那些经营不佳的公司能够继续生存。如果最好的公司想要快速发展，就会压低产品价格，这样一来，除了那些即便在低价时期也能赚钱的高效率公司以外，其他公司都会被排挤出市场。此外，这些经营良好的公司的做法还会推高当地的工资水平和原材料成本，进一步打击那些经营不佳的公司。相反，如果这些经营良好的公司满足于保持小规模，只服务于当地需求，一个低效率的公司可以很容易地在市场夹缝中生存。

资本市场自然是罪魁祸首之一。在蒂鲁普市的案例中，缺乏良性运作的银行显然是重要原因。在印度生产力最高的T恤产业集聚区，生产力最高的企业家竟然无法借到足够的资金，公司规模赶不上那些生产率较低的当地人。据估计，在印度和中国，只要简单地在公司之间重新分配资本，就可以消除大部分由于资源错配造成的全要素生产率缺口。[2]

人们普遍认为中印两国的银行业都存在严重问题，而上述案例恰恰佐证了这种看法。印度银行业一个臭名昭著的地方在于只为所谓的

“蓝筹股”借款人放贷，而其他人很难获得贷款（他们通常没有意识到一个事实，即昨天的蓝筹股公司往往沦为今天的灾难）。中国自20世纪90年代以来对银行业实施了重大改革，一个目标就是允许不同类型的市场主体进入银行业，并改善国有银行的管理水平。然而，目前中国的四大国有银行仍然有倾向性地放贷，即便有些项目值得质疑。[3]

印度银行业面临着同样的问题，而且众所周知，印度银行业冗员现象很严重，意味着如果银行想实现收支平衡，就要在贷款利率与存款利率之间设置一个很大的差价。结果是，印度的银行贷款利率比世界其他地区高得多，[4] 而存款人获得的利息却很低，[5] 这种局面妨碍了那些需要借钱投资的人贷款，却有利于那些在银行业有关系的人。这种经营拙劣的银行同时损害了储蓄者和借贷者的效率。由于储蓄率低于应有水平，印度人民的储蓄资金得不到妥善利用。

此外，企业需要风险资本，与银行融资不同的是，当企业遭遇厄运时，风险资本可以保护企业。股市的功能就在于此，不过中国股市目前仍未得到广泛信任，印度股市虽然历史更悠久、运行更好，但仍由蓝筹股主导。

对于任何一个国家而言，土地市场不发达会成为该国公司无法实现增长的另一个原因。一个有生产力的公司为了谋求发展，需要更多的土地和建筑物来容纳新的机器和员工。此外，土地和建筑物还可用于获得抵押贷款。当土地市场运转不畅时，这就成了一个大问题。举一个很常见的例子，在许多国家，土地和财产所有权经常有争议，一个人可能会对其他人的土地提出所有权主张，这样一来，争端就会被诉诸法院，而法院通常需要好几年才做出判决。最近的一项研究表明，在印度，土地和建筑物是遭到错配的重要资源。[6] 事实上，在印度大约一半的地区，生产率高的公司往往比生产率低的公司拥有更

少的土地和建筑物。在许多土地产权界定不甚明确的国家，这可能是一个大问题。

---

[1] Chang-Tai Hsieh and Peter Klenow, “The Life Cycle of Plants in India and Mexico,” Quarterly Journal of Economics 129, no. 3 (2014): 1035-84, https://doi.org/10.1093/qje/qju014.

[2] Chang-Tai Hsieh and Peter Klenow, “Misallocation and Manufacturing TFP in China and India,” Quarterly Journal of Economics 124, no. 4 (2009): 1403-48, https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.4.1403.

[3] Qi Liang,, Pisun Xu, Pornsit Jiraporn, “Board Characteristics and Chinese Bank Performance,” Journal of Banking and Finance 37, no. 8 (2013): 2953-68, https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.04.018.

[4] “Bank Lending Rates,” Trading Economics, accessed April 15, 2019, https://tradingeconomics.com/country-list/bank-lending-rate.

[5] “Interest Rates,” Trading Economics, accessed April 15, 2019, https://tradingeconomics.com/country-list/interest-rate.

[6] Gilles Duranton, Ejaz Ghani, Arti Grover Goswami, and William Kerr, “The Misallocation of Land and Other Factors of Production in India,” World Bank Group Policy Research Working Paper 7547, (2016), https://doi.org/10.1596/1813-9450-7221.

生命只有一次

但世界上那些最好的公司之所以没有收购印度、尼日利亚或墨西哥的公司，还有心理层面的原因。或许因为这些国家的企业主喜欢给儿子留下一家可以自己做主的企业。为此，他们竭力避免获取外部融资，因为这样会引发外人控制自家企业的风险。比如，如果一家企业要在股票市场上筹集资金，就需要建立一个独立的董事会，而这个董事会可能会妨碍企业主把企业留给孩子的计划。

最终，这些企业的所有者对业绩是否增长并不是非常关心，不会把业绩增长摆在个人计划前面。如果其他企业都没有快速成长，他们就不会面临被挤垮的风险。对他们而言，自己的小企业给自己一家人提供了理想的生活和工作，为什么要担负那么大的压力去促进业绩增长呢？最近一项非常有趣的研究关注了印度公司的管理差距。[1] 按照美国所谓的良性管理准则，很多发展中国家的公司管理状况很糟糕。人们可能认为这是对其他管理方式的偏见。印度人尤其对他们的小本经营方式感到自豪，他们称之为“jugaad”[2]。[3] 这就要求你在利用有限资源时富有创造性，也许这就是印度的企业管理者们正在做的事情。但管理人员在很多方面的失败真的令人匪夷所思。比如，他们把垃圾堆积在车间地板上，这造成火灾隐患，或者把未使用的材料打包，却没有人给它们贴上标签或列出清单，就直接扔进了库存室，导致这些材料未来基本上再也派不上用场。几位研究人员（其中一位曾经是管理顾问）免费派了一个顾问团队去印度，同一些随机选出的印度公司的管理者们一起工作了5个月，在此期间，每家公司的利润增加了30万美元，即使对那些规模较大的公司而言，这笔钱依然算是一个大数目。究竟是哪些变化促成了这种改善呢？其实，大多数

变化都比较简单，比如给库存物品贴上标签以及清扫垃圾。这就令人费解了，如果管理者想要提高利润，他们自己就可以这么做了，为什么非得需要这种相当昂贵的外部帮助呢？（如果让他们支付顾问费，将高达25万美元。）如果有人指出问题让他们感觉羞愧，他们会改正，但如果让他们自己主动去改，他们就做不到。归根结底，这些企业的所有者们肯定没有把事情做到最好的强烈意愿。

---

[1] Nicholas Bloom, Benn Eifert, Aprajit Mahajan, David McKenzie, and John Roberts,“Does Management Matter? Evidence from India,”Quarterly Journal of Economics 128, no. 1(2013), https://doi.org/10.1093/qje/qjs044.

[2] Jugd是印地语，意思是接受现状，随机应变，想方设法达到目标。——译者注

[3] Jaideep Prabhu, Navi Radjou, and Simone Ahuja, Jugaad Innovation: Think Frugal,Be Flexible, Generate Breakthrough Growth (San Francisco: Jossey-Bass, 2012).

永远在等待

企业需要劳动力。人们可能觉得这对一个劳动力充足的穷国而言不算问题，实则非然。以奥里萨邦为例。这是印度最穷的邦之一，那里的非熟练工人会坚持争取自认为公平的工资，即使最终找不到工作也在所不惜，而那些接受较低工资的人会遭到别人的惩罚。[1]

根据一份颇具代表性的印度全国抽样调查，从2009年到2010年，在所有年龄在20岁到30岁之间，且至少接受过10年教育的印度男性里面，高达26%的人没有工作。这并非因为印度没有足够的工作岗位。30岁以下、受教育年限少于8年的印度男性里面，没有工作的人所占比例是1.3%；受过10年教育的30岁以上的人中，没有工作的人所占比例是2%。[2] 我们在1987年、1999年和2009年都看到了同样的情况，所以这并不是因为今天的年轻人就业能力较差。[3]

工作岗位很多，只是这些年轻人不想要。他们最终会接受他们年轻时拒绝的工作，可能是因为随着年龄的增长，经济压力越来越大（父母此刻能为他们提供食物和住处，但终将退休或去世；他们想结婚），工作选择也会减少（尤其是政府工作，年龄限制通常接近30岁）。

埃斯特在加纳也发现了类似现象。十多年前，大约有两千名青少年通过了高中入学考试（大致相当于美国的十年级至十二年级，这种考试并不简单），但由于缺乏学费，第一个学期没有入学。[4] 于是，埃斯特从这些人里面随机挑选了1/3，为其提供整个高中时期的全额奖学金。在获得奖学金之前，埃斯特和她的搭档们询问了一些学生的父母如何看待读高中的经济效益。家长们普遍持乐观态度。总体而

言，他们认为，像他们的儿子或女儿这样的人，如果读完高中，收入几乎是不读高中者的四倍。此外，他们认为，这些收入将主要来自政府部门的工作机会，如教师和护士。毫不奇怪，考虑到这些信念，获得奖学金的孩子中，有3/4抓住机会完成了高中学业，而没有获得奖学金的孩子中只有大约一半人完成了高中学业。埃斯特和她的搭档们从那时起就一直跟踪这些青少年的发展情况，每年对他们进行一次采访。他们发现了许多积极的方面：这些学生在学校里学到了有用的东西，这从很多方面改变了他们的生活；在测试他们将知识应用于实践的能力时，他们往往表现得更好；女孩结婚更晚，生的孩子也更少。

不太好的消息是，除了少数获得政府工作岗位的人以外，这种教育对他们平均收入的影响并不是很大。家长们在一件事上是准确的：高中教育确实是获得大学学位的必要条件，大学学位能让毕业生得到梦寐以求的工作。中学毕业生确实更有可能成为教师，到政府部门工作，或者到私营企业从事有福利和稳定工资的工作。但他们的错误之处在于，完成高中教育是跻身大学的必要条件，而非充分条件。那些奖学金获得者更有可能进入大学（尤其是女生），但这种可能性仍然很低（奖学金获得者中有16%的人跻身大学，而在没获得奖学金的对照组中，跻身大学的人只占到12%）。他们中只有少数人能到政府工作。奖学金使这个比例翻了一番，进入政府工作的人所占比例从3%提高到了6%。换句话讲，高中奖学金把这个比例从非常非常小提高到了非常小。

与此同时，尽管已经到了25岁或26岁的年龄，大多数上过高中的人仍然在等待更好的机会。很大一部分人根本没有工作，在样本中只有70%的孩子在前一个月挣到了一点钱。

这些年轻人除了工作之外还能做些什么呢？这引起了我们的兴趣。于是，我们去拜访了其中的几位。史蒂夫（Steve）是个态度和蔼、谈吐文雅的年轻人，他在家里接待了我们。他中学毕业已经两年

多了，但从那以后就没有工作过。他希望上大学，学习政治，有一天能成为一名电台主持人，但他的入学考试成绩一直很低。他一直在备考，在此期间靠祖母的养老金生活。他还没有找到放弃梦想的理由，最终可能会放弃，但他觉得自己目前还年轻。

一方面是大量年轻人不参加工作，而另一方面的现实却是，即便在失业率居高不下的国家，比如南非（15~24岁的人中有高达54%说自己是失业者[5]），很多企业却抱怨说无法找到他们想要的工人：接受过一些教育，拥有良好的工作态度，愿意接受企业提出的工资水平。在印度，政府投入了大量的公共资源，为工人提供技能培训，使其准备好接受经济发展过程中创造出来的工作岗位。几年前，阿比吉特与一家印度公司开展过合作，该企业为服务业提供职业培训和就业安置。该公司担心自己在安置学生方面做得不是特别好。数据证实了这一点。在报名参加课程的538名年轻男女中，有450人完成了课程。其中，179人得到了工作邀请，而只有99人接受了邀请，但6个月后，只剩下58人还留在公司最初为其提供的工作岗位上，也就是说，真正实现就业安置的学员所占比例仅略高于10%。另有12人到别处工作了。[6] 我们询问了一些收到过工作邀请，却要么从未接受过，要么很快辞职的人，问他们不参加工作之后都在做什么。结果发现，他们要么在参加他们所谓的“竞争性考试”（目的是获得一份政府工作或在准政府组织中工作，比如属于公共部门的银行），要么在攻读学士学位，以便申请一份政府工作。有些人索性待在家里啃老，而事实上，他们的家庭也难以负担得起。

为什么他们不想要已经到手的工作呢？我们听到了许多回答，但归根结底，是因为他们不喜欢这些岗位，原因是工作太多，时间太长，站着的时间太多，出差太多，薪水太少。

部分问题在于预期错配。我们在印度采访的年轻人赖以成长的家庭中，小学以上的教育往往都少见，他们的父亲平均受教育8年，母亲

不到4年。他们被告知如果努力学习，就会找到一份好工作，主要是教职或在办公室做文书工作。这在他们的父辈身上比现在更接近现实（对于历史上的弱势群体而言更是如此，比如那些低等种姓的人就曾经从平权行动中受益）。政府工作岗位的增加速度逐渐放缓，最终在预算压力下停止增加，[7] 而受过教育的人口数量却不断增加，甚至那些历史上的弱势群体的受教育水平也不断提高。[8] 换句话说，这些人追求了错误的目标。

南非、埃及以及中东和北非的其他国家也发生了类似的情况。这些国家一开始就比印度发达，所以仅仅完成中学学业是不够的。前些年，学士学位起到了同样的筛选作用，如果你能出示学士学位证，就能进入政府工作。到了今天，这种情况已经不复存在。然而，这些国家仍在培养数以百万计的阿拉伯语和政治学等学科的学士，而这些学科已不再有市场。今天的毕业生没有雇主需要的技能，这是在世界各国经常听到的抱怨，当然也包括美国，只不过上述这些国家的情况相当极端。

由于求职者对劳动力市场的真实情况缺乏了解，导致现实与预期之间的错配日渐强化。阿比吉特曾经评估过南非的一个项目，该项目为一些城镇（其实是种族隔离时期的黑人聚居区）的年轻工人提供免费交通，让他们远离家乡寻找工作。那些随机选出、获得交通补贴的人确实出行更多，但对就业没有影响。真正改变的是他们对劳动力市场的看法。几乎所有人一开始都过于乐观，预期的薪酬是条件相似的工人所得薪酬的1.7倍。在了解劳动力市场的真实情况之后，他们的期望就降低了，工资预期变得更接近实际情况。[9]

劳动力市场因这种根本性的错配而陷入近似冻结的状态，这是对人力资源的一种浪费。大多数年轻人在等待他们或许永远都得不到的工作。在印度，报纸经常报道人们对政府职位的疯狂追逐。比如，2800万人向政府拥有的铁路公司申请9万个低级别职位。[10]

从发展中国家的角度看，有些问题纯粹是它们自己造成的。部分问题在于，有一小部分工作比其他工作更有吸引力，而这种吸引力与生产率无关。最好的例子是政府工作。在最贫穷的国家，公共部门和私营部门雇员的工资差距很大，前者是后者的两倍多，这还不包括慷慨的医疗和养老福利。[11]

这种差别会使整个劳动力市场陷入混乱。如果政府部门的工作比私营部门的工作更有价值，但很稀缺，那么每个人都会觉得排队等待这些工作是很有价值的。如果排队和筛选的过程需要参加一些考试，那么求职者可能会拿出大部分本应用于参加工作的时间去备考（如果家人允许，他们会花费尽可能多的时间去备考）。如果政府的工作不再受欢迎，那么在很多年内，将会有大量求职者选择参加工作，从事生产性劳动，而之前这些劳动力都被浪费掉了，因为那些年轻人一直在等待几乎永远无法得到的工作。当然，在其他国家，政府工作也很有吸引力，尤其是因为政府工作通常有保障，但因为与私营部门的工资差距没有那么大，求职者的队伍也没有那么长。

如果削减政府工作岗位的工资可能会引发一场争战，但有些事情做起来则不那么难，比如限制人们的申请次数或者实行更加严格的年龄限制。这样可以避免浪费大家等待的时间。这可能会给工作岗位的分配增添一些运气成分，但由此造成的分配结果是否会比当前制度下的情况更糟还不明显，目前的制度有利于那些有能力等待的人。在加纳，当史蒂夫闲得无聊的时候，其他很多年轻的毕业生不得不找点事做，因为没有人资助他们。这些人并不缺乏想象力：我们遇到了一个种坚果的农民、一个专门服务于葬礼的调音师、一个正在接受培训的牧师，以及一个小球队的两名球员。

然而，很多发展中国家劳动力市场的问题并不仅仅局限于政府工作岗位吸引力过大。一些私营部门的工作岗位吸引力也会过大，比如，加纳一些私营部门提供的福利好、工资高、就业保护措施完善的

工作岗位，对中学毕业生的吸引力非常大，导致他们为追求这类工作而放弃了生产性活动。在许多发展中国家，劳动力市场存在二元性特征：一方面，存在一个没有任何保障的、庞大的非正式部门，在那里，太多的人由于缺乏更好的选择而从事自由职业；另一方面，存在一个正式部门，在那里，雇员不仅可以得到优厚待遇，而且受到强有力的保护。一定程度的就业保护当然是必要的，毕竟员工不能被雇主随意摆布，但如果劳动力市场的监管过于严格，就会制约资源的有效再分配。

---

[1] Emily Breza, Supreet Kaur, and Nandita Krishnaswamy, “Scabs: The Social Suppression of Labor Supply,” NBER Working Paper 25880 (2019), https://doi.org/10.3386/w25880.

[2] Authors’ calculation from the National Sample Survey, 66h round, 2009-2010,accessed June 19, http://www.icssrdataservice.in/datarepository/index.php/catalog/89/overview.

[3] Abhijit Banerjee and Gaurav Chiplunkar, “How Important Are Matching Frictions in the Labor Market? Experimental and Non-Experimental Evidence from a Large Indian Firm,” working paper, 2018, accessed June 19, 2019, https://gauravchiplunkar.com/wp-content/ uploads/2018/08/matchingfrictions_banerjeechiplunkar_aug18.pdf.

[4] Esther Duflo, Pascaline Dupas, and Michael Kremer, “The impact of Free Secondary Education: Experimental Evidence from Ghana,” MIMEO, Massachusetts Institute of Technology, accessed April 18, 2019, https://economics.mit.edu/files/16094.

[5] “Unemployment, Youth Total (% of total labor force ages 15-24) (national estimate),” World Bank Open Data, accessed April 15, 2019, https:// data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.1524.NE.ZS.

[6] Abhijit Banerjee and Gaurav Chiplunkar, “How Important Are Matching Frictions in the Labor Market? Experimental and Non-Experimental Evidence from a Large Indian Firm,”working paper, 2018.

[7] “Labour Market Employment, Employment in Public Sector, Employment in Private Sector Different Categories-wise,” Data.gov.in, accessed April 15, 2019, https://data.gov.in/resources/labour-market-employ ment-employment-public-sector-employment-private-sectordifferent.

[8] Sonalde Desai and Veena Kulkarni, “Changing Educational Inequalities in India in the Context of Affirmative Action,” Demography 45, no. 2 (2008): 245-70.

[9] Abhijit Banerjee and Sandra Sequeira, “Spatial Mismatches and Beliefs about the Job Search: Evidence from South Africa,” MIMEO, MIT, 2019.

[10] Neha Dasgupta, “More Than 25 Million People Apply for Indian Railway Vacancies,” Reuters, March 29, 2018, accessed June 19, 2019, https://www.reuters.com/article/us-india-unemployment-railways/more-than-25-million-people-apply-for-indian-railwayvacancies-idUSKBN1H524C.

[11] Frederico Finan, Benjamin A. Olken, and Rohini Pande, “The Personnel Economics of the States,” in Handbook of Field Experiments, vol. 2, eds. Abhijit Banerjee and Esther Duflo(Amsterdam: North Holland, 2017).

每个人都对，每个人都错

前面所讲的这些内容对我们理解经济增长动因有何启示呢？罗伯特·索洛的说法没错。随着一国的人均收入达到某个特定水平，经济增长似乎会放缓。在技术先进国，也就是说在富裕国家，虽然全要素生产率在很大程度上依然是一个待解之谜，但我们现在知道确实有一些因素推动了它的增长。

罗伯特·卢卡斯和保罗·罗默的说法也没错。对于较为贫穷的国家而言，经济不会自动与富国趋同。对此，或许不能将主要责任推给“溢出效应”的缺失，更重要的一个原因是穷国的市场失灵导致其全要素生产率低得多。对商业友好的制度与修复市场失灵存在一定的关联，从这点看，阿西莫格鲁、约翰逊和鲁滨逊的说法也没错。

然而，所有这些经济学家犯了一个共同的错误，即他们往往从“总量”的视角去思考经济增长和国家资源，比如“劳动力”总量、“资本”总量以及“GDP”总量。这样一来，他们可能错过关键一点。我们了解到的一切错配现象都提示我们必须超越各种模型的“总量”思维，而去思考如何提高资源利用效率。如果一个国家一开始使用资源的方式非常糟糕，一旦实施改革，资源得到最佳利用，就会催生第一批改革红利。中国等一些国家之所以能够长期快速发展，一个重要原因是它们一开始就拥有大量未得到充分利用的人才和物资，而这些人才和物资后来被利用了起来。索洛和罗默的理论世界都没有提出这种理念，因为他们都认为一个国家需要新的资源或思想才能实现发展。此外，他们的理论还表明，这些闲置资源得到充分利用之后，经济增速可能会迅速放缓，经济增长将依赖于额外资源的输入。目前，很多人正研究中国经济放缓的问题。中国的经济增速的确正在放缓，

这或许是可以预料的。改革伊始的中国拥有大量未曾得到充分利用的资源，经济具备很大的上升空间，在改革过程中，最明显的资源错配问题得到解决，经济迅速发展，但这也意味着到目前这个阶段，中国经济进一步上升的空间缩小了。中国经济曾经依赖出口产品以获取技术和投资，而且曾几何时，全球各地对中国商品似乎存在无穷无尽的需求。但目前中国已经成为世界第一大出口国，因此，中国出口的增速不可能继续冠绝世界。中国（以及世界其他地区）将不得不接受这样一个现实：中国令人惊叹的增长时代或许行将告一段落，增速将进入平缓时期。

就未来而言，美国似乎可以放松一下了。1979年，哈佛大学教授傅高义（Ezra Vogel）出版了一本书，名为《日本第一》（*Japan as Number One*），预言日本将很快超越其他所有国家，成为世界头号经济大国。他认为，西方国家需要学习日本模式：良好的劳资关系、低犯罪率、优秀的学校和眼光长远的精英官员。傅高义认为这些是一个经济体永远保持快速增长的新秘诀。[1]

确实，如果日本经济能一直保持1963—1973年那十年内的平均增速，到1985年其人均GDP将超过美国，到1998年其GDP总额将超过美国。然而，这并没有成为现实。相反，实际发生的事情足以让一个人变得迷信起来。1980年，也就是傅高义的书出版之后的那一年，日本经济增速骤然下滑，之后一蹶不振。

对此，索洛模型给出了一个简单的解释。由于低生育率和几乎没有移民涌入，日本社会迅速老龄化。劳动年龄人口在20世纪90年代末达到顶峰，此后一直下降。这意味着全要素生产率必须以更快的速度增长，才能保持经济快速增长。对于这种观点，换一种方式解读，就是说由于我们没有可靠的方法去提高全要素生产率，那么日本必须创造出一个奇迹，才能使其现有劳动力提高生产率。

在20世纪70年代的狂热中，一些人认为创造奇迹是有可能的，这或许可以解释为什么尽管日本经济在80年代放缓，人们依旧愿意储蓄和投资。在80年代的所谓泡沫经济中，太多的优质资金追逐了太少的优质项目，结果导致银行出现了大量不良贷款，并在90年代引爆了一场重大危机。

中国也面临着同样的问题。中国人口老龄化速度很快，部分是因为独生子女政策。按人均GDP计算，中国最终可能仍会赶上美国，但增长放缓意味着这将需要相当长的一段时间。如果中国经济的年均增速放缓到5%（这并非没有可能），并维持在这个水平（或许有些乐观），而美国经济的年均增速维持在1.5%左右，那么中国至少需要35年的时间才能在人均GDP方面赶上美国。

如果说经济增长的一个基本动因是资源错配，那么它就为各种非正统的增长策略打开了大门。这些策略的目标是针对一个国家扭曲的资源利用方式提出应对举措。在解决资源错配问题上，中国和韩国政府做得很好的一点是找出那些规模太小无法满足经济需求的经济部门（往往是为其他产业提供基本原材料的产业，比如钢铁和化工），然后通过国家投资和其他干预措施，引导资本流向这些经济部门。这可能加快了向高效利用资源的过渡。 [2]

这一策略在中韩两国的成功并不一定意味着每个国家都应效仿。经济学家往往在产业政策方面谨小慎微，这是有充分理由的。国家主导投资的历史并不能激发信心；即便不是为了某个人或某个群体的利益而刻意去扭曲政策，政府的经济判断依然经常出错。这是政府失灵的表现，就像市场失灵一样。此类案例不胜枚举，因此，盲目依靠政府来挑选市场上的赢家是非常危险的。但市场失灵的案例也数不胜数，因此，单纯依赖市场实现资源的正确配置也是行不通的。我们所需要的工业政策在设计过程中就要考虑到政治方面的制约因素。

经济增长会因资源错配而放缓的另一层含义是，像印度这样正在快速增长的国家应该规避自满情绪。从极度混乱的经济状况起步，得益于更好的资源利用方式带来的效益，经济快速增长相对容易实现。在印度的制造业中，工厂层面的技术升级急剧加速，2002年之后，最佳技术和资源都重新配置给了各个行业中的执牛耳者。这似乎与任何经济政策无关，被描述为“印度制造业的神秘奇迹”。[3] 但这算不上奇迹。从根本上讲，这是在极为惨淡的起点上实现了适度的改善。人们可以想象出发生这种改善的各种原因：可能得益于“代际转变”，因为很多企业的控制权从父母手上传给了子女，而这些子女往往在国外接受过教育，更有抱负，更了解技术和全球市场；也可能是由于利润越积越多，最终可以支付向更大、更好的工厂过渡的费用。

但随着经济体逐渐摆脱了那些最糟糕的工厂和公司，进一步改善的空间自然会缩小。与中国一样，印度的增长也将放缓，当印度达到与中国相同的人均收入水平时，其经济增长才会放缓。当中国的人均GDP水平还处于印度今天的水平时，它的经济以每年12%的速度增长，而印度则认为8%已经算是值得向往的目标了。如果我们据此推断，印度的人均GDP水平将稳定在远低于中国的水平。经济增长的浪潮确实能让所有人受益，但受益程度不同。许多经济学家担心可能会出现“中等收入陷阱”，即当一个国家的人均GDP达到中等水平后，其经济增长会趋于停滞或近乎停滞。根据世界银行的数据，在1960年的101个中等收入经济体中，到2008年只有13个经济体变成了高收入经济体。[4] 马来西亚、泰国、埃及、墨西哥和秘鲁似乎在跨越这个陷阱时遇到了麻烦。

当然，任何这样的推断都存在诸多陷阱，印度应该将其视为一个警告。虽然有诸多问题，但印度经济的增长很可能与一些特殊的印度天才没有什么关系。相反，这与资源错配的关系很大。换言之，一个经济体内有大量潜在的企业家可供利用，还有大量未被利用的资源，这都给经济发展创造了机遇。

[1] Ezra Vogel, Japan as Number One (Cambridge, MA: Harvard University Press,1979), 153-54, 204-205, 159, 166.

[2] Ernest Liu, “Industrial Policies in Production Networks,” working paper, 2019.

[3] Albert Bollard, Peter J. Klenow, and Gunjan Sharma, “India’s Mysterious Manufacturing Miracle,” Review of Economic Dynamics 16, no. 1 (2013): 59-85.

[4] Pierre-Richard Agénor and Otaviano Canuto, “Middle-Income Growth Traps,”Research in Economics 69, no. 4 (2015): 641-60, https://doi.org/10.1016/j.rie.2015.04.003.

追逐增长奇迹

如果上面描述的故事是正确的，那么印度应该开始担心当这些机会耗尽时会发生什么。不幸的是，正如我们不知道如何实现增长一样，我们也不知道为什么一些国家陷入困境，而另一些国家却没有，比如为什么韩国能保持增长，而墨西哥却不能。我们也不知道一个陷入困境的国家应该如何摆脱困境。印度（和其他面临经济增速骤然放缓的国家）面临着一个非常现实的危险，即在试图保持快速增长的过程中，会以维持未来增长态势的名义，采取一些伤害穷人的政策。根据美国和英国在里根-撒切尔时代的所作所为来看，所谓的“为了维持增长态势而采取对商业友好政策”其实是为各种有利于富人、不利于穷人的政策打开了一扇方便之门（比如动用纳税人的钱去救助负债累累的公司和富人），这种政策只会让那些收入最高者的腰包越来越鼓，其他所有人都为此付出代价，对经济增长毫无助益。

如果以英美两国的经验为鉴，要求穷人勒紧腰带，并寄希望于富人的施舍会产生传递效应，那么最终对经济增长毫无帮助，对穷人更是没有任何裨益。如果说其他国家会遭遇什么不同于英美的结局，那就是在一个不再增长的经济体中，收入不平等现象会呈现出急剧恶化，这对增长来说是非常坏的消息，因为这会引发政治上的反弹，进而导致民粹主义领导人的当选。这些人兜售的神奇方案很少奏效，反而往往会导致委内瑞拉那样的灾难。

有趣的是，即使是长期秉持“增长第一”这一正统观点的国际货币基金组织，现在也认识到牺牲穷人来促进增长是一项糟糕的政策。如今，它要求派驻各国的工作组在提供政策指导和描述受助国情况时，要把收入不平等因素考虑在内。 [1]

归根结底来讲，不要忽视这样一个事实：GDP只是一种手段，而非目的。意识到这一点非常关键。毫无疑问，GDP是一种有用的手段，尤其是在创造就业、提高工资或削减政府预算以加大收入再分配的时候。但最终目标是提高普通人，尤其是最贫困者的生活质量。生活质量不仅仅意味着消费。我们在前一章看到，大多数人关心的是价值感和被尊重。如果他们认为自己和家人是失败者，就会感到痛苦。虽然更好的生活在一定程度上的确取决于有能力进行更多消费，但即使是非常贫穷的人，也关心父母的健康，关心孩子的教育，关心自己的声音能否被外界听到，关心能否追求自己的梦想。更高的GDP或许是向穷人提供这种帮助的一种方式，但这只是其中一种方式，而且没人觉得这种方式总是最好的。事实上，中等收入国家之间的生活质量差别很大。比如，斯里兰卡的人均GDP与危地马拉差不多，但其孕产妇、婴儿和儿童死亡率要低得多（与美国相当）。[2]

---

[1] “Guidance Note for Surveillance under Article IV Consultation,” International Monetary Fund, 2015.

[2] 事实上，2017年斯里兰卡五岁以下儿童的死亡率仅为8.8‰，远低于危地马拉的27.6‰，但与美国的6.6‰相当，“Mortlity Rte, under-5 (per 1,000 Live Births),”World Bnk Dt, ccessed April 15, 2019, https://dt.worldbnk.org/indictor/SH.DYN.MORT?end=2017&loctions=GT-LK-US&strt=2009.“Mternl Mortlity Rte (Ntionl Estimte per 100,000 Live Births).”World Bnk Dt, ccessed April 15, 2019, https://dt.worldbnk.org/indictor/SH.STA.MMRT.NE?end=2017&loctions=GT-LK-US&strt=2009.“Mortlity Rte, Infnt (per 1,000 Live Births),” World Bnk Dt, ccessed April 15, 2019,https://dt.worldbnk.org/indictor/SP.DYN.IMRT.IN?end=2017&loctions=GT-LKUS&strt=2009.

传递幸福

更一般地讲，回顾过去几十年的许多重要成就，显然是政策重点关注这些具体方面之后产生的直接成果，即使某些过去和现在仍然非常贫穷的国家也是如此。比如，在世界范围内，5岁以下儿童的死亡率大幅下降，即使一些经济增速不是特别快、非常贫穷的国家也能实现这一目标。这主要归功于政策对新生儿护理、疫苗接种和疟疾预防的重视。[1] 这与许多其他同贫困做斗争的“杠杆”没有什么不同，无论是教育、技能、创业还是健康，我们的政策需要聚焦这类关键问题，并弄明白如何有效地解决这些问题。

这是需要耐心的工作，单纯砸钱不一定能带来真正的教育或良好的健康。但好消息是，尽管我们还无法完全搞明白如何促进经济增长，却知道如何在这些方面取得进展。聚焦一些定义明确的干预措施的一大好处是，政策具有了可衡量的目标，因此可以直接评估。我们可以拿这些政策来做实验，放弃那些没用的政策，并强化那些潜力大的。

疟疾的近代史就是一个很好的例子。疟疾是幼儿的最大杀手之一，通过避免蚊虫叮咬可以预防这种疾病。自20世纪80年代以来，疟疾死亡人数每年都在上升。在2004年的高峰期，有180万人死于疟疾。但2005年是一个戏剧性的转折点。从2005年到2016年，死于疟疾的人数下降了75%。[2]

许多因素可能有助于减少疟疾死亡人数，但几乎可以肯定的是，经过杀虫剂处理的蚊帐的广泛发放发挥了关键作用。总的来说，蚊帐的益处已经得到充分确认。2004年，针对22项认真开展的随机对照试

验进行的证据评估发现，平均而言，每年多发放1000顶蚊帐，死亡人数可减少5.5人。[3] 然而，正如我们在《贫穷的本质》中所描述的那样，当时对于蚊帐是应该以补贴价格卖给受益人，还是免费赠予受益人，存在着很大的争议。[4] 然而，由帕斯卡利娜·迪帕（Pascaline Dupas）和杰茜卡·科恩（Jessica Cohen）进行的一项随机对照试验证实（此后又有其他几项研究重复了这一试验），[5] 免费蚊帐的实际使用量与收费蚊帐的使用量一样多，而且免费发放能比费用分摊带来更高的有效覆盖率。自从《贫穷的本质》在2011年出版以来，这些证据最终说服了一些关键参与者，让他们相信大规模分发是抗击疟疾的最有效方式。从2014年到2016年，全球共分发出去5.82亿顶经杀虫剂处理的蚊帐。其中，5.05亿顶送到撒哈拉以南的非洲，75%的蚊帐是通过大规模的免费分发运动分发出去的。[6] 《自然》杂志得出结论，从2000年到2015年，经杀虫剂处理的蚊帐让4.5亿人摆脱了死于疟疾的命运。[7]

甚至一些原本质疑此做法的人也信服了。比尔·伊斯特利曾在2011年直言不讳地批评免费发放蚊帐之举，但后来他在推特上坦然承认他的对手杰夫·萨克斯（Jeff Sachs）在这个问题上比他更正确。[8] 做出了正确的政策选择之后，在应对可怕灾难方面就会取得重大进展。

最重要的是，尽管好几代经济学家付出了最大努力，但经济持续增长的内在机制仍然难以捉摸。谁都不知道富裕国家的经济增长是否会再次提速，也没人知道如何才能提高实现这种事情的可能性。好消息是，与此同时，一些事情确实是我们可以做到的，穷国和富国都可以采取诸多举措来根除经济中最严重的资源浪费。尽管这些举措可能不会推动国家经济实现永久的、更快的增长，但它们可能会显著改善本国公民的福利。此外，虽然不知道经济增长这列火车什么时候会启动，但一旦真的开始启动，穷人更有可能搭上这班车，前提是他们身

体健康，具有读写能力，能跳出当前的环境进行思考。在全球化进程中，许多成功的经济体对本国人力资本进行了大量投资（比如中国、越南、韩国等）。因此，对于印度这样的国家而言，最佳选择就是利用固有资源去改善国民生活质量，比如改善教育、卫生、法院和银行的运作状况，并建立更好的基础设施（比如更好的道路和更宜居的城市）。

对于政策制定者而言，这一视角表明，与富裕国家找到将经济增长率从2%提高到2.3%的秘诀相比，明确聚焦最贫困人口的福祉或许能够更深刻地改善数以百万计国民的生活。我们将在后续章节中做进一步讨论，并提出如果我们没有找到富裕国家经济增长的这个秘诀，或许对世界更好。

---

[1] “Mortality Rate, under-5 (per 1,000 Live Births),” World Bank Data, accessed April 16, 2019, https://data.worldbank.org/indicator/SH.DYN.MORT?end=2017&locations=GT-LKUS&start=2009.

[2] Taz Hussein, Matt Plummer, and Bill Breen (for the Stanford Social Innovation Review), “How Field Catalysts Galvanise Social Change,” SocialInnovationExchange.org.,2018, https://socialinnovationexchange.org/insights/how-field-catalysts-galvanise-socialchange.

[3] Christian Lengeler, “Insecticide-Treated Bed Nets and Curtains for Preventing Malaria,” Cochrane Database of Systematic Reviews 2, no. 2 (2004), https://doi.org/10.1002/14651858.CD000363.pub2.

[4] Abhijit Banerjee and Esther Duflo, Poor Economics (New York: PublicAffairs,2011).

[5] Jessica Cohen and Pascaline Dupas, “Free Distribution or Cost-Sharing? Evidence from a Randomized Malaria Prevention Experiment,” Quarterly Journal of Economics 125, no.1 (2010): 1-45.

[6] “World Malaria Report 2017,” World Health Organization, 2017.

[7] S. Bhatt, D. J. Weiss, E. Cameron, D. Bisanzio, B. Mappin, U. Dalrymple, K.Battle, C. L. Moyes, A. Henry, P. A. Eckhoff, E. A. Wenger, O. Briët, M. A. Penny, T. A.Smith, A. Bennett, J. Yukich, T. P. Eisele, J. T.

Griffin, C. A. Fergus, M. Lynch, F. Lindgren,J. M. Cohen, C. L. J. Murray, D. L. Smith, S. I. Hay, R. E. Cibulskis, and P. W. Gething, “The Effect on Malaria Control on Plasmodium falciparum in Africa between 2000 and 2015,” Nature 526 (2015): 207-11, https://doi.org/10.1038/nature15535.

[8] William Easterly, “Looks like @JeffDSachs got it more right than I did on effectiveness of mass bed net distribution to fight malaria in Africa,” tweet, August 18, 2017,11:04 a.m.

第六章 水温渐热

到了2019年，想要考虑经济增长又不直面其带来的直接影响，是不可能的。

我们已经知道，在接下来的100年里，地球将变暖，问题是会升温多少。地球温度升高1.5摄氏度或2摄氏度，甚至更多，导致的气候变化的代价会大不相同。根据IPCC（联合国政府间气候变化专门委员会）2018年10月的报告，如果地球温度升高1.5摄氏度，将有70%的珊瑚礁消失。如果升高2摄氏度，这个比例将变为99%。[1] 在这两种不同的情况下，受海平面上升和耕地沙漠化直接影响的人数也将大不相同。

一个不可否认的科学共识是，人类活动是造成气候变化的主要原因，而避免灾难的唯一途径就是减少碳排放。[2] 根据2015年《巴黎协定》，各国设定了将升温控制在2摄氏度以内的目标，而更雄心勃勃的目标是1.5摄氏度以内。基于科学证据，IPCC的报告得出结论，为了将升温控制在2摄氏度，到2030年，二氧化碳当量（CO_{2e}）[3] 排放量需要减少25%（与2010年的水平相比），到2070年达到0。要将升温控制在1.5摄氏度以内，到2030年二氧化碳当量排放量需要降低45%，到2050年则要降至0。

气候变化是极为不公平的。二氧化碳当量排放的最大份额是在富裕国家中产生的，或者是为富裕国家的人生产消费品时产生的。但是，解决这个问题所付出的最大代价，则是并即将由贫穷国家承担。必须解决该问题的人却没有强大的动力去行动，这种情况是否会造成一个棘手的问题，还是说希望尚存？

[1] “Global Warming of 1.5℃,” IPCC Special Report, Intergovernmental Panel on Climate Change, 2008, accessed June 16, 2019, https://www.ipcc.ch/sr15/.

[2] 联合国政府间气候变化专门委员会在2018年10月的报告指出，“据估计，人类活动导致的全球气温比前工业化时代的水平高出约1.0° C，范围可能在0.8° C到1.2° C之间。如果全球变暖继续以目前的速度加剧，那么在2030年到2052年之间，全球气温增幅可能会达到1.5° C”。

[3] 二氧化碳当量是用于度量不同气体（二氧化碳、甲烷等）排放量对地球温室效应影响的统一量度单位，便于将其他气体转化为等量的二氧化碳。比如，100万吨甲烷的温室效应相当于2500万吨二氧化碳。

50/10规则

IPCC的报告详细介绍了减少排放并将升温控制在1.5摄氏度以内所需要做的一切努力。或许现在人们已经采取了一些行动；改开电动汽车，建造零排放建筑物，制造更多火车，都会有所助益。但最重要的是，即使技术进步，即使我们能够完全摆脱对煤炭的依赖，但如果没有任何向更可持续的消耗迈进的举动，任何未来的经济增长都会对气候变化产生巨大的直接影响。这是因为，随着消耗的增加，我们需要相应的能量来生产所有我们所消耗的东西。我们在生产汽车和车库时都消耗了能源，所以我们不仅在开车时会产生二氧化碳排放，把汽车停放在车库中时也会产生二氧化碳排放。即便是电动汽车，情况依然如此。有许多研究试图考察收入与碳排放之间的关系。尽管答案因气候、家庭人数等因素而异，但两者始终密切相关。平均估算值表明，当一个人的收入增加10%时，他的二氧化碳排放量将随之增加9%。 [1]

这意味着，尽管迄今为止，欧洲和美国在全球碳排放量中所占的比例很高，但是新兴经济体（尤其是中国）在当前排放量中所占的份额在不断增长。实际上，中国是目前最大的碳排放国。这在很大程度上归因于中国是世界消费品生产大国。如果我们将排放归因于消费发生地，那么北美人均每年消费22.5吨二氧化碳当量，西欧人为13.1吨，中国人为6吨，南亚人仅为2.2吨。

在发展中国家，富人比穷人消费了更多的二氧化碳当量。印度和中国的最富有人群，属于世界上造成污染最多的前10%人群（分别占该人群排放量的1%和10%，或世界排放量的0.45%和4.5%）。相比之下，印度最贫穷的7%人口，每人每年仅排放0.15吨二氧化碳。总体而言，我们得出了一个50/10规则，即世界上10%的人口（造成污染最多的

人）贡献了约50%的二氧化碳排放量，而造成污染最少的50%的人只贡献了刚刚超过10%的二氧化碳排放量。

富裕国家的公民，更普遍地说，全世界的富裕人口，对未来的任何气候变化都负有不可推卸的责任。

---

[1] Lucas Chancel and Thomas Piketty, “Carbon and Inequality: from Kyoto to Paris,” report, Paris School of Economics, 2015, accessed June 16, 2019, http://piketty.pse.ens.fr/files/ChancelPiketty2015.pdf.

沐浴在波罗的海

20世纪90年代初某个6月的一天，阿比吉特受自己的朋友、经济学家约根·韦布尔（Jörgen Weibull）鼓励，到波罗的海游泳。他跳进水里，然后立即爬了出来——他说自己的牙齿在接下来的三天里还在不停打冷战。2018年，也是在6月，我们去了斯德哥尔摩的波罗的海海岸，比之前那次往北几百英里的地方。这次简直是孩子们的游戏之旅，我们的孩子在水中嬉戏。

无论我们去瑞典的哪个地方，异常温暖的天气都会成为谈资。它可能预示着人们会生出某种感触，但在眼下，人们很难不为温暖气候带来的走到户外的更多机会感到高兴。

在贫穷国家没有这种矛盾。如果地球变暖1~2摄氏度，美国北达科他州的居民将大为满意，达拉斯的居民也许高兴得少一些，但印度德里和孟加拉国达卡的居民将经历更多酷热的日子。举个例子，1957—2000年，印度每年平均经历5天日平均气温高于35摄氏度的日子。[1] 如果没有全球气候政策，到21世纪末，这样的日子预计将达到75天。普通的美国居民则只需经历26天。问题是，赤道附近的国家往往较贫穷，那里才是真正痛苦的地方。

更糟的是，贫穷国家的居民缺乏保护自己免受高温可能带来的负面影响的能力。他们没有空调（因为他们很穷），同时他们往往在农田、建筑工地以及砖窑附近工作，这些地方根本不可能安装空调。

气候变化将对这些国家的生活产生什么样的影响？我们不能仅仅比较温暖和寒冷的地方就回答这个问题，因为这些地方在其他很多方

面都有所不同。关于温度变化的潜在影响，我们可以说的是，在指定的时间段，某个具体地方的气温逐年波动。有些年份的夏季特别炎热，有些年份的冬季特别寒冷，而有些年份的冬季和夏季却都比较温和。环境经济学家迈克尔·格林斯通（Michael Greenstone）率先提出了利用逐年的天气波动来了解未来气候变化影响的想法。例如，如果某一年印度某个地区的温度特别高，那么那一年的农业产量是否比其他年份同一地区或其他温度不那么高的地区低？

有多种原因让我们不能盲目相信这种特定的研究方法。长期的气候差异必将刺激创新，以降低气温所带来的影响。我们不会在逐年变化的影响中了解这些因素，因为创新需要时间。另一方面，气温的长期变化可能会带来气温暂时变化所不会产生的其他成本，例如地下水位变化。换句话说，这些测算可能太小或太大。但是只要这种测算的偏差类似富国和穷国的偏差，我们比较所得到的预测仍然是有益的。一般性的结论是，气候变化对贫穷国家的影响将更加严重。虽然美国农业将遭受损失，但印度、墨西哥和非洲国家的损失将更大。在欧洲的某些地区，例如摩泽尔河谷的葡萄园，葡萄藤将得到更多的光照，摩泽尔葡萄酒的质量和数量都有望提升。[2]

炎热天气对生产率的影响不限于农业。当天气炎热时，人们的生产力就会降低，尤其是当他们不得不在户外工作时。例如，来自美国的证据表明，在温度超过38摄氏度时，与24~26摄氏度的温度相比，在户外工作的劳动力每天将减少工作时间多达一小时。[3] 在未暴露于户外的行业（例如，非制造性室内活动）中，没有统计上可检测到的影响。在炎热的学年结束时，儿童的考试成绩较低，但装有空调的学校的成绩却不受影响，可见气温对贫困儿童的影响最大。[4]

在印度，很少有工厂装有空调。印度一家制衣厂的研究揭示了劳动生产率如何随温度变化。[5] 当气温低于27~28摄氏度时，温度对

效率的影响很小。但是，在日平均气温高于此临界值的日子里（约占全年生产天数的1/4），温度每升高1摄氏度，效率就会下降2%。

在综合考虑所有因素的情况下，一项研究发现，在给定年份中，全球气温每升高1摄氏度，人均收入将减少1.4%，但这仅限于贫穷国家。[6]

当然，气候变暖的后果不仅限于收入。许多研究强调高温对健康的危害。在美国，相对于中等凉爽的天气（10~15摄氏度），极端高温（超过32摄氏度）将按年龄计算的年死亡率提高了约0.11%。[7] 在印度，该结果是美国的25倍。[8]

---

[1] Robin Burgess, Olivier Deschenes, Dave Donaldson, and Michael Greenstone,“Weather, Climate Change and Death in India,” LSE working paper, 2017, accessed June 19, 2018, http://www.lse.ac.uk/economics/Assets/Documents/personal-pages/robin-burgess/weather-climate-change-and-death.pdf.

[2] Orley C. Ashenfelter and Karl Storchmann, “Measuring the Economic Effect of Global Warming on Viticulture Using Auction, Retail, and Wholesale Prices,” Review of Industrial Organization 37, no. 1 (2010): 51-64.

[3] Joshua Graff Zivin and Matthew Neidell, “Temperature and the Allocation of Time:Implications for Climate Change,” Journal of Labor Economics 32, no. 1 (2014): 1-26.

[4] Joshua Goodman, Michael Hurwitz, Jisung Park, and Jonathan Smith, “Heat and Learning,” NBER Working Paper 24639, 2018.

[5] Achyuta Adhvaryu, Namrata Kala, and Anant Nyshadham, “The Light and the Heat:Productivity Co-benefits of Energy-saving Technology,” NBER Working Paper 24314, 2018.

[6] Melissa Dell, Benjamin F. Jones, and Benjamin A. Olken, “What Do We Learn from the Weather? The New Climate-Economy Literature,” Journal of Economic Literature 52, no. 3(2014): 740-98.

[7] Olivier Deschenes and Michael Greenstone, “Climate Change, Mortality, and Adaptation: Evidence from Annual Fluctuations in Weather in

the US," American Economic Journal: Applied Economics, 3 no. 4 (2011): 152-85.

[8] Robin Burgess, Olivier Deschenes, Dave Donaldson and Michael Greenstone,"Weather, Climate Change and Death in India," LSE working paper, 2017 accessed June 16, 2019, http://www.lse.ac.uk/economics/Assets/Documents/personal-pages/robin-burgess/weather-climate-change-and-death.pdf.

救命的空调

美国的经验还表明，富裕和先进技术可以帮助缓解高温风险。在美国，20世纪二三十年代由高温造成的死亡率是当前估计值的6倍。造成这种差异的原因可能完全是由于人们获得空调的机会更大，这是富裕国家居民适应更高温度的关键机制。[1] 这就解释了为什么在炎热的年份，富裕国家的能源需求大量增加。在仍然很少使用空调的贫困国家（2011年，美国有87%的家庭装有空调，但只有5%的印度家庭有空调[2]），我们发现生产率下降的幅度更大，而且在温度升高的同时死亡率也在增加。在这些贫穷的地区，空调本可以成为适应气候的关键工具。它不应该是奢侈品，但它的确就是。

随着贫穷国家变得富裕，其国民将有能力购买更多的空调。在1995年至2009年期间，中国城市的空调与家庭住宅比例从8%上升到100%以上（这意味着每个城市家庭平均都有一台以上空调）。[3]

但是空调本身加剧了全球变暖。标准空调设备中使用的氢氟碳化合物（HFC）对气候尤其有害。它们比二氧化碳危险得多。这使我们处于相当棘手的境地。这种可以保护人们免受气候变化影响的技术，同时也可以加快气候变化的速度。不使用HFC的新款空调污染较少，但价格昂贵。像印度这样的国家刚能买得起便宜的空调设备，就面临着极为严峻的取舍：是拯救今天的生命，还是缓解气候变化以拯救未来的生命？

经过多年的谈判，2016年10月在卢旺达基加利达成的协议表明了世界如何权衡这种得失（如果真的是要实现权衡）。《基加利协议》提出了三个时间：包括美国、日本和欧洲在内的富裕国家和地区将从

2019年开始逐步淘汰合成氢氟碳化合物，中国和其他100个发展中国家从2024年开始，包括印度、巴基斯坦和一些海湾国家在内的一小部分国家的开始时间推迟到2028年。尽管意识到其公民既是全球变暖的受害者又是全球变暖的原因，印度政府还是希望先拯救今天的生命，而不是立即解决问题。这可能基于这样一个事实，即在随后的几年中，经济增长将使印度有能力在2028年之前买到更昂贵的设备（与此同时这些设备也可能变得更便宜）。但是在这10年当中，可能会出现老式空调在印度快速普及的情况，因为那些HFC空调的制造商希望为其产品找到更多买主，这些空调将持续运转并在2028年之后的数年内继续造成污染。推迟解决问题的代价对地球来说可能会相当大。

---

[1] Melissa Dell, Benjamin F. Jones, and Benjamin A. Olken, “What Do We Learn from the Weather? The New Climate-Economy Literature,” Journal of Economic Literature 52, no. 3(2014): 740—98.

[2] Nihar Shah, Max Wei, Virginie Letschert, and Amol Phadke, “Benefits of Leapfrogging to Superefficiency and Low Global Warming Potential Refrigerants in Room Air Conditioning,” U.S. Department of Energy: Ernest Orlando Lawrence Berkeley National Laboratory Technical Report, 2015, accessed June 16 2019, https://eta.lbl.gov/publications/benefits-leapfrogging-superefficiency.

[3] Maximilian Auffhammer and Catherine Wolfram, “Powering Up China: Income Distributions and Residential Electricity Consumption,” American Economic Review: Papers &Proceedings 104, no. 5 (2014): 575-80.

现在行动？

空调难题是一个令人痛苦的例子，它证实了印度在当前和未来之间所面临的取舍。更笼统地说，直到2015年《巴黎协定》通过为止，印度一直拒绝考虑限制自己的排放量，理由是印度承受不起阻碍其自身经济增长的压力，富国应该率先垂范。当印度认可《巴黎协定》并提出具体承诺时，它的立场变了，以换取一些重要的财政援助来实现能源转型，由富裕国家支付的国际资金为其提供资金。尽管印度的排放量在全球排放量中所占比例不大，但印度将成为控制碳排放的主要推进者，因为其庞大且不断增长的中产阶级的消费量越来越大。而且与美国不同，印度的很大一部分人口也将受到气候变化的直接和严重影响，因此，印度应该是了解当今气候政策选择成本的好地方。印度不愿采取行动的态度引起了广泛的关注，不仅是因为这对气候变化有直接影响，还因为这表明了政治家受到了中短期思维的主导。

关键问题是这种取舍是否像印度人（或美国人）所认为的那样明显。今天我们真的必须放弃一些东西吗？如果我们开发并改用更好的技术，使我们能够遏制气候变暖，而又不放弃我们现有的生活方式，也许我们可以安心地享受科技成果。毕竟，就在几年之前，能源专家严肃地警告我们，可再生能源（太阳能和风能）太昂贵了，投资它们以替代化石燃料是愚蠢的。而今天，由于可再生能源领域的技术进步，可再生能源的价格变得便宜许多，能源效率也大大提高，并且可能会进一步提高。2006年，英国政府委托世界银行前首席经济学家尼古拉斯·斯特恩勋爵（Lord Nicholas Stern）编写了一份有关气候变化的经济影响报告。《斯特恩报告》[1]乐观地得出以下结论：

尽管存在这样的历史模式和人们过去对商业的看法，但世界无须在避免气候变化和促进增长与发展之间做出选择。能源技术和经济结构的变化降低了收入增长的碳排放反应，特别是在一些最富裕的国家。通过坚决而深思熟虑的政策选择，发达经济体和发展中经济体有可能实现气候稳定所需的“脱碳”，同时保持两者的经济增长。

不过，这并不是完全免费的。《斯特恩报告》的结论是，如果想要将排放量稳定在防止全球变暖所需的水平上，保持根据近期历史推断得出的“绿色产业”的技术进步速度，那么每年将花费全球GDP的1%。为了避免危及我们这个世界的未来，这似乎是一个适中的代价。

激励措施可能会促进研发工作，这给我们带来了一些希望。[2] 研发支出受其寻求资助的新的创新市场规模的强烈影响。[3] 因此，通过产生需求，可以诱导人们研究清洁技术来替代污染技术，并产生滚雪球效应（以碳税的方式让污染技术变得更贵，和/或对清洁技术的研究给予直接补贴）。清洁技术将变得更便宜，因此更具吸引力，这将增加对清洁技术的需求，从而增加研究的回报。最终，清洁部门将具备足够的吸引力，从而取代制造污染的部门，而我们也就没有后顾之忧了。在风、水和阳光的推动下，我们小小的经济引擎可能会以与以往相同的速度回归平衡。一段时间后，我们甚至可以取消所有的鼓励清洁能源的税收政策和补贴。

很容易看出这种办法为什么有用，但也很容易看出这种办法没用。无论如何，造成污染的技术依然存在。如果使用煤炭和石油的人变少了，它们的价格将暴跌。这将很容易诱使人们重新使用它们。的确，由于煤炭和石油是不可再生能源，它们的价格会随着时间的推移趋于上涨（因为供给不足），但是地底下可能有足够的煤炭和石油将我们带往世界末日。想要完全乐观并不容易。

---

[1] Nicholas Stern, The Economics of Climate Change: The Stern Review (Cambridge,UK: Cambridge University Press, 2006).

[2] Daron Acemoglu, Philippe Aghion, Leonardo Bursztyn, and David Hemous, “The Environment and Directed Technical Change,” American Economic Review 102, no. 1 (2012):131-66.

[3] Daron Acemoglu and Joshua Linn, “Market Size in Innovation: Theory and Evidence from the Pharmaceutical Industry,” Quarterly Journal of Economics 119, no. 3 (2004): 1049-90.

免费的午餐？

乐观主义者希望最终出现免费的午餐。公司和人们将通过采用更清洁的技术来节省资金，因为研究会使这些技术便宜得多。采用清洁技术将是人类的胜利，也是地球的胜利。免费午餐的前景总是诱人的。实际上，它如此诱人，以至在气候变化对话中占主导地位。详细的工程估算通常会以较小的能源账单的形式预测提高能效的投资。麦肯锡（McKinsey）在2009年发表的一篇题为《释放美国经济的能源效率》的报告引起了很大关注。[1] 该报告预计，对能源效率进行“整体性投资”，“产生的能源节约总值超过1.2万亿美元，远高于2020年之前对能效措施进行先期投资所需的5200亿美元”。2013年，国际能源署计算出仅采取能源效率措施就可以使我们减少所需的二氧化碳当量排放量的49%，而无须进行任何其他改变。[2]

如果是这样，那么问题就相对容易解决了，我们需要做的就是弥合“能源效率差距”。我们需要确定阻碍消费者（和公司）进行这些投资的障碍。也许他们不知道问题所在，也许他们无法获得贷款来支付前期费用，也许他们短视，或者受到惯性驱使。

不幸的是，当人们着眼于那些被认为唾手可得的成果的实际表现，而不是工程模型的预测时，鲜有好消息。联邦天气援助计划（WAP）是美国家庭用户最大的节能计划，自1976年实施以来，该计划已覆盖了美国700万个家庭。迈克尔·格林斯通和一组经济学家向大约750个家庭发出了参与该计划的邀请，这些家庭是从密歇根州的3万个家庭中随机选择的。[3] 优胜者获得了超过5000美元的气候性投资（隔热、更换窗户等），无须自掏腰包。然后，研究人员收集了关于

赢家和输家的数据。这个随机对照试验有三个主要发现。第一，该计划的需求确实很低。尽管采取了积极且成本高昂的鼓励措施，但只有6%的家庭最终接受了邀请。第二，能源使用收益是真实的（对采用该计划的人来说，能源账单下降了10%~20%），但这仅是工程项目估算所预测的1/3，并且远低于前期成本。第三，账单减少没达到预期不是因为人们出于能源成本下降而给房屋加热更多（所谓的反弹效应），而是因为他们发现屋里的温度没有升高。项目测算显然不能完全适用于真实土地上的真实房屋。他们太乐观了。

乐观的项目测算与事实之间的差距不仅存在于家庭中。一位研究人员与古吉拉特邦（印度工业化程度最高、污染最严重的州之一）政府的气候变化部门合作，为中小型企业提供高质量的能效咨询。[4] 随机抽取的公司接受了免费的能源审计，该审计为每家公司提供了该州（在既有计划下）可以大量补贴的经批准的能效提升投资清单。然后，接受审计的公司中会被随机抽取，接受能源顾问的定期回访，以促进应用。审计本身对采用新技术的影响有限。咨询带来了更多的技术应用，但同时也改变了公司的运作方式：公司开始生产更多产品，从而增加了能源需求。总体而言，因为反弹效应，这次行动没能对能耗产生影响。计算节能技术可能带来的排放收益的工程师再一次对自己的预测过于乐观了。

我们认为，天下可能没有那么多免费的午餐。更好的技术可能无益于解决问题。人们的消费量需要下降。我们可能不仅需要更清洁的汽车，还需要更小的汽车，或者甚至习惯根本不需要汽车。

---

[1] Hannah Choi Granade et al., “Unlocking Energy Efficiency in the U.S. Economy,” executive summary,” McKinsey & Company, 2009, accessed June 16, 2019, https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/dotcom/client_service/epng/pdfs/unlocking%20energy%20efficiency/us_energy_efficiency_exc_summary.ashx.

[2] “Redrawing the Energy-Climate Map,” technical report, International Energy Agency, 2013. Accessed June 16, 2019, https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEO_Special_Report_2013_Redrawing_the_Energy_Climate_Map.pdf.

[3] Meredith Fowlie, Michael Greenstone, and Catherine Wolfram, “Do Energy Efficiency Investments Deliver? Evidence from the Weatherization Assistance Program,” Quarterly Journal of Economics 133, no. 3 (2018): 1597-1644.

[4] Nicholas Ryan, “Energy Productivity and Energy Demand: Experimental Evidence from Indian Manufacturing Plants,” NBER Working Paper 24619, 2018.

绿色和平的答案

这个答案不是我们的经济学家同事喜欢听到的。这是因为，首先，经济学家热衷于将物质消费视为幸福的标志。其次，他们对改变行为的尝试持怀疑态度，尤其是在可能涉及改变偏好时。许多经济学家从哲学上反对操纵偏好。

这种不情愿源于经济学家们长期以来的信念，即人们的偏好中包含一些“真实”的成分，人类的行为反映了其根深蒂固的欲望。任何试图说服人们去做不同事情（例如减少消费或进行不同的消费）的尝试，都会损害这些偏好。但是正如我们在第四章中看到的那样，实际上没有真正明确定义的偏好。如果人们不知道自己对一盒巧克力或一瓶葡萄酒应该有什么感觉，那么为什么我们希望他们对气候变化有明确的偏好？或者他们的孙辈应该生活在什么样的世界里？或者马尔代夫的人民是否可以任其岛屿被海水淹没？又或者他们在多大程度上愿意改变自己的生活方式来预防这些灾难？

经济学家通常认为，大多数人不会自愿牺牲任何东西来影响未出生的人或住在很远地方的人的生活。或许情况不完全如此，比如对于你，我的读者来说（否则你或许早就合上这本书了）。对于大多数经济学家来说或许也是如此。我们中的许多人可能确实关心不会直接影响我们的宏观事物，即使我们很难赋予其货币价值。

这件事之所以如此重要，是因为它改变了我们对政策干预的思考方式。如果每个人都有明确的偏好并采取行动（例如，他们根本不在乎对他人造成伤害），那么理想的环境政策就是为破坏环境设定价格，然后让市场发挥作用。这就是碳税背后的理念。包括我们在内的

大多数经济学家现在都接受了这一理念。这是2018年获得诺贝尔奖的威廉·诺德豪斯（William Nordhaus）的工作重点。允许企业从实际上正在积极减少污染的其他企业那里购买污染权，即可交易碳信用额度，可能是一个好主意，因为这激励了非污染企业寻求主动“净化污染”的方法，例如植树。对污染者征税的收入将被用于为新的环保技术支付成本。

但是，强有力的事实证明存在对碳信用额度的无视。比如有人认为自己坚决支持应对气候变化，但他却从不购买节能LED（发光二极管）灯泡。其原因可能是他不了解LED灯泡，或者他去商店时忘了买LED灯泡，又或者他不能确定该为LED灯泡掏多少钱，因为他很难判断自己在多大程度上真的关心气候变化。相比由政府禁止使用非LED灯泡，这种人的存在是更好还是更坏？

如果下禁令这一做法显得过于极端，那么政府可以温和地“促使”人们做出对环境更有利的选择。例如，智能电表在高峰时段收取更高的电费，并通过在其他时间里降低电价来进行补偿，这么做对环境可能更有利。美国加利福尼亚州萨克拉曼多市的一项最新研究发现，只有20%的用户会在可选择的情况下积极采取此类用电计划。[1] 然而，在这样的计划成为（随机选择的）用户的默认选项后，尽管他们可以选择传统的用电方式，但90%的人还是认可了默认计划，他们也确实使用了更少的能源。那么，他们真正喜欢的是什么？是他们主动选择的选项，还是他们没有选择但愿意坚持的选项？鉴于这一问题没有明确的答案，政府可能会决定，最好选择对环境更有利的方案。

一个悬而未决的更大问题是，能源消耗在多大程度上是一种习惯。一种特定的消费方式几乎就像上瘾一样，仅仅因为人们已经习惯了。在巴黎经济学院，新的“绿色”建筑几乎没有暖气。我们在那里工作时，冬天和春天总是觉得很冷，让人心生抱怨。几个月后我们才想到在办公室里准备一件厚毛衣这么一个简单的解决方法。但实际情

况并不是那么让人难以忍受。我们只是习惯了美国的办公室常年过热。而且，一旦我们把毛衣带到办公室，就算建筑物里没有变得更暖和，我们也不会觉得冷。那种拯救地球的感觉足以让我们感觉良好。

许多影响能源消耗的行为都是重复和习惯性的，比如乘火车而不是乘汽车，离开房间时关灯，等等。对于此类行为，重复过去是最容易的。改变习惯的成本很高，但是一旦改变，就很容易继续下去。如果我们买了一个恒温器，就可以一劳永逸地将其设置为在早晨和晚上加热更多，在我们离开后加热更少。这意味着当今的能源选择也会影响未来的能源消耗。确实，有直接证据表明能源选择是持久的。在一组随机对照实验中，一些随机选择的家庭会定期收到能源报告，告诉他们，相比邻居他们使用了多少能源。即使停止提供报告，报告接收者消耗的能源此后也比从未获得报告的家庭要少。这在很大程度上是他们改变习惯的结果。 [2]

如果说能源消耗有点像一种瘾，即今天消耗大量的能源会使我们在将来也消耗大量的能源，那么适当的应对措施就是征收高额税收，就像对香烟征税一样。从一开始，高税收就会阻止这种行为，然后一旦形成正确的行为引导，哪怕没有什么人受到伤害，也可以继续提高税收，这样每个人都会为了避免被征税而改变自己的习惯。

当然，我们消耗能源不仅是因为让自己感到温暖、凉爽，或者便于出行，我们购买的所有东西都为能源消耗做出了贡献。毕竟，口味不是一蹴而就的。经济学家已经开始认识到“习惯”在我们偏好中的作用：我们从小到大消费的东西形成了我们今天的口味。即使有些食物在其出生国很便宜，但在新国度很昂贵，移民还是会继续吃他们小时候所吃的东西。 [3] 习惯意味着在短期内改变人的行为是痛苦的。但是它们依然是可以被改变的。看起来人们会愿意改变自己的某些行为，以便为将来的某些变化做好准备。 [4] 因此，宣布未来将对大量消耗能源的商品加税，可能会让人们更容易适应这一想法。

[1] Meredith Fowlie, Catherine Wolfram, C. Anna Spurlock, Annika Todd, Patrick Baylis,and Peter Cappers, “Default Effects and Follow-on Behavior: Evidence from an Electricity Pricing Program,” NBER Working Paper 23553, 2017.

[2] Hunt Allcott and Todd Rogers, “The Short-Run and Long-Run Effects of Behavioral Interventions: Experimental Evidence from Energy Conservation,” American Economic Review 104, no. 10 (2014): 3003-37.

[3] David Atkin, “The Caloric Costs of Culture: Evidence from Indian Migrants,”American Economic Review 106, no. 4 (2016): 1144-81.

[4] 孟加拉国的一项研究发现，如果给人们提供饭前洗手的激励措施，那么几周后，即使取消了激励措施，洗手的次数依然会增加。此外，人们提醒研究者注意，未来他们还会期待这样的激励措施，从而自觉地开始饭前洗手，让自己为这种计划做好准备。详情请参考胡萨姆·雷希曼（Hussm Reshmn）、阿托努·拉巴尼（Atonu Rbbni）、乔瓦尼·雷詹尼尼（Giovnni Reginni），纳塔莉娅·里戈尔（Ntli Rigol）于2017年合写的《习惯形成与理性成瘾：关于洗手的现场实验》（Hbit Formtion nd Rtionl Addiction: A Field Experiment in Hndwshing），该文为哈佛商学院“政府与国际经济”小组的工作论文，编号18-030。

造成死亡的污染

富裕国家的巨大优势在于，它们需要牺牲的大部分能源消耗都不是必需的（明明可以走路，却要开车去超市；坚持使用传统灯泡，而不是换成LED灯泡）。真正的挑战在于发展中国家。在过去的20年中，印度的煤炭消费量增长了2倍，中国的煤炭消费量增长了4倍，而美国和其他发达国家的煤炭消费量则略有下降。在未来的几十年中，经合组织外部国家的能源消费增长预计将是内部国家的4倍。

但是对于大多数印度人来说，增加消费尤其是增加能源消耗并不是奢侈之事。今天，由于存在一种令人不快和危险的生活方式，印度农村地区的能源消耗非常低。印度不可能减少使用能源，而应该有权使用更多能源。在这种情况下，穷国是否有理由完全置身于气候对话之外？或者，至少把牺牲限于最富有的那些人，那些拥有美国富人的生活方式和排放量的人群？

想要说“否”很难。让全世界的穷人为过去和现在放纵的富人买单，是相当不公平的。但不幸的是，这种看法隐藏着两个问题。第一个是我们已经讨论过的问题，暂时对发展中国家网开一面，可能会鼓励最严重的污染技术存续多年。虽然是暂时的网开一面，但持续时间可能不会那么短暂。大部分的受害者将出现在发展中国家，发达国家的人可能会很高兴看到这一点。

但真正的症结在于第二个问题：即使没有全球变暖的威胁，发展中国家是否有能力继续承受其当前的污染水平（或者增加的污染水平）？二氧化碳当量排放与当今直接影响发展中国家公民的其他因素（空气污染）密切相关。中国和印度的环境退化速度如此之快，污染

已成为严重而紧迫的公共卫生问题。在其他新兴经济体中，污染的情况也日益严重。

这种污染会造成死亡。在中国，因为北方的气温较低，冬季有以煤炭为燃料的室内供暖但南方没有。因此当人们跨过淮河从南往北旅行时，会看到空气质量急剧下降。相应地，人们的预期寿命也有相应的下降。[1] 据估计，将中国空气中的颗粒物浓度标准提高到全球标准，获益人寿命的增加总和将达37亿年。

但是，与许多印度大城市相比，中国的空气已经算是不错了。包括首都新德里在内的印度数个城市位列全球空气污染最严重城市前几名。[2] 2017年11月，德里首席部长将新德里比作毒气室。根据美国大使馆的测量，当时新德里的空气污染水平是世界卫生组织设定的指导值的48倍。这种污染水平无疑是致命的。[3] 每年11月，由于污染激增，医院的入院人数也随之激增。柳叶刀全球污染与健康委员会估计，在全球范围内，2015年的空气污染造成了900万人过早死亡。[4] 其中超过250万人死于印度，是单个国家中死亡人数最多的。[5]

德里的冬季污染有多种因素（包括糟糕的纯地理条件），其中一些因素涉及的行为是可以改变的。空气中的一种重要污染物来自焚烧德里附近各州收割后留下的麦茬。城郊焚烧所产生的烟雾与城区产生的各种污染物——建筑工地产生的灰尘、车辆排放的废气、垃圾燃烧产生的残留物以及冬季人们在做饭和取暖时不善使用的明火——混合在了一起。

德里的雾霾非常严重，因此人们有明显的动力即刻采取行动。因为人都快死了，自然也就不存在当下和未来生活品质之间的取舍了。唯一的取舍是减少消耗，还是忍受呛人的空气。甚至这种取舍也可能是虚假的。多项研究表明，污染实际上会降低工人的生产率，因此更多的污染可能意味着更少的消耗。两项不同的研究（一项涉及印度一

家纺织制造公司的工人[6]，另一项涉及中国的旅行社）表明，在环境污染严重的日子里，生产力也是低下的。[7]

德里是一个相对富裕的城市。城市居民很容易负担让农民不焚烧农作物的费用，并使用机器将麦茬埋进土里，以备来年耕种。政府可以禁止在城市点燃明火，并建造供暖房间，将穷人集中起来度过寒冷的夜晚。政府可以用更现代的垃圾收集和处理系统代替垃圾焚烧，也可以禁止老旧车辆（或者同时禁止柴油车）上路，并引入交通拥堵费或其他形式的交通拥堵管理措施。[8] 政府可以更严格地贯彻那些一直以来没有得到很好执行的工业污染标准，还可以改善公共交通系统。政府可以关闭或升级在城市中运营的大型热电厂。或许，上述这些举措都不足以单独解决问题，但集合起来肯定会改善现状。

这些目标并非遥不可及。例如，向印度最高法院提交的“法院之友”摘要表明，提供200亿卢比（约3亿美元）的补贴足以使旁遮普邦和哈里亚纳邦的农民购买整饬田地所需的设备。这相当于为大德里地区每名居民提供约1000卢比（14美元）。令人惊讶的（同时也是令人沮丧的）是，尽管空气污染问题急迫，但对其做出应对的政治需求并不是压倒性的。部分原因可能在于遏制污染需要许多人的配合。但缺乏对空气污染造成健康问题的认识也是原因之一。《柳叶刀》最近的一项研究发现，室外空气污染造成的大部分死亡可归因于生物质（叶子、木材等）的燃烧。[9] 但是，这些生物质的很大一部分是在室内炉灶上燃烧的，这也产生了大量的室内空气污染。因此，个人理应产生出对更好烹饪设备的强烈需求，因为这将改善室内和室外的空气。但这种需求似乎并未出现。不同的研究均发现，对清洁炉灶的需求非常低。[10] 甚至当一个非政府组织免费分发清洁炉灶时，人们也没有足够的兴趣用它来替换自己破旧的灶具。[11] 对清洁空气的低需求可能是由于许多最贫困的家庭未能将清洁空气与健康、幸福和生产性生活联系在一起。

这种情况可能得到改变。贫民窟里的居民被要求将城市的生活条件与他们在村庄中所经历的情况进行比较，大多数的报告显示他们偏爱德里。[12] 他们唯一真正抱怨的事情就是环境，尤其是空气污染。在2017—2018年的冬季，德里的怒火终于被点燃了。当学校因为危险的高污染而被迫关闭时，学生们上街游行了。在印度，环境问题可能很快就会成为引起某些变化的公共问题。当务之急是制定能够引导更清洁的消费模式的政策，即使这些政策会付出一定的代价。该代价可能不会很大。在许多情况下，印度将能够跨越到更清洁的技术上（例如，当穷人最终用上电时，他们也同时得到了LED灯泡）。在某些情况下，新技术可能比旧技术昂贵（例如，清洁能源汽车可能比制造污染的汽车更贵）。这意味着需要对穷人进行补偿。但是，这样做的总成本是很小的，只要有政治意愿，精英很容易承担下来。

---

[1] Avraham Ebenstein, Maoyong Fan, Michael Greenstone, Guojun He, and Maigeng Zhou, “New Evidence on the Impact of Sustained Exposure to Air Pollution on Life Expectancy from China’ s Huai River Policy,” PNAS 114, no. 39 (2017): 10384-89.

[2] WHO Global Ambient Air Quality Database (update 2018), https://www.who.int/airpollution/data/cities/en/.

[3] Umair Irfan, “How Delhi Became the Most Polluted City on Earth,” Vox, November 25, 2017.

[4] “The Lancet Commission on Pollution and Health,” Lancet 391 (2017): 462-512.

[5] “The Lancet: Pollution Linked to Nine Million Deaths Worldwide in 2015, Equivalent to One in Six Deaths,” Lancet, public release, 2018.

[6] Achyuta Adhvaryu, Namrata Kala, and Anant Nyshadham, “Management and Shocks to Worker Productivity: Evidence from Air Pollution Exposure in an Indian Garment Factory,” IGC working paper, 2016, accessed June 16, 2019, https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2017/01/ Adhvaryu-et-al-2016-Working-paper.pdf.

[7] Tom Y. Chang, Joshua Graff Zivin, Tal Gross, and Matthew Neidell, “The Effect of Pollution on Worker Productivity: Evidence from Call Center

Workers in China," American Economic Journal: Applied Economics 11,no. 1 (2019): 151-72.

[8] 在单双号限行中，车牌尾号为奇数和偶数的汽车被迫隔日出行，印度曾经短暂实行过，并促使空气的颗粒物浓度下降，但一群愤怒的精英和拥有更好计划的环境专家迫使政府取消了该措施。详情请参考迈克尔·格林斯通（Michel Greenstone）、桑托什·哈里什（Sntosh Hrish）、 罗尼·潘德（Rohini Pnde）与阿南特·苏达山（Annt Sudrshn）于2017年合作发表的《印度的空气污染挑战可以解决》（The Solvble Chllenge of Air Pollution in Indi）一文，收录于2017年印度政策论坛会议论文集，该论文集由新德里Sge出版社于2017年出版。

[9] Kevin Mortimer et al., "A Cleaner-Burning Biomass-Fuelled Cookstove Intervention to Prevent Pneumonia in Children under 5 Years Old in Rural Malawi (the Cooking and Pneumonia Study): A Cluster Randomised Controlled Trial," Lancet 389, no. 10065 (2016):167-75.

[10] Theresa Beltramo, David L. Levine, and Garrick Blalock, "The Effect of Marketing Messages, Liquidity Constraints, and Household Bargaining on Willingness to Pay for a Nontraditional Cook-stove," Center for Effective Global Action Working Paper Series No. 035,2014; Theresa Beltramo, Garrick Blalock, David I. Levine, and Andres M. Simons, "Does Peer Use Influence Adoption of Efficient Cookstoves? Evidence from a Randomized Controlled Trial in Uganda," Journal of Health Communication: International Perspectives 20 (2015):55-66; David I. Levine, Theresa Beltramo, Garrick Blalock, and Carolyn Cotterman, "What Impedes Efficient Adoption of Products? Evidence from Randomized Variation of Sales Offers for Improved Cookstoves in Uganda," Journal of the European Economic Association 16, no. 6(2018): 1850-80; Ahmed Mushfiq Mobarak, Puneet Dwivedi, Robert Bailis, Lynn Hildemann,and Grant Miller, "Low Demand for Nontraditional Cookstove Technology," Proceedings of the National Academy of Sciences 109, no. 27 (2012): 10815-20.

[11] Rema Hanna, Esther Duflo, and Michael Greenstone, "Up in Smoke: The Influence of Household Behavior on the Long-Run Impact of Improved Cooking Stoves," American Economic Journal: Economic Policy 8, no. 1 (2016): 80-114.

[12] Abhijit V. Banerjee, Selvan Kumar, Rohini Pande, and Felix Su, "Do Voters Make Informed Choices? Experimental Evidence from Urban India," working paper, 2010.

绿色新政？

通过2018—2019年冬季所提出的“绿色新政”，美国的民主政客正试图将应对气候变化的斗争与经济正义和再分配议程联系起来。摆在他们面前的是一场艰苦的政治斗争。从巴黎到西弗吉尼亚州再到德里，应对气候变化通常被视为精英阶层的奢侈品，花的钱则来自没有特权的人的税收。

举一个我们亲身经历的例子。2018年底，法国“黄背心”运动抗议了政府计划增加的汽油税，导致巴黎的街道每个星期六都被占据，这使法国政府承受了巨大的压力。最终，增税不得不推迟。“黄背心”抗议者所提出的论点是，增加汽油税是富裕的巴黎人（他们可以乘地铁去上班）施舍良心的一种方式，受损一方则是郊区和农村那些不得不选择开车的人。考虑到法国政府还取消了财富税，这种说法确实有一些道理。在美国，“煤炭战争”的幽灵成了反对自由派精英的呐喊，表明他们对穷人缺乏同情心。此外，发展中国家的政客们自然经常地（并且正确地）反对为富裕国家之前所做出的选择承担代价。

“绿色新政”旨在通过强调建立新的绿色基础设施（太阳能面板、高速铁路等），既能创造就业机会又能帮助应对气候变化这一事实，来弥合精英与大众之间的鸿沟。它巧妙地避免提及碳税，因为许多左翼人士认为碳税过于依赖市场机制，正如法国的情况，人们认为这只是让穷人付出代价的另一种方式。

我们明白，推广碳税并非易事（涉及大多数人的税从来都很难被接受），但我们的观点是，应该通过绝对明确地表明碳税不是增加政府收入的一种税收，使其在政治上被接受。政府应该以一种与收入无

关的方式来组织碳税，以便将税收收入作为补偿返还：优先补偿低收入人群。这么做将维持节约能源、减少驾驶汽车或驾驶电动汽车的动机，同时清楚地表明穷人不会为此付出代价。考虑到能源消耗是一个习惯问题，还应提前宣布征税，让人们有时间做好准备。

更笼统地说，我们很清楚，防止气候变化以及适应已经在进行的举措将花费甚巨。我们必须对基础设施进行投资，并对那些生活受到影响的人进行有意义的再分配。在贫穷国家，可以花钱采取对未来威胁较小的方式帮助普通公民实现更高的生活质量。（例如，想一想有关空调的问题，为什么全世界不能简单地采取为印度买单的方式，让该国直接使用更好的技术？）有鉴于穷人的消耗并不多，因此帮助世界上的穷人增加一些消耗并不需要花很多钱，同时还可以获得更好的空气，减少排放。以世界上最富裕国家的富足程度来说，它们可以轻松地为此买单。

问题在于，要找到一种不将穷国的穷人与富国的穷人相提并论的讨论方式。将税收和法规相结合以遏制富裕国家的排放，并为穷国实现向环保过渡买单，很可能会降低富国的经济增长。当然，我们不是百分百地确定，因为我们并不知道增长的原因是什么。但是，如果大部分成本由富裕国家中的富裕人口承担，并且全球受益，那么我们找不到回避的理由。

在德里、华盛顿和其他一些地方，决策者以增长的名义拒绝制定或执行有关污染的法规。没有人能够从事后的GDP增长中受益。

经济学家活该因为煽动经济增长这种言论而挨骂。无论是我们的理论还是数据，均无法证明追求最高的人均GDP是好的。同时，因为我们从根本上相信，资源可以并且会被重新分配，所以我们陷入了总是试图将蛋糕做大的陷阱。但过去几十年来的情况直接挑战了我们，而且证据确凿——不平等的问题在过去几年里急剧上升，对社会造成的严重后果遍及全世界。

第七章 《自动钢琴》

更多好书分享关注公众号：tianbooks

《自动钢琴》是美国伟大的小说家库尔特·冯内古特（Kurt Vonnegut）发行的第一本小说。[1] 这是一个关于大多数工作已经消失的世界的反乌托邦小说，完成于1952年，那是战后就业激增的年代。或许这本小说并非那么有远见卓识，也不是那么荒谬绝伦，但无论怎么说，它却是我们所处时代的完美写照。

自动钢琴是可以自己弹奏乐曲的钢琴——在冯内古特的世界中，机器可以自行运行，不再需要人类。人类被安排在各种形式的劳作当中，但是这些人的工作并没有任何意义或者益处。正如冯内古特后来一部小说（1965年）中的人物罗斯沃特先生（Mr.Rosewater）所说：“问题在于，如何去爱那么没有用的人？”[2] 甚至是让他们不讨厌自己？

机器人的日趋成熟和人工智能的进步，使人们对只有少数几个人从事有趣的工作，而其他所有人都没有工作或者做可怕的工作，以及不平等现象日趋严重的后果，感到非常焦虑。尤其是，当这种情况很大程度上出自人们所无法控制的力量时。技术专家们迫切希望找到办法来解决由他们的技术所引发的一系列问题。不过，我们不必去设想未来，以了解当经济增长抛弃大多数国民时会发生什么。因为自1980年以来，这件事已经在美国发生了。

---

[1] Kurt Vonnegut, Player Piano (New York: Charles Scribner’ s Sons, 1952).

[2] Kurt Vonnegut, God Bless You, Mr. Rosewater (New York: Holt, Rinehart and Winston,1965).

一个路德主义者

越来越多的经济学家（以及对经济学发表评论的人）担心，类似人工智能、机器人和自动化之类的新技术会更广泛地破坏工作岗位，而不是创造新的工作机会，这会使许多工人被淘汰，并导致用于支付工资的GDP份额减少。实际上，增长乐观主义者和劳动悲观主义者常常是同样一批人。他们都认为，未来的增长将主要通过由机器人取代工人来驱动。

我们在麻省理工学院的同事埃里克·布莱恩约弗森（Erik Brynjolfsson）和安德鲁·麦卡菲（Andrew McAfee）在他们的《第二次机器革命》（*The Second Machine Age*）一书中，就数字化对美国未来就业的影响提出了消极的看法。[1] 他们怀疑，数字化将使具有“普通”技能的工人变得越来越多余。由于从喷漆到电子表格处理之类的任务都是由计算机或机器人完成的，那些受过良好教育、适应能力强、可以编程和安装机器人的工人将变得越来越有价值，但是其他可以被替代的工人则会发现自己失去了工作，除非他们愿意接受极低的薪水。按照这种观点，人工智能将为这些普通工人的棺材盖钉上最后一颗钉子。

在第一次IT革命中，正如戴维·奥托（David Autor）所揭示的那样，涉及例行的重复性任务的工作被取代，[2] 需要快速判断和主动性的工作保留了下来。打字员和装配线工人的数量减少了，但是行政助理和汉堡制作员却保留了工作。不过这一次，很多人说与上次不同了。人工智能意味着机器可以随时随地学习，因此能够执行越来越多的非常规任务，例如围棋或叠衣物。2018年6月，一家售卖机器人制作的汉堡的餐厅在旧金山开业。人类仍然负责处理订单和制作酱汁，但

是机器人负责制作美味的汉堡，例如Tumami汉堡（“烟熏牡蛎蛋黄酱，香菇酱，黑胡椒粉和盐，酱菜，洋葱，黄油生菜——由大厨Tu设计，《甜品大师》第15季” [3] ），只需5分钟，价格为6美元。安妮·迪弗洛（Annie Duflo）是一家大型非政府组织的首席执行官，她没有人类助手，完全依赖一个名为Fin的人工智能助手。Fin为她预订酒店和机票，管理她的日程，处理她的旅行花费。遗憾的是，安妮对Fin的满意度要比对人类助手高得多，付给他（她？它？）的钱要少得多，并且得到的服务更可靠。可以肯定的是，Fin背后还有一些人类，但他们将越来越少，这个商业模式显然正在抛弃他们。

因此，人工智能革命势必会打击各种各样的工作。会计师、抵押贷款放贷人、管理顾问、财务规划师、律师助理和体育新闻记者已经在与某种形式的人工智能竞争，如果还没有，也会很快开始。犬儒主义者可能会说，这些更高端的工作是我们最后才需要讨论的。他们可能是正确的，但是人工智能也将伤害堆货员、办公室清洁工、饭店工作人员和出租车司机。根据人们所执行的任务，麦肯锡的一份报告 [4] 得出结论认为，美国有45%的工作处于自动化的风险中，而经合组织估计，经合组织国家中有46%的工人处于被替换或需从根本上转型的高风险中。 [5]

当然，这种计算方法会遗漏的是，随着一些任务的自动化和人力需求得到缓解，人们可以将工作转移到其他地方。

那么，网络上的情况有多糟糕？经济学家自然对此问题很感兴趣，但面对这个问题，他们完全无法达成共识。IGM布斯咨询小组成员要求对以下表述发表看法：“如果劳动力市场机构和职业培训维持不变，而机器人和人工智能的使用不断增加，很可能会大大增加发达国家长期失业的工人数量。”28%的专家表示同意或完全同意，20%的专家表示不同意或强烈反对，24%的专家表示不确定！ [6]

困难在于世界末日（如果即将到来）尚未到来。正如我们所见，罗伯特·戈登认为当今的创新仍然乏善可陈，他喜欢在旅行时扮演“发现机器人”的角色。[7] 他总是说，仍然是人类职员在酒店接待他、打扫房间、提供咖啡等。

目前来说，人类还没有变得多余。当我们在2019年第一季度开始撰写本书时，美国的失业率处于历史低位，并仍在下降。[8] 从越来越多的妇女加入劳动力队伍起，一直到大约2000年劳动力的人口比例大幅上升，此后趋于平稳或下降。[9] 尽管节省人力的技术进步迅速，但所有想要工作的人都找到了工作。

当然，我们确实可能只是处于以人工智能为动力的自动化过程的开始。人工智能是一种新兴的技术，我们很难预测它能做到什么。未来学家谈论的是“奇点”，即由无限智能机器推动生产率增长的急剧加速。尽管大多数经济学家对此都持怀疑态度，但是，如果戈登在几年后发现了这种机器人，他可能会度过一段更加愉快的时光。

另一方面，虽然这一特殊的自动化浪潮才刚刚开始，但过去也出现过其他的浪潮。像今天的AI一样，纺纱机、蒸汽引擎、电力、计算机芯片和计算机辅助学习机器都实现了自动化，并削弱了对人的需求。[10]

当时发生的事情几乎是人们所期望的：在某些任务上用机器代替工人，让自动化发挥强大的替代作用。这使工人变得过剩。工业革命初期在熟练的纺织工人身上发生的事情正是如此。他们被机器取代了。而我们都知道，他们一点也不喜欢这些机器。19世纪初，路德主义者摧毁了机器，以抗议纺织的机械化，因为这威胁到他们作为熟练工匠的生计。路德主义者这个词现在通常被贬义地用于描述盲目拒绝进步的人，他们的例子也经常被用来消除人们对技术会造成失业的担

忧。因为毕竟路德主义者是错的——工作并没有消失，如今的工资和生活条件比当初要好得多。

然而，路德主义者并没有我们所想的那样错得厉害。在工业革命中，他们所从事的工作以及其他许多工匠的工作都消失了。人们总是说，从长远来看，一切都很好。但这里的长远真的非常遥远。英国蓝领的实际工资在1755年至1802年之间几乎减少了一半。尽管1802年是特别低的年份，但从1755年开始至该世纪末，却始终呈下降趋势，只是到了世纪之交，工资才开始再次上涨。直到65年之后的1820年，才恢复到1755年的水平。[11]

在英国，技术迅猛发展的时代，也是一个剥夺严重以及生活条件异常艰难的时代。经济史学家罗伯特·福格尔（Robert Fogel）指出，这段时期英国男孩营养不良的情况甚至比美国南部的奴隶更糟糕。[12] 而当时的各类文本，从弗朗西斯·特罗洛普（Frances Trollope）到查尔斯·狄更斯（Charles Dickens），都描绘了当时阴云密布的经济和社会状况。

我们知道，最终英国出现了转机。尽管一些工人失业了，但节省人力的创新提高了其他投入的获利能力，因此也产生了对工人的需求。织造技术的改进，例如约翰·凯（John Kay）的飞梭，增加了对纱线的需求，为人们生产纱线创造了就业机会。从这些创新中获利的人的财富迅速增长，也增加了对各个部门（更多的律师、会计师、工程师、定制裁缝、园丁等）新产品和服务的需求，从而创造了更多的就业机会。

但是，没有什么可以保证这类反弹一定会发生。自动化和人工智能浪潮导致的劳动力需求下降很可能就不会反弹。利润更高的行业可以投资节省人力的新技术，而不是雇用更多的工人。新财富可以用来购买在另一个国家制造的商品。

我们不知道这次会发生什么，因为我们观察的时间还不够久，但是当前自动化浪潮（始于1990年，给了我们25年的观察期）的影响到目前为止似乎是负面的。在一项关于自动化影响的研究中，研究人员计划了各个领域应用工业机器人的指数，以了解机器人在该领域工业中的扩散情况。[13] 他们将受影响最严重部门的就业和工资变化与受影响最小的部门的情况进行了比较。令研究者感到惊讶的是，该研究发现了巨大的负面影响，而他们在之前的一篇论文中还强调工业机器人的影响会让就业反弹。[14] 通勤区每增加一个机器人，就会减少6.2名工人的就业，并降低他们的工资。就业影响在制造业中最为明显，对于那些大学学历以下的工人，尤其是那些从事日常手工工作的工人来说，影响尤其明显。然而，其他岗位或教育资历群体也并没有因此获得抵消的收益。这些机器人在当地对就业和工资的影响，令人联想到更多参与国际贸易所带来的影响。由于同样的原因，其结果也令人惊讶。随着特定行业中许多任务实现自动化，我们原本希望失业的工人能够找到新的就业机会，这些新业务会利用该地区释放的劳动力，或者将他们转移到其他地方。同样令人担忧的是，简单任务的自动化并没有导致雇用更多的工程师来监督机器人。对这种情况进行解释的答案可能类似于为什么国际贸易会伤害低技能工人。在黏性经济中，并没有办法保证重新分配没有伤害。

即使工作总量没有下降，当前的自动化浪潮也倾向于取代那些需要一定技能的工作（簿记员和会计师），并增加对非常需要技能的工人（机器的软件程序员）或完全不需要技能的工人的需求（如遛狗人），因为后两种都很难被机器所代替。随着软件工程师变得越来越富有，他们就有更多的钱来雇用遛狗人，而随着时间的推移，遛狗人的工资会越来越低，因为对于这些没有大学学历的人来说，他们几乎没有其他选择。因此，即使人们继续就业，也会导致不平等现象的加剧，高收入者的工资更高，而所有其他人则被迫从事那些不需要特殊技能的工作，其工资和工作条件恐怕会非常糟糕。这种情况突出反映

了20世纪80年代以来发生的一个趋势，即没有接受过大学教育的工人，越来越多地从中等技能的职位（例如文职和行政职位）中被挤出来，从事低技能的工作，例如保洁和安保工作。 [15]

---

[1] Erik Brynjolfsson and Andrew McAfee, The Second Machine Age (New York: W. W.Norton & Company, 2014).

[2] David H. Autor, “Why Are There Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation,” Journal of Economic Perspectives 29, no. 3 (2015): 3-30.

[3] Ellen Fort, “Robots Are Making $6 Burgers in San Francisco,” Eater San Francisco,June, 21, 2018.

[4] Michael Chui, James Manyika, and Mehdi Miremadi, “How Many of Your Daily Tasks Could Be Automated?,” Harvard Business Review, December 14, 2015 and “Four Fundamentals of Business Automation,” McKinsey Quarterly, November 2016, accessed June 19, 2019,https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/four-fundamentalsof-workplace-automation.

[5] “Automation, Skills Use and Training,” Organisation for Economic Co-operation and Development Library, accessed April 19, 2019, https://www.oecd-ilibrary.org/employment/automation-skills-use-and-training_2e2f4eea-en.

[6] “Robots and Artificial Intelligence,” Chicago Booth: The Initiative on Global Markets,IGM Forum, June 30, 2017.

[7] Robert Gordon, The Rise and Fall of American Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016).

[8] Databases, Tables, and Calculators by Subject, Series LNS14000000, Bureau of Labor Statistics, accessed April 11, 2019, https://data.bls.gov/timeseries/lns14000000.

[9] Robert Gordon, The Rise and Fall of American Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016); “Labor Force Participation Rate, Total (% total population ages 15+)(national estimate),” World Bank Open Data, https://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.CACT.NE.ZS?locations =US.

[10] Daron Acemoglu and Pascual Restrepo, “Artificial Intelligence, Automation and Work,” NBER Working Paper 24196, 2018.

[11] N. F. R. Crafts and Terence C. Mills, “Trends in Real Wages in Britain 1750-1913,”Explorations in Economic History 31, no. 2 (1994): 176-94.

[12] Robert Fogel and Stanley Engerman, Time on the Cross (New York: W. W. Norton &Company, 1974).

[13] Daron Acemoglu and Pascual Restrepo, “Robots and Jobs: Evidence from United States Labor Markets,” NBER Working Paper 23285, 2017.

[14] Daron Acemoglu and Pascual Restrepo, “The Race Between Machine and Man:Implications of Technology for Growth, Factor Shares and Employment,” NBER Working Paper 22252, 2017.

[15] David Autor, “Work of the Past, Work of the Future,” Richard T. Ely Lecture,American Economic Association: Papers and Proceedings, 2019.

路德主义者之光？

那么，我们应该停止推动自动化吗？实际上，我们有充分的理由怀疑最近有一些自动化泛滥。即使机器人的生产力不如人类，企业似乎也决定自动化。过度的自动化会降低GDP，而不是为GDP做出贡献。

造成这种情况的原因之一是美国税法中的偏见，即以比资本更高的税率对劳动力征税。雇主必须为劳动者缴纳工资税（以便为社会保障和医疗保险提供资金），但并不对机器人征税。当他们投资机器人时，还会立即获得退税，因为可以声称资本支出存在“加速折旧”，而且如果是通过贷款筹措资金，还可以从收益中扣除利息。这种税收优惠使雇主更愿意采用自动化，哪怕使用雇员的成本更低。[1] 此外，即使没有税收补贴，劳动力市场上的许多摩擦也可能使管理者向往没有工人的工厂。在经济衰退期间，机器人不会要求休产假或抗议减薪。零售业的自动化（例如自动结账）首先在工会强大的欧洲出现，恐怕并不是偶然。

行业集中和垄断的增加也可能加剧这种趋势。垄断者不惧怕竞争。他没有理由不断地重新设计为消费者提供的产品。因此，垄断者将倾向于更多地关注能削减成本的创新，因为这会增加其利润率。相比之下，一家竞争性公司可能会想尽办法来占领市场。

确实，即便企业采用了生产力高的新技术来替代劳动力，生产力的提高也创造了新的资源，可以利用这些资源为释放的劳动力找到新的使用方式。对工人来说，最危险的技术是一些研究人员所说的“一般般”的自动化技术。考虑到税法的扭曲，这些技术的生产效率刚

好，使用这些技术可以被采用，并且取代了工人，却尚不足以提高整体的生产力。[2]

不幸的是，尽管关于奇点的讨论洋洋洒洒，但如今大量的研发资源还是用于机器学习和其他旨在将现有任务自动化的大数据方法上，而不是那些会为工人创造新角色的新产品，当然也就没有新的工作岗位。考虑到用机器人代替工人带来的经济收益，对公司来说这在财务上是划算的。[3] 但是，这会分散研究人员和工程师的注意力，使他们无法从事真正具有突破性的创新。比如说，发明一种新的医护软件或硬件机器人，可以帮助患者术后在家中进行康复治疗，而不是只能在医院进行，这样就有可能为保险公司节省大量的资金，并且改善人们的健康状况，创造新的工作机会。但如今，保险公司在自动化方面的大部分工作都集中在研究可自动批准保险索赔的算法上。这样做虽然能省钱，但也破坏了就业。对现有工作的自动化的强调，增加了当前创新浪潮对工人造成巨大伤害的可能性。

不受约束的自动化可能对工人不利，这也是大多数无论左右两派的美国人的直觉。值得一提的是，共和党与民主党在民意调查中一致反对由公司自己来决定自动化的程度。85%的美国人支持将自动化限制在“危险和肮脏的工作”上，在这一点上，民主党人与共和党人之间没有区别。即使以更明确的政治方式提问，“哪怕机器比人类更好、更便宜，是否应该限制企业可以用机器代替的工作数量”，58%的美国人，包括一半的共和党人，都回答“是”。[4]

这种自动化力量加剧了一个始终令人担忧的问题。当一个工人被解雇时，该公司已经与他无关，但是社会承担着让他继续受雇的责任。社会不希望他挨饿或家人无家可归，而是希望他能够找到另一份自己喜欢的工作。我们担心他的愤怒，特别是，如果这种愤怒变成了投票支持当今世界上许多潜在的极端主义者时。一旦公司不必为下岗工人的再培训和福利金掏腰包，社会就要为工人的愤怒付出代价。

这种观点一贯被用来说明解雇工人的艰难之处。一些国家的劳动法，比如印度，几乎不可能解雇大公司中的任何人。其他国家，例如法国，则让事情变得既困难又不确定。工人可以提起上诉，并可能需要赔偿工资。这种解雇成本带来的问题是，当一个经理人面对业绩不佳的工人，或者说为了企业生存而迫切需要缩减规模时，他们会感到非常棘手。其结果就变成解雇成本从一开始就妨害了雇用，从而加剧失业状况。[5]

在某些行业中，限制解雇或禁止使用机器人的替代方法是对机器人征税，税费应该足够高，以防止企业使用机器人，除非有足够的生产率提升。这是经过认真讨论的。比尔·盖茨推荐这种做法。[6] 2017年，欧洲议会考虑了这个办法，但最终以扼杀创新为由否决了“机器人税”的提案。[7] 但大约在同一时间，韩国推出了全球首个机器人税。韩国计划降低对自动化投资企业的税收补贴，并将其与外包税结合在一起，从而保证对机器人的税收不会导致业务外包。[8]

问题在于，尽管禁止自动驾驶汽车很容易（不管这是否是个好主意），但大多数机器人看起来并不像是《星球大战》中的R2-D2。它们通常被嵌入到仍然由人类操作的机器中，只是这样的操作员会越来越少。监管者要如何确定机器设备和机器人的分界线呢？征收机器人税可能会驱使公司寻找新的解决方法，从而进一步扭曲经济。

出于某些原因，我们怀疑当前使用机器人代替人类行为的趋势，对本已萎缩的低技能工人的理想工作造成的损失是无法阻挡的，这种情况首先会出现在富裕国家，但很快就会蔓延到世界各地。这将或多或少地加剧行业变动，以及我们在前面各章中描述的其他变化对大多数发达国家工人阶级的影响。这可能会导致失业率上升，或者收入大幅下降，以及工作的不稳定。

这种观点深深地困扰着那些感到对此负有责任，并受其威胁的精英们。这就是为什么硅谷会流行全民基本收入的想法。然而，大多数人倾向于认为，由机器人引起的绝望将会是未来的一个问题，那时候技术已经有了更长足的进步。但是，在许多国家，不平等现象日趋严重和加剧的问题一直困扰着我们，而在美国，这一问题更是无处不在。美国最近这三十年的情况应该使我们相信，不平等的发展不是我们无法控制的技术变革的副产品，而是政策的结果。

---

[1] Daron Acemoglu and Pascual Restrepo, “Artificial Intelligence, Automation and Work,” NBER Working Paper 24196, 2018.

[2] Ibid.

[3] Ibid.

[4] Aaron Smith and Monica Anderson, “Americans’ Attitudes towards a Future in Which Robots and Computers Can Do Many Human Jobs,” Pew Research Center, October 4, 2017,accessed April 3, 2019, http://www.pew internet.org/2017/10/04/americans-attitudes-toward-afuture-in-which-robots-and-computers-can-do-many-human-jobs/.

[5] 比如，让·梯若尔和奥利维尔·布兰查德（Olivier Blnchrd）曾经提出，解雇结果的不确定性实际上可能加剧失业。详见《失业保险与就业保障的优化设计：第一关》（The Optiml Design of Unemployment Insurnce nd Employment Protection: A First Pss）一文，该文为美国国家经济研究局2004年10443号工作文件。然而，那些放松就业保护的欧洲国家似乎并没有降低失业率。总体而言，二者似乎没有关系。详情请参考《劳动市场规则:动机、措施、效果》（Lbor Mrket Regultions: Motives, Mesures, Effects）一文，载于《国际劳工组织、劳动条件与就业》杂志2009年第21期。

[6] Kevin J. Delaney, “The Robot That Takes Your Job Should Pay Taxes, Says Bill Gates,” Quartz, February 17, 2017, accessed April 13, 2019, https:// qz.com/911968/bill-gatesthe-robot-that-takes-your-job-should-pay-taxes/.

[7] “European Parliament Calls for Robot Law, Rejects Robot Tax,” Reuters, February 16, 2017, accessed April 12, 2019, https://www.reuters.com/article/us-europe-robots-lawmaking/european-parliament-calls-for-robot-law-rejects-robot-tax-idUSKBN15V2KM.

[8] Ryan Abbott and Bret Bogenschneider, “Should Robots Pay Taxes? Tax Policy in the Age of Automation,” Harvard Law & Policy Review 12 (2018).

自己造成的伤害

到了20世纪80年代，不仅美国和英国的经济增长低于它们的惯常水平，而且它们还感到欧洲大陆和日本正在迎头赶上。增长成为关系到民族自豪感的问题。重要的是不仅要增长，而且要赢得与其他富国的“竞争”。经过数十年的快速增长，民族自豪感的定义变成了GDP的规模及其持续增长。

对于英国的玛格丽特·撒切尔（Margaret Thatcher）和美国的罗纳德·里根（Ronald Reagan）来说，造成20世纪70年代后期经济低迷的原因一清二楚（尽管我们现在知道，当时他们确实摸不着头脑）。这些国家向左派偏移得太远了——工会太强大，最低工资太高，税收太繁重，监管太霸道。想要恢复增长，就要对企业主好一点，采取降低税率、放松管制和解散工会的办法，同时减少国民对政府的依赖。正如我们之前提到的那样，为了避免灾难而把税率定得比较低的想法是最近才出现的。在美国，1951年到1963年的最高边际税率超过90%，尽管此后有所下降，但依然很高。在里根总统和乔治·H.布什总统的领导下，最高税率从70%下降为不到30%。比尔·克林顿（Bill Clinton）提高了一些，但也只有40%。在那以后，随着民主党人与共和党人轮流担任美国总统，税率上下波动，不过始终没有超过40%。最初在里根执政期间，然后在克林顿治下更为严重的一个情况是，较低的税率伴随着“福利改革”（换句话说，就是削减福利）。从原则（穷人必须承担更多责任，因此福利必须变成工资）和预算外强制性（由于税收减少）上来说，这么做都是有道理的。通过改变法律和直接利用国家权力进行打击，让工会陷入了窘境（一个很著名的例子是，里根号召军队反对航空管理员的一次罢工）。自此以后，工会的

会员人数一直在下降。[1] 管理条例不再像从前那样具有限制性，并达成了一个新的共识，即必须要有一个非常有说服力的理由，才能允许“政府采取高压手段”干涉商业运行。

英国也出现了类似的情况。最高税率从1978年的83%，下降到1979年的60%，然后又下降到40%，此后一直维持这种水平。战后（同样）非常强大的工会被坚决镇压——1984年的矿工罢工是撒切尔夫人统治的决定性时刻——并从此一蹶不振。尽管青睐制定法规的欧洲一体化限制了这个趋势的发展势头，但是放松管制已经成为常态。英美之间的一个差别是，英国从来没有尝试进行重大的福利削减（撒切尔夫人显然想这样做，但是内阁的同事劝阻了她）。在撒切尔时代，公共支出确实从GDP的45%下降到了34%，但在随后的政府领导下又有些上升。[2]

之所以会发生这种根本性变化，可能与增长放缓带来的焦虑有很大关系。尽管当时没有证据表明，针对富人的大幅减税措施会促进经济增长（我们仍在等待美国和英国所承诺的实现经济好转），但证据本身是否存在更说不清楚。因为从1973年开始，增长就停止了，最自然的反应是批评20世纪60年代和70年代的凯恩斯主义宏观经济政策，例如（右倾的）芝加哥经济学院的教授们，以及诺贝尔奖获得者米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）与罗伯特·卢卡斯。

在这一时期占主导地位的经济学被称为里根经济学（Reaganomics），深信增长是以不平等作为代价的。这一理论背后的想法是，富人首先受益，而穷人最终受益。这就是著名的涓滴理论（trickledown theory）。哈佛大学教授约翰·肯尼思·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）对其做出过最佳阐述，他说这就是19世纪90年代的“马和麻雀理论”：“如果你给马足够的燕麦吃，总有些燕麦撒在地上可以让麻雀吃。”[3]

事实上，20世纪80年代美国和英国的社会契约发生了巨大变化。自1980年以来，所有的经济增长，无论是出于何种意图和目的，都被富人所攫取。里根经济学，或者它的英国版本，应该对此负责吗？

---

[1] John DiNardo, Nicole M. Fortin, and Thomas Lemieux, “Labor Market Institutions and Distribution of Wages, 1973-1990: A Semiparametric Approach,” Econometrica 64, no. 5(1996): 1001-44; David Card, “The Effect of Unions on the Structure of Wages: A Longitudinal Analysis,” Econometrica 64, no. 4 (1996): 957-79; Richard B. Freeman, “How Much Has Deunionization Contributed to the Rise of Male Earnings Inequality?,” in eds. Sheldon Danziger and Peter Gottschalk Uneven Tides: Rising Income Inequality in America (New York: Russell Sage Foundation, 1993), 133-63.

[2] See “UK Public Spending Since 1900,” https://www.ukpublicspending.co.uk/past_spending.

[3] John Kenneth Galbraith. “Recession Economics.” New York Review of Books,February 4, 1982.

大逆转

20世纪80年代，尽管增长仍然低迷，不平等却加剧了。通过托马斯·皮凯蒂（Thomas Piketty）和伊曼纽尔·赛斯辛勤出色的工作，全世界的人才知道发生了什么事：1980年正是里根当选的那一年。几乎是在这一年，美国最富裕的1%的人占有的国民收入比重，扭转了50年来的下降趋势，开始不断攀升。1928年，在“咆哮的二十年代”即将结束时，最富裕的1%的人拥有国民收入的24%，而1979年的比例大约是前者的1/3。到了2017年，也就是本书最后统计的一年，该比率几乎回到了1929年的水平。收入不平等的加剧伴随着财富不平等的加剧（收入是年收入，财富是他们累积的财富），尽管财富不平等还没有达到20世纪20年代初的水平。美国前1%的富人的财富占比从1980年的22%上升到2014年的39%。 [1]

英国的故事极其类似。就像在美国一样，转折点很接近撒切尔夫人上任的1979年。收入最高者的财富占比从1920年开始稳步下降，1979年以后，出现了类似的上升趋势，直到2009年的全球金融危机将其短暂地中断。与美国不同的是，英国的不平等程度尚未回到20世纪20年代的水平，但也相差无几。 [2]

在欧洲大陆，模式则截然不同。1920年之前，法国、德国、瑞士、瑞典、荷兰、丹麦的最高收入人群的财富占比与美国或英国的收入占比相差无几。但是从1920年以后的某个时间开始，不平等现象在所有这些国家中减弱了，就像当时的美国一样，但与美国不同的是，这些国家保持了这种状态。其间经历了起起伏伏，如瑞典实际上从20

世纪80年代开始出现了大幅上升，但相比美国标准来说，还是小巫见大巫。[3]

这些数据是税前的，即在富人缴纳税款、穷人接受转移分配之前，因此，并没有考虑从富人到穷人的二次分配。由于美国的税率下降，我们可以设想1979年后的税后不平等比税前还严重。在美国于1986年通过《税收改革法案》后，确实出现了一些好转，但总的来说，税前和税后收入占比曲线还是并行的。[4] 税收对于再分配很重要，但不平等的加剧是一种远比机械化的再分配不足更为深刻的现象。

同时，1980年前后，工资停止增长，至少对于教育程度最低的人群而言是如此。经过通货膨胀的调整后，美国非管理人员的平均时薪在20世纪60年代和70年代上升，在70年代中后期达到顶峰，然后从里根-布什时期逐渐下降，然后又缓慢回升。其结果是，2014年的平均实际工资并不比1979年的更高。在同一时期（从1979年到今天），受教育程度最低的工人的实际工资是下降的。在高中辍学、高中毕业和有大学学历的人中，2018年男性全职员工的实际每周收入比1980年的水平低10%到20%。[5] 如果降低税率像其倡导者所声称的那样有涓滴效应，里根-布什时期的工资本应该加速增长。但实际发生的事情恰恰相反。20世纪80年代以来，劳动份额（用于支付工资的收入份额）一直在下降。在制造业中，1982年时，几乎有50%的销售额用于支付工人工资；到了2012年，这个数字已经下降到10%左右。[6]

这种大逆转发生在里根和撒切尔的时代或许并非偶然，不过我们也没有理由认为里根和撒切尔是造成这种情况的原因。他们的当选也是当时政治的一种征兆，主要是对增长结束的担忧。就算他们输了，其他人赢了，大概也会沿着相同的道路走上一段。

更重要的是，人们无法先验地认为，里根-撒切尔政策是不平等加剧的主要原因。对这一时期实际情况以及政策的明显影响的研究，到今天为止依然是经济学界的一个热门争论课题，其中有些人（如托马斯·皮凯蒂）直言不讳地指责政策的变化，而大多数经济学家则强调经济的结构转型以及特殊的技术变化也是重要原因。[7]

这个问题之所以不容易回答，也因为当时是世界经济发生重大变化的时期。1979年，中国开始改革开放。1984年，印度开始迈向自由化。最终，这两个国家成为世界上最大的两个市场。在此期间，世界贸易相对于世界GDP增长了约50%，[8] 我们在第三章讨论过其结果。

计算机的出现是这个时代的另一个特征。微软成立于1975年。1976年，苹果第一代电脑Apple I上市，1977年，Apple II热销。IBM（国际商业机器公司）在1981年发布了其第一台个人计算机。此外，在1979年，NTT（日本电报电话公司）在日本推出了第一个广泛应用的手机系统。2018年8月，主要依赖其出色的手机销售业绩，苹果公司成为第一家市值达到万亿美元的公司。

技术变革和全球化在多大程度上解释了美国和英国式的不平等加剧？政策，特别是税收政策，在多大程度上能够发挥作用？

随着计算机的出现，其他技术也发生了变化。正如罗伯特·戈登所说，从蒸汽机引发革命的意义上来说，计算机可能不是一场革命。但就像蒸汽机及其钟爱的后代内燃机一样，计算机终结了很多工作。现在没有人可以靠当打字员为生了，除了三个看不出年纪的孤独男子，坐在阿比吉特·班纳吉在加尔各答的家附近的一棵树下，只给一笔微薄的收入，就会敲下你的名字并录入到政府签发的文件中。剩下的速记员也很少了。即便在白宫，他们的日子也所剩无几了。而且这种技术进步在很大程度上针对的是那些能力有所欠缺的人。

这种带有技能偏见的技术变革清楚地说明，接受大学教育的回报正在增加。[9] 除非我们认为最富有人群的技能发生了根本性的改变，否则这依然不能解释收入分配最上层所发生的事情。通常我们认为，技能会随着教育程度和工资水平的提高而相对增长。因此，如果最高收入者带来的不平等的激增只是因为技术进步所致，那么工资分配的增加不仅应该针对超富裕人群，还应该针对普通的富裕人群。但实际上，那些年收入在10万至20万美元之间的人，其工资增速仅比平均水平稍快，而那些年收入超过50万美元的人，其收入却呈爆炸式增长。[10]

这说明技术的合理变化很难解释最高阶层收入极其快速的增长，也无法解释美国与欧洲大陆的区别，因为所有富裕国家的技术变革都是相似的。

---

[1] Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Gabriel Zucman, “World Inequality Report 2018: Executive Summary,” Wid.World, 2017, accessed April 13, 2019, from the World Inequality Lab website: https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-english.pdf.

[2] “United Kingdom,” World Inequality Database, Wid.World, accessed April 13, 2019,https://wid.world/country/united-kingdom/.

[3] Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Stefanie Stantcheva, “Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities,” American Economic Journal: Economic Policy 6,no. 1 (2014): 230-71, DOI: 10.1257/pol.6.1.230.

[4] Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Gabriel Zucman, “World Inequality Report 2018,” Wid.World, retrieved from the World Inequality Lab website: https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-full-report-english.pdf.

[5] David Autor, “Work of the Past, Work of the Future,” Richard T. Ely Lecture,American Economic Review: Papers and Proceedings, 2019.

[6] David Autor, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson, and John Van Reenen, “The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar

Firms," NBER Working Paper 23396, issued in May 2017, DOI: 10.3386/ w2339.

[7] Thomas Piketty, Capital in the Twenty-First Century, trans. Arthur Goldhammer(Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014).

[8] World Bank Data, accessed April 19, 2019, https://data.worldbank.org/indicator/ne.trd. gnfs.zs.

[9] Claudia Goldin and Lawrence F. Katz, The Race between Education and Technology(Cambridge, MA: Harvard University Press, 2010).

[10] Thomas Piketty, Capital in the Twenty-First Century, trans. Arthur Goldhammer(Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014).

“赢者通吃”？

但是，技术也改变了经济组织。高科技革命中许多最成功的发明都是“赢家通吃”的产品。全世界的人都在用脸书时，在聚友网上停留是没有意义的；除非有人转发你的推文，否则使用推特也毫无意义。技术创新还改变了现有的行业，并通过以前通常没有的行业（如客服或物流）获取巨大收益。举例来说，如果驾驶员知道所有乘客都使用特定的乘车共享平台，那么他们也会选择入驻该平台。相反，如果乘客知道所有驾驶员都使用特定的平台，他们也就会使用该平台。这些网络效应在一定程度上解释了谷歌、脸书、苹果、亚马逊、优步、爱彼迎这类大型科技公司的主导地位，同样也解释了沃尔玛和联邦快递等“旧经济”能够成为庞然大物的理由。此外，需求的全球化增加了品牌的价值，因为富有的中国和印度用户现在渴望获得相同的商品。能够在脸书上浏览、比较和炫耀，使消费者更加了解商品的价格和质量差异，对时尚也更加敏感。

其结果是经济上的赢家通吃（即使不是全部，也是大多数），其中少数公司占据了很大一部分市场。正如我们在有关增长的章节中所看到的那样，在许多领域，销售变得更加集中，并且我们看到了“超级巨星公司”的主导地位。在更加集中的领域，用于支付工资的收入份额下降得更多。这是因为那些垄断或接近垄断的公司获得了更多的利润，并且更愿意将其分配给股东。所以，集中度的提高有助于部分地解释，为什么工资不能与GDP保持同步增长。[1]

此外，超级巨星公司的兴起解释了整体工资不平等现象加剧的原因：一些公司的利润比其他公司高得多，因此它们支付的工资也更高。而与以往相比，收入能力的区别也更大，因为即使在超级巨星公

司的集团之外，我们也更容易辨认出谁是赢家，谁是输家。[2] 实际上在美国，不同公司之间平均工资差距的增加，可以用来解释不平等加剧中2/3的情况（同一家公司内，员工之间不平等的增加可以解释其余的情况）。企业之间不平等的增加很大程度上可以归因于员工改变了自己服务的对象：低薪企业中薪资最高的人，前往能够支付更多薪水的企业。如果我们假设较高的收入反映了较高的生产率（平均而言这或许是真的），那么生产率更高的人正越来越多地联手其他高生产率的人。[3]

这与超级巨星公司既吸引资本又吸引优秀员工的理论是一致的。[4] 如果更多的高生产率员工从与其他高生产率员工的联手中得到更多的好处，那么市场就会驱使这些人聚集在一起，组建高生产率的公司，从而让他们的薪资水平比其他公司高出更多。一旦公司拥有这么一大批人才，该公司首席执行官的作用就非常明显了，如果他将员工引向错误的道路，他将浪费大量的生产能力。因此，这类公司为了能够争取到最好的首席执行官，会向他/她支付在外人看来匪夷所思的薪水。[5] 在这种情况下，最高收入者的收入增长只是超级巨星公司崛起的另一种表现，这些公司渴望获得最好的高层管理人员，并愿意为此付出高额的薪水。

经济的黏性也加剧了企业之间的不平等。随着某些行业的生产集中在超级巨星公司，该行业遍布全国各地的其他公司只能关门（想想本地的百货商店与亚马逊），更不用说那些由于新技术或贸易的影响而关闭的公司。由于员工不搬家，受影响地区的工资增长和租金将趋于平稳，或者出现倒退。对于那些幸存下来的公司来说，这是个好消息，如果它们的客户在其他地方则更是如此。由此产生的良好业绩可能让这些公司接受更多的投资，但可能尚不足以阻止该地区的整体下滑。换句话说，好公司与坏公司之间的区别，可能部分纯粹是因为偶然。如果一家公司身处经济下行的地区，只要能够幸存，并继续和国

内或世界做生意，那么它至少可以在一段时间内做得很好，直到这些地方的人才全面流失为止——随着年轻的、富有志向的人离开本地，并造成伤害。

换句话说，全球化和信息技术产业的兴起，加上经济的黏性，以及肯定要包括在内的，其他重要但更多是地方性的变化，创造出一个由好公司与坏公司组成的世界。这个世界反过来加剧了不平等。在这种观点来看，这些事情可能是不幸的，但或许无法阻止。

---

[1] David Autor, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson, and John Van Reenen, “The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms,” NBER Working Paper 23396 10.3386/w2339, 2017.

[2] Jason Furman and Peter Orszag, “Slower Productivity and Higher Inequality: Are They Related?,” Peterson Institute for International Economics Working Paper 18-4, 2018.

[3] Jae Song, David J Price, Fatih Guvenen, Nicholas Bloom, Till von Wachter, “Firming Up Inequality,” Quarterly Journal of Economics, Volume 134, no. 1 (2019): 1-50, https://doi.org/10.1093/qje/qjy025.

[4] Sherwin Rosen, “The Economics of Superstars,” American Economic Review 71, no.5 (1981): 845-58.

[5] Xavier Gabaix and Augustin Landier, “Why Has CEO Pay Increased So Much?,”Quarterly Journal of Economics 123, no. 1 (2008): 49-100.

在丹麦，有些事情尚未发生

但是，赢家通吃不能作为不平等现象加剧的全部解释。

就像带来技能歧视的技术进步一样，如果这种解释适用于美国，也应该一样适用于丹麦。但事实并非如此。与美国一样，丹麦是一个资本主义国家。在20世纪20年代，该国收入最高的1%的人占超过20%的收入比例，这和美国相同。但是当这个比例开始下跌后，就始终保持在低位，现如今徘徊在5%左右。[1] 丹麦虽然是一个小国，但它拥有许多大型和知名的公司，包括航运巨头马士基、精美的消费电子产品制造商Bang & Olufsen和乐堡啤酒厂。但该国的最高收入从未飞涨。西欧的许多国家和日本等也是如此。[2] 这些国家和美国有什么不同呢？

部分答案是金融。美国和英国主导着金融的“高端”，包括投资银行、垃圾债券、对冲基金、抵押贷款担保的证券、私募股权、量化交易等——这是近年来许多天文数字收益的源头。哈佛商学院的两位金融教授估计，使用金融市场中介的投资者每年将其总投资的1.3%支付给其基金经理，相当于投资者在为自己退休生活做储蓄的30年时间里，将最初投资资产的1/3交给该经理。[3] 这已经不少了，但与管理代表高端金融的对冲基金、私募股权基金和风险投资基金的人相比，根本算不上什么。在上述情况下，你必须向经理人支付投资额的3%到5%，而且是每年。因为总体投资额一直在稳定增长，也就难怪有些经理人变得非常富有了。

现在，金融部门的雇员比其他能力相当的雇员的工资高50%~60%。但是在20世纪50年代、60年代或70年代，情况并非如此。[4] 最高收

入占比变化的一个主要原因就是这一类收入的增长。1998年至2007年期间的英国是最受金融影响的大型经济体，其金融行业的雇员，虽然人数仅占收入前1%人群的1/5，却占据该人群收入增长的60%。[5] 在美国，从1979年到2005年，金融专业人士在最高收入人群中的占比几乎翻了一番。[6] 在法国，金融仍然主要是银行业和保险业，因此绝对而言，不平等的加剧情况要弱很多。从1996年到2007年，1%的人口中最富有的1/10的国民收入所占比例从1.2%上升至2%（金融危机期间有所下降，但到2014年已部分恢复[7]），据估计，其中大约一半的增长是由于金融收益的增加。[8]

超级明星的故事不太适用于金融业，金融不是团队运动。可以说，这是一个以单个天才人物为标志的行业，这些人可以发现当前正在影响市场的特殊非理性行为，或者可以先于其他人找到下一个谷歌或脸书。但是，很难解释为什么金融部门的一位普通经理能够年复一年地获得高额报酬。实际上，在大多数年份里，主动管理型基金的表现并不比仅复制股市指数的被动型基金更好。实际上，平均而言，美国共同基金的表现甚至不如美国股票市场[9]——它们似乎只有天才的说辞，而不是天才本身。向金融部门雇员支付的大部分保费几乎肯定只是纯粹的租金，也就是说，某人获得回报不是因为才华或辛勤工作，而只是因为幸运地从事这份特定的工作。[10]

与第五章中讨论的穷国的政府工作所带来的租金相似，这些租金扭曲了劳动力市场的整体运作。2008年的全球危机，很大程度上是由金融玩家们的不负责任和无能共同造成的。随后的一项研究报告称，哈佛大学毕业生中有28%的人选择了金融工作，[11] 而1969年和1973年这个比例仅为6%。[12] 我们担心这个问题的原因是，如果某些工作支付了与其用途无关的溢价，例如基金经理因无所作为而赚了大笔费用，或者聘用许多才华横溢的麻省理工学院工程师和科学家编写以毫秒计的股票交易软件，那么有用的人才就失去了在能够为社会做更

多有益事情的公司里工作的机会。更快的交易或许是有益的，因为它允许交易者对新信息做出更快的反应，但是考虑到之前的反应时间已经是几秒钟或更短，认为这么做能以任何有意义的方式改善经济中的资源分配，似乎是不切实际的。雇用最聪明的人可能是金融公司营销自己的有效方式，但如果该公司没有做任何有用的事情，那么对于世界来说，这些人才就等于流失了。而在一个更理智的世界中，他们本可以写下一部伟大的交响曲，或治愈胰腺癌。

此外，还有另一个问题。大公司的首席执行官的薪水和奖金由董事会的薪酬委员会确定，这些委员会会参考同类公司首席执行官的薪水。这一点会传染：如果一家公司（如金融公司）开始向其首席执行官支付更多薪水，其他没有这个想法的金融公司也会觉得它们必须这样做，以保证能够聘用最佳人选。否则它们的首席执行官在跟这些首席执行官打高尔夫球的时候，会觉得自己被低估了。而帮助首席执行官整理“对标”公司的顾问，非常善于选择薪水特别高的样本。高企的金融行业薪资也往往会影响到整个经济。使用薪资比较作为增加薪酬的谈判手法早就不限于大公司，甚至不限于营利部门。

不仅是在金融行业，世界各地的首席执行官都非常努力地让他们认为可以控制的人（或只对董事收入感兴趣的人）进入董事会，这么做对世界没什么好处。这样做的结果是，首席执行官们常常因纯粹的好运气而获得回报。当公司的股票上涨时，哪怕是出于纯粹的偶然（例如，全球原油价格上涨，汇率对公司有利），他们的薪水也会增加。有一种情况是例外（在某种程度上证明了上述规律），即在有一个大股东担任董事会成员（并且保持警惕，因为那是他自己的钱）的公司，首席执行官只有更多地通过真正的生产管理，而不是幸运，才能获得报酬。[13]

如果所有人都认为，首席执行官的薪酬只跟股东利益相关，那么股票期权可能导致首席执行官的薪水飞涨。此外，将管理人员的薪酬

与股票市场挂钩，意味着管理者的薪酬不再与企业内部的薪资表挂钩。如果大家都在一张表上，首席执行官们想要增加自己的薪水，就必须增加底层员工的薪水。而有了股票期权，他们就失去了提高最低工资的理由，并且实际上拥有了压缩成本的充分理由。家长制曾经是大公司要求员工忠诚，但同时照顾员工的特征。现在，这种待遇只限于软件公司的精英员工，并通过免费食品和干洗衣物之类的形式表达，以换取更长的工作时间。

丹麦问题的一种回答可能是，金融在英国和美国比在欧洲大陆上更具统治力，对于这些国家的精英毕业生来说，或许也是更具吸引力的选择。[14] 与此相关的是，股票期权（更普遍地说，是与股票市场相关的补偿）更可能在盎格鲁-撒克逊的世界中使用，因为那里有更多熟悉股票市场的人和更多进行股票交易且具有一定规模的公司。

---

[1] Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Gabriel Zucman, “World Inequality Report 2018,” Wid.World, 2017, retrieved from the World Inequality Lab website: https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-full-report-english.pdf.

[2] World Inequality Database, Wid.World, https://www.wid.world.

[3] Robin Greenwood and David Scharfstein, “The Growth of Finance,” Journal of Economic Perspectives 27, no. 2 (2013): 3-28.

[4] Thomas Philippon and Ariell Reshef, “Wages and Human Capital in the U.S. Finance Industry: 1909-2006,” Quarterly Journal of Economics 127, no. 4 (2012): 1551-1609.

[5] Brian Bell and John Van Reenen, “Bankers’ Pay and Extreme Wage Inequality in the UK,” CEP Special Report, 2010.

[6] Jon Bakija, Adam Cole, and Bradley T. Heim, “Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data,”working paper, Williams College, 2012, accessed June 19, 2019, https://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeimJobsIncomeGrowthTopEarners.pdf.

[7] Bertrand Garbinti, Jonathan Goupille-Lebret, and Thomas Piketty, “Income Inequality in France, 1900-2014: Evidence from Distributional National Accounts (DINA),” WID.world Working Paper Series No. 2017/4, 2017.

[8] Olivier Godechot, “Is Finance Responsible for the Rise in Wage Inequality in France?,” Socio-Economic Review 10, no. 3 (2012): 447-70.

[9] Eugene F. Fama and Kenneth R. French, “Luck Versus Skill in the Cross-Section of Mutual-Fund Returns,” Journal of Finance 65, no. 5 (2010): 1915-47.

[10] Thomas Philippon and Ariell Reshef, “Wages and Human Capital in the U.S. Finance Industry: 1909-2006, Quarterly Journal of Economics 127, no. 4 (2012): 1551-1609.

[11] Robin Greenwood and David Scharfstein, “The Growth of Finance,” Journal of Economic Perspectives 27, no. 2 (2013): 3-28.

[12] Claudia Goldin and Lawrence F. Katz, “Transitions: Career and Family Life Cycles of the Educational Elite,” American Economic Review 98, no. 2 (2008): 363-69.

[13] Marianne Bertrand and Sendhil Mullainathan, “Are CEO’ s Rewarded for Luck? The Ones Without Principals Are,” Quarterly Journal of Economics 116, no. 3 (2001): 901-32.no. 2(2013): 3-28.

[14] 沙尔夫斯泰因（Schrfstein）和格林伍德（Greenwood）的研究表明，在欧洲大陆的大多数国家，金融业在经济中所占份额在20世纪90年代和21世纪第一个十年没有增长多少，甚至有所下降。具体请参考二人合著的《金融的增长》一文，该文索引信息如下：“The Growth of Finnce,” Journl of Economic Perspectives 27,no. 2 (2013): 3-28.

高税率和文化改变

正如托马斯·皮凯蒂所说，低税率也可能在其中发挥了作用。当最高收入者的税率达到或超过70%时，企业更有可能认为支付高额工资是浪费他们的钱，从而削减最高工资。在这种税率下，董事会面临一个严峻的权衡：当面临70%的边际税率时，是给经理人1美元的薪水，而他最终到手的只有30美分，还是给企业留下1美元的收入？这令首席执行官的薪水大打折扣，而董事会可以选择以其他更便宜的“货币”向首席执行官支付薪水，如允许他推进自己想做的项目。可能这并不总是股东想要的（他们希望获得更高的利润，而不是企业规模）——20世纪60年代和70年代的经济学家一直在关注管理者建立帝国的想法，但对工人或整个世界可能会更好。例如，首席执行官可以优先考虑发展公司，和员工搞好关系，或研发一些对世界有益，对股价未必有利的新产品。为了让他们的首席执行官满意，股东可以容忍这些。甚至这可以部分解释，当执行最高税率时，员工的工资依然上涨的原因。

因此，20世纪50年代和60年代极高的最高税率（仅适用于极高的收入）的意义不在于“剥夺富人”，而是“消除”最高收入。几乎没有人最终支付需要按最高税费扣税的收入，因为那些非常高的收入几乎都消失了。[1] 而当最高税率降至30%时，超高薪水才再次变得具有吸引力。

换句话说，较高的最高税率实际上不仅可以减少税后的不平等，而且可以减少税前的不平等。这很重要，因为正如我们已经讨论的那样，近十年来欧美之间的不平等差异很大一部分原因是税前的不平等。还有一些证据表明，最高税率的下降可能与下述情况有关：从

1970年至今，在国家层面上，最高税率削减幅度与不平等加剧之间存在密切的相关性。最高边际税率一直居高不下的德国、瑞典、西班牙、丹麦和瑞士，但其国内的最高收入占比并没有急剧增加。相比之下，美国、爱尔兰、加拿大、英国、挪威和葡萄牙大幅降低了最高税率，同时最高收入占比出现了大幅增加。[2]

但是，除了税率以外，也可能是文化变革创造了可以接受高薪的美国社会。毕竟，如果我们对他们主要靠租金获得收入的判断是正确的，那么金融界人士该如何说服他们的股东和全世界，他们可以因为自己的服务获得如此高的报酬？

在我们看来，支撑里根-撒切尔革命的激励机制的叙事，使相当一部分普通收入者（以及大多数对此有疑问的富人）相信这些天价工资是合法的。低税率是一种征兆，但意识形态的转变则更加深远。只要是自己“赚取”的钱，富人们就可以继续向自己支付更多花不完的钱，同时不会引起任何麻烦。许多经济学家无条件地热衷于激励，因此在传播和将这种叙述合法化上面，发挥了关键作用。正如我们所看到的，尽管许多经济学家不反对全面提高税收，但今天他们仍然支持首席执行官拿高薪。这种叙事已经蔓延开来：即便美国和英国的许多人对自己当下的经济状况明显不满，但往往将罪魁祸首归咎于移民和贸易自由化，而不是超级富人对资源变本加厉的攫取。

问题是，高额的实得薪水对于鼓励最具生产力的人的全情投入，并为其他人创造繁荣是必不可少的，这个基本假设正确吗？税收对富人努力程度的影响，我们又了解多少呢？

---

[1] Thomas Piketty, Capital in the Twenty-First Century, trans. Arthur Goldhammer(Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014), 550-51, and Emmanuel Saez and Gabriel Zucman, “Alexandria Ocasio-Cortez’ s Idea Is Not about Soaking the Rich,” accessed April 20,2019, https://www.nytimes.com/2019/01/22/opinion/ocasio-cortez-taxes.html.

[2] Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Stefanie Stantcheva, “Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities,” American Economic Journal: Economic Policy 6,no. 1 (2014): 230-71.

两个足球联赛的故事

欧洲是一个比美国更平等的社会，税前收入的不平等程度更低，税负更高，税收累进程度也更高。但有一个有趣的例外：顶尖运动员的收入。美国的职业棒球大联盟（Major Baseball League）实行奢侈税，如果球队的工资总额超过一定数额，就将对其处以罚款。一个球队在五年内首次超过奢侈税门槛的，将处以超过门槛金额22.5%的罚款，对屡犯者的最高罚款为超额部分的50%。美国大多数其他主要体育联盟（美国职业橄榄球大联盟，美国职业篮球联赛，美国职业足球大联盟等）都有工资帽（工资限制条款）。2018年美国职业篮球联赛的球队可以支付的最高金额为1.77亿美元。但是，2018年阿根廷足球运动员梅西（Lionel Messi）所在的巴塞罗那俱乐部向他支付的总额为8400万美元，远高于美国的水平。

职业运动的工资帽很难被视为某种北欧理想主义的产物。显然，工资帽存在的主要理由是控制成本。球队拥有者这样做是为了限制分配给球员的收益，这也意味着增加他们自己的收入。这么做的优点是，它可以确保球队之间一定程度上的平等，使得观看赛季比赛变得更加有趣，而这也正是设定工资帽的明确原因。无限的金钱会造成太多的不平等，导致一个联盟中只有极少数的球队真正拥有获胜的机会。在欧洲，主要的足球联赛都没有工资帽。一些球队（例如英超的曼城、曼联、利物浦、阿森纳和切尔西）花费的资金远远超过其他球队，并享有无可争议的支配地位。它们的统治力如此之强，以至于2016年莱斯特队夺得英超联赛冠军的概率是1/5000，低于发现猫王还健在的可能性。当这家俱乐部出乎所有人意料夺冠时，庄家总共损失了2500万英镑。

在美国，很多人反对工资帽。《福布斯》杂志将其描述为“非美国的”，认为“基于资本主义制度，花在员工身上的钱（也就是运动员在职业体育中得到的钱）应该基于绩效，而不是受制度的束缚”。[1] 球员自然也讨厌工资帽，并对此表示不满，还进行过多次罢工以示反对。但有趣的是，没有人提出，如果多给球员一点（或很多）的报酬，他们就会变得更加努力。每个人都相信，追逐奖杯就足够激励他们了。

---

[1] Maury Brown, “It’ s Time to Blowup the Salary Cap Systems in the NFL, NBA,and NHL,” Forbes, March 10, 2015, accessed April 11, 2019, https://www.forbes.com/sites/maurybrown/2015/03/10/its-time-to-blowup-the-salary-cap-systems-in-the-nfl-nba-andnhl/#1e35ced969b3.

胜利不是一切 [1]

普遍来说，职业运动员的真实情况，也是富人的真实情况。

对富人征税的问题在2018年底成为美国政治讨论的中心议题。如今，亚历山大·奥卡西奥-科尔特斯（Alexandria OcasioCortez）建议将最高边际所得税提高至70%以上，伊丽莎白·沃伦（Elizabeth Warren）呼吁建立累进的财富税，税收政策已经成为2020年总统大选的关键问题之一。

考虑到所得税作为政策问题的长期重要性，有许多研究着眼于人们在所得税增加时是否停止工作也就不足为奇了。经济学家赛斯和他的同事对文献进行权威研究得出的结论是，最高税率确实会带来逃税和避税，但对实际工作并不会造成影响。 [2] 例如，1986年里根的减税导致个人可征税收入一次性大幅增加，但很快就迅速下降了。这表明可征税收入的增加主要是因为人们将他们以前隐藏的收入纳入了（现在更友好的）税收网络，而不是他们因为更努力工作增加了收入。在那些税收适用于所有收入（不区分投资收入、劳动收入或“房地产经纪人的中介费”），所以不容易钻空子的国家里，可征税收入（及其代表的实际工作表现）对税收并不敏感。

这应该是有道理的。对于顶级运动员而言，正如著名美国橄榄球教练文斯·隆巴迪（Vince Lombardi）所说：“胜利不是一切，而是唯一。”就算税率提高，他们也不会有丝毫懈怠。那些身怀抱负的顶级首席执行官恐怕也是如此。

那么，最好的公司想要最好的经理，并愿意为他们付出高价的观点又如何呢？如果税收很高，他们能做到吗？答案是肯定的。当政府要拿走70%的收入时，最好的首席执行官还是会前往收入最高的地方，这一点不会改变。只要所有公司面对相同的税率，最高薪的工作仍然是最高薪的工作。

不过，较高的最高边际税率可能会减少最挣钱，但却不一定对社会有益的职业（例如金融业）的诱惑。失去了高额实得工资的吸引力，有抱负的高层管理人员可能更喜欢去生产力最高的地方，而不是去赚钱最多的地方。2008年危机带来的一线希望是，它减少了金融部门对最有才华的人的吸引力。一项针对麻省理工学院毕业生职业选择的研究发现，与2006年至2008年之间毕业的人相比，2009年毕业的人选择金融的可能性要低45%。[3] 这可能会促成更好的人才分配，并且由于金融业的薪资水平一定程度上会影响到其他领域，这样也可以进一步降低收入不平等。

因此，总的来说，在我们看来，仅适用于超高收入的高边际所得税率，是限制最高收入不平等现象激增的极其明智的做法。这些人不会被盘剥，因为最终很少有人会支付这笔税费。高级管理人员根本不会再要求这类高收入。从我们的角度来看，这么做也不会损伤任何人的工作态度。在一定程度上，可能会朝着积极的方向发展，影响人们的职业选择。这并不是要否认结构性经济变革的重要性，但这种结构性变革使受教育程度较低的人越来越难以获得成功，即使在剩下的99%的人中，也会导致不平等现象的加剧。[4] 解决这个问题需要其他的办法。但我们可以从消除超级富豪开始（如果你为他们感到难过，那么我告诉你，这么做只是让他们从超级富豪变成普通富豪）。

---

[1] Emmanuel Saez, Joel Slemrod, and Seth H. Giertz, “The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review,” Journal of Economic Literature 50, no.1 (2012): 3-50.

[2] 我们在本节和下一节讨论的大量内容借鉴了托马斯·皮凯蒂、伊曼纽尔·赛斯和加布里埃尔·祖克曼的著作。想要了解得更深的读者，请阅读哈佛大学出版社于2014年出版的、皮凯蒂所著的《21世纪资本论》一书；芝加哥大学出版社于2015年出版的《隐藏的国家财富》（The Hidden Welth of Ntions）一书以及赛斯和祖克曼即将出版的《不公正的胜利》（The Triumph of Injustice）一书。

[3] Pian Shu, “Career Choice and Skill Development of MIT Graduates: Are the ‘Best and Brightest’ Going into Finance?,” Harvard Business School Working Paper 16-067, 2017.

[4] David Autor, “Skills, Education, and the Rise of Earnings Inequality among the ‘Other 99 Percent,’” Science 344, no. 6168 (2014): 843-51.

“天堂文件”

不过，富人肯定会想方设法对增税做出回应，其中一种就是寻找不缴税的办法。

因为没有工资帽，欧洲足球出现了天价工资，从而导致变相激励球员逃税。2016年，里奥·梅西（Lionel Messi，2017年的收入超过1亿欧元）因共计410万欧元的三项税务欺诈罪被判有罪，并被判处缓刑。2018年7月，西班牙政府与克里斯蒂亚诺·罗纳尔多（Cristiano Ronaldo）签署协议，后者同意支付1900万欧元的罚款并被处以缓刑。罗纳尔多被指控犯有四项税务欺诈罪，总金额达到1470万欧元。这笔钱源于2011年至2014年期间，西班牙境外空壳公司隐瞒的图像版权收入。此外，更多并没有实际逃税的人，也在找寻各种可以少缴税的办法。一项研究通过比较欧洲在不同时间点上调税率的国家发现，当一个国家的税率上升10%时，外国球员的数量将下降10%。[1] 2018年，为了降低税单，罗纳尔多离开西班牙，前往意大利。

“天堂文件”的曝光，暴露了巴拿马律师事务所摩萨克·丰塞卡（Mossack Fonseca）替全球富豪阶层建立起数以万计的空壳公司，以便逃税的事实。这表明逃税已经变得非常普遍。涉案名单包括了冰岛、巴基斯坦的前总理和英国的前首相。斯堪的纳维亚半岛以诚实闻名于世，那里的个人逃税比例只有3%，但富人的犯罪情况要比这严重得多。一项研究估计，在挪威、瑞典和丹麦的财富分配榜前0.01%的人，逃避了应缴个税的25%至30%。[2]

如果大幅提高税率，逃税也会增多。但问题是，有多少人会这么做？在短期内，肯定会产生实实在在的反应。我们已经在里根减税的

例子中提到了这一点。我们期待在税率上升时，看到相反的情况：应纳税收入会急剧下降。因为那些可以隐瞒收入的人会立即采取行动，并且后续影响相对较小。

现象部分原因在于，美国少数政治家和一些经济学家[3]正在推动累进财富税（2019年，伊丽莎白·沃伦提议对资产超过5000万美元的美国人征收2%的财产税，对资产超过10亿美元的人征收3%的财产税）。这个想法并不新鲜。毕竟，大多数拥有房产的美国人已经为房产价值缴税：他们向市政府缴纳房产税。但这种税是累退的。假设你拥有价值30万美元的房产，并支付1%的房产税（3000美元）。同时你有27万美元的抵押贷款，那么你支付的有效金额就是你净资产（3万美元）的10%。但如果你拥有270万美元的金融资产（这样你的净资产就是300万美元），你支付的税额仅占净资产的0.1%。

财富税将是累进的，适用于所有形式的财富，而不仅仅是房地产。从消除不平等的角度来看，对非常高的财富征税的好处是，这些非常富裕的人不会消耗他们从财富中获得的大部分收入。取而代之的是，他们以股息的形式获取财富收入的一小部分，然后将剩余的收入重新投入家庭信托或任何允许其积累财富的项目中。在大多数国家和地区的现行税法中，富人们并不对返还给信托的金额缴纳任何税款。[4]这就是沃伦·巴菲特提醒我们注意的，他很少缴纳所得税的部分原因。[5]如果大多数最高收入者都以这种方式有效地（合法地）免税，那么想要征收用于二次分配的所得税就很难了。此外，税收优惠变得更加复杂了。新财富产生了新的投资收入，出于上述相同的原因，其中大部分都不必再次征税，从而让富人变得更加富有。高额财富税可以解决这个问题。看待这件事的最好办法，不是像财经媒体和政客所说的，将其理解为富人努力做出“回馈”的一种方式，尽管这么想能让富人们感觉良好；这只是确保他们对所有收入都缴纳税款的简便且行政上（相对）简单的方法——无论他们如何处理自己的财富：每年拥有5000万美元财富的人平均至少获得250万美元的投资收

益，对总财富征收2%的税（100万美元），相当于对其收入征收40%的税，这并不算过分。

与财产税（在被称为“死亡税”后口碑不佳）不同，财富税的概念非常流行。2018年，《纽约时报》进行的民意测验中有61%的受访者表示赞成，其中包括50%的共和党人。[6] 因此，这在政治上也是可行的。然而，在最近几十年中，许多有过财富税的国家都取消了这项税收，同时也很少有国家准备实施它（哥伦比亚是一个例外）。在法国，取消财富税是中间派的马克龙政府在2017年当选后的第一个行动。正如我们所看到的那样，这是非常危险的政治举动。取消财富税和试图征收燃油附加费是“黄背心”运动最初的导火索。为了平息事态，马克龙做出了一些让步，但并没有恢复财富税。

财富税在政治上如此难以实施的原因有两个。首先就是有效的游说。高净值人群为各党派政治家的竞选活动提供资金，即使这些人本来就很自由，也很少有人支持财富税。其次，合法或非法避税是很容易的，特别是在欧洲小国，人们可以将其财产转移或存放在国外。这导致了纳税基准的竞争。

但我们不应忽略一个事实，即发生所有上述情况是因为这个世界对逃税行为是宽容的：大多数税法存在漏洞，同时对在国外存钱行为的处罚并没有效果。税法简单、漏洞少的国家，当其税收增加时，因逃税而遭受的损失比美国更少。[7] 加布里埃尔·祖克曼令人信服地指出，许多相对简单的做法都有助于限制逃税和避税行为。他的想法包括：建立一个全球金融注册机构，可以跟踪任何地点的财富（无论财富在何处，都可以对其征税）；改革公司税制，使跨国公司的全球利润锁定在销售发生的地点；更严格地监管那些帮助他人通过避税天堂避税的银行和律师事务所。[8]

只是找到这样一系列措施当然并不足够。想要实施这些政策还需要政治意愿。祖克曼建议的三个举措可能特别棘手，因为它们都涉及国际合作，而且现在那些拥有最高权位的男人（是的，几乎总是男人）似乎没有办法团结起来完成这些事情。如果做不到这些，一些国家可能会为了吸引人才和资金，而参与到低税率的竞争中。比利时、丹麦、芬兰、荷兰、葡萄牙、西班牙、瑞典和瑞士已经引入了针对高技能外国工人的税收优惠计划。例如在丹麦，高收入的外国人在三年内仅需支付30%的单一税（丹麦最高税率为62%）。对于吸引高收入外国人到丹麦，这一招非常有效。这可能对丹麦有利，但对其他国家不利。这让那些国家只能有两种选择，要么减少对最高收入者征税，要么迫使他们离开。[9] 在关于税收竞争的辩论里，这种个人所得税政策设计中存在的国家福利与全球福利之间的紧张关系，同样隐约可见。

问题在于，这些是政治问题，从经济学的角度看，并非找不到解决办法。本书的主旨是强调没有任何经济学的铁律能够阻止我们建设一个更加人性化的世界，但是许多人因为盲目的信仰、自私自利，或者只是单纯因为缺乏对经济学的认识，就宣称这是不可能完成的任务。

---

[1] Henrik J. Kleven, Camille Landais, and Emmanuel Saez. 2013. “Taxation and International Migration of Superstars: Evidence from the European Football Market,” American Economic Review 103, no. 5: 1892-1924.

[2] Annette Alstadsæter, Niels Johannesen, and Gabriel Zucman, “Tax Evasion and Inequality,” NBER Working Paper 23772, 2018.

[3] Thomas Piketty, Capital in the Twenty-First Century, trans. Arthur Goldhammer(Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014).

[4] Ibid.

[5] 另一方面，投资收益的税率较低。替代财富税的另一种方法是在投资收益尚未被分配时就对其征税，但从技术上讲，这种收益很难计算。

[6] Ben Casselman and Jim Tankersly, “Democrats Want to Tax the Wealthy. Many Voters Agree.” New York Times, February 19, 2019, https://www.nytimes.com/2019/02/19/business/economy/wealth-tax-elizabeth-warren.html.

[7] H. J. Kleven, Knudsen, M. B., Kreiner, C. T., Pedersen, S. and E. Saez, “Unwilling or Unable to Cheat? Evidence from a Tax Audit Experiment in Denmark,” Econometrica 79 (2011):651-92, doi:10.3982/ECTA9113.

[8] Gabriel Zucman, “Sanctions for Offshore Tax Havens, Transparency at Home,” New York Times, April 7, 2016; Gabriel Zucman, “The Desperate Inequality behind Global Tax Dodging,” Guardian, November 8, 2017.

[9] Henrik Jacobsen Kleven, Camille Landais, Emmanuel Saez, and Esben Schultz,“Migration and Wage Effects of Taxing Top Earners: Evidence from the Foreigners’ Tax Scheme in Denmark,” Quarterly Journal of Eco-nomics 129, no. 1 (2013): 333-78.

联合公民？

严格地从经济效率的角度来看，有证据表明，没有什么能阻止政府制定具有非常高的最高边际税率的累进税收计划。如果丹麦可以对高收入人群征收高额税收，并且国内资本也都没有转移到某个邻近的税收较低的国家，富人也都没有去往爱尔兰（或巴拿马），那么对于像美国这样规模庞大，并且全球一体化程度要低得多的经济体来说，（从严格的经济学角度看）没有什么可以阻止它也这样做。

提高最高税率的困难在于政治。事实上，我们似乎正处于政治和经济权力集中的恶性循环之中。随着富人变得更加富裕，他们更有兴趣也有更多的资源来组织社会，以维持现状，包括资助那些愿意降低最高税率的立法者的竞选活动。美国最高法院对“联合公民”（Citizens United）一案的判决，裁定限制商业机构资助选举活动的条款违反了宪法，从而将金钱在影响选举方面的无限权力正式合法化。

但是很难想象，这种状况可以不受限制地继续下去，并且不会产生巨大的反弹。对高收入者实施高税率确实受到欢迎。投票数据显示，51%的选民支持对收入超过1000万美元的人征收70%的边际税率。[1] 在我们的调查中，超过2/3的受访者——这些人并不具有特别的自由主义倾向——认为，年收入超过430600美元（收入排名前1%）的企业家缴纳的税款太少。 [2]

在某种程度上，美国最近兴起的民粹主义是这种抗议的开始，其背后是深切的边缘感，一种不论对错、总是精英们在做决定的感觉，而且无论他们做出何种决定，对于路人甲乙来说都不会带来改变。在

美国，特朗普尽管拥有财富和精英关系，但他承诺打破以往的商业模式，并因此当选。但是共和党人站在他身后，因为他们相信特朗普和他们一样支持富人，而他确实实施了减税。现在还不清楚这个鱼饵和变脸的游戏在总爆发之前还能玩多久。富人可能最终会认为，为实现真正的繁荣共享做出根本性转变符合他们的自身利益，或者最终通过一种不情愿的方式强加给他们。究其缘由，还是因为不平等的加剧造成了社会焦虑和不满情绪的急剧增加。

---

[1] Ben Casselman and Jim Tankersly, “Democrats Want to Tax the Wealthy. Many Voters Agree,” New York Times, February 19, 2019, https://www.nytimes.com/2019/02/19/business/economy/wealth-tax-elizabeth-warren.html.

[2] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, and Stefanie Stantcheva, “Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?,” MIMEO, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

“赶上琼斯家”

长期以来，社会科学家一直怀疑人们的自我价值感与他们在所处群体中的地位有关。这些群体包括他们的社区、同行和国家。如果上述属实，那么不平等自然会直接影响人的幸福感。在我们看来这非常合理，但毫无疑问，想要证明这一点很难。比如说，有证据表明，如果给定的收入水平低于本地的平均标准，人们的幸福感就会降低。[1] 但这有可能是因为他们生活的社区物价昂贵，从住房到咖啡，所有花费都更高。换句话说，对事实的解释可以不涉及不平等。

挪威最近进行的一项研究表明，人们对自己在收入分配中所处地位的认识越多，他们的幸福感就越依赖于收入程度。[2] 在挪威，税收数据已经公开发布多年，但这些记录保存的形式是纸质副本，因此很难获得。到了2001年，这些数据放到了网上，人们只需要上网点击几下鼠标，便可以看到邻居或朋友的数据。这种现象非常普遍，每个人似乎都明确地知道自己在什么位置上。这些数据上线后，我们立即发现，穷人变得更沮丧，而富人变得更幸福。意识到自己的收入地位，确实会影响人们的幸福感。

在某种意义上，我们都生活在某种形式的挪威实验中。就像我们被互联网和媒体上的他人生活所震动一样，固执地想要对这个世界正在前进的情况充耳不闻是不可能的。事情的另一面是，我们有一种冲动向世界宣告我们也能够“赶上琼斯家”，如果可能的话，要比他们过得更好。这是“炫耀式”消费背后的逻辑，旨在彰显自己的身份。在最近的一项实验中，一家印尼银行向一些高收入的客户（主要是城市人口和中产阶级）提供了新的白金信用卡。[3] 在对照组中，客户

收到的是现有信用卡的升级邀请，除了卡片的外观不同，享受的所有优惠和白金卡一样。尽管客户们都知道这些卡具有完全相同的优惠，但这并不能阻止他们更喜欢白金卡。收到白金卡的人当中有21%愿意使用它，相比之下，只有14%的人愿意使用外观普通的信用卡。

有趣的是，当人们自我感觉良好时，炫耀的欲望会减弱。实验人员发现，只需让人写一篇简短的文章来讲述自己感到骄傲的时刻，就可以减少他们对白金卡的需求。这导致了一个恶性循环，即经济上糟糕的人特别渴望通过某种没有意义的（并且难以负担的）购买行为来证明自己的价值，而信用卡行业也准备好了提供这样的服务，当然，他们的收费可不便宜。

---

[1] Erzo F. P. Luttmer, “Neighbors as Negatives: Relative Earnings and Well-Being,” Quarterly Journal of Economics 120, no. 3 (2005): 963-1002.

[2] Ricardo Perez-Truglia, “The Effects of Income Transparency on Well-Being: Evidence from a Natural Experiment,” NBER Working Paper 25622, 2019.

[3] Leonardo Bursztyn, Bruno Ferman, Stefano Fiorin, Martin Kanz, Gautam Rao, “Status Goods: Experimental Evidence from Platinum Credit Cards,” Quarterly Journal of Economics 133, no. 3 (2018): 1561-95, https://doi.org/10.1093/qje/qjx048.

美国人的噩梦

美国人还有另外一个属于自己的特殊情况。接受着“美国梦”的灌输、吃着早餐麦片的美国人倾向于相信，尽管他们的社会并不平等，但无论如何，努力总有回报。在最近的一项研究中，研究人员询问了美国和一些欧洲国家的人们对社会流动的看法。[1] 当被问及“如果我们将500个家庭（按经济状况）分为5组，每组100个家庭，那些最贫困组的父母所生的孩子中，有多少人将留在本组，有多少人可以向上提升一组、两组及至最富裕的那组？”时，美国人的回答比欧洲人更为乐观。他们认为，100个贫困儿童中，有12个将进入最富有的那组，只有32个人将留在贫困组。相比之下，法国人认为，100个贫困儿童中，有9个人将进入最富组，35个人将留在贫困组。

美国人的乐观观点并不能反映当今美国的现实。伴随着底层的普遍停滞，美国的代际流动性急剧下降。美国现在的流动性远远低于欧洲。在经合组织内，底层人口的后代最有可能无法实现阶级跃升的是美国（33.1%），成绩最好的是瑞典（26.7%），欧洲地区的平均值低于30%。在美国，底层人口成为最富裕的1/5人口的可能性为7.8%，但欧洲的平均比例接近11%。[2]

在美国，最有可能坚持过时的美国社会流动性（也就是美国梦）想法的地区，实际上是最不可能发生这种事的地方。美国人通常还认为，努力就有回报（背后的推论是，穷人必须为自己的困苦承担部分责任），并且可能出于同样的原因，那些相信社会流动性很高的人，往往会怀疑政府为解决穷人所面临的问题而采取的所有努力。[3]

当人们对流动性的乐观看法与现实相冲突时，便产生了一股强烈的回避尴尬现实的冲动。大多数美国人的工资和收入停滞不前，他们看到周围的财富那么多，自己却在经历财务困境，两者之间的鸿沟日益拉大时，要么责怪自己没有从他们所相信的社会机遇中受益，要么指责什么人偷走了他们的工作。这两种选择分别指向了绝望和愤怒。

无论如何，当今美国的绝望情绪正在上升，并且已经变得致命。文化程度较低的中年白人的死亡率空前上升，预期寿命也在下降。2015年、2016年和2017年，所有美国人的预期寿命连续下降。这个严峻的趋势只存在于美国白人，尤其是他们当中没有大学学位的那些人中。除白人外，美国所有种族的死亡率都在下降。那些拥有与美国大致相似社会模式的其他英语国家，即英国、澳大利亚、爱尔兰和加拿大，尽管发展缓慢，但也都在经历类似的变化。而在所有其他的富裕国家中，死亡率都在下降，其中没有受过教育的人（最初死亡率比较高）的死亡率，其下降速度比接受过教育的人更快。换句话说，对于接受过大学教育和没有接受过大学教育的人来说，当他们的死亡率在世界上的其他国家和地区间趋于一致时，美国则出现了相反的方向。安妮·凯斯（Anne Case）和安格斯·迪顿（Angus Deaton）的研究表明，死亡率的增加，是由美国中年白人男女“绝望致死”（deaths of despair，例如因酒精和药物中毒、自杀、酒精性肝病和肝硬化导致的死亡）的稳步增加，加上解决其他致死问题（包括心脏病）的进展放缓所导致的。身体状况和心理健康状况的自评也出现类似的情况。自20世纪90年代以来，受教育程度较低的中年白人越来越多地报告自己身体状况欠佳，他们更有可能抱怨自己正在承受各种病痛，也更有可能出现抑郁症状。[4]

这些现象本身并非低收入（或不平等）必然会带来的结果。毕竟，历史上黑人的经济状况并没有更好，但他们并没有展现出这种趋势。此外，即便在收入停滞的大萧条时期，西欧的死亡率也没有上升。而另一方面，在1991年苏联解体后，俄罗斯的死亡率出现了暴

增，并且和美国一样，增长的主要原因是年轻人和中年人因心血管疾病和暴力死亡（主要是自杀、谋杀、意外中毒和交通事故）导致的死亡率变化。[5]

凯斯和迪顿还指出，尽管美国的死亡率增长始于20世纪90年代，但它体现了一个早在此前就已经开始的趋势。在20世纪70年代末期进入劳动力市场的那批人之后，随后的每一代人在许多方面都比前一批人更差。[6] 在受过较少教育的美国白人的每个年龄段中，此后的每一代人都更有可能面对社交障碍、体重超重、精神困扰、抑郁症状，以及慢性疼痛的困扰。他们也有更大的可能选择自杀或死于药物滥用。这些日积月累的损伤最终导致了死亡率的增加。

任何缓慢发展的因素都可能导致受教育程度较低的美国人的幸福感被侵蚀。每一代人当中的个体，相比前一代人，在劳动力市场中的相似之处越来越少。对于那些还在工作的人来说，他们的实际工资并不比以前的人更高，有时候甚至更低，而且他们也更难对特定的工作或公司产生强烈的感情。结婚和建立稳定的关系对他们来说也更难了。总体来说，没受过大学教育的白人工人阶级在20世纪70年代后溃败了，这可能是美国所经历的特殊的不平等的经济增长的产物。

---

[1] Alberto Alesina, Stefanie Stantcheva, and Edoardo Teso, “Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution,” American Economic Review 108, no. 2 (2018): 521-54.

[2] Ibid.

[3] Ibid.

[4] Anne Case and Angus Deaton, “Rising Midlife Morbidity and Mortality, US Whites,” Proceedings of the National Academy of Sciences, December 2015, 112 (49) 15078-15083;DOI:10.1073/pnas.1518393112; Anne Case and Angus Deaton, “Mortality and Morbidity in the 21st Century,” Brookings Papers on Economic Activity, 2017.

[5] Tamara Men, Paul Brennan, and David Zaridze, “Russian Mortality Trends for 1991-2001: Analysis by Cause and Region,” BMJ: British Medical

Journal 327, no. 7421 (2003):964-66.

[6] Anne Case and Angus Deaton, “Mortality and Morbidity in the 21st Century,” Brookings Papers on Economic Activity, 2017.

对抗世界

不选择绝望，就选择愤怒。

意识到缺乏社会流动性并不一定让人更愿意支持二次分配。在我们此前讨论的研究中，研究人员在询问了美国人的意见后，向他们中的一些人展示了一张信息图表，表明流动性比他们想象的要低得多（其他人会看到另一张图表，显示的数据相同，但视角更积极）。对于那些最初认同共和党的受访者来说，这甚至导致他们无法认同政府可以成为解决方案的一部分。 [1]

另一种选择是反抗整个系统，并为之付出可能的巨大的个人代价。在印度奥里萨邦进行的一次实验中，当一家公司的员工感觉到工资随意变化时（相比那些工资保持不变的公司），他们会消极怠工以示抗议，并且更频繁地旷工，由于这些员工是通过每天上班来获得固定工资的，因此他们的做法会损害自身的利益。薪酬不平等的公司中的员工也不太可能合作实现与奖励挂钩的集体目标。员工可以忍受工资上的不平等，但前提必须是工资与绩效明确挂钩。 [2]

在美国，还有另一种可能的反应。由于许多人认为美国的市场体系从根本上来讲是公平的，因此他们必须找出其他可以归咎的原因。如果他们没有得到一份工作，那一定是因为精英们以某种方式秘密地将这份工作转给了一个非洲裔美国人、一个西班牙裔，或者一个中国工人。我为什么要相信由这些精英组成的政府，来对我进行二次分配？政府的钱越多，就是“其他人”的钱越多。

因此，当增长停滞，或无法使普通人受益时，就需要找到替罪羊。在美国尤其如此，但欧洲的情况差不多。最自然的指责对象是移民和贸易。正如我们在第二章中所论述的，反移民观点背后有两个误解：夸大了到来的和潜在的移民数量，以及相信低技能移民会使工资下降，但这并非事实。

正如我们在第三章中看到的那样，更多的国际贸易伤害了富裕国家的穷人。这不仅激起了对国际贸易的抵制，也激起了对现有“体系”和精英的反对。奥托、多恩和汉森发现，在受中国影响更大的美国选区中，温和的政客被更极端的政客所取代。在最初倾向于民主党的地区，中间派民主党人被更倾向自由主义的民主党人所取代。在最初倾向于共和党的地区，温和的共和党人被保守的共和党人所取代。受贸易影响最大的地区通常是传统意义上的共和党州，因此，其总体影响是将许多地区送到更保守的候选人手中。这种趋势早在2016年大选之前就已经开始了。[3] 当然，问题在于，由于保守派候选人倾向于反对任何形式的政府干预（特别是二次分配），因此加剧了一个问题，即几乎没有采取任何措施来补偿因为贸易所造成的伤害。比如，许多受到贸易影响的、在保守派共和党治下的州，都拒绝联邦基金扩大医疗（Medicare expansion）。而这反过来加剧了人们对国际贸易的不满。

随着人们逐渐认识到他们生活在一个比以前所认为的更加不平等、机会更少的社会中，类似的负面循环可能还会出现。正如我们此前的研究提到的，他们可能对政府更加不满，甚至不相信政府能够帮到他们。

这背后有两个含义。第一，里根-撒切尔革命带来的对增长的痴迷，此后也并没有哪个总统对此提出质疑，从而造成了持续的损害。当经济增长的大部分利益被一小撮精英所攫取时，增长就可能是一场社会灾难的诱因（就像我们目前正在经历的灾难一样）。此前我们指

出过，应该警惕所有以增长为名的政策，因为它可能是虚假的。我们甚至应该为这样的政策能行得通感到更加害怕，因为增长只会让少数人获益。

第二个含义是，我们作为一个社会集体，如果现在不设法采取行动，设计能够帮助人们在这个高度不平等的世界中生存并保持尊严的政策，那么公民对社会应对该问题的能力的信心则可能会被永远破坏。这使设计有效的社会政策并提供充足资金显得更加紧迫。

---

[1] Alberto Alesina, Stefanie Stantcheva, and Edoardo Teso, “Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution,” American Economic Review 108, no. 2 (2018): 521-54.

[2] Emily Breza, Supreet Kaur, and Yogita Shamdasani, “The Morale Effects of Income Inequality.” Quarterly Journal of Economics 133, no.2 (2017): 611-63.

[3] David Autor, David Dorn, Gordon Hansen, and Kaveh Majlesi, “Importing Political Polarization. The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure,” NBER Working Paper 22637, September 2016, revised December 2017.

第八章 被认可的政府

本书反复提到的一个主题是，总是期待市场创造公正的、可接受的甚至高效的结果是不合理的。比如，在棘手的经济形势下，一定程度的政府干预是有必要的，可以帮助人们在适当的时候迁徙他处，但有时也要让人们在维持生计和尊严的前提下留在原地。更普遍地讲，在一个不平等程度急剧上升、赢者通吃的世界里，穷人和富人的生活正在产生巨大差异，如果我们把所有社会问题甩给市场，这种差异将无法逆转。

正如我们所看到的那样，税收可以用来控制社会顶层的收入及财富分配不平等的现象，但社会政策的最终目标并非是单纯地削弱占总人口1%的顶级富裕群体，我们还要探索一下如何帮助其余群体。

社会政策的任何创新都需要新的资源。超级富豪的财富可能不足以为整个政府提供资金，如果税前收入不平等程度像我们希望的那样趋于下降，这种局面将更为严重。此外，以史为鉴，这些超级富豪或许会抵制社会政策的创新，甚至还可能取得一定的成功，其他人也将付出代价。许多国家的经验表明，这种局面是完全可能发生的，并将引发政治挑战，因为越来越多的选民认为这个国家不可靠，甚至更糟，政府合法性受到侵蚀。如何才能恢复这种合法性呢？

税收与支出

民主国家通过征税来筹措资金。2017年美国的总税收（把各级政府都考虑进去）仅占GDP的27%，这个数字比经合组织成员国的平均水平低了7个百分点，其中，韩国与美国并列，只有墨西哥、爱尔兰、土耳其和智利这四个成员国的税收收入在GDP中占比低于27%。[1]

任何重大的公共政策都需要更多的资金。即使美国对富人提高税率，达到与丹麦看齐的水平，总税收在GDP中的占比仍将远低于2017年的丹麦（46%）、法国（46%）、比利时（45%）、瑞典（44%）和芬兰（43%）。其中一个原因在于，如果美国的税率提高到上述水平，高收入群体的收入水平可能会大幅下降，因为企业再也无力支付天价工资。虽然对富人增税有一定的可取之处，但最终必然不利于实现增税的初衷。换句话讲，尽管将所得税税率提高到70%以上的提议在限制收入不平等方面或许有一定的可取性，但最终不太可能给国家带来预期中的那么多税收增量。

只要采取减少逃税的措施，适当的财富税税率就能大幅增加政府的财政收入。赛斯和祖克曼估计，对资产超过5000万美元的家庭征收每年2%的财富税（这将影响大约7.5万人），对资产超过10亿美元的家庭征收每年3%的财富税，那么只要10年，就能给政府增加2.75万亿美元的税收收入，或者说GDP的1%。[2] 我们看到，较之于提高边际所得税税率，对资产超过5000万美元的家庭征收财富税其实更受欢迎。[3] 即使按照这里提议的税率来征收，税收增幅也能达到GDP的1%。

即使在税率较高且征收财富税的欧洲国家，政府的大部分收入也是来自对普通收入者的税收。换句话讲，让99%的纳税人享有更低税率

的税收改革之梦，注定导致美国政府未来依然无法向低收入者重新分配大部分税金。税收改革不仅需要拿超级富豪开刀，也需要针对普通富豪甚至中产阶级采取措施。

就目前情况而言，税改是美国左右两派政客共同面临的一个“禁区”。对（几乎）所有人增税的提议并不受欢迎。在我们的调查中，48%的受访者认为小企业主纳税太多，只有不到5%的人认为这些小企业主纳税太少。人们对工薪阶层的纳税情况也存在类似看法。[4] 难度最大的环节可能是说服美国的普通纳税人支付更多的税金，以便获得更多的公共服务。我们怀疑，经济学家对人们不愿纳税负有部分责任，原因有很多。

首先，许多著名的经济学家提出了这样的担忧：如果税收增加，人们将停止工作。比如，米尔顿·弗里德曼有句名言：“我支持在任何情况下、以任何借口、以任何理由、在任何可能的时候减税。”[5] 这类人坚持认为高税收会扼杀人们工作的积极性，妨碍经济增长，但他们面前的数据并不能佐证这一点。我们已经看到，富人不会在税收上涨时停止工作。那剩下的99%呢？他们会停止工作，退隐到农村吗？关于这一主题的大量经济文献表明，他们不会这么做。[6]

最好的例子之一来自瑞士。在20世纪90年代末和21世纪初，瑞士将“每两年调整一次所得税税率”的制度转变为一种更标准的“付工资时扣缴所得税”的制度。比如，在旧的税收制度中，一个人在1997年和1998年的纳税税率是基于1995年和1996年的收入水平，1999年和2000年的纳税税率是基于1997年和1998年的收入水平，依此类推。新制度的运作方式与美国的类似。比如，通过预估的方式确定2000年全年的所得税税率，然后，到2001年初，纳税人填写所得税申报表，进行纳税义务调整。为了向新的税收体系过渡，瑞士必须有一个免税期。瑞士的图尔高州在1999年进行了税收制度变革。1997年和1998年，纳税人为1995年和1996年的收入纳税。1999年，他们开始根据当

年实际收入纳税。为了避免向人民征收两次税，1997年和1998年被设定为免税年度，这两年的收入无须纳税。瑞士各州在1999年至2001年之间经历了不同的转变，因此，不同的人在不同的年份享受了不同的免税期，具体取决于他们的居住地。此外，还有临时退税，并提前通知了广大纳税人。因此，在人们决定1997年和1998年这两年的工作意愿以及工作时间之际，就已经知道自己将无须纳税。这是一个观察降低税率是否会影响人们工作意愿的绝佳机会。我们可以比较一下免税期之前、期间和之后的劳动力供应情况。答案是：根本没有变化。这对人们的工作意愿没有任何影响，对工作时长也没有任何影响。[7]

尽管瑞士的例子非常特殊，但其结果却具有普遍性。增税似乎并没有阻止人们工作。[8] 然而，如果选民认为别人会因为增税而停止工作，那么依然有可能反对征税。在我们的调查中，我们询问了一些受访者，如果税率提高，他们是会停止工作，还是会减少工作？72%的人说他们绝对不会停止工作，60%的人说他们会和以前一样工作。这与我们得到的数据非常一致。我们还询问了其他受访者，看看他们觉得普通的中产阶层将如何应对增税。在这种情况下，只有35%的受访者认为普通的中产阶层会像往常一样工作，50%的人认为他们会停止工作。[9] 因此，当美国人评价自己时，他们是正确的；但是当他们预测朋友和邻居的行为时，就太悲观了。

---

[1] “Revenue Statistics 2018 Tax Revenue Trends in the OECD,” Organisation for Economic Co-operation and Development, December 5, 2018, accessed June 18, 2018, https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-highlights-brochure.pdf.

[2] Emmanuel Saez and Gabriel Zucman to Elizabeth Warren, January18 2019, http://gabriel-zucman.eu/files/saez-zucman-wealthtax-warren.pdf.

[3] Ben Casselman and Jim Tankersly, “Democrats Want to Tax the Wealthy. Many Voters Agree,” New York Times, February 19, 2019, https://www.nytimes.com/2019/02/19/business/economy/wealth-tax-elizabeth-warren.html.

[4] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, and Stefanie Stantcheva, “Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?,” MIMEO, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

[5] Cited in Conservatives Betrayed: How George W. Bush and Other Big Government Republicans Hijacked the Conservative Cause, by Richard A. Viguerie (Los Angeles: Bonus Books, 2006), 46.

[6] Emmanuel Saez, Joel Slemrod, and Seth H. Giertz, “The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review,” Journal of Economic Literature 50, no.1 (2012): 3-50.

[7] Isabel Z. Martinez, Emmanuel Saez, and Michael Seigenthaler, “Intertemporal Labor Supply Substitution? Evidence from the Swiss Income Tax Holidays,” NBER Working Paper 24634, 2018.

[8] Emmanuel Saez, Joel Slemrod, and Seth H. Giertz, “The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review,” Journal of Economic Literature 50, no.1 (2012): 3-50.

[9] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, and Stefanie Stantcheva, “Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?,” MIMEO, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

政府是问题所在？

人们不愿意提高税收以获得更多服务的另一个原因是，许多美国人对政府的任何干预都持怀疑态度（英国和许多发展中国家的人也是如此）。至少从里根时代开始，美国人就被灌输了这样的观念：“在当前的危机中，政府不会解决问题，而是问题所在。”[1]

2015年，只有23%的美国人认为自己可以“一直”或者“在大部分时间里”信任政府。59%的人对政府持负面看法。20%的人认为政府无法改善贫富差距，32%的人认为较之于借助增税来为资助穷人的计划融资，降低富人和企业税收以鼓励投资不失为一个更好的方法，有助于提高机会的平等性。[2]

这种对政府行动的极端怀疑态度，可能是帮助那些亟须帮助的人的最大障碍，但矛盾的是，许多人偏偏持有这种观点。曼普里特·辛格·巴达尔（Manpreet Singh Badal）是印度旁遮普邦一位年轻有为的部长，他的政治生涯就因此遭遇了挫折。旁遮普邦的农民可以免费用电，地下水也是免费的，结果每个人都过度灌溉土地，导致地下水位快速下降，几年之后可能再也抽不出地下水了。在这种情况下，减少水的消耗量符合每个人的利益。巴达尔的解决方案是给每个人一笔固定金额的钱来补偿他们，然后收取他们的电费，这样他们就不会抽出超出实际所需的水量，因为成本是对过量抽水的一种威慑。从经济角度来看，这显然是符合逻辑的，但从政治角度来看，这无异于自杀。这项于2010年1月推出的措施在10个月后被取消了，巴达尔因此失去了旁遮普邦财政部长的职位，最终被迫离开所属政党。农民根本不相信他们会得到任何钱，而且势力庞大的农民协会极力反对这些措施。值得注意的是，在2018年，重新执政的巴达尔决定再试一次。这

一次的计划是先将48000卢比（考虑到购买力平价差异，相当于2823美元）直接转到所有农民的银行账户，然后从这个账户中扣除电费。补贴的计算方法是这样的：按照当前的速度，一个农民消耗的电力不足9000个单位，就可以获得补贴（国家估计平均消耗量在8000到9000个单位之间）。这样做的目的是让人们完全明白，这不是一种伪装的税收；换句话讲，这并不是一种从农民那里筹措税金的狡猾手段。这一次政府的动作很谨慎。他们从一个小的试点项目开始，现在正打算开展规模更大的随机对照研究项目，以评估该计划对农民用水量和农民福利的影响。尽管如此，农民们仍然心存疑虑，农民协会依旧声称“政府的真正目的是停止对农业用电的补贴”。 [3]

为什么人们如此怀疑政府？毫无疑问，其中一部分是历史原因。在印度，人们目睹了太多政府言而无信的情况。在美国，显然存在一种自力更生的心态，尽管这种心态已经确立了很多年，但在很大程度上，它是建立在幻想基础之上的：对自力更生最引以为豪的那些州，恰恰是最依赖联邦补贴的州（根据联邦补贴在州财政收入中的占比来看，高居榜首的是密西西比州、路易斯安那州、田纳西州和蒙大拿州）。 [4] 就像我们之前提到的那样，这在一定程度上也与人们对精英阶层的不信任有关。政府项目被视为精英阶层为每个人提供的一种补贴，但努力工作的白人，尤其是白人男性除外，因为这些人往往不符合接受补贴的条件。但在经济学家的启发下，政府内部一直存在关于财政资金浪费的讨论，如果你当着一屋子经济学家的面提到政府干预，你会清楚地听到一阵窃笑。许多（可能是大多数）经济学家认为政府的激励措施总是一团糟，尽管政府干预具有一定的必要性，但往往是笨拙的或腐败的。 [5]

但这种判断是相对于什么来看呢？问题是，政府所做的许多事情都是无可替代的（当然，政府做的许多事情超出了它应该做的范畴，比如印度政府运营一家航空公司）。当龙卷风来袭，当一个穷人需要医疗保健，或者当一个行业关闭，市场通常无法提供解决方案，政府

存在的部分作用是解决其他机构无法解决的现实问题。要证明政府存在浪费，人们需要证明可以通过一种替代方式更好地组织同样的活动。

大多数国家的政府都存在浪费现象，这是毋庸置疑的。来自印度、印度尼西亚、墨西哥和乌干达等国的一些研究发现，政府做事方式的转变可以带来实质性的改善。比如，在印度尼西亚，仅仅分发一张表明某人有资格参加某个计划的卡片，就能促使更多符合条件的贫困人口去申请福利，从而导致政府发放给贫困人口的补贴总额增加了26%。一旦人们发现自己有资格得到什么，就会更好地去争取。[6] 另一方面，正如我们在第五章中所指出的那样，私营公司内部也存在着巨大的浪费，因此，对资源的良好管理比我们想象的还要困难。

与此相一致的是，想方设法减少政府浪费也比我们想象的困难。简单的公式化方案是行不通的，比如，私有化就不是灵丹妙药。事实表明，那些将私营部门和公共部门提供的同一种服务加以比较的证据是非常有限和混杂的。在印度，私立学校学费较低，但随机分配到私立学校的孩子与留在公立学校的孩子考试分数一样低。[7] 在法国，私营部门为长期失业者提供的安置服务效率低于公共部门的服务效率。[8]

2016年，利比里亚政府将管理93所公立学校的责任移交给了8个不同的私营组织（有些是非政府性质，有些是营利性质），并实施了一个随机对照实验项目来评估效果，结果喜忧参半。平均而言，这些学校的学生成绩略好一些，但私立学校在每个学生身上花的钱也要多得多（是公立学校学生的两倍），因此竞争环境并不公平。此外，这8个组织中有4个比公立学校好不到哪里去。布里奇学校（Bridge Academy）堪称其中一所明星学校，学生成绩不错，但出现这种成就的前提是收到了一笔非常可观的外部资金，并清理了所有超过班级人数限制的学生。[9] 甚至一家名为“超越自我”（More Than Me）的美

国慈善组织在经营这些学校的过程中，竟然卷入了一桩令人震惊的性虐待丑闻。[10] 由此可见，灵丹妙药是不存在的。

---

[1] Ronald Reagan, Inaugural Address, Washington, DC, 1981.

[2] Alberto Alesina, Stefanie Stantcheva, and Edoardo Teso, “Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution,” American Economic Review 108, no. 2 (2018): 521-54.

[3] Anju Agnihotri Chaba, “Sustainable Agriculture: Punjab Has a New Plan to Move Farmers Away from Water-Guzzling Paddy,” Indian Express, March 28 2018, accessed March 4,2019, https://indianexpress.com/article/india/sustainable-agriculture-punjab-has-a-new-plan-tomove-farmers-away-from-water-guzzling-paddy-5064481/.

[4] “Which States Rely Most on Federal Aid?,” Tax Foundation, accessed April 19, 2019,https://taxfoundation.org/states-rely-most-federal-aid/.

[5] 关于这方面，人们经常引用米尔顿·弗里德曼的名言。弗里德曼激励了好几代经济学家，尤其是右翼经济学家。他有一句话在推特上广为流传，而且在所有名言资料库中都能找到，即“人类文明的伟大成就并非来自官僚”。他接着补充道：“爱因斯坦不是在官僚命令下构建其理论的。”弗里德曼选择的这个例子很奇怪，因为爱因斯坦在做早期研究时是一个官员(当年在瑞士专利局工作)，如果爱因斯坦没有取得如此巨大的成就，将是政府浪费人才的一个重要例子。请参考BrinyQuote.com网站上的“米尔顿·弗里德曼名言”，该网站开发者为BrinyMedi公司，网址https://www.brinyquote.com/quotes/milton_friedmn_412621，访问时间2019年6月18日。

[6] Abhijit Banerjee, Rema Hanna, Jordan Kyle, Benjamin A. Olken, and Sudarno Sumarto, “Tangible Information and Citizen Empowerment: Identification Cards and Food Subsidy Programs in Indonesia,” Journal of Political Economy 126, no. 2 (2018).

[7] Karthik Muralidharan and Venkatesh Sundararaman, “The Aggregate Effect of School Choice: Evidence from a Two-Stage Experiment in India,” Quarterly Journal of Economics 130,no. 3 (2015): 1011-66.

[8] Luc Behaghel, Bruno Crépon, and Marc Gurgand, “Private and Public Provision of Counseling to Job Seekers: Evidence from a Large Controlled Experiment,” American Economic Journal: Applied Economics 6, no. 4 (2014): 142-74.

[9] Mauricio Romero, Justin Sandefur and Wayne Sandholtz, “Outsourcing Service Delivery in a Fragile State: Experimental Evidence from Liberia,” working paper, ITAM,accessed June 18, 2019, https://www.dropbox.com/s/o82lfb6tdffedya/MainText.pdf?dl=0.

[10] Finlay Young, “What Will Come of the More Than Me Rape Scandal?,” ProPublica,May 3, 2019, accessed June 18, 2019 https://www.propublica.org/article/more-than-me-liberiarape-scandal.

对腐败的执念

对政府持怀疑态度的部分根源是人们对政府腐败的执念，这种情况普遍存在于世界各地。或许是因为政府官员靠纳税人的钱过着舒适的生活，从而冒犯了纳税人，因此，腐败常常成为政治竞选的核心话题。一种假设认为，如果有足够的政治意愿，腐败或将消失。这种假设自然有其真实之处，毕竟，当政府的头头脑脑们自己都忙着发财时，你怎么能指望腐败消失呢？

但那种认为只需政治决心就能根除腐败的观点忽视了腐败的根源和我们控制腐败的能力。正因为政府做了市场不愿做的事情，他们才容易受到腐败的影响。以污染罚款为例。造成污染的人很乐意付一部分罚款给污染控制办公室的官员，以便消除造成污染的证据。但如果让一家追求利润最大化的私营企业去管理污染，并收取罚款，情况会有所改善吗？很可能不会，因为他们至少和你一样喜欢钱。此外，私人征税（即“包税制”[1]）的历史告诉我们，鼓励代理人去征税（或收取罚款）有可能会敲诈那些原本不需要缴税的人。

而最好的公立学校的名额也是个问题。对于一名学校官员来说，接受一笔贿金为一个有钱却不合格的学生打开一扇门是很诱人的。但这与政府本身无关，而是与名额分配有关。每当一种商品被定量分配时，人们就会强烈地希望以某种方式购买。这一点在2019年斯坦福大学和耶鲁大学等私立精英大学的录取丑闻中得到了充分证明。有些父母虽然比较富裕，但财力还不足以为其子女支付走后门的全部费用（比如，给大学捐建一栋楼），这样一来，他们就会选择与这个大学的某个顾问合作，这名顾问能把这些父母引向一个成本较低的后门（比如行贿大学的某个体育教练）。

更广泛的观点是，我们的社会目标常常促使我们不去遵循市场的指令。征收罚款没有纯粹的市场化解决方案；公立的中小学收费之所以很低，私立大学之所以不会根据市场能够承受的最高价格去收学费，是因为我们希望那些贫穷却有才华的孩子能够得到最好的机会。但无论何时，只要有人试图干预市场，就会存在作弊的诱惑。由于政府的工作性质是在市场面前进行干预，所以政府的反腐败斗争尽管初衷是好的，但必将是一场艰苦的持久战。

此外，打击腐败绝非没有代价。在意大利，一个名为Consip的政府性联盟组织应运而生，以应对接二连三的腐败丑闻。它的工作是代表政府部门采购物资。它所采购的东西不时地发生变化，因此，有时政府部门不得不自己采购某些东西；而在其他时候，他们依赖于Consip组织。如果政府部门可以使用这个平台去采购物资，那么他们大部分情况下都会使用它，但这个平台采购的产品往往要耗费更多的政府资金，因为市场上通常存在一个更便宜的替代品。换句话说，各部门本来可以按照更便宜的价格购买自己需要的东西，但只要可以通过Consip组织采购，他们就决定不行使这一选择权。因此，总体而言，这个组织是在浪费政府资金。有鉴于此，相信政府官员，不给他们施加各种限制，让他们放手去做他们一直在做的事情，或许不失为一个更好的方法。 [2]

为什么几乎每个人明明知道可以通过其他渠道买到更便宜的产品，却偏偏通过Consip组织花更多钱去采购呢？或许这是因为他们知道这样可以让自己免受腐败指控。政府官员没有什么特别之处，他们也希望尽力避免麻烦。比如，美国的医生建议病人接受过多的检查以避免医疗事故诉讼。再比如，有些大公司仅仅指定一家旅行社为所有员工提供差旅服务，这虽然有助于降低员工虚报账目的风险，但几乎可以肯定的是，这些大公司最终会在大部分机票上付出更多的成本，因为员工为了避免麻烦而根本不会去寻求最佳交易。

这说明了一个更广泛的问题。目前打击腐败的方式是提高透明度，即政府的工作应该接受外部人士的监督，比如独立的公共审计机构、媒体和公众。有确凿的证据表明，在许多情况下，提高透明度有助于反腐。尤其值得一提的是，让最终受益人知道自己有权获得什么，从而能让他们发现应得与实际所得之间的差异，堪称打击腐败的有力工具。[3] 然而，正如Consip的例子所表明的那样，一味强调透明度也存在一个不足。监督工作往往依赖于外部人员，而这些人员理解大局的能力有限，或无法评估总体社会目标的实现情况，他们能做的最多就是核实是否遵循了正当程序。反过来，这意味着官僚们往往会耗费大量精力去思考怎样做才算正确，才能避免引起关注和避免麻烦。这催生了一种特别注重遵循条条框框的刻板倾向，即使这些条条框框的精神有悖于经济原则，也在所不惜。

将官僚和政客们描绘成笨拙的白痴或腐败的无赖（对此，经济学家可能要负部分责任），是极具破坏性的。

首先，它引发了一种下意识的反应，即使在政府部门明显需要扩张的时候，相关提议依旧招致反对，今天的美国就存在这个现象。在我们对美国受访者的调查中，对官僚的信任程度和对经济学家的信任程度一样低：只有26%的受访者对公务员怀有“几分”或者“许多”信任感。[4] 这可能解释了为什么很少人认为政府能够成功解决贫富差距等社会问题。

其次，它还影响人们为政府效力的意愿。政府要实现良好运作，吸引合格人才至关重要。但对于一个很有才华的美国年轻人来说，考虑到政府的名声欠佳，从政对他而言是没有吸引力的。从来没有一个即将拿到毕业证的大学生告诉我们他打算到政府部门工作。把政府归入名声不佳的行列可能会演变成一个恶性循环：只要那些能力较差的人进入政府部门工作，我们看到的就是一个没有能力的政府，名声越来越不佳，这更容易导致人才不愿意加入政府。然而，在法国则是另

一番景象，为政府工作是有声誉的事情，最优秀和最聪明的人愿意跻身政府。

政府的形象也影响到为其效力者的诚信度。印度的一项研究复制了我们在第四章中讨论的针对瑞士银行家的实验，[5] 印度的参与者（这次是大学生）被要求在一种私密状态下掷色子42次，并记录每次掷出的数字，不同数字会带来不同的奖励：如果掷出的数字是1，则可获得0.5卢比的奖励；如果掷出的数字是2，则可获得1卢比的奖励；如果掷出的数字是3，则可获得1.5卢比的奖励，以此类推。学生们享有充分的自由空间，使他们能够自由地对掷出的数字撒谎，结果撒谎人数的比例与瑞士那次针对银行家的实验大致相同。正如那些被提醒自己的身份是银行家的人在实验中更容易作弊一样，那些在印度打算为政府工作的学生也更容易作弊。[6] 相比之下，当这项研究被复制到丹麦时（丹麦对于本国政府部门的清廉非常自豪），研究人员发现了与印度截然相反的结果：那些打算加入政府部门的人作弊的可能性要小得多。[7]

再次，如果政府中的大多数人不是贪腐就是懒政（或者两者兼具），那么他们无异于在剥夺整个社会的创造力，驱逐具有创造力的人，在这种情况下，剥夺这些官员的全部决策权是有道理的。这直接影响到政府官员的所作所为。在最近于巴基斯坦进行的一项实验中，给医院和学校的采购人员提供更多的灵活空间，给他们一些可以自由支配的现金来购买基本用品，大大提高了他们通过谈判获得低价的能力，从而为政府省下了一大笔钱。[8]

在最需要人才的时候，给政府官员和政府合同设置太多的限制会打击人才的积极性。尽管美国在计算机科学领域处于世界领先地位，但没有一家大型科技公司愿意竞标为奥巴马医改建立配套设施的计算机系统。原因很明显，做政府承包商受制于太多的条条框框，以至很少有公司愿意这么做。《美国联邦采购条例》多达1800页。因此，为

了赢得一份政府合同，擅长文书工作比胜任这份工作更重要。[9] 在经济开发领域，那些有系统地竞标并赢得美国国际开发署合同的承包商被称为“环城路强盗”[10]，其他组织即便拥有实地开发的相关经验，也很难从这种政府采购合同中分一杯羹。

最后，或许也是最重要的一点是，“政府腐败无能”的口号造就了一批厌倦政府的公民，他们可能对当选领导人无耻腐败的消息不再感兴趣，从华盛顿到耶路撒冷再到莫斯科，都存在这种情况。他们基本上已经学会了不抱任何期望，不再集中注意力关注政府。因此，人们对轻微腐败的执念和纵容可能滋生大范围的腐败。

---

[1] 包税制（tx frming），指国家将政府的征税活动承包给出价最高的投标者，后者只需要事前付给国家某个定额的租金就可以保留多余的税收收入。——译者注

[2] Oriana Bandiera, Andrea Prat, and Tommaso Valletti, “Active and Passive Waste in Government Spending: Evidence from a Policy Experiment,” American Economic Review 99,no. 4 (2009): 1278-1308.

[3] Abhijit Banerjee, Rema Hanna, Jordan Kyle, Benjamin A. Olken, and Sudarno Sumarto, “Tangible Information and Citizen Empowerment: Identification Cards and Food Subsidy Programs in Indonesia,” Journal of Political Economy 126, no. 2 (2018): 451-91.

[4] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, and Stefanie Stantcheva, “Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?,” MIMEO, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

[5] Alain Cohn, Ernst Fehr, and Michel Andre Marechal, “Business Culture and Dishonesty in the Banking Industry,” Nature 516: (2014) 86-89.

[6] Reman Hanna and Shing-Yi Wang, “Dishonesty and Selection into Public Service:Evidence from India,” American Economic Journal: Economic Policy 9 no. 3 (2017): 262-90.

[7] Sebastian Baufort, Nikolaj Harmon, Frederik Hjorth, and Asmus Leth Olsen et al., “Dishonesty and Selection into Public Service in Denmark: Who Runs the World’s Least Corrupt Public Sector?,” Discussion Papers 15-12, University of Copenhagen, Department of Economics, 2015.

[8] Oriana Bandiera, Michael Carlos Best, Adnan Khan, and Andrea Prat, “Incentives and the Allocation of Authority in Organizations: A Field Experiment with Bureaucrats,” CEP/DOM Capabilities, Competition and Innovation Seminars, London School of Economics, London,May 24 2018.

[9] Clay Johnson and Harper Reed, “Why the Government Never Gets Tech Right,” New York Times, October 24, 2013, accessed March 4, 2019, https://www.nytimes.com/2013/10/25/opinion/getting-to-the-bottom-of-healthcaregovs-flop.html?_r=0.

[10] 环城路强盗（beltwy bndit），此处的环城路指环绕华盛顿特区的495号州际公路，这条路沿线分布着很多家以竞标政府合同为主的私营承包商，以接近联邦机构和国会议员。——译者注

美国是第一名吗？

美国似乎陷入了僵局。40年来，政府一直承诺美好的事情就在眼前，但这也造就了一种太多人不信任任何人（尤其是政府）的社会大环境。政府坚持不懈地追求能够维持经济增长的灵丹妙药，由此造成的一个结果就是富人的经济、政治影响力日益增强，再加上富人精心培养大众的反政府情绪，从而阻碍了政府抑制富人财富日益增长的企图。政府长期处于破产窘境，因为从政治角度来讲，它是不可能提高税收的，甚至那些最具社会意识的年轻人也开始认为政府的工作一点也不酷，所以他们就算无法跻身一个“重磅”的基金，也会转向那些私营部门的基金会，或者加入一个不加掩饰地赚钱的企业。然而，要解决这些社会问题，唯一可能的出路是让政府发挥更大的作用。

在许多其他国家，这可能是未来的趋势。虽然法国的收入不平等问题没有美国那么令人瞩目，但的确有所加剧。从1983年到2014年，最富有的1%的人的平均收入增长了100%，最富有的0.1%的人的平均收入增长了150%。由于GDP增长缓慢，除富人外，大多数人的生活水平的改善趋于停滞：在同一时期，剩下的99%的法国人的收入只增长了25%（每年还不到1%）。[1] 这加剧了人们对精英阶层的不信任，并导致了排外的民族主义的兴起。中间派的马克龙政府最近进行的一轮税收改革降低了税收的累进性，提高了单一税，取消了财富税，削减了资本税。官方给出的理由是，这对于法国从其他国家吸引资本是必要的。这很可能是真的，但它也冒着迫使欧洲其他国家跟进减税的风险，从而引发一场逐底竞争。美国的经验警告我们，欧洲出现这种局面的前景可能很难逆转。明智的观点是，欧洲国家需要通过合作来维持税收。

发展中国家政府的税收在GDP中的占比远低于美国。中低收入国家的税收在GDP中的占比为15%，而欧洲的这一比例接近50%（经合组织成员国平均为34%）。在某种程度上，税收制度的不发达是经济性质的结果，经济体的很大一部分被收入难以核实的小公司或偏远农场占据。但在很大程度上，低税率是一种政治选择。印度和中国形成了有趣的对比。从历史上看，这两个国家的大多数公民收入太少，不值得向他们征税。但随着收入的增长，印度不断提高个人所得税起征点，收入超过这个起征点的人必须缴纳所得税。新税率公布的那一天，提高起征点常常成为头条新闻。结果，缴纳所得税的人口比例保持在2%到3%之间。在很少调整个人所得税起征点的中国，缴纳个人所得税的人口比例从1986年的不足0.1%上升到2008年的约20%。中国的所得税收入迅速增长，从不足GDP的0.1%增长到2008年的2.5%，而印度的所得税收入在GDP的0.5%左右停滞不前。更普遍地说，印度税收在GDP中的占比多年来一直稳定在15%左右，而中国的这一比例超过20%，这让中国可以选择增加投资，也可以选择增加社会支出。[2] 印度新实施的商品和服务税改革本应有助于提高逃税的难度，但作为一种按比例征收的消费税，它的财富再分配效果微乎其微。

此外，与美国非常相似的是，印度也曾利用税收来限制高收入人群税前收入不平等现象的加剧，但也不是很成功。根据“世界收入不平等数据库”（World Inequality Database）的数据，印度收入最高的1%人口所拥有的收入在GDP中的占比从1980年的7.3%上升到2015年的20%以上。在中国，人们付出了更多的努力，虽然这一比例仍在上升，但上升幅度较小，从6.4%升到13.9%。[3]

一个有趣的反例是拉丁美洲。多年来，每个人都用这个例子来说明经济增长期间必然伴随着收入不平等的加剧（后来，拉丁美洲被用来说明收入不平等过于严重时就扼杀了经济增长）。在最近几十年里，拉丁美洲的收入不平等现象有了显著的缓和。这在一定程度上可

以归因于大宗商品价格的上涨，但在一定程度上也是政策干预、提高最低工资以及大规模的再分配改革催生的结果。[4]

这些国家扩大再分配的方式很有启发意义。在拉丁美洲，财政转移支付计划向来面临着强烈的政治反对，反对者的依据就是这种财政转移支付类似于赠予行为，将引发严重的道德后果和心理后果。这一点和美国的情况有些类似，因为在美国，对滥用和懒惰的恐惧往往主导着关于社会福利的讨论。从一开始，墨西哥经济学教授圣地亚哥·利维（Santiago Levy）就非常清楚有必要争取右翼的支持。利维教授在墨西哥制订“进步计划”（Progresa）的过程中发挥了非常重要的作用。[5] 这个计划强调“交换”，即政府的财政转移支付是有条件的：这些受益的家庭必须带他们的孩子去看医生，然后送孩子去学校，才能拿到政府的钱。一项随机对照实验证明，那些获得该计划支持的儿童后来发展得更好。[6] 或许正是出于这个原因，这些计划才能持久实施下去。数十年来，历届政府有时会改变这个项目的名称（Progresa变成了Oportunidades，后来又改成了Prospera），但除此之外就没什么改变了。2019年，新上台的左翼政府似乎即将用一个附加条件更少的、慷慨程度相仿的计划取代该计划。

与此同时，墨西哥这种“有条件现金转移支付”计划在整个拉丁美洲地区和其他地区得到了广泛效仿（就连纽约市也效仿它）。起初，大多数计划都采用了类似的附加条件，并经常通过随机对照实验去评估计划的实施效果。这一系列实验有两个影响。首先，它们证明当一个政府给穷人发钱时，并不会发生什么可怕的事情。正如我们将在下一章看到的那样，穷人并没有把自己获得的资助挥霍一空，也没有因为得到了资助而停止工作。这有助于改变发展中国家的公众对财富再分配的看法。在2019年的印度大选中，两大主要政党首次将为穷人发放现金作为竞选纲领的核心内容之一。其次，随着各国开始尝试这一模式及其变体，穷人显然并不像“有条件现金转移支付”制度最初所暗示的那样需要那么多的帮助。公众对财富再分配的讨论出现了

彻底的转变，墨西哥实施的“进步”计划以及之后在此基础之上的多个变体对这种转变做出了很大贡献。

但即便在拉丁美洲，应对收入不平等日益加剧的斗争也没有取得一劳永逸的胜利。最高税率仍然很低，最高收入也没有大幅下降（自2000年以来，在世界收入不平等数据库中，智利的最高税率维持不变，哥伦比亚的有所上升，巴西的则有升有降）。[7] 但是，“进步”计划的经验凸显了这样一个理念，即认真的制度设计或将成为打破美国等地在应对收入不平等方面面临的僵局的关键。

搞清楚这一点可能是我们这个时代面临的最大挑战之一，这比太空旅行更伟大，甚至可能比治愈癌症更伟大。毕竟，这关系到我们对所谓“美好生活”的整体认知。我们有的是资源，但我们缺乏有助于我们跨越分歧和猜疑鸿沟的理念。如果我们能让世界认真参与这一探索，让世界上最优秀的人才与政府、非政府组织和其他机构合作，重新设计我们社会的各项制度，提高其有效性和政治可行性，那么历史或将以感激之情铭记我们这个时代。

---

[1] Bertrand Garbinti, Jonathan Goupille-Lebret, and Thomas Piketty, “Income Inequality in France, 1900-2014: Evidence from Distributional National Accounts (DINA),” Journal of Public Economics 162 (2018): 63-77.

[2] Thomas Piketty and Nancy Qian, “Income Inequality and Progressive Income Taxation in China and India, 1986-2015,” American Economic Journal: Applied Economics 1 no. 2 (2009): 53-63, DOI: 10.1257/app.1.2.53.

[3] World Inequality Database, accessed June 19, 2019, https://wid.world/ country/india/and https://wid.world/country/china/.

[4] Luis Felipe López-Calva and Nora Lustig, Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress? (Washington, DC: Brookings Institution Press, 2010), 1-24.

[5] Santiago Levy, Progress Against Poverty: Sustaining Mexico’s PROGRESAOportunidades Program (Washington, DC: Brookings Institution Press, 2006).

[6] Dozens of studies have documented various aspects of the Progresa experiment. The first working paper was Paul J. Gertler and Simone Boyce, “An Experiment in Incentive-Based Welfare: The Impact of Progresa on Health in Mexico,” working paper, 2003. The studies of this and subsequent experiments are summarized in Conditional Cash Transfers: Reducing Present and Future Poverty, ed. Ariel Fizsbein and Norbert Schady, accessed on April 19, 2019,http://documents.worldbank.org/curated/en/914561468314712643/Conditional-cash-transfersreducing-present-and-future-poverty.

[7] World Inequality data base, accessed on June 18, 2019, https://wid world/country/colombia, https://wid.world/country/chile, https://wid.world/country/brazil.

第九章 资助与关注

许多前往印度北部城市勒克瑙的游客，都会参观位于老城区中心位置一座18世纪的伊斯兰风格大型历史遗迹，它的名字叫巴达墓宫（Bada Imambara）。它看起来既不像堡垒或宫殿，也不像清真寺或陵墓，这在那个时期的建筑中很不寻常。导游讲述了关于它的很多故事，阿比吉特被告知这是当地国王为了抵御英国殖民者而修建的部分工事，但它看起来一点也不像堡垒。毫无疑问，为了迎合游客的口味，这些说法有些偏离事实。事实上，它是由曾经统治北方邦的阿瓦德王国的国王阿萨夫-乌德-道拉（Asaf-ud-Daula）在1784年建造的，目的是为那些因农作物歉收而饱受饥馑之苦的臣民们提供一份工作。

有一个关于该历史遗迹的故事留在了阿比吉特的记忆中。据称，这项工程耗时过长，比它本应消耗的时间长得多，因为工人们白天建的东西，到了晚上，国王就让那些属于精英阶层的官员们毁掉了。国王之所以产生了这样一个主意，是为了给那些同样以农业为生的精英阶层提供一种谋生方式，因为他们和其他人一样，也因为农作物歉收而挨饿。但是作为贵族，他们宁死也不愿意让公众知道他们陷入了如此可怕的困境，因此才有了让这些精英在夜间工作的计策。

无论人们如何看待这种荒唐的虚荣，无论这种虚荣是否真的存在过，这个故事都说明了一个重要问题：要尽可能地保护被救助者的尊严。但这一点恰恰是人们很容易忘记的。尤其是在危机中，人们更容易忘记这一点。值得赞扬的是，这位国王没有忘记。至少历史是这样铭记他的。

我们认为，资助和关注之间的失衡应该是社会政策设计者考虑的核心问题之一。在当前的辩论中，有些人站到了一个极端，认为对于市场经济中的那些失败者，我们所能做的最好的事情就是给他们一些钱，放开他们，任由其寻找自己的生存之路。有些人却站到了另一个极端，几乎不相信穷人有能力照顾好自己，因此主张或者让他们听天由命，或者深度介入他们的生活，限制他们的选择，惩罚那些不顺从者。站在前一个极端的人表现得好像公共福利计划受益者的自尊不是问题，站在后一个极端的人却要么不在乎，要么认为如果穷人需要公众帮助，丧失尊严就是他们需要付出的代价。然而，很多干预穷人生活的公共福利计划并没有考虑到穷人也渴望获得尊重。因此，即便那些需要社会干预自己生活的穷人也不支持这类社会计划，很多这类政策走向失败的一个原因，或许正是没有考虑到穷人的尊严。在这一章中，我们将探讨这种特殊视角对社会政策设计的影响。

设计社会福利计划

目前，至少在社会福利计划中，没有哪个计划的设计者数量能够超出“全民基本收入”计划（UBI）了。这个计划看似简洁优雅，起源于20世纪中叶，属于现代社会的福利计划，深受硅谷企业家、媒体专家、某些哲学家、经济学家以及古怪政客的欢迎。该计划设想政府不管每个人的需求如何，都派发一笔可观的基本收入保障（美国曾经提出每月给每个公民派发1000美元）。这对比尔·盖茨来说无非是一小笔零花钱，但对那些失业者来说却是一笔不小的数目，如果他们真的失业了，那么他们就算一辈子不工作，也能每个月固定领钱。硅谷之所以喜欢这个计划，是因为他们担心自己的科技创新可能会造成大量失业，这个计划可以为失业者兜底，不至于造成社会混乱。本欲取代弗朗索瓦·奥朗德（François Hollande）出任法国总统的社会党候选人伯努瓦·哈蒙（Benoit Hamon）曾试图利用这一点来重振他的竞选活动，最后以失败告终；希拉里·克林顿（Hilary Clinton）偶尔提到此事（她最终也输了）；瑞士对此进行了公投（但只有1/4的选民投了赞成票）；在印度，它最近出现在财政部的一份官方文件中，而且参加选举的两个最大政党都在各自的平台上提出了某种形式的“无条件现金转移支付”计划（事实上，财政部和竞选政党提出的方案，都不是普遍性的，不会把福利金派发给每一个人）。

许多经济学家——至少可以追溯到米尔顿·弗里德曼，都赞同“全民基本收入”计划不应干涉受益者的生活。正如我们所讨论的那样，许多经济学家已经习惯性地认为人们最了解什么对自己有利，认为没有理由相信政府官员更了解受益者的真实需求。在这些经济学家看来，把现金交给受益者显然是正确的做法，因为受益者知道这笔钱

怎么花才算最好。如果买食物有意义，他们就会买食物；如果买衣服更有用，他们也有权做出决定。像美国的“营养补充援助”计划（SNAP）这样的项目，只能花在食品上，则显得政府之手伸得过长了，对受益者的干涉太多。同样地，如同墨西哥“进步”计划及其诸多效仿者实施的“有条件的现金转移支付”计划那样，虽然派发现金名义上是奖励受益者的“良好行为”，但其实只不过是让人们为了这个目的俯首帖耳。如果某个行为真的是“良好行为”，人们在任何情况下都会去做，反之，如果人们不认同，不去做，那么人们的选择更可能比政府还正确。2019年，左倾的墨西哥政府宣布计划用“无条件转移支付”计划取代“有条件转移支付”的Prospera计划，并指出如果要求妇女必须参加健康研讨会和接受医学检查（以及履行其他义务）才能获得社会福利，那么这些事情会成为妇女的负担。[1]

如果一个社会福利计划是面向所有人，而不刻意瞄准和监控受益者，那就真是具有一大吸引力。大多数社会福利计划都有复杂的筛选和监控规则，以确保福利发放给正确的人。要确定受益人是否在儿童教育、健康检查等方面满足接受福利救济的条件，成本并不低。在墨西哥，将100比索转移到一个家庭，成本大约是10比索。在这10比索中，34%用于确定受益人，25%用于确保受益人符合获得“有条件现金转移支付”计划罗列出来的条件。[2]

有些社会福利计划的申请规则纷繁复杂，导致很多条件合适的申请者很难提出申请，这可能会导致实际受益者远远没有预期中的普遍。在摩洛哥，埃斯特·迪弗洛研究了一个存在这种情况的社会福利计划。该计划的初衷是为贫困家庭提供补贴贷款，帮助他们在家里接通市政自来水管道的项目。[3] 当埃斯特首次访问这个项目覆盖的社区，评估法国自来水服务公司威立雅公司实施这个计划的效率时，该公司自豪地向她展示了一辆“威立雅巴士”，从一个社区开到另一个社区，向市民提供有关这个福利计划的信息。但奇怪的是，宣传车里面竟然一个人都没有。埃斯特挨家挨户地走访，结果发现了一个很明

显的事实：人们通常对这个福利计划有一个模糊的概念，但并不知道怎样提出申请。事实证明，这个申请过程并不算简单。符合条件的潜在申请人在宣传车上无法直接申请，必须带着一些证明自己住所和产权的文件去市政厅申请，还必须亲自填写一份申请表，几周之后再去市政厅看看是否获批了。埃斯特及其同事提供了一项简单的服务：派人到居民家里，把所需材料复印一份，帮居民填好申请表，然后一并送到市政厅。这非常有效：申请率增加了7倍。

更糟糕的是，那些被复杂注册过程吓到的人往往是最需要帮助的。在德里，生活困难的寡妇和离异妇女有权每月申请1500卢比补助（考虑到购买力平价和生活成本，约合85美元）。对于这些女性而言，这算是一笔不小的数目，但申请率很低：世界银行的一项调查显示，符合条件的女性里面，有2/3没有申请这个项目。[4] 原因之一可能在于申请程序涉及一套复杂的规则，大多数女性无法理解，或者不知道怎么游刃有余地处理。

为了了解申请规则本身或者人们对申请规则的理解究竟在多大程度上妨碍了申请率，有人专门开展了一项研究，将1200名符合条件的印度女性随机分为四组。[5] 一组为对照组；一组收到了有关福利计划的信息；一组在申请过程中得到了一些信息和协助；最后一组不仅得到了福利计划的信息和协助，还在当地非政府组织代表的陪同下到办公室去申请。结果表明，如果仅仅提供相关信息，而不帮助这些女性完成申请流程，则只是增加了申请的妇女人数，却没有显著增加最终完成申请程序的妇女人数。如果除了提供信息，还在申请过程中提供协助，则会促使更多的妇女完成申请程序。在申请过程中获得帮助的女性完成所有步骤的概率要高出6个百分点，被带到办公室的女性提出申请的概率要高出11个百分点，几乎是基本概率的两倍。重要的是，那些最弱势的妇女（不识字，完全不关心政治）从干预中获益最多，而如果没有这些协助，这些人恰恰最可能被复杂的申请过程吓得望而却步。但即使有了这些帮助，真正完成申请并拿到福利补贴的人

数只有26%（这些福利基本上是无条件发放的）。成功率之所以这么低，可能是因为这些女性对政府的履约能力缺乏信心，看不到自己辛辛苦苦走完申请程序的价值何在。

美国也是如此。从2008年到2014年，美国政府决定，贫困家庭的孩子入学后，将自动获得学校的免费午餐，无须父母提出申请。事实上，早在2004年，这些贫困学生就有资格享用免费午餐，但必须先由家长提出申请，结果太多家长没有申请。[6]

美国的“营养补充援助”计划也存在类似问题。在3万名符合申请条件却没有申请的老年人中，随机选取一组人，告知他们符合条件；然后，随机选取第二组人，告知他们符合条件，并为其提供相关信息；最后，随机选取第三组人，不仅告知他们符合条件，提供相关信息，还为他们提供申请过程的切实协助。9个月后，第一组只有6%的人完成申请，获得相关信息的第二组老人的申请率上升到11%，而在那些得到切实协助的第三组老人里面，这一比例上升到了18%。[7]

在美国，被认定为穷人是一件有损名誉的事情，这种刻板观念妨碍了符合条件的穷人去申请福利计划。人们相信任何人都能成功，对贫穷的污名化就是这种信念的产物，我们之前已经讨论过这方面的证据。因此，许多人拒绝向自己或他人承认自己很穷或者应该得到帮助。我们在加州研究低收入工人时就遇到了一个跟这种观点有关的案例。可以想象，人们之所以不愿意让别人给自己贴上“领取食品券”的标签，或许来自这样一个事实：历史上，工人的工资是用各种券支付的。但如今，各种福利券的受益人可以选择换一种形式，不再领取各种有形的券，而是接受政府发行的“电子津贴转账卡”，这种卡可以像借记卡一样在结账台刷卡，避免了递交各种券带来的尴尬，或者说羞辱感。但并非所有有资格参与“营养补充援助”计划的人都知道这一点。于是，布洛克税务公司（H&R Block）就在自己办公室里开展了一项实验。

大多数在1月份拜访这些办公室的人都是低收入的工人，他们期望获得退税。在一些由抽签选出的办公室里（未被选中的办公室的访客被视为“对照组”），那些可能有资格加入“营养补充援助”计划的人收到了由一家公关公司设计的小册子。册子中将当地的“电子津贴转账卡”（EBT）描述为“金州优惠卡”（Golden State Advantage Card），宣称这种卡可以帮人们在杂货店买到更多东西，并强调工薪家庭符合申请条件。对照组的成员则被问及是否愿意接受“食品券”福利计划，并得到一本小册子，以人们之前熟悉的措辞介绍该计划。无论是对照组所在的办公室，还是被选中的那一组所在的办公室，都拉起宣传横幅，以各自的措辞强化这些信息。我们发现，如果去除了“食品券”这一标签，客户对“营养补充援助”计划的兴趣明显更大。[8]

相反，觉得自己会被不公平地排除的想法，则会阻止那些最需要福利救济的人生出申请的念头。这就是为什么那些旨在帮助极端贫困人群的组织反复强调必须确保福利服务惠及每一个条件合适的人。当无家可归的法国人蒂埃里·劳克（Thierry Rauch）听说法国政府将帮助30%的穷人摆脱贫困时，他的第一反应却是“显然，我和我的家人不会在那个数字里”。他继续说：“如果服务不是面向每一个人，我肯定会被踢出去。”在“被社会抛弃”了半辈子之后，他对自己能够被福利计划选中完全不抱任何信心。[9]

像这种降低福利计划效率的悲观情绪也出现在摩洛哥的社会福利工作中。埃斯特和她的同事比较了Tayssir计划和“无条件现金转移支付”计划的效果。Tayssir计划是一种传统的“有条件现金转移支付”项目，目的是解决贫困儿童上学问题。埃斯特实地走访了一个没有参加该计划的贫困家庭，问他们为什么没有参加该计划。这家人有三个正在上学的孩子，年龄都符合该计划的申请条件。这位父亲解释说，他经常整天外出做工，甚至连续做好几天，不能确保他的孩子们按时

上学，担心孩子们会过于频繁地旷课，最终导致他们失去该计划的福利救济，并导致他看起来像个糟糕的家长。

数据显示这个家庭的情况并非例外。这类家庭的孩子辍学风险最大，却偏偏没有申请加入“有条件现金转移支付”计划，因为他们不确定自己是否能够满足条件。他们似乎宁愿主动把自己排除在外，也不想因为表现不佳而被剔除。因此，“无条件现金转移支付”计划作为帮助贫困家庭改善子女教育情况的一种方式，而不是获得福利的前提条件，比“有条件现金转移支付”计划在改善弱势家庭子女教育方面更为有效（对其他人群来说也是这样）。 [10]

---

[1] Quote by Laticia Animas, who heads the new program. Benjamin Russell, “What AMLO’ s Anti-Poverty Overhaul Says About His Government,” Americas Quarterly, February 26, 2019, accessed April 17, 2019, https://www.americasquarterly.org/content/what-amlos-antipoverty-overhaul-says-about-his-government.

[2] David Raul Perez Coady and Hadid Vera-Llamas, “Evaluating the Cost of Poverty Alleviation Transfer Programs: An Illustration Based on PROGRESA in Mexico,” IFRPI discussion paper, http://ebrary.ifpri.org/utils/getfile/collection/p15738coll2/id/60365/filename/60318.pdf. See also Natalia Caldes, David Coady, and John A. Maluccio, “The Cost of Poverty Alleviation Transfer Programs: A Comparative Analysis of Three Programs in Latin America,” World Development 34, no. 5 (2006): 818-37.

[3] Florencia Devoto, Esther Duflo, Pascaline Dupas, William Parienté, and Vincent Pons, “Happiness on Tap: Piped Water Adoption in Urban Morocco,” American Economic Journal: Economic Policy 4 no. 4 (2012): 68-99.

[4] Maria Mini Jos, Rinku Murgai, Shrayana Bhattacharya, and Soumya Kapoor Mehta,“From Policy to Practice: How Should Social Pensions Be Scaled Up?,” Economic and Political Weekly 50, no. 14 (2015).

[5] Sarika Gupta, “Perils of the Paperwork: The Impact of Information and Application Assistance on Welfare Program Take-Up in India,” Harvard University, November 2017,accessed June 19, 2019, https://scholar.harvard.edu/files/sarikagupta/files/gupta_jmp_11_1.pdf.

[6] Esther Duflo, “The Economist as Plumber,” American Economic Review: Papers &Proceedings 107, no. 5 (2017): 1-26.

[7] Amy Finkelstein and Matthew J. Notowidigdo, “Take-up and Targeting: Experimental Evidence from SNAP,” NBER Working Paper 24652, 2018.

[8] Diane Whitmore Schanzenbach, “Experimental Estimates to the Barriers of Food Stamp Enrollment,” Institute for Research on Poverty Discussion Paper no. 1367-09, September 2009.

[9] Bruno Tardieu, Quand un people parle: ATD, Quarte Monde, un combat radical contre la misère (Paris: Editions La Découverte, 2015).

[10] Najy Benhassine, Florencia Devoto, Esther Duflo, Pascaline Dupas, and Victor Pouliquen, “Turning a Shove into a Nudge? A ‘Labeled Cash Transfer’ for Education,” American Economic Journal: Economic Policy 7, no. 3 (2015): 86-125.

钱去哪儿了？

既然目前这种“有条件现金转移支付”计划存在诸多弊端，为什么“全民基本收入”计划会遭到抵制呢？这些抵制究竟来自哪里？为什么不附加任何条件的“无条件现金转移支付”这类普惠性计划在世界各地如此少见？一个简单的原因是：缺钱。落实这种兼顾所有居民的福利计划的成本是非常高的。比如，每个月向每个美国人支付1000美元的福利计划一旦落实，每年将耗费3.9万亿美元，这比当前美国所有福利计划的总成本还要多出1.3万亿美元，大致相当于整个联邦预算，或美国GDP总量的20%。[1] 要在不削弱国防、公共教育等传统政府职能的前提下，为这样一个福利计划融资，就需要取消当前所有的福利计划，而且美国的税率也要提高到丹麦的水平。此外，随着美国人的收入逐渐提高，该计划无条件转移支付的福利金会显得越来越小，甚至对于超出某个收入水平的人而言，这个金额无异于零。所以，就连世界各地最狂热支持这种计划的人也在讨论这个问题。如果只是给比较贫穷的那一半美国人口无条件发钱，1.95万亿美元的总成本更容易负担得起，但这样一来，这种计划就有了明显的针对性，而且也存在其他方面的陷阱。

---

[1] These key numbers are summarized in Robert Reich’ s review of two books on the UBI https://www.nytimes.com/2018/07/09/books/review/annie-lowrey-give-people-moneyandrew-yang-war-on-normal-people.html and can also be found in the books themselves. Annie Lowrey, Give People Money: How a Universal Basic Income Would End Poverty, Revolutionize Work, and Remake the World, 2018, and Andrew Yang, The War on Normal People: The Truth About America’s Disappearing Jobs and Why Universal Basic Income Is Our Future, 2018.

中产阶层的道德

12岁时，阿比吉特和他的许多朋友一样，爱上了奥黛丽·赫本。他在勒纳（Lerner）与洛伊（Loewe）创作的音乐剧《窈窕淑女》（*My Fair Lady* ）的电影版中发现了赫本，赫本在这部电影中扮演伊莉莎·杜利特尔（Eliza Doolittle）。这部音乐剧改编自激进左翼分子乔治·萧伯纳的戏剧《卖花女》（*Pygmalion* ）。在这部音乐剧中，伊莉莎的父亲阿尔弗雷德做了一个非常精彩的、颇具哲学意味的演讲（在他提出以5英镑卖掉女儿之前）：

我问你们，我算什么？我是个不配得到一点好处的穷光蛋，这就是我。你替我想想，我这号人一年到头受绅士们的欺负，每次想占点便宜，他们总是搬出老一套说辞：“你不配，这轮不到你。”可是我的需要也并不比别人少啊。就拿那寡妇来说，她死了丈夫，一个星期就领了六个慈善机构的救济金，我的需要比起她来也不少啊，我用钱的地方还更多呢，我吃得不少于人家，酒喝得也比人家多，我还需要一点娱乐，因为我是个爱动脑筋的人，当我情绪低落的时候，还喜欢热闹一下，需要唱歌，需要看乐队演出，他们跟我要起钱来也不比人家少啊。绅士们的道德是什么？无非是一个从不给我任何东西的借口。 [1]

这个剧本的背景是维多利亚时代的英国，那时，贫穷很不光彩，穷人生活非常困苦。为了得到施舍，人们必须勤俭节约，并经常去教堂，最重要的是要努力工作。如果做不到这些，他们就会被送到济贫院，在那里，穷人被强制工作，夫妻被迫分开。除非穷人碰巧还背负着债务，就会被投入债务人监狱或被送上一段去殖民地澳大利亚或新

西兰的身不由己的旅程。一份描述伦敦贫困形势的1898年的地图将伦敦一些地区划为“最低等区、堕落区、半罪犯区”。[2]

我们今天离这个局面不远了。在美国、印度或欧洲的富人中，一提到福利，总会有人摇头，借用发端于维多利亚时代的英国，如今依然在印度某些阶层中普遍使用的词语，担心福利会把穷人变成“一无是处的废物”（good for nothing）。给他们现金，他们就会停止工作或挥霍一空。在这种偏见的背后，富人怀疑穷人之所以贫穷，是因为他们没有抱负，缺乏实现目标的意愿，一旦给穷人某个借口，他们就会停止工作，坐等施舍。

在美国，20世纪30年代的“大萧条”引发的经济灾难暂时给贫困披上了一层较为温和的外衣，因为穷人无处不在。每个人都认识一些突然陷入贫困的人。约翰·斯坦贝克（John Steinbeck）笔下那些逃离沙尘暴区的勇敢的俄克拉何马州人一度成为高中课堂的主要内容。富兰克林·罗斯福的新政标志着一个时代的开始，在这个时代，贫困被视为可以通过政府干预来对抗和战胜的东西。这种思维一直持续到20世纪60年代，最终以林登·约翰逊的“反贫困战争”达到高峰。然而，当经济增速放缓、资源紧张时，对贫困的战争变成了对穷人的战争。罗纳德·里根一次又一次地提到所谓的“福利女王”的形象，这个形象存在四个特征，即黑人、懒惰、女性和诈骗。这个形象的典型例子来自芝加哥的琳达·泰勒（Linda Taylor），她有四个假名，被控诈骗8000美元，被判入狱好几年。这比曾经轰动一时的亿万富翁、“英雄”式资本家查尔斯·基廷（Charles Keating）的刑期多了一年半。基廷是里根时代最著名的腐败丑闻——“基廷五人组”丑闻的核心人物，他引发的相关储贷危机导致政府耗费了纳税人超过5000亿美元的资金去救助多家大公司。

然而，后来却出现了一个新的反转：穷人的道德沦丧被描述为福利本身催生的一个结果。众所周知，里根在1986年宣布了“反贫困战

争”的失败。是福利导致我们输掉了这场战争，因为福利不鼓励人们工作，反而鼓励人们依赖福利，这就引发了“家庭破裂的危机，尤其是接受福利救济的贫穷家庭，不管是黑人还是白人”。[3] 1986年2月15日，里根在面向全国发表的一篇广播演讲中谈到了如下内容：

我们面临着滋生永久的贫困文化的风险，这种文化就像任何锁链或纽带一样不可避免；我们还面临着催生另一个美国的危险，那是一个梦想破灭、生活停滞的美国。具有讽刺意味的是，以同情之名设立的福利计划误入歧途，把原本日渐缩小的贫困问题变成了一场全国性的悲剧。从20世纪50年代开始，美国的贫困人口在减少，那时，美国社会是一个充满机遇的社会，不断创造奇迹。经济增长为数百万人摆脱贫困、走向繁荣提供了阶梯。1964年，著名的反贫困战争打响了，一件有趣的事情发生了。根据人们依赖福利的程度来衡量，贫困问题停止了萎缩，后来反而开始恶化。我猜你会说贫困赢得了战争。贫困之所以成为赢家，部分原因在于政府的项目没有帮助穷人，反而破坏了维系贫困家庭的纽带。

也许福利最阴险的影响在于它篡夺了供养者的角色。比如，在福利水平最高的州，对单身母亲的救助可能远远超过最低工资的工作带来的收入。换句话说，福利政策可以为她们的辞职买单。许多缺失父亲的家庭都有资格享受更高的福利。一名男性知道如果自己逃避法律上的父亲职责，自己的孩子却会过得更好，那么这对他有什么影响呢？根据现行的福利规定，少女怀孕后可以享受福利，包括为其提供住处、提供医疗护理、提供衣食。她只需要满足一个条件——不结婚，或者不确认孩子的父亲……福利悲剧持续太久了。现在是重塑我们的福利体系的时候了，在这个新体系下，我们要以它使多少美国人摆脱了对福利的依赖作为评判标准。[4]

这些危言耸听的说法经不起仔细推敲。关于福利对生育率和家庭结构的影响，人们可以把相关的研究成果摆满很多长长的书架。这类

文献的一个压倒性结论认为，这些负面影响即便存在，也是非常小的。[5] 里根的担心是没有根据的。

然而，尽管存在这些确凿的证据，关于福利导致贫困、福利依赖、福利文化、家庭价值观危机，以及贫困与种族存在隐性关联的论调，依然在不同的时间和地区甚嚣尘上。2018年6月，法国总统埃马纽埃尔·马克龙录制了一段演讲录音，准备就他提出的反贫困计划改革发表演讲。后来，法国政府公开了这段录音，给公众提供一个了解总统“内幕”观点的机会，让公众了解他的真实风格和坦率观点。我们看到，尽管马克龙的演讲与里根的演讲之间存在着种种差异，但他的语气却非常像里根，一遍又一遍地重申当前的福利体系正在走向失败，并且在短短几分钟的演讲内6次提到了让穷人承担更多责任的必要性。[6]

在美国，这一精神于1996年转化为行动，当时克林顿总统在两党支持下通过了《个人责任与工作机会协调法案》。它用“贫困家庭临时援助”计划（TANF）取代了“对有子女家庭援助”计划（AFDC），对受益人提出了新的工作要求。克林顿还扩大了“劳动所得税抵扣”，这是对贫困工人收入的一种补充（这种政府援助以申请人“必须参加工作”为前提）。2018年，特朗普总统的经济顾问委员会发布了一份报告，主张将“必须参加工作”作为获得三个主要非现金补贴（医疗补助、食品补贴和租房补贴）的资格条件。[7] 2018年6月，阿肯色州成为第一个对接受医疗补助的成年人实施“必须参加工作”要求的州。有趣的是，总统经济顾问委员会的主要论调不再是反贫困战争已经失败，而是“我们的反贫困战争基本上已经结束，而且取得了成功”。该报告认为，包括政府税务扶持和（现金、非现金）转移支付政策在内的社会保障体系有助于美国贫困人口的大幅减少，但与此同时，达到工作年龄的非残疾成年人中，自力更生的比例却下降了，依赖福利者的比例有所上升。如果扩大这些非现金福利计划对于申请者“必须参加工作”的要求，将提高自力更生的能力，在解决物

质困难方面取得的进展基本不会出现倒退的风险。换句话说，必须强迫申请福利的人参加工作，通过自身努力挣得晚餐，这样一来，他们就不会背离美国人的职业道德，正是这种职业道德驱使美国人每周工作更长时间，每年工作更多周，超越了其他经济体，这是美国赖以成功的一个长期因素。当然，这可能会给人们造成一些痛苦，但这是值得的，以防止大量的穷人懒惰。懒惰是七宗罪之一，清教徒们肯定会鼓掌欢迎。

---

[1] George Bernard Shaw, Pygmalion (London: Penguin Classics, 2013).

[2] Map Descriptive of London Poverty 1898-9, accessed April 21, 2019, https://booth.lse.ac.uk/learn-more/download-maps/sheet9.

[3] “Radio Address to the Nation on Welfare Reform,” Ronald Reagan Presidential Library and Museum, accessed March 20, 2019, https://www.reaganlibrary.gov/research/speeches/21586a.

[4] Ibid.

[5] For the reader who wants more, this literature is summarized in several books: James P. Ziliak, “Temporary Assistance for Needy Families,” in Economics of Means-TestedTransfer Programs in the United States, vol. 1, ed. Robert A. Moffitt (National Bureau of Economic Research and University of Chicago Press, 2016), 303-93; Robert Moffitt “The Temporary Assistance for Needy Families Program,” in Means-Tested Transfer Programs in the U.S., ed. R.Moffitt (University of Chicago Press and NBER, 2003); Robert Moffitt, “The Effect of Welfare on Marriage and Fertility: What Do We Know and What Do We Need to Know?,” in Welfare,the Family, and Reproductive Behavior, ed. R. Moffitt (Washington, DC: National Research Council, National Academy of Sciences Press, 1998).

[6] Sibith Ndiaye (@SibithNdiaye), “Le Président? Toujours exigeant. Pas encore satisfait du discours qu’ il prononcera demain au congrès de la Mutualité, il nous précise donc le brief!Au boulot!,” tweet, June 12, 2018, 3:28 p.m., accessed June 19, 2019, https://twitter.com/SibethNdiaye/status/1006664614619308033.

[7] “Expanding Work Requirements in Non-Cash Welfare Programs,” Council of Economic Advisors, July 2018, https://www.whitehouse.gov/wp-

content/uploads/2018/07/Expanding-Work-Requirements-in-Non-Cash-Welfare-Programs.pdf.

每天都要给我们面包

清教徒们更加乐意接受实物援助，而非现金，这是历史上左右两派都有的默契。在印度，左翼最近做出的比较成功的努力之一就是要求出台《全国粮食安全法案》。该法案于2013年通过，承诺每月向近2/3的印度人（超过7亿人）提供5千克的粮食补贴。[1] 在埃及，食品补贴计划在2017年和2018年花费了850亿埃及镑（约合49.5亿美元，或者占埃及GDP的2%）。[2] 印度尼西亚实施了“家庭福利大米”计划（Rastra），该计划的前身是“贫穷家庭大米”计划（Raskin），目前向3300多万户家庭分发了政府补贴的大米。[3]

分发粮食的过程既复杂，成本又高。政府必须负责采购、储存和运输，通常要跨越数百英里。在印度，据估计，运输和储存这两个环节导致该法案的成本提高了30%。此外，还有一个挑战是确保目标人群以官方既定的价格购买低价粮食。2012年，印度尼西亚为符合条件的贫困家庭提供的大米数量，其实只有既定数量的1/3，而且贫穷家庭支付的价格比官方既定价格高出40%。[4]

在印度，政府现在正考虑转向它所谓的“直接福利转移”，即直接把现金转到人民的银行账户，而不是给他们食物（或其他物质福利），因为这样更便宜，也有助于减少腐败因素的影响。然而，这种转向受到相当强烈的反对。反对力量主要由左翼知识分子领导，其中一个人曾经采访了印度各地的1200户家庭，询问他们对现金和食物的偏好。总体而言，2/3的家庭更喜欢食物，而不是现金。在粮食分配系统运转良好的邦（主要集中在印度南部），这种偏好更为强烈。被问及原因时，13%的家庭提到了交易成本（银行和市场都很远，所以很难

把现金变成食物）。但有1/3喜欢食物的家庭认为，购买食物可以防止他们受到滥用现金的诱惑。在泰米尔纳德邦的达尔马布里县，一位回答者说：“食品要安全得多。钱很容易花掉。”另一个说：“即使你给十倍的金额，我还是宁愿选择定量的食物，因为食物不会被浪费。” [5]

---

[1] Shrayana Bhattacharya, Vanita Leah Falcao, and Raghav Puri, “The Public Distribution System in India: Policy Evaluation and Program Delivery Trends,” in The 1.5 Billion People Question: Food, Vouchers, or Cash Transfers? (Washington, DC: World Bank, 2017).

[2] “Egypt to Raise Food Subsidy Allowance in Bid to Ease Pressure from Austerity,” Reuters, June 20, 2017, accessed June 19, 2019, https://www.reuters.com/article/us-egypteconomy/egypt-to-raise-food-subsidy-allowance-in-bid-to-ease-pressure-from-austerityidUSKBN19B2YW.

[3] Peter Timmer, Hastuti, and Sudarno Sumarto, “Evolution and Implementation of the Rastra Program in Indonesia,” in The 1.5 Billion People Question: Food, Vouchers, or Cash Transfers? (Washington, DC: World Bank, 2017).

[4] Abhijit Banerjee, Rema Hanna, Jordan Kyle, Benjamin A. Olken, and Sudarno Sumarto, “Tangible Information and Citizen Empowerment: Identification Cards and Food Subsidy Programs in Indonesia,” Journal of Political Economy 126, no. 2 (2018): 451-91.

[5] Reetika Khera, “Cash vs In-Kind Transfers: Indian Data Meets Theory,” Food Policy 46 (June 2014): 116-28, https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2014.03.009.

穷人低估了自己

并没有任何数据表明这些穷人的担忧是正确的。截至2014年，已有119个发展中国家实施了某种形式的无条件现金援助计划，52个国家为贫困家庭实施了“有条件现金转移支付”计划。发展中国家共有10亿人参加了其中至少一项计划。[1] 这些计划最初都是先搞试点，看看效果如何。从所有这些实验中可以明显看出，没有数据证明穷人会把政府救济金浪费到满足不切实际的欲望上，而非用于现实需求。如果说发放食品和现金有什么不同的话，那就是得到现金的穷人用于购买食品的资金比例有所提高（当他们得到更多的钱时，由于在食品上花更多的钱，导致食品支出在所有支出中的占比大幅上升）。他们的营养状况也改善了，教育和健康支出状况也改善了。[2] 此外，也没有证据表明现金转移会导致穷人增加对烟草和酒的消费。[3] 一般来看，无论是现金转移支付，还是定量提供食品，穷人在购买食品方面的支出增幅都是一样的。[4]

似乎就连男人也不浪费福利金，当这些钱被随机分配给男性或女性时，食品开支与酒类或烟草支出之间的比例并没有变化。[5] 尽管如此，我们仍然赞成给女人钱，并不是因为我们觉得男人会把钱拿去买酒，而是因为这有助于恢复家庭内部的权力平衡，并可能让女性去做她们认为重要的事情（包括外出工作[6]）。

---

[1] Ugo Gentilini, Maddalena Honorati, and Ruslan Yemtsov, “The State of Social Safety Nets 2014 (English),” World Bank Group, 2014, accessed June 19, 2019, http://documents.worldbank.org/curated/en/302571468320707386/The-state-of-social-safety-nets-2014.

[2] Abhijit V. Banerjee, “Policies for a Better Fed World,” Review of World Economics 152, no. 1 (2016): 3-17.

[3] David K. Evans and Anna Popova “Cash Transfers and Temptation Goods,” Economic Development and Cultural Change 65, no. 2 (2917), 189-221.

[4] Abhijit V. Banerjee, “Policies for a Better Fed World,” Review of World Economics 152, no. 1 (2016): 3-17.

[5] Johannes Haushofer and Jeremy Shapiro, “The Short-Term Impact of Unconditional Cash Transfers to the Poor: Experimental Evidence from Kenya,” Quarterly Journal of Economics 131, no. 4 (2016): 1973-2042.

[6] Ercia Field, Rohini Pande, Natalia Rigol, Simone Schaner, and Charity Troyer Moore, “On Her Account: Can Strengthening Women’ s Financial Control Boost Female Labor Supply?,” working paper, Harvard University, Cambridge, MA, 2016, accessed June 19, 2019,http://scholar.harvard.edu/files/rpande/files/on_her_account.can_strengthening_womens_financial_control_boost_female_labor_supply.pdf.

避开蛇坑

没有证据表明现金转移支付会减少人们的工作量。[1] 经济学家们对此感到惊讶，因为他们觉得：如果你不需要辛苦挣钱来维持生计，为什么还要工作呢？懒惰的诱惑呢？在《圣经》里，犯下懒惰之罪的人在地狱中将被扔进蛇坑作为惩罚。

许多人（也许是大多数人）确实希望利用自己有限的生命取得一定的成就，这是完全合理的，但如果他们的钱太少，为了生存而不得不优先解决一系列迫切需求，那么久而久之，就会陷入麻木状态。获得额外的现金或许会鼓励他们更努力地工作，或尝试新事物。在加纳，阿比吉特和他的同事们做了一个实验。他们让一些参与者制作袋子，然后以非常慷慨的价格买下来。同时，从这些女工里再随机选出一些人，给她们提供一部分生产资料，通常是山羊，并培训她们如何充分利用这些生产资料，提振她们的信心（这些女工都非常贫穷，并不一定相信自己可以取得成功）。尽管照顾山羊增加了这些女工的工作量（但也给她们带来了一些收入，使其不太迫切需要额外的现金），她们制作的袋子数量却增加了，反观那些没有获得生产资料的女工，制作的袋子数量反倒比较少。最有趣的是，当袋子的设计变得复杂时，那些有生产资料和没有生产资料的人之间的反差变得更为明显。前者工作速度更快，而且能达到必要的质量标准。最合理的解释是，获得生产资料使她们不必担心生存，使她们更有精力专注于工作。[2]

在发展中国家，穷人一般无法获得贷款（或者只能以天文数字的利率获得贷款），而且如果他们创业失败，也没有人给予救助。这两种情况都使他们很难开创自己梦想的事业。持续数年的现金转移既提

供了一些额外的资金，又在他们创业失败时支撑了他们的消费。也许一份有保障的收入会让穷人愿意去其他地方找一份更好的工作，学习一项新技能，或开创一份新事业。

但这种情况或许只适用于一些发展中国家，那里的穷人真的很穷，为他们提供救济金，能够提高他们找工作的能力。但美国的情况大不相同，因为每个美国人，不管多穷，通常都能找到工作。懒惰有没有可能在美国占据主导地位？事实上，早在20世纪60年代，就有证据表明懒惰不应该成为美国人的主要担忧。社会科学领域的第一个大规模随机实验新泽西州收入维持实验正是为了确定“负所得税”（negative income tax）的影响而设计的。“负所得税”践行了这样一种理念，即所得税制度的设计应该确保每个人能够获得某个水平的最低收入。穷人应该缴纳负税，或者说非但不应交税，还应得到政府的救济金，这样他们除了自己挣的钱之外，还有一笔额外收入，但随着他们变得更富有，他们从政府那里得到的现金转移支付就会逐渐减少，直到有一天他们开始缴纳所得税。

这种“负所得税”制度与“全民基本收入”制度不同，因为对于接受救济金和开始纳税临界点附近的人而言，或许存在某些抑制他们工作的强烈因素。换句话说，大多数政策制定者不仅担心出现“收入效应”（即“如果我有足够的钱维持生存，就不需要工作了”），还担心出现“替代效应”（即“工作的价值减少了，我虽然多挣了一点钱，但没资格领救济金了”）。

美国两党的许多学者和政策制定者都赞成负所得税制度。在左翼方面，民主党总统林登·约翰逊领导下的美国经济机会办公室率先提出了这一想法，并提出用该计划取代传统福利计划。在右翼方面，米尔顿·弗里德曼主张用负所得税制度取代现有的大多数转移支付计划。1971年，共和党总统理查德·尼克松在其福利改革方案中提出了这一方案，但国会没有批准。当时的一个主要担忧是负所得税计划可

能诱使受益人减少工作时间，因此政府宁愿直接给那些本可以自己谋生的人提供现金转移支付，以期鼓励他们拿出更多精力去工作。

为了弄清给低收入群体钱是否会降低其就业的意愿，麻省理工学院经济学博士生希瑟·罗斯（Heather Ross）第一次从经济学角度提出一项实验。政客们习惯用奇闻逸事来证明经济政策的正当性，而不是事实依据，这让罗斯很沮丧。1967年，她向美国经济机会局提交了一份随机对照实验提案。这个提案最终得到了资助。正如罗斯所说，她最后所写的那篇论文“价值500万美元”。[3]

这个富有灵感的提议最终不仅仅在新泽西州开展了随机对照实验，还扩展到其他地区。20世纪70年代初，唐纳德·拉姆斯菲尔德（没错，就是后来的国防部长）决定不直接全面实施负所得税计划，而是先开展一系列实验。第一次实验（1968—1972）在新泽西州和宾夕法尼亚州的城市地区，后续的实验依次在艾奥瓦州和北卡罗来纳州的农村地区（1969—1973）、印第安纳州加里市（1971—1974），规模最大的一次实验是在华盛顿州西雅图市和科罗拉多州丹佛市开展的“收入维护实验”（1971—1982，覆盖4800个家庭）。[4]

负所得税计划的一系列实验有力地证明了随机对照实验在政策制定过程中的可行性和实用性。像这样雄心勃勃的实验项目，直到几十年后，才再次在社会政策中占据核心地位。由于这一系列实验是社会科学领域的第一批实验，所以设计和实施状况远非完美也就不足为奇了。参与者被跟丢了，样本太小，无法得到精确的结果，最令人担忧的是数据收集被污染了。[5] 此外，由于实验时间较短，规模较小，难以据此推断一个更持久、更普遍的方案会产生什么结果。

尽管如此，综合来看，实验结果表明负所得税计划的确减少了一点劳动力供应，但并没有人们担心的那么多。平均而言，一年的全职工作时间只减少了两到四周。[6] 在最大的那次实验（西雅图/丹

佛）中，通过负所得税计划收到政府现金资助的丈夫们的工作时间，与那些没有收到现金的丈夫相比，只减少了9%，相比之下，在该计划下收到现金资助的妻子们的工作时间减少了20%。[7] 总的来说，官方研究的结论是，收入维持计划没有大幅影响人们的工作积极性，尤其是家庭顶梁柱的工作积极性。[8]

美国很多地方政府也试点过“无条件现金转移支付”计划。自1982年以来，阿拉斯加州每个居民每年都会收到阿拉斯加永久基金（Alaska Permanent Fund）发放的2000美元红利[9]。这似乎没有对居民的就业情况产生负面影响。[10] 阿拉斯加永久基金虽然具有普遍性和永久性（如其名称所示），但与全国性的“全民基本收入”计划相比，它提供的现金资助就显得少得多了，假如提供足够多的钱，足以维持生活，那么人们可能会停止工作。一个更类似于“全民基本收入”的计划出现在切罗基部落，该部落出租土地修建赌场，向部落里的每位成年人支付赌场带来的红利，每个成年人每年大约能获得4000美元现金，这会大幅提高居民的收入水平，因为对于当地印第安人家庭而言，成年人年均收入约为8000美元。一项研究比较了斯莫基山地区符合条件和不符合条件的家庭在领取补助金之前和之后的情况，发现补助金对家庭的工作时长没有影响，但对改善青少年教育却产生了很大的积极影响。[11]

---

[1] Abhijit Banerjee, Rema Hanna, Gabriel Kreindler, and Ben Olken, “Debunking the Stereotype of the Lazy Welfare Recipient: Evidence from Cash Transfer Programs,” World Bank Research Observer 32, no. 2 (August 2017) 155-84, https://doi.org/10.1093/wbro/lkx002.

[2] Abhijit Banerjee, Karlan Dean and Chris Udry, “Does Poverty Increase Labor Supply?Evidence from Multiple Income Effects,” MIMEO, Massachusetts Institute of Technology,2019.

[3] David Greenberg and Mark Shroder, “Part 1: Introduction. An Overview of Social Experimentation and the Digest,” Digest of Social Experiments, accessed March 25,

2019,https://web.archive.org/web/20111130101109/http://www.urban.org/pubs/digest/introduction.html#n22.

[4] Philip K. Robins, “A Comparison of the Labor Supply Findings from the Four Negative Income Tax Experiments,”Journal of Human Resources 20, no. 4 (Autumn 1985):567-82.

[5] Orley Ashenfelter and Mark W. Plant, “Nonparametric Estimates of the Labor Supply Effects of Negative Income Tax Programs,” Journal of Labor Economics 8, no. 1, Part 2: Essays in Honor of Albert Rees (January 1990): S396-S415.

[6] Philip K. Robins, “A Comparison of the Labor Supply Findings from the Four Negative Income Tax Experiments,” Journal of Human Resources 20, no. 4 (Autumn, 1985):567-82.

[7] Ibid.

[8] Albert Rees, “An Overview of the Labor-Supply Results,” Journal of Human Resources 9, no. 2 (Spring 1974): 158-180.

[9] 该基金的收入取决于阿拉斯加州的石油收益，每年给居民发的福利金额度是浮动的，从八九百美元到2000美元左右不等。——译者注

[10] Damon Jones and Ioana Marinescu, “The Labor Market Impacts of Universal and Permanent Cash Transfers: Evidence from the Alaska Permanent Fund,” NBER Working Paper 24312.

[11] Randall K .Q. Akee, William E. Copeland, Gordon Keeler, Adrian Angold, and E.Jane Costello, “Parents’ Income and Children’s Outcomes: A Quasi-Experiment Using Transfer Payments from Casino Profits,” American Economic Journal: Applied Economics 2, no. 1(2010): 86-115.

“全民超级基本收入”计划

因此，没有证据表明“无条件现金转移支付”计划会削弱人们的工作积极性。这对我们设计福利政策有什么启示呢？要知道，发达国家拥有相对完整的社会保障体系，比如免费的急诊室、收留无家可归者的庇护所以及向穷人免费发放食品的“食物银行”，这个体系虽然不尽完善，但它毕竟是存在的。在广大发展中国家，这个体系根本不存在，很多人时常面临着贫困造成的种种风险。在这种情况下，诸如“全民基本收入”之类的“无条件现金转移支付”计划就给他们提供了一种兜底方案，让他们更有能力去应对不幸事件，更容易去尝试新事物。因此，这类福利计划对发展中国家的穷人具有重要价值。

在许多发展中国家，人们保护自己免受收入风险影响的最常见方式之一是持有土地。我们在第二章讨论到这些拥有土地的人往往不愿意迁徙，因为一旦迁徙，就会面临丧失土地权益的风险。但有趣的是，对于今天印度大多数拥有土地的农村家庭而言，大部分收入来自农业以外的行业，尽管如此，土地所有权仍然对他们很有价值，它意味着这样一种保障：如果其他谋生手段都失败了，他们依然可以靠种地谋生。

这种局面造成的一个结果就是小农户数量太多的地区往往难以实现工业化。部分原因在于土地改革的设计方式：当穷人被赋予土地权利时，土地通常可继承，而不可出售。不仅如此，农民群体内部也存在反对土地买卖的强烈倾向。在印度西孟加拉邦，印度共产党在1977年赢得选举并上台执政后，首要任务是赋予佃农在自己耕种的土地的永久权利。这项权利可以继承，但不可出售。30年后，依然在该邦执政的共产党政府意识到自己邦的工业发展不足，试图收购农民（包括

佃农）的土地，却遭到了强烈的抵制，不得不搁置计划，最后被迫下台。

西孟加拉邦的农民想要的补偿之一，是一份作为稳定收入来源的工作。或许，如果有某种类似于“全民基本收入”的“无条件现金转移支付”计划来提供这种收入，政府征地的阻力可能会小得多，把耕地转变为工业用地可能会更容易。在第五章中，我们提到了土地使用不当是印度分配失衡的一个主要原因，也可能是造成经济增长严重受限的原因之一。如果实施了“全民基本收入”计划，削弱了农民不惜一切代价坚守土地的需求，将有助于弱化这种错误的土地分配方式带来的影响。这种计划还可能让土地所有者更易于接受出售土地的观念，并搬到就业机遇更好的地方。

然而，印度目前还没有“全民基本收入”这样的制度。政府目前提出的福利方案仅仅适用于农民群体，而且根本无法维持农民的生计。反对派提出的最低收入保障更类似于负所得税计划，面向穷人，并随着收入的增长而逐步开始征税。事实上，很少国家实施了诸如“全民基本收入”这样一种能够为每个居民提供一笔资金保障，而且无须纳税的制度。如果有的话，也无非是针对穷人的有条件或无条件的转移支付。但要在发展中国家找到条件合适的申请者，往往特别困难，因为大多数人从事农业或在小公司工作，政府几乎不可能知道他们赚了多少钱，这使得政府很难遴选出贫困人群，并为他们提供额外收入。[1]

由于政府无法按照某个标准去遴选目标人群，那么一种替代方案就是设置一个标准，让人们主动查看自己是否符合这个标准。印度《国家农村就业保障法案》（NREGA）就属于此类，而且是适用范围最大的方案之一（也许是美国提出的联邦就业保障法案的某种变体）。每个农村家庭每年都有权在长达100天的工作时间内享受官方规定的最低工资标准，而且这个最低工资标准高于大多数地方之前的实际工资

水平。至于哪些人符合受益标准，无须经过官方的筛选，只要他们的工作符合该法案关于工作类型的规定。那些在建筑工地工作的人通常符合标准，因为他们每天站在太阳下工作八个小时，如果工作条件稍微好一些，则不在受益者之列。

这个法案很受穷人的欢迎，以至于莫迪政府在赢得2014年印度大选后决定不与该法案发生正面对抗（他之前在竞选中曾声称反对该法案）。诸如印度《国家农村就业保障法案》这类福利计划的一个优点是，在那些无法实施最低工资标准的地方，它至少在一定程度上提高了当地的最低工资水平。工人们可以利用该法案规定的工资标准与私营部门的雇主讨价还价，而且有证据表明他们的确是这样做的。[2] 此外，雇主们之前串通一气压低工资，实际上是在减少工作岗位的数量，或许这是因为一些人无法或不愿为很少的钱工作。但如今，一项研究发现，尽管最低工资水平提高了，私营部门雇用的人数实则不降反升。

所有工作福利计划面临的主要症结在于，必须有人创造出数百万个就业岗位。在印度，这个职责往往落在了村级自治组织（被称作“潘查雅特”）身上，但中央政府和村级自治组织之间存在严重的不信任感，双方常常出于某种原因指责对方腐败。其结果是，当过于强调反腐败时，往往会出现官僚作风和效率低下。一个项目从提出到获批再到落实，往往需要数月之久，还需要村级自治组织付出相当大的努力。这意味着这些项目无法有效应对需求的突然变化，比如突如其来的干旱。这也意味着，如果某个村的自治组织觉得这个项目太麻烦，那么这个村里人的运气就不好了。在印度最贫穷的比哈尔邦，希望通过该法案同雇主讨价还价的人里面，成功者还不到一半。[3]

印度《国家农村就业保障法案》在实施过程中很容易产生腐败，因为负责监督项目的人可以利用权力阻止工资支付并索贿。减少参与监督该计划的官僚机构的层级，使全国就业保障领域的工作人员的财

富中位数减少了14%。[4] 此外，即使人们找到了工作，通常也要几个月才能拿到工资。

所有这些都表明，许多发展中国家有非常好的理由考虑实施“全民基本收入”计划。问题当然是钱。大多数发展中国家需要提高税收，但这种改变不会很快实现。最初，大部分资金将来自其他福利计划的终止，包括一些大规模的、受欢迎的计划，比如电力补贴计划。削减福利计划数量的潜在好处是可以将有限的政府能力集中起来。印度政府有数百个这样的福利计划，其中许多计划基本上没有资金，却拥有一个专门的办公室和一些基本不作为的工作人员。德里的副首席部长马尼什·西索迪亚（Manish Sisodia）曾开玩笑说，他上台后，发现政府预算中有一个购买鸦片的计划，原来这是一项早已终止的计划的余留部分，该计划原本旨在帮助那些从阿富汗迁徙到德里定居的难民中的瘾君子。

穷国政府能够负担得起的任何“全民基本收入”计划都是极其基本的，我们不妨将这种计划称为“全民超级基本收入”计划（Universal Ultra Basic Income）。《印度经济调查报告》（Economic Survey of India）在2017年提出了类似的建议。按照报告的估计，如果每年向印度75%的人口每人转移支付7620卢比（按购买力平价约合430美元），那么，除了印度的绝对贫困人口外，将使得其他所有人都能超过2011—2012年的贫困线。虽然以印度的标准来衡量，7620卢比非常少（几个经济学家建议的印度“全民基本收入”计划提供的最低收入保障水平也高于这个数字），但或许足够维持穷人的基本生计。调查显示，这项计划的成本占印度GDP的4.9%。2014—2015年，印度主要的化肥、石油和食品补贴占GDP的2.07%，而十大核心福利计划的成本为1.38%，所以完全削减这些现有项目，将为“全民超级基本收入”的2/3买单。[5]

该建议认为将25%的人排除在该项目之外是相当容易的，确实有可能引入一套温和的“自我遴选”法。比如，要求每个受益人每周无论是否取钱，都要前往自动取款机，输入一遍自己的生物识别信息。这种要求具有双重优势：一方面，可以排除条件不合适的申请者；另一方面，稍微富有的人觉得这样做太麻烦，从而打消申请这项福利的想法。与此同时，制度设计者应该考虑到一些备选方案，比如允许残疾人拿到钱，或者在出现技术故障的情况下也能让申请者拿到钱（这种情况经常发生，特别是对于体力劳动者来说，他们的指纹会在工作中被磨掉，从而无法有效输入个人指纹信息）。一旦建立了正确的大框架（“在穷人迫切需要时，就可以申请一些额外的钱”），一种温和的要求（比如每周去自动柜员机输入自己的生物识别信息）至少会促使经济条件相对较好的那25%人口嫌麻烦而主动放弃申请，同时确保真正急需额外资金的人依然会不厌其烦地提出申请。

虽然我们目前所了解的情况支持“全民超级基本收入”计划，但是目前还没有关于其长期影响的数据。我们的大多数证据来自相对短暂的干预措施。我们无法确定永久的基本收入保障会导致受益者做出什么样的反应。当额外收入的新鲜感逐渐消失时，他们会重新感到气馁、减少工作，还是会有更高的追求、更加努力呢？如果他们的家庭获得了收入保障，长期的影响会是什么？阿比吉特在肯尼亚对一项大规模的“全民基本收入”计划开展了随机对照实验，就是希望发现这些问题的答案。在44个村庄，每个成年人在12年里每天可以得到0.75美元。在另外80个村庄，每个成年人将接受为期两年的现金资助。在另外71个村庄，每个成年人将一次性获得500美元的补助。最后，在另外100个村庄，没有人获得任何收入保障，但定期收集有关他们的数据。总共有近15000个家庭参与了这项实验。我们将在2020年初看到效果。

然而，我们可以从几个国家实施多年的“有条件现金转移支付”计划中发现一些长期性的证据。这些计划始于20世纪90年代，当时的

儿童现在已经成年了。这些计划似乎对他们的福利产生了持久的积极影响。比如，2007年，印度尼西亚政府推出了“家庭希望”计划（PKH），这是一项“有条件现金转移支付”计划，涵盖该国438个城区（从736个城区中随机抽取）的70万个家庭。该计划具有大多数“有条件现金转移支付”计划的标准特征：参与家庭每个月收到一笔福利金的前提是要送孩子入学，并使孩子获得预防保健服务。在2007年加入该计划的村庄直到今天仍继续获得福利，但由于官僚机构的惰性，政府从未将该计划扩大到之前作为对照组的那些村庄。经过对比发现，那些获得福利的家庭在卫生和教育方面取得了一些巨大的持续进步，由专业卫生人员照料的新生儿数量急剧增加，失学儿童数量减半。随着时间的推移，该计划也增加了人力资本的存量，发育不良儿童的数量减少了23%，完成学业的人数显著增加。然而，尽管人力资本存量和转移支付规模都有所增加，家庭财富却没有显著增加。这是对单纯现金转移支付的长期影响发出的一个严重警告。之所以出现这种局面，一种可能的原因在于政府能够负担得起的钱太少，在提高家庭收入方面影响非常有限（大规模转移支付对一个经济体造成的负担确实太重）。 [6]

鉴于上述情况，最好的福利政策组合可能是这样的：一方面，实施“全民超级基本收入”计划，面向国内所有居民，无论是谁，都能从该计划获得一笔福利金；另一方面，实施补贴金额更大的“有条件现金转移支付”计划，面向那些非常贫困的群体，为申请者设置一个前提条件，比如必须在孩子获得预防保健和教育服务之后才能提出申请。但这种前提条件在实施过程中无须非常严苛，不然会导致很多人望而却步。在摩洛哥，我们看到“有条件现金转移支付”计划仅仅鼓励受益人将福利金用于孩子教育，而不强制执行这一要求，结果如何呢？它似乎与传统的“有条件现金转移支付”计划一样有效地改变了穷人的行为方式。 [7] 同样，在印度尼西亚的“家庭希望”计划中，申请福利的前提条件也没有执行得非常严苛。从这个意义上说，这种

现金转移支付降低了管理成本，避免将最弱势的家庭排除在外，也可以用相对较低的成本锁定目标群体。锁定目标群体的方法就是聚焦贫困地区，依靠社区领导者去判断一个人是否属于穷人，也可以利用现有的数据去判断。虽然存在判断失误的可能性，只要我们愿意在评判前提条件方面宽松一些（这样一来，尽管可能导致一些不符合条件的人领取福利金，但至少那些急需帮助的人不会被排除在外），而且只要“全民超级基本收入”计划为每个人提供一笔最低生存保障金，就能取得最佳效果。

---

[1] Vivi Alatas, Abhijit Banerjee, Rema Hanna, Matt Wai-poi, Ririn Purnamasari,Benjamin A. Olken, and Julia Tobias, “Targeting the Poor: Evidence from a Field Experiment in Indonesia,” American Economic Review 102, no. 4 (2012): 1206-40, DOI: 10.1257/aer.102.4.1206.

[2] Clément Imbert and John Papp, “Labor Market Effects of Social Programs: Evidence from India’ s Employment Guarantee,” American Economic Journal: Applied Economics 7,no. 2 (2015): 233-63; Muralidharan Karthik, Paul Niehuas, and Sandip Sukhtankar, “General Equilibrium Effects of (Improving) Public Employment Programs: Experimental Evidence from India,” NBER Working Paper 23838, 2018 DOI: 10.3386/w23838.

[3] Martin Ravalion, “Is a Decentralized Right to Work Policy Feasible?,” NBER Working Paper 25687, March 2019.

[4] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Clement Imbert, Santhos Mattthews, and Rohini Pande, “E-Governance, Accountability, and Leakage in Public Programs: Experimental Evidence from a Financial Management Reform in India,” NBER Working Paper 22803, 2016.

[5] “Economic Survey 2016-17,” Government of India, Ministry of Finance, Department of Economic Affairs, Economic Division, 2017, 188-90.

[6] Nur Cahyadi, Rema Hanna, Benjamin A. Olken, Rizal Adi Prima, Elan Satriawan,and Ekki Syamsulhakim, “Cumulative Impacts of Conditional Cash Transfer Programs:Experimental Evidence from Indonesia,” NBER Working Paper 24670, 2018.

[7] Najy Benhassine, Florencia Devoto, Esther Duflo, Pascaline Dupas, and Victor Pouliquen, “Turning a Shove into a Nudge? A “Labeled Cash

Transfer” for Education,” American Economic Journal: Economic Policy 7, no. 3 (2015): 86-125.

美国实施“全民基本收入”计划？

美国（以及其他大多数富裕国家）的福利政策也需要重新调整。有太多人怒气冲天，觉得事情在太长时间内没有朝着自己期待的方向发展。目前，还没有迹象表明问题会自行解决。那么实施“全民基本收入”计划是美国解决问题之道吗？

如果选民相信政府走在正确的轨道上，那么他们对增税的抵触可能会有所减少。根据皮尤研究中心的一项研究 [1] ，61%的美国人支持政府的一项政策，即为所有美国人提供一份有保障的基本收入，以满足他们的基本需求，防止机器人取代人类的大多数工作。在民主党人中，77%的人支持；在共和党人中，38%的人支持。65%的民主党人（但只有30%的共和党人）认为政府有责任帮助失业工人，即使这涉及增税，也在所不惜。考虑到这么高的支持率，以及鉴于美国税率低于全球标准，人们可以想象税收占GDP的比例将从26%上升到31.2%。这将使每个美国人每年得到3000美元。 [2] 对于一个四口之家来说，每年将获得12000美元，达到了贫困线的将近一半 [3] 。这算不上一笔多大的财富，但对于最贫穷的1/3人口来说，这笔钱不可谓不多。如果“全民基本收入”的资金来源是资本税，并且资本在经济中所占的份额由于自动化技术的发展而逐渐增长，那么随着时间的推移，“全民基本收入”计划可能会变得更加慷慨。在欧洲，增税空间更小，但可以把住房补贴、贫困人口收入补贴等一系列的转移支付整合为一笔，并且对其用途基本不加限制。这实际上是芬兰在2017年和2018年进行的实验：2000名失业工人被随机分配到“全民基本收入”计划，以一笔福利金取代所有传统的福利援助计划，比如住房补贴、失业补贴等。另外173222人构成对照组，没有被纳入这个计划。早期结果显

示，接受“全民基本收入”计划援助的人幸福度普遍提升。这两组人获得的福利补贴总额其实并没有什么差别，这与我们迄今看到的情况或许是一致的。[4]

但“全民基本收入”计划真的能让那些被社会甩在后面的穷人少生一点气吗？这种计划的许多支持者（不包括穷人）似乎觉得它有利于安抚和收买那些在新经济形势下无用武之地以及找不到工作的人。如果他们有了这种计划提供的一笔福利金，就算不去找工作，也不愁生计，从而有精力去做其他事情。但我们迄今所知的一切似乎都表明这是不大可能的。我们曾经问受访者一个问题：“如果‘全民基本收入’计划每年为你提供13000美元（没有附加条件），你觉得自己会停止工作或停止找工作吗？”87%的人表示不会。[5] 这本书中的所有证据都表明，大多数人实际上都想工作，不仅仅是因为他们需要钱，而且因为工作给人带来一种使命感、归属感和尊严感。

兰德公司于2015年对大约3000名美国人的工作条件进行了一次深入调查。[6] 受访者被问及他们的工作是否能够为他们提供以下几点感受：“工作干得好带来的满足感”“觉得自己在做有用工作”“个人成就感”“有机会对社区/社会发挥积极影响”“有机会充分发挥才能”“找到了追寻的目标”。他们发现，80%的人表示自己的工作总是或在大部分时间内能够提供其中至少一种感觉。

大约在同一时间，皮尤研究中心搜集了美国人对工作满意度的数据，并询问受访者是否觉得工作给了他们一种认同感。[7] 大约一半（51%）有工作的美国人说他们从工作中获得了认同感，而大约另一半（47%）说他们工作只是为了谋生。

目前还不完全清楚这两项研究得出的数据究竟孰优孰劣，但毫无疑问，许多人关心工作的原因不仅仅是为了赚钱。受教育程度更高、收入水平更高的人，往往将工作视为自我身份认同的一部分；在年收

入3万美元或更少的人里面，只有37%的人表示从工作中获得了认同感。各个行业之间也存在显著差异。比如，在医疗保健行业工作的人有62%表示自己从工作中获得了认同感，这个数字在教育行业是70%，在酒店业是42%，在零售或批发行业是36%。

人们在考虑一份工作时，会区分出好的工作和坏的工作，或者有意义的工作和不那么有意义的工作。一般来说，收入更高的工作是更好的工作，但你做什么也很重要。即使收入保持不变，人们也可能会拒绝从他们喜欢的工作转到他们认为毫无价值的工作。而且，事实上，当人们失去了他们已经拥有多年的工作时，很难真正地重新站起来，因为许多研究发现，平均而言，在大规模裁员后，被解雇的工人的收入从未完全恢复。一般来说，他们找到的工作薪水较低，稳定性较差，也没有像之前那样的福利。[8]

这在一定程度上可能与我们在第二章讨论的事实有关，劳动力市场在很大程度上取决于雇主和雇员之间的适当匹配，双方能否建立互信和重视，运气的成分很大。一旦你找到了一份工作，自然而然地想要留下来，这样你就会有一份更稳定、更有意义的工作，无论在经济方面，还是在其他方面。一旦你失去了这种联系，就很难重新建立，尤其是当你年纪大了，习惯了自己的生活方式后。

这解释了一些相当惊人和可怕的事情。一项研究发现，当长期任职的员工在大规模裁员期间被解雇时，他们更有可能在随后的几年里很快死去。[9] 失业似乎真的会使人心脏病发作。据估计，失业对死亡率的影响会随着时间的推移而下降，但不会归零，因为会出现更长期的问题，如酗酒、抑郁、疼痛和各种上瘾症。总的来说，研究发现，中年失业的工人平均寿命缩短了1年到1.5年。

工作转型的代价很高，体现在多个方面，而大多数经济学分析都忽略了这些。作为经济学家，我们担心收入损失，担心找新工作所花

费的时间和精力，但其他成本在我们的模型中并没有出现。由于经济学家们本能地倾向于支持“全民基本收入”计划，因此，这类计划仅注重提供经济补贴，忽略失业的其他成本或许就不足为奇了。这类计划往往一厢情愿地设想下岗工人终于从工作的枷锁中解放出来，进入了一个新的世界，依靠这类计划生活的年轻退休人员在他们的生活中找到了新的意义，他们可以在家工作，在社区做志愿者，学习手艺，或者探索世界。不幸的是，有证据表明，人们实际上很难在原有的工作结构之外找到意义。自20世纪60年代“美国人时间使用调查”（American Time Use Survey）启动以来，男性和女性用于休闲活动的时间都增加了不少。[10] 对于年轻男性来说，自2004年以来，相当大一部分时间都花在了电子游戏上。[11] 对于其他年龄组来说，大部分时间都用于看电视了。2017年，男性平均每天花在休闲活动（包括上网、看电视、社交和志愿活动）上的时间为5.5小时，女性为5小时。看电视是占用时间最多的休闲活动（每天2.8小时）。户外社交活动占用的时间排在第二位，但与第一位差距很大，只有38分钟。[12] 在经济大衰退时期，人们花在工作以外的时间减少了，而看电视和睡眠占据了一半的空闲时间。[13]

但很明显，看电视和睡觉不一定让我们快乐。丹尼尔·卡尼曼和艾伦·克鲁格通过调查，让人们回忆自己的一天，以及对每一刻的感受，发现在休闲活动中，看电视、玩电脑和打盹给人带来的即时愉悦感和成就感最少，社交是最令人愉快的活动之一。[14]

人们似乎很难在独处状态下找出使生活富有意义的途径。我们大多数人都需要一个有组织的工作环境提供的纪律，然后我们才为其赋予重要性或意义。当人们担心自动化技术带来的影响时，就会出现这种情况。在皮尤研究中心的调查中，64%的受访者估计，如果被迫与先进的机器人和电脑展开竞争，人们将很难有心思去寻找让生活有意义的事情。[15] 事实上，那些拥有更多闲暇的人（退休者、失业者、

劳动力市场之外的人）比那些有全职工作的人，更不愿意做志愿者。[16] 志愿活动是我们在日常活动之外的事，它无法取代日常活动。

换句话说，如果说富裕国家真正的危机在于许多曾经自认为是中产阶层的人失去了他们过去从工作中获得的自我价值感，那么“全民基本收入”计划不是解决问题的答案。我们对富国和穷国的问题有不同的答案，原因有两个。第一，许多穷国缺乏管理能力，无力运作更复杂的福利计划，而“全民基本收入”简单易行。但美国并非如此，法国和日本更非如此。

第二，在大多数发展中国家，一般人也肯定希望拥有一份稳定的工作、良好的收入和福利，但他们往往觉得自己没有权利得到这些东西。世界上有很大比例的穷人和准穷人是个体经营者，他们基本上都生活在发展中国家。他们不喜欢搞个体经营，但别无选择，而且已经习惯了。他们知道自己可能不得不在一个月甚至一天的时间内从一个工作转换到另一个非常不同的工作，这取决于什么样的机遇会光顾自己。他们上午卖食品，下午做裁缝，抑或在雨季当农民，在旱季做制砖工。

这在一定程度上导致他们的生活并非围绕工作而建立。他们小心翼翼地与邻居、亲戚、同一种姓的人、宗教团体以及各种正式非正式的组织保持联系。在阿比吉特的故乡西孟加拉邦，“俱乐部”（在孟加拉语中被称作klaab）就属于一个关键组织。大多数村庄和城市社区至少有一个俱乐部，会员年龄在16到35岁之间，他们几乎每天见面，打板球、踢足球、打牌，或者玩南亚特色的桌上运动——克朗棋（carrom）。他们经常把自己描述成“社工”，当某个朋友的家里有人去世时，其他人都会现身，并提供帮助。但这种组织也会以“社会工作”或“宗教仪式”的名义进行一种温和的敲诈勒索，当地政客将这些年轻人用作“桩脚”[17]，给这些俱乐部提供数量不等的捐款，为俱乐部运转及其庆祝活动提供了支持。然而，最重要的是，这

是一种使当地年轻人免于陷入麻烦的方法，因为他们中的大多数人要么不工作，要么做着自己不喜欢的工作，那样他们就无法找到人生的意义。

---

[1] Aaron Smith and Monica Anderson, “Americans’ Attitudes towards a Future in Which Robots and Computers Can Do Many Human Jobs,” Pew Research Center, October 4, 2017,accessed April 3, 2019, http://www.pewinternet.org/2017/10/04/americans-attitudes-toward-afuture-in-which-robots-and-computers-can-do-many-human-jobs/.

[2] Robert B. Reich, “What If the Government Gave Everyone a Paycheck?,” July 9,2018, https://www.nytimes.com/2018/07/09/books/review/annie-lowrey-give-people-moneyandrew-yang-war-on-normal-people.html.

[3] 根据美国人口普查局的最新调查，2019年的美国贫困线标准为单身收入低于11880美元，四口之家低于25750美元。——译者注

[4] Olli Kangas, Signe Jauhiainen, Miska Simanainen, Mina Ylikännö, eds., “The Basic Income Experiment 2017-2018 in Finland. Preliminary Results,” Reports and Memorandums of the Ministry of Social Affairs and Health, 2019, 9.

[5] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, and Stefanie Stantcheva, “Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?,” MIMEO, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

[6] Nicole Maestas, Kathleen J. Mullen, David Powell, Till von Wachter, and Jeffrey B. Wenger, “Working Conditions in the United States: Results of the 2015 American Working Conditions Survey,” Rand Corporation, 2017.

[7] “The State of American Jobs: How the Shifting Economic Landscape Is Reshaping Work and Society and Affecting the Way People Think about the Skills and Training They Need to Get Ahead,” ch. 3, Pew Research Center, October 2016, accessed April 21, 2019, http://www.pewsocialtrends.org/2016/10/06/3-how-americans-view-their-jobs/#fn-22004-26.

[8] See Steve Davis and Till Von Wachter, “Recession and the Costs of Job Loss,”Brookings Papers on Economic Activity, Brookings Institution, Washington, DC, 2011, https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2011/09/2011b_bpea_davis.pdf, and references therein.

[9] Daniel Sullivan and Till Von Wachter, “Job Displacement and Mortality: An Analysis Using Administrative Data,” Quarterly Journal of Economics 124, no. 3 (2009): 1265-1306.

[10] Mark Aguiar and Erik Hurst, “Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time over Five Decades,” Quarterly Journal of Economics 122, no. 3 (2007): 969-100.

[11] Mark Aguiar, Mark Bils, Kerwin Kofi Charles, and Erik Hurst, “Leisure Luxuries and the Labor Supply of Young Men,” NBER Working Paper 23552, June 2007.

[12] “American Time Use Survey—2017 Results,” news release, Bureau of Labor Statistics, US Department of Labor, June 28, 2018, accessed June 19, 2019, https://www.bls.gov/news.release/atus.nr0.htm.

[13] Mark Aguiar, Erik Hurst, and Loukas Karabarbounis, “Time Use During the Great Recession,” American Economic Review 103, no. 5 (2013): 1664-96.

[14] Daniel Kahneman and Alan G. Krueger, “Developments in theMeasurement of Subjective Well-Being,” Journal of Economic Perspectives 20, no. 1 (2006): 3-24.

[15] Aaron Smith and Monica Anderson, “Americans’ Attitudes towards a Future in Which Robots and Computers Can Do Many Human Jobs,” Pew Research Center, October 4, 2017,accessed April 3, 2019, http://www.pew internet.org/2017/10/04/americans-attitudes-toward-afuture-in-which-robots-and-computers-can-do-many-human-jobs/.

[16] “Volunteering in the United States, 2015,” Economic News Release, February 25,2016, accessed April 21, 2019, https://www.bls.gov/news.release/volun.nr0.htm.

[17] 桩脚，foot soldier，指在选举中为候选人拉票的基层工作人员，他们利用各种手段使其支持的政客当选，比如动员街坊或家族成员参与投票。——译者注

超越弹性保障制度

如果“全民基本收入”计划解决不了我们当前经济模式造成的破坏，那还有什么能解决呢？经济学家和许多政策制定者喜欢丹麦的弹性保障制度。这个制度赋予劳动力市场完全的灵活性。所谓“完全的灵活性”，意味着只要一个企业不再需要某些工人，可以很轻易地解雇他们，而这些失业者会得到丰厚的失业补贴，并不会蒙受多大的经济损失，政府部门会齐心协力帮助失业者实现再就业（或许需要先接受有效的再培训）。较之于基本让失业工人自谋生路的制度（如美国），弹性灵活制度确保失业不至于沦为一场悲剧，而是生活的一个正常阶段。较之于那种企业与工人签订无限期合同，以致很难解雇工人的制度（法国那套制度就是如此），弹性灵活制度可以让雇主更好地适应环境的变化，避免“内部人”与“外部人”之间的冲突。所谓“内部人”指的是那些足够幸运地得到了一份获得法律强力保护的工作的人，所谓“外部人”指的是那些根本没有工作的人。

这与经济学家们条件反射式的基本观点是一致的，即我们应该让市场发挥作用，同时为那些弱势群体提供保障。从长远来看，阻止劳动力从萎缩的经济部门重新分配到增长的经济部门既不现实，代价也高昂。对于一个经济体中的许多人来说，尤其是对于年轻的工人来说，为他们提供的任何再培训都是有价值的。比如，我们在前面的章节中看到美国的《贸易调整援助计划》就取得了成功。

尽管如此，我们并不认为弹性保障制度能够一劳永逸地解决失业带来的所有问题，原因正如我们之前讨论过的，失业显然比收入损失的危害大得多。失业常常意味着一个人从一个固定的生活日程和美好的生活愿景中被强行推出来。特别是，老年人和那些多年在某个地方

或某个公司工作的人，可能会发现工作转型更为困难。由于他们剩余可用的工作年限相对较短，对他们进行再培训的成本就会比较高。失业会导致他们失去很多东西，而从一份新工作中得到的东西却很少（如果再迁徙到异地，失去的更多）。唯一相对容易的过渡，是转换到相同的领域和相似的位置。

正是由于这个原因，我们在第三章的最后提出了一个有点激进的想法，即一些工人应该得到补贴才能继续工作。当整个行业受到贸易或技术的破坏时，老员工的工资可以得到部分或全部补贴。但只有当某一地区的某一特定行业处于衰退状态时，才应启动这一失业补贴政策，覆盖住那些至少拥有10年（或8年或12年）相关工作经验，而且年龄较大的员工（如50岁或55岁以上）。

经济学家本能地对赋予政府如此大的自由裁量权持批评态度。政府如何知道哪个是衰落的行业？

政府肯定会犯一些错误，也会滥用权力，我们并不怀疑这一点。然而，正是基于这些理由，当这些年来贸易一边抢走人们的生计，一边宣称让每个人过得更好时，政府一直在袖手旁观。如果我们想让贸易给所有人带来好处，就要设计一套好的制度。这套制度应该包括如何鉴定经济上的失败者，如何为他们提供补偿。事实上，贸易经济学家（包括政府里面那些经济学家）有足够的数据了解哪些地区进口增长迅速，哪些地区外包业务增长迅速，美国2018年征收的关税就是根据这些数据计算出来的。贸易战可能会伤害到经济中的其他许多人，而更有针对性的补贴将保护最脆弱的群体，不会造成新的破坏。还可以制定类似的政策，遴选出自动化技术发展最快的行业和地区，并采取干预措施。

对于地方政府基于各地情况制定的经济政策，莫雷蒂等经济学家持怀疑态度，因为他们担心这些政策最终会把经济资源从一个地区重新分配至另一个地区，并可能从生产率最高的地区转移到生产率较低

的地区。但如果超过一定年龄的人不能或不愿迁徙，就会不清楚自己还有什么选择。如今，大量被社会甩在后面的人散布在美国各地，数百个城镇因愤怒和滥用药物而满目疮痍，在这些地方，凡是能够承担迁徙成本的人，要么已经离开，要么正在考虑离开。在这些地方帮助这些弱势群体将是非常困难的。因此，社会政策的目标不仅应该是帮助现存的贫困地区，更重要的一点或许是避免最终造就更多的贫困地区。

从某种意义上说，这正是欧洲“共同农业政策”发挥的效果。很多经济学家痛恨这种政策，因为欧洲的农民越来越少，却在牺牲其他所有人利益的前提下获得了大量补贴。但他们忘记了，正是这种政策使许多农场躲过了被关闭的命运，让许多欧洲国家的乡村留住了青山绿水和勃勃生机。此前，由于一个农民种植的农产品比较多，获得的补贴就比较高，这就促使农民冲动地扩大农业生产，以致出现了大片看起来丑陋的田地。但从2005年到2006年，给农民的补贴金额不再与生产规模挂钩，而是基于环境保护和动物福利。结果便是小型手工农场得以生存下来，我们从中获得了高质量的产品，并留住了美丽的风景。可能大多数欧洲人都认为，这是值得保留的东西，也有助于提高自己的生活质量，强化欧洲人对于自己身份的认知。如果农业生产更加集中，农舍被仓库取代，法国的GDP会更高吗？可能。幸福感会更强吗？未必。

美国保护制造业就业与法国保护自然之间的类比似乎有些奇怪，但美丽的乡村吸引着游客，并留住年轻人以照顾年迈的父母。同样，企业为员工生活而建造的城镇也可以确保留下一所高中、一些运动队、一条有几家商店的主街，以及一种归属感。这也是一种生活环境，是我们都喜欢的东西，我们的社会应该乐于为这种良好环境买单，就像乐于为植树买单一样。

聪明的凯恩斯主义：为公益事业提供补贴

2018年，一套与以往存在很大差异的工作补贴制度在美国民主党内部获得广泛支持。2019年，总统候选人科里·布克（Cory Booker）、卡玛拉·哈里斯（Kamala Harris）、伯尼·桑德斯（Bernie Sanders）、伊丽莎白·沃伦（Elizabeth Warren）都提出了某种形式的联邦担保，即任何想要工作的美国人都有权获得好工作（最低时薪15美元，带退休金、医保金、子女看护援助金以及12周的带薪探亲假），社区服务、家庭护理、公园维护等领域的工作都要满足这些条件，才算好工作。国会里的民主党议员提出了“绿色新政”，其中包括联邦政府为人们提供工作保障。这个想法当然不算新鲜，《印度全国农村就业保障法案》的运作方式与最初的“新政”都具有相似的思路。

如果印度有什么经验可资借鉴的话，就是这样的项目并不容易运作良好。在美国，创造和组织足够多的工作岗位可能会更加困难，因为在美国，很少有人愿意去挖沟或修路，而在印度，人们却别无选择，时常被要求这么做。此外，这些工作必须能够产生切切实实的现实价值。如果明显让人们看出来这些工作是政府为了增加就业而创造出来的，那么这些工作并不会提高人们的自尊感。在假装工作和身患残疾之间，人们可能宁愿选择后者。最后，考虑到该计划的规模之大，将不得不由私人公司竞标政府合同来实施，而政府合同向来以高价格、低质量著称。

对于政府来说，一个更现实的策略或许是增加采购劳动密集型服务的预算，以此提高对这类服务的需求，而没必要直接提供这些服务。一个重要的考虑是政府不要创造那些工作量少而收入较高的工作机会。在发展中国家，这点尤其重要，因为正如我们之前看到的那样，这类活少钱多的工作将导致每个人宁愿排长队碰运气，也不愿接受那些薪酬较低的工作，最终导致劳动力市场的冻结和整体就业率的下降。工作岗位必须有用，薪酬必须公平。这样的可能性有很多。虽然自动化技术提高了人们的生产率，但在养老、教育和儿童护理等领域，自动化的影响非常有限，至少目前如此。的确，机器人似乎永远不可能完全取代人类照顾幼儿或老人的能力，充其量只可能对人类这一能力构成有效补充。

人类在学校和幼儿园很难被取代的另一个原因是，如果机器人接管了所有需要专业技能的工作（从拧紧螺栓到会计），人类的灵活性和与生俱来的同理心将日益受到重视。事实上，研究表明，与认知技能相比，社交技能在过去十年的劳动力市场上变得更受重视。[1] 关于如何传授社交技能的研究很少，但在传授社交技能方面，人类肯定比软件更具优势，这似乎是常识。事实上，在秘鲁进行的一项实验表明，如果寄宿学校的一些学生的床铺被随机安排在善于社交的学生附近，他们自己的社交技能也能有所提高。相比之下，如果被安排在一个考试成绩好的学生旁边，却无法帮助他们取得更好的成绩。[2]

人类在护理和教学领域虽然具备比较优势，但相对于那些自动化技术普及的领域，这些领域的生产率将越来越落后，而且吸引的私人投资可能也会少于生产率增长更快的部门。但照顾老人肯定是一个有价值的社会目标，目前，这一目标还没有得到充分的实现。投资于更好的教育和儿童护理可以为社会带来巨大的潜在收益。这需要花钱，而无论政府愿意花多少钱，这两个行业都能吸收。如果这些钱能为人们提供稳定高薪、受人尊敬的工作，将达成两个重要目标：为社会创造有用的东西，提供大量有意义的工作岗位。

[1] David Deming, “The Growing Importance of Social Skills in the Labor Market,” Quarterly Journal of Economics 132, no. 4 (2017): 1593-1640, https://doi.org/10.1093/qje/qjx022.

[2] Román Zárate, “Social and Cognitive Peer Effects: Experimental Evidence from Selective High Schools in Peru,” MIT Economics, 2019, accessed June 19, 2019, https://economics.mit.edu/files/16276.

起跑线

儿童的代际流动与其成长的社区密切相关。对于一个出生在美国收入分配下半区家庭的孩子而言，如果在犹他州的盐湖城长大，则其平均收入将达到全国平均收入的46%；如果他在北卡罗来纳州的夏洛特长大，则收入只能达到全国平均收入的36%。这些空间上的差异早在人们参加工作之前就显现出来了：生活在低流动性地区的孩子上大学的可能性更小，而且更有可能早早地生了自己的孩子。 [1]

1994年，美国住房和城市发展部发起了一项名为“向机会迁居”（Moving to Opportunity）的计划，为一些严重贫困地区租住公共住房的数千家庭提供抽奖机会，奖品是政府的住房券，使他们有机会从贫困率较高的社区搬到贫困率较低的社区。其中一半家庭中奖了，利用住房券迁入了贫困率低得多的较好社区。

一组研究人员跟踪了抽奖的赢家和输家，看看发生了什么变化。对儿童的早期研究结果有些令人失望：女孩的精神状态更好，在学校的表现也更好，而男孩则不是这样。 [2] 然而，从长期来看，在第一次抽签后的20多年里，他们的生活结果有很大的不同。父母中奖的年轻人每年比父母没有中奖的多赚1624美元，而且更有可能上大学，住在更好的社区，而女孩成为单身母亲的可能性更小。因此，其中一些影响可能也会传给下一代。 [3]

有些社区的流动性比其他社区更好，拿什么去解释这种现象呢？研究人员还远未解决这个问题，但社区环境特征似乎与更高的流动性存在显著关联，其中最重要的是学校的质量。事实证明，社会流动性与标准化教育考试成绩密切相关。 [4]

得益于数十年的教育研究，我们对如何提高学业成绩有了相当多的了解。2017年，一项研究总结了在发达经济体进行的196项随机研究，这些研究都是关于提高学业成绩的干预措施（包括学校干预和家长干预）。[5] 尽管这些干预措施的效果存在很大差异，但良好的学前教育和针对贫困儿童的强化辅导似乎效果最好。一些孩子落后于年级平均水平，然后完全失去方向的可能性比较大。要有效阻止这种局面，一种好办法就是让他们在学前班阶段就为进入小学做好准备，及时发现他们与别人的成绩差距，在这种差距变得太大之前就帮助他们解决在学习过程中遇到的困难。这完全符合我们在发展中国家的工作中所发现的情况。[6]

也有证据表明，在校学习成绩的差异会转化为长远机遇的差异。比如，在田纳西州开展的一项随机对照实验将班级规模从20~25人减少到12~17人，这在短期内提高了学生的考试分数，增加了他们以后上大学的机会。通过住房拥有率、储蓄状况、婚姻状况和所住社区来衡量，发现被分配到小班的学生以后的生活更好。[7] 为孩子提供更多的辅导和小班教学需要有更多的工作人员，这有助于创造更多的就业机会，对孩子的整个学生生涯也有好处。

在这方面，美国面临的限制主要是地方政府对教育的资金投入有限，那些急需良好公共教育的地方无法获得足够的资金。如果有大规模的资金投入，则会带来很大不同。此外，美国还存在一个更为普遍的情况，学前教育不在美国联邦政府的补贴范围之内。政府对学前教育的低水平资助引发的一个后果便是，只有28%的美国孩子就读于一些获得补贴的学前教育项目，[8] 这与法国形成了鲜明对比，法国政府对学前教育提供大量补贴，多年来几乎所有法国儿童都会接受学前教育，[9] 最近，法国政府甚至强制要求所有孩子必须接受学前教育。

支持学前教育计划的最初证据来自一些早期随机对照实验。这些实验发现高质量的学前教育干预措施在短期和长期内都能产生巨大影

响，诺贝尔奖得主詹姆斯·赫克曼（James Heckman）因此宣称，这些干预是减少不平等的最佳解决方案。[10] 然而，这些实验中有一些规模很小，从而更有可能按照实验者预设的方式开展下去。

后来，有两个大规模的随机对照实验，分别是美国“全国启蒙”计划和田纳西州“学前教育实验”计划，它们对学前教育项目的评估结果或许令人觉得失望，因为这些项目都在短期内产生了影响，但对考试成绩的影响逐渐消失，甚至在几年后发生逆转。[11] 这导致许多人认为学前教育的作用被高估了。

但事实上，“全国启蒙”计划的一个关键发现是，学前教育的有效性似乎与计划的质量有着巨大关联。特别是，全天运作的项目比半天运作的项目更有效，那些包括家访和其他形式的家长参与的项目也更有效。美国和其他国家的随机对照实验也有单独的证据证明家访的有效性，在家访期间，幼儿园教师或社会工作者会向家长示范如何与孩子做游戏。[12]

现在的普遍观点认为，我们需要更多的研究才能明确知道在儿童早期什么是有效的。但我们知道，资源很重要，当“全国启蒙”计划的规模扩大时，资金压力越来越大，许多学前教育试点不得不通过削减服务来降低成本，从而降低了其效率。保持学前教育的质量是至关重要的，而且这样做还能带来一个额外的好处，就是可以大幅增加对许多人来说很有吸引力的工作岗位，尤其是当这些工作岗位的薪酬足够多时，吸引力更大。这些工作既有回报，又不可能被机器人取代（真的无法想象机器人去家里拜访父母的情景）。

同样重要的是，只要有必要的教学器具支持，似乎就有可能以较低的成本和相当快的速度，培养一名高效的学前教师。在印度，我们与哈佛大学心理学教授利兹·斯皮尔克（Liz Spelke）合作，设计了一套幼儿园数学课程，其中包括一些以数学直觉认知为基础的游戏，

这是为那些还没学会读写，甚至还没学会数数的小孩子准备的。试点范围包括德里贫民区的数百所幼儿园，然后通过随机对照实验去检验效果。[13] 利兹最初对德里的条件感到震惊，那里幼儿园的小门廊里挤满了不同年龄的学生，老师接受的培训也很少，其中许多人都没有完成高中学业。这与她在哈佛实验室的条件大不相同。但事实证明，这些教师经过一周的培训之后，在良好的教学器具辅助下，能够维持贫民窟儿童的注意力，他们玩了几周的数学游戏，孩子们在游戏中进步很快，充满热情，学习了大量的数学知识。

托儿服务不足也是美国已婚女性和低收入单身母亲面临的最严重不利条件之一。缺乏高质量的全日托儿补贴意味着，她们要么不工作（因为托儿的费用几乎和她们的收入一样高），要么不得不找一份离家近的工作（尤其是离母亲近的地方），以便于让母亲帮忙照顾孩子。在发达经济体的劳动力市场上，女性会因为生养孩子而付出巨大代价，这是造成男女收入差距的很大一部分原因。[14] 即使在先进的丹麦也是如此，男女在生孩子之前的收入几乎没有差别，而从长远来看，孩子的出生造成了男女之间大约20%的收入差距。在第一个孩子出生后，女性的职业等级和成为管理者的可能性开始落后于男性。此外，初为人母的女性换工作主要是为了加入“对家庭友好”的公司。一个公司是否“对家庭友好”，是根据有年幼孩子的女性在公司员工中的比例来衡量的。但第一个孩子出生后，也有大约13%的女性永久退出了职场。[15] 在政府慷慨补贴下大幅增加高质量的全托服务供给，可以让那些低收入女性通过工作获得酬劳，有效提高收入。

老年人护理是另一个有巨大发展空间的领域，因为美国几乎没有老年人的家庭护理，也很少有财政资助的养老院。相比之下，丹麦和瑞典的养老支出占GDP的2%。[16] 它们建立了一个集中的电子健康数据库，存储了老人的就医记录，有助于医院和有关政府部门进行协作。所有80岁及以上的老人（不只是穷人）都有资格接受家访和家政

服务，所有65岁及以上的丧偶老人都获得监控服务，以便及时确认他们是否需要帮助。老年人也能获得一笔必要的修缮资助，让家变得更安全。那些需要持续护理的老人最后通常会住进公立养老院，费用由他们应得的公共养老金支付。

照顾老年人很有挑战性，而且在美国，这些工作的报酬很低。换句话说，这类工作不是很有吸引力。但这种情况可能会迎来改变。我们需要提供足够的资金来雇用足够多的员工，对他们进行充分培训，确保他们有足够的时间与老人相处，并支付足够高的薪酬，让他们为自己的工作感到自豪。

---

[1] Raj Chetty, Nathaniel Hendren, Patrick Kline, and Emmanuel Saez, “Where Is the Land of Opportunity? The Geography of Intergenerational Mobility in the United States,”Quarterly Journal of Economics 129, no. 4 (2014): 1553-1623, https://doi.org/10.1093/qje/qju022.

[2] Lawrence F. Katz, Jeffrey R. Kling, and Jeffrey B. Liebman, “Moving to Opportunity in Boston: Early Results of a Randomized Mobility Experiment,” Quarterly Journal of Economics 116 no. 2 (2001): 607-54, https://doi.org/10.1162/00335530151144113.

[3] Ra Chetty, Nathaniel Hendren, and Lawrence F. Katz, “The Effect of Exposure to Better Neighborhoods and Children: New Evidence from the Moving to Opportunity Experiment,” American Economic Review 106, no. 4 (2016): 855-902.

[4] Raj Chetty and Nathaniel Hendren, “The Impacts of Neighborhoods on Intergenerational Mobility II: County-Level Estimates,” Quarterly Journal of Economics 133,no. 3 (2018): 1163-1228.

[5] Roland G. Fryer Jr., “The Production of Human Capital in Developed Countries:Evidence from 196 Randomized Field Experiments,” in Handbook of Economic Field Experiments 2 (Amsterdam: North-Holland, 2017): 95-322.

[6] Abhijit Banerjee, Rukmini Banerji, James Berry, Esther Duflo, Harini Kannan,Shobhini Mukerji, Marc Shotland, and Michael Walton, “From Proof of Concept to Scalable Policies: Challenges and Solutions, with an Application,” Journal of Economic Perspectives 31,no. 4 (2017): 73-102.

[7] Raj Chetty, John Friedman, Nathaniel Hilger, Emmanuel Saez, Diane Whitmore Schanzenbach, and Danny Yagan, “How Does Your Kindergarten Classroom Affect Your Earnings? Evidence from Project Star,” Quarterly Journal of Economics 126, no. 4 (2011):1593-1660.

[8] Ajay Chaudry and Rupa Datta, “The Current Landscape for Public Pre-Kindergarten Programs,” in The Current State of Scientific Knowledge on Pre-Kindergarten Effects,Brookings Institution, Washington, DC, 2017, accessed June 19, 2019 https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/04/duke_prekstudy_final_4-4-17_hires.pdf.

[9] Maria Stephens, Laura K. Warren, and Ariana L. Harner, “Comparative Indicators of Education in the United States and Other G-20 Countries: 2015. NCES 2016-100,” National Center for Education Statistics, 2015.

[10] All the references to Heckman’ s research on the long-term impact of preschool education can be found at https://heckmanequation.org/. Among other references, see Jorge Luis García, James J. Heckman, Duncan Ermini Leaf, and María José Prados, “The Life-Cycle Benefits of an Influential Early Childhood Program,” NBER Working Paper 22993, 2016.

[11] Michael Puma, Stephen Bell, Ronna Cook, and Camilla Heid, “Head Start Impact Study Final Report,” US Department of Health and Human Services, Administration for Children and Families, 2010, https://www.acf.hhs.gov/sites/default/files/opre/executive_summary_final.pdf ; Mark Lipsey, Dale Farran, and Kelley Durkin, “Effects of the Tennessee Prekindergarten Program on Children’ s Achievement and Behavior through Third Grade,”Early Childhood Research Quarterly 45 (2017): 155-76.

[12] R. M. Ford, S. J. McDougall, and D. Evans, “Parent-Delivered Compensatory Education for Children at Risk of Educational Failure: Improving the Academic and SelfRegulatory Skills of a Sure Start Preschool Sample,” British Journal of Psychology 100, no.4 (2009), 773-97. A. J. L. Baker, C. S. Piotrkowski, and J. Brooks-Gunn, “The Effects of the Home Instruction Program for Preschool Youngsters on Children’ s School Performance at the End of the Program and One Year Later,” Early Childhood Research Quarterly 13, no. 4 (1998),571-86. K. L. Bierman, J. Welsh, B. S. Heinrichs, R. L. Nix, and E. T. Mathis, “Helping Head Start Parents Promote Their Children’ s Kindergarten Adjustment: The REDI Parent Program,”Child Development, 2015. James J. Heckman, Margaret L. Holland, Kevin K. Makinom Rodrigo Pinto, and Maria Rosales-Rueda, “An Analysis of the Memphis Nurse-Family Partnership Program,” NBER Working Paper 23610, July 2017,

http://www.nber.org/papers/w23610. Orazio Attanasio, C. Fernández, E. Fitzsimons, S. M Grantham-McGregor, C. Meghir, and M. RubioCodina, “Using the Infrastructure of a Conditional Cash Transfer Programme to Deliver a Scalable Integrated Early Child Development Programme in Colombia: A Cluster Randomised Controlled Trial,” British Medical Journal 349 (September 29, 2014): g5785. Paul Gertler,James Heckman, Rodrigo Pinto, Arianna Zanolini, Christel Vermeerch, Susan Walker, Susan Chang-Lopez, and Sally Grantham-McGregor, “Labor Market Returns to an Early Childhood Stimulation Intervention in Jamaica,” Science 344, no. 6187 (2014): 998-1001.

[13] Moira R. Dillon, Harini Kannan, Joshua T. Dean, Elizabeth S. Spelke, and Esther Duflo, “Cognitive Science in the Field: A Preschool Intervention Durably Enhances Intuitive but Not Formal Mathematics,” Science 357, no. 6346 (2017): 47-55.

[14] Henrik Kleven, Camille Landais, Johanna Posch, Andreas Steinhauer, and Josef Zweimüller, “Child Penalties Across Countries: Evidence and Explanations,” no. w25524,National Bureau of Economic Research, 2019.

[15] Henrik Kleven, Camille Landais, and Jakob Egholt Søgaard, “Children and Gender Inequality: Evidence from Denmark,” no. w24219, National Bureau of Economic Research,2018.

[16] “Denmark: Long-term Care,” Organisation for Economic Co-Operation and Development, 2011, http://www.oecd.org/denmark/47877588.pdf.

协助搬家

考虑到社区在帮助人们找好工作和抚养孩子方面的重要作用，帮助人们迁居别处堪称另一个重要策略。

1994年，美国住房和城市发展部为了解决低收入家庭住房的问题，在部分城市实施了“向机会迁居”计划，通过向居住在贫困社区的贫穷家庭发放租房补贴券，鼓励这些家庭向非贫困社区搬迁。虽然将这一计划推向全国，使每个人都有可能搬到更好的社区是不可能的，但支持部分贫困人群改变所住地区或更换工作应该是可能的。实际上，有几个计划就是针对这一问题的，但其中许多计划除了为贫困工人指明工作方向并帮助其完成申请程序外，几乎没有其他作用。在欧洲和美国，这类积极的劳动力市场政策的经验相当令人失望。它们产生的效果是积极的，但作用很小，而且那些没有得到帮助的工人要为得到帮助的幸运者承担一定成本。[1]

另一个雄心更大、成本更高的计划是，将为失业工人自动延长失业保险，使他们有时间接受培训，寻找好工作，不必为了生计接受一份低薪工作，也不必继续处于无能为力的状况。这种计划不仅可以让他们获得短期培训机会，还可以让他们参加更高级的项目，比如进入大学或社区大学深造，并获得全额奖学金。我们需要转变一下思维，不仅是帮他们找一份工作，而且帮他们找到一份事业。美国的一个随机对照实验最近评估了三个这样的项目。其核心思想是将失业工人的培训期延长至数月，根据那些工人短缺部门的需求培养失业者的专业技能（如医护和电脑维修技能），然后将工人与需求部门进行匹配。两年后的结果令人看到了希望：评估结果表明，在完成培训之后，参

与者更有可能被雇用，而且得到的工作也比那些没有参加培训项目的员工更好。总的来说，参与培训者比非参与者多赚29%。[2]

重要的是，这些项目也帮助弱势群体迁徙。无论是在培训期间，还是在新工作开始时，它们为弱势群体的求职者和工人提供托儿、交通、住房或法律服务方面的帮助。这种帮助可以扩大到提供短期住房，并为儿童寻找学校和托儿所。这些项目提供的住房租金抵用券（比“向机会迁居”提供的抵用券金额要少）有助于人们负担得起较好的社区。

帮助那些需要招聘员工的公司走出所在社区和当地的推荐人网络，或许也很重要。大多数促进求职者和雇主需求匹配的计划都以求职者为中心，但对于雇主来说，找到合适员工的过程很费时费钱。一项调查显示，招聘一个员工的成本（发布职位空缺、筛选应聘者和培训新员工）占这名员工年薪的比例在1.5%~11%。大公司通常有一个人力资源部门，但对小企业来说，这些招聘成本可能真的算是一大障碍。法国最近的一项研究显示，招聘成本高到足以延缓招聘进度的地步。研究人员与应对失业问题的政府机构开展合作，为雇主提供招聘援助，为雇主发布职位空缺，并接收简历，筛选出条件合适的应聘者。他们发现，与那些没有获得招聘协助的雇主相比，那些获得协助的雇主发布的职位空缺往往比较多，而且雇用的固定员工数量也会多出9%。[3] 这样的服务可以使雇主超越非正式的人才推荐渠道，扩大应聘者的范围。

诸如此类的计划好处多多，能够让失业者获得新技能，并促进求职者和雇主之间实现更好的匹配，这对任何一个经济体而言都是有价值的。退一步讲，即使它们没有产生很大的经济价值，对于减少失业者焦虑和恢复其尊严的意义也将是深远的，因为这类计划影响到的人群不仅包括失业者，还包括所有觉得自己工作有朝一日或将受到威胁的人，此外，受到这类计划帮助的失业者的朋友们也会从中感到慰

藉。同样重要的是，这类计划改变了围绕失业者的固有叙事方式，之前，人们会对失业者说“我们正在拯救你”，现在，人们会说：“很遗憾失业发生在了你身上，但你通过学习新技能，或者通过迁居，正在帮助我们的经济保持强劲活力。”这种叙事方式的改变，会让很多蓝领工人改变之前的一种认知，即其他人发起了对他们不利的战争，导致他们沦为了受害者的认知。

比如，奥巴马政府所谓的“对煤炭宣战”被视为一场针对煤炭工人的战争。或许煤炭工人对自己的工作特别自豪，认为没有什么可以取代自己，直到前不久，煤炭工人还敢同雇主抗争，结果到了今天，却不得不与雇主并肩作战，同政府抗争了。他们所从事的工作恰恰是大多数美国人认为应该由机器来完成的那种对身体有害的危险工作。钢铁工人也是如此。我们一定可以想出其他很多不那么危险，却同样会带来自豪感的工作。

尽管如此，当希拉里·克林顿2016年3月冷冰冰地宣布“我们将把煤炭公司和煤炭工人赶出市场”时，煤炭工人觉得这无情地破坏了自己的生活方式，而这些政客竟然不认为有必要向自己道歉或赔偿损失。希拉里随后立即谈到了照顾矿工的必要性，但她那句话伊始的“我们”却在这场辩论中清楚地变成了“我们”与“矿工”的对决。这句话在之后的几个月的政治广告中被反复播出。

事实上，每一次工作转型都可以且应该成为政府向承受这些的工人表达同情的机会。转换职业和跳槽都是困难的，但对经济体和个人来说，这也是一个促进人才和雇主实现最佳匹配的机会。每个人都应该像80%的美国人那样，在工作中找到意义。帮助失业者更好地实现工作转换，是政府应该提供的一种基本权利。但这类计划与“全民基本收入”计划不同的是，后者确保所有居民有权获得一笔现金补助，而前者确保失业者能够维系自己的社会认同感。我们每个人都应该在社会中过上一种富有成效的生活，这是一种普遍的权利。

许多欧洲国家在帮助人们工作转型方面的投入远远超过美国。丹麦在积极的劳动力市场政策（培训、就业援助等）上面的花费占GDP的2%，这使得丹麦的工作流动性较高（从一份工作直接转换到另一份工作很容易），就业与失业之间的转换也比较频繁。丹麦非自愿失业的人员比例与其他经合组织成员国相似，但失业者重新找到工作的速度却快得多：丹麦3/4的失业工人在一年内重新找到了新工作。重要的是，丹麦模式挺过了2008年的危机和衰退，当时的非自愿失业人数没有大幅增加。德国将GDP的1.45%投入到了积极的劳动力市场政策，而在失业率远高于正常水平的金融危机期间，这一比例升至2.45%。[4] 而在法国，尽管一直有人主张政府应该为失业者做更多事情，但积极的劳动力市场政策的支出在过去十多年间一直维持在GDP的1%。在美国，相应的数字仅为0.11%。[5]

事实上，美国也有可以遵循的模式。第三章讨论的贸易调整援助计划为获得批准的公司的工人提供培训和延长失业保险的资金。这个项目非常有效，而且它做的事情正是这类计划应该做的：帮助那些最贫困地区的工人迁居别处。接受该计划援助的工人也更有可能改变地区和行业[6]，而且迁居之后，他们的收入可能是之前的两倍。但是，该计划并没有成为帮助员工应对职业过渡困难的模板，它的实施范围仍然很小，这怎么行呢？

---

[1] Bruno Crépon and Gerard van den Berg, “Active Labor Market Policies,” Annual Review of Economics, https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080614-115738; Bruno Crépon, Esther Duflo, Marc Gurgand, Roland Rathelot, and Philippe Zamora, “Do Labor Market Policies Have Displacement Effects? Evidence from a Clustered Randomized Experiment,” Quarterly Journal of Economics 128, no. 2 (2013): 531-80.

[2] Sheila Maguire, Joshua Freely, Carol Clymer, Maureen Conway, and Deena Schwartz, “Tuning In to Local Labor Markets: Findings from the Sectoral Employment Impact Study,” Public/Private Ventures, 2010, accessed April 21, 2019, http://ppv.issuelab.org/resources/5101/5101.pdf.

[3] Yann Algan, Bruno Crépon, Dylan Glover, “The Value of a Vacancy: Evidence from a Randomized Evaluation with Local Employment Agencies in France,” J-PAL working paper, 2018, accessed April 21, 2019, https://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/publications/5484_The-Value_of_a_vacancy_Algan-Crepon-Glover_June2018.pdf.

[4] “Employment Database—Labour Market Policies And Institutions,” Organisation for Economic Co-operation and Development.

[5] “Active Labour Market Policies: Connecting People with Jobs,” Organisation for Economic Co-operation and Development, http://www.oecd.org/employment/activation.htm.

[6] Benjamin Hyman, “Can Displaced Labor Be Retrained? Evidence from QuasiRandom Assignment to Trade Adjustment Assistance,” January 10, 2018, https://ssrn.com/abstract=3155386 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3155386.

有尊严地战胜贫困

很多人赞成限制企业用自动化技术取代工人。对于自动化技术造成的失业者，大部分共和党人和相当大一部分民主党人都反对政府通过实施“全民基本收入”计划或者“全国就业保障”计划为他们提供相应扶持。所以，尽管当前一些试点的政府福利计划比较有效，但难以在全国范围内铺展开来。[1] 一些人怀疑政府的动机，认为政府只是想帮助极小部分的人，另一些人则怀疑政府兑现承诺的能力被夸大了。然而，还有一些人的想法，即便是左翼人士和左翼组织可能也会认同，那就是认为政府的做法缺乏对弱势群体的理解，缺乏同理心，导致弱势群体不想得到这样的施舍和慈善。换句话说，他们不想接受政府傲慢的资助。

阿比吉特曾经在联合国一个由知名人士组成的小组工作，为联合国制定新的千年发展目标。在此期间，他经常受到一些知名国际非政府组织的低调游说，这些组织试图对应该制定什么目标发表自己的看法。这往往是了解有趣倡议的好方式，阿比吉特非常喜欢跟这些组织交流。其中，与一个名为“第四世界扶贫运动”（ATD Fourth World）的国际组织的交谈，给他留下了最为生动的记忆。

那次交谈的地点是在欧盟总部一个宽敞的房间。他进去后，立刻注意到他们是一群完全不同的人：没有西装，没有领带，没有高跟鞋，只有布满皱纹的脸、邋遢的冬季夹克，以及一种渴望的表情（这种渴望令他联想到了刚入学一周的大学新生）。他被告知，这些人经历过极度贫困，目前仍然属于贫困群体。他们想参加一个关于穷人想要什么的谈话。

结果发现这和他以前遇到的事情都不一样。人们踊跃发言，根据自己的经验，谈论了自己的生活、贫困的本质和政策的失败。阿比吉特尽量做出回应，起初，当他持有不同观点时，会表现得尽量委婉，但很快意识到自己小看了这些人，因为他们的老练程度和反驳能力一点也不逊于他。

他带着对“第四世界扶贫运动”组织极大的尊重离开了，并且理解了为什么它的口号是“一起有尊严地战胜贫困”。这是一个把尊严放在首位的组织，如果有必要，甚至高于人类的基本需求。在其建立的内部文化中，每个人都被当作有思想的人，每个人都能得到认真对待，这给成员们带来极大的信心。这是阿比吉特没有预料到的。

该组织创办了一家小公司TAE（Travailler et Apprendre Ensemble，译为“一起工作与学习”），旨在为极度贫困的人们提供稳定的工作。一个冬天的早晨，我们去了巴黎东部的大努瓦西，观摩他们的一次团队会议。我们到达时，这个小公司正在为他们的不同活动制定时间表，分配任务，并在白板上起草计划。完成工作安排之后，他们开始讨论公司的活动。在轻松而活跃的气氛中，大家严肃地讨论问题，然后开始各自的任务。这可能类似于硅谷一家小型初创企业的每周例会。

与硅谷公司的不同之处在于他们安排的活动（清洁服务、建筑和电脑维护）和坐在会议桌周围的人。会后，我们继续与尚塔尔（Chantal）、吉尔斯（Gilles）以及让—弗朗索瓦（Jean-François）交谈。尚塔尔原来是一名护士，但在一次意外事故后重度残疾。由于多年没有工作，她最终无家可归。这时她向“第四世界扶贫运动”组织寻求帮助。该组织为她提供住房，并在她准备好参加工作时，将她安排到了TAE这家小公司。我们见到她时，她已经在那里工作了10年，先是在清洁团队，然后是软件团队，并成为一名领导者。现在她正考虑离职去创办一个帮助残疾人找工作的小型非政府组织。

吉尔斯也在这家小公司工作了10年。经过一段时间的严重抑郁后，他发现自己无法在紧张的环境中工作。公司允许他按照自己的节奏工作后，他的情况逐渐好转。

让—弗朗索瓦和妻子失去了对儿子弗洛里安的监护权，弗洛里安患有多动症，而弗朗索瓦也因为脾气问题被置于国家行政监护之下。他们联系了“第四世界扶贫运动”组织，该组织获准在接受政府监管的前提下，将弗洛里安带到他们的一个中心，接受指导和矫正。弗洛里安在那里了解到了TAE这家小公司。

该公司首席执行官迪迪埃（Didier）在加入TAE公司之前，曾经是一家传统公司的首席执行官。他的助手皮埃尔—安托万（PierreAntoine）曾在一家职业介绍所做社会工作者，委托方解释了传统就业模式的局限性。当人们遇到一个困难时，传统就业模式可能会提供帮助。但当失业者积累了多个问题之后，不符合某些工作岗位对应聘者的正常期望，那么失业者往往很快放弃找工作，或者被拒绝提供帮助。与这种传统模式不同的是，TAE的业务是围绕失业者自身的条件而设计的。

陪同我们参加会议的“第四世界扶贫运动”组织领导人布鲁诺·塔迪厄（Bruno Tardieu）告诉我们，关键在于，“在他们一生中，人们都是施舍给他们东西，甚至没有人要求他们做出什么贡献”。在TAE公司，他们被要求做出自己的贡献。他们每天一起做决定，互相培训，一起吃饭，互相照顾。当有人缺席时，他们会去查看。当有人需要时间来处理个人危机时，就会得到别人的帮助。

TAE公司的精神很好地反映了其创办者“第四世界扶贫运动”组织的精神。“第四世界扶贫运动”组织是20世纪50年代由天主教神父约瑟夫·雷辛斯基（Joseph Wresinski）在法国创立的，当时他坚信，极端贫困不是一群人自卑或能力不足的结果，而是系统性排斥的结果。排斥和误解是相互依存的。极度贫困的人被剥夺了尊严和能力。

他们获得的教导是要懂得对帮助心存感激，即便他们并不是特别需要这种帮助时，也要如此。一旦失去了尊严，他们就很容易起疑心，这种疑心会被视为忘恩负义和固执己见，从而进一步加深了他们所陷入的陷阱。 [2]

在法国，一个雇用了不到12个极端贫困者、生存艰难的小公司，能够给我们的社会政策带来什么启示呢？

首先，在适当的条件下，每个人都可以拥有一份工作，并使自己变得富有成效。这种信念催生了法国的一项实验，试图创建“长期失业率为零的地区”，在那里，政府和公民组织承诺在短时间内为每个人找到一份工作。为了实现这一目标，政府为每名员工提供最高1.8万欧元的补贴，无论任何企业，只要同意雇用想要工作的长期失业者，都能获得这笔补贴。与此同时，非政府组织寻找长期失业者（包括那些面临多种困难的人：精神或身体残疾、有犯罪前科等），为他们匹配工作，提供所需的帮助，使他们能够找到工作。

其次，失业者不一定非要在所有其他问题得到解决，做好各项准备之后才能参加工作。工作可以是信心恢复过程的一部分。让—弗朗索瓦在找到工作后重新获得了儿子的监护权，他儿子为爸爸找到工作而自豪，这种自豪感也激励了他。

在远离法国大努瓦西的孟加拉国，规模庞大的非政府组织——孟加拉农村发展委员（BRAC）也得出了同样的结论。他们注意到，在他们开展业务的村庄里，极端贫困的人往往被他们的许多项目排除在外（或者这些穷人主动将自己排除在外）。为了解决这个问题，他们想出了一个办法。在社区的帮助下，确定了村里最贫穷的人之后，该组织的工作人员为他们提供了生产资料（如一对牛或几只山羊），并在之后18个月的时间里，在情感、社交和经济方面为他们提供支持，训练他们充分利用自己的资产。在七个国家开展的随机对照实验发现，

这种方法产生了很大的影响。[3] 在印度，我们跟踪评估样本已经有十年了。尽管该地区的经济取得了进步，改善了所有家庭的生活，但我们仍然发现，与没有接受该项目的对照组相比，受益人群的生活方式存在巨大而持久的差异。他们消费更多，拥有更多资产，更健康，更快乐，从完全游离于社会之外的极端贫穷人群变成了“正常的穷人”。[4] 这与单纯的现金转移支付项目的长期效果有很大的不同，后者迄今为止一直令人失望。[5] 要使这些家庭真正走上富有成效的工作轨道，需要的不仅仅是钱，还需要我们用他们不习惯的尊重来对待他们，认识到他们的潜力和多年贫困对他们造成的损害。

在社会的保护制度中，对穷人尊严的严重漠视是普遍存在的。一个特别令人痛心的例子是我们遇到的TAE公司员工尚塔尔的遭遇。尚塔尔和她的丈夫都是残疾人，当他们需要别人帮忙照顾他们的四个孩子时（其中两个也是残疾人），他们得到了临时性的安置，把孩子送到寄养中心。结果，这个临时解决方案最终持续了十年之久，在此期间，他们只能每周在监督下探望一次孩子。人们普遍怀疑贫穷的父母没有能力照顾孩子。直到20世纪80年代，还有成千上万的瑞士贫困儿童被迫离开家庭，被安置在农场。2012年，瑞士政府正式为其导致父母与子女分离道歉。这种歧视实际上是一种针对穷人的“种族主义”，令人想到了加拿大的一种政策：在加拿大，许多原住民儿童被送到寄宿学校，不让他们说自己的语言，以便让加拿大主流文化同化他们。

如果一个社会保护体系以这种麻木不仁的态度去对待那些急需帮助的人，那无异于在惩罚受助者，受助者也会竭尽全力避免与这套体系发生任何联系。这是毫无疑问的。这影响的不仅是那些与我们非常不同的极端贫困人口。当社会体系表达出惩罚和羞辱时，整个社会都会退缩，当一个工人刚刚失去工作时，他最不想要的就是得到与那些极端贫困人口一样的待遇。

[1] Aaron Smith and Monica Anderson, “Automation in Everyday Life: Chapter 2,” Pew Research Center, 2017, accessed April 21, 2019, https://www.pewinternet.org/2017/10/04/americans-attitudes-toward-a-future-in-which-robots-and-computers-can-do-many-human-jobs/.

[2] Bruno Tardieu, Quand un people parle (Paris: La Découverte, 2015).

[3] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Nathanael Goldberg, Dean Karlan, Robert Osei,William Parienté, Jeremy Shapiro, Bram Thuysbaert, and Christopher Udry, “A Multifaceted Program Causes Lasting Progress for the Very Poor: Evidence from Six Countries,” Science 348, no. 6236 (2015): 1260799.

[4] Esther Duflo, Abhijit Banerjee, Raghabendra Chattopadyay, Jeremy Shapiro, “The Long Term Impacts of a ‘Graduation’ Program: Evidence from West Bengal,” MIMEO,Massachusetts Institute of Technology, 2019.

[5] Christopher Blattman, Nathan Fiala, and Sebastian Martinez, “The Long Term Impacts of Grants on Poverty: 9-Year Evidence from Uganda’ s Youth Opportunities Program,” April 5,2019, https://ssrn.com/abstract=3223028 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3223028.

从尊重穷人做起

我们完全有可能探索出一种不同的救助模式。有一次，我们驱车前往位于巴黎附近塞纳特市的“当地使命”组织的办公室，观摩一场关于“年轻创业者”计划的会议。该组织的一站式服务旨在满足贫困青年在医疗、社交、就业等方面的需要。“年轻创业者”计划面向那些想要做点小生意的年轻失业者。年轻人围坐在桌旁，阐述自己想做什么。我们听到有人说打算开设健身房、美容院或有机美容产品商店。然后，我们问他们为什么想创业。令人吃惊的是，他们都没有谈到钱，而是一个接一个地谈论尊严、自尊和自立。

“年轻创业者”计划的救助方法与就业促进机构的典型救助方法有很大的不同。在传统的方法中，咨询师们的目标是快速确定那些急需救助的年轻人（主要是高中辍学生或职业学校毕业生）可以做什么事情，通常是安排某种培训项目，然后指导他们去工作。这种做法的前提是咨询师知道什么对各方有好处（现在流行的做法是借助某种机器学习算法去了解这一点）。年轻人要么听从咨询师的安排，要么失去相应的好处。

迪迪埃·杜加斯特（Didier Dugast）构思了这个“年轻创业者”计划，他告诉我们，传统的方法往往流于失败。来到这里的年轻人之前一直都是被告知该做什么，还被告知他们在学校或者在家里的表现不够好，他们来的时候内心布满创伤，自尊心极低（我们在定量调查中证实了这一点[1]），这往往会转化为一种本能的怀疑，怀疑别人提供给他们的一切帮助，并倾向于拒绝别人提出的建议。

“年轻创业者”计划背后的想法是，先从年轻人提出的计划开始，然后认真对待。第一次访谈邀请他们讲一讲想做什么，为什么想做，以及什么地方适合他们的个人生活和计划。我们参加了三次访谈：一个想要开一家中药店的年轻女性，一个想要通过网上商店出售自己平面设计方案的年轻男性，还有一个想要为老年人开一家家庭护理公司的年轻女性。在所有的案例中，第一次访谈都很长（每次约一小时），而且社会工作者需要花时间去了解这个项目，从来不会明显地去做出自己的判断。在此之后，进行更深入的访谈，组织几次小组讨论。在这些谈话的过程中，社会工作者集中精力说服这些年轻人相信自己能够掌握命运，并且拥有成功的条件。与此同时，也清楚地向这些年轻人表明成功的途径不止一种，有抱负的中医药剂师可以通过接受培训，成为一名护士或护理人员。

我们参与了这个“年轻创业者”计划的随机对照实验。900名申请了这个计划的年轻人被分给了这个计划或其他常规服务技能培训计划。我们发现，参加培训计划的人更有可能找到工作，而且挣得更多。对于那些最弱势的人来说，影响要大得多。乍一看，最令人惊讶的是，这个计划尽管是从申请人想创业的念头开始，实际上最后却降低了创业的可能性，其主要价值（及明确理念）是，自主创业计划只是接触和了解这些申请者的一个起点，但未必是终点。该计划本质上是一个旨在帮助这些弱势群体恢复信心的疗愈过程。对这些人而言，最重要的事情不是创业，而是在6个月到1年内找到一份稳定的、有回报的工作。我们还评估了另外一个侧重帮助穷人创业的计划作为对比。该计划择优挑选在创业方面最有前途的穷人，然后帮助他们把初步的项目创意逐步落实，但这个计划能够帮到的人非常有限，主要是因为它选中的人无论得到什么帮助都很可能成功，其效果并不如注重帮助穷人找工作的“年轻创业者”计划那么好。[2]

在我们看来，塞纳特市“年轻创业者”计划之所以得以发挥作用，正是源于它非常注重维护年轻人的自尊感。在这些贫穷的年轻人

里面，很多人从未被任何公职人员（教师、官员、执法人员）认真对待。正如我们之前看到的那样，教育研究表明，孩子们很快就理解和记住了自己在社会等级体系中的地位，而老师又强化了这种地位。老师们被告知，有些孩子比其他人更聪明（但这些孩子们只是被随机挑选的，并不具有代表性），对待他们的方式便有所不同。所以，事实上，那些所谓的弱者完全可以做得更好。[3] 在法国，有一项关于通过干预措施激发年轻人潜能的随机评估，其灵感来自心理学家安杰拉·达克沃思（Angela Duckworth）关于“坚毅”的观点[4]。[5] 它向学生展示鼓舞人心的视频，鼓励他们认为自己是强大的，这对他们在学校的正常出勤率、课堂状态，甚至考试成绩都有积极的影响。这种影响似乎与孩子们对自己的坚毅和认真程度的看法无关（如果有什么区别的话，就是孩子们在这些方面给自己打低分）。更重要的是，学生们对像他们这样的人取得成功的机会变得更加乐观。[6] “第四世界扶贫运动”组织与巴黎蒙特梭利高级研究所开展合作，试图尽早打破这种低期望值造成的恶性循环。其运作的“紧急住房援助”计划，运营着一些高质量的蒙特梭利学校，和巴黎市中心为数不多的服务精英的私立蒙特梭利学校一样，光鲜亮丽，管理良好。

同样从居高临下到恭敬有礼的态度转变，在芝加哥市中心实施的“成为一个男人”（Becoming a Man）计划中也有所体现。该计划旨在缓和年轻人之间的暴力冲突。但是，与其告诉他们使用暴力是错误的，我们更应该首先认识到这样一个事实：对于生活在贫困社区的青少年来说，暴力可能是一种常态，因此，为了避免给人留下弱者的印象，好斗甚至打架可能是必要的。身处这种社区环境中的人，一旦受到挑战，就会本能地用暴力反击。所以，“成为一个男人”计划并不是直接告诉参与者暴力并不是正确之举，也不会在他们诉诸暴力时施加惩罚，而是让这些来自贫穷社区的孩子们参与一系列受到认知行为疗法启发的活动，帮助他们识别暴力何时算适当反应，何时算不当反应。实际上，他们被教导，只需花一分钟来评估环境，并评估适当的

行动方案。在施加干预期间，该计划使该地区被捕总人数减少了约1/3，减少了一半因暴力犯罪被捕的人数，并使毕业率提高了约15%。[7]

受干旱影响的印度农民、芝加哥南区的年轻人和刚被解雇的50多岁白人之间有什么共同之处？他们可能面临问题，但他们本身不是问题。他们有权被他们是谁，而不是其面临的困难所界定。我们在发展中国家的旅行中一次又一次地看到，希望是人们前进的动力。根据一个人面临的问题去界定他，就是将问题的本质归因于他所处的环境，并否认问题存在改善的希望。这样一来，这个人的自然反应就是把自己蜷缩在这个身份中，给整个社会带来危险的后果。

在这个变化和焦虑的时代，社会政策的目标是帮助人们吸收那些影响到自己的冲击波，而不让这些冲击波影响自我意识。不幸的是，我们承袭的制度并非如此。我们的社会保障仍有维多利亚时代的色彩，太多的政客毫不掩饰自己对穷人和弱势群体的轻视。即使态度有所转变，社会保障体系也需要深刻的反思，需要有丰富的想象力。在这一章中，我们已经给出了一些关于如何实现这一目标的线索，但我们显然没有找到能够解决所有问题的方案，我们怀疑其他人也没有。我们还有很多要学，但只要我们了解目标是什么，我们就能赢。

---

[1] Bruno Crépon, Esther Duflo, Éllise Huillery, William Pariente, Juliette Seban, and Paul-Armand Veillon, “Cream Skimming and the Comparison between Social Interventions Evidence from Entrepreneurship Programs for At-Risk Youth in France,” 2018.

[2] Ibid.

[3] Robert Rosenthal and Lenore Jacobson, “Pygmalion in the Classroom,” Urban Review 3, no. 1 (1968): 16-20.

[4] 达克沃思关于这一观点的作品《坚毅》已由中信出版社出版。——编者注

[5] Angela Duckworth, Grit: The Power of Passion and Perseverance (New York;Scribner, 2016).

[6] Yann Algan, Adrien Bouguen, Axelle Charpentier, Coralie Chevallier, and Élise Huillery, “The Impact of a Large-Scale Mindset Intervention on School Outcomes: Experimental Evidence from France,” MIMEO, 2018.

[7] Sara B. Heller, Anuj K. Shah, Jonathan Guryan, Jens Ludwig, Sendhil Mullainathan,and Harold A. Pollack, “Thinking, Fast and Slow? Some Field Experiments to Reduce Crime and Dropout in Chicago,” Quarterly Journal of Economics 132k, no. 1 (2017): 1-54.

结论

在我的开始中是我的结束，桑田沧海

屋宇建起又倒坍、倾圮又重新扩建，

迁移，毁坏，修复，或在原址

出现一片空旷的田野，或一座工厂，或一条间道。

旧石筑新楼，古木生新火，

旧火变灰烬，灰烬化黄土……

——托马斯·斯特恩斯·艾略特（T.S.Eliot），选自《东科克尔村》

经济学假想了一个活力不可抑制的世界：人们总是有灵感，随心所欲换工作，从制造机器转向制作音乐，想辞职就辞职，然后决定环游世界。新企业不断诞生、崛起、失败、消亡，由更时髦、更卓越的创意取而代之。生产力在断断续续的跳跃中增长，国家变得更富有。曼彻斯特工厂生产的产品转移到孟买的工厂，然后转移到缅甸的工厂，也许有一天会转移到蒙巴萨或摩加迪沙的工厂。曼彻斯特以“数字曼彻斯特”的形象获得重生，孟买将其工厂改造成高档住宅和购物中心，在那里，从事金融行业的人会花掉他们新赚来的丰厚薪资。机遇无处不在，时刻等待着需要它们的人去发现和抓住。

然而，作为研究贫穷国家的经济学家，我们早就知道实情并非如此，至少在我们工作和生活过的国家并非如此。孟加拉国的穷人渴望

移民，但他们宁愿与家人一起待在村子里挨饿，也不敢面对在城市找工作的不确定性。加纳的求职者呆坐家中，他曾经相信教育会给他带来机会，但不知道什么时候，这些美好前景成了镜花水月。贸易导致南美洲南锥体地区[1]的大量工厂倒闭，但是很少有新的企业来取代它们。改变似乎总是造福于其他人，看不见，也接触不到。那些在孟买工厂失去工作的人将无法在那些金碧辉煌的餐馆里吃饭。他们的孩子也许会找到一份大部分人都不想要的工作。

在过去几年里，我们意识到，许多发达国家也存在类似情况。所有经济体都有各自棘手的问题，但肯定存在重要的区别。与印度或墨西哥的小企业相比，美国的小企业发展速度快得多，而那些没有发展起来的小企业肯定会倒闭，迫使企业主转战他处。印度和墨西哥的零售商似乎一直止步不前，既没有成长为下一个沃尔玛，也没有退出去做其他更有前途的事情[2]（墨西哥的情况要稍好一些）。然而，美国的这种活力掩盖了巨大的地理差异。博伊西的企业纷纷倒闭，而在繁荣的西雅图，企业却欣欣向荣，但那些失去工作的工人却无力迁居西雅图。他们也不愿意这样做，因为一旦迁居，就不得不放下很多他们珍视的人和事，比如朋友和家人，回忆和归属感。但随着好工作的消失，当地经济陷入混乱，这些选择看起来越来越可怕，人们的愤怒也不断累积。这种局面正出现在世界很多地区，包括德国东部、法国大城市之外的大部分地区、英国“脱欧派”腹地、倾向于支持共和党的美国红色州，以及巴西、墨西哥的大片地区。富人和有才能的人敏捷地套上了经济成功的光环，但是太多的其他人不得不退缩。这个世界造就了唐纳德·特朗普、贾尔·博尔萨纳罗（Jair Bolsonaro）和英国脱欧，如果我们不采取行动，还将制造更多灾难。

然而，作为发展经济学家，我们也敏锐地意识到，过去40年最显著的事实是变化的速度，其中有好的变化，也有坏的变化。东欧剧变、苏联解体、中国的崛起、世界贫困一再削减、收入差距的爆炸式扩大、艾滋病形势的跌宕起伏、婴儿死亡率大幅下降、个人电脑和手

机的普及、亚马逊和阿里巴巴、脸书和推特、“阿拉伯之春”、专制的民族主义思潮的传播、迫在眉睫的环境灾难。在过去的40年里，我们看到了上述种种现象。20世纪70年代末，当阿比吉特还在像婴儿学步般地努力成为一名经济学家时，苏联仍然能够博得尊重，印度当时还在寻思着如何变得与苏联更相似一点，里根和撒切尔夫人刚刚开始他们对现代福利国家的攻击，世界人口的40%生活在极端贫困状态。自那至今，很多都改变了，而且很多变得更好了。

并不是所有的改变都是自愿的。有些好主意碰巧流行，有些坏主意也是如此。有些变化是偶然的，有些则是其他事情的意外后果。比如，收入不平等加剧是黏性经济的另一面，这使得在正确的时间出现在正确的地点更有利可图；反过来收入不平等的加剧也为经济建设热潮提供了资金，为发展中国家城市里那些非技术工人创造了就业机会，为减贫铺平了道路。

但很多变化是由政策引发的，低估政策的作用是错误的。这类变化包括：中国和印度在私营企业和贸易领域的开放；英国、美国及其效仿者对富人的减税；全球合作减少可预防的死亡；把经济增长置于比环保优先的地位；通过改善不同地区的互联互通状况，刺激国民在国内迁徙，或因为对宜居城市的投资失败而降低了国民在国内迁徙的念头；福利国家的衰落以及最近发展中国家重新发明出了转移支付的福利政策；等等。政策的力量是强大的。政府有能力做大好事，但也有能力造成大破坏。大规模的私人捐助和国家之间的捐助也是如此。

很多政策都是站在好经济学或坏经济学的肩膀之上（社会科学领域更为常见）。社会科学家们在很多大趋势尚未显现之前就著书立说，论述苏联式政府干预的疯狂野心、释放印度和中国等国家的企业家精神的必要性、潜在的环境灾难以及互联网的非凡力量。聪明的慈善家们正在践行良好的社会科学理论，推动向发展中国家的艾滋病患者提供抗反转录病毒药物，以确保更广泛地开展检测，拯救数百万人

的生命。好的经济学战胜了无知和意识形态，确保在非洲免费分发（而不是出售）经杀虫剂处理的蚊帐，从而使儿童疟疾死亡人数减少一半以上。坏经济学支撑了对富人的慷慨施舍和对福利计划的压缩，宣扬了国家无能、腐败，穷人懒惰的观念，一方面导致贫富差距扩大，另一方面又导致穷人变得越来越愤怒和懒惰，这两个方面形成了僵局。狭隘的经济学告诉我们，贸易对每个人都有好处，更快的增长无处不在。只是需要人们变得更加努力，且所有的痛苦都是值得的。盲目的经济学忽视了全球范围内收入差距的爆发式扩大，随之而来的社会分裂的加剧，以及迫在眉睫的环境灾难，从而推迟了应有的行动，以致可能无法挽回。

正如用自己的观念改变宏观经济政策的约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）所写的那样：“那些相信自己在智力上不受影响的实干家，往往是那些已经过世的经济学家的奴隶，那些当权狂人信奉的其实也不过是若干年前某些末流文人狂妄思想的零碎而已。”思想很强大。思想推动变革。单靠好的经济学救不了我们。但没有它，我们注定要重复昨天的错误。无知、直觉、意识形态和惰性结合在一起，给了我们看似合理的答案，承诺了很多，但可预见的是，它们终将背叛我们。没错，正如历史一遍又一遍证明的那样，最终占上风的思想可能是好观念，也可能是坏观念。我们知道，“对移民保持开放态度将不可避免地摧毁我们社会”的观念似乎正在赢取人心，但事实上所有证据都指向了反面。我们对付坏观念的唯一办法是保持警惕，抵制显而易见的诱惑，对它们承诺的奇迹持怀疑态度，质疑证据，对复杂性保持耐心，对我们知道的和我们能知道的事情保持诚实。如果没有这种警惕性，有关多方面问题的讨论就会变成口号和漫画，政策分析就会被庸医疗法所取代。

行动的呼吁不仅是面向学院派经济学家的，也是面向我们所有人的，我们都想要一个更美好、更理智、更人道的世界。经济学太重要了，不能仅仅把它留给经济学家。

[1] 南锥体地区指的是南美洲位于南回归线以南的地区，一般包括阿根廷、智利和乌拉圭，是南美洲经济最发达的地区。—编者注

[2] Chang-Tai Hsieh and Peter J. Klenow, “The Life Cycle of Plants in India and Mexico,” Quarterly Journal of Economics 129, no. 3 (August 2014): 1035-84, https://doi.org/10.1093/qje/qju014.

致谢

所有的书都是集思广益的结果，而与大多数书相比，本书或许更是如此。出版人琪姬·萨卡尔（Chiki Sarkar）鼓励我们在对未来形成清晰规划之前就启动撰写本书的项目。她的热忱、智慧和对我们能力的信心，引导和支撑我们完成了这个项目。之后，安德鲁·威利（Andrew Wylie）也加入了这个项目，其丰富的经验给了我们继续前行的信心。尼尔·慕克吉（Neel Mukherjee）读完了最初版本的全部手稿，就方向、风格提出了一些建议，最重要的是让我们确信，这是一本值得写，甚至值得读的书。麦蒂·麦凯尔韦（Maddie McKelway）做了非常卓越的工作，以确保书稿中的每一个事实都得到了正确的核对和引用，确保每一个句子都讲得通（至少在一定程度上如此）。如同为我们上一本书《贫穷的本质》提供协助一样，克莱夫·普里德尔（Clive Priddle）非常清楚地知道我们未来要走向哪里，而且往往是在我们自己还不明确的时候，他就能提前知道，他的编辑工作使手稿变成了一本真正的书。

我们在写这样一本超越核心能力的书时，不得不在很大程度上依赖许多经济学家朋友的智慧。我们身边有那么多才华横溢的人，不可能记得每个想法蒙谁所赐。列出一些人，必然存在漏掉其他人的风险，但我们觉得必须列出他们（当然，文责我们自负）：达龙·阿切莫格鲁（Daron Acemoglu）、戴维·阿特金（David Atkin）、阿诺·科斯蒂诺（Arnaud Costinot）、戴夫·唐纳森（Dave Donaldson）、雷切尔·格伦斯特（Rachel Glennerster）、彭妮·戈德堡（Penny Goldberg）、迈克尔·格林斯通（Michael Greenstone）、本特·霍尔姆斯特伦（Bengt Holmstrom）、迈克尔·克雷默（Michael Kremer）、本·奥尔肯（Ben Olken）、托马斯·皮凯蒂、艾玛·罗斯

柴尔德（Emma Rothschild）、伊曼纽尔·赛斯、弗兰克·席尔巴赫（Frank Schilbach）、斯蒂芬妮·斯坦切娃和伊凡·韦宁（Ivan Werning）。非常感谢你们不辞辛劳的赐教。此外，我们还感谢我们那些博士生导师：乔希·安格里斯特（Josh Angrist）、杰里·格林（Jerry Green）、安德烈·马斯·科勒尔（Andreu Mas Colell）、埃里克·马斯金（Eric Maskin）和拉里·萨默斯，我们还要感谢许多老师、合作者、朋友和学生，他们的印记在书中随处可见。漏掉其他人是严重不公平的，但我们不得不再次冒着这一风险，向下列人物表示感谢：菲利浦·阿吉翁（Philippe Aghion）、玛丽安娜·贝特朗（Marianne Bertrand）、阿伦·钱德拉塞卡尔（Arun Chandrasekhar）、丹尼尔·科恩（Daniel Cohen）、布鲁诺·克雷蓬（Bruno Crepon）、恩斯特·费尔（ErnstFehr）、埃米·芬克尔斯坦（Amy Finkelstein）、迈特雷什·加塔克（Maitreesh Ghatak）、雷马·汉娜（Rema Hanna）、马特·杰克逊（Matt Jackson）、迪安·卡兰（Dean Karlan）、埃利安娜·拉费拉拉（Eliana La Ferrara）、马特·洛（Matt Low）、本·莫尔（Ben Moll）、森迪尔·穆拉纳坦（Sendhil Mullainathan）、凯万·孟希、安德鲁·纽曼（Andrew Newman）、保罗·尼豪斯（Paul Niehaus）、罗希尼·潘德（Rohini Pande）、南希·钱（Nancy Qian）、阿马蒂亚·森（Amartya Sen）、鲍勃·索洛（Bob Solow）、卡斯·桑斯坦（Cass Sunstein）、塔夫内特·苏里（Tavneet Suri）和罗伯特·汤森（Robert Townsend）。如果没有这些人的影响，本书就不会成为现在的样子。

我们在巴黎经济学院的那一年访学可谓天赐良机。那是一个令人感到愉悦和有趣的工作场所，氛围既严肃，又活泼。我们特别感谢吕克·贝哈格尔（Luc Behagel）、丹尼斯·科尼奥（Denis Cogneau）、奥利维尔·孔特（Olivier Compte）、埃莱娜·贾科比诺（H élène Giacobino）、马克·古尔甘德（Mark Gurgand）、西尔维·朗贝尔（Sylvie Lambert）和卡伦·马库斯（Karen Macours）；感

谢吉勒斯·波斯特尔－维奈（Gilles Postel-Vinay）和卡蒂亚·祖拉夫斯卡娅（Katia Zhuravskaya），感谢他们总是充满热情的微笑、有趣的交谈和许多汗流浃背的网球比赛。我们在麻省理工学院的同事格伦（Glenn）和萨拉·埃里森（Sara Ellison）为了我们去调换自己的假期，让我们这一年的访学变得更加美好。我们衷心感谢布莱兹·帕斯卡（Blaise Pascal）担任主席的法国区域研究所，还要感谢安盛研究基金会、ENS基金会、巴黎经济学院和麻省理工学院。感谢它们提供的资金和其他支持。

15年来，阿卜杜勒·拉蒂夫·贾米尔贫困行动实验室（J-PAL）的团队不仅为我们的研究提供了动力，还让我们对经济和人类保持乐观。我们非常幸运地与这些善良慷慨、勇于奉献的人年复一年地一起工作。感谢这艘船的掌舵者伊克巴勒·达利瓦（Iqbal Dhaliwal），还要感谢约翰·弗洛雷塔（John Floretta）、索比尼·慕克吉（Shobhini Mukherjee）、劳拉·波斯维尔（Laura Poswell）和安娜·施林普夫（Anna Schrimpf）。无论我们看到或看不到他们，他们都是我们每天的伙伴。当然，也要感谢希瑟·麦柯迪（Heather McCurdy）和乔万娜·梅森（Jovanna Mason），感谢他们勇敢地试图让我们的生活恢复一些秩序。

埃斯特的父母米歇尔（Michel）和维奥莱娜·迪弗洛（Violaine Duflo），以及她的哥哥科拉斯（Colas）一家人是我们能在巴黎度过美好时光的重要原因。感谢你们一年又一年为我们所做的一切。

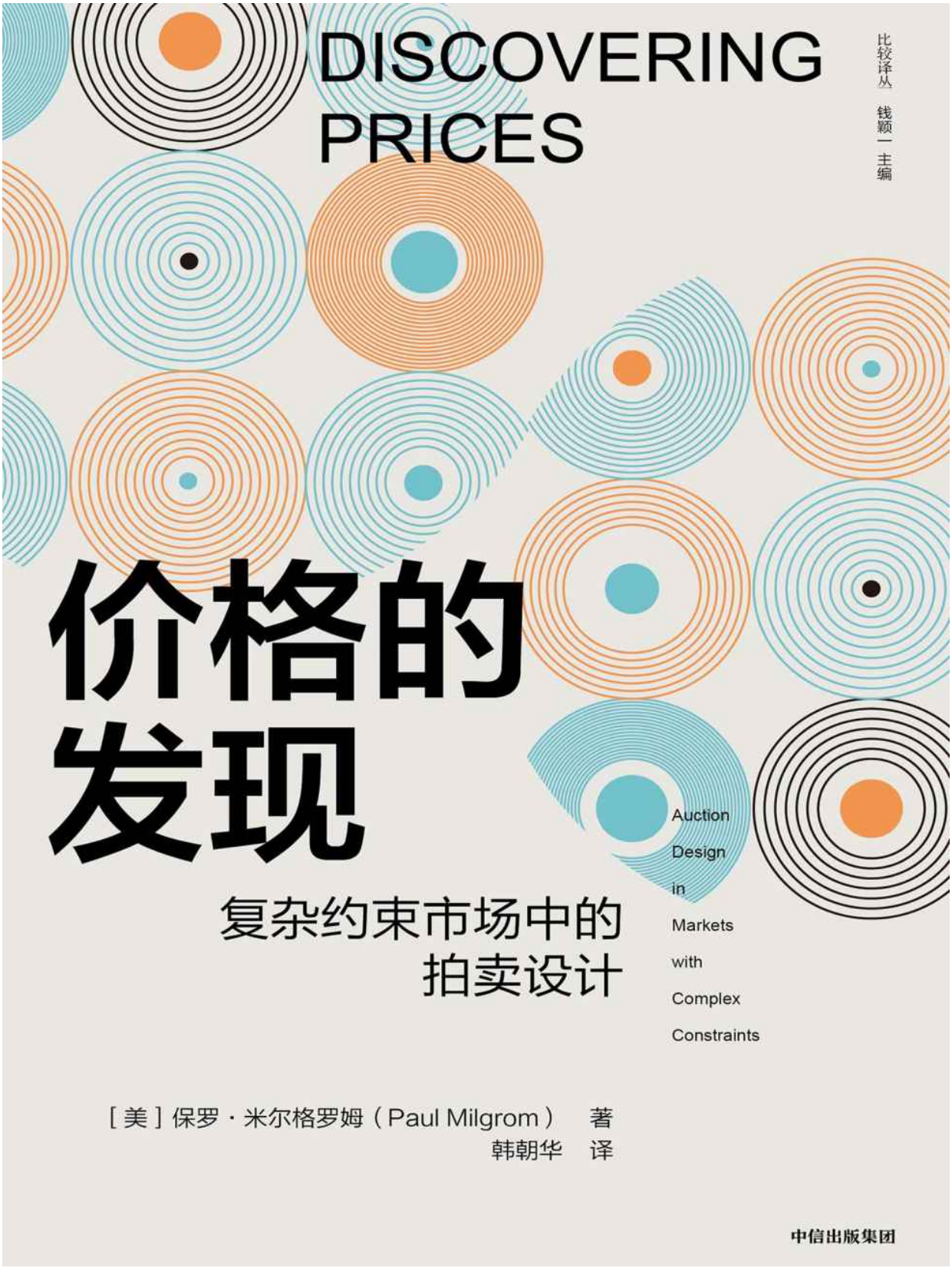
对阿比吉特而言，他的父母迪帕克（Dipak）和尼尔马拉·班纳吉（Nirmala Banerjee）总是最理想的读者。阿比吉特感谢父母教会了自己那么多经济学知识，或许更重要的是，他要感谢他们教自己懂得了为何应该关心弱者。

图书在版编目（CIP）数据

好的经济学：破解全球发展难题的行动方案/（美）阿比吉特·班纳吉，（法）埃斯特·迪弗洛著；张缘，蒋宗强译. --北京：中信出版社，2020.4
书名原文：Good Economics for Hard Times
ISBN 978-7-5217-1318-3
I. ①好… II. ①阿… ②埃… ③张… ④蒋… III. ①经济学－研究 Ⅳ. ①F0
中国版本图书馆CIP数据核字（2019）第288499号

好的经济学——破解全球发展难题的行动方案
著者：[美]阿比吉特·班纳吉 [法]埃斯特·迪弗洛
译者：张缘　蒋宗强
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

字数：315千字
版次：2020年4月第1版
印次：2020年4月第1次印刷
广告经营许可证：京朝工商广字第8087号
书号：ISBN 978-7-5217-1318-3
定价：68.00元
版权所有· 侵权必究


DISCOVERING PRICES
比较译丛 钱颖一 主编
价格的发现
复杂约束市场中的拍卖设计
Auction Design in Markets with Complex Constraints
[美] 保罗·米尔格罗姆（Paul Milgrom） 著
韩朝华 译
中信出版集团

价格的发现

[美]保罗·米尔格罗姆 著

韩朝华 译

中信出版集团

目录

肯尼斯·阿罗讲座系列

“比较译丛”序

译者序

前言

第1章 导论

第2章 （近似）互替品、价格和稳定性

第3章 维克里拍卖与互替性

第4章 延迟接受拍卖和近似互替品

第5章 结论

肯尼斯·阿罗讲座系列

在过去的六十年里，肯尼斯·阿罗的研究对经济学课程的形成和发展产生了深远的影响。从某种意义上讲，当代经济学家都是他的学生。他的思想、研究风格以及视野的广度都是当前一代代最大胆、最具有创造和创新精神的经济学家的先驱和典范。他的开创性贡献包括一般均衡理论、社会选择理论和内生增长理论。肯尼斯·阿罗讲座系列荟萃了一批经济学家，其中有诺贝尔奖得主，也有正在做开创性工作的年轻学者。他们的工作光大了阿罗的学识及其创新精神。哥伦比亚大学以阿罗的英名举办此讲座，本系列中的著作都是对这些讲座内容的进一步阐释。

本讲座系列受到了哥伦比亚大学全球思想委员会、经济研究计划、全球经济治理中心，以及政策对话倡导组织的支持。

《增长的方法：学习型社会与经济增长新引擎》，约瑟夫·斯蒂格利茨（Joseph E.Stiglitz）和布鲁斯·格林沃德（Bruce C.Greenwald）

《阿罗不可能定理》，埃里克·马斯金（Eric Maskin）和阿玛蒂亚·森（Amartya Sen）

《*Speculation*，*Trading*，*and Bubbles*》，乔斯·欣克曼（JoséA.Scheinkman）

《医疗保险中的道德风险》，艾米·芬克尔斯坦（Amy Finkelstein）

《增长的方法：学习型社会与经济增长新引擎》（读者版），约瑟夫·斯蒂格利茨和布鲁斯·格林沃德

献给永远的伊娃

“比较译丛”序

2002年，我为中信出版社刚刚成立的《比较》编辑室推荐了当时在国际经济学界产生了广泛影响的几本著作，其中包括《枪炮、病菌与钢铁》、《从资本家手中拯救资本主义》、《再造市场》（中译本后来的书名为《市场演进的故事》）。其时，通过二十世纪九十年代的改革，中国经济的改革开放取得阶段性成果，突出标志是初步建立了市场经济体制的基本框架和加入世贸组织。当时我推荐这些著作的一个目的是，通过比较分析世界上不同国家的经济体制转型和经济发展经验，启发我们在新的阶段，多角度、更全面地思考中国的体制转型和经济发展的机制。由此便开启了“比较译丛”的翻译和出版。从那时起至今的十多年间，“比较译丛”引介了数十种译著，内容涵盖经济学前沿理论、转轨经济、比较制度分析、经济史、经济增长和发展等诸多方面。

时至2015年，中国已经成为全球第二大经济体，跻身中等收入国家的行列，并开始向高收入国家转型。中国经济的增速虽有所放缓，但依然保持在中高速的水平上。与此同时，曾经引领世界经济发展的欧美等发达经济体，却陷入了由次贷危机引爆的全球金融危机，至今仍未走出衰退的阴影。这种对比自然地引发出有关制度比较和发展模式比较的讨论。在这种形势下，我认为更有必要以开放的心态，更多、更深入地学习各国的发展经验和教训，从中汲取智慧，这对思考中国的深层次问题极具价值。正如美国著名政治学家和社会学家李普塞特（Seymour Martin Lipset）说过的一句名言：“只懂得一个国家的人，他实际上什么国家都不懂”（Those who only know one country know no country）。这是因为只有越过自己的国家，才能知

道什么是真正的共同规律，什么是真正的特殊情况。如果没有比较分析的视野，既不利于深刻地认识中国，也不利于明智地认识世界。

相比于人们眼中的既得利益，人的思想观念更应受到重视。就像技术创新可以放宽资源约束一样，思想观念的创新可以放宽政策选择面临的政治约束。无论是我们国家在上世纪八九十年代的改革，还是过去和当下世界其他国家的一些重大变革，都表明“重要的改变并不是权力和利益结构的变化，而是当权者将新的思想观念付诸实施。改革不是发生在既得利益者受挫的时候，而是发生在他们运用不同策略追求利益的时候，或者他们的利益被重新界定的时候”。[1] 可以说，利益和思想观念是改革的一体两面。囿于利益而不敢在思想观念上有所突破，改革就不可能破冰前行。正是在这个意义上，当今中国仍然是一个需要思想创新、观念突破的时代。而比较分析可以激发好奇心、开拓新视野，启发独立思考、加深对世界的理解，因此是催生思想观念创新的重要机制。衷心希望“比较译丛”能够成为这个过程中的一部分。

钱颖一

2015年7月5日

---

[1] Dani Rodrik,“When Ideas Trump Interests:Preferences,Worldviews,and Policy Innovations,”NBER Working Paper 19631,2003.

译者序

一、基本背景

保罗·米尔格罗姆，美国斯坦福大学教授，一位具有高度实践倾向的学院经济学家。他对拍卖理论的研究做出了重大贡献，并用“市场设计”这个术语概括自己的研究方向。米尔格罗姆的研究成果为美国联邦通信委员会（FCC）的无线频谱拍卖奠定了理论基础，他主导设计的拍卖程序后来在世界各地流传，被广泛用于对无线频谱、电力、天然气等资源的拍卖。成功的实践使米尔格罗姆成为当今拍卖理论和机制设计研究的领军人物。2004年米尔格罗姆发表了他在“市场设计”方面的里程碑式著作《实用拍卖理论》。[1] 美国国家科学基金会盛赞米尔格罗姆的拍卖理论，称之为20世纪在微观经济学理论研究上的主要实践性贡献。

2012年，美国联邦通信委员会为调整全国的无线频谱配置，组织了电视无线频谱的“激励性拍卖”（incentive auction）。《价格的发现》是米尔格罗姆教授2017年的新作，书中的内容主要反映了他在这种激励性拍卖设计中遇到的问题以及最新的理论思考。

二、模拟市场功能的拍卖机制

目前国内对拍卖理论的关心多着眼于拍卖实践，而真正从经济学角度关注拍卖理论研究的并不多。但米尔格罗姆的“市场设计”研究却不仅仅着眼于实用拍卖程序的设计，它还着意于改写经济学对市场

价格机制的理解。在这方面，米尔格罗姆的问题意识是，在一个分权化的经济系统中，竞争性的均衡价格如何才能占据主流，乃至成为唯一价格。

这是一个理论问题，在米尔格罗姆的视界内，历史上对此问题有过几种解释，如亚当·斯密在《国富论》中对价格调节市场供求的描述，还有里昂·瓦尔拉斯1847年在《纯粹经济学要义》中阐述的竞争性均衡理论，然后是1959年肯尼斯·阿罗和吉拉德·德布鲁的完全竞争模型。但米尔格罗姆对这些理论解说都不满意，他更关注一个市场中实现供求均衡（从而实现市场出清）的具体条件和机制。他认为，就某一个产品或服务市场而言，可以用一个设计好的拍卖过程实现供求双方的对接和均衡。

米尔格罗姆设想的拍卖过程有两个基本类型：价格递增拍卖和价格递减拍卖。前者从存在过度需求的低价位起步，逐步提升价格以排除过度需求；后者从存在过度供给的高价位起步，逐步降低价格以排除过度供给。这两种拍卖过程最终都能在价格信号的引导下，单调地趋于供求均衡点，实现市场出清。在这种拍卖式分析视角中，市场出清过程被理解成供求双方的“匹配”（matching）过程。例如在劳动力市场中，每个求职者都在实施其个人的价格递增拍卖，以招徕用人企业为他的服务投标，而用人企业则根据一定的原则对求职者给出自己的报价，供求双方都在满足对方条件的前提下按自己的意愿实现相互匹配。

在这种分析中，米尔格罗姆强调，拍卖对象对买方是否具有完全的可互替性会对实现匹配的难易度有很大影响。在拍卖对象为全互替品的场合，实现匹配的难度会较小，市场也较容易达到出清状态。但在实际世界中，这样的条件并不总有保证。只要全互替性条件得不到满足，就会存在市场无法出清的情况。

为了分析非全互替品情况下的市场匹配机制，米尔格罗姆导入一种被称为“背包问题”（knapsack problem）的研究方法，从另一个

角度阐释其市场设计的基本思路。所谓背包问题，最简单的理解是，假定有一批物品和一个容器（如一个背包），受背包容量的限制，无法将所有物品都装入包中，因而面临的问题是，如何挑选装入包中的物品集，以实现装入物品总价值的最大化。从拍卖的角度看，这相当于向诸物品所有者拍卖背包内的空间，而每个物品的价值则相当于投标者的报价。这种背包问题分析法可以为具有近似互替性的物品找出最优组合。原则上，它可以靠某种“贪婪算法”求解。如有一种贪婪算法就是根据诸物品的价值/体积比率由高至低地装包直至再也装不进去为止，由此实现装入物品总价值的最大化。因此米尔格罗姆认为，关于背包问题的任何算法都是一套挑选规则，符合这套规则的物品会被装入包中，而该物品的所有者就成为该拍卖中的胜出者。他称此挑选标准为“胜者挑选规则”（winner selection rule）。

而“市场设计”研究要解决的基本问题就是如何使这样的拍卖挑选容易和有效。米尔格罗姆强调，理想的胜者挑选规则应该使拍卖参与者不费心机，无须策略，径直按自己对拍卖对象的估价诚实投标。米尔格罗姆称具备这一特性的拍卖方式为“反谋略的”（strategy-proof），并将遵循这种胜者挑选规则的拍卖机制称为“直言机制”（direct mechanism）。

以反谋略为核心的拍卖设计思想滥觞于美国的诺贝尔经济学奖得主威廉·维克里。他的研究初衷是要排除拍卖中可能出现的策略性博弈行为，使拍卖结果更为确定，也使拍卖参与者的投标更简单易行。而维克里的主要贡献是他发现基于一定的规则设计，可以使诚实报价成为投标者的唯一占优策略。所以，米尔格罗姆指出：“维克里拍卖是一种‘直言机制’……维克里拍卖的惊人之处在于，对每个投标者来讲，无论其他投标者的报价是什么，自己诚实地报告永远是最优的。”

三、经济复杂性与人为调控

不难看出，米尔格罗姆的市场设计思想有一定“建构主义”倾向。他研究和设想的拍卖机制都是涉及众多参与者的大型拍卖，它们需要依托现代计算技术和最优化理论来设计和组织整个交易活动。那么，他这样一位当代美国主流经济学家为什么会觉得有必要用人为设计的拍卖机制替代原生市场的自发配置机制呢？

米尔格罗姆给出的解释是现实经济中的复杂性，复杂性导致“无组织市场”，难以确保市场出清和资源有效配置。在说明这一解释的理由时，他首先提到两个广为人知的因素——负外部性和不完全竞争。但他指出，不仅如此，还有两个重要但教科书中很少涉及的因素。

第一个因素是同质产品假设。流行的教科书中通常假设，同一个产品或服务类别中，单位产品或服务都是同质的，从而厂商或消费者并不在乎自己接受或供给的是哪个单位，市场出清涉及的只是供求数量上的均衡。但实际上，在现实世界中，产品和服务可以因时间、地点等方面的不同而产生很多细微差异。在有的情况下，这样的差异可以对供求双方能否实现匹配产生重大影响。例如，要是两趟列车想在同一时间驶进同一段铁轨，单凭市场价格的自发调节就可能导致灾难性后果。这时，“亚当·斯密关于价格调节终将起作用从而对资源的需求不会持续过度的说法，对那两趟列车上的乘客来讲是拙劣的慰藉！在即使暂时性供求失衡都不可承受的时候，光有价格机制是绝对不够的，还需有某种别的调控手段确保不失衡”。“如果我们想要飞机在飞入机场时不坠毁，那么有一个空中交通管制者，由他跟踪各个航班并引导飞行员，肯定要比仅在空域可能拥堵的时段里设定高价更好！”

第二个重要但未受到足够重视的市场失灵原因是，竞争性均衡模型依赖的凸性假设（从而市场出清价格存在）并无必然保障。因这类假设意味着所有物品的制造和使用不仅可以按整体单位进行，也可以按零散单位进行，从而可以在不损失效率的情况下扩大或缩小生产规

模。但实际上，有些物品，如糖、小麦和油漆，可以按其零散单位消费，但像房屋那样的物品只能按整体数量消费；有些制造业过程，如汽车组装，只是在大规模进行时效率才会高得多。在这样的场合，要想保证恰当的经济决策，光靠市场价格是不够的，还需要有别的市场数据为价格作补充。

因此，米尔格罗姆认为，现实经济中的多种复杂性本身就构成了肯定市场设计必要性的重要理由。不过，需要注意的是，米尔格罗姆并不认为，现实经济中的复杂性使价格机制不再重要。相反，他的完整认识是，价格能促使市场中的单个主体考虑资源的机会成本，从而在资源配置上具有重要的引导作用，但因此而断言最好依赖一个无规制市场是愚蠢的。真正的挑战在于以某种有效的方式将价格整合进来，同时仍然维持足够的直接控制以确保多方面的约束条件得到满足。米尔格罗姆指出，在非最优化情境中如何利用价格引导资源配置是一个新的研究前沿，它要求有新的思路和方法。而且，即使从理论上看，引导资源有效配置的价格存在，但找到那些价格涉及的实践难题仍令人望而却步，而找到这些价格的最好途径常常是某种形式的拍卖。

从这样的论证中可以看出，在米尔格罗姆的市场设计思想中，人类的理性努力并不否定和排斥原生市场的配置和引导作用，它只是要通过恰当的机制设计，使市场参与者之间的利益互动和匹配对接更简单、更直接，从而也更趋近理论上的最优态。

四、市场设计实践本身面临的复杂性挑战

维克里拍卖因其内生地含有反谋略直言机制而成为市场设计上的理论样板，但在付诸实践时，这套理论却步履维艰。维克里拍卖目前在实践中面临的最大挑战源于当代计算机技术和最优化方法的能力局限。以美国联邦通信委员会2012年以来实施的激励性频谱拍卖为例，

由于在美国约有2 000个电视广播放送站，使这项大型拍卖含有数以千计的选择变量和270万个约束条件，因而其计算成为规模过大而难以驾驭的问题。米尔格罗姆团队对该问题的模拟表明，即使采用当下适于细致问题架构的最优商用算法，用高速计算机运算数周，仍无法确定最优解。也就是说，尽管维克里拍卖在理论上能给出完美的最优解，但在实践中，维克里拍卖的结果和价格根本无法算出。

面对维克里拍卖的这个致命缺陷，米尔格罗姆提出了“动态时钟拍卖”构想。这是一种价格递减拍卖机制。在该机制中，诚实报价是每个投标者的明显占优策略，它还避免了维克里拍卖的其他一些显著缺陷。这肯定是一种很有前途的尝试，但它仅限于反向拍卖，还不具有维克里拍卖模型的那种普遍适用性。

现实经济中的复杂性决定了“无组织市场”难以满足保障市场出清的最优条件，使诉诸人类理性建构的市场设计成为必要。但人为设计的拍卖机制面临着难以克服的计算复杂性问题，还远远谈不上能有效模拟乃至替代涵盖成千上万供求主体的真实市场。

人们看到现实中的市场有种种缺陷时，就会想要通过自己的努力消除这些缺陷，且这样的理性努力也的确取得过显著成功。但必须看到，人类在这方面的努力往往陷入另外的复杂性陷阱，且这类复杂性在应对难度上未必亚于导致原生市场缺陷的复杂性。人类在这方面的经验和教训已有很多，这使放任不管的经济观具有合理性。不过，尽管如此，人类不会完全放弃理性建构的努力，因为人类生来就是理性的和能动的，不会面对现实缺陷而无所作为。现代经济学的存在价值，从根本上讲，就在于人类需要认识经济系统的内在机理，并凭借这种认识驾驭经济环境，以谋求人类经济状况的改善。人类的理性能力有限，但人类改善自身存在状态的内在冲动永恒不息。在经济生活中，人类或许永远也无法完全认识和驾驭外在现实，但人类仍会不断地认识现实并能动地干预现实，这或许就是人类存在的宿命。当代经

济学对拍卖理论的研究及其成果正是这种存在张力的产物，坚信市场调节作用的主流经济学家注定要成为探讨市场设计的先锋。

《价格的发现》一书展示的不是一套成熟结论，而是当代经济学对市场价格机制的前沿探索。全书内容兼跨经济学和自然科学，涉及的数学和计算机学理论超出了译者的知识范围，中译此书实为苦差，虽殚精竭虑，但错讹一定多有。愿有行家指摘纠正，以利读者。译者在此先谢了。

韩朝华

2018年5月5日

---

[1] Paul Milgrom:*Putting Auction Theory to Work* ,Cambridge University Press,2004.

前言

2014年11月17日，我在哥伦比亚大学举办了一次纪念肯尼斯·阿罗的讲座。本书进一步阐述了那次讲座的内容。阿罗对经济学的贡献很多，而给我的任务是就其中一个专题做一次宣讲报告。此事不难，因为他的理论思考已在经济学中开辟出了一条宽广大道。先前的演讲者谈到福利经济学、社会选择理论、卫生经济学、创新经济学、金融经济学，以及其他领域。

本书在某种程度上缘起于肯尼斯工作中的一个独特领域，它聚焦于一般均衡理论及相关的价格决定过程。如传统上认为的那样，一般均衡理论发展了经济学中某些可追溯至亚当·斯密的最古老理念。斯密认为，即使存在大批不同物品时也能用价格引导资源配置，这是否正确？市场这只著名的“看不见的手”能帮助买家和卖家发现使市场出清（使供给和需求达致完美平衡）的价格吗？

阿罗为一般均衡理论的新古典传统做出了贡献。在那个传统中，这些问题都是在一些特别的公式化模型中提出的。在那些模型中，要被赋予价格的产品都是公式的组成部分，没人关注那些特别的产品为什么就是经济体正在交易的产品。许多这样的分析还设想，物品都是可分的（这一设想对糖和稻米大体正确，但对轿车和住房就不是），而生产则不享有规模经济优势。而且，在几乎所有这类模型中，只承认有两类约束：资源约束，它限定需求不超出供给；以及有时候的激励约束，它确保参与者既愿意提供精确的计划信息，也愿意服从已定计划的指令。在给定假想市场满足了这些假设的情况下，这些模型被用来提出有关均衡是否有效率的种种问题。在这种公式化模型中被视为正确的答案传递出我们对真实市场的理解。

近年来，计算机学专家开始发展出一种极为不同的方法来研究价格和分权化系统。它聚焦的论题是经济学模型通常很少关注的。其中一个问题是，要想发现有效的资源配置，可能需要在参与者之间发生数量大得难以实现的交流，这即使对现代通信渠道来讲都会构成容量上的挑战。第二个问题是，即使所有的必要信息都已齐备，但计算出有效的资源配置，哪怕是依托极高速的计算机，可能也要耗费太多的时间。在这些模型中，可能存在规模经济效应，但可能不存在使所有市场出清的价格。在看上去像此类情形的市场中，重要的可能是通信系统以及运行极快并很好地逼近（approximation）有效资源配置的简单算法。“简单”“快速”“逼近”这些词语都是人们在传统经济学理论中极少遇见的。

我曾帮助美国政府调配无线电频谱中的某些波段，将它们撤出广播电视，转入移动宽带。在这项工作中，经济学问题和计算机学问题交织在一起。这项工作给我提供了一个为阿罗争光的机会，因它让我能像阿罗常做的那样，在两个学科间的边界上写作。受阿罗著作的启发，我追求的不是用公式将一套问题狭隘地纳入某种既定的经济学概念框架，而是追随它们的趋向所指，根据需要，提供某种有实际作用的解决方案。在我的分析中，阿罗强调的一个特殊思想发挥了别具一格的作用。他分析了全互替品及其在引导动态价格调整中的作用，而在本书中，这种分析转换为这样一种研究，即如何运用一个基于拍卖的系统引导某些复杂的资源配置问题，并发现与之相关的价格。

在准备这部专著的过程中，我受益于多方的支持和建议。我的研究有一部分得到美国国家科学基金会的资助。我在哥伦比亚大学的讨论者中包括阿罗本人，还有帕特里克·博尔顿（Patrick Bolton）、约瑟夫·斯蒂格利茨和杰伊·赛斯拉曼（Jay Sethuraman）。我感谢他们为我提供的所有洞见。在斯坦福大学，有多位学生和同事与我共同工作，他们帮我润色文字，使之更为清晰，改善了标识符号，纠正了错误，并确保此书通俗易懂。对于这些宝贵的帮助，我要感谢穆罕默德·阿克巴波尔（Mohammad Akbarpour）、皮奥特·德沃科扎克

（Piotr Dworczak）、里卡多·德拉弗洛雷斯（Ricardo de la O Flores）、西德哈斯·葛罗弗（Sidhanth Grover）、阿莉克莎·李·豪肖尔特（Alexa Lea Haushalter）、刘晓宁（Xiaoning Liu）、马征（Zheng Ma）、马里恩·奥特（Marion Ott）、梅根·罗丝·麦卡恩（Megan Rose McCann）、艾尔林·斯坎克（Erling Skancke）、英巴尔·塔甘-考亨（Inbal Talgam-Cohen）、安德鲁·沃格特（Andrew Vogt）、丹尼尔·莱顿·莱特（Daniel Layton Wright）。最后，我要感谢哥伦比亚大学出版社的几位编辑，尤其是布丽奇特·弗兰纳里-麦考伊（Bridget Flannery-McCoy），他们的协助贯彻始终。

第1章

导论

20世纪90年代中期是一个新学科的好时代，当时这个学科以“市场设计”之名迅速蜚声天下。那个时期见证了第一款互联网浏览器的引入，它为消费者提供了进入万维网并稍后迅速进入天量网商的便捷通道。类似易趣的网上拍卖行、亚马逊那样的网上商店和集市、谷歌运营的即时广告拍卖商都应运而生，而自动化则要求这些市场的运行必须遵循正式的规则。这些公司和其他机构雇用了经济学家——在人们看来，他们清楚市场实际上是如何运行的——以帮助正在设计必要规则的工程师和程序员。

并非只有网上公司才在为如何组织其市场寻求建议。在同一时期，还出现了对全国住院医师匹配计划（National Resident Matching Program，以下简称NRMP）的重新设计。在美国，该计划旨在推动市场实现新毕业医生与医院各种实习项目的对接。传统的匹配算法已完好运行了40年，现在它开始对每家医院提出要求，对可能进入其实习项目的医生做出排序，同时要求每个医生就医院做出排序。在通常的数学模型中，偏好都是医生和医院知道的真实情况。根据这一模型，在医生和医院间匹配的NRMP系统鼓励诚实地报告偏好，并导致了“稳定的”配对。也就是说，医生和医院双方都不愿意放弃由该匹配系统推荐的安排而彼此另做一次新交易。但在现实中，这个匹配计划不能做到准确配对。它的一个疏漏到20世纪90年代才开始显露。发生变化的是各类医学院校里的女生人数。将要毕业的医生中与其他医生结婚的人不断增多，这些夫妇都坚持要得到能相互照应的安排，

而老系统的设计无法适应这一点。经济学家发现自己深深地陷入新的研究，即发明一种新的替代系统，它具备与老系统相似的理论特性，同时，除了能满足医院和单身医生的需要外，还要能满足医生夫妇的需要。

同一时期，美国在利用无线电频谱提供寻呼机和移动电话这类服务的产业中，首次引入了许可权拍卖。同样，这些拍卖在设计上得到了学院经济学家的帮助和指导。有数以千计的频谱得到配置，每项许可权都标明其覆盖的地理区域和占用频道。没有任何两项许可权是完全相同的，但有些买家视某些许可权为经济互替品，其大意是，如果这个买家知道他能更便宜地购得另一项许可权，就不会急切地购买眼前这项许可权。而有的买家则视某些许可权为经济互补品，其意思是，这个购买者愿意为同时购得两项许可权支付加价。当不存在互补品时，向各公司高效分派许可权面临的经济学问题与向医院分派单身医生面临的问题相似，但存在互补品的可能性使问题变得大为复杂。实际上，如果两个职位在同一家医院或者邻近的医院，一对已婚医生夫妇通常愿意支付加价（通过接受较差的安排）。在医生匹配和许可权拍卖中，互补品的存在都是使得对市场的再设计极富挑战性的因素。

尽管见证了所有这些实践活动，但仍有一些受教于传统经济学理论的经济学家对市场设计这个领域充满疑问。许多人问，市场为什么还要设计？为什么不受管制的市场参与者不能照看好自己？按照一个仍受众多经济学家信奉的观念，如果资源配置是无效率的，且如果各当事方能够在没有任何人为强加约束的情况下彼此自由协商，他们就会有足够的动力在没有任何外界帮助的情况下减少并最终排除任何重大的无效率。按照这一观点，无须任何有组织的市场推进有效率的交易。

这是对无规制市场力量持有的强烈信念，它被“烘焙”成了种种公式化模型，而经济学家习惯于用这些模型理解世界。经济学中的正式论断经常以数学语言呈现为各种定理，这些定理都依托于某个特殊

数学模型的种种假设。对于经济学来说，公式化是重要的。因为它能使读者和其他人鉴别支撑任何明确结论的精确假设，查证这些假设是否真的蕴含这一结论，并检验对这些假设的背离会如何改变该结论。在前述的传统观念中，与此有关的论点被称作“科斯定理”，它因其提出者、英裔经济学家罗纳德·科斯（Ronald Coase）而得名。这一定理成立的前提是卷入任何市场交易的当事方符合四项假设：他们拥有安全和可让渡的产权；他们能够自由、有效地讨价还价；他们能无成本或不受任何管制地与人互动；每当与人交易能互惠互利时他们都愿意交易。从科斯的观点看，最重要的是，结果的效率不依赖于谁拥有初始产权。因为，所有权是讨价还价的一部分，如果必要，它是可以被改变的。

科斯明白，这个模型并非完全适用于任何实际情境，而法律缺失的情形在实践中可能很重要。在确保产权安全、使产权可让渡、进行有效的讨价还价、制定和强制执行契约，以及实施交易上，会有很多障碍，它们常常成为拦路虎。在两人间的直接讨价还价中，科斯定理描述的这个结论或许足具现实性。但是，当需要多个当事方为实现重大收益而达成协议时，交涉就特别困难，而这一定理的结论因此也就最不可能说明该情况下的真实结果。尽管有这些限定条件，沿“科斯式”思路所做的推论还是支撑了众多经济学家中一个根深蒂固的信念，即对市场的规制应当是最低限度的，通常情况下最好是让市场参与者自行照看自己的事务，无须让他们受制于规制者（当然也可能是学院经济学家）弄出来的种种“设计”。

远在科斯之前，就有一个更古老的、被称为古典经济学理论的流派，它强调各种市场如何能自行运转，貌似无须明确的设计。18世纪的人们担心，随着封建主义的衰落，没有任何人控制生产，会导致经济混乱。而当时的苏格兰哲学家和经济学家亚当·斯密引人瞩目地描绘出市场这只“看不见的手”如何证伪了其同代人的这种担忧。他给出的理由是，如果有什么物品供给不足，该物品的价格就会上升以促

进增产并鼓励减少使用；与此类似，过剩会引发生产者减产，如同受到一只看不见的手引导。

而一种更为现代的解说突出了使多种斯密论断得以成立的种种假设前提。肯尼斯·阿罗和吉拉德·德布鲁（Gerard Debreu）用公式极好地构建了一个模型，该模型证明了价格能引导经济体实现有效率结果的论断，还包括被称为完全竞争的假设。在一个市场中，每当有一个交易当事方索求的条件显著优于通行条件时，都会有别的供给者或客户愿意取代该当事方并按通行条件参与同样的交易，该市场就是竞争性的。在完全竞争的经济体中，每一个体参与者在单独行动时，对交易条件的影响力都为零。而涵盖所有参与者的经济体系则在平衡供给和需求的过程中决定交易条件。加上其他假设条件，包括假设每家每户都只关心自己的消费且永无餍足，至少在有些物品上总想要得更多，就可以推导出福利经济学第一定理：在完全竞争的经济体中，如果通行价格使每一类物品的供给都等于需求，就不会有任何别的可行资源配置能既在改善一人境遇的同时又不使另一人的境遇恶化。所有具备这一属性的资源配置都被称为具有帕累托效率，以纪念著名的经济学家维尔弗雷多·帕累托，是他引入了这一标准。

与科斯定理一样，福利经济学第一定理有赖于种种在现实情境中无法成立甚至连逼近都做不到的假设条件。例如，被用来证明该定理的数学模型假设每个市场参与者都只通过与他人的交易来影响他人。当一个人或一家公司的生产决策或消费决策直接影响了另一个人的福利或另一家公司的生产能力时，就被称为“外部效应”。外部效应司空见惯，而且它既可以为负也可以为正。一栋房屋的主人可以在早晨过早地使用嘈杂的割草机，从而扰乱邻居的睡眠。这是一种负外部效应，因为该房主的选择损害了邻居的福利。正外部效应的一个例子是苹果公司开发和销售iPhone（苹果手机）的后果。这一决策为手机应用程序的开发者孵化出种种宝贵的新机会，因为这些开发者的产品与苹果的产品是互补的。就像许多新产品一样，通过使消费者意识到这个产品并证明他们会需要这个产品，iPhone还为诸如谷歌的安卓操作

系统以及三星、联想、宏达电（HTC）生产智能手机的竞争性产品创造出很多新的市场机会。按照新古典理论，市场既不能充分地阻止有负外部效应的活动，也无法充分地奖赏有正外部效应的活动。为缓解或排除各种负外部效应，人们为市场和其他情境中的社会互动设计出许多规则。例如，不许汽车司机阻塞十字路口的规则能使其他司机更快捷、安全地抵达目的地。

外部效应并非颠覆福利经济学第一定理结论的唯一的现实世界复杂性。该定理的基本假设是市场皆为完全竞争性的，但是，有些市场远非如此，因为有些参与者拥有设定或左右价格的实权。例如，苹果公司在iPhone的定价上就拥有相当的灵活性：与其竞争者的产品相比，苹果公司的产品价格较高，这使它损失了一些销量，但它已实现的销量在盈利性上则要好得多。

导致无组织市场失灵的这两个最初理由——外部效应和不完全竞争——在所有初级微观经济学教科书中都有充分的讨论。但是，还有两个假设条件，教科书中对它们的讨论要少得多，但对市场设计来说至关重要。首先是如下假设，即消费者或企业并不在乎会接受或供给每种产品中的哪个单位，因此，市场交易中唯一要紧的约束是需求数量必须等于供给数量。第二个假设是，使供给等于需求的价格存在。阿罗-德布鲁模型纳入了这两个假设中的第一个。但有一个关于该模型的定理指明了与一定集合的凸性有关的数学条件，而这一条件足以蕴含第二个假设，即市场出清价格的存在。

为什么阿罗-德布鲁模型与多数其他经济学模型一样，要设定同一类别中的产品为同质？传统的答案是，如果两个物件无论在物质特性上还是在涉及可用性的时间地点上存有任何重要的差异，它们就只能被处理为不同的产品，具有不同的价格。如果一个旅行者在周二需要纽约市内的一间酒店客房，他就不可能从不同城市的客房或同一城市内其他日期的客房得到满足，因而其他城市或其他日期的客房就是不同的产品并具有不同的价格。但这个答案的麻烦在于，它只能被分析到这个程度。因为，在任何一个确切的位置和时点上都只能有一个产

品实体。如果产品描述必须考虑每一点差异，则任何产品实体的每一个供给者就都是一个垄断者，且每一款产品的每一单位都有自己的价格！对一个经济体模型来讲，若该经济体以竞争为基础，或者设定在该经济体中个人选择都由对每件产品的每种价格的了解引导，这些都是令人不安的结论。

在现实中，定义一个产品类型时，永远会有时间、地点乃至许多物质特性方面的某些细节被忽略。结果，永远会存留一定的异质性。例如，尽管外行会认为小麦的蒲式耳是同质的，但定义“2号红麦”的物质特性中包括了多种限制，如每蒲式耳小麦的最低重量、损伤粒比例的上限、混入红麦籽粒的白麦籽粒百分比、外来杂质量，等等。[1] 对“芝加哥2号红冬麦”这种商品的界定，除了要依托一系列被提及的物质特性外，还要取决于可获得这种小麦的时空范围。

在某些实用场合，同一类别内诸产品间的极细微差别在适应需求上至关重要。电力市场的组织方式是用户对发电厂在下午5：00和5：04输送的电力支付相同价格，但在下午5：00关掉开关的用户不可能使用下午5：04提供的电力。电力系统应该设法在用户需要电力时按其所需量发电，而不应只是在下午5：00~5：04的时段内在某一特殊区域按一定百万瓦特的总量发电。

资源约束，如“电力供应足以满足需求”那样的陈述，在各类市场中具有重要的性质差异。如果有一种资源约束，当人们试图违背它时，唯一的后果是有些需求得不到满足，我就称这种资源约束为“简单的”。例如，若一家轿车租赁公司中有两辆轿车，却有三个人要用车，其中的一人将会失望。鼓吹价格调节机制有能力矫正种种供求失衡的传统经济学分析隐含地假设，所有约束都是简单的。然而，对于某些资源约束而言，有意违背资源约束很少能有好结果。例如，若两趟列车都想在同一时间使用同一段铁轨，后果就不仅是有一趟列车发现用不上那段铁轨，而是它们都面临相撞的灾难性危险。亚当·斯密关于价格调节终将起作用因而对资源的需求不会持续过度的说法，对

那两趟列车上的乘客并不是什么好的慰藉！在连暂时性供求失衡都不可承受的时候，光有价格机制是绝对不够的，还需有某种其他调控手段来确保不失衡。另一个例子取自电力市场。当对电力的需求超过输电网的容量时，就可能出现波及所有消费者的电压不足或断电现象。

在这部专著中，我确认了两类复杂性，它们经常相互作用，使市场集中变得可取，也使好的市场设计显得可贵。首先，当需要使众多个人的计划都满足诸约束条件才能避免导致与列车相撞和电网降压之类事件相关联的极高成本时，这种约束就不是简单的。其次，当一个产品类型内的异质性意味着，若要使市场的表现令人满意，就需要为单个用户生产和分派产品的恰当单位，我就称那些可接受性约束（acceptability constraints）也是复杂的。人们常常发现，复杂性的这两种根源是结合在一起的。在古典经济学的观念中，厂商决策和消费者决策中的个体调节在价格引导下化解了导致超额供给或超额需求的暂时性条件。但是，当存在这两种复杂性时，这种古典经济学观念并不能成为市场设计理论的适宜基础。 [2]

我强调的第二个未受到足够重视的假设是市场出清价格必然存在。阿罗和德布鲁已在他们的模型中证明，如果一定的集合是凸的，市场出清价格就存在。但他们的凸状集合假设并非毫无问题。因为那些假设意味着所有物品的制造和使用不仅可以按整体单位进行，也可以按零散单位进行，而且生产过程可以在不损失效率的情况下扩大或缩小规模。但现实中，有些物品，如糖、小麦和油漆，可以按零散单位消费，而像房屋这样的物品则只能按整体数量消费。就波斯地毯而言，大规模生产或小规模生产显然都能有效率；但有些制造业，如汽车组装，只有在大规模生产时效率才会高得多。在这样的场合，凸性假设就很难适用，要想启示和引导制造业决策，恐怕需要有其他的市场数据作为价格的补充。

经济学论述很少涉及复杂性方面的问题，而这一盲区能在很大程度上解释市场设计理念推广的许多阻力。没有复杂性，一个市场设计

者还有什么用武之地？过分按字面意思解读科斯定理形成了一个教条，即应当永远任由人们自行安排其交易，因为他们最清楚自己的偏好。许多人过分学究气地看待该竞争模型及与之关联的福利经济学第一定理，从而不由自主地倾向于忽略有关复杂约束的各种问题，反而与亚当·斯密一起断言，只要市场具备适度的竞争性，无规制竞争这只看不见的手就会引导参与者达致某种有效率的结果。

有一个基于这一传统的学派教导学生认识各种特殊的情境，在那些情境中，动力十足的规制者，手中握有充分的信息和政策工具，能够改善种种普通的市场结果。或许，阻止具有负外部效应的活动或者鼓励具有正外部效应的活动，可以证明市场规制有其合理性。例如，要想抑制市场势力，只要不让垄断者以破坏性方式操纵价格，就可以证明规制是合理的。但实际上，完备的规制并不可能：规制需要创建种种监管性官僚机构，并伴有这些机构特有的刚性使命，往往会导向过度且/或反生产的规制。总体上，竞争市场理论往往与科斯式分析一道重申了如下理念，即竞争性市场多半自行运转良好，足以使其免于付出建立监管性官僚机构的代价。在这种观点看来，如果一个市场受到规制者的控制，而规制者可能太腐败、太缺乏信息以致做不出任何真正有价值的事情，那么只要当事方能在相当程度上自由谈判以达成互利的协议，尤其是当竞争能够约束价格操纵者时，无规制市场就能比受规制者支配的市场更有效率。许多认同这些传统看法的经济学家坚称，最好将市场交易活动托付于置身其中的当事方，而不去考虑任何外部的组织或干预。

本书的新颖观点是，在解释为什么有些市场能因悉心的组织而受益上，复杂性本身就可以构成一个重要的理由。要说明这一点，在进入正式阐述之前，让我们考察一下，复杂性以什么方式能够且有时已经引起无规制分权化市场的失灵，以及在那样的场合，市场设计的细节会怎样影响市场的表现。

1.1 佐治亚州的土地配置

前述传统观点有一个毋庸置疑的前提，即任何无效率的资源配置都会造成一种激励，促使各当事方解决这个问题，以创造出他们都能分享的价值。然而，当相关的约束条件在复杂性上远远超过简单地决定谁在有限的资源中获得多少时，各当事方就有可能靠某种正式组织而获益：对他们来讲，若无一种精心设计的市场组织，他们也许很难靠自己找到一种有效率的配置方式。

请看一下霍伊特·布里克利和约瑟夫·费里埃（2014）在佐治亚州实施的一项土地配置研究。在1803—1832年，佐治亚州通过一系列的土地抽签开放了它的边界土地（图1.1）。

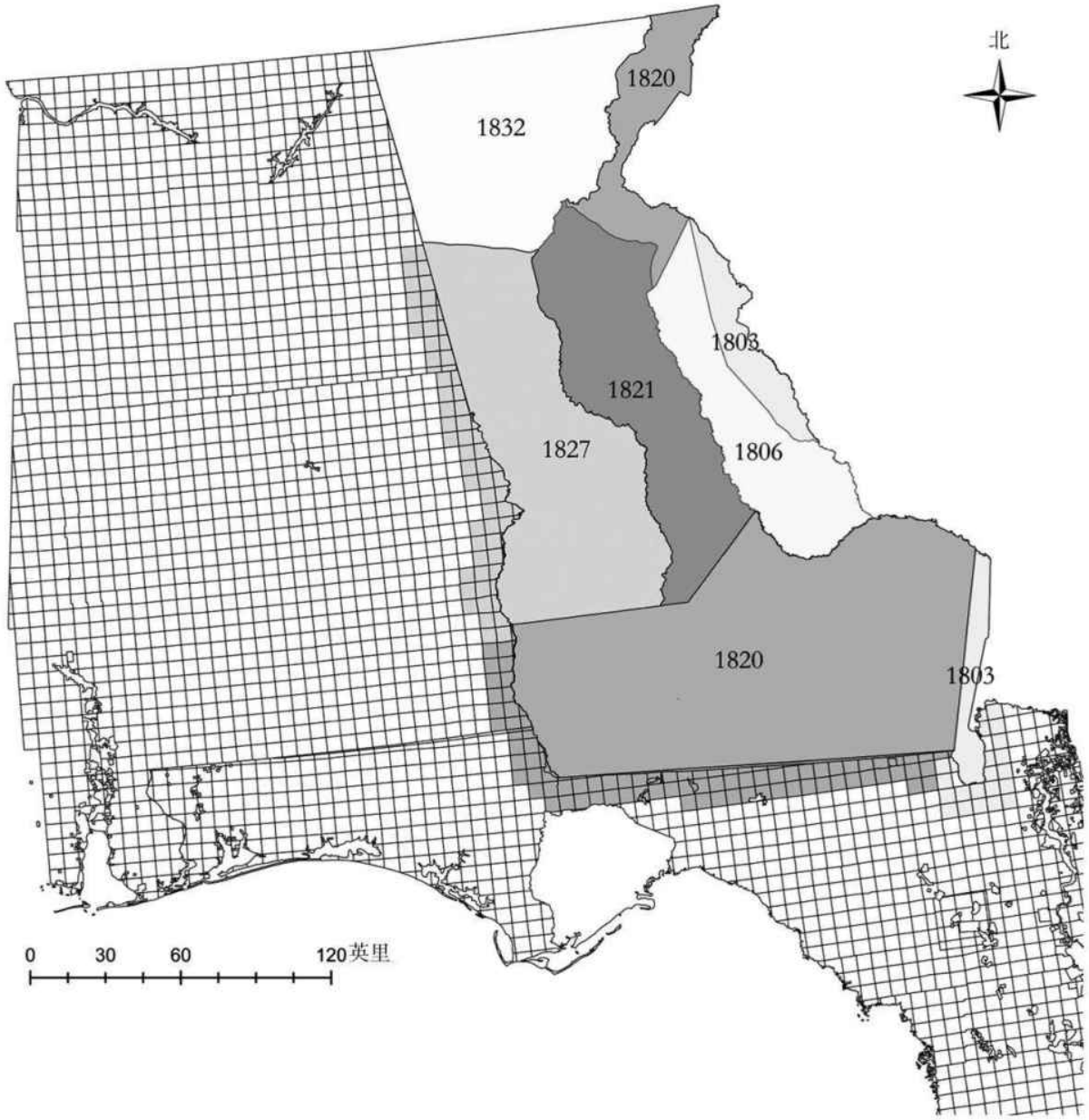


图1.1 佐治亚州土地抽签区域和年份

资料来源：Bleakley and Ferrie（2014）。

在每次抽签中，申请人都从一个桶中抽取纸条以决定每个申请人将获得的地块（图1.2）。



图1.2 抽签者从桶中抽取土地号码

资料来源：由George I.Parrish Jr.提供。

那些地块的面积都被有意地定得适于小农场，这反映了那时的农作技术。然而，许多中签者起初并未迁到那个地方去开发他们的地块，而到他们迁去时，技术已经变得有利于更大的农场了。在没有任何帮助的情况下，凭借土地所有者从事必要的交易，市场能重组所有权并整合出在规模上合乎效率要求的农作地块吗？

这种所有权重组极富挑战，因为它涉及的问题远不限于决定应该给每个所有者分配多少土地。为了说明这种复杂性，请想象一下如图1.3中展示的初始地块配置和理想地块配置的情形。图中的虚线矩形画

出了由小地块构成的初始地块配置，而实线矩形则表示了实现有效率土地配置需要的较大地块。

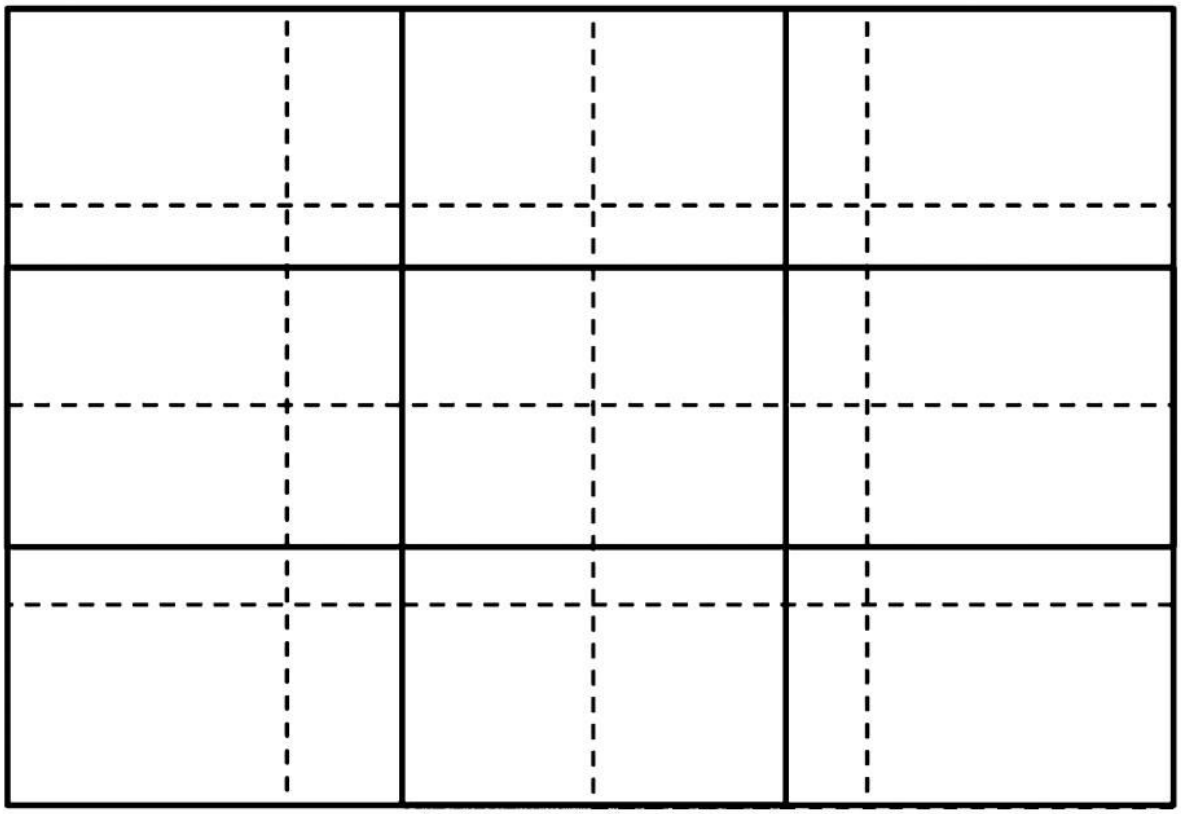


图1.3 实现完全有效率的土地应用很可能需要对抽签结构和所有权实施复杂的变革

每个实线矩形都与4个虚线矩形相交。如果实现效率必需的交易都单独进行，则那9个新实线矩形地块的所有者中，每个人都必须与4个虚线矩形地块的所有者各做一次交易，这总共需要36次交易。对于虚线矩形地块的12个所有者来讲（排除4个角上的地块所有者），他们的首次交易会割裂他们的地块，留给土地出售者的是更小、更无效率且形状怪异的地块。为了使首次交易有利可图，一个虚线矩形地块的所有者也许必须预见，他将在地块变小后可能已经弱化了议价地位时，再做几次别的关联交易。

所需的绝对交易量挑战了科斯式的推论。因为，尽管无效率的权利安排确实会激励交易的产生，但是，当所需交易的数目极大时，无组织和无规制的交易活动可能要花费很长时间才能解决问题。尤其是当这些交易中，有些交易竟要求土地所有者在预见他们有朝一日可能要为赚钱而出售土地的情况下，接受更小、更无效率的地块。

对这一说法的一种传统反驳强调，私人市场在解决这类问题上极富创造性。例如，与初始所有者和最终所有者之间的交易不同，某个企业家或开发商可以收购全部的虚线矩形地块，并对它们进行重组和再分割，然后出售实线矩形地块。这会涉及16次购买交易和9次出售交易，总共25次交易。尽管比第一种做法中的36次要少，还使小矩形地块的所有者不必与多个购买者做交易，但25次依然是一个不小的数目。这虽有改进，却打不了保票。在能够阻碍这种有效率分配的小地块所有者中，有些人也许会索取特别高的价格，使这项地产开发几乎无利可图。

这样的拒不合作（holdouts）是土地交易中的常见问题。土地再开发者无力购买且最终不得不围着它们展开建设的房屋有时被称为“钉子户”，因为尽管建筑包围着它们，它们却像需要予以碾碎的钉子似的挺立在那里。[3] 图1.4展现了西雅图的一家购物中心，其建筑旁边有一栋房屋，因该房屋的主人长期坚持拒不合作，要价太高。



图1.4 西雅图与“钉子户”并存的大型购物中心

资料来源：由Geoff Carter惠赠。

除私宅外，其他建筑的所有者也有因拒不合作而闻名的，它导致了结构古怪的地产开发。图1.5所示得克萨斯州圣安东尼奥市的圣约瑟夫天主教堂及其周围的地产开发就是一个这样的案例。



图1.5 圣约瑟夫的天主教堂及其周围的开发项目

资料来源：维基百科。

这些例子都表明，即使在极为有利可图时，要使所有房主一致同意一个新开发项目也可能是很具挑战性的。正如这些图片显示的，这样的失败会导致昂贵和持久的怪象，且没有任何人感到完全满意。

这些钉子户和教堂的案例无论多么有趣，它们可以是也只是一些奇闻逸事。在土地的再配置中，这真是一个常见和重要的问题吗？

佐治亚州的土地持有实例有助于更具普适性地说明这一问题，因为它涉及数量足够大的相似地块，从而允许使用统计方法进行解析。布里克利和费里埃考虑了这样一个事实，即初始的土地所有权是随机决定的，它造成了某种很麻烦的所有权模式，而技术变革意味着较大的地块在农业上更有效率。他们利用这些变化研究个人间的无组织交

易活动要用多长时间消除小地块耕作的无效率，结果发现，绝大多数地块在土地的初始所有者或其直系后裔手中存留了很长时间，长达约一百年！这项研究还表明，这种极慢的再配置过程意味着土地所有者的极大损失。佐治亚州的土地价格要比佛罗里达州的相似邻近农地低约20%。两位作者将此归因于较小的地块以及随之而来的较低生产率。这样的价值损失成为从事私人交易的诱因，但如果没有对这个市场的正确支持，只有这样的诱因是不够的。帮助打破该交易失灵僵局的一个因素是引入了更好的所有权登记，它帮助买家和卖家相互定位。最终，所有权模式得以改观，较大、较有效率的地块成为常态。但是，在实现这一转型上长达一个世纪的延宕浪费了海量的经济价值。这是由于交易的复杂性以及缺乏良好的集中产权登记从而无法实现有效率交易导致的直接后果。

这个改变土地所有权的故事在某些方面夸大了改善效率的困难，但在另一些方面又淡化了这种困难。之所以会夸大，是因为依据规模经济方面的种种细节，一个土地买家只需把两块毗邻地块合并成面积加倍的地块，而非最优中间面积的地块，就有可能获得相当有效率的结果。这样的交易不仅在安排上要容易得多，而且可以削弱个人以拒不合作的方式阻挠有效率重组的能力。前面钉子户案例表明了其中的积极方面，即如果只有一户拒不合作，一个项目还是能够完成的。但这些例子也展现了一个重要的负面效应，即在重组过程中若无法合理地配置所有权，就会导致一种近乎永久性的无效率开发。因为，即使西雅图那位钉子户现在愿意出售房屋，开发商也不可能再有兴趣：开发项目的设计已被更改并建成，那块地被略过了。对源于最初交易失败的损害和无效率，消除它们的意愿来得太晚了。

正是这些实例中的此类困难激发了围绕国家征用权（eminent domain）的法律，允许政府以合理的补偿为交换手段，强征财产以推进公共工程。尽管这项政府权力的适用范围仍有争议，但它的有些用处也很明显。例如，在美国州际高速公路的建设过程中，只要判定是

按照符合土地“公允市值”的价格购买土地的，就不允许个人财产所有者以拒绝购地意图妨碍公路建设。

这些案例就市场如何动作以及组织为什么重要给出了若干重要启示。首先且最明显的是，对于任何资源错配，无组织市场要耗费极长的时间才能矫正，当交易复杂且涉及土地这类异质产品中的多边重组时尤其如此。其次，在有些当事方被排除在最初的交易之外时，有可能会无法挽回地丧失一些价值创造机会（比如设计较合理的开发项目）。再次，在如何组织和运行市场方面，种种细节会影响交换的效率。在佐治亚州土地案例的早期，由于土地的潜在买家在找到可能出售土地的所有者并与之沟通上困难重重，对土地所有权的有效重组步履维艰。而在改善了土地登记、使之包括了土地所有者的联系信息之后，交易变得较为容易。[4] 最后，在合并和重构土地所有权上，产权方面的细节会影响其难易程度。我们将结合政府对国家征用权的运用来例证这一点。这一政府权力在城区改造、全美高速公路网建设以及其他活动中贡献突出。

1.2 航空线路和商业性太空发射

有些配置问题看似极为复杂，以致人们很少考虑用市场来管理它们。一个例子是在主要的繁忙机场配置航班线路或起降点。为使航班飞行安全，在空中和起降过程中，都需要在航班之间留有足够的时间和空间。安全方面的要求在短期和长期中是不同的。例如，气候变化会影响飞机在起降中的安全间隔，而诸如商用无人机之类的新技术，则在如何共享空域上提出了新议题。这些因素都使完全分权化的无组织市场变得危险，并使一个受控于航线规划者和空中交通调度人员的系统得以发展。

但集中化的系统也有诸多弊端，且当价格脱离了其引导资源配置的作用时，它的某些重要方面便不复存在。当使用者需要就使用某种资源而支付对价时，他们就受到了节约该资源的激励。商业航空公司可以通过安排较少的航班运送较多旅客以节约开支，或者可以让航班转向某个相对空闲的邻近机场。货运公司可以将其航班的时间排在客流量较少的夜间。无人机航班可以在较低的高度飞行，因为这个空域里的时间安排可以更灵活。在用途和需要发生变化时，具有较高价值应用需求的新用户可以向既有用户购买产权，以使用途转换方便易行。在一个完全自由的市场系统中，投资模式甚至更为复杂。飞机公司设计和制造飞机服务于最有价值的用途。当高价航线的成本上升时，在最拥挤航线飞行的零售价格也会上升，而有些消费者可能会改乘列车和长途汽车。如竞争市场理论强调的，竞争产生的价格在整个系统中为旅客、航空公司、飞机制造商和旅行供应商提供了正确的激励，使他们做出正确选择以有效利用资源。

仰望天空，我们看到空域的另一种新用途。过去几年中，在美国和欧洲，人们对获准商业性太空发射的兴趣不断增长。这对空中交通控制系统提出了挑战，因为这需要协调这种新的垂直飞行与传统的水平飞行。要想在这些飞行活动之间做出妥善配置，需利用有关这些飞行活动的相对价值方面的信息。而在这件事上，市场几乎总是能做出优于监管者的决策。

根据前例可知，商业性太空发射有可能是破坏性的：美国政府从佛罗里达卡纳维拉尔角进行的太空发射导致了重大破坏，迫使美国改变整个东海岸的飞行路线。这是因为太空发射的事故率要远远高于商用飞机，还因为太空发射事故会在千百英里的半径内抛掷飞船残片。

2014年10月31日，就在我举办构成本书基础的阿罗讲座的前几周，维珍银河 [5] 的VSS企业号太空船坠毁在加利福尼亚州的莫哈韦沙漠中。如图1.6所示，那次事故将残片散布在34英里的沙漠之中，这

充分表明，相对于水平飞行，为垂直飞行提供更多的时间和空间的重要性。

这些事实提出了若干资源配置问题。究竟应该将哪些垂直飞行列入计划？在何时何地起飞？是否应该将有些垂直飞行安排在空中交通不很密集且时间不很严格的夜晚？是否只应该将它们安排得远离主要航线或主要机场？太空发射中的哪些特点将决定发射的优先顺序，并导致它与水平飞行不同？

基于定价过程的系统有助于回答此类问题。如果许多有价值的水平飞行航班拥有对其航行路线的权利，而某次垂直飞行（太空发射）要取代那些水平飞行航班，市场系统就会迫使该发射购买航班飞行权利。或者，若航班飞行权利由政府控制和出售，市场系统就会要求该发射在出价上超过那些水平飞行航班。不值得的发射会被阻止。如果发射日程很容易重新设置以取代越来越多的有价值的水平飞行航班，价格系统就会鼓励人们做出这样的调整。





图1.6 维珍银河的VSS企业号，事故前和事故后

资料来源：上图由尤尔韦特松在网络相册（Flickr）上提供；下图由国家交通安全委员会提供。

一个单纯基于政府管制的系统通常缺乏这样的良性激励。图1.7是艺术家对计划中的佛兰特岭宇航中心（Front Range Spaceport）做的艺术展示，该中心将建在丹佛机场以西6英里处。

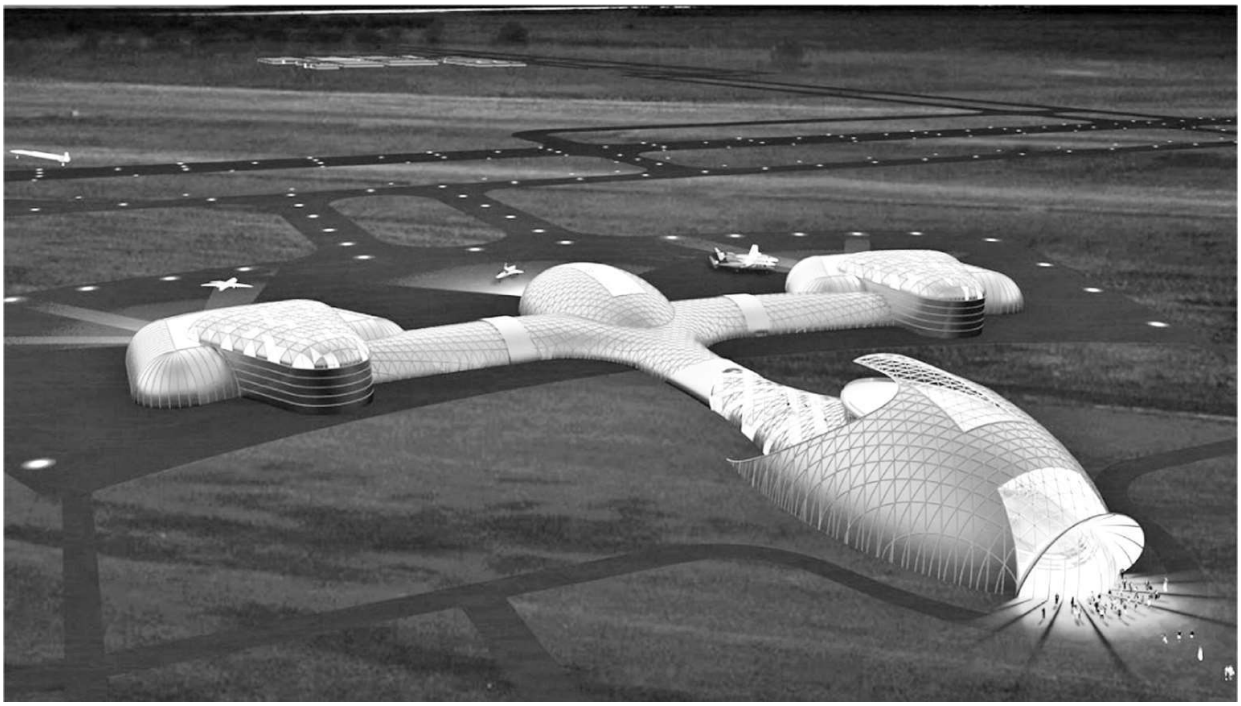


图1.7 对计划中的佛兰特岭宇航中心所做的艺术展示

资料来源：路易斯·维达尔+建筑师。

有人也许会怀疑这个位置是否合适，因它与美国西部的重要航空枢纽非常接近；或者，这一选择是否会不必要地增加空中的交通拥堵。如果没有不同季节和一天中不同时段的航线价格及起飞和降落的日程安排，那么包括计划者在内的任何人都很难评估这一选择是否明智。

恰如这个例子表明的，即使在受到严格约束的系统中，价格也能在引导资源配置上发挥重要作用，促使市场中的单个主体考虑其所用资源的机会成本。然而，断言最好依靠一个无管制市场，而无须一个中央机构监控安全要求，就是愚蠢了。挑战在于以某种有效的方式将价格整合进来，同时仍然维持足够的直接控制以确保复杂的约束要求得到满足。

1.3 联邦通信委员会的激励性拍卖

2016年，美国联邦通信委员会（FCC）实施了雄心勃勃的“激励性拍卖”（incentive auction），其中吸取了前两个实例给出的经验教训。通过我的公司Auctionomics [6]，我领导一个咨询组为激励性拍卖设计、规划并创建了一个专业化的软件。因此，我对这个实例所做的背景和细节讨论将较前两个实例更为详尽（在本章结尾我还详细说明了主要的拍卖规则）。

与佐治亚州的土地例子一样，联邦通信委员会的激励性拍卖事关产权的重新配置，目的在于使某种宝贵资源能得到更有效率的利用。在联邦通信委员会的案例中，要被重新配置的权利不是地块使用权，而是对无线电频谱的频率使用权。在描述这种重新配置面临的挑战之前，我们先回顾历史上对无线电频谱的使用，以及新近的技术变化如何导致了需求模式的变化，而这种变化又使这种权利再配置极为有价值。

在美国，有线电视在1948年被首次引入。但在最初的几年中，它只是让电视播放站能够覆盖电视播送区域以外的观众，因而不过是对无线电视的一种补充。有线电视公司会在自己的天线上接收播放信号，并用电缆将这些信号转送给各个家庭。大多数观众仍然接收当地播放站的无线信号，但有些观众还补充了只能经由电缆接收的其他播放站。起初，较大播放站增加播放范围只是在相邻社区中的局域播放站之间引发了竞争，但随着时间的推移，播放的模式发生了变化。在1976年，第一家不基于任何地方局域播放站的有线网电视台（特德·特纳的超级电视台，WTCG）开始运营。随着更多的观众开始使用有线电视，且这个系统中有了更多的播放站可供使用，观众对房顶上的天线和电视机上的“兔耳朵”的依赖越来越少，甚至对地方性节目的依赖也变少了。后来各种卫星电视公司进入市场，与有线电视公司展开竞争。到2012年，约90%的美国家庭拥有来自有线或卫星电视信号，极

大地减少了只依赖无线播放的观众数量。与此同时，第二种力量也在起作用，它还减少了电视广播公司对频谱的需求，这就是数字电视技术的开发。这种新技术使电视广播公司能够只用一小部分6MHz（兆赫）带宽向用户发送高清电视信号，这种6MHz带宽最初被留出来发送较老式的标清电视信号。多余的带宽主要用于播放只有少数人观看的其他电视台，这部分频谱中的很大部分可以在损失有限经济价值的情况下转作他用。

就在无线电视播放的价值趋于下降的时候，频谱出现了新用途。2007年苹果手机的推出是一个分水岭，因为它使人们对无线互联网服务的需求出现了爆炸式增长，而这很快就导致适于传送无线数据的无线电频谱的短缺。2012年，美国政府宣布重新配置其他用途的频谱，以清理出500MHz带宽用于无线互联网，这是一个巨大的频谱容量。

无线电视播放曾惯用两种不同的频率范围，即VHF（甚高频），最初对应于第2~13电视频道，以及UHF（超高频），最初用于第14及以上的电视频道。[7] UHF广播频道使用的频率远高于VHF，而且，在过去的模拟播放时代，更有价值的是VHF频道。而现在，UHF频道，尤其是那些位于600~700MHz之间的频道，它们对于向各种移动设备传输无线数据更有价值。较低频率的信号在传送上优于较高频率的信号，其覆盖更长的距离，更易于穿过树木、雨滴以及城市写字楼的厚墙等障碍物。更低的频率很少适用于移动数据，这既是因为它们需要有较大的天线，而这很难安装到移动设备中，也是因为很低的频率会受到真空吸尘器和厨房搅拌机之类设备的干扰。要向较广的地域范围播送信号，600~700MHz波段是可用无线波段中最有价值的“海景房产”（beachfront property）。

恰如在前面讨论过的土地再配置实例，对无线电频谱的重新配置，需要细分和重组旧的产权组合以创造出更适于新技术的产权组合。在讨论土地配置时，我专注于一个简单的概念模型。在此模型中，买家只关心他们拥有的土地，但实际情况要复杂得多。住宅地块

的所有者或许在意其邻居的音乐音量不要太大，邻近的剧院和俱乐部能提供足够的停车位以免乱停车且能吸引守法的顾客，社区公园的大小适于居民的数量，等等。那些钉子户在意的不仅是拥有和使用自己的地块，还关心邻近地块的结构和活动。

在无线电频谱的配置中也会出现类似“好邻居”这样的问题。例如，一部正在运行的手机距离一台正在接收无线电视信号的电视机仅仅几英尺的情况。就像一个人调节嗓音以使听众能听到他说话一样，电话听筒也会调节传送信号的强度使之抵达信号塔，并在信号塔较远时调高信号强度。就电视而言，如果电视机远离电视发射塔，就只能收到较弱的信号。当电话听筒发送较强的信号时，电视就面临挑战，这就好比一个人在邻居大声奏乐时努力倾听房间内较远处传来的声音，也就是说，很强的电话信号会使电视机无法“听到”电视广播信号。干扰还会以相反的方式发生，即一个很强的电视信号盖过了邻近频率上的一个电话信号，使电话无法“听到”由信号塔发给它的信息。对这样的问题，工程上的解决办法是安排好频率配置，使电话信号和电视信号绝不使用相邻的频率。要做到这一点，需要将所有的电视信号置入一组相邻的频率，将移动电话的信号置入另一组相邻的频率，并使第三组频率（大部分）闲置，从而在电视用途和移动用途间起到“防护频带”的作用。

一个与之相关的挑战是，下传信号（由信号塔传送到电话或其他设备的信号）有可能干扰上传信号（由设备传送到信号塔的信号）。如果电话远离信号塔，则下传信号可能很弱，而一部电话的向上传输，因需要提高强度以抵达信号塔，就可能盖过邻近频率上的某个下传信号。在北美和欧洲，对这个问题的解决办法是对向上传输和向下传输采用分立的频率，并伴有一个防护频带，即一组频率，使之不用于上传或下传以及任何可能发生冲突的服务。

这种组织不同用途的无线电频率的方式，在不同用途之间设置防护频带，使人联想起好的土地使用政策，其中商业部分、工业部分和居住部分，以及街巷、公园和农村地区经常在不同用途之间起缓冲作

用。如同土地上一旦起了固化的结构就很难改变一样，一旦电话和电视等消费类设备已四散分布，且无线发送部分被调定在特定频率上运行，而电视播放站和信号塔已经落成并按规定使用特定的频率，对频谱的使用就很难改变。使变更用途的问题进一步复杂化的是，对于要在全国甚至全世界都可使用的移动设备而言，必须在不同地理区域中为移动通信提供相同的频率。

比我们的土地实例更复杂的是，无线频谱工程中的这些特点使协调大批潜在买家和卖家的频率占用变得至关重要。如果为了给某项无线移动服务腾出空间，一家在纽约占用了第41频道的电视播放站就要关闭或移走，为了使频谱得到有效利用，在托皮卡、圣迭戈及美国其他城市中的第41频道上的电视播放站也必须同时关闭或移走。并且，如果无线服务需占用一组相连的频道，而第41频道正好位于这组频道的中间，就需要同时在第40频道和第42频道上同步做出兼容变更。此外，为了标准化许可权，并使它们基本上可以互换，这种“频带计划”还要求在任何许可权的上传信号和下传信号之间设置诸如40MHz的固定频率间隔（fixed separation of frequencies）。而这同样要求在较远的频率之间进行占用协调。最后，防护频带虽未被任何服务占用，却必须使它们都能够为任何服务所用，这是需要有人来提供的，且其成本也要以适当的方式分担。

在法律上不可能要求电视台放弃其播放权，这引发了另一层面的难题。对那些选择不出让其播放权而是继续播放的电视播放站，要把哪些频率（频道）分配给它们呢？为了回答这个问题，在为联邦通信委员会的播放权激励性拍卖所做的市场设计中激发了若干最重要的创新。

在给定一个播放站发出的电视播放信号能被200英里外的用户的天线捕捉到的情况下，向电视播放站分配频道是特别棘手的，这是因为两个相距达400英里之遥的播放站仍有可能干扰彼此的信号。因此，例如向纽约市的电视播放站分配频率，就限制了在康涅狄格州和新泽西

州的分配，而这又会限制邻近城市里的分配，并最终遍及全美大陆甚至加拿大和墨西哥。

图1.8描绘了这种复杂的交互作用。这是一幅美国和加拿大地图，并用一个节点代表一个电视的位置。如果两个电视播放站不能分得同一频道（通常是因为它们在地理上过于接近），就有一段弧线连接两个节点。这个弧线网表明，在美国和加拿大，几乎所有的电视播放站至少是通过一系列弧间接地连在了一起；在决定频道分配时，没有任何一个电视播放站或地区是孤立的。每一个频道分配都取决于分给邻近播放站的频道；而这又要取决于分配给后者邻居的频道，等等。这幅干扰图中，密西西比河以东的部分尤为密集，而在洛杉矶和圣迭戈的频道分配还要受制于保护墨西哥播放站免受种种干扰的条约要求。

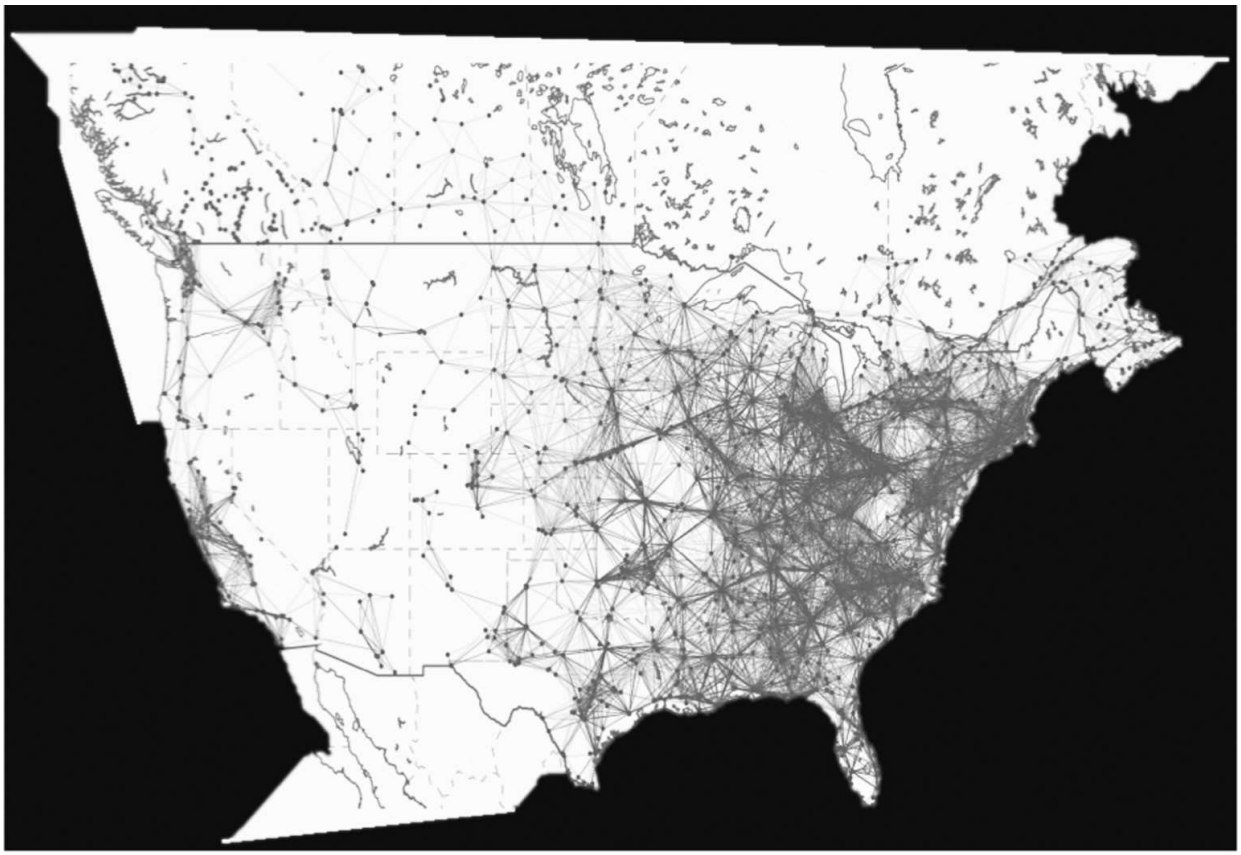


图1.8 美国UHF电视播放站中的同频道干扰链示意图

播放站频道分配的最优化，即使对一台高速计算机来讲，也是非常困难的。实际上，仅仅核查一下使某一组特定播放站同时开播的可行性，即决定是否有什么办法把频道分给各播放站又不造成干扰，就是一个很难的计算问题，它类似于数学家所说的某种“图着色”（graph-coloring）问题。这个计算难题是影响市场设计的一个重要因素，所以让我们考察一下频道分配问题和图着色之间的关联。

在数学中，一个图就是一对集合，它们分别被称为“节点”和“弧”。在其中，每段弧都由其连接的两个节点标识。要想理解这样一种数学抽象如何应用于电视频道分配问题，让我们权且想象一下，分配频道面临的仅有约束条件是可用频道集的有限性，以及一个被称为“同频道禁入约束”（cochannel constraints）的限制，它规定，两个在物理上彼此过于接近的播放站不能被分配到相同频道上。

图1.8展现了用于美国激励性拍卖的同频道禁入约束，该图叠加于美国大陆和加拿大部分地区的轮廓之上。图中的每一个圆点都代表广播电视的一个播放站，它是该图中的一个“节点”。每一条线段都是一段“弧”，它代表一对播放站，这对播放站在不产生无法接受的广播干扰时，就无法被分配到同一电视频道。数学上的图着色问题如下：给定一个有限的颜色集合（此处的颜色代表电视频道，如第18频道或第30频道），是否有可能给每个节点分派一种颜色，从而使任何一对由一段弧连接起来的节点都是不同颜色的？图着色法仅靠同频道禁入约束就对频道分配问题做出了精确的考虑。不过，实际问题中还有一些其他的约束条件，我不在本书中详细讨论。[8] 因此，同与之对应的图着色问题相比，实际的频道分配问题有着更复杂的结构。

对图着色特性的描述至关重要的原因在于一个计算机学科分支得出的研究结果。该分支被称为复杂性理论，其揭示了某几类计算的难度。即使在理论上，图着色问题的计算也非常困难。计算理论方面的新手深受摩尔定律的影响，该定律预测处理器在速度上会持续地每两年提高一倍。他们可能以为，计算机目前尚难以处理的所有计算问题

都会很快变得易于处理。他们或许在想，我们只需稍待片刻，因为计算机总在变得更快。新手思维预料不及的恰恰是，一些看似不起眼的计算问题会有多难，以及随着问题规模的增长，这种难度会上升得多快。例如，请设想我们面对一个图着色问题，它有C =10种颜色，N 个节点，以及A 段弧。我们想要知道，给这些节点着色时是否有什么办法能满足所有的约束条件。给第一个节点分配一种颜色有10种方法，而对N 个节点中的每一个来讲，又都有10种方法给第二个节点分配颜色，并以此类推。因此，在给这些节点分配颜色时就有10^N 个不同的方法组合。请设想一下，在1965年摩尔首次表述他的定律时，就已经能够用一天的计算时间求解N =200个节点的图着色问题。过了半个世纪后，如果计算机的速度每两年提高一倍，那么现代计算机就比1965年的计算机要快3 300万倍以上，这是一个巨大的进步。然而对图着色来讲，这只是意味着用一天的计算时间，现在能做到的是求解N =207或者N =208的问题。因为，那样的规模表明，要加以核查的可能组合达到了1 000万倍和1亿倍以上。在实际的频道分配问题中，N 约为2 400个，因此即使摩尔定律继续适用，要使计算机快到可以在一天之内核查完这项应用中的所有可能性，仍需另外增加4万年以上的改进。

有的读者可能会指出以上分析中的一个假设，即我已假设每个节点都需要分别核查。也许该读者会正确地说，有几类大型计算问题其实非常简单：通过采用某种巧妙的算法，略过大多数无关可能性，将注意力直接放在某个有趣的小子集上，就能快速地求解这类计算问题。我们怎么知道在图着色问题上不存在这样的算法呢？

这个问题的答案依托于计算机学科复杂性理论的一个深奥结果。复杂性理论提供了一种方法，将计算问题按难度分为两个等级。一个是被称为“P”的易处理问题等级[9]，另一个是被称为“NP完全”问题（NP-complete problems）[10]的较难等级。对前一类问题，存在一定的算法，确保即使在较大的问题上也能很快找到解；对后一类问题则不存在这样的算法。图着色问题就属于NP完全类等级的问

题。计算机学科中的一个标准假设就是“P≠NP”。若果真如此，就意味着对每一种算法来讲，在任何NP完全级别中都存在一些扰乱算法的问题，导致其求解时间，即使相对于问题的规模来讲，也非常长。[11] 在任何情况下，对于任何NP完全问题，包括图着色问题，都不存在公认的快速算法。对所有已知算法而言，恰似在我们对摩尔定律的分析中那样，求解时间都会随问题规模的增大而呈指数增长。频道分配问题是十分困难的。

美国和加拿大已同意在频谱再配置问题上相互协调。由于这两个国家中大致有3 000个电视播放站，约有270万个逻辑约束限制着播放站的电视频道分配。一个典型的约束具有以下两种形式之一：要么是“不可能同时做到把播放站A分配到频道X和把播放站B分配到频道Y”，要么是“播放站A必须被恰好分配到第14频道至第Z频道中的一个频道”。受制于如此多约束条件的频谱资源配置，例证了将基于价格的市场解带入复杂资源配置问题面临的挑战。新古典经济学理论无视一种可能性，即有些最优化问题对于担当者乃至最快速的计算机来讲都可能是超高难度的，而我们已看到，无线电频谱配置涉及的正是这样一个问题。不难想象，即使最快速的计算机，要找到一种最优的航班起降点配置可能也是极难的。研究在实际上不可能实现最优化的情境中如何利用价格引导资源配置，是一个新的研究前沿，它要求有新的思路。

为克服这些挑战而发展起来的市场设计包含若干已被讨论过的元素。首先，在2012年，国会澄清了电视播放站在使用无线播放频率上的含混权利。它明确，有些类型的播放机构有权在不增加干扰的情况下继续播放，但未必在其当时正使用的频道上。[12] 为了说明这一点，请设想联邦通信委员会要从电视广播中清出第38~51频道，且还要将这些频率用于移动无线服务。在这种情况下，为了给新的宽带用途让路，可能会要求使用第49频道的播放站调整播放安排，转用第22频道。法律允诺，政府会在该法令设定的总量范围内支付该播放站的调

整成本，并做出“一切合理的努力”以确保该播放站在调整之后覆盖的观众集与之前相同。

要想运营一个成功的市场，对播放站的权利所做的这一规定是至关重要的细节。它在某种程度上类似于土地所有者的权利，因土地所有者的产权要服从国家征用权。在这种情况下，公平补偿的对等物是一个不同的播放频道，以及为使用新频道而调校传输设备产生的成本提供现金补偿。

为了凸显这一细节的重要性，请设想另一种情况，即播放站有权在相同的特定频道上继续播放。在这一假想情境中，若有效率的频谱重组要求在第38~51频道上清空所有的播放活动，那么全国每个城市里正在使用这些频道之一的众多播放机构中，每一个机构都有能力打破这种再分配。可能的结局是，要么使这种转换的代价高得难以承受，要么导致“频谱钉子户”的情形——有些播放站使用的频率在地理上和频率上陷于移动无线用途的包围中。这样的频谱钉子户会造成棘手的工程设计问题，引发巨大的价值浪费。

这种资源配置中的固有复杂性给市场设计带来了另一个重要挑战，即市场规则的过度复杂化会阻碍人们的参与。即使国会已创立了明晰而有用的产权，但播放站的所有者可能仍会发现，在这样的情境中，任何市场设计都有种种令人困惑的元素。当播放站必须决定在一次出售其播放站的拍卖中开价多少时，可能也很少有人（如果有的话）准确地理解拍卖者会如何决定接受哪些报价。政府对任何一个播放站的估价都取决于所有其他播放站的报价，但并非仅取决于此。它还取决于一种复杂、难懂的计算。这种计算，即使对最快速的计算机来说也是难度极高的。而播放站的所有者，即使在该市场结束之后也没有能力核查这种计算，遑论理解这种计算了。鉴于这种不完备的理解，播放站的所有者在任何一场转让谈判中，该为其播放站索价几何？

播放站在做这种计算上的无能为力至关重要，因为在一个竞争性的电视频谱市场中，任何单个播放站对有意出售它的所有者而言，其价值会恰好略低于其出售价；而对于无意出售它的所有者而言，其价值会恰好略高于其出售价。这意味着在竞争性市场中，拍卖后对播放权的出价会接近于拍卖价。对不确定要价多少的播放站所有者来讲，索要高价或完全静观拍卖会是可行的选择。如果政府希望大多数播放机构都参与进来且不索要极高的价格，那么就有机会清出很多频谱，这就需要鼓励播放站所有者，让他们轻松且放心地参与拍卖。后面我们将看到，在激励性拍卖的最重要创新中就是针对这种设计挑战的解决方案。

还有一些其他的新挑战使这种激励性拍卖不同于以前的无线电频谱拍卖。在过去的拍卖中，出售的许可权数目永远是根据政府卖家有能力提供的频谱量预先订好的。相反，在激励性拍卖中，总交易量取决于买卖双方的报价，即取决于供给和需求。根据联邦通信委员会的说法，它向新用户出售许可权的拍卖被称为“正向拍卖”（forward auctions），而从既有用户处收购许可权的拍卖被称为“反向拍卖”（reverse auctions）。稍后我们会看到，在正向拍卖过程中，报出的价格是递增的，就像在易趣网这类网站上的拍卖和拍卖行中的现场拍卖一样；而在反向拍卖过程中，报出的价格是递减的，因为投标者要靠降低其要价来竞争。

在激励性拍卖中，出清数量取决于移动电话和数据公司在正向拍卖中对移动宽带许可权的需求，以及各播放站在反向拍卖中提供的电视台许可权供给。在教科书的市场中，要发现市场的出清价格和出清数量，要靠供给曲线和需求曲线的相交来找出一个价格，在此价格上买家想要购买的数量与卖家想要出售的数量相同。但在激励性拍卖中，事情并非如此简单。

第一个问题是计算供给曲线。当一个电视播放站出售其广播权时，并不自动地为移动宽带创造出任何可用的许可权。能被创造出来的宽带权利数是复杂计算的结果，这种计算的投入中包括了具有购买

权的整个播放站。即使确定用一组特定报价清理一组频道的可行性，也是一个NP完全问题，因此在计算上具有挑战性。找出供给曲线的难度更大，因它需要确定清理足够多的播放站以建立一批宽带许可权所需的最低成本。

计算需求曲线要比计算供给曲线简单一些，但仍然比一般教科书所说的要难。这里的问题是，新的宽带许可权不只有一个价格，而是不同地域的许可权有不同价格，它包括覆盖大城市中心区和覆盖城郊地区的许可权，以及其他覆盖乡村地区的许可权。要在全国出清相同的频道，就必须在每个区域中售出同样数目的许可权，而其中的每一项权利都会产生不同的价格。这些价格的总和代表了买家就任何特定数量的可出售频谱的总报价（即“需求曲线”）。这一价格必须足以支付所有必须购买播放权、调校各播放站的成本，以及整个系统的某些其他成本。

在我们的几个实例中，激励性拍卖应用是最复杂的。它兼具多个方面，不仅需要在不同种类的物品之间实施多项需要协调的交易，还需要就新电视频道的分配做出种种其他辅助性决策；导入价格以指导决策对激励性拍卖至关重要，它须深思熟虑地分配产权以使国内某地的某个播放站既受到保护，又不赋予其阻挠有价值的重组的权力，它要面对一种复杂得令人生畏的计算问题，等等。

最后一个，也是许多经济学家极感兴趣的问题是，为什么这是一个属于政府的问题？为什么不仅赋予播放机构与之前所述的相同权利，而且通过拍卖向“频谱财产开发商”出售重组频谱的独占权利，包括要求各播放机构移入新频道的权利？毕竟，谋求重组旧城市土地所有权的再开发机构常常让民间主体扮演重要角色。是否有任何令人信服的理由说明，为什么在这种频谱协调问题上，最好是政府机构，而不是民间主体？

也许，由政府机构组织这种激励性拍卖的唯一最令人信服的优势在于，在这个过程中，会牵涉很多法律问题和政治决策。对于须切换

至新频道的播放机构来讲，做出“一切合理努力”保存其覆盖范围意味着什么？如果一个播放机构，失去了例如0.5%的观众，算得上损失很大吗？如果该播放机构通过新频道获得了新的观众而另有获益，答案还是一样的吗？对这些问题的回答会影响产权，也会影响对获益和损失的评估。创建某种政治和行政程序有其巨大优势，各利益相关方能在此程序中提供有意义的投入，并有机会既维护其自身利益又能避免法庭延期的昂贵代价。除电视播放机构和无线运营商的利益以外，重新分配频谱权利还影响着种种利益。对于防护频带的大小和位置也须做出决策，因为它要被用来分隔无线系统中的上传信号和下传信号，还要把电视播放从无线用途中分离出来。此外，防护频带还适用于许多低功率但很有价值的非特许用途，像无线微型话筒或家用Wi-Fi系统。出于公共政策的原因，鼓励移动宽带产业的竞争或者保护某些电视播放站（例如服务于某些少数族群的电视台）可能也是有价值的。出于所有这些考虑，政府机构在无线频谱重组方面拥有超越民间协调者的重要优势。

在后文，我要就本书其余部分的内容给出一个预览。而在本章的末尾，我引用了一份附录，以解释2016年联邦通信委员会激励性拍卖的总体结构和许多设计细节。它还报告了那次拍卖的初始阶段，因为本书出版时，那次拍卖尚未完成。

1.4 站在巨人的肩膀上

本书建立的拍卖市场设计理论的智识渊源是20世纪50年代和60年代初出现的三方面研究。第一个方面由肯尼斯·阿罗和莱昂纳德·赫维茨首创，它关注依托拍卖的价格系统的稳定性。这一研究将有关互替品作用的重要理念引入了分析，他们的方法由亚历山大·凯尔索和文森特·克劳福德（Alexander Kelso and Vincent Crawford）在关

于类拍卖的劳动力市场（auction-like labor markets）的研究中推入新的方向。第二个重要方面是基于威廉·维克里的原创拍卖理论研究，探讨了为拍卖参与者诚实参与拍卖过程提供激励，从而促进有效结果的可能性。最后是乔治·丹齐格（George Dantzig）开创的研究脉络，它专注于极难计算问题的近似解。我在书中将所有这些研究汇集在一起呈现。开始时，我从专业视角回顾这些贡献以便凸显我所基于的想法，然后说明如何将这些思想组合起来解决市场设计问题并指向新的运用。

本书的分析方法具有独特的经济性，因为它聚焦于价格、互替品和互补品在经济系统中的作用。许多非经济学者倾向于认为，当某种活动被判定为有害时，聪敏的做法是一禁了之。但这很可能是非常错误的。任何活动都不是在真空中被选定的，对一种活动的禁令有可能导致出现其他的替代以实现相同的目标。它还可能导致丢弃互补性活动。要想评价某一拟议法规，需要研究拟议替换措施（互替品）是什么，以及它们对各种支持性活动（互补品）会有什么影响。例如，对燃煤电厂排放的担忧可能导致人们想要禁止这些电厂。但是，这样的禁令好不好可能要取决于多种因素，如代替那些燃煤电厂的会在多大程度上是较清洁的燃气电厂还是某些污染更严重或更危险的电厂，或者削减电力使用能抵消多少污染。所有这些都是可能的互替品。评价是否、何时以及如何实施这样的禁令还要着眼于对互补品的影响，包括煤炭开采业、它提供的就业，以及围绕它们而形成的社区。

绝大多数经济学理论都在处理简单模型，其中价格本身就能引导有效率的经济决策，但这样的结论极少能准确适用于复杂系统。如书名寓意的那样，本书的主要部分旨在讨论价格引导决策的适用范围。当存在其他复杂约束使价格独木难支时，或者当供给和需求间较宽松的平衡力有不逮时，价格能作为较大系统的一部分而切实发挥作用吗？例如，如果我们想要飞机在飞入机场时不坠毁，那么有一个空中交通控制者，由他跟踪各个航班并引导飞行员，肯定要比仅在空域可能拥堵的时段里设定高价更好！

即使在价格本身不足以引导可靠而有效率的资源配置时，经济学理论中的关键概念——互替品和互补品——仍然常常有助于分析经济系统。例如，在为一个机场规划航站楼和跑道的容量时，从每小时旅客量的角度考虑这些设施的承载能力是有意义的，尽管一个机场能管控的所有航班面临多重复杂约束，而这样一个简化概念并不能完全反映这些约束。而且，即使客运量并非同质商品，按接待的客运量定价仍能对机场容量的有效利用起到很好的作用。与此相似，在无线电频谱的配置上，无线电干扰方面的约束条件都相当复杂，要想在一个城市中多加一个电视播放站，通常只能通过在该城市或与之邻近的某城市中减少一个播放站来实现。这样的播放站都是“近似互替品”（approximate substitutes）。由于这一特性，尽管给播放站配置电视频道是极为复杂的问题，但为每一个频道或每一个播放站设定价格可能是找到近似有效率解的良好指南。

在有些分析中，互补品也可以是一个重要的组成部分。在清理无线电频谱时，不同城市的播放站往往是互补品。因为，建立有价值的新宽带许可权需要在全国范围内清空另一个频道，而这又常常需要在各个不同城市中另购播放站。互补品市场有可能比互替品市场难办得多，且可能需要更大的计划和协调。与此相似，要为一架飞机安排起飞计划，也就要为一架飞机早一个小时在同一机场降落安排计划（以便有飞机可用）。许多实际约束条件展现了这种简单的互补性。后文将会出现的一个主题就是，与利用市场价格引导涉及互补品的决策相比，设法利用市场价格引导涉及互替品的决策要更容易，也更有效。

即使理论上存在引导资源有效率配置的价格时，找出这些价格的实践问题仍会令人望而却步。通常情况下，为任意资源设定正确价格所需的信息散布在该资源的众多供给者和需求者当中。并且，对每个人来讲，这种信息都是私人持有的。只有航空公司才清楚，将其在芝加哥的航班着陆时间改为早于理想时点一小时会有多少损失；只有电视播放站才清楚，如果放弃无线频道，改用其他技术（包括有线传输

和卫星广播、互联网传送，或与某邻近播放站共享频道），它还能为观众有效服务到什么程度。

找到这些价格的最好途径通常是某种形式的拍卖。本书研究拍卖和其他基于报价的机制，以说明如何能发现价格，并利用其引导资源配置。

如前所述，当物品是或者几乎是互替品时，拍卖是最有效的。在第2章，我们将在前文讨论的基础上，介绍物品为互替品时如何通过拍卖确定价格的理论。第2章从两个角度研究互替品。它探讨阿罗-赫维茨理论中的严格互替品（exact substitutes）和与之密切相关的凯尔索-克劳福德劳动力市场理论。在前一种理论中，假设物品是可分的；而在后一种理论中，劳动者只能为一家企业工作，即他们都是“不可分的”。该章还探讨“背包问题”和丹齐格的“贪婪”逼近算法（“greedy”approximation algorithm）。其中，只要物品是可分的，它们就是互替品。凸显这一互替品特性的拍卖会产生价格，这些价格就是决策活动的良好指南。

第3章回到拍卖理论的基础，研究维克里拍卖，并特别注意物品为互替品的情形。总体而言，维克里拍卖的与众不同之处在于它能选出有效率的结果并具有反谋略性。在互替品的情况下，它还总能找到在适度的“竞争性”价格，从而拍卖者就不需要为其购取之物支付太多。第4章研究当维克里拍卖所需计算的难度过高时，对这些理念的扩展，尤其是计算方面、激励方面和投资方面的理念如何在联邦通信委员会2016年的激励性拍卖中融为一体。第5章总结了我的阐述，提出了一些新的应用以及我分析提出的新问题。

第1章附录 关于联邦通信委员会激励性拍卖的报告

联邦通信委员会的激励性拍卖始于2016年3月29日的东部时间下午6点。对于电视播放机构来讲，若希望参加这场拍卖，并就让渡其频谱权利做出有法律约束力的承诺，以换取该拍卖提供的起拍价，这个时点标志着最后的截止期限。

该激励性拍卖的主要步骤如下：

A1. 电视播放机构的初始承诺

在本章中，我聚焦于UHF电视播放站所有者的一个选项，即让出他们所有的权利、停止无线播放以换取现金偿付。但在实际拍卖中，播放机构让出播放权还可换取多种其他选项。一个UHF电视播放站可以让渡其UHF许可权以换取由现金和原属地一项VHF许可权构成的组合。其中的VHF波段既可以是“高频”部分，也可以是“低频”部分；前者标记为HVHF，后者标记为LVHF。或者，现有的LVHF播放站或者HVHF播放站可以在拍卖中让渡其权利，为以前的UHF播放站腾出空间。该拍卖系统，如下面介绍的，设定很高的起拍价，依靠竞争使起拍价降至合理的竞争水平。

在做出初步承诺之前，每个播放站都会评估联邦通信委员会为每一选项公布的起拍价，并确定其认为可接受的选择（如果有）。为鼓励各播放机构的参与，起拍价通常都被定得很高，远高于拍卖者预期的播放站所值。

细节 。每个播放站的起拍价都由公式确定。该公式设定的价格与属于该播放站的价格指数成比例。一个播放站的价格指数等于$(XY)^{0.5}$，其中X是该播放站服务区域内的总人口，Y是该播放站有可能与之干扰的其他播放站的数目。将X纳入计算使联邦通信委员会能为那些地处人口密集区域的播放站标出较高价格以鼓励它们参与，但又不会把成本提得太高以致阻碍任何交易的发生。纳入Y则是为了优先清理那些特别难以被纳入新频道分配的播放站。对那些同意停止无线播

放的播放站，起拍价格的总额达到了惊人的1 200亿美元。而对切换至HVHF播放或LVHF播放的选项，初始价格分别为停止无线播放建议价格的40%或75%。

VHF波段由第2~13广播频道构成，它使用的频率都低于UHF波段，通常被认为在电视播放上不如UHF波段好。激励性拍卖为LVHF波段和HVHF波段标出不同的价格。现有的VHF播放机构也能参加。HVHF播放机构可以开价出让其权利以换取现金，或者换取现金和某LVHF频道许可权的组合。LVHF播放机构则可以标价出让其权利以换取现金。

A2.为第一阶段设定清理目标

激励性拍卖的任务之一是确定有多少频道应继续用于UHF电视播放，有多少应转入移动宽带用途。如下面更详细介绍的那样，这个拍卖过程始于设定一个非常高的总量目标，即有可能被清理的最大频道数。如果必要，在其他阶段，这个频道数会减少。为了决定从哪里启动这个过程，联邦通信委员会利用了来自初始承诺的信息。它做了一项计算，如果联邦通信委员会最终接受所有参与拍卖的播放机构提出的让渡要约，那么在全国的范围内能够得到的可供移动宽带使用的最大频道总数是多少。联邦通信委员会认为它也许能够清理出126MHz的电视频谱，即21个UHF电视频道。

这一计算确定了最初的清理目标，并意味着可用于无线UHF电视播放的电视频道会减少21个，但能够向宽带供应商标价出售的频谱仍显不足。因为，在这部分频谱的上传用途和下传用途之间、在电视播放和移动宽带用途之间，以及围绕第37频道（它被留给了射电天文学和医学遥感），都需要建立防护频带，而在减去这些防护频带所需的带宽之后，会剩下100MHz的频谱供移动宽带使用。

细节 。在设定实际目标上涉及的最优化是很微妙的。尽管理想的方法是要在全国各地都有相同的频率可用，但将这一目标强加为约束

条件会太过局限。例如，沿墨西哥边境运营的条约限制代价都特别高，严重限制了在人口稠密的圣迭戈地区清理许多频道的能力。在其他区域，通过处于防护频带中的频率向一个电视台审慎分派播放权，能在少量减损宽带服务的情况下实现近乎完美的清理。对这种拍卖的设计允许在待售许可权上有少量的减损。据信受到显著减损的许可权则被视为另类拍卖品，将按较低价格出售。在实际计算中，圣迭戈地区的初始清理目标只涉及用于宽带服务的50MHz频谱。在标价出售的宽带许可权中，由防护频带中的电视播放造成的减损影响了不到1%的全美人口。

A3.反向拍卖投标

设定了初始清理目标之后，购买电视播放权的反向拍卖就可以开始了。在美国的有些地区，愿意让渡其权利的播放站比实现清理目标所需的播放站还要多。反向拍卖是一种价格递减拍卖。在拍卖中，只要政府无须为实现当时的清理目标而收购那些权利，这些播放站就会以相继下行的价位标售其播放权的方式，在一系列回合中彼此竞争。当不收购一个播放站就不可能实现清理目标时，该播放站的价格就停止下降。因此，原则上，每一单个播放站都能有一个不同的价格。

2016年5月31日举行了第一轮反向拍卖。当为实现这个清理目标而举行的拍卖结束时，对实现该初始清理目标的所有播放站报出的总价格为862.2亿美元——虽低于起拍价，但仍是大数额。该拍卖的后续阶段都伴有更低的清理目标，在拍卖结束之前会导致更低的价格。

细节 。初始清理目标被设定为等于能用所有参与播放站的投标加以清理的最大频道数。尽管在美国的有些地区，投标可能会多于达到清理目标之所需，但该目标还是确保会有一些其他地区的拍卖者仅通过从所有发现让渡要约的播放站那里购买权利就可达到预定目标。在那些区域，各播放站并不面临竞争，因而价格绝不会从很高的起拍价

下降。如果有很多这样的地区，第一阶段的反向拍卖投标就会以许多播放站得到的报价是起拍价而结束。

A4. 正向拍卖投标

在正向拍卖中，移动宽带供应商为购进频谱中特定频率的占用许可权而竞争。电视播放许可权各自都包含一段位于某特定频率中的6MHz带宽，而这个频率又覆盖了播放设备能服务到的区域，尽管如此，移动宽带许可权仍然大不相同。每一项许可权都被赋予在特定频率中将5MHz频谱用于上传信号，将5MHz频谱用于下传信号的权利：每项许可权总共需要10MHz。美国被划分为416个“局地经济区”（partial economic areas，PEAs），这些经济区小于以前某些拍卖中许可权使用的传统“经济区”。每个局地经济区都可以将每项许可权指定为一类许可权或者二类许可权。就一类许可权而言，那个局地经济区的总人口中不能有多于15%的人居住在该项许可权无法服务到的区域内（因与有些电视播放相干扰）。在拍卖提供的许可权中，约有97%属于一类许可权。其中约有99%的许可权为零减损，即它们的服务能抵达区域中的全部居民。剩下的许可权都是二类许可权。对于正向拍卖来讲，投标者竞标的并非某一特定许可权，而是一种“套品”，即一组可以用局地经济区和类别描述的许可权。

理论上，正向拍卖和反向拍卖可以同步实施。但在实践中，这么做对联邦通信委员会的操作要求会过高。工作人员需要管理和监控正向拍卖和反向拍卖，要举办种种讨论会并训练投标者运用软件，回答投标者的许多问题，并确保所有用于注册、安全和投标活动的系统运行良好。要为如此复杂的拍卖做这一切，并在两套相当不同的规则之间切换注意力，是非常有挑战性的。正向拍卖只在反向拍卖结束之后才开始。正向拍卖中的投标活动始于2016年8月16日。

正向拍卖在一系列回合中进行。它是一种“时钟拍卖”（clock auction），即拍卖师会为每种套品指定单独的价格，而投标者报出他们所需的数量作为回应。任何需求超过供给的套品，价格都会上升，而投标者对任何套品的需求削减都必须大到使需求少于供给的程度。当对任何套品都不再有超额需求时，正向拍卖结束。

这种拍卖结构好似19世纪法国经济学家里昂·瓦尔拉斯讲过的“试错摸索”（tatonnement）过程，即对各套品来讲，价格上升或下跌取决于对每种套品的需求是超过还是低于该套品的供给。影响最突出的差异在于限制投标者可报数量的约束。对投标者的约束如下：

第一，对当时价格未上升的套品，投标者可能不会削减其需求量。这有助于确保对每一件套品的投标都是一次严肃的报价，从而增进拍卖的诚信度。然而，如我在后面几章中进一步描述的，如果一个投标者认为不同的许可权不是互替品，这一规则就能阻碍他直接进行投标。

第二，任何投标者都不得在回合更替中提高其总活跃度（活跃度规则，activity rule）。这排除了一类策略，即投标者在认真投标之前等着看价格如何变化，所以它在一定程度上保证拍卖至少在其最初的几个回合中以最小的步幅推进。[13]

第三，在拍卖的第一回合中，投标者的活跃度受限于他提交的预付现款保证金。预付保证金有助于确保投标者最终支付其投标的价格，否则就要处罚，包括没收提交的保证金。

细节 。在有关拍卖的经济学理论中，对拍卖品束（lot）和套品的设计是最受忽略的问题之一。联邦通信委员会在这方面的选择至少对这类问题中的某些方面是有启发性的。那些覆盖局地经济区的许可权就是基于各利益相关方的意见而采用的折中方案。有些公司，尤其是农村的电话公司，希望它们投标竞购的许可权能用于改善城市周边区域中的服务，同时又无须自己购买服务于城市的频谱。相对较小的局地经济区使这一希望成为可能。然而，由于有些先前被售出的许可

权覆盖了较大的“经济区”，而有些公司又想要强化它们在既有区域中的服务，就有必要界定这些区域以使一批区域能合并成为一个完整的经济区。

这种拍卖中的一项重要创新是“有条件预留”（conditional reserve）。如后面解释的那样，要使这种拍卖成功，联邦通信委员会需要在正向拍卖中筹得足够收入以支付反向拍卖的费用。但是，联邦通信委员会还想防止最大在位者几乎全数购进这部分高质量频谱，借此躲避竞争。解决办法就是有条件预留规则。按照这条规则，在正向拍卖的收入达到某个阈值之前，所有投标者都以平等的地位参与投标。而在正向拍卖的收入到达阈值之后，如果某些“预留的合格投标者”打算收购某个局地经济区中的许可权，则其中的有一些许可权就不能供该区域中的在位供应商收购。那部分许可权将变成该拍卖中的一件套产品，只许合格投标者投标。这条规则的目的就在于通过竞争筹集足够的收入，不允许无线播放市场中的在位者躲避竞争。

有条件预留规则受到很多批评。其中，美国电话电报公司的顾问推荐了一种特殊的组合投标（combinatorial bidding）。我在本书后面介绍的维克里拍卖就是一种组合拍卖，而其他的设计也可以很有吸引力，当待售的拍卖品束不是互替品时尤其如此。在激励性拍卖中，尽管互替品条件看上去不太可能完全成立，但仍有理由认为它可以近似地成立，且没有证据表明它严重失灵。所以，主张要有某种新奇、复杂的组合式设计的理由太弱，不足以动摇决策制定者。

一项得到实施的创新是采用“回合内竞标”（intra-round bidding）。在一个无回合内投标的多回合竞标中，一个投标者，若上一回合之后在获胜的价位P上对某套品的需求是4个单位，他就可以指定，在有可能高出5%的下一回合价位上将其需求减至2个单位。而回合内投标则与此不同，该投标者可以指定，他要在那个回合的过程中按某些中间价位减少其需求。例如，当价格上升了2%时，他可以将需求减至3个单位；当价格上升了4%时，他可以将需求减至2个单位。在概念上，当每种套品的需求都降至恰好等于供给时，该拍卖算法就会停

止价格的上升。实际的价格设定算法还包含另外一些微妙之处，因为减少其对某套品需求的投标者也许有条件增加他对另一套品的需求。

A5.终段规则及追加阶段

一旦设定了清理目标并完成了反向拍卖和正向拍卖，就可以比较收益和成本。如果来自正向拍卖的收益满足了某个最低绝对标准，且如果这些收益高到足以支付由反向拍卖决定的清理播放机构的成本，则整个过程结束。这一决定原则被称为“终段规则”（final stage rule）。

与此相反，如果收益不足，就缩减清理目标并启动另一个拍卖阶段。在实践中，最初的清理目标是21个频道（及每个局地经济区中的10个正向拍卖许可权，一共覆盖100MHz的频谱带宽）。如果需要有第二阶段，则对于联邦通信委员会实际拍卖的第二阶段来讲，清理目标就会是19个频道（以及90MHz的正向拍卖许可权）。各后续阶段的清理目标将进一步减少。

在新的拍卖阶段，价格和配置都始于前一阶段的停止处。第一阶段的价格都是联邦通信委员会能据以购进足够播放权以清理21个频道的价格，但在后续的各阶段，联邦通信委员会再也不需要清理这么多的播放站，就可以降低其报价。在降低的价位上购买较少的播放站从两个方面压低了价格。与此同时，在正向拍卖中，供给会减少，但价格会继续上升。

A6.延展回合

有可能的是，当正向拍卖中的投标活动终结于某个清理目标时，价格低得无法满足收益目标，但差得不多，比如不到20%。可以想见，与其进入价格更高、许可权更少的另一阶段，该阶段的获胜投标者宁

可看到拍卖价格上升以实现当下阶段的清理，也不愿意坐等价格上升而可售频谱量减少的另一回合。“延展回合”（extended round）被用来命名一个追加的时钟拍卖回合。在延展回合中，价格可以有最高20%的升幅以实现市场出清。如果投标者选择继续随价格上升对当前的许可权数量投标，则当前阶段就能变成最后阶段，而当前的清理目标也就得以实现。

A7.频率分配回合

在正向拍卖和反向拍卖中，就算一度满足了终段规则并确定了获胜者，最终的配置仍未完全确定。主要原因是，每一类别中的许可权并未指明各无线宽带公司将要占用的实际频率。有些投标者也许会对频率分配有偏好。例如，有效率的网络运营要求在一个局地经济区中具有多项许可权的载波（carriers）应在相邻频率上也拥有许可权；并且，一个在相邻局地经济区中拥有相同频率的单个载波（single carrier）还可以具有多重效率。运营商有时会担心谐波（harmonics），由于某些系统在非相邻频率上工作，因此倾向于某些频率。

在分配频率回合（assignment round）中会考虑所有这些偏好。正是在此过程中，投标者通过一系列回合，就其在他们已是胜者的每个局地经济区中希望购得的频率组合进行投标。这些频率分配规则确保每一个获胜者在每个局地经济区中都会分得相邻的频率，并且，在频率分配回合中做出的报价会决定最终的频率配置，它与在拍卖中的其他回合确定的最终套品分配是一致的。

在反向拍卖之后，为了决定对播放机构的频率分配，还有工作要做。在拍卖过程中使用的算法只是保证有一些可行的办法将剩余播放站分配到频道上。但在拍卖之后，仍需要决定播放站对频道的最佳分

配。分配的主要目标是将调校播放站的成本最小化，而实现这一目标的途径之一，就是允许有些播放站继续在拍卖前的频道上播放。

在本书将要付印之际，联邦通信委员会的激励性拍卖已完成了第二阶段。在这个阶段中，清理目标从126MHz广播频谱和100MHz无线频谱被缩减至114MHz广播频谱和90MHz无线频谱。在这场拍卖结束前，还会有一些清理目标更低的后续阶段。

对激励性拍卖的这种描述凸显了各种标准经济学模型和拍卖市场设计实践之间的差距。本章的一个核心论题，即每一种套品都可以与众不同，出现在先前的几处描述中。

•在出售移动宽带许可权的正向拍卖中，套品被分为两类，分别对应于干扰超过或低于15%的情况。请注意，此类拍卖并未试图将套品多样化以使它们恰好具有相同的干扰程度。为了部分弥补这一点，拍卖时纳入了频率分配回合，以允许投标者变动一个类别中的各单项许可权的价格。但是，频率分配回合的作用更多。因为即使当干扰程度其实并无差异时，投标者对覆盖相同地域的两组许可权的估价可能仍要取决于三个方面，即它们是否占用了相邻频率、它们占用的频率与该投标者在相邻地域中拥有许可权的频率是否相同，以及若该同一投标者运营着非相邻频率，则它们的谐波是否会干扰对这些非相邻频率的有效利用。

•在反向拍卖中，每个播放站都被视为独一无二的。每个播放站都有自己的价格，其依据是每个播放站的特点，以及就其可以分得的不对其他播放机构造成干扰的频道所做的一种复杂计算。

在联邦通信委员会的设计中不太显眼的是套品（或曰拍卖中的拍卖品束）设计决策，它们在经济学理论中甚至鲜有提及。这些决策在前面的描述中是见不到的，因为当这个过程开始时，那些产品都已经被定义。对于在激励性拍卖背景中做出的这种决策，此处有两个例子。

•在正向拍卖中，标价出售的宽带许可权都是“成对许可权”，因它们都提供了两个频率，一个用于从播放设备到蜂窝基站的上传信号，另一个用于从蜂窝基站返回播放设备的下传信号。这个结构对于具有“频分双路复合”（FDD）无线技术的用途来讲是很理想的，但不适合与之不同的“时分双路复合”（TDD）技术。[14] 这一技术应用于中国和日本，它在短脉冲中交替收发上传信号和下传信号，并不需要也不能很好地利用分隔的频带。2009年英国对L波段频谱（1452MHz~1492 MHz）的拍卖纳入了不同技术间竞争的可能性，增加了拍卖设计的复杂度。

•在反向拍卖中，UHF播放站必须完整地放弃其播放权利以换取补偿，补偿方式要么是现金，要么是现金和一项VHF许可权的组合。一个替代方案是允许拍卖师向一个播放机构收购其他权利。例如，播放机构可以接受对其无干扰播放区域的某种削减并得到补偿。拒绝这一替代方案的理由包括它对投标者而言的复杂度，以及它所需的更高的计算复杂度。

---

[1] 根据美国小麦联合会的规定（http://www.uswheat.org/wheatGrade），2号红麦是无资格成为1号麦但其重量仍至少达到每蒲式耳58磅的小麦。其条件中还包括不超过4%的受损粒；包括受热损害不超过0.2%；含有不超过0.7%的外来杂质，不超过5%的萎缩粒和破损粒，不超过5%的其他等级小麦（如白麦）或2%的大差异等级小麦；以及总不合格品率不超过5%[包括各种受损粒（总计）、外来杂质，以及萎缩和破损粒]。

[2] 新古典模型的另一个问题是，当对产品做极精细的定义时，需要太多的价格。而该模型的很大一部分吸引力恰恰在于，不多的单项价格就能引导包含多个项目的复杂决策。例如，就某种空中交通控制问题而言，两架飞机不相撞的约束可以表述为一种资源约束，方法是将每一分钟和每一立方米的空间都视为分立资源。一个航班计划占用这些资源的一个特定集合，而一组航班计划，如果对任何一种资源的总需求都不超过1，它就是内在一致的。这是一种逻辑连贯的阐述，但出于找到一组最佳航班计划的考虑而调整单项资源的价格将不可能成功。如我在后面将要论证的，航班计划占用的是互补资源，与引导那类资源的运用相比，价格在引导多种资源间的互替上要有效得多。

[3] 若干钉子户照片可见www.oddee.com/item_99288.aspx。

[4] 记录保存也是当代市场设计中的一个议题。在创建一个成功的肾脏交易系统方面，最初的步骤之一就是创建病人、捐献者及其特点的数据库（Rothetal.,2005）。

[5] 维珍银河是一家隶属于美国维珍集团的商业航天公司（维基百科）。——译者注

[6] Auctionomics是保罗·米尔格罗姆在2007年与Silvia Console Battilana共同创办的咨询公司，主要从事大型拍卖设计，并为不同产业中的投标者提供咨询（维基百科）。——译者注

[7] 在刚有电视的时候，电视接收设备上的频道都对应于物理的频率波段。但现在，电视观众在其电视机上设定的频道数可以不同于被用来承载任何无线广播的频率信道。对种种无线宽带用途极有价值的正是那些位于UHF范围内的物理信道，而非消费者在利用一个有线服务商或卫星服务商选择一个播放站时所选的那些虚拟信道。

[8] 例如，与加拿大和墨西哥签订的一些条约强加的约束限制了有些频道的可用方式。除了同信道禁入约束外，这些条约的约束，在还有其他防干扰措施的情况下，不许某些成对播放站（certain pairs of stations）分得相差二或二以下的频道数。这些约束与标准图着色问题中的约束并不完全匹配。加拿大已同意重新分配其电视播放站，以清理出与美国的那些频率相同的频率，并协调这项再分配。这将使两个国家都受益，因为它可以全面清理在美国的频率并使加拿大用于移动宽带的频率与美国要用于移动宽带的频率相同。墨西哥也已同意让某些频率脱离电视播放，但只限于电视的第38~51频道。

[9] 在计算机学科的复杂性理论中，P级是复杂性的一个基本等级，它包括靠某种确定性图灵机、运用一种多项式的计算时间量求解的所有决策问题。根据科巴姆-埃德蒙兹理论（Cobham-Edmonds thesis）,P级计算问题是能“有效解开”或“易处理”的问题（维基百科）。——译者注

[10] 在计算的复杂性理论中，如果在技术意义上一个计算问题在某复杂性等级中属于最难（或最突出）的问题，它就“完全属于”该复杂性等级。要给出定义且广为人知的首要全属级别就是NP完全（NP-complete）。这里的“NP”代表“非确定性多项式时间”（nondeterministic polynomial time）。NP完全问题的最突出特点是，对这类问题的快速解（fastsolution）一无所知。也就是说，用目前已知的任何算法来解这种问题所需的时间会随问题规模的增大而极快地上升。结果，是否能够快速地解开这类问题，是当今计算学科中一个主要的未决问题（维基百科）。——译者注

[11] NP完全问题被认为是不可能靠某种“快速”算法求解的。就图着色而言，快速算法会是这样一种计算，即对一幅具有N段弧的图，求解时间因某个正数α而被限定于$\alpha N^{\alpha+1}$的范围内。如果一种算法不是在这种意义上的快速，就不存在这样的α；从而对于每一种α，都会存在一些问题，使该算法因此而在每段弧上平均耗费的时间超过αN^{α}。在实践中，这意味着这种算法很可能耗费长得难以承受的时间，至少在有些大型难题上是如此。

[12] 低功率播放机构，即所谓的LPTV播放站，未获得这项权利。给它们的许可证规定，它们的权利是次级的，只有在它们不会对主要用途造成干扰的情况下才允许在一个频率上播放，而新的移动宽带许可权则要变成新的主要用途。

[13] 我的同事、斯坦福大学的经济学教授罗伯特·威尔逊（Robert Wilson）和我在1993年发明了这个“活跃度规则”，并成为我们提出的“同步多回合拍卖”的一个组成部分。

根据活跃度规则，在拍卖的每一回合中，都要测度投标者在投出一个新报价或维持一个高报价上的活跃度。如果一个投标者不是充分活跃的，他在拍卖的未来回合中投标的资格就会有所损失。1994年，美国的第一次频谱拍卖纳入首条活跃度规则。从那时以来，相似的规则曾是每一次美国频谱拍卖的组成部分，几乎也成为世界上每次频谱拍卖的组成部分。

[14] 双路复合通信系统是一种点对点的双向通信系统。这里的“双路复合”（duplex）在字面上是指两条通路，即同一共享通信媒介上含有两条清晰定义的信号通路，其中每一条通路只传送一个方向上的信号。所谓“频分双路复合”（frequencydivisionduplex,FDD）是指信号的发送和接收分别依托于不同的载波频率。与之相对的“时分双路复合”（time division duplex,TDD）则是用时分多路复合通信技术分隔信号的发送和接收，从而在半双路复合通信系统上仿真了全双路复合通信功能（维基百科）。——译者注

第2章

（近似）互替品、价格和稳定性

正规的经济学理论都是数学化的。它明确地列出基本概念（不用其他概念来定义的概念），并引入符号代表那些概念，用符号精确陈述其种种假设，最后导出一些逻辑含义。本书中的新内容都属于这一意义上的正规经济学理论。为了将这种新理论纳入一个背景框架，我们也回顾了一些比较旧的理论，但并不深究所有细节，而是做一些诠释性的解说。读者可以在各种标准的经济学教科书中找到那些未被提及的细节。

新古典均衡理论代表我们这套新学说最重要的起点。那套理论强调了市场出清价格在支持资源有效率配置上的作用。其最重要的假设是：每个消费者都只关心他自身的个人消费，以及每个厂商的产出都只受其所用资源的限制。该理论的主要发现被概括为如下三条定理：

- 福利经济学第一定理认定，与竞争性均衡一致的任何资源配置都是符合帕累托效率的。这意味着，受某消费者较多偏好的任何可行资源配置都较少受另一消费者偏好。按照经济学的标准，我们用未加修饰的“效率”一词表示“帕累托效率”。

- 竞争性均衡存在定理确定了能保证竞争性均衡结果存在的充分条件。我们不会在此探讨这些条件，但我们的模型要考察，在一组更契合我们所议问题的不同假设下，类似的结论是否也可以成立。

•福利经济学第二定理认定，在竞争性均衡存在定理所确定的相同条件下，任何有效率的配置都是对应于某种产权配置的竞争性均衡配置。

这些享有盛誉的定理，对亚当·斯密在其1776年的著作《国富论》中首次非正规地提出的一些核心理念，给出了漂亮的正规解说。斯密此书的部分背景是这样一种想法，即随着封建主义的衰落，再无领主指挥劳动者，一个人将如何得知该种地、钉马掌还是裁缝服装？而竞争性均衡存在定理则称，只要找到正确的价格，每种产品都会有人供应正好足够的数量以准确地满足需求！福利经济学第一定理还表明，如果能找到某些价格，就会导致某种符合帕累托效率的结果。也就是说，这种配置在很特殊的意义上是非浪费性的：某个消费者偏好的任何其他可行配置都一定较少受另一消费者偏好。因而不可能靠重新安排生产和分配使所有消费者都获得境遇改善。福利经济学第二定理则进一步指出，如果有人也许基于分配或公平的考虑而偏好一种不同的有效率结果，那么从理论上讲，重新安排不同消费者的所有权份额，就有可能使市场结果符合这个受偏好的结果。

尽管这些定理成就不俗，但它们也留有许多未解之谜。它们未说明，在一个分权化的经济系统中，竞争性均衡价格如何才能成为主流，乃至成为唯一的价格。如果存在很多市场出清价格，该理论能够做出的预测就相应地变弱了。

亚当·斯密在其最初的解说中提出过一个机制，它导致了理论的进一步发展。斯密的想法可以用现代术语表述如下：如果对一种商品的需求超过了它的供给，生产者就会发现自己可以提价，而提价同时会削减需求并鼓励生产者制造更多的该商品。不过，改变一种商品的价格还可以影响对另一种商品的需求，因此这个动态过程将如何完全实现并非一目了然。它会引致使所有市场都出清的价格吗？是否存在唯一的此类价格向量？瓦尔拉斯在其首次出版于1874年的著作《纯粹

经济学要义》（*Elements of Pure Economics*）里，用公式阐释了竞争性均衡理论中的主要问题。被纳入其分析的是他称之为“试错摸索”的过程。在这个过程中，伴有过度需求（需求减供给的结果为正值）的商品，其价格会上升；而伴有过度供给（需求减供给的结果为负值）的商品，其价格会下降。

1959年，阿罗和赫维茨在这项研究上取得了重要进展。他们研究了全互替品（gross substitutes）的情形，其意思是提高一种商品的价格绝不会减少对另一种商品的需求。他们证明，在这样的情形中存在唯一的竞争性均衡价格向量，且无论初始价格如何，这种瓦尔拉斯式的试错摸索型价格调整过程都会引导价格变化，使之最终收敛于唯一的市场出清价格。

在市场设计问题中，目标不是要为经济体中的所有商品定价，而是要为构成一个市场的各种商品子集定价。对于此类问题，阿罗-赫维茨分析设定的背景过于宽泛，而关于瓦尔拉斯式试错摸索过程的理念，需要在保持所有其他物品价格不变的情况下，用一个仅针对某商品子集的拍卖过程使之收敛并取而代之。在下文用模型体现的这种拍卖中，相关物品的价格都从低点起步，从而每种物品都存在过度需求。其中的直观想法是，当一种物品存在过度需求时，其价格会被竞相抬高，所以该模型假设在这种情形下价格会上升，恰如在瓦尔拉斯式试错摸索过程中那样。

2.1 新古典模型中的互替品、价格和稳定性

如前所述的，由于此处的焦点在于市场设计，所以我省略了阿罗-赫维茨原始模型中的某些方面，即所有物品的价格都可变，以及所有

物品都是互替品。这一省略的代价是丧失了存在唯一的市场出清价格这一结论。不过，如图2.1所示，许多方面依然保留，且阿罗和赫维茨提出的理念对拍卖分析具有重要启示。

图2.1展示了一个假设的世界。其中，一种物品——被称为“计价单位”——扮演着特殊的角色。它被用作表示价格的单位。例如，价格可以用黄金的盎司或者小麦的蒲式耳表示。为了使该图易于驾驭，在我们假设的世界中，除了作为计价单位的物品外，只包含两种其他物品，分别为物品1和物品2。在一个原始经济体中，它们可以是小麦和玉米。而在一个更先进的经济体中，它们可以是两个不同频率的无线频谱带宽量。图中所示的两种物品的逻辑可以被扩展至任意的更多种物品。在后面，我允许每种物品的净需求可以取决于双方的价格。例如，若小麦的价格上升了，消费者就可以购买较少的小麦和较多的玉米。无论如何，我都假设严格的需求法则有效。也就是说，每种物品的净需求都是随价格上升而递减的。之所以会发生这种情况，是因为小麦价格的上升会推动买家购买较少的小麦，或者推动卖家供应更多的小麦，或者两种情况同时出现。

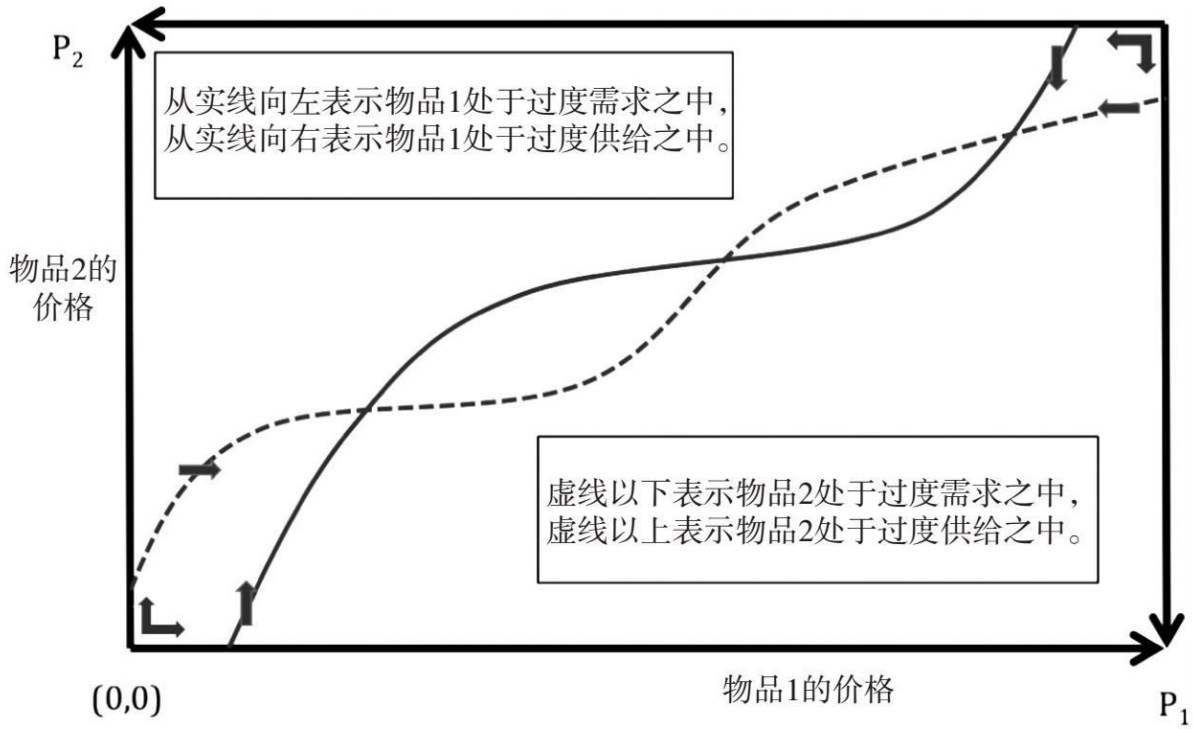


图2.1 当物品都是“全互替品”时，拍卖的变动指引价格从（0，0）向上移向低价位竞争性均衡，或者向下从（P1，P2）移向高价位竞争性均衡

图2.1的两个坐标轴表示这两种物品的价格。图中展现了两条曲线。实线代表物品1在需求等于供给时的价格组合。由于净需求是严格递减的，在该实线右侧的点上，物品1处于过度供给之中；而在该实线左侧的点上，物品1处于过度需求之中。在该图中内嵌了一个假设：在过度需求和过度供给之间的边界线上，净需求恰好等于零。

对图中虚线有类似的解释。在低于该虚线的点上，存在对物品2的过度需求；在高于该虚线的点上，存在对物品2的过度供给。为了简化，假设这两条曲线都是连续的。

除了需求法则外，这一分析还采用了另外三个假设，它们限定了两除了需求法则外，这一分析还采用了另外三个假设，它们限定了两条曲线的范围和形状。首先，当价格充分接近零时，低价位的物品存在过度需求。因此，实线在正价位上触及横轴，而虚线在正价位上触

及纵轴。其次，每种物品的价格达到图中的最高价时，该物品极其昂贵，以致存在过度供给，也就是说，当按计价单位来看价格变得足够高时，要么买家停止购买，要么卖家增加供给。由此，实线触及方框的上边界，而虚线触及右侧边线。根据这些假设，这两条曲线显然一定会在某些地方相交。在公式化表述中，这一结论是介值定理（intermediate value theorem）的一个结果。这两条曲线相交的点正位于这两条曲线上，因而它代表一对价格，在该价格上的任何一种物品都既无过度供给，也无过度需求。在这些价格上，两种商品的供给都等于需求。

第三个假设是，非计价单位物品都是全互替品。这导致了图2.1的一个特性，即两条曲线都向上倾斜，永远不会向下倾斜。结合需求法则的假设，即提高物品1的价格就会减少对该物品的净需求，只有在物品2的价格同样上升时，物品1的价格上升才可能使物品1的净需求为零。这解释了实线何以向上倾斜，而与之对称的论证则适用于虚线。

全互替品条件是许多市场设计问题的合理条件。例如，在一个咖啡豆市场中，提高肯尼亚咖啡豆的价格很可能增加对卢旺达咖啡豆的需求，因为买家会用较便宜的咖啡豆替换较贵的咖啡豆。不过，也有众多非互替品的例子。例如，如果飞往火奴鲁鲁的民航班机票价变得更贵了，就可以预见，对夏威夷酒店的需求会下降。航班和酒店是互补品，因为购买其中之一的旅行者通常也购买另一个。还有更多的可能性。有些物品在一种价格范围内看上去像是互替品，但在其他价格范围内却像是互补品，即物品1的价格上升对物品2的需求的影响并不是单调的。例如，汽油价格提升至某个水平有可能增加对节油轿车的需求，但油价的进一步显著上升则可能引导消费者增加拼车行为或更多地利用公共交通，而这又会减少对各类轿车的需求。

图2.1整合了上述假设，也阐释了我们的主要结论。第一个结论是，我们已经提到过的，任何两条具备上述特性的曲线必然会相交。

所以，一定存在至少一对价格，使两种物品在这对价格上同时实现供给等于需求。在图2.1中，存在三对这样的价格。[1]

第二个结论是，在这些市场出清价格向量中，有一个向量在每个坐标上都是最低的，还有一个向量在每个坐标上都是最高的。实际上，每一个市场出清价格向量都位于实线上，且该实线上的所有点都是从最低到最高排序的，因而最低的相交点两个分量一定都是最低的。[2]

第三个结论涉及在一个分权化的市场中价格如何动态演变，以及与之相关的是，在一个多套品拍卖中价格如何演变。

在试错摸索过程中，如同阿罗和赫维茨描述的过程那样，价格P（t）作为时间函数而连续变化。请设想，两种物品的价格都从低位起步（在图2.1中的左下角），然后我们考察价格会如何演变。由于两种物品都处于低价位上，两者都有过度需求，所以两者的价格都开始上升。在此价格调整过程中，如果价格抵达实线，则对物品1的过度需求为零，从而价格至少暂时停止上升。这表明价格P（t）绝不可能越过实线，同样，也绝不可能越过虚线。在P（t）抵达两条曲线上的最低相交点之前，价格只会上升，不会停下来，那个点就是最低的市场出清价格向量。我们需要添加一个假设以确保这个过程不会减速太多以致踟蹰不前，但这样一来的结论就是P（t）会单调收敛于最低的市场出清价格向量。

当这两种物品价格都在高位起步时，比如从图2.1的右上角起步，类似的分析仍然适用。那时，价格向量P（t）单调向下收敛于最高的市场出清价格向量。

在脑海中想象市场设计时，这种分析意味着，当物品都是互替品时，价格只朝一个方向变动，即单调向上或者单调向下的拍卖能够定位市场出清价格。在价格递增拍卖中，两种物品的价格都从低位起步，且每种物品的价格在该物品有过度需求时都逐步递增，因而这种拍卖能抵达最低的均衡价格向量。同样，在价格递减拍卖中，两种物

品的价格都从高位起步，且每种物品的价格在该物品有过度供给时都逐步下降，因而这种拍卖能抵达最高的均衡价格向量。

总之，我们在这一节中的发现认定，根据前文所述的各个假设（需求法则适用；低价位上存在过度需求，高价位上存在过度供给；非计价物品都是全互替品），下列结论成立：

•存在市场出清价格向量。它们是导致每种物品的过度需求为零的价格向量。

•在诸多市场出清价格向量中，有一个最低的市场出清价格向量，其特性为，每一物品的价格都不高于任何其他市场出清价格向量中的对应价格。还有一个最高的市场出清价格向量，类似地其特性为，每种物品的价格都稍高于任何其他市场出清价格向量中的对应价格。

•价格递增拍卖在模型中被表述为一个连续过程。在该过程中，每种物品的价格都从低位起步，且只有当该物品处于过度需求状态时，才有某种正的价格增长率。该过程单调向上收敛于最低的市场出清价格向量。类似的表述也适用于从高价位起步且存在过度供给时价格递减、然后收敛于最高市场出清价格向量的拍卖。

2.2 离散物品中的互替品、价格和稳定性

虽然最初的阿罗-赫维茨模型假设物品都是可分的，但前面介绍的分析在展开时只使用了一幅价格图，未提及有关物品可分的任何假设。有人也许会问：这个论证中用到了可分物品假设吗？如果用到了，那么对诸如轿车和房屋之类的不可分物品，相同分析的某种版本还能适用吗？

要回答第一个问题，请回忆一下，我们曾假设，物品的需求是其价格的严格递减函数。这不可能适用于以离散数量出售的物品，且这意味着，过度需求为零的点集通常不是一条曲线。如果讨论的物品是一栋房屋或者另一种不可分物品，则使其需求等于供给的价格集经常表现为“粗的”（thick）曲线，因为在价格变化时，需求有时必须保持不变。此外，还存在边界问题：当一种物品的价格上升从而其需求量非连续地下降时，比如说从一单位降为零单位时，必然会有某些价位在消费者看来恰好是无差异的。比如某种夏威夷度假套餐，会有某个理性消费者愿意支付的最高价，但在这个价位上，该消费者也会同样开心地转向另一种度假选项。当有可能出现两种选择对消费者而言都为最优的情况时，需求就再也不可能靠一个单值函数准确表示了。

如后面论证的，尽管这些技术性差异都是现实的，但它们对主要结论并无大碍，而且只要对上述分析及主要结论做一些适度改动就能适应这些差异。尽管我们为适应这些差异而导入的细节引入了一些经济学上的表面差异，但前述分析中的核心思想还是基本不变。

凯尔索和克劳福德（1982）首次探索以这样一种方式将该理论扩展至离散数量的物品。他们构建了一个劳动力市场模型，其中，需求的对象不是物品，而是一个有限集合I中的劳动者。他们假设，劳动者不可能在诸企业之间分配他们的时间。需求来自一个有限集合J中的商务企业。每家企业都力争根据劳动者能够满足企业需要的程度以及成本高低来雇用劳动者。我在这里用的数学模型紧密地依托于凯尔索和克劳福德的模型。

让$\mathbb{W}$表示一组任意企业在雇用任意劳动者时可提供的可能工资，即可能的工资集。一个劳动者通常会关心两个方面，即雇用企业的身份和付给他的工资。若给定企业身份，劳动者对工资永远就高不就低。在数学表达中，一份合同就是一个三维体（i，j，w^{j}_{i}）。它规定了劳动者i和企业j的身份，以及企业j将付给劳动者i的工资w^{j}_{i}。我们用符号$\emptyset_{i}$表示劳动者i不为任何企业工作的情形。为便于分

析，我们将事件$\emptyset_i$称为一份合同，所以，可能的合同集就是$(I\times J\times W)\cup\{\emptyset_i \mid i\in I\}$。

此后列举可能的工资是很方便的，所以我假设集合W是有限的。因此，每个劳动者i都可以将注意力集中在随其参与就业市场而来的$J\times W+1$份可能合同：他可以按工资$w^j{}_i\in W$受雇于一家企业$j\in J$，或者可以继续失业。我们假设，每个劳动者都能对这些替代项严格排序：任何两份可能合同对他都不是无差异的。我们说，对劳动者i来讲，如果他严格地选择一份合同而不要$\emptyset_i$，那份合同就是可接受的。

与劳动者类似，企业也关心两个方面，即他们雇用员工的身份以及他们须支付的工资。但与劳动者不同，企业能够缔结若干合同以雇用多名劳动者，且他们可能关心员工的组合。例如，一家百货店可能想要聘用一个售货员和一个美容师，以及一些可胜任这两种工作的劳动者。总体而言，企业偏好地制定合同集。给定企业j能考虑的成对劳动者-工资这个有限集合后，还会存在有限数量的子集，因此我们可以既合理又方便地假设企业在任意两个子集之间绝非无差异。尤其是，对给每个劳动者设定一笔工资的任意可能工资向量W，每个企业j都能识别要雇用的唯一最佳劳动者集合$D^j(w)$。在企业的劳动力需求上，一个更关键且更具限制性的假设是，劳动者都是全互替品。在非公式化表述中，提高一个或多个劳动者k的工资，绝不会降低该企业对另一个工资不变劳动者i的需求。而在公式化阐述中，该限制可表述如下：

定义

如果对所有的$w^j\in W^I$，$k\neq i$且$w'^j_k>w^j_k$，有$i\in D^j(w^j)\Rightarrow i\in D^j(w'^j_k,w^j_{-k})$，则劳动者对企业$j$都是全互替品。[3]

2.2.1 与阿罗-赫维茨模型的比较

写 $W = \{\hat{w}_1, \cdots, \hat{w}_N\}$ 并按升序给这些工资编号：$\hat{w}_1 < \cdots < \hat{w}_N$ 。

为便于和阿罗-赫维茨模型相比较，我们还要在模型中引入另外两种工资。其一，$\hat{w}_{N+1} > \hat{w}_N$ ，高到没有任何企业会支付，但任何劳动者都会接受；其二，$\hat{w}_0 < \hat{w}_1$ ，低到没有任何劳动者会接受，但任何企业都愿意提供。这两种工资分别类似于本章前文所讲的极高价格和极低价格，对前者而言永远存在过度供给，对后者而言永远存在过度需求。我们用 $\overline{W} = W \cup \{\hat{w}_0, \hat{w}_{N+1}\}$ 表示这个扩展的工资集。

对我们的正规分析（formal analysis）来讲，可以方便地用函数 n 和函数 p 表示高一档工资（next higher wage）和低一档工资（next lower wage）。它们的定义如下：n（$\hat{w}_m$）$\hat{w}_{m+1}$（后一档工资，由工资 $\overline{W}$ 中低于 $\hat{w}_{N+1}$ 的工资定义），p（$\hat{w}_m$）$\hat{w}_{m-1}$（前一档工资，由工资 $\overline{W}$ 中高于 $\hat{w}_0$ 的工资定义）。

2.2.2 匹配的定义和符号标识

为描述劳力市场的结果，我们引入匹配的概念。在非公式化表述中，这只是合同 C 的一致性集合，其中，每个劳动者 i 最多有一份合同。若在劳动者 i 和企业 j 之间存在一份集合 C 中的合同，我们就说，i 被匹配给了 j ，并用 C^j 表示与企业 j 关联的合同集。与此相应的正规表述如下：

定义

1. 一个匹配就是一个合同集C，从而（ⅰ）对每一个劳动者i，都至少存在一份合同（i，j，$w^j{}_i$）$\in C$；（ⅱ）如果没有这样的合同，则$\emptyset_i \in C$。（这样，对每一个劳动者，C 中都有一个与之对应的元素。）

2. 如果（i，j，$w^j{}_i$）$\in C$，我们就说，劳动者i 和企业j 在C 中得到匹配。

3. 如果在C 中有$\emptyset_i$，我们就说，i 在C 中未得到匹配。

4. $C^j \stackrel{def}{=} \{(i,j',w_i^{j'}) \in C \mid j' = j\}$。

我们还采用下列定义，并伴有对应的非公式化陈述。

定义

1. 如果（ⅰ）劳动者i 严格地偏好(i,j,w_i^j)而非$(i,j',w_i^{j'}) \in C$，（ⅱ）存在某合同集$S \subseteq C^j \cup \{(i,j,w_i^j)\}$，从而$j$ 严格地偏好S 而非集合C^j，则匹配C 就被合同(i,j,w^j)封占（is blocked）。

2. 以下两个条件中若有任何一个成立，匹配C 就是非稳定的：

a. 存在某个$(i,j,w_i^j) \in C$，从而要么（ⅰ）劳动者i 偏好$\varnothing_i$而非$(i,j,w_i^j) \in C$，要么（ⅱ）企业j 偏好$C^j - \{(i,j,w_i^j)\}$而非C^j；或者

b. C 被某劳动者－企业－工资三维体(i,j,w_i^j)封占。

3. 匹配C 若不是非稳定的，就是稳定的。

对于定义1，非公式化的表述是，如果i 和j 都严格偏好签订某份合同，而非被动接受由匹配C 规定的合同，则该匹配就被一对劳动者-企业（i ,j ）封占。对劳动者而言，这个相关条件是相当简单的：它是指劳动者i 偏好的不是该匹配规定的合同，而是另一份替代合同。但对于企业来讲，这个条件更微妙，因为公司必须考虑，如果它与劳动者i 签订了拟议合同，则公司必须考虑如何处理其他合同。在该定义中，企业j 要考虑究竟是（ i ）与劳动者i 签署另一份合同，同时还保留一部分或全部的其他合同，从而它签署的是一组合同S ，还是（ ii ）拒绝与劳动者i 的拟议合同，只保留由匹配规定的合同集C^{j} 。

对于定义2，非公式化的表述是，有两种途径使匹配成为非稳定的：它有可能被某未获满足的劳动者或企业拒绝，或者有可能被一对劳动者-企业封占。当某个劳动者i 发现他（或她）的合同是不可接受的，从而宁可失业也不愿意与企业j 签订合同时，就会出现第一种情况。它也可能发生在这样一种场合，即某个企业j 宁可不要劳动者i 并凑合接受一个较小的劳动者集合也不愿意接受与i 的这份合同。第二种情况是，如前所述，这样的匹配有可能被一对劳动者-企业封占。如果该匹配在这两种情形的任何一种上都不是非稳定的，它就是稳定的。

2.2.3 与阿罗和赫维茨的联系

稳定匹配和市场均衡之间的联系就隐藏在我们已描述的这个标准中，因为这两种阐释看似差异极大。在市场均衡中，决策由个人做出，而且如果某人想要买卖的东西比规定的更多或与规定的不同从而改变其需求，那么某一价格和配置就无法检验该均衡。如前文阐述的，某个匹配，有可能被一对劳动者-企业而非某一个人封占，从而是非稳定的。如何才能调和这两种看似不同的方法呢？

从非公式的角度看，调和涉及两种思路。第一种思路是用一种新方式描述稳定匹配条件的特征。在我们的非公式化处理中，让我们只关注最有问题的部分，即描述封占合同（blocking contract）的特征。要使一份包含劳动者i 和企业j 的封占合同存在，各当事方必须能够找到某种工资，使最终合同受到双方的偏好。将这个条件调转过来，如果有某种工资w^j_i，其数量是企业j 不愿支付而劳动者i 却非它不可的，就不可能存在任何包含劳动者i 和企业j 的封占合同。这个阐述把证明不存在两个当事方都可接受的工资这一问题转换为另一个问题，即找到能满足刚才所述条件的工资。

第二种主要思路是，用更多的价格（工资）而非仅用双方实际所签合同中的价格（工资），以重构我们对市场结果的描述：也就是说，我们将所有其他成对劳动者-企业的工资也都包括进来，以描述那些从未得到匹配的成对劳动者-企业中曾被提出和拒绝的要约的特征。为了做到这一点，我引入了增广匹配（augmented matching）概念（w ,C ）。其中，C 是一个匹配，而$w = \left(w_i^j\right)_{i=1,\cdots,|I|}^{j=1,\cdots,|J|}$ 规定了那些未曾涉及的工资。我要再次强调，这里包括的工资不只属于那些得到匹配的成对劳动者-企业，而是属于每一对劳动者-企业的全部工资。

我们先导入这个正规的理念，然后做非公式化讨论。

定义

1. 增广匹配是一对要素 (w,C)，使得 $(i,j,\bar{w}_i^j) \in C \Rightarrow w_i^j = \bar{w}_i^j$。

2. 一个增广匹配 (w,C) 具备下列条件，它就是稳定的：

   a. 对每个企业 j，都有 $D^j(w^j) = \{i:(i,j,w_i^j) \in C^j\}$，

   b. 若 $\varnothing_i \in C$，则 i 宁要 $\varnothing_i$ 也不要 $\{(i,j,p(w_i^j)) \mid j \in J\}$ 中的每个元素，

   c. 若 $\varnothing_i \notin C$，则 i 宁要 $(i,j,w_i^j) \in C$ 也不要 $\{(i,j',p(w_i^{j'})) \mid j' \neq j\} \cup \{\varnothing_i\}$ 中的每个元素。

在第一个定义中，如已讨论过的，增广匹配（w，C）通过纳入适于所有成对劳动者-企业的工资，扩展了标准的匹配概念。但此处仍需注意，因为C 已经包括了得到匹配的成对劳动者-企业的工资。增广匹配定义中的“使得”条件要求两种工资规定必须一致。

第二个定义使前面描述的直觉想法正规化了。在非公式化阐述中，它是说，若某增广匹配明确，每个企业j 都将在通行工资条件下聘用其最喜欢的劳动者，而每个劳动者，在假设未与之匹配的其他企业都不愿意支付$w^j{}_i$ 工资的情况下，都将选择其最喜欢的合同，则该增广匹配就是稳定的。

尽管稳定匹配和稳定增广匹配的稳定性定义在形式上相当不同，但它们是密切相关的（请回忆以下符号标识$\bar{W} \overset{def}{=} \{\hat{w}_0,\cdots,\hat{w}_{N+1}\}$。

命题2.1

当且仅当存在工资$w \in \bar{W}^{|I|\times|J|}$ 使得增广匹配（w，C）是稳定的，匹配C 才是稳定的。

证明

请设想某匹配 C 是稳定的。我们必须证明，未得到匹配的成对劳动者－企业的工资存在，使得 (w,C) 是稳定的。对于未在 C 中获得匹配的任意劳动者－企业配对 (i,j)，令 w_i^j 是其最低工资，从而劳动者 i 偏好 (i,j,w_i^j) 而不要他的匹配合同（它可以是与另一家企业 j' 的合同或者 $\varnothing_i$）。由于引入了 $\hat{w}_{N+1}$，这一工资的存在是有保障的。该增广匹配 (w,C) 是稳定的，因为（ⅰ）该定义中的条件2a因 C 中没有封占的劳动者－企业配对而得到满足，（ⅱ）通过构造 w 满足条件2b和2c。因此，每个稳定匹配 C 还都是某稳定增广匹配 (w,C) 的一部分。

反过来，设想（w，C）是一个稳定增广匹配。我们必须证明 C 不是非稳定的，即在非稳定性定义中的条件2a和条件2b都未得到满足。条件2a未得到满足是因为（w，C）的稳定性意味着 C 中的任何受雇劳动者 i 都偏好合同而不要 $\varnothing_i$，且每一家企业分得的全部劳动者都是从 C 中索取的。条件2b也得不到满足，是因为（w，C）的稳定性意味着在任何涉及 i 和 j 的封占合同中，工资都必须满足两个矛盾的条件：它必须同时至少是 $w^j{}_i$（被劳动者 i 偏好）且不超过 p（$w^j{}_i$）$<w^j{}_i$（被企业 j 偏好）。

下一步就是描述一个出清劳动力市场的拍卖程序，并考察该程序在类似于阿罗和赫维茨所用的全互替品条件下会如何导致稳定增广匹配（w，C）。

2.2.4 对出清劳动力市场的拍卖做非公式化描述

非公式化地讲，在我们描述的过程中，每一个劳动者都对自己实施价格递增拍卖，以招徕企业竞拍他的服务。在普通商品拍卖中永远是开价最高的竞拍者获胜。但我们此处描述的拍卖不同，拍卖师是在乎买家身份的劳动者，因后者将成为他们的雇主。因此，我们的劳动者拍卖师选择胜者的根据是其最偏好的合同，而不单纯是最高的工资报价。为避免问题复杂化，我们的拍卖规则规定，在每个竞拍回合t中，企业j只能向劳动者i提供一种工资，我们用$w^j_i(t)$表示。毫无疑问，在拍卖的某一回合中，企业可以选择不向任何特定劳动者提供新报价。因此，$w(t)=(w_i^j(t))_{i\in I,j\in J}$描述了各企业考虑要在回合$t$中提供的工资。

工资向量$w(t)$描述各回合拍卖的进展，其方式与阿罗-赫维茨模型中描述市场演化的价格向量$P(t)$非常相似。阿罗-赫维茨模型也有差异。在旧的模型中，物品都是可分的；价格在一定区间内可以是任意数值；且试错摸索式的价格调整过程被表述为时间上的连续进程。而在这个拍卖模型中，所有这些方面都以不同的方式呈现。劳动者都是不可分的，只能要么为一家企业干，要么不为任何企业干；价格（工资）被限制在一个特别的有限集合内；且拍卖都发生在一系列离散的回合之中，恰如下例中说明的那样。

拍卖始于第1回合，对所有i和j有$w^j_i(1)$$\hat{w}1$：企业在第1回合中只考虑最低的可能报价。在每一回合t中，每家企业j都按照当时允许的工资在其最偏好的集合$D^j(w^j(t))$中向劳动者发出，而对于不在其偏好集合中的劳动者则不发要约。因此，在任何回合t中，有些劳动者获得了多份工作要约，有些只获得一份工作要约，而其余的则没得到任何工作要约。

在获得要约后，每个劳动者都要评估所有面向自己的要约，要考虑工资和要约企业的身份。他会运用自己的偏好排序，拒绝所有在偏好上劣于失业的要约。如果在那之后仍有任何要约留存，他就会抓住最好的并拒绝所有其余的要约。在回合t结束时，每家企业都得知它

的哪份要约遭到了拒绝。如果劳动者i 拒绝了企业j 的要约，则j 在下一回合中的可能工资报价就会提高一档，即w^j_i（$t+1$）=n（w^j_i（t））；否则，对下一回合的可能报价会与当前回合保持不变，即w^j_i（$t+1$）=w^j_i（t）。

2.2.5 公式化表述

每个劳动者i，在其可能的合同{（i，j，w^j_i）/$j \in J$，$w^j_i \in \overline{W}$}上，都被赋予一种完整的、可传递的、非对称的双值偏好关系。在这里，非对称性是指劳动者在任何两两各异的合同之间都不是无差异的。在确定了企业的情况下，劳动者还偏好更高的工资：如果，$w_i^j > w'^j_i$ 劳动者i 肯定偏好（i,j,w_i^j）而不是（i,j,w'^j_i）。

为了解释这个分析，我们可以认为每个企业j 的合同集合为$\{(i,j,w_i^j) \mid i \in I, w_i^j \in \overline{W}\}$，而它的可行合同为该集合中的一个子集$S$，而企业$j$ 的特征就体现为它在S 上的严格偏好关系。要使集合S 对j 可行，它可以为每个劳动者i 最多包含一份合同。恰如劳动者都偏好工资较高的合同一样，企业都偏好工资较低的合同。给定任何一个可供选择的合同集，企业都会挑出其最偏好的可行子集。给定工资向量$w = (w_i^j)_{i\in I, j\in J}$ 后，下面用需求函数D^j（w^j）描述企业j 的选择，该需求函数从$\{(i,j,w_i^j) \mid i \in I\}$ 中识别出与企业j 最偏好的合同集相关的劳动者i。该正式分析只使用D^j，并不依赖企业的严格偏好关系。

该拍卖过程的特征体现为两个函数F 和G。定义函数G：$\{\hat{w}_1, \cdots, \hat{w}_{N+1}\}^{I\times J} \to \{\hat{w}_0, \cdots, \hat{w}_{N+1}\}^{I\times J}$ 如下：

$$G_i^j(w) = \begin{cases} w_i^j, \text{若 } i \in D^j(w^j) \\ \text{否则 } p(w_i^j) \end{cases}$$

请设想，在该拍卖程序下，w 是当前回合中各企业能够向劳动者提供的工资向量。我接下来要论证，G^j_i（w）是企业j 在当前回合中实际提供给劳动者i 的工资。

请考虑两种情形。在第一种情形下，劳动者i 拒绝了企业j 的合同要约，且在这种情形中，w^j_i 是高一档工资，而p（w^j_i）是该劳动者已拒绝的工资。如果企业j 即使按当前较高的工资仍要雇用劳动者i，条件$i \in D^j$（w^j）就能得到满足，而企业j 将提供工资G^j_i（w）=w^j_i。否则，如果该企业不想按较高的工资雇用i，它就不会提高工资报价，而会让工资报价停在G^j_i（w）=p（w^j_i）。无论是哪种情形，G^j_i（w）都表示在当下回合中企业j 将为劳动者i 提供的工资。在第二种情形中，劳动者i 没有拒绝j 的前一个工资报价，从而（通过全互替品）条件$i \in D^j$（w^j）得到满足。G^j_i（w）仍然是该企业将提供的工资。用G^j_i（w）$\hat{w}$ 0 描述j 未向i 做任何报价的情形，我们将零报价（null offers）纳入这个公式化阐述。

在拍卖的每一回合中，通过应用函数 $F:\{\hat{w}_1,\cdots,\hat{w}_{N+1}\}^{I\times J}\to\{\hat{w}_1\cdots,\hat{w}_{N+1}\}^{I\times J}$，可以确定上一轮拍卖的可能工资。这个函数纳入各企业的决策和劳动者的决策。给定一个工资向量 w，每个劳动者 i 都会考虑其面临的当下合同要约集以及失业的可能性 $\{(i,j,G_i^j(w))\mid j\in J\}\cup\{\varnothing_i\}$。他基于自己的偏好，会拒绝除最优要约外的其他一切要约。令 $R_i(w)\subseteq\{j\mid i\in D^j(w^j)\}$，其构成企业在工资向量 w^j 上会需要劳动者 i，但该劳动者会在这些工资上拒绝这些企业。定义 $F:\{\hat{w}_1,\cdots,\hat{w}_{N+1}\}^{I\times J}\to\{\hat{w}_1,\cdots,\hat{w}_{N+1}\}^{I\times J}$ 如下：

请注意，如果$j\in R_i(w)$，则$i\in D^j(w^j)$，这内含着存在某个$n\leq N$，使$w^j{}_i=\hat{w}_n$。由此，为F设定的值都处于适当的范围内。

$$F_i^j(w)=\begin{cases}n(w_i^j),若\ j\in R_i(w)\\ w_i^j,若\ j\notin R_i(w)\end{cases}$$

运用 F，可以按下列方式描述该拍卖中的可能工资报价序列。所有 i 和 j 都以 $w_i^j(1)=\hat{w}_1$ 为起点。令 $w(t+1)=F(w(t))$（表示其工资报价遭到拒绝的企业可以考虑提出下一个最高工资报价）。在 $w(T-1)=F(w(T-1))$ 的最早第 T 回合终止该过程（那时没有任何企业愿意为任何劳动者提高其报价）。因此，$w(T)=F^{T-1}(w(1))$。

当拍卖结束时，最终的匹配是 $C=\{i,j,w_i^j(T)\mid i\in D^j\ w^j(T)\}\cup\{\varnothing_i:\nexists j\in j:i\in D^j\ w^j(T)\}$。这些都恰好是各企业按 $w(T)$ 中的工资提供且从未被劳动者拒绝的合同。

2.2.6 与连续性竞争均衡的相关性

这种离散模型中的稳定增广匹配和连续模型中的竞争均衡之间有什么相关性呢？在竞争均衡（x，p）中，所有主体都是在考虑价格p和市场出清的情况下谋求最大化。而在这个离散模型中，企业按价格w（T）谋求最大化，它们需要的都恰好是想要雇用的劳动者。而劳动者都按价格G（w（T））谋求最大化，每人都采取他的最优选择。但与竞争均衡相反，所有主体考虑的价格并不相同：总体上，G（w（T））$<w$（T）。[4] 不过，尽管这些工资并不相同，它们仍尽量地接近，也就是说，在可能工资的有限集合中它们都离得很近。因此，如果按很小的工资差异构建这个模型，那么在稳定增广匹配和竞争均衡之间就不存在明显的经济学差异。

鉴于这种相似性，拍卖过程也会相似吗？现在，让我们更正式地分析离散动态的某些特性。

第一个结果是，该拍卖过程确实是收敛的。

命题2.2

这种离散拍卖过程终结于数目有限的回合中，即$T<\infty$。

证明

只存在有限量的不同工资，且在最后回合前的每一回合中都有w（$t+1$）$>w$（t）。因此，只能存在有限量的拍卖回合。■

第二个结果是，当劳动者都是互替品时，企业在回合$t+1$中总是重复在回合t中未被拒绝的任意报价。命题2.3对我们的主张做出了公式化的概述。

命题2.3

假设对企业j而言，劳动者是全互替品。如果$i \in D^j \quad w^j(t)$ □且$j \notin R_i(w)$，则$i \in D^j \quad w^j(t+1)$ □。

证明

假设$i \in D^j(w^j(t))$。根据该拍卖过程的构建，$w^j(t+1) \geqslant w^j(t)$。由于$j \notin R_i(w)$，随之而来的便是$w_i^j(t+1) = w_i^j(t)$。援引全互替品的定义，$i \in D^j \quad w^j(t+1)$ □。■

这个命题因两个理由而意义重大。第一，它对我们设定函数F的方式有微妙的影响。由于在实际拍卖中，先前的最优报价永远会被重复，我们可以将F构建成仿佛劳动者能够选择召回先前的报价，无须担心劳动者接受的报价会是企业想要撤回的报价。第二，连续性模型中有一种说法，即价格会永远留在每种物品的需求略超过供给的区域内，而离散模型中的这一陈述的经济学内涵与该说法大体相同。该命题意味着，在这个离散模型中，在一个劳动者i宁愿接受它也不愿失业的工资水平上，一旦有了对该劳动者的任何工资报价，该工资报价向量w（t）就会永远地停留在至少有一家企业j会持续地需要该劳动者的区域内。

与连续模型类似，最后一个重要的经济学结论是，这些拍卖过程都收敛至与任何稳定匹配相关联的最低工资。

命题2.4

假设劳动者对各企业而言是全互替品。于是，对任何稳定增广匹配（w'，C'），有w（T）$\leqslant w'$。

其证明基于下述引理，而该引理的证明又基于全互替品条件和F的构建。

引理2.5

假设所有劳动者对各企业而言是全互替品。然后，函数F是单调的：对任意两个工资组合（wage profiles）w、$w'\in W^{I\times J}$，若$w'\geq w$，则$F(w')\geq F(w)$。

后面给出该引理的证明。现在我们用它来证明命题2.4.

命题2.4的证明

首先，通过对F的构建注意到对任何稳定匹配(w',C')，$w'=F(w')$必定为真。而且，根据这一拍卖的初始条件，有$w(1)\leqslant w'$。假设对某个t，有$w(t)\leqslant w'$。于是，由于F是单调的，$w(t+1)=F(w(t))\leqslant F(w')=w'$，从而，$w(T)\leqslant w'$。■

引理2.5的证明

固定任意劳动者$i\in I$和企业$j\in J$。由于F的域和范围都是有限集合的乘积，这足以表明，当任何成分自变量$w^{j}{}_{i}$被增至下一档数值$n(w^{j}{}_{i})$时，因其他成分保持不变，成分函数F ji(w)不下降。我们用$w\backslash n(w^{j}{}_{i})$标识变化了的向量，并考虑四种穷举情形（exhaustive cases）。

（ⅰ）考虑企业 j 提高 w_i^j。根据 F 的构建，$F_i^j(w) \leqslant w_i^j \leqslant F_i^j \quad w \setminus n(w_i^j)$ □。

（ⅱ）考虑某个企业 $j' \neq j$ 提高 $w_i^{j'}$。若 $j \notin R_i(w)$，则 $F_i^j(w) = w_i^j \leqslant F_i^j \quad w \setminus n(w_i^{j'})$ □。若 $j \in R_i(w)$，则 $j \in R_i \quad w \setminus n(w_i^{j'})$ □，所以 $F_i^j(w) = n(w_i^j) = F_i^j \quad w \setminus n(w_i^{j'})$ □。

（ⅲ）考虑企业 j 对某个劳动者 $i' \neq i$ 提高 w_i^j。根据全互替品条件，若 $i \in D^j(w)$ 且 $j \in R_i(w)$，那么在 $F_i^j(w) = F_i^j \quad w \setminus n(w_{i'}^j)$ □ 的情形中，则 $j \in R_i \quad w \setminus n(w_{i'}^j)$ □，若 $j \notin R_i(w)$，则 $F_i^j(w) \leqslant w_i^j \leqslant F_i^j \quad w \setminus n(w_{i'}^j)$ □。

（ⅳ）最后，考虑企业 $j' \neq j$ 对某个劳动者 $i' \neq i$ 提高 $w_{i'}^{j'}$。那么总是 $F_i^j(w) = F_i^j \quad w \setminus n(w_{i'}^{j'})$ □。■

在离散模型和连续模型之间存在四种导致分析变化的技术性差异。首先，凯尔索-克劳福德模型的分析采用的不是连续时间中的连续价格过程，而是离散的价格，并在离散的时间中推进。其次，卖家（劳动者）并不单凭价格选择买家（企业），他们还在乎企业的身份。再次，由于仅参照一种工资不可能识别出劳动者的最优机会，该算法需要追踪适合于每个劳动者的多种工资。我们在这里的公式化阐述表明了要如何对待这前三种差异。最后，各企业和劳动者都以略有差异的工资作为其决策基础，而在竞争性均衡中，所有当事方都采用相同的价格向量。尽管有这些差异，但这两种模型的分析和结果是相似的。

本节讨论了企业视劳动者为全互替品时的离散模型，以下概括了我们有关这种模型的基本发现。

•存在稳定增广匹配。对每个稳定增广匹配（w，C）而言，企业都雇用最优的劳动者集，仿佛它们将工资向量w视为既定；而劳动者都选择最优的就业岗位，仿佛他们都设定可得的工资由另一个工资向量G（w）给定，两者的关系描述如下：若i被匹配于j，则G^{j}_{i}（w）$=w^{j}_{i}$；否则，G^{j}_{i}（w）$=p$（w^{j}_{i}）。

•在成为某稳定增广匹配（w，C）组成部分的各工资向量w中，存在一个最低工资向量，其中，每个劳动者的工资至少与任何其他稳定增广匹配中的一样低（还存在一个最高工资向量，此处不做分析）。

•价格递增拍卖在模型中体现为一个离散过程。在该过程中，众企业为它们在该拍卖中的当前通行价位上最可能雇用的劳动者报价。这种拍卖中的工资报价单调向上收敛于最低工资向量。

2.3 背包问题中的近似互替品、价格和效率

前面各节都以经济学的标准方式处理价格，因为与效率和市场出清结果相关。这可能有很大的局限性。因为在现实世界的拍卖设计中，物品常常是离散的，但不是全互替品，且不能保证存在市场出清价格。实际上，米尔格罗姆（2000）以及米尔格罗姆和斯特鲁洛维奇（Milgromand Strulovici,2009）都表明，如果投标者在拍卖中的可能估价不仅包括了所有可加偏好，还包括某种不满足全互替品条件的偏好，就永远会有市场出清价格不存在的情况。

尽管有这样的局限性，但拍卖及拍卖产生的价格仍有助于我们发现接近于最优解的资源配置，尤其当物品为“近似互替品”时更是如此。请回忆一下，如果在一个特定模型中，提高任何一种物品的价格从不减少对其他任何物品的需求，这组物品就满足了互替品条件。当我说物品是近似互替品时，是指有一个相近的模型，有些约束在其中会被收紧，而在物品都是严格互替品 [5] 的模型中，那些约束会被放松。我们将在后文探讨“近似”一词的恰当意义。对这套想法的最朴素探讨利用了丹齐格（1957）分析过的著名的“背包问题”。

2.3.1 背包问题和贪婪算法

请想象有一个容器，即一个“背包”和一些被编号为$n=1,\cdots,N$的离散物品。每个物品n都有相应的体积s_n和价值v_n。所谓背包问题就是：挑出一组物品，在满足装入包中之物的总体积不超过背包体积S这一约束条件的前提下，使装入物的总价值最大化。为了只专注于重要问题，我假设包中没有足够空间容纳所有物件，即$\sum_{n=1}^{N} s_n > S$。

要做的决策用变量x_n描述，它表示物品n是否被装进背包。令$x_n = 1$表示该物品要被装进背包，而$x_n = 0$表示该物品不被装进背包。于是，$x=\{x_1,\cdots,x_n\}\in\{0,1\}^N$是一个向量，它描述每一物品是否被装入背包。令$v(x)\overset{def}{=}\sum_{n=1}^{N} v_n x_n$。装入最高价值的物品集的问题，以及相应的最优价值$\bar{V}$在数学上可描述如下：

$$\bar{V} = \max_{x\in\{0,1\}^N} v(x) \text{ 满足 } \sum_{n=1}^{N} s_n x_n \le S \qquad (1)$$

假设，向量x给定并认定它是（1）式的最优解。根据复杂性理论，验证背包问题的解x为最优，是一个NP完全问题，就是说，这个

问题极难。[6] 大体而言，该问题如此难的原因在于，对于N 个项（item）的组合，任何算法可能都需要逐一核查其中的相当大一部分，以确定哪些项适于装入背包，以及该组合是否比已提出的解x 价值更高。由于组合的数目随着这些项的数目N 呈指数式增长，即使在N 还不很大时，任何系统性算法的求解时间也已长得让人无法承受。

尽管在找出并检验一个最优解上存在困难，但通过研究放松了的背包问题，仍能取得某种实践上的进步。在这种背包问题中，我们假设物品都是可分的。以下是对这种放松了的背包问题的公式化表述。

$$\bar{\bar{V}} = \max_{x \in [0,1]^N} v(x) \text{ 满足 } \sum_{n=1}^{N} s_n x_n \leq S \qquad (2)$$

从数学上看，原来的背包问题和放松了的背包问题之间是有差异的，在（1）式中，选项是向量$x \in \{0,1\}^N$（从而每个物品都必然是被装入或不被装入）；而在（2）式中，选项是向量$x \in [0,1]^N$（从而物品可以被零散地装入）。该放松了的背包问题是一个线性规划问题，其最优解的特征可以用下述价格来描述：

$$\hat{p} = \inf\left\{ p \geqslant 0 \,\middle|\, \sum_{\{n \mid v_n > p s_n\}} s_n \leqslant S \right\}$$

（2）式的任何最优解都按下列条件给定：

$$x_n = \begin{cases} 1, \text{若 } v_n > \hat{p} s_n \\ \\ 0, \text{若 } v_n < \hat{p} s_n \end{cases}$$

并且，对任意项 n'（伴有 $v_{n'} = \hat{p} s_{n'}$），令 $x_{n'}$，使 $\sum_{n=1}^{N} s_n x_n = S$。如果（2）式的解是唯一的，则被零散地装入那个解中的物品n' 就只有一

个。即使存在多个解，它们中仍会有某个解只将一个物品以零散的方式装入背包。

放松了的背包问题是一个易解的问题。事实上，在定位最优解时有一种单调算法，它以一次一个的方式处理式中的各个项，无须事先计算 $\hat{p}$ 。它根据价值/体积比率 v_n/s_n 依次安排所有的项，并依照从最高到最低的顺序处理它们，直至遇到一个装不进剩余空间的项。当遇到这样一个项时，该算法将包括那个项中刚好能进入背包的那一部分，然后结束。稍加反思就能使读者确信，在这种物品皆可分的假设情形中，这种算法确实做到了最优装包。

关键在于，有一种相似的算法可用来以试探方式求解实际的、未被放松的背包问题。它用与前面相同的方式给物品排序，即按照价值/体积比率 v_n/s_n 从最高排到最低。然后，它不断地装入包外的项 n ，直至遇到一个无法装入包中剩余空间的项。这是此算法不同于前一种算法的地方。即当有一个项装不进去时，该算法将其搁在一边，并继续试装下一个项，直至所有项都被试过一遍。

从理论上讲，这种简单的试探法找到的不是一个最优解。例如，假设有两个项和一个体积 $S=2$ 的背包。第一个项的体积为1，价值为1.1；第二个项的体积为2，价值为2。该试探算法从装入第一个项起步（因为 $v_1/s_1=1.1$，而 $v_2/s_2=1.0$）。接下来它会发现再无可容纳第二个项的空间，并就此终止装包，它找到的是一个价值1.1的解。但最优解是装入第二个项，该解的价值是2。凭直觉可知，这种试探法无法找到最优解，因为它贪婪地往包里加项，却全然不顾在后面才会虑及的项以及眼下的选择对装入后面那些项的能力会有何影响。这类试探法被称为“贪婪算法”。

在通常的情形中，此处提出的贪婪算法运行步骤如下。对每个项 $n=1,\cdots,N$ ，计算其每单位体积的价值 $p_n \stackrel{def}{=} v_n/s_n$ 。如果必要，对这些项重新编号，使 $p_1 \geqslant \cdots \geqslant p_N$ 。[7] 从第一个项 $n=1$ 开始装包

并依次推进。假设，若 $s_n \leqslant S - \sum_{j=1}^{n-1} s_j x_j$, $x_n = 1$ ；否则， $x_n = 0$ 。这用公式表述了先前叙述的思想，即这种试探法按价值/体积比率的排序考虑各项，对每个项都在背包仍有空间时将其装入，否则就将其搁一边，在将所有的项都试过一遍时结束。

定义 $S_m \overset{def}{=} S - \sum_{n=1}^{m-1} s_n$ ，并令 $\hat{n}$ 为第一个项，使 $\sum_{j=1}^{\hat{n}} s_j > S$ 。请回忆一下， $\bar{V}$ 表示该背包问题的最优价值。由于放松了的背包问题的解提供了最优态的上界， $\bar{V} \leqslant \bar{\bar{V}} = \sum_{j=1}^{\hat{n}-1} v_j + p_{\hat{n}} S_{\hat{n}}$ 就必然为真。在不用最优解而是用贪婪算法求出的解会带来损失的情况下，我们可以用这个不等式限制损失的范围。

命题2.6

令 V^{Greedy} 表示通过贪婪解获得的价值，并令 $\bar{V}$ 表示最优价值。这两个价值之间的差异由下列不等式定义：

（ⅰ） $\bar{V} \geqslant V^{Greedy} \geqslant \bar{V} - p_{\hat{n}} S_{\hat{n}}$ ；且

（ⅱ）对于所有的 $\hat{n} \in \mathbb{N}$, $(v_n, s_n)_{n=1}^{\hat{n}-1} \in \mathbb{R}_+^{2\hat{n}-2}$ ，且 $\varepsilon > 0$ ，存在 $N \geqslant \hat{n}$ 和 $(v_n, s_n)_{n=\hat{n}}^{N} \in \mathbb{R}_+^{2(N+1-\hat{n})}$ ，使得 $V^{Greedy} < \bar{V} - p_{\hat{n}} S_{\hat{n}} + \varepsilon$ 。

该命题中的（ⅱ）是指，（ⅰ）中给出的 $\overline{V}$ 的下界很“紧”，在这个界限上添加任何正值 ε 都会使总的结果为假。而（ⅰ）中的上界在所有项的体积相同时随等式而成立，所以它也是紧的。

命题2.6的证明

就（ⅰ）而言，第一个不等式是显而易见的，而第二个不等式已在前文中得到证明。

就（ⅱ）而言，情形 $S_{\hat{n}}=0$ 是显而易见的，所以假设 $(v_n,s_n)_{n=1}^{\hat{n}-1}$ 存在，从而 $S_{\hat{n}}>0$。我们规定，任何 $N\geqslant\hat{n}$ 和 $(v_n,s_n)_{n=\hat{n}}^{N}$ 满足 $s_{\hat{n}}=S_{\hat{n}-1}>S_{\hat{n}}$，$p_{\hat{n}}=p_{\hat{n}-1}-\varepsilon/S_{\hat{n}-1}$ 和对于 $n>\hat{n}$ 有 $p_n=0$。此时，$V^{Greedy}=\sum_{j=1}^{\hat{n}-1}v_j$。但是，装入项 $1,\cdots,\hat{n}-2$ 和项 $\hat{n}$ 可行，所以 $\overline{V}>V^{Greedy}+p_{\hat{n}}S_{\hat{n}}-\varepsilon$。■

在这种放松了的背包问题中，物品都是互替品：由于$m\neq n$，所以提高任何项n 的价值绝不会增加对任何x m的最优选择。在这个意义上，实际的背包问题抓住了物品都是近似互替品这个概念。但是，这个近似互替品条件与互替品条件很不相同，后者在前文研究的企业-劳动者离散模型中出现过。在那种离散模型中，如果企业利润最大化，则要求一家企业提高某劳动者的工资有可能导致该企业在两件事情中择一而行：它可以终止对劳动者的需求，并且其需求不会有任何改变；或者它可以在对其他劳动者的需求中恰好增加一个人来替换眼前的劳动者。[8] 别无任何其他可能性。我们可以将这一点表述如下：离散模型劳动者之间的互替率永远要么为0，要么为1。而在放松了的背包模型中，对所有项之间的替代率没有任何限制。用若干小项替换背包中一个大项，或者用一个大项替换若干小项，都可以是最优的。在劳动力市场中，这相当于一个企业可以选择雇用工作两个半天的劳动者或雇用工作一个全天的劳动者。但劳动力市场模型并未纳入这种可能性，因为对企业来讲，这样的偏好并不满足该分析依托的互替品约束。两个非全日制劳动者可以是互补品而非互替品，因为提高一个非全日制劳动者的工资有可能引发企业撤回它提供给另一个非全日制劳动者的工作岗位，转而雇用一个全日制劳动者。

于是，在离散背包模型和先前分析的离散互替品模型之间存在重要的差异，即背包模型在最优解或者贪婪解中，对项与项之间的替代率无须任何限制。

要理解本节和随后各节中的数学思想，记住一点是有益的，即互替品有一种单调性。当一种物品的价格上升增加了对另一种物品的需求时，它们就是互替品。“上升”和“增加”这两个词表明，我们只诉诸需求的一种排序特性（order property of demand）。本节和后面几节中的数学都揭示了一点，即这种经济单调性是与某种单调算法的良好表现相关的。贪婪算法拥有若干带有单调性的特性。较明显的一点是，它向背包内添加项，却从不往外取出项。很快，我们就会认识到它的另一种单调性。价格递增拍卖也是单调的；它们在有过度需求时提高价格，却从不再降低价格。有多个命题解释了某些算法在物品为互替品或近似互替品时会表现良好，而在本书中，这些命题自始至终都有赖于某些严格的或近似的单调性特性。

2.3.2 基于贪婪算法的拍卖

要想把背包问题作为一个拍卖问题处理，可以想象一下不同的人各自拥有不同物品的情形。每个人只有在为其物品获得了背包内的空间时，才能享受该物品的价值。假设一个项的所有者/投标者n 和拍卖师都能观察到这个项的体积s_n，但只有所有者知道自己对该项的估价v_n。[9] 我们想要展现的是，存在某种拍卖背包内空间的办法，使得若价值向量v 已知，拍卖中的胜出者就是被该贪婪算法选中之项的所有者。

令$a_{Greedy}(v)$表示一个项集，它们在价值由向量v 给定时都会被贪婪算法装入包中。理论上，有关背包问题的任何算法都决定了一个函数$a(\bullet)$，所以当被报出的价值为v 时，被装入背包的项就

都是集合 α （v）中的那些项。因考虑的是拍卖，我们也可以称这个函数为胜者挑选规则（winner selection rule）。要使投标者易于选择他们的报价而无须猜测别人会如何报价，拍卖就应当是“反谋略的”。它的大体意思是，无论每个投标者预料到其他投标者将做什么，他都应该持有不变的最优报价。

该正式分析的关键是要认识到，胜者挑选规则 α_{Greedy}（v）拥有一种特别的单调性，它与先前描述的那种不同。这种单调性是，一个获胜投标者即使提高其报价却依然是胜者。该特性意味着，存在某个有限的或无限的“阈限价格”（threshold price），使投标者若至少按该阈限价格报价，他就胜出，否则就失败。如果该拍卖规则规定，任何获胜投标者都必须支付其报出的阈限价格，该拍卖就被称为“阈限拍卖”（threshold auction）。如我们将看到的，阈限拍卖永远都是反谋略的。而且，它们是唯一的反谋略拍卖。

下面是相应的公式化展开。

定义

（1）如果 $n \in \alpha(v)$，意味着对于任何 $v'_n > v_n$，有 $n \in \alpha(v'_n, v_{-n})$，胜者挑选规则 $\alpha(v)$ 就是单调的。

（2）给定某个单调的胜者挑选规则 α，其阈限价格函数是 $\bar{V}_n^{\alpha}(v_{-n}) = \inf\{v_n \mid n \in \alpha(v_n, v_{-n})\}$。

（3）如果胜者挑选规则 α 是单调的，每个出局投标者（losing bidder）的支付为零，而每一胜出投标者 n 支付其阈限价格 $p_n^{\alpha}(v) = \bar{V}_n^{\alpha}(v_{-n})$，则直言机制 (α, p^{α}) 就是一种阈限拍卖。

（4）如果对所有的价值总况 $v \in \mathbb{R}_+^N$ 和每一种可能的“虚假报告” $v'_n \neq v_n$，n 从诚实报告 v_n 中得到的回报与其从虚假报告得到的回报至少一样高，即

$$(v_n - p_n(v))1_{n \in \alpha(v)} \geqslant (v_n - p_n(v'_n, v_{-n}))1_{n \in \alpha(v'_n, v_{-n})}$$

直言机制 (α, p) 就是反谋略的。

对贪婪算法来讲，一个价值为 v_n 的项 n，当且仅当整个处理过程轮到它时仍有适于它的空间，它才会被装进背包。如果将项 n 的价值增至 $v'_n > v_n$，它就不会更晚地出现在处理过程中。因此，如果贪婪算法在项 n 的价值为 v_n 时将其装进背包，那么当这个项的价值为 v'_n 时也一定会装入它。这一论证意味着，胜者挑选规则 α_{Greedy} 是单调的。

阈限拍卖中一个很著名的例子就是广为人知的次优价拍卖（secondprice auction）[10]，它可被用于出售单件物品。在次优价拍卖中，胜出投标者的阈限价格是最高的出局报价（losing

bid）。许多读者都熟知次优价拍卖具有反谋略性的证明。可以按常规扩展该证明以证实下面这个结果。

命题2.7

与任何单调的胜者挑选规则对应的阈限拍卖都是反谋略的。

证明

我们在此处用表格说明一投标者由于在报告和v_{-n}上的各种条件而诚实地报告v_n或不诚实地报告v'_n得到的回报。可以看出，在每一种情形中，诚实报告带来的回报至少与虚假报告带来的回报一样多，这就证明了该命题。

在第3章中，我们将用公式阐述并证明一个命题，它的含义几乎与命题2.7相反。它断言，由于任意的单调胜者挑选规则α，并伴有另外的限制：（ⅰ）适于每个投标者n的可能价值集是一个区间$[\underline{v}_n,\bar{v}_n]$；（ⅱ）投标者可以选择报出一个永远会出局的报价；（ⅲ）出局的报价总是导致零支付，阈限支付规则p^g是唯一的规则，从而（α，p^g）是反谋略的。而且，对于任何非单调的胜者挑选规则α，没有任何定价函数使得（α，p）是反谋略的。[11]

表2.1

条件	报告v_n的报偿	比较	报告v'_n的报偿
$\bar{v}_n^{\alpha}(v_{-n}) > \max(v_n,v'_n)$	0	=	0
$\bar{v}_n^{\alpha}(v_{-n}) < \min(v_n,v'_n)$	$v_n - \bar{v}_n^{\alpha}(v_{-n})$	=	$v_n - \bar{v}_n^{\alpha}(v_{-n})$
$v_n \geqslant \bar{v}_n^{\alpha}(v_{-n}) \geqslant v'_n$	$v_n - \bar{v}_n^{\alpha}(v_{-n})$	$\geqslant$	0
$v'_n \geqslant \bar{v}_n^{\alpha}(v_{-n}) \geqslant v_n$	0	$\geqslant$	$v_n - \bar{v}_n^{\alpha}(v_{-n})$

莱曼等人（Lehmann、O'Callaghan and Shoham,2002）基于贪婪胜者挑选规则 α_{Greedy} 引入了一种阈限拍卖并确认它是反谋略的。如前所论证的， α_{Greedy} 是单调的，所以他们的命题派生于上一个命题。

命题2.8

贪婪胜者挑选规则 α_{Greedy} 是单调的，而与之关联的“贪婪阈限拍卖”是反谋略的。

2.3.3 投资和拟均衡

对背包问题的通常分析只研究哪些项会获选入包。这可以是一个重要问题，但是，单个的资源配置问题常常可以被更有益地构想为某个更大问题的一部分。在这个更大的问题中，肯定要配置其他相关资源或者要做出其他相关决策。就装包问题而言，一个常见的重要决策是有多少投资用于改善项的本身，例如使它们更小或更值钱，以及扩大背包的容量，使它更大。导论中的飞行空域实例就阐述了这个论题。在那个例子中，要做关于一个新宇航中心的规模和地点的各种决策，但这肯定会影响后面关于商业航天发射的决策，而这接下来又会扰乱其他的商业用途。设定恰当的价格有助于决策制定者对其决策终将给其他用户带来的成本切实承担责任，并鼓励最大手大脚的用户寻求使用更少资源的方法，如发现好的替代方案和/或干脆减少价值最低的资源运用。

在本节，我考察价格能在背包问题上起到的双重作用，即不仅服务于引导有效率的装包，而且服务于引导近乎有效率的投资。对我的分析，用新古典均衡理论中的福利经济学第一定理这个透镜来观察会很有帮助，但是，要用市场近似出清假设来取代市场完全出清假设。

按照福利经济学第一定理，如果一个价格向量，它引导作为价格接受者的决策制定者对资源的需求，使所有市场中的供给量和需求量正好相等，那么这些决策就导致了有效率的最终配置。而在这个近似问题中，需要有另外一个条件，以确保近似地出清市场的价格也为投资提供大体不错的激励。

在背包问题中，各种项的不可分性历来阻碍市场的恰好出清，即背包中仍留有一些未满的空间，所以较早的理论并不完全适用。不过，单件的项的所有者都会预料他们须为背包中的空间支付多少，且他们在这方面的理解引导着他们就项的体积做出各种决策，对这一点并不难用公式阐述。当缩减各项的成本低于节约背包内空间的成本时，每个所有者都会选择缩减项。在这样一个背包模型中，同样的价格可以用来引导该背包中近似有效率的投资和近似有效率的装包吗？

这一讨论的最后结果是，除了反谋略性和近似有效率外，适于这种背包问题的拍卖机制还有另一个非常可取的特性，即它会生成一种空间价格，很好地引导物品的所有者进行投资。最简单的这类机制会确定一种价格$p*$，其发挥的作用类似于市场出清价格。也就是说，会就背包内的空间向获胜的投标者收取每单位$p*$的价格，而获胜者都是已准备支付$p*$以上价格的所有者。在通常情形中，在价格$p*$时背包内仍会留有空间，所以$p*$并非市场出清价格。我们称$p*$为拟均衡价格（pseudo-equilibrium price,Milgrom and Strulovici,2009），并根据任一特定项的价值和体积，运用下列函数计算这个价格：

$$P(v,s) \overset{def}{=} \inf\left\{p \mid \sum_{\{n \mid v_n - ps_n > 0\}} s_n < S\right\} \qquad (3)$$

根据构建，在低于$p*$=P（v，s）的价位上都存在对背包内空间的过度需求。出清的价格通常不存在，因而在高于$p*$的价位上都存在绝对的过度供给。如果在这个问题上确有恰好出清的价格，那就是$p*$。

同样的价格$p*$还有一种与放松了的背包问题相关的解释，在放松了的背包问题里，它相当于背包内空间的边际价值。相反，对于离散背包问题，增加少量空间的边际价值永远为零。所以，按边际价值定价，尽管在市场恰好出清的情形中能发挥良好的作用，但在离散背包问题中却无助于影响和引导有效率的节省空间的投资。

在背包问题中验证各种投资水平有无效率是很难的。验证这一点可能需要求解多重背包问题（对应于不同的投资模式），从而导致这种验证至少与单一背包问题中的最优性一样难。如果我们尝试让物品的所有者像价格接受者那样行事，并借助拟均衡价格$p*$引导投资，以达到简化问题的目的，则会出现什么情况呢？

为了研究这样的问题，我们引入一个新模型——伴有投资的背包问题。其中，每件物品的所有者n都有能力进行投资以改变其所有物品的体积和价值。所有者的选择机会都呈现在一个基于有限三维体集合$C_n \subseteq \mathbb{R}_+ \times \mathbb{R}_{++} \times \mathbb{R}_+$的模型之中。其中，选项$c_n = (v_n, s_n, i_n) \in C_n$表明，行为人$n$要投资$i_n$以获取一件物品，它在价值和体积上的特征为$(v_n, s_n)$，其中$s_n > 0$、$(v_n, i_n) \geqslant 0$。这个伴有投资的问题也描述了背包的体积。

定义

1. 伴有投资的背包问题是一个具有 $S>0$ 和 $C_n \subseteq \mathbb{R}_+ \times \mathbb{R}_{++} \times \mathbb{R}_+$ 的 $(N+1)$ -数组（tuple）$(S,(C_n)_{n=1}^N)$。

2. 在伴有投资的背包问题 $(S,(C_n)_{n=1}^N)$ 中，拟均衡态是一对要素 $(p^*,c^*)=(p^*,(v_n^*,s_n^*,i_n^*,x_n^*)_{n=1}^N)$，它满足两个条件：

（ⅰ）$(v_n^*,s_n^*,i_n^*,x_n^*)$ 求解 $\max_{(v_n,s_n,i_n)\in C_n, x_n\in\{0,1\}}(v_n-p^*s_n)x_n-i_n$，

（ⅱ）$p^*=P(v^*,s^*)$。

在拟均衡的这个定义中，条件（ⅰ）意味着，所有者从他们的可用选项中做出最优选择，其行为就像价格$p*$不受其选择的影响。在这一假设中，所有者可能出错，因为如函数P表明的，空间的价格有赖于他们总体的投资选择。条件（ⅱ）则描述了这种依赖性。它说，背包空间的价格由一个短期的拟市场出清条件决定；在给定既有投资决策的情况下，该价格就是该背包装不满或装得过满时的“最低”价格。非公式化地讲，条件（ⅰ）和条件（ⅱ）合在一起意味着，$p*$也是长期的拟市场出清价格，即那些“长期”选项$c*$也都有赖于$p*$。

理论上，每个所有者对空间的“长期”需求有赖于空间的市场价格，是该价格的非递增阶梯函数（nonincreasing step function）。对S的整体选择而言，没有任何价格支持市场恰好出清，但永远会有某个唯一的拟均衡价格。

拟均衡中所有者的空间缩减投资不会是普遍有效率的，而物品的所有者在这方面甚至有可能犯大错。有一个例示可以说明这一点。

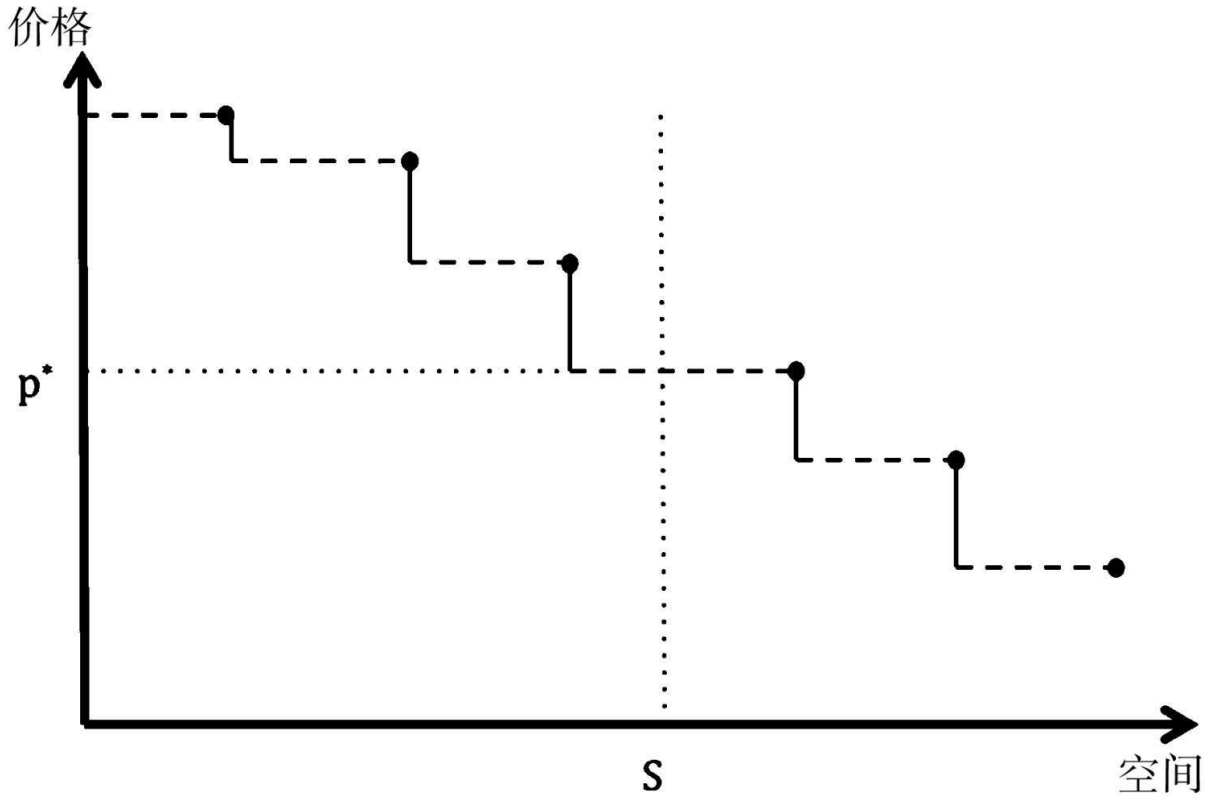


图2.2 背包内空间的长期需求函数，作为价格的一种函数，这是一个阶梯函数，它由图中的垂直实线表示。对所有的背包体积S ，都存在唯一的拟均衡价格p* 。其特性是，在较高的价位上，需求少于或等于供给；在较低的价位上，需求绝对超过供给。

示例

有两件物品，N= 2。背包内的总空间是S= 2。对于第一件物品的所有者A 来讲，可能的选项是$C_A = \{a_1, a_2\} = \{(9,3,0), (2,1,1)\}$。而对于第二件物品的所有者$B$ 来讲，可能的选项是$C_B = \{b_1, b_2\} = \{(3,3,0), (3,1,1)\}$。按照最优解，两个所有者都投资于缩减所有物品的体积，且两件物品都被装入包中。

在这个模型的唯一拟均衡状态中，空间的价格是p^*=3，且两个所有者都发现，投资为零是最优的。对两个所有者来讲，在给定空间价格的情况下，这些选择都使利润最大化。而且，在给定投资为零的情

况下，没有一件物品进得了背包，所以短期的价格公式表明，价格必须是3。在拟均衡状态中，背包始终是空的。

要在普适意义上评价拟均衡状态的效率，我们将拟均衡配置中的总价值$V*$与有投资背包问题中的最优价值$\overline{V}$ 做比较。这两个价值由公式（4）和公式（5）给出：

$$V^* \overset{def}{=} \sum_{n=1}^{N} (v_n^* x_n^* - i_n^*) \tag{4}$$

和

$$\bar{V} \overset{def}{=} \max_{(v_n,s_n,i_n)\in C_n, x_n\in\{0,1\}} \sum_{n=1}^{N} (v_n x_n - i_n)$$

$$\text{约束条件为} \quad \sum_{n=1}^{N} x_n s_n \leqslant S \tag{5}$$

命题2.9

令$(p^*,(v_n^*,s_n^*,i_n^*,x_n^*)_{n=1}^N)$是一个拟均衡，并令$\overline{V}$如在式（5）中那样定义。于是，$\overline{V} \geqslant V^* \geqslant \overline{V} - p^* \left[S - \sum_{\{n \mid v_n^* - p^* s_n^* > 0\}} s_n^* \right]$。

我们将$p^* \left[S - \sum_{\{n \mid v_n^* - p^* s_n^* > 0\}} s_n^* \right]$解释为背包中未占用空间的价值，伴有用拟均衡价格算出的“价值”。命题2.9表示，在最优价值和装入拟均衡状态的各物品的价值之间存在差异，而$p^* \left[S - \sum_{\{n \mid v_n^* - p^* s_n^* > 0\}} s_n^* \right]$是该差异的上界。

命题2.9的证明：

请考虑问题（5）的变形。首先，我们给该对象添加 $p^*\ S - \sum_{n=1}^{N} s_n x_n$ 项——它在可行集合上为非负。然后，排除背包约束。这成为另一种问题，它的价值为：

$$\begin{aligned}\bar{\bar{V}} &= \max_{(v_n,s_n,i_n)\in C_n, x_n\in\{0,1\}} \sum_{n=1}^{N} (x_n(v_n - p^* s_n) - i_n) + p^* S \\ &= p^* S + \sum_{n=1}^{N} \max_{(v_n,s_n,i_n)\in C_n, x_n\in[0,1]} (x_n(v_n - p^* s_n) - i_n) \\ &= V^* + p^*\ S - \sum_{\{n \mid v_n^* - p^* s_n^* > 0\}} S_n^* \end{aligned} \tag{6}$$

为导出（6）式而对（5）式做出的这两个变化可能各自只是增加了最大值，所以 $\bar{V} \leqslant \bar{\bar{V}} = V^* + p^*\ S - \sum_{n=1}^{N} s_n^* x_n^*$ 。■

这个拟均衡价格公式取价值v_n^*和体积s_n^*为给定，但这些都是前瞻性投资选择带来的结果，而这类投资选择都视价格为给定。在该拟均衡状态中，任何不会被装进背包的物品n 的所有者都不投资（选择最低水平的i_n），而这决定了某个体积和价值，并选择$x_n = 0$。

命题2.9为拟均衡中的无效率提供了一个有趣的范围。我们先前已经发现，在这一简单的背包问题中，可以用类似方法算出的均衡价格和背包内空余空间的乘积，紧紧地框定因无效率装包而导致的最糟情形损失（worst-case loss）。而在伴有投资的背包问题中，情况看似更糟，因为损失可以由两个途径产生：无效率的装包和无效率的投资决策。我们前面的示例的确表明，投资决策有可能很糟。不过，根据命题2.9，这两种无效率的最糟情形损失总量的限度依然有同样的乘积

形式。这是否表明了“还算可以”的投资激励，关键在于解读。在这方面，各种示例与各种定理一样，也扮演着有益的角色。

2.3.4 对背包内空间的统一价格拍卖

拟均衡的结构非常简单，但它并未告诉我们价格是如何被发现的。而我们的目标是，基于对贪婪算法的某种改变，用反谋略直言机制找出价格。我们将贪婪算法的这个变种称为“截尾贪婪算法”（truncated greedy algorithm），因为它遵循贪婪算法但结束得较早，从而相对于标准贪婪算法装入的那些物品，它只装入了一个子集。

因此，在为这种算法定义胜者挑选规则 α_{Trunc} 时，需要在标准的贪婪算法中加入一个提前终结条件。在过程终结前的每一回合中，该截尾算法的运行都与贪婪算法完全一样，但它在第一次遇到一件物品 $\hat{n}$，使 $\sum_{j=1}^{\hat{n}} s_j > S$ 时就停止对物品的处理。因此，它装入的物品由 $\alpha_{Trunc}(v,s) = \{1,\cdots,\hat{n}-1\}$ 给定，或等价地，由 $\alpha_{Trunc}(v,s) = \{n \mid p_n > P(v,s)\}$ 给定。这与装入拟均衡的物品集是相同的。还有，根据构造，$P(v,s) = p_{\hat{n}}$。

尽管截尾贪婪算法从不装入会被标准贪婪算法排除的物品，但其最糟情形的表现范围（performance bound）是相似的。

命题2.10

令 $V^{Trunc} = \sum_{j=1}^{\hat{n}-1} v_j$ 表示截尾贪婪算法所装物品集的总价值，于是有 $\overline{V} \geqslant V^{Trunc} \geqslant \overline{V} - P(v,s)S_{\hat{n}}$。其下界也是紧的，即对于所有的 $(v_n,s_n)_{n=1}^{\hat{n}-1}$，由于每一个 $\varepsilon > 0$，都存在 N 和 $(v_n,s_n)_{n=\hat{n}}^{N} \in \mathbb{R}_{+}^{N+1-\hat{n}} \times \mathbb{R}_{++}^{N+1-\hat{n}}$，使得 $V^{Trunc} \leqslant \overline{V} - P(v,s)S_{\hat{n}} + \varepsilon$。

对它的证明实质上与命题2.6的证明完全相同。

这个胜者挑选规则的另一个吸引力在于它的阈限价格模仿了拟均衡中的阈限价格。

命题2.11

与截尾贪婪算法相联系的胜者挑选规则 α_{Trunc} 是单调的。与其对应的阈限拍卖对任何获胜者 n 都按 $P(v,s)s_n$ 定价。这种截尾贪婪阈限拍卖是反谋略的。

证明

根据构造，当且仅当 $v_n/s_n > P(v,s)$ 时，$n \in \alpha_{Trunc}(v,s)$，这证明 α_{Trunc} 是单调的，以及 n 的阈限价格是 $P(v,s)s_n$。第三句表述派生于命题2.7。■

因此，在这种无投资选择的特殊情形中，截尾贪婪阈限拍卖为参与者算出拟均衡配置和拟均衡价格。

2.3.5 纳什均衡投资

到此为止，我们只是在拟均衡中研究投资选择。其中，所有者都被假设为价格接受者。支持该假设的部分理由是，在物品的所有者必须为自己的物品被装入包中而支付阈限价格的情况下，没有任何所有者能够靠操纵价值报告来改变这种阈限价格。然而，所有者能够通过自己的投资影响空间价格。函数P（v，s）刻画的正是这种影响。

标准的经济学范式主张，在阐释背包问题时，不是将它作为一个挑选哪些物品装入包中的问题，而是决定给每个投标者配置多少空间的问题。从这个视角看，物品的所有者不过是购买者，他们购买的是按某种特定价格提供的同质商品，即背包内的空间。

如在买家极少的市场中常见的那样，买家有动力人为削减其空间需求，以实现空间价格相对于拟均衡价格的下降。不过，对这一推理有两点需要注意。第一个注意点源于一个事实，即每个所有者都只有一件物品要装包。一个隐忍其需求的所有者能降低价格，但并不能因这样的较低价格而获益。这个反论倒是留出了一种可能性，即该所有者可以靠某种缩减空间的投资获益。因此，我们可以预期，买家会受此诱惑而在节约空间上做出超过最优水平的投资。

第二个注意点是，拟均衡价格是由一个不成功买家确定的，而这个买家，即使要求他投资于能使总价值最大化的配置，亦无动力为其所有物品的质量和价值投资。这些注意事项给正式陈述增添了微妙性。

要想从数学上研究该投资问题，我要采用博弈论的公式框架。考虑到有的读者不熟悉或不擅长博弈论，此处偏离主题，介绍一下我要用到的博弈论概念。

博弈论概念介绍

定义

一次（策略式）博弈就是一个三维体 $\Gamma = \mathcal{N}, (S_n)_{n\in\mathcal{N}}, (\pi_n)_{n\in\mathcal{N}}$。其中，$\mathcal{N}$ 是博弈者集合，S_n 是博弈者 n 的可用策略集合，而 $\pi_n : \times_{j\in\mathcal{N}} S_j \to \mathbb{R}$ 是博弈者 n 的收益函数，它表示，博弈者 n 的收益是全部博弈者所用策略的函数。

在有些博弈中，可以存在一种显然适合某博弈者采用的策略，其原因在于对该博弈者而言，无论其他博弈者选取什么策略，该策略都比任何其他策略更有利。这样的策略被称为“占优的”。关于占优性的正式定义要更为精细，因它允许一项占优策略有时候只是刚好与其他策略一样好，只要它从不比其他策略更糟且有时还能更好即可。

定义

一项策略 $s_n \in \mathcal{S}_n$，若对每一项其他策略 $\hat{s}_n \in \mathcal{S}_n$ 而言，都满足两个条件，则这项策略对博弈者就是占优的：（1）对其他博弈者所用策略 $s_{-n} \in \mathcal{S}_{-n}$ 的每一种情况，都有 $\pi_n(s_n, s_{-n}) \geqslant \pi_n(\hat{s}_n, s_{-n})$；（2）对其他博弈者所用策略 $\hat{s}_{-n} \in \mathcal{S}_{-n}$，都有 $\pi_n(s_n, \hat{s}_{-n}) > \pi_n(\hat{s}_n, \hat{s}_{-n})$。

我们前文刚讨论过反谋略机制的定义，而占优策略的定义与反谋略机制的定义是密切相关的。一种机制要能反谋略的条件是，在（通过改变博弈者的价值而建立的）各关联博弈中，诚实地报告永远是占优策略。

就策略式博弈（strategic form games）而言，最著名的就是约翰·纳什（John Nash,1950）提出的解决方案。

定义

给定博弈$\Gamma = \mathcal{N},(\mathcal{S}_n)_{n\in\mathcal{N}},(\pi_n)_{n\in\mathcal{N}}$，如果对于每一个博弈者$n \in \mathcal{N}$，有$s_n^* \in argmax_{s_n\in S_n}\pi_n(s_n,s_{-n}^*)$，则策略$s^* \in \times_{j\in\mathcal{N}}S_j$就是一个纯纳什均衡。[12]

在给定其他博弈者也都采用均衡策略的情况下，当一项策略$s*$是一个纯纳什均衡时，每个博弈者的策略就是他为实现自身收益最大化能做出的最优选择。实践中对纳什均衡的解读，以及它何时能很好地描述行为，都得到了博弈论专家的极大关注。对于新接触博弈论的读者，有人会警告说，这个领域充满争论，纳什均衡博弈总是可以预期的或者每一种纳什均衡都有同样可能性的说法肯定不正确。不过，对这些问题的讨论超出了本书范围。

回到投资博弈

在博弈模型中，博弈者是背包问题中的各种物品的所有者。请注意，在博弈者已经做了投资且到了报告估价的时候，该机制的剩余部分是反谋略的：诚实地报告对所有博弈者来讲都是占优策略。为了将正式分析放在投资激励上，我在假设每个博弈者都视投资为唯一策略性决策且诚实地报告的情况下，对无价值报告变动（value-reporting move）的博弈做公式化阐释。

用公式表述的话，这种博弈中的博弈者都是物品的所有者，且适于博弈者n的策略是$c_n = (v_n,s_n,i_n) \in C_n$。令$c \overset{def}{=} (c_1,\cdots,c_N)$，则所有者的收益是：

$$\pi_n(c) = v_n - P(v,s)s_n \mathbb{1}_{\{v_n > P(c)s_n\}} - i_n$$

在这个博弈公式中，我们的主要发现是，前文介绍的简单经济学直觉对这个问题给出了不完备的解说：它遗漏了存在多重纳什均衡的

可能性，即有多种策略组合，它们全都是纳什均衡。其中的某些均衡状态或许包含投标者在某些互利结局上的协调失败。这里有一个示例可以说明这一点。

示例

有两件物品，$N=2$。背包中的总空间是$S=2$。对第一件物品的所有者A，可能的选项是$C_A=\{a_1,a_2\}=\{(12,3,0),(2,1,1)\}$，而对第二件物品的所有者$B$，可能的选项是$C_B=\{b_1,b_2\}=\{(9,3,0),(3,1,1)\}$。

这场博弈中有两个纯纳什均衡：(a_1,b_1)和(a_2,b_2)。在第一个均衡中，两件物品的所有者投资都为零且他们拥有的物品对背包而言都太大。均衡状态是没有任何物品被装入包中。对于所有者B来讲，没有任何单边背离是有利可图的。因为在背包中不装A的物品时，B的物品也不可能装进去，并且也不可能超过A的价值/体积比（等于4）。所有者A可以做数量为1的投资以使他的物品变得更小（价值也更低），但那样的话B在此截尾贪婪算法中处于第一位置，并结束装包，因为B的物品装不进背包。

在第二种纳什均衡中，这两件物品的所有者都进行数量为1的投资，且两件物品都能装入背包。在这个均衡状态中，每一方为其所获空间支付的价格都是零。

有关纳什均衡的存在定理（Nash,1950；或有关当代教科书的处理，Fudenberg and Tirole,1991）仅承认，每一种有限博弈者、有限策略的博弈都至少有一种混合均衡，但下面的这个命题将注意力限制在纯纳什均衡上。

假设，如图2.2中那样，拟均衡并不恰好装满背包。而在纳什均衡中，不同于在拟均衡中，博弈中的每个所有者/博弈者都考虑一个事实，即他的投资选择可以影响他为背包空间必须支付的价格。而这种

投资的回报只有那些在背包中赢得一定空间的物品才能获得，所以出局者n 不做任何投资，即他们选择最低i_n 值的c_n 。

请回忆一下，根据需求法则，需求曲线是向下倾斜的。也就是说，当价格上升时，买家对物品的需求就会变少。[13] 结果是，当我们从拟均衡态开始且有一个所有者的空间需求增加时，新的拟均衡价格必然（至少是微弱地）上升，从而使其他所有者的空间需求量抵消性地下降。因此，如果一个获胜投标者缩减其所有物品的体积，从而需要较少的空间，拟均衡价格就必然（微弱地）下降。用公式表述就是，对于任何使n 成为胜者的c_n 和c'_n ，以及$s_n < s'_n$ ，结论是$P(c_n, c^*_{-n}) \leqslant P(c'_n, c^*_{-n})$ 。

这些情况导致下面这个新的结论。

命题2.12

对任何伴有投资的背包问题$(S,(C_n)_{n=1}^N)$ ，令$\hat{c}$ 是截尾贪婪拍卖机制中的纯纳什均衡，并令c^* 表示对应的拟均衡选项。于是，(ⅰ)$P(\hat{c}) \leqslant P(c^*)$ 且 (ⅱ)$v_n^* > P(c^*)s_n^* \Rightarrow \hat{v}_n > P(\hat{c})\hat{s}_n$ (该价格在纳什均衡中略低，且在拟均衡中被装入背包的每一项也能在纳什均衡中被装入背包)。

证明

首先，假设与（ⅰ）相反的情形 $P(\hat{c}) > P(c^*)$。我们将论证，在违背拟均衡价格唯一性的情况下，$P(\hat{c})$ 一定是拟均衡价格。

用 π_n 表示 n 是价格接受者时的利润，并在取 $P(\hat{c})$ 为既定的情况下，令 $\bar{c}$ 描述各最优单个选项。取任意纳什均衡获胜者 $w \in \hat{\mathcal{W}}$，$\pi_w(\hat{c}_w, P(\hat{c})) \geqslant 0 \Rightarrow \pi_w(\hat{c}_w, P(c^*)) > 0$。由此，每个 $w \in \hat{\mathcal{W}}$ 都必然需要拟均衡 $P(c^*)$ 中一个正的空间量。而按照需求法则，$P(\hat{c}) > P(c^*) \Rightarrow \bar{s}_w \leqslant s_w^*$，这意味着 $\sum_{w \in \hat{\mathcal{W}}} \bar{s}_w \leqslant \sum_{w \in \hat{\mathcal{W}}} s_w^* \leqslant S$。所以，对 $w \in \hat{\mathcal{W}}$ 采用 $\bar{c}_w$，获胜者的非负需求仍进入 S。

其次，如前面（通过使投资决策内部化）解释的，对每个博弈者都有 $\bar{s}_n \geqslant \hat{s}_n$。因此，对于每个纳什均衡失败者 $l \in \hat{\mathcal{L}}$，$\bar{s}_l$ 将仍然无法进入 S。所以，$\bar{c}_l$ 依然是一个失败配置，且对于所有的 $l \in \hat{\mathcal{L}}$，$\bar{\imath}_l = \hat{\imath}_l = \min\{i_l : c_l \in C_l\}$ 且 $\pi_l(\bar{c}_l, P(\hat{c})) = -\bar{\imath}_l$。于是，取 $P(\hat{c})$ 为给定，最优组合 $\bar{c}$ 就是适合于每个博弈者的可行配置。

剩下我们要证明的仅仅是，$P(\hat{c})$ 是支持 $\bar{c}$ 的下确界价格（infimal price）。取低于 $P(\hat{c})$ 的任意价格 P'。按照 $P(\hat{c})$ 的构造，存在至少一个 $\tilde{l} \in \hat{\mathcal{L}}$，使 $\hat{v}_{\tilde{l}} - P'\hat{s}_{\tilde{l}} > 0$，隐含着 $\pi_l(\hat{c}_l, P') > -\hat{\imath}_l = -\bar{\imath}_l$ 是由 $\tilde{l}$ 造成的一个有利背离，它将引发过度需求。于是，$P(\hat{c})$ 就成了拟均衡价格，这是一个矛盾。我们可以断定，$P(\hat{c}) \leqslant P(c^*)$。这样，通过采用（ⅰ）和需求法则，（ⅱ）这一部分就显而易见了。■

直觉上看，我们关于背包问题有如下一些关键发现：

•由于不同的物品为背包内空间而竞争，背包问题要求具有某种近似的互替性。因为，物品在体积上可以大小不同，物品之间的互替率是无限制的。例如，或许可以用两个较小的物品替换背包中一个大的物品。这不同于凯尔索-克劳福德模型，因为在后者中，增加一个劳动者导致企业取代的其他劳动者要么是0个，要么是1个。

•背包问题在计算上都很有挑战性，它是一个NP难度级别的问题。

•但有很大一批背包问题，简单的贪婪算法常常就能定位一个解，这类解相当逼近最优态，且对这种解带来的最大损失进行了有效的限制。

•贪婪算法有一种关联的反谋略拍卖，它被称为“贪婪阈限拍卖”。

•对背包问题的一种扩展被称为“伴有投资的背包问题”，它研究的是，促使物品的所有者为使其所有物品更小和更值钱而投资的激励条件。

•拟均衡设定了唯一的价格，使背包在较高价位上被过度装填，在较低价位上装填不足。当空间可分时，拟均衡提供了与均衡模型的类比。

•在伴有投资的背包问题中，拟均衡结果为损失设置了界限，其采取的形式与无投资模型中的约束相同，这意味着投资激励弱导致的价值损失可以是低的。不过，拟均衡假设了物品所有者是价格接受者。

•拟均衡价格和拟均衡配置可以靠“截尾贪婪算法”算出，它是一种反谋略的直接拍卖机制。

•截尾贪婪拍卖造成的投资会导致价格略低于拟均衡时的价格。

2.4 分配约束和一对一互替品

在本节中，我们再次研究涉及单一拍卖师和多个投标者的问题：在此情形中，买家是单独一人，而卖家则有多人。在本节的这个模型和上一节的模型之间，存在两个关键差异。首先，对拍卖师可能存在很多约束，而不止单一的背包限制。其次，如在凯尔索-克劳福德模型中那样，这些约束条件内含的局部替代率（local rate of substitution）永远都是0或者1。也就是说，给定物品的一个集合S，我们希望向其中再多加一件物品n，如果从各物品中去除一个子集$T \subseteq S$就能为该物品腾出空间，那么存在某个$m \in T$，使刚好去除m这件物品便能腾出那样的空间。在背包的设定中，这将相当于所有物品体积都相同的情形。

为了说明这里的主要思想，请思考这样一种情形，一家企业需要雇用足够的劳动者来做一份工作，或者政府需要收购一批足够的电视播放站以便为它正计划的其他用途清出频谱。为简化起见，假设买家的目标是获取一批足够的物品以满足其需要并实现获取成本的最小化。[14] 在我们的抽象模型中，无须区分卖家和他供给的东西，因而对这两者都用n表示。卖家n对其物品的估价为v_n，其中$0<v_n<\overline{V}$。我们令$\mathcal{A}$表示物品中的可接受分类集。即对于物品集S，当且仅当$S \in \mathcal{A}$时是可接受的。买家的目标是，在满足其约束条件的同时确定要购买的最便宜的商品。

迄今为止，这个构想是将背包问题作为一种特殊情形纳入进来，但与前一节相比，伴随着一种扭曲。如果这一构想中的物品有多种体积且如果一个可接受物品集$S \in \mathcal{A}$至少达到了某个特定的总体积（或者，等价地，它的补集S^C至多是某个总体积），则挑选出局者的问题将会是一个背包问题。通过运用先前描述的贪婪算法，就能为这个问题找到一个近似最优解。

在本节中，我们允许有多重约束，这些约束条件是根据买家未购买的物品集给出的。例如，在激励性拍卖中，为了向无线宽带用途重新分配频率，政府需要向它不收购因此今后将继续播放电视信号的播

放站分配频道。此外，对频道的分配必须做到信号不会相互干扰。这就潜在地涉及大量的独立约束。例如，对于纽约市和波士顿范围内的频道，能分配的电视播放站数目就受到独立约束的限制。另外，如果发送自纽约和波士顿的播放信号会干扰位于中间地带（比如康涅狄格州）的播放站，可能就要对存留于这两个城市内的播放站总数有一个总体限制。[15]

给定任意的物品集 $S \subseteq \mathcal{N} = \{1, \cdots, \mathrm{N}\}$，令 S^C 表示其补集。请回忆，$\mathcal{A}$ 代表买家可能易于接受的物品集，所以组成 $\mathcal{R} = \{S \mid S^C \in \mathcal{A}\}$ 的是买家可能易于拒绝的物品集。我们的问题是要让被收购的那组播放站 A 的总成本（价值）最小化，或者等价地，让那组不被收购的播放站 R 的总价值（成本）最大化。定义 $v(R) \stackrel{def}{=} \sum_{n \in R} v_n$，我们用公式表述该问题如下：

$$\max_{R \in \mathcal{R}} v(R) \tag{7}$$

在本节中，我们分析这样一种情形，即买家需要至少收购某个特定的物品集，且那些物品都是一对一互替品（one-for-one substitutes）。也就是说，分类$\mathcal{R}$具有如下数学特性：

（1）可行性（feasibility）：$\varnothing \in \mathcal{R}$。

（2）自由处置：对任意集合 $S \in \mathcal{R}$ 和任意子集 $S' \subset S$，必有 $S' \in \mathcal{R}$。

（3）增广性（一对一互替性）：给定 S、$S' \in \mathcal{R}$，若 $|S| > |S'|$，则存在 $n \in S - S'$，使 $S' \cup \{n\} \in \mathcal{R}$。

在数学中，具有特性（1）至（3）的分类$\mathcal{R}$ 被称为拟阵（matroid）。[16] 从经济学的角度看，特性（1）意味着问题是可行的：买家有某种方式满足其需要（如全盘接受）。特性（2）表示，拥有更多的物品从不伤害买家，即如果买家能够通过拒绝S 中的物品并获取S^{C} 中的物品来满足其需要，则他就能从拒绝较小的集S' 并获取较大的集S'^{C} 做到这一点。特性（3）相当于经济学的一对一互替思想：任意集合S 的所有最大独立子集都具有相同数目的元素。如果我们用同样的方式对背包问题做公式化表述，即规定$\mathcal{R}$ 由能被装入包中的物品集构成，则该条件就不会普遍地得到满足。原则上，一个背包可以被一件大的物品完全装满，也可以被若干较小的物品完全装满。

若干示例

1. 设想N= 15，买家需要收购至少10件物品，且任意10件物品都行。然后，$\mathcal{R}$ 由$\mathcal{N}$ 的所有子集构成，每个子集含有不超过5件物品。让我们就这个示例验证特性（1）~（3）。

a. $\mathcal{R}$ 包括空集（$\emptyset \in \mathcal{R}$ ）。

b. 如果$S \in \mathcal{R}$ ，则S 最多拥有5个元素，所以任意子集$S' \subset S$ 都最多拥有4个元素，且$S' \in \mathcal{R}$ 。

c. 如果$S > S'$ ，则（ i ）S' 拥有的元素绝对少于5个；（ ii ）存在某个元素$n \in S-S'$ ，所以S' 可以通过添加n 而增广，但仍拥有不超过5个的元素。

2. 假设买家需要从一个N= 15件物品的集合中获取至少10件物品，但这些物品中，至少有2件物品必须是蓝色的，有3件物品必须是红色

的，而颜色是每件物品的固定特征。假设$\mathcal{N}$ 含有$b \geq 2$件蓝色物品和$r \geq 3$件红色物品。另外，$\mathcal{R}$ 由$\mathcal{N}$ 的所有子集构成，每个子集含有的项不超过5件；其中，最多有$b-2$件是蓝色的，最多有$r-3$件是红色的。

a. $\mathcal{R}$ 包括空集。

b. 如果$S \in \mathcal{R}$ 含有不超过5件物品，且蓝色项不超过$b-2$件，红色项不超过$r-3$件，则任何子集$S' \subset S$ 都具有相同特性，所以$S' \in \mathcal{R}$ 。

c. 关于增广性，设想S 、$S' \in \mathcal{R}$ ，以及$|S|>|S'|$ 。与S' 相比，集合S 要么（ i ）包含较多蓝色物品，要么（ii）包含较多红色物品，要么（iii）包含较多既非蓝色亦非红色的物品。S' 可以靠下列方式在满足所有约束条件的同时得到增广：（ i ）靠添加取自S 的蓝色物品；（ii）靠添加取自S 的红色物品；（iii）靠添加取自S 的非蓝非红物品。

3. 请假设一个运动队有K 个位置，被标为$\{1,\cdots,K\}$，每一位置上必须聘请一位运动员。潜在的新受聘者被标为$\{1,\cdots,N\}$，且每个运动员n 都有一组位置P_n 是他能胜任的。如果对于每个位置k ，运动员集合$S \subseteq \{1,\cdots,N\}$都存在一套对运动员的位置分配$\alpha : S \to \{1,\cdots,K\}$，使$\alpha(n)=k$ 内含$k \in P_n$ ，那么该运动员集就是宜于接受的。一个集合R ，如果其补集是宜于接受的，则它就是宜于拒绝的。让我们假设，运动员全体的集合$\{1,\cdots,N\}$是宜于接受的。

a. $\mathcal{R}$ 包括空集。

b. 假设 $R \in \mathcal{R}$ 和 $R' \subseteq R$。然后，$S = \{1,\cdots,N\} - R$ 是可被接受的，并有一个关联的可行分配函数 α。令 $S' = \{1,\cdots,N\} - R'$。于是，因 $S \subseteq S'$，所以，任意函数 α'，只要它对 S 的限制与 α 相符，就如对 S' 的分配一样起作用。由此，$R' \in \mathcal{R}$。

c. 要证明增广特性，请假设 R、$\hat{R} \in \mathcal{R}$，以及 $|R| > |\hat{R}|$。令 S 和 S' 分别是 R 和 $\hat{R}$ 的补集，并有分配函数 α 和 $\hat{\alpha}$。由于 $|S| < |S'|$，所以存在某个位置 k，使 $|\hat{\alpha}^{-1}(k)| > |\alpha^{-1}(k)| \geqslant 1$。令 n 是 $\hat{S} - S$ 的任意元素，使 $\alpha(n) = k$。这样，我们就能够通过添加元素 $n \in R$ 来增广 $\hat{R}$。

上述三个特性体现了物品都是互替品这一特殊的经济配置问题的特征。不仅如此，这三个特性还体现了拟阵结构的特征，这是一种出自组合数学的著名结构。这个结构一再出现在不同类型的应用之中。随后一节要解释，下面这些标准的数学术语是如何与经济学应用中的术语相对应的。

拟阵理论术语 [17]

•潜在可用物品的集合 $\mathcal{N}$ 被称为基础集（ground set）。

•$\mathcal{R}$ 是可能被拒绝的物品集，$\mathcal{R}$ 中的集合都被称为独立集（independent sets）。

•当且仅当其具备特性（1）~（3）时，独立集的集合$\mathcal{R}$ 是一个拟阵。

•若S 是$\mathcal{R}$ 的一个最大元素，即如果$S \in \mathcal{R}$ 且对于所有的$S' \subseteq \mathcal{N}$ ，有$[S \subset S'] \Rightarrow [S' \notin \mathcal{R}]$，则 S 就是 $\mathcal{R}$ 的一个基（basis）。

从该增广的特性很容易看出，$\mathcal{R}$ 中所有的基都具有相同的元素数目，这是后文要利用的一个特性。

当各约束条件形成一个拟阵时，贪婪算法的表现决定了拟阵对这项分析意义重大。下文将介绍的贪婪算法区分了被接受或被拒绝的物品。由此产生的两个结果集被标识为A （“被接受的”）和R （“被拒绝的”）。循此途径，在迭代n 上的局部构造集（partially constructed sets）分别被标识为R_n 和A_n 。

贪婪拒绝算法

设定各指标，使 $v_1 \geqslant \cdots \geqslant v_N$。

1. 设 $R_0 = A_0 = \varnothing$ 且 $n = 0$。
2. n 按每次加 1 递增。
3. 如果 $n = N + 1$，停止，并给出 $R = R_N$ 和 $A = A_N$。
4. 如果 $R_{n-1} \cup \{n\} \in \mathcal{R}$，设 $R_n = R_{n-1} \cup \{n\}$ 和 $A_n = A_{n-1}$；

   如果 $R_{n-1} \cup \{n\} \notin \mathcal{R}$，设 $R_n = R_{n-1}$ 和 $A_n = A_{n-1} \cup \{n\}$。
5. 转到步骤 2。

示例

在先前描述的运动队中，令 $K = 2$ 和 $N = 4$ 代表位置和潜在的新受聘者，使得 $P_1 = P_2 = \{1\}$ 、$P_3 = P_4 = \{2\}$ ，并且 $v_1 = 3$ 、$v_2 = 2$ 、$v_3 = 1$ 、$v_4 = 0$。可能被拒绝的集合为 $\mathcal{R} = \{\{1\},\{2\},\{3\},\{4\},\{1,3\},\{1,4\},\{2,3\},\{2,4\}\}$。

在第一回合中，该贪婪拒绝算法设 $R_1 = \{1\}$ 、$A_1 = \varnothing$。在第二回合中，该算法无法拒绝运动员 2，设 $R_2 = \{1\}$ 、$A_2 = \{2\}$。在四个回合之后，最终的配置将是 $R = \{1,3\}$、$A = \{2,4\}$。

直观上，该算法通过一系列步骤区分各个项；在每一步骤上，它总是评估代价最高的余留项，若宜于拒绝，就拒绝它，否则就接受它。例如，若宜于拒绝的集合在项的总数上都不超过 K ，该贪婪算法就拒绝 K 个最昂贵的项，接受余留各项，它们都是最便宜的项。

总之，我们现在研究的问题不是一个背包问题，因为对约束条件的设定不同，且程序是贪婪拒绝，而非贪婪装入。尽管如此，我们先前采用的相同论证几乎适用，且它再次意味着，贪婪算法是单调的。在这一情形中，降低一个项的价值论点会在以后考虑，且那时它就较少可能遭到拒绝。根据命题2.7，它意味下列判断：

命题2.13

前述适用于贪婪拒绝算法的胜者挑选规则是单调的，相应的阈限拍卖是反谋略的。

我们还突出了另外两个特性。第一个特性涉及贪婪算法对这组问题的表现。

命题2.14

如果$\mathcal{R}$ 是一个拟阵，则贪婪拒绝算法的输出R 就是对问题（7）的最优解。

证明要靠归纳法，但只要思考一下贪婪算法的第一选择，就能轻松得出直觉。为什么选取最有价值的项是可行的？它不会阻碍未来的有价值选择吗？答案在于增广特性。设想具有k 个项的集合S 不包含最有价值的项。按照增广特性，我们就可以反复地从S 中挑出项，与最有价值的项结合在一起，创建一个含有k 个项的集合S' ，它只在一个项上不同于S 。根据构建，S' 中多增的一项是最有价值的项，所以S' 的价值高于S 的价值。由此，最优集必然包含最有价值的项。

命题2.14证明

请设想相反的情形，那个贪婪解$R = \{r_1, \cdots, r_k\}$ 并非最优解，而S 反倒是一个最优解。令$n = \min\{j \mid r_j \notin S\}$。通过反复运用增广特性，存在某个$S' \subset S - \{r_1, \cdots, r_{n-1}\}$ ，使$S'' \stackrel{def}{=} \{r_1, \cdots r_n\} \cup S' \in \mathcal{R}$。因此，对某个$\hat{s} \in S'$ ，有$S'' = S \cup \{r_n\} - \{\hat{s}\}$。但这样，$S$ 不可能是最优的，因为$\sum_{j \in S''} v_j - \sum_{j \in S} v_j = v_{r_n} - v_{\hat{s}} > 0$。■

这第二个特性证实该拟阵特性刻画了互替品的概念。非公式化的表述是，如果提高项n 的成本不会引致另一个项$m \neq n$ 被拒绝，它们在需求上就是互替品。在现在这个模型中，我们在最优解为唯一的那部分价值/成本域上加入了一个条件：如果$m \in A^*(v_1, \cdots, v_n, \cdots, v_N)$ 且$m \neq n$，则对所有的$v'_n > v_n$ ，有$m \in A^*(v_1, \cdots, v'_n, \cdots, v_N)$ 。

命题2.15

如果$\mathcal{R}$ 是一个拟阵，则问题（7）中的物品就是互替品。相反，如果$\mathcal{R}$ 具备特性（1）和特性（2），但不具备增广特性，则问题（7）中的物品就不是互替品。

证明

预设$\mathcal{R}$是一个拟阵。取v'从而对于$i \neq n$，有$v'_n > v_n$和$v'_i = v_i$。假设，伴随$m \neq n$，存在某个$m \notin R^*(v)$使$m \in R^*(v')$。我们表明这导致一个矛盾。

首先，令 $\hat{m}$ 是 m 中价值最少的，即对于所有的 $m \in R^*(v') - R^*(v)$，有 $v_m \geqslant v_{\hat{m}}$。如先前论证的，$|R^*(v)| = |R^*(v')|$，所以 $|R^*(v)| > |R^*(v') - \{\hat{m}\}|$。根据增广特性，存在 $k \in R^*(v) - (R^*(v') - \{\hat{m}\})$，使 $(R^*(v') - \{\hat{m}\}) \cup \{k\} \in \mathcal{R}$，且 $R^*(v')$ 的最优性意味着 $v'_{\hat{m}} > v'_k$。因此，对于所有的 $m \in R^*(v') - R^*(v)$，$v_m > v'_k$。另一方面，$|R^*(v')| > |R^*(v) - \{k\}|$，且对于某个 $\tilde{m} \in R^*(v') - (R^*(v) - \{k\})$，我们有 $(R^*(v) - \{k\}) \cup \{\tilde{m}\} \in R$。这时，$R^*(v)$ 的最优性意味着 $v_k > v_{\tilde{m}}$。但另一方面，$v_k > v_{\tilde{m}} \geqslant v_m > v'_k$，这是矛盾的。

反过来，如果特性（1）和特性（2）成立，但特性（3）不成立，就存在 S、$S' \in \mathcal{R}$，并有 $|S| > |S'|$，从而对于所有的 $x \in S - S'$，我们有 $S' \cup \{x\} \notin \mathcal{R}$。对于每一个 $x \in S$，令 $v_x = 1$，并对所有的 $x \notin S$，令 $v_x = 0$。凭借这些 v 值，问题（7）存在一个伴有 $R^*(v) = S$ 的最优解。将物品 $x \in S'$ 的价值逐一增至 $|S|+1$，从而 $S' \subseteq R^*(v')$。由于增广失效，$S' = R^*(v')$。因此，至少价值的增长导致了两件或更多的物品被加入 A^*。即对于某个 n 使 $v'_n > v_n$，有两个不同的元素满足 m'，$m \in A^*(v_1, \cdots, v_n, \cdots v_N)$ 和 m，$m' \notin A^*(v_1, \cdots, v'_n, \cdots, v_N)$。我们得知，在违背互替品条件的情况下，要么 $m \neq n$，要么 $m' \neq n$。■

我们可以把本节的模型与前面研究过的凯尔索-克劳福德模型做比较。在凯尔索-克劳福德模型中，“企业”是买家，而“劳动者”是要被购买（雇用）的物品。在本节中，只有一个买家，相当于凯尔索-克劳福德模型中只有一家企业的特殊情形。为使公式阐述更加贴近，让我们假设，修改本节的模型，给买家增加一个明确的物品/劳动者估价。令该估价对任意可接受的物品/劳动者集合都相同，并使其至少为 $\sum_{i=1}^{N} v_i$ 。对于不可接受的集合，该估价为零。在明确有一个可接受集合可用的情况下，这个设定确保一家企业购买/雇用该集合是最优的。命题2.15肯定，物品对企业而言都是互替品，恰如凯尔索-克劳福德模型要求的。所以，凯尔索-克劳福德关于价格递增拍卖的结论，即它实现了一种有效率配置，在这里也是适用的。在这一情形中，它是指其结果使总价值最大化。

在直觉上，本节研究的贪婪拒绝算法与凯尔索-克劳福德拍卖算法形成“对偶”。它的作用方式是拒绝最昂贵的物品直至不能再多拒绝，而凯尔索-克劳福德算法的作用方式则是雇用（“接受”）最可取的劳动者直至不再需要更多的劳动者。在本章介绍的所有模型中，互替品条件都使价格和价值有可能在两个方向之一上起作用，即要么从低价位/价值起步，然后提价直至有足够的报价被接受；要么从高价位/价值起步，然后降价直至足够的报价被拒绝。

我们在这一节中的主要发现如下：

- 可以定义一种特殊的贪婪算法，使之适用于一组背包问题的超集（superset），并囊括任何的约束条件集。
  - 这种算法，只要可行，就依次拒绝最昂贵的余留项。
  - 该算法是单调的，而与之对应的阈限拍卖是反谋略的。
- 当宜于拒绝的物品集分类被给定时，
  - 物品的互替品条件在特征上体现为被拒绝物品集的拟阵条件；且被用于该互替品情形的贪婪拒绝算法产生一种最优配置。

•由于该拟阵条件以互替品为特征，这个模型可以被视作凯尔索-克劳福德模型的特殊情形。它的专属特征如下，

◦ 只存在单独一家企业（加上对企业需求的较详尽建模）。

◦ 企业的约束决定着能予以接受或拒绝的项集。

◦ 获取足量的个体项集具有极高的价值，但超量的个体项毫无价值。

◦ 结果，企业力图使其所获诸项的“成本”或曰“价值”最小化，或者等价地，使其所拒诸项的成本或曰价值最大化。

---

[1] 与此不同，阿罗和赫维茨证明，对他们的模型来讲，唯一的市场出清价格向量是存在的。对这一差异的解释是，在他们的模型和此处介绍的模型之间有两点不同。首先，在阿罗-赫维茨模型中，市场出清包含一个条件，即对计价标准品的净需求为零，而此处介绍的模型则只要求对一个限定的物品集做到市场出清。其次，他们的模型假设，所有物品不只是非计价标准品，而且都是全互替品。这个额外的假设内含着，对非计价标准品给定任何两个价格向量，由于一个向量在每个分量上都大于另一个向量，则一定是在那个较高价格向量上对该计价标准品的净需求绝对更大。所以，这两种价格向量不可能都出清计价标准品市场。由此，在他们的模型中，只能存在一个市场出清价格向量。

[2] 即使具有两个以上的非计价标准品，仍会存在最高和最低的均衡价格向量。此处证明从略。

[3] 凯尔索和克劳福德提出了这种理论，但无须另外假设企业对不同的劳动者集合绝非无差异。没有这个假设，企业的需求就由一个多值函数$D^j(\cdot)$描述。其中，$D^j(w^j)$是各劳动者集合中的一个分类，其中的每个集合都是企业在工资向量w^j上的最优选择。（对几乎所有的工资向量w^j来讲，$D^j(w)$都将是一个单元素集（a singleton），但是当企业是利润最大化追求者并考虑全套价格时，例外是难免的。）凭借这个公式，对一个具有需求D^j的企业来讲，劳动者都是全互替品。其条件是，有任何两个工资向量$w^j \leqslant w'^j$（表示w'^j的每一个成分都略大于w^j的对应成分），若$T \subset S \in D^j(w^j)$，且对于所有的$i \in T$有$w^{ji} = w'^{ji}_j$，就存在某个S'，使$T \subseteq S' \in D^j(w'^j)$。

非公式化地表述的话，只被定义在那个受限工资域W上的单值需求函数是一种特殊情形，而关于互替品的这个定义有着与其恰好相同的解释。也就是说，提高有些劳动者的工资从来不会减少对工资保持不变的那群劳动者（T中那些人）的需求。

[4] 对于$\mathbb{R}^N$中各向量间的种种不等式，我们写$x \leqslant y$以表示对于$n=1,\cdots,N$有$x_n \leqslant y_n$；写$x<y$以表示$x \leqslant y$和$x \neq y$；以及写$x \ll y$以表示对$n=1,\cdots,N$有$x_n < y_n$。

[5] 此处原文为“are exactly substitutes”，指物品严格地恰好可互替，而非近似地大致可互替。——译者注

[6] 运算研究者和计算机科学家正好对这个等级的问题能有多难做了特征描述，它属于一个被称为复杂性理论的数学分支。检验针对某背包问题提出的解$\hat{x}$是否为最优就是一个NP完全问题（Papadimitriou,1994）。对这一“难度”的特征描述，在理解上通常依托一个背景，即复杂性理论中的常见假说$P \neq NP$。根据这个假说，称背包问题属于NP完全等级就是说对于任何求解算法和任何多项式函数F，都存在种种运算时长超过$F(N)$的背包问题。对该结论的一种非正公式化描述为，背包问题具有“指数式的”最糟运算时长。

[7] 在两个物品有相同价值/体积比的情形中，可以采用随机化来打破平局并确定排序。

[8] 在这个模型中，如果一家企业是利润最大化追求者，而劳动者都是互替品，就能够证明，提高工资不可能增加该企业聘用到的劳动者人数。这个属性被称为“总需求法则”（law of aggregate demand），由哈特菲尔德和米尔格罗姆（Hatfield and Milgrom,2005）创立。

[9] 投标者知道自己手中物品所值几何的假设对于许多拍卖来讲并非无懈可击。因为，有些物品产生的价值源自被感知的美好或真实，或者源自基于他人所知之事的转售价值。那些都可能是重要的议题，但它们不是本书的主要议题，所以我们通篇假设投标者确实了解其自己的估价。

[10] 这个概念目前国内多数论者将其按字面直译为“第二价格拍卖”，虽不能算错，似未能充分传达这个概念的全部含义。因它指称的拍卖包括价格递增拍卖和价格递减拍卖两类。在价格递增拍卖中，它是指仅低于最高报价的次高报价，而在价格递减拍卖中它是指仅高于最低报价的次低报价。为能在中译上兼顾这两种情形，本书取现在这个译文。——译者注

[11] 此处是证明。如果$\alpha(v)$不是单调的，就意味着存在某个v，使$n \in \alpha(v)$，还存在某个$v'_n > v_n$，使$n \notin \alpha(v'_n, v_{-n})$。在此情形中，当别人拥有类别总况$v_{-n}$时，在类别$v_n$或$v'_n$中必有一个有动力谎报。因为，若类型$v_n$没有这样的动力，就有$v_n - p_n(v) \geqslant p_n(v'_n, v_{-n})$。在这样的情形中，如果$n$的类别是$v'_n$却谎报其类别为$v_n$，他（或她）就获胜并得到回报$v'_n - p_n(v) > v_n - p_n(v) \geqslant p_n(v'_n, v_{-n})$。换言之，谎报的回报严格高于诚实报告的回报。’

[12] 还可以用一种类似的方式定义一个混合的纳什均衡，方法是允许博弈者在他们的各种策略之间随机化。但我们未在自己的模型中采用那种方法，故此处从略。

[13] 需求法则在我的设定中是适用的，因为博弈者收益的形式排除了任何“收入效应”。收入效应问题在微观经济学的很多标准导论性教科书中都有详尽的发挥。

[14] 以增加另外一些符号为代价，可将此扩展为这么一种情形，即买家对每个项有不同的估价，并在其成本最小化问题上，从成本中减去那些估价。

[15] 在这个应用中，实际的约束都要更复杂得多。我们在下一章中描述和分析那些约束。

[16] 关于拟阵，有大量的数学文献，并伴有在组合优化、网络理论、编码理论及其他理论中的种种应用。尽管我已努力使本章在内容上自成一家，但此处就拟阵所报告的全部结果都是众所周知的。要想了解拟阵理论的更多细节，请见奈尔和纽多尔（Neel and Neudauer,2009）,或者Oxley,（2011）。

[17] 拟阵理论为组合数学的一部分，它在几何学、拓扑学、组合最优化、网络理论和编码理论等领域中有广泛应用。赖虹建所著《拟阵论》（高等教育出版社，2002年）对拟阵理论有系统介绍。——译者注

第3章

维克里拍卖与互替性

尽管人们运用拍卖已有千年，但经济学对拍卖的理论研究要晚近得多。这可追溯至威廉·维克里（1961）所做的工作，他还为某些棘手的资源配置问题引入了一种新型拍卖。维克里想知道是否能清除拍卖中的博弈行为，使结果更为确定并使参与者更易于投标。格罗夫斯（Groves,1973）和克拉克（Clarke,1971）扩展了维克里的理论创意，使之适用于各种公共品问题。而一种逆构法 [1] 使维克里的工作得以推广，目前它在多数场合是以“维克里拍卖”而闻名的。

维克里拍卖是一种“直言机制”，这是指它要求投标者报告其所知的信息，即报告他们的“类别”（type）。例如，在一次购买某单件物品的拍卖中，某投标者的类别可以是愿意为该物品支付的最高价，且会要求他报出该最高价。维克里拍卖的出人意料之处在于，对每个投标者来讲，无论其他投标者会报告什么，自己诚实地报告永远是最优的。具有该特性的拍卖被视为具有反谋略。

使维克里拍卖能反谋略的神奇之处在于其支付方式，即按报价来决定支付。在维克里拍卖中，最著名的一种拍卖适用于单件物品待售的时候。它要求每个潜在买家报告或“报出”其愿意支付的最高价。与读者或许了解的最常见拍卖——所谓的“密封投标”——不同，在维克里拍卖中，获胜投标者支付的价格并不等于他曾给出的报价。拍卖品归于最高报价者，但价格被定在次高报价上。任何以前从未见过这种拍卖的读者，建议全面理解此处的逻辑，即要看到两个方面：其一，从每个投标者的角度看，诚实报告确实是最优的；其二，为什么

这样的实情对实际投标者来讲并非一目了然，从而在这样一种拍卖中时常会犯错误。

如何才能将该发现推广至有多件异质物品待售的情形？后面我们将正式地探讨这个问题，但就直觉而言，抽象的维克里拍卖运作如下：要求每个投标者提交信息或“报价”，以描述他对每一种适宜结果的估价。然后，拍卖师会视报告的信息为真实，并利用这种信息计算有最高可能价值的结果。最后，拍卖师确定支付。这种维克里支付是使维克里拍卖别具一格的最重要因素。试想，如果投标者n 不参与拍卖，其他投标者得到的物品总价值会是 π_{-n} 。如果投标者n 参与拍卖并赢得了什么，他得到的总价值会是某个较小的量 π'_{-n} 。在维克里拍卖中，投标者n 支付 $\pi_{-n} - \pi'_{-n}$ ，它刚好足够，从而包括拍卖师在内的其他人所获得的总价值就依然是 π_{-n} ，即投标者n 的参与对这个总价值无影响。

以这样的方式设定投标者n 的支付后，无论投标者n 对拍卖师的最终选择会有什么影响，都不可能改变其他所有人的总收益。结果，投标者要想使其收益最大化，就必须说服拍卖师让所有参与者的总收益（包括投标者n 的实际回报）最大化。在给定拍卖师选择结果的方式后，投标者可以靠诚实地报告自己的估价来实现这一点。

在下一节的公式化阐述中，有两个对分析的限制是显而易见的。其一，n 的成本只取决于n 所知之事，绝不取决于任何他人的所知之事。这被称为“私人价值”假设，且对分析至关重要。其次，n 的成本只取决于n 的所获之物，不取决于他人的所获之物。这一限制并非公式化分析所必需，但它使讲述这种拍卖如何运行变得更容易。

3.1 维克里拍卖的模型、定义和反谋略性

我提供了一个普适而抽象的拍卖问题，该拍卖中有一个拍卖师，他可以是一个买家，也可以是一个卖家。具体地，我们假定拍卖师是一个买家，且存在N个投标者（卖家），他们被标为$n=1,\cdots,N$。每个卖家都能为出售物品或服务报价$x_n \in X_n$。例如，如果卖家n能提供一个红色饰物或一个绿色饰物（并非两个一起），或者什么都不提供，我们就用模型将他设为$x_n=\{R,G,\emptyset\}$。如果该卖家能够提供零个、一个或两个绿色饰物以及零个或一个红色饰物，或者提供这两种物品的任意组合，就总共有六种可行的组合，我们能够设立$X_n=\{\emptyset,(0,1),(1,0),(1,1),(2,0),(2,1)\}$。其中，$\emptyset$代表$(0,0)$。$X_n$的符号标记是非常灵活的，但我们要使集合$X_n$是有限的[2]并包含$\emptyset$，一个表示不提供任何东西且引发成本为零的“零”元素（“null”element）。

每个卖家n都会有一些与供给物品或服务相关的成本。假设卖家清楚这种成本，但其他人可能不清楚。为了将每个卖家n的不确定性纳入模型，我引入一个随机变量θ_n，它从某个集合Θ_n中取值，并决定该卖家成本函数的参数。这个随机变量θ_n被称为卖家的“类别”，拍卖中所有其他参与者都相信它，其特征取决于某个概率分布。因此，任何卖家n的成本都体现为一个参数化了的函数$C:X_n\times\Theta_n\to\mathbb{R}_+$。我使$C$标准化，从而对所有的$\theta_n$都有$C(\emptyset,\theta_n)=0$。一个卖家因参与该机制并提供物品$x_n$获得的收益$\pi_n$，是他接受的总价格$P_n$减去其总成本：$\pi_n=p_n-C(x_n,\theta_n)$。

接下来，考虑买家。买家能够购取事物的可能组合集是 $X_0 = X_1 \times \cdots \times X_n$，其典型组合为 $x_0 \overset{def}{=} (x_1, \cdots, x_N)$。该买家对每个组合的估价由 $v: X_0 \to \mathbb{R}$ 描述，而他购买 x_0 时的收益是其所购之物的价值减去其须付价值后的余额：$\pi_0 = v(x_0) - \sum_{n=1}^{N} p_n$。

就 x_0 而言，总余额由包括该买家在内的所有当事方享有：$TS(x_0, \theta) = v(x_0) - \sum_{n=1}^{N} C(x_n, \theta_n)$。请注意这个表达式中的支付抵消：支付 p_n 以同等的数量增加投标者 n 的收益但减少买家的收益。令 $TS^*(\theta) = \max_{x_0 \in X_0} TS(x_0, \theta)$。

对于这个维克里支付公式，请观察，如果我们剔除一个参与者 m，其他人的最大总收益就是 $TS^*_{-m}(\theta_{-m}) \overset{def}{=} \max_{x_0 \in X_0, x_m = \varnothing} (v(x_0) - \sum_{n \neq m} C(x_n, \theta_n))$。于是，要使维克里机制确保其他参与者享有的总收益是 $TS^*_{-m}(\theta_{-m})$，则无论 m 的报告如何，m 的收益注定是 $TS^*(\theta) - TS^*_{-m}(\theta_{-m})$，所以他的支付必然是该金额加上他的成本。

定义

维克里机制是直言机制，其中：

1. 每个投标者都向拍卖师报告信息 θ_n。

2. 拍卖师运用该报告信息选择一个结果 $x_0^*(\theta) \in \max_{x_0 \in X_0} v(x_0) - \sum_{n=1}^{N} C(x_n, \theta_n)$。

3. 拍卖师向投标者 m 支付的金额为：

$$p_m^*(\theta) \overset{def}{=} TS^*(\theta) - TS_{-m}^*(\theta_{-m}) + C(x_m^*(\theta),\theta_m) \quad (8)$$

如果m没有诚实报告，就可能导致引发变化的决策，而这会减少总剩余。既然归于其他人的总收益是不受影响的，那就只能有害于m。结果是卖家都有动力诚实地报告。

命题3.1

维克里拍卖是反谋略的：即对于所有的θ和所有的m，$\theta_m \in \arg\max_{\hat{\theta}_m} p_m^*(\hat{\theta}_m,\theta_{-m}) - C(x_n^*(\hat{\theta}_m,\theta_{-m}),\theta_m)$。

证明

对任意$\hat{\theta}_m$，让我们通过报告$\hat{\theta}_m$而非诚实地报告θ_m来计算m的收益变化：

$$(p_m^*(\hat{\theta}_m,\theta_{-m})) - C(x_m^*(\hat{\theta}_m,\hat{\theta}_{-m}),\hat{\theta}_m) - (p_m^*(\hat{\theta}_m,\hat{\theta}_{-m}) - C(x_m^*(\theta_m,\theta_{-m}),\theta_m))$$

$$= (v(x_0^*(\hat{\theta}_m,\theta_{-m})) - \sum_{n=1}^{N} C(x_n^*(\hat{\theta}_m,\theta_{-m}),\theta_n) - \pi_{-m}(\theta_{-m}))$$

$$-(v(x_0^*(\theta)) - \sum_{n=1}^{N} C(x_n^*(\theta),\theta_n) - \pi_{-m}(\theta_{-m})) \leqslant 0$$

第一步，将维克里支付公式代入第一行，并重组各项。第二步，不等式内含其中，因为根据定义，有$x_0^*(\theta) \in \arg\max_{x_0 \in X_0} v(x_0) - \sum_{n=1}^{N} C(x_n,\theta_n)$。这样，博弈者$m$靠谎报只能受损：$p_m^*(\hat{\theta}_m,\theta_{-m}) - C(x_m^*(\hat{\theta}_m,\theta_{-m}),\theta_m) \leqslant p_m^*(\theta_m,\theta_{-m}) - C(x_m^*(\theta_m,\theta_{-m}),\theta_m)$。■

3.2 适于反谋略机制的支付规则具有唯一性

我们为什么要如此强调巧妙的维克里支付规则？格林和拉丰（Green and Laffont,1977）有一个著名结论，霍姆斯特朗（Holmström,1979）对其做了扩展。该结果证明，就执行价值最大化决策$x_0^*(\theta)$的反谋略拍卖而言，在某些环境类型中，维克里支付是唯一与之一致的机制。尽管我们在前文已发现，贪婪阈限拍卖和截尾贪婪阈限拍卖都是反谋略的（恰如那些环境中的所有阈限拍卖），但那些机制都不是例外，因为原则上它们并不要求价值最大化决策。

在本节中，我们要验证，对任何配置规则α最多存在一种支付规则p^{α}使直言机制(α, p^{α})是反谋略的。这个命题意味着格林-拉丰-霍姆斯特朗的结论，使有关阈限拍卖唯一性的论断正规化，并且对于为其他环境构建反谋略机制的可能性提供了某种指南。

在将我们的注意力限定于“拍卖”之前，我们就更大一类反谋略直言机制讨论这个结果。

在公式化的表述中，直言机制是一对元素 (α, p^{α})。取这样的形式旨在描述每个投标者 n 做出一个报告 $\hat{\theta}_n$ 的情况，这被理解为，该投标者声称其类别为 $\hat{\theta}_n$。然后，拍卖师用这个报告的信息来挑选一个结果 $\alpha(\hat{\theta}) \in X_0$，并决定每个投标者 n 的支付 $p_n^{\alpha}(\hat{\theta})$。如果投标者 n 做虚假报告，就意味着 $\hat{\theta}_n \neq \theta_n$。在随后的公式化阐述中，符号 argmax 是指使指定目标最大化的变量集。如果该机制是反谋略的，则在给定的描述中，我们就见到如 $\theta_n \in \text{argmax}\cdots$ 那样的项，这表明，诚实报告使投标者的收益最大化，而虚假报告可能一无所获。

定义

1. 直言机制是一对函数 $(\alpha, p^{\alpha}): \Theta_1 \times \cdots \times \Theta_N \to X_0 \times \mathbb{R}^N$。

2. 如果对于所有的 n 和 $\theta \in \Theta_1 \times \cdots \times \Theta_N$，有

$$\theta_n \in \text{argmax}_{\hat{\theta}_n \in \Theta_n} p_n^{\alpha}(\hat{\theta}_n, \theta_{-n}) - C(\alpha(\hat{\theta}_n, \theta_{-n}), \theta_n)$$

直言机制 (α, p^{α}) 就是反谋略的。

本节中的分析基于一个有关环境类别的假设，它对我们所有考虑到的应用都无害。这个假设是，C 必定是其参数 $\theta_n \in \Theta_n$ 的一个连续可微函数，且集合 Θ_n 必定是路径相连的（path connected）。为使该处理保持在初级水平上，我们进一步将注意力限制在一种情形上，即对所有的 n，有 $\Theta_n = [0,1]$。

命题3.2

对 $n = 1,\cdots,N$，令 $\Theta_n = [0,1]$，并假设 $C(x,\theta_n)$ 因偏导数 $C_2(x,\theta_n) = \frac{\partial C}{\partial \theta_n}(x,\theta_n)$ 而在其第二个变量上连续可微。令 (α,p^α) 是一个反谋略直言机制。于是，存在函数 $\beta_n:\Theta_{-n} \to \mathbb{R}$，使对于所有的 n 和 θ，有

$$p_n^\alpha(\theta) = C(\alpha(\theta),\theta_n) + \int_0^{\theta_n} C_2(\alpha(s,\theta_{-n}),s)ds + \beta_n(\theta_{-n}) \qquad (9)$$

证明

令 $V_n(\theta) \overset{def}{=} \max_{\hat{\theta}_n \in \Theta_n} p_n^\alpha(\hat{\theta}_n,\theta_{-n}) - C(\alpha(\hat{\theta}_n,\theta_{-n}),\theta_n)$。由于该机制是反谋略的，有 $V_n(\theta) = p_\theta^\alpha(\theta) - C(\alpha(\theta),\theta_n)$。根据米尔格罗姆和西格尔（Milgrom and Segal，2002）的“积分式”包络定理（“integral form” envelope theorem），该价值的第二表达式为 $V_n(\theta) = V_n(0,\theta_{-n}) + \int_0^{\theta_n} C_2(\alpha(s,\theta_{-n}),s)ds$。令这两个表达式相等并设 $\beta_n(\theta_{-n}) = V_n(0,\theta_{-n})$，证明该结果。■

在各种拍卖应用中，我们经常将注意力集中在每个投标者都能拒绝参与并由此获得零收益的情形。在该情形下建模时我们要添加一个限制，即存在某个类别，比如说类别0，以便报告该类别会导致卖家得到零收益（想必是因为其获得零偿付且产生零成本）。研究上面的证明，我们发现，这相当于添加 $\beta(\theta_{-n}) = 0$ 的限制，在这种情形下，最多能存在一个价格函数 p^α 使 (α,p^α) 是一个反谋略的直言拍卖机制。

命题3.3

对 $n=1,\cdots,N$，令 $\Theta_n=[0,1]$，并假设 $C(x,\theta_n)$ 因偏导数 $C_2(x,\theta_n)=\frac{\partial C}{\partial \theta_n}(x,\theta_n)$ 而在其第二变量上连续可微。令 (α,p^{α}) 是反谋略直言机制，并假设对于所有的 n 和 θ_{-n}，有 $p_n^{\alpha}(0,\theta_{-n})-C(\alpha(0,\theta_{-n}),0)=0$。于是，$p_n^{\alpha}(\theta)=C(\alpha(\theta),\theta_n)+\int_0^{\theta_n}C_2(\alpha(s,\theta_{-n}),s)ds$。②

尽管我们仅就类别空间 $\Theta_n=[0,1]$ 陈述和证明了这两个命题，但在任何路径相连的子空间 Θ_n 中，这些命题意味着与任何单维路径并存的相似支付约束，由此我们可以推断，该结论对任何路径相连集合 Θ_n 都成立。

如果省略路径相连假设，就能像下文那样构建一个具有多种支付规则的示例：假定 $N=1$，且有一个单件物品待售。那个唯一的投标者在该物品上有供给成本，它要么为零，要么为一（因而可能的取值并不形成一个路径相连的集合）。请考虑这个直言机制，其中，只有报出的成本不到一半时，那个项才被购买，且在那种情形中，所付价格是一个 p（0）∈（0,1）的数。每一个这样的价格都相当于一个不同的反谋略直言机制，因此在这个示例里，不存在唯一的反谋略价格。对于同样的结果函数 α，如果可能的成本由 $\theta_1\in\Theta_1=[0,1]$ 给出，则使（α，p^{α}）成为反谋略的唯一价格，在 $\theta<1/2$ 时是 $p^{\alpha}(\theta)=1/2$，在其他情况下就是 $p^{\alpha}(\theta)=0$。

尤其是，命题3.3证明，只存在一种支付，即 $p^{\alpha}{}_n(\theta)$，其导致的结果是，以某种反谋略的方式执行任何特定的胜者挑选规则。所以，在受制于有关拍卖环境诸假设条件下，维克里支付是唯一一类以反谋略方式实现有效率结果的机制。

3.3 作为竞争标准的核

在一个分散的复杂配置问题中，我们应以什么作为“好”结果的标准呢？一方面，效率是重要的：我们很想让一个选定的配置在可能的时候实现价值最大化，或者达到某种近似最大化的状态。另一个问题是价值该如何分享。如我们前面已看到的，以适宜的方式分享价值会鼓励创造价值的投资。而对于一个经济学家来讲，在如何做到这一点上，竞争性定价自然是首选。

在本节中，我要论证，核（core）作为联盟博弈论[3]的一个标准概念，对于各种拍卖问题来讲，是关于竞争性收益的适宜概念。这个概念，不仅表明结果是有效率的，而且还指明参与者之间的竞争会限制每个人能向他人索求的量。

直觉上，核结果的特征是为若干参与者的服务展开竞争，而这些参与者都拥有在待售拍卖品上创造价值的技能或资源。在一个竞争市场中，如果拍卖中卖家和买家都可被一组外部当事方（或者彼此）雇用，则市场出清的竞争性价格——当事方除雇用各参与者的成本外还不得不提供的固定支付——就正好是该联盟博弈的核内收益向量。要用公式表述这一点，我们需要明确某些细节。

请想象，我们引入一个新的博弈者集合，我们称其为“局外人”（outsiders），他们寻求雇用该拍卖中的各参与者，即买家（博弈者 0）和卖家的服务。请设想，任意一个在雇用买家和某卖家分类 $S \subseteq \mathcal{N} \overset{def}{=} \{1,\cdots,N\}$ 上胜出的人，都能要求其卖家在为他们的个人成本 $C(x_n,\theta_n)$ 提供补偿的情况下，选择一种生产行动 $x_S = (x_n)_{n\in S}$。这里，我们扩展 v 的定义，使之接纳任意的该类 x_S 作为一个变量，并假定 $v(x_S) \overset{def}{=} v(x_S, \varnothing_{-S})$，即所有投标者 $i \notin S$ 都被视为供给 $\varnothing$。

局外人可以从获得买家和某个卖家集合S所能创造的最大化价值，被概括为联盟价值函数（coalition-value function）：[4]

$$c(S) = \max_{x_S} v(x_S) - \sum_{n \in S} C(x_n, \theta_n) \qquad (10)$$

局外人作为价格接受者而行动，且由于每个卖家n都能按零成本生产$x_n = \varnothing$，最大总价值就由整个卖家集合获得：

$$c(\mathcal{N}) = \max_{x_{\mathcal{N}}} v(x_{\mathcal{N}}) - \sum_{n \in \mathcal{N}} C(x_n, \theta_n) = \max_{S \subseteq \mathcal{N}} c(S)$$

在这样的竞争性市场中，买家和卖家为使市场出清的市场拍卖价格是多少？假设局外人承诺，（除参与者因服从局外人的指令而发生的任何成本之外还）向每个受雇参与者支付π_n。竞争必然推动局外人的利润趋于零，所以在均衡状态中，雇用买家和任意供给者集S不可能有严格的正利润：

$$c(S) - \pi_0 - \sum_{n \in S} \pi_n \leqslant 0$$

并且，由于一个局外人雇用每个人都是有效率的，在均衡状态中这么做必然导致利润恰好为零：

$$c(\mathcal{N}) - \pi_0 - \sum_{n\in\mathcal{N}}\pi_n = 0$$

按照定义，在具有博弈者$\mathcal{N}\cup\{0\}$的联盟博弈中，且零是没有买家时的联盟价值，而$c(S)$是在S中的买卖双方组成的联盟价值，则核$(\mathcal{N}\cup\{0\},c)$恰好是满足前述两个条件的收益集：

$$core(\mathcal{N}\cup\{0\},c) \overset{\text{def}}{=} \left\{\pi\in\mathbb{R}_{+}^{N+1} \mid \pi_0 + \sum_{n\in N}\pi_n = c(\mathcal{N}),\right.$$

$$\left.(\forall S\subseteq\mathcal{N})\pi_0 + \sum_{n\in S}\pi_n \geq c(S)\right\} \tag{11}$$

这为核代表一组竞争性收益的论断提供了正式理由。

为了随后的分析，介绍一个等价公式有时会有帮助。在这个公式中，各约束条件都被表述为任意投标者集的总收益上界。在有关核的定义中，下列等式是其第一部分：

$$core(\mathcal{N}\cup\{0\},c) = \left\{\pi\in\mathbb{R}_{+}^{N+1} \mid \pi_0 + \sum_{n\in\mathcal{N}}\pi_n\right.$$

$$\left.= c(\mathcal{N}),(\forall S\subseteq\mathcal{N})\sum_{n\in S}\pi_n \leqslant c(\mathcal{N}) - c(\mathcal{N}-S)\right\} \tag{12}$$

3.4 不在核中的维克里收益

维克里拍卖并不总导致核中的收益。

示例

买家需要获得两个拍卖品，且必要的话愿意为它们支付至25。单件的拍卖品对该买家无任何价值。

有三位卖家，其中每人都能以10的成本创建一台机器制造这两件拍卖品。不过，卖家1和卖家2都各有一件存货，它们在其他情况下都毫无价值。所以，对于两位卖家来讲，供给一件拍卖品的成本为零，而对卖家3来讲，供给一件拍卖品的成本为10。

给定这些成本后，维克里结果x_0选择卖家1和卖家2各供给一件拍卖品，因为关联的成本为零。然而，付给每个卖家的维克里价格是10，所以买家的总成本是20，收益是5。

这个维克里结果很麻烦。因为，如果买家已决定只向一个供给者购买并接受按一对拍卖品给出的报价，则每个卖家都会报告成本为10，总价格也会是10，该买家的收益将是15。在为一对拍卖品进行的价格递减拍卖中，同样的结果会是其均衡结果。在这种拍卖中，当前失利的卖家有机会降低其价格以更具竞争力，直至再无卖家愿意把价格降得更低。买家的维克里收益似乎低得不具竞争性，而卖家的收益则似乎太高。

我们还可以运用核这个概念来分析竞争性定价问题。买家和卖家1、卖家2能自行达到有效率配置，所以c（1,2）=c（1,2,3）= 25。因此，根据核的定义，我们有$\pi_0+\pi_1+\pi_2+\pi_3$=25，以及$\pi_0+\pi_1+\pi_2 \geqslant 25$和$\pi_3 \geqslant 0$。所以，这个不等式是紧的，它隐含着$\pi_3 = 0$。还有，$\pi_0+\pi_3 \geqslant c$（3）= 15，因此$\pi_0 \geqslant 15$。译成文字的话，就是在核中，买家的收益必须至少为15，而两件拍卖品对买家的成本必须不超过10。

总之，维克里结果不在核中，其原因是给拍卖师（在这些例子中是买家）的收益太低了。随后奥苏贝尔和米尔格罗姆（Ausubel and Milgrom,2002）报告了以下关于该结果的一般性陈述。

命题3.4

每个投标者的维克里收益都等于其在核中所有点上的最高收益：$\pi_n^* = max_{\gamma \in Core(\mathcal{N} \cup \{0\}, c)} \gamma_n$，$n = 1, \cdots, N$。尤其是，对于任意 $\gamma \in core(\mathcal{N} \cup \{0\}, c)$，有 $\pi_0^* \leqslant \gamma_0$。

证明

请注意，c 这个符号为描述维克里利润提供了一种方便的简写：$\pi_n^* = c(\mathcal{N}) - c(\mathcal{N} - \{n\})$。还有，对该单元素集合 $\{n\}$ 使用方程（12），对于核中的任意点 γ，都有 $\gamma_n \leqslant c(\mathcal{N}) - c(\mathcal{N} - \{n\}) = \pi_n^*$。此外，收益向量为 γ'，且有 $\gamma'_n = \pi_n^*$，$\gamma'_0 = c(\mathcal{N}) - \pi_n^*$，否则 $\gamma'_m = 0$，经检验，是在核内的。■

3.5 维克里拍卖和投资激励

维克里拍卖的一个优点是，在他人投资既定的情况下，它能为个人投标者的投资提供极好的激励。但总的来看，维克里拍卖仍然会出现因投标者之间的各种协调问题导致的无效率投资。

对于有关个人激励的肯定性结果，请设想，投标者 1 能通过数量 i 的投资将其类别从 θ_1 改为 θ'_1，而这会把维克里决策从 $x_0^*(\theta)$ 变为 $x_0^*(\theta')$，其中 $\theta'^{def} = (\theta'_1 - \theta_{-1})$。为使他自己的收益最大化，投标者 1 在 $p_1^*(\theta) - C(x_1^*(\theta),\theta_1) < p_1^*(\theta') - C(x_1^*(\theta'),\theta'_1) - i_1$ 的条件下，将选择投资。代入维克里支付公式并用代数加以简化，我们就能将该条件重述为 $v(x_0^*(\theta)) - \sum_{n\in\mathcal{N}} C(x_n,\theta_n) < v(x_0^*(\theta')) - \sum_{n\in\mathcal{N}} C(x_n,\theta'_n) - i_1$。然而，正是在该条件下，投资会增加拍卖师和所有参与者的总收益。当然，对于任意投标者 m 来讲同样如此。这就证明了下述命题。

命题3.5

在维克里拍卖中，在给定其他投标者类别的情况下，如果单个投标者m 的投资恰好能增加所有参与者的总价值，则该投资将获益。公式如下：

$$\left[p_m^*(\theta) - C(x_m^*(\theta),\theta_m) < p_m^*(\theta') - C(x_m^*(\theta'),\theta'_m) - i_m\right] \Leftrightarrow$$

$$\left[v(x_0^*(\theta)) - \sum_{n\in\mathcal{N}} C(x_n,\theta_n) < v(x_0^*(\theta')) - \sum_{n\in\mathcal{N}} C(x_n,\theta'_n) - i_m\right]$$

关于命题3.5的直观理解再次凸显了维克里支付的性质。对这些支付的计算使得即使m 将其所报类别从 θ_m 改为 θ'_m，也不会对其他参与者的总收益有丝毫影响。结果，第一行中m 的收益差等于第二行中的总收益差。

为了聚焦于投标者的投资，我们用公式阐述一种简化的博弈。在此博弈中，每个投标者都被赋予某投资选择权并选择是否行使它。每个投标者都面临两个选择：投资或者不投资。这个模型直接计算收

益，而省略了维克里拍卖中的投标者报告其选择，就像每个博弈者肯定都采用其维克里拍卖中的占优策略一样。在这种博弈中，一种策略组合是一个元素 $\sigma \in \{\text{投资，不投资}\}^N$ 。令 σ^* 表示使总收益最大化的投资决策组合。于是，命题3.5直接意味着如下判断。

命题3.6

有效率的投资组合 σ^* 是该投资博弈中的纯纳什均衡。

尽管有这样的肯定性结果，但仍有一个问题：在该投资博弈中也可能存在无效率的纳什均衡。

示例1

假设有一个买家想要购买两个单位的某物品，且对物品的估价为10，而对其他任何事物的估价为零。卖家1和卖家2各自不可能单独生产任何东西。不过，每个卖家都能够通过投资1获得以成本2生产一单位该物品的能力。这样，如果两个卖家都投资并诚实报价，就能实现数额为4的最大总价值，在这种情形中，维克里价格是8和8。然而，除非另一个卖家也投资，否则两个卖家就都会认为投资是无利可图的。

在标准的形式中，该博弈看上去如下表所示。行对应于卖家1的决策，列对应于卖家2的决策。每个格子中的第一个数是卖家1的收益，第二个数是卖家2的收益，第三个数是买家的收益。

	投 资	不 投 资
投　资	5，　5，　-6	-1，　0，　0
不 投 资	0，-1，　0	0，　0，　0

沿该收益矩阵的主对角线存在两个纯纳什均衡：（投资，投资）和（不投资，不投资）。这个模式是典型的“协调失败”，且在这个例子中，它会导致投资不足。请注意，随之而来的（投资，投资）维克里价格太高（每个卖家为5），使买家在交易中损失6：他支付的总价格是16，但得到的物品在他看来只值10。这是一个核外收益向量的例子。

除了这两个纯均衡外，该博弈还有一个混合均衡。其中，每个卖家都按1/6的概率投资；且在此均衡中，每个卖家的期望收益都为零。

在示例1中，这两个卖家提供了互补投入，这些投入只有在被一起使用时才有价值，而其结果则是有几乎得不到投资的均衡。另一种无效率也是可能的，且即使在物品为互替品时仍可能出现这种情况。下面就是这样的一个示例。

示例2

假设买家想要获得一单位的某物品，并对其估价为10。卖家1和卖家2若不进行投资就不能单独生产任何东西，或者，两卖家中的任何一方都可以投资以成本2生产一单位该物品。投资的成本对卖家1是1，对卖家2是2，所以，有效率的结果是卖家1投资，卖家2不投资。如前面的例子一样，卖家1是行博弈者，卖家2是列博弈者，而第三个数字是买家的收益。

	投　资	不投资
投资	-1，-2，　8	7，　0，　0
不投资	0，　6，　0	0，　0，　0

同样，存在两个纯纳什均衡，不过这次它们占据了相反的对角线。因此，在这两个均衡中都有一方投资，另一方不投资。在这个均

衡中，卖家2的投资成本较高，使他的投资成为浪费：它无法实现总收益最大化。除了这两个纯均衡外，还存在一个混合均衡。在该混合均衡中，卖家1的投资概率为3/4，卖家2的投资概率为7/8，且在均衡中两个卖家的期望收益均为零。

因此，我们对投资激励措施的一般结论是混杂的。在有限的意义上，个体激励指向正确的方向，即在给定其他人投资的情况下，每个卖家会以符合总收益最大化的方式选择自己的投资。但这些示例彰显了无效率以某种方式发生的两个途径。在第一个示例中，各方的投资是互补的，而每个投资者都对另一方没有把握。如果一个博弈者预料另一方会规避投资，那么他也会规避投资，从而导致无效率的结果。在第二个示例中，存在着只适于一个投资者的空间，从而若某一方进行投资，竞争就会使第二个人进行同样的投资变得无利可图。在第二个示例中，可能是错误的一方进行了投资，且没有任何有效的力量避免或矫正这种无效率。

3.6 互替品条件下的维克里收益

在我们的核外收益示例中，除非卖家2也有存货，否则卖家1的存货对该系统就毫无价值，因为他们的物品是互补品。这并非偶然：因为我们已证明，当维克里收益能够“确保”处于核内时，互替品才是决定拍卖特征的恰当条件。严谨的陈述都不易把握，需要仔细量化，所以有经验的读者应注意后面所述命题中的细节。

后面的结果都用一个公式来表述。在该公式中，各卖家提供的物品可以不同，也可以相同，而买家则寻求购得某类物品。因有L 种不同的物品类别，所以这种分类就由一个向量$\bar{x} \in \mathbb{R}_{+}^{L}$ 代表，而卖家n供给一个向量$x_n \in \mathbb{R}_{+}^{L}$ 。买家对各物品有一个估价向量，它被标识

为$P \in \mathbb{R}_+^L$。这可以代表该买家为自己生产或以非拍卖方式采购每件物品的成本，或者可以代表该买家用其他物品替代时的机会成本，或者可以代表该买家在无法获取该物品时因缩减运营规模而蒙受的损失。

与先前公式化阐述的模型不同，在这个模型中，各卖家可以提供多种物品，且有的种类可以由一个以上的卖家提供。

3.6.1 伴有物品的维克里公式

我们现在考虑这样一种环境，当买家从卖家$n = 1,\cdots,N$处购买物品$\sum_{n=1}^{N} x_n \leqslant \bar{x} \in \mathbb{R}_+^L$时，其价值是$v(x) = P \cdot \sum_{n=1}^{N} x_n$。在数量超过$\bar{x}$时，物品的价值不会有任何增加。该维克里配置如下：

$$x_0^*(\theta) \in \operatorname{argmax}_{x \in \mathbb{R}_+^{NL}} \sum_{i=1}^{L} P_i \min\left[\bar{x}_i, \sum_{n=1}^{N} x_{ni}\right] - \sum_{n=1}^{N} C(x_n, \theta_n)$$

我们发现，当物品对投标者而言是互替品时，该维克里结果是在核内的，所以在这样的情形中，卖家的收益并非低得不具竞争性。要正式得出这一结果并理解在何种程度上需要如互替品那样的条件，我们还需要两个定义。第一个定义源于一种想法，即维克里收益有可能取决于哪些投标者实际参与拍卖。如我们在前文已看到的，单靠将维克里支付代入该收益公式，我们就能将投标者n的维克里收益写成$\pi_n^* = c(\mathcal{N}) - c(\mathcal{N} - \{n\})$ π_n。我们将为其他投标者集写出相同的公式。同样，我们要定义一个条件，它认定，当我们扩大投标者集时，这个差是递减的。

定义

1.如果用S来标识参与某拍卖的投标者集，则投标者$n \in S$的维克里收益就是$\pi_n^*(S) \stackrel{def}{=} c(S) - c(S - \{n\})$。

2.将联盟价值视为投标者子模块（bidder submodular）的条件是，对于任意的投标者集S和任意一对投标者n、$n' \in S$，有c（S）$-c$（$S-\{n\}$）$\leqslant c$（$S-\{n'\}$）$-c$（$S-\{n, n'\}$）（或者等价地，$n \in S \subset T$内含$\pi*_n$（t）$\leqslant \pi_n*$（S））。

与这些定义相关联的两个主要结果都来自奥苏贝尔和米尔格罗姆（Ausubel and Milgrom，2002）。

命题3.7

当且仅当联盟价值都是投标者子模块时，在伴有物品的维克里公式中，对每一个$S \subseteq \mathcal{N}$，都有$\pi*(S) \in core(S \cup \{0\}, c)$。

因此，投标者子模块条件是充分条件，且在某种特殊意义上它还是必要条件。给定一组投标者，如果我们不能确定哪些投标者会参与拍卖，则只要联盟价值是投标者子模块，我们就能确定维克里结果将在核内。

命题3.8

在伴有物品的维克里公式中，若在每个卖家的成本函数中物品都是互替品，则联盟价值就是投标者子模块。

如我（2004）提出的，命题3.8也有一个逆命题，但我们不在此处讨论。

我们用初等方法证明命题3.7。对命题3.8的最简单证明采用对偶理论，且对初等处理来讲可以被略过。

命题3.7证明

假设联盟价值是投标者子模块，并将 S 固定。我们需要证明，任意 $S' \subseteq S$ 满足等式（12）中的第二个条件。如果 $|S'| = 1$，就说 $S' = \{m'\}$，于是按照定义 1，有 $\pi^*_{m'}(S) \leqslant c(S) - c(S - \{m'\})$。假设对于任意 $|S'| = n \geqslant 1$，$\sum_{m' \in S'} \pi^*_{m'} \leqslant c(S) - c(S - S')$ 成立。于是，对任意 S' 使 $|S'| = n + 1$，有：

$$\begin{aligned}\sum_{m' \in S'} \pi^*_{m'}(S) &= \pi^*_m(S) + \sum_{m' \in |S' - |m||} \pi^*_{m'}(S) \\ &\leqslant c(S) - c(S - (S' - \{m\})) + \pi^*_m(S) \\ &\leqslant c(S) - c(S - (S' - \{m\})) + \pi^*_m(S - (S' - \{m\})) \\ &= c(S) - c(S \setminus S')\end{aligned}$$

其中，第二个不等式出自子模块特性。我们可以断定，$\forall S' \subset S$，$\sum_{m' \in S'} \pi^*_{m'}(S) \leqslant c(S) - c(S - S')$。因此，对于所有的 $S \subseteq \mathcal{N}$，有 $\pi^*(S) \in core(S \cup \{0\}, c)$。

反过来，假设联盟价值不是投标者子模块。于是，就存在一个联盟 S 和投标者 n、$n' \in S$，其中 $c(S) - c(S - \{n\}) > c(S - \{n'\}) - c(S - \{n, n'\})$。但那时，有 $\pi^*_n(S) + \pi^*_{n'}(S) = c(S) - c(S - \{n\}) + c(S) - c(S - \{n'\}) > c(S) - c(S - \{n, n'\})$

且根据等式（12），我们断定 $\pi^*(S) \notin core(S \cup \{0\}, c)$。■

为证明命题 3.8，我们要利用每个投标者的间接效用函数，它被定义为对于一个价格向量 $p \in \mathbb{R}^L_+$ 有 $u_n(p) = \max_{x_n} p \cdot x_n - C(x_n, \theta_n)$。接下来，我们要陈述追溯该证明主要步骤的三个引理。对这些引理的证明见后文。

引理3.9

函数 $u_n(p)$ 是非递减的。而且，如果在卖家 n 的成本函数中物品是互替品，u_n 具有递减的差：对于所有的 i，$p_{-i} \geqslant p'_{-i}$，$u_n(p_i, p_{-i}) - u_n(p_i, p'_{-i})$ 在 p_i 中是非递增的。

引理3.10

联盟价值函数满足 $c(S) = \min_p u_S(p) - p \cdot \bar{x}$。

引理3.11

联盟 S 的间接效用函数满足 $u_S(p) = \sum_{n \in S} u_n(p)$。

命题3.8证明

取任意一对价格 $p^1 = (p_1^1, \cdots, p_L^1)$、$p^2 = (p_1^2, \cdots, p_L^2) \in \mathbb{R}_+^L$，并定义 $p^U \overset{def}{=} \max\{p_1^1, p_1^2\}, \cdots, \max\{p_L^1, P_L^2\}$ □和 $p^L \overset{def}{=} \min\{p_1^1, p_1^2\}, \cdots, \min\{p_L^1, p_L^2\}$ □。对任意两个投标者 n、$n' \in S$，我们有：

$$
\begin{aligned}
c(S) + c(S - \{n, n'\}) &\leqslant (u_s(p^L) - p^L \cdot \bar{x}) \\
&+ (u_{S-\{n,n'\}}(p^U) - p^U \cdot \bar{x}) \leqslant \sum_{k \in S} u_k(p^L) \\
&+ \sum_{k \in S-\{n,n'\}} u_k(p^U) - (p^U + p^L) \cdot \bar{x} = u_n(p^L) + u_{n'}(p^L) \\
&+ \sum_{k \in S-\{n,n'\}} (u_k(p^U) + u_k(p^L)) - (p^U + p^L) \cdot \bar{x}。
\end{aligned}
$$

第一个不等式来自引理3.10，第二个不等式来自引理3.11。接下来，引理3.9告诉我们，对于每一个k，u_k都是非递减的，并有递减的差，所以

$$\begin{aligned} c(S) + c(S - \{n,n'\}) &\leqslant u_n(p^1) + u_{n'}(p^2) \\ &+ \sum_{k \in S-\{n,n'\}} (u_k(p^1) + u_k(p^2)) - (p^U + p^L)\bar{x} \\ &= \sum_{k \in S-\{n'\}} u_k(p^1) - p^1 \cdot \bar{x} \Big[+ \sum_{k \in S-\{n\}} u_k(p^2) - p^2 \cdot \bar{x} \Big[\end{aligned}$$

最后一行利用了一个事实，即$p^L + p^U = p^1 + p^2$。使(p^1, p^2)上的最后一个表达式最小化导致$c(S) + c(S - \{n,n'\}) \leqslant c(S - \{n\}) + c(S - \{n'\})$。因此，联盟价值都是投标者子模块。■

引理3.9的证明

依据包络定理（Milgrom and Segal，2002），我们知道u_n处处连续并在具有单值解（single-valued solution）的价格上可微。而且，$\frac{\partial u_n(p)}{\partial p_i} = x_{ni}(p)$，其中$x_{ni}(p)$是物品$i$在价格$p$上的供给数量。于是，$u_n$是非递减的。当且仅当$x_{ni}(p)$在每个$p_j$（$j \neq i$）中都为非递增时，该互替品条件在该成本函数中得到满足。因此，该互替品特性意味着$\frac{\partial u_n(p)}{\partial p_i}$在每个$p_i$（$j \notin i$）中都是非递增的，即$u_n$具有递减的差。■

引理3.10的证明

如前文定义的，当一个联盟 S 在包含具有需求向量 z 的买家时，适于它的联盟价值函数由 $c(S,z) = \max_{\{x_1,\cdots,x_S\},\sum x_n \leq z} P \cdot \left[\sum_{n\in S} x_n - z \right] - \sum_{n\in S} C(x_n,\theta_n)$ 给出，且其间接效用函数由 $u_S(p) = \max_z p \cdot z + c(S,z)$ 给出。这意味着，对于所有的 $p \in \mathbb{R}_+^L$，有 $c(S,\bar{x}) \leq u_S(p) - p \cdot \bar{x}$。令 B 是一个很大的数，它超过任意物品给任意联盟带来的增量价值。而且，通过挑选 p^* 的取值，即若 $\bar{x}_i = 1$，令 $p_i^* = 0$，否则令 $p_i^* = B$，我们就能得到 $u_S(p^*) = p^* \cdot \bar{x} + c(S,\bar{x})$。于是，$c(S,\bar{x}) = \min_p u_s(p) - p \cdot \bar{x}$。■

引理3.11的证明

我们只需要扩展

$$u_S(p) = \max_z \{p \cdot z + c(S,z)\} = \max_z \left[p \cdot z + \max_{\{x_1,\cdots,x_S\},\sum x_n \leq z} \left[P \cdot \left(\sum_{n\in S} x_n - z \right) - \sum_{n\in S} C(x_n,\theta_n) \right] \right] = \max_{\{x_1,\cdots,x_S\}} \left[P \cdot \left(\sum_{n\in S} x_n - z \right) + p \cdot \sum_{n\in S} x_n - \sum_{n\in S} C(x_n,\theta_n) \right] = \sum_{n\in S} u_n(p) \blacksquare$$

3.7 维克里拍卖的其他缺点

我们已经观察到，维克里拍卖的一个缺点是，它在有些示例中会导致拍卖师的低收益。也就是说，拍卖师若是买家，会有高成本；若是卖家，会有低收益。奥苏贝尔和米尔格罗姆（2006）还给出了其他的相关缺点。在这里，我们考虑一些至今较少被注意的缺点。

3.7.1 报告的复杂性

在维克里拍卖中，要求每个投标者对可能被分配的每一拍卖品束报告其报价。在一场有N件拍卖品的拍卖中，存在2^N种可能的组合，这个数随着N的上升很快就会变得难以处理。

不过，有的时候，在一定情况下，如采用某种简洁的语言表述偏好，是有可能进行某种实用性封标拍卖（sealed bid auction）的。在这里，我们不展开投标语言方面的理论。有兴趣的读者，若想了解陈述替代品偏好的投标语言，可以参考哈特菲尔德和米尔格罗姆等人研究（Hatfield and Milgrom,2005;Milgrom,2009）；若想了解某种表达偏好（包括特定互补性）的简洁术语，应参考埃拉特和米尔格罗姆（Eilat and Milgrom,2011）。

3.7.2 计算上的复杂性

维克里拍卖的第二个缺点是，它需要的计算对于某些应用来讲有可能是无法实现的。首先，仅仅计算维克里结果$x_0^*(\theta)$就需要求解一个最优化问题。当拍卖参与者的选项是离散的且物品又都不是互替品时，最优化有可能极难。在这样的情形中，按照（8）式为每个胜出者m计算一个维克里价格需要一个次优化来确定$\pi_{-m}(\theta_{-m})$。

当不可能做到精确计算时，通过将近似最优化代入维克里公式来确定分配和价格的拍卖，是否有可能与维克里拍卖几乎同样有效地运作呢？在大量无法实现最优化的问题中，答案经常是“不可能”。例如，请考虑在一次拍卖中有大量投标者N，其中有或多或少固定比例的投标者会胜出。最优价值按比例与N同步增长，但要支付给每个胜出投标者的价格基本上保持不变。这样，因遗漏一个投标者而在最优价值估计上出现1%的误差就相当于$N\%$的定价误差。同样的认识也适用于任何既定大小的误差。即使凭借极好的近似最优化，在估计维克里价格上的误差仍会随问题的变大而难以承受地增大。

这是互替品条件能有助益的另一种情形。因为，当物品为互替品时，一种模拟第2章中凯尔索-克劳福德模型的算法能快速地算出稳定（从而是有效率）的配置。

3.7.3 伴有财务约束的投标者

在我们的维克里拍卖模型中，我们假设投标者都是卖家，而买家的情形是对称的。在最简单的模型中确实如此，但财务约束的作用可能因买家和卖家而不同，且有可能颠覆关于反谋略性方面的结论。所以，仅在这一节中，让我们假设，投标者是买家，并思考能购买一两件某物品的投标者面临的一个问题。该投标者拍得一件物品能获得数额为10的利润，两件物品能获得数额为20的利润。但是，资金出借人只愿意向参与拍卖者借出数额为10的资金。如果该投标者对任何成套拍卖品的报价都不可能超过10，他该如何报价？对两件拍卖品组合报价为10永远是最优的，但对刚好一件拍卖品该报价多少呢？重要的结论是，答案取决于别人如何报价，即该投标者没有任何占优策略。

为此假设，只有一个参与竞争的投标者。我们考虑两种情形。在第一种情形中，竞争者对单件拍卖品报价为5，对两件拍卖品不报价。在这种情形下，第一个投标者的最佳结果是以数额为5的价格购得两件

拍卖品。他只需对单件拍卖品报出低于5的价格即可。但在第二种情形中，竞争者对单件拍卖品报价12，对两件拍卖品报价18。那时，第一个投标者的最佳结果是以数额为6的价格购得一件拍卖品，而这只能靠对一件拍卖品报出高于6的价格实现。这两种最佳反应的要求是不相容的，所以该投标者没有任何占优策略。

如果卖家不接受足够高的价格就不能为一定的可盈利项目筹到资金，则财务约束同样会影响卖家。这一示例与前面投标者为买家的示例很相似。

3.7.4 理解规则

在实际的拍卖设计中，一个重要议题是创建投标者能够理解并吸引投标者参与的规则。从这个角度看，维克里拍卖的一个重要缺点是其价格有可能很难解释，或者，如前面所说，它的价格甚至难以计算和证实。然而，这个问题还不限于那些在计算上很复杂的拍卖。即使在单件拍卖品的次优价拍卖中，实验室中的人类投标者也屡屡无法按其占优策略报价（Kagel et al.,1987;Kagel and Levin,1993;Li,2015）。向投标者解释规则可能很难：在实验中，即使在向次优价拍卖中的投标者解释了优势所在之后，他们仍可能继续采用劣势策略（dominated strategies）。在维克里拍卖中，最优报价活动的逻辑有可能很难理解，且在更多的情形中将变得更难。

3.7.5 合伙背离

最后，各种维克里拍卖都难以抗拒有利可图的合伙背离（joint de-viations），即使背离由失利投标者发起亦然。例如，假设买家可以向卖家1购买，也可以向卖家2和卖家3购买。在这两种情形中，买家购得所需之物得到的价值都是100。假定，在供给其物品上，卖家1有

一笔数额为15的成本，而卖家2和卖家3则各有一笔数额为10的成本。这个维克里结果是卖家1获胜并接受数额为20的价格。

在这种情形中，如果失利的卖家2和卖家3串通起来，达成分别报价X和Y的协议，会出现什么情况呢？如果$X+Y<15$，那么这两个合谋者就赢得了这次拍卖。并分别接受数额为$15-Y$和$15-X$的价格。例如，如果$X=Y=1$，那么这两个合谋者胜出并各自接受一个数额为14的价格：对他们来讲，这是一笔好买卖，尽管对买家并非如此！请注意，这笔交易确实增加了这两个合谋投标者的收益，且实际上没有要求其中的任何一方向另一方付款。有利可图的合谋若需要现金转移，就可能留下某种可被发现的货币痕迹，从而抑制这类交易。然而，对无须转移就能起作用的合谋，发现和证明起来就要难得多。有可能发生这类合谋是维克里机制的一个潜在弱点，在任何实际应用中都需要评估这个问题的重要性。

3.7.6 价值的私密性

最后一个问题是维克里拍卖都要求投标者提交高机密的信息。投标者有可能抵制维克里拍卖，因为投标者的估价都是高度机密的（Rothkopf et al.,1990）。其原因在于，他们的报告影响的可能不只限于拍卖价格；这些信息还可以在后续谈判中被劳动者、供应商和合伙人用来从投标者那里获取更好的条件。

3.8 总结

维克里拍卖因其引人瞩目的特性，使经济学对它早有研究。

•维克里拍卖使诚实报告对投标者而言最优，并能选出实现价值最大化的配置。

•维克里拍卖是唯一具备两种特性的拍卖机制。

•当物品是互替品时，维克里支付导致在核内的结果。而我们已证明，这意味着该类结果在相当意义上是竞争性的。

•然而，在有些示例中，维克里支付导致不在核内的结果。这样的结局总是使拍卖师的收益绝对低于其在任何核内配置中的收益，同时使每个投标者的收益略高于他们在任何核内配置中的收益。

•当一个投标者，即卖家单独做出一笔投资时，使所有参与者总收益最大化的同样选择也会使该单独投标者的收益最大化。

•当有多个投标者-卖家能投资以减少其成本时，就存在该投资博弈的一个纳什均衡。在该均衡中，每一个卖家的投资都是有效率的。

•不过，也可能存在伴有无效率投资的其他纯纳什均衡，这要么是因为投资水平不当（过低或者过高），要么是因为错误的投标者进行了投资。

•尽管有种种优点，维克里拍卖也有若干可能很重要的缺陷：

◦ 拍卖师的维克里收益有可能非常低，即使有失利的投标者愿意提供更好的交易时亦然。

◦ 在封标机制中，投标者可能不得不就数目很大的组合确定估价，这可能令人生畏。

◦ 在有的情形中，投标者受制于财务约束（如信贷限制或预算限制），使他们能给出的报价水平受到限制。在这些情形中，维克里拍卖不拥有任何占优策略属性。

◦ 计算一次维克里拍卖中的配置需要求解一次最优解，这在某些情形中可以是极具挑战性的。为每个获胜投标者计算价格都需要另外求解一次最优解，所以，若有k 个获胜者，拍卖师就必须求解$k+1$次

最优解。在实践中，这些计算有可能使维克里拍卖难以被投标者理解，从而有可能使他们采用劣势策略或使他们全然丧失投标的勇气。

- 在维克里拍卖中，出局投标者有时能够进行有利可图的合谋以变成获胜投标者。而且，合谋有可能对所有相关当事方都完全有利，从而无须合谋者进行可能被察觉的现金转移。

- 维克里拍卖要求投标者如实地报告估价，但投标者也许想要隐瞒那样的信息，因为那些信息可能会影响未来的谈判。这种动机有可能毁灭该机制的如实报告特性。

---

[1] “Back-formation”，亦称“逆构词法”，系词源学术语。逆构法是一种创造新词的方法，其主要做法是从已有的词中去除实际的或假设的词缀，由此产生的新词被称为“逆构词”（维基百科）。——译者注

[2] 当我们在后面用公式阐述最大化问题时，我们将假设，从一个有限集合中做选择就足以确保解的存在。在给定有其他办法确保所需最大值存在的条件下，随后的发展中有很多发展即使没有该有限性假设也是有效的。

[3] “coalitional game theory”，亦称“cooperative game theory”，即合作博弈论（维基百科）。——译者注

[4] 这个符号标识中，联盟价值对买家存在的依赖被取消了，这使它不同于常见教科书中对联盟价值函数的定义。

第4章

延迟接受拍卖和近似互替品

维克里拍卖是唯一能够计算和选出有效率配置的反谋略直言机制。尽管有这个不容忽视的优点，但第3章末尾也列出了维克瑞拍卖的不少缺陷，其中有的还很严重，使这种拍卖设计对于某些应用来讲是不切实际或无法接受的。

错综复杂的约束有可能对维克里拍卖造成难以克服的挑战。在本章中，鉴于美国联邦通信委员会的频谱激励性拍卖具有的规模和经济影响，我要在该拍卖的背景中介绍这种挑战。在这项应用中，最大的约束与确保任何两个电视播放站的播放都不会引发某种不可接受的干扰相关。类似的成对约束可在许多应用中见到，尤其是在交通系统中。例如，在空中交通控制中，需要为航班排时间表，以免任何两架飞机过于接近，而相似的限制也适用于铁路运输。

就联邦通信委员会的频谱激励性拍卖而言，计算最优配置的问题极为棘手，曾经使采用维克里拍卖的建议陷于灭顶之灾。对该问题的模拟表明，即使采用适于细致问题架构的最优商用算法（Gurobi和CPlex [1] ），在高速计算机上运算数周，仍无法找到最优解。在给定问题难度的情况下，分析师们身手不凡，求出的解至少有97%是最优解，却远未好到可以算出维克里价格的一个像样的近似值。

其原因在于，对每个成为获胜投标者的播放站n 来讲，准确的维克里价格是$\hat{V}_n - \overline{V} + v_n$。其中，$\overline{V}$ 是n 被认可为获胜时仍留在无线广播中的播放站具有的最大总价值，而$\hat{V}$ 是播放站n 被迫成为出局

者时的最大总价值。要想认清该估算问题有多严重，假设在这两种计算中，有一种，能精确做到，比如$\hat{V}_n$，而对另一种只能达到实际最优解的0.99，即0.99 $\overline{V}$。这样一来，支付给一个获胜者的维克里估价会因0.01 $\overline{V}$的差幅而过高。由于在美国约有2 000个电视播放站，平均的播放站价值必然约为0.0005 $\overline{V}$，因此该维克里定价误差大约是播放站平均价值的20倍。如果将这种估计误差倒过来，则该误差的量级依然相同，但估计的维克里价格通常会是负的，从而违背了维克里拍卖的逻辑。这项分析表明，即使只想得到维克里价格的一个适度估计值，最大化也必须非常近似于完美。这是该项应用的一个问题，因为检验维克里价格计算的正确性是一个NP完全问题。该激励性拍卖因伴有数以千计的选择变量和270万个约束条件而过于庞大，无法在计算上确保这个问题要求的精度。

那该怎么办呢？至少这些计算上的问题意味着，拍卖设计需要放弃在现实中实现最优化的目标，但即便如此，仍有种种挑战。首先，我们都希望我们用的任何算法能给出一个高度近似最优化的可能值，从而不会因达不到最优性而损失太多。其次，一旦我们放弃了最优化，也许就能够使拍卖具备维克里拍卖缺乏的其他良好特性。我们可以期望更好的激励特性（如某种群组反谋略性，group strategy-proofness）、更简单（对投标者而言更明显的计算），或者在获胜投标者愿意支付的价格上给他们提供更大的隐私保护。基于本章所介绍理论的最终拍卖设计囊括了所有这些优点。

4.1 维克里拍卖的替代项目

本章描述的理论中很大一部分属于首创，目的是要应对联邦通信委员会频谱拍卖中的特有挑战。

4.1.1 频谱激励性拍卖项目

如第1章介绍的，从20世纪中期起，电视产业已有过几次自我革命。最初，每个看电视的人都是在三个VHF（甚高频）频道（第2、4、7频道）之一上收看无线播放节目。渐渐地，可看的频道变多了，还纳入了属于UHF（超高频）范围内的频道，而这类频道被认为相比于早期的模拟电视信号是很差的。接下来就是有线电视和卫星电视。再接着是从模拟信号向数字信号的转型，这大幅提高了可用频率的运用效率，使高清晰度的节目得以播放。

到2012年，约90%的美国住户在利用电缆或卫星而非无线播放接收电视信号。从2007年（第一部苹果手机问世）至2012年的5年之内，对使用移动互联网接入的频率需求有过爆炸式的增长，而人们预测这种增长还将继续。政策制定者很想知道他们是否能使一种更替成为可能，即可以让移动电话公司和其他机构购买那些被用于UHF电视播放的频率，因这些公司和机构发现，这些频道是用于第四代移动宽带技术（4G）的理想频道。而激励性拍卖的意图就在于使这样一种更替成为可能，同时为美国财政部筹资。

这样的激励性拍卖因若干理由而具有了历史意义。首先，它涉及的货币金额极高，有可能高达数百亿美元。其次，在以前的拍卖中从未有过这种交换（swap）。早期的频谱拍卖都是出售当前未占用频道的使用权，因此拍卖者无须担心能否筹到足够的钱支付给卖家。而现在这种拍卖设计中，最独特和最困难的部分与如下问题有关，即从UHF播放机构购买并清出一定数量的频谱，并使它们可被用于他途。

4.1.2 联邦通信委员会频谱激励性拍卖中的配置约束

要想用正规术语描述这种拍卖，第一个任务是开发出一套标识符号叙述播放站对频道的分配。我们将要定义的变量都是逻辑变量，即

都是关于这种分配的陈述。我们用（X，c）表示“指定播放站X在频道c上播放”。这正好是一个陈述，因而它可能是真的，也可能是假的。电视播放站对频道的分配构成一个真陈述集，即一个配对集$P \subseteq S \times C$，其中，S是播放站集合，C是可能频道的集合。

种种陈述的一定组合不可能同时为真，这要么出于逻辑上的原因，要么是因为拟议中的播放站分配会在播放机构之间造成不可接受的干扰。例如，从邻近发射塔播放的两个播放站不能使用同一频道。有关这个问题的所有约束要么与单一播放站有关，要么与一对播放站有关。

要描述这些逻辑约束，我用$\neg$表示逻辑上的“否定”，用$\vee$表示逻辑上的“或者”，用$\wedge$表示逻辑上的“和”。而约束都用各种集合的一个分类（C_X，$X \in S$）和一个集合$\hat{I}$描述，并伴有如下解释：$C_X \subseteq C$是频道中被允许分配给播放站X的子集，而$\hat{I} \subseteq (X \times C)^2$则为成对播放站列出了所有非兼容的频道分配。根据这些解释，若这些约束同时用文字和数学符号表述，则呈现如下：

1.“S中的每一个播放站都分到了（至少）一个适于它的频道。”

$$\wedge_{X \in S} \vee_{c \in C_x} (X, c)$$

2.“S中没有任何播放站分到两个不同的频道。”

$$\wedge_{X \in S} \wedge_{c \neq c' \in C} (\neg (X, c) \vee \neg (X, c'))$$

3.“没有任何两个播放站分得不兼容的频道。”

$$\wedge_{(X,c,X',c') \in \hat{I}} (\neg (X, c) \vee \neg (X', c'))$$

在联邦通信委员会的频谱激励性拍卖中，约有270万项这样的约束。其中最简单约束要求两个位置紧邻的播放站不能分配到相同频道上。

要想深入了解这个问题，让我们聚焦于一种适用两个条件的特殊情形。第一个条件是，所有播放站都有资格占用同一批频道C，这使我们可以在逻辑约束中用C取代C_X。第二个条件是，唯一要紧的干扰存在于两个紧邻的播放站之间。当这些条件都得到满足时，我们就能以下列方式用一张图更简单地写出各种约束。

令$A \subseteq S \times S$描述相互邻近因而不能分得相同频道的成对播放站集合。我们的假设意味着$I=\{(X,c,X',c)/c \in C, (X,X') \in A\}$。我将各播放站$S$当作一张图中的各个节点，而将$A$当作对应的弧集。两个播放站$(X,X') \in A$被认为是紧邻的。仅使用$C$个频道检验以不引发干扰的方式向各播放站分配频道是否可行，有着与图着色问题相同的逻辑结构。因为图着色问题就是要决定，在给定图(S,A)的情况下，是否有可能用C种颜色为每个节点着色，从而没有任何两个紧邻的节点是同色的。

这个图着色问题被公认为是NP完全级别的（Karp,1975）。对适用于任何NP完全问题级别的每一种已知算法，都存在一系列规模s方面的问题。因为正是在这个规模级别中，求解时间因s而呈指数式增长。在实践中，即使在中等规模的问题中，仍会有一些问题就算是在最快的计算机上也需耗费极长的时间求解。

这种计算复杂性对于激励性拍卖这样的应用有很大的影响，因为在这种拍卖中，不出售其权利的电视播放站必须要分得某个频道。要决定是否有可能接受电视播放站的报价集并拒绝别人的报价，联邦通信委员会必须决定是否有什么可行的办法向不出售权利的播放站分配频道。如我们已看到的那样，这与图着色问题相当类似，且它的难度有可能极高。

4.1.3 单一意图投标者

本章从头至尾，都将注意力限定于“单一意图的卖家投标者”，这是指投标者只有一个播放站要出售且面对单一的决策——卖或者不卖。在实际的激励性拍卖中，有些投标者拥有多个播放站，且有的投标者对那些播放站还拥有卖或不卖之外的选项，所以此处提出的这个理论并不完全适于这项应用。但如果说成为某个大群体组成部分的电视播放站往往都是具有较高价值的播放站，那么这种拍卖中的真实卖家大多数是单一意图投标者。这都是些较小的投标者，对他们中的多数来讲，卖或不卖是其主要的选项，且在这样的情形中，缓解投标者面对的报价问题将是核心的设计挑战。 [2]

小投标者的一个特殊需要是要确保他们能理解拍卖规则以及规则包含的种种激励。其计算必须比维克里拍卖中的计算简单得多。维克里拍卖中的计算复杂难懂，因而就算技术专家真有办法执行它们，投标者也未必相信其正确性。投标者不信任的后果可以是不参与，从而威胁拍卖的成功。

4.1.4 “明显反谋略”机制：非公式化讨论

因报价容易且省去了某些成本，反谋略机制能拥有超越其他机制的重要优点。在我们的理论模型中，一个探明竞争对手报价的投标者不可能利用信息精明地报价，因为简单、诚实的报价永远是最优的。任何投标者都不可能靠研究、刺探其竞争对手以掌握他的类别，或者通过给自己的信息加密隐瞒类别以改善自己的机遇。在标准的密封投标中，投标者希望能够出其不意地以低价从竞争对手手中赢得拍品。与此不同的是，反谋略拍卖中不存在任何这样的潜在好处。

不过，反谋略性可能仍不足以使报价对投标者来讲是真正简单的。我们已经看到，反谋略的维克里拍卖会遇到严峻的计算问题，但

即使它们不面临这类问题，反谋略机制的优点也可能因若干原因而得不到完全的认识。首先，实验证据（Kagel and Levin,1993）表明，在普通的次优价拍卖中，尽管该机制实际上是反谋略的，但投标者还是常常出错。其次，在计算很具挑战性的情境中，可能很难使投标者信服反谋略性。其三，如果投标者不能验证计算，他们就可能怀疑拍卖师正确实施计算的能力。最后，投标者可能担心不老实的拍卖师会偷看报价并另外提交使他们失败的报价以操纵拍卖价格。

所有这些问题都是可以克服的，办法是放弃所有直言机制，倾向更具动态的拍卖机制，以创造出一种反谋略机制，即就算投标者不理解该结果函数要求的计算，不信任拍卖师会正确地计算，没有能力按命题2.7的证明思路导出反谋略性，也不相信拍卖师会不偷窥众卖家提供的报价，这个机制仍能得到投标者的信任。用李绳武（Shengwu Li,2015）的话讲就是，这样一种机制是“明显反谋略的”。有一个迹象表明这是有可能做到的，它来自凯格尔和莱文（Kagel and Levin,1993）的另一个发现，即在同样的实验室情境中，投标者对次优价拍卖困惑不解，但在易趣网上用的简单的价格递增拍卖中，他们采用的却是占优的诚实策略。

与直言机制不同，在动态机制（dynamic mechanism）中，某投标者并不仅仅报告估价，而且还可以有多次报价机会。例如，在价格递增拍卖中，投标者通常有多次机会改善（即提高）其报价。如果投标者是卖家，则价格递减拍卖的运作与此类似，投标者可以通过降低其报价而动态地改善要约。

在动态机制中，投标者n 的一项策略σ_n^*（“诚实的”策略）与该投标者的任意其他策略σ_n 相比，如果在这两种策略首次出现分叉的任何n 的选择节点上，继续遵循σ n的最高可能收益少于或等于继续遵循σ_n^*的最低可能收益，就说策略σ_n^*是明显占优的（按照李绳武的定义）。如果一个机制的特性是每个投标者都永远拥有一种明显占优策略，该机制就是明显反谋略的。在本节中，我们对这个概

念只给出文字解说，在下一节中要为一种特殊的拍卖类型使用公式化的标识符号。 [3]

当拍卖师要出售（或购买）某单一对象时，很容易看出，维克里的次优价拍卖不是明显反谋略的。假设，有个投标者愿意出售某拍卖品，他对物品的估价为10，但考虑是否要开价为8。如果该投标者开价为10，即采用占优策略，则能够出现的最坏情况是他可能输掉，所得收益为零。如果相反，该投标者开价为8，他有可能在$X>10$的某价位上获胜，并在$X-10>0$时获得一笔正收益，所以他的最优可能收益严格为正。既然诚实开价的最低收益少于背离诚实的最优收益，该拍卖就明显不是反谋略的。

与此相反，请考虑一种动态时钟拍卖机制，这里的“时钟”是非正式名称，它表示展现可变价格的显示器。该价格时钟在高价位上启动并在整个拍卖过程中令价格渐次下行。每当一个投标者的价格变化时 [4] ，就问该投标者，他是否要继续在场。只要投标者答复“不在场”，他就退出拍卖。当只有一个剩余投标者从未说“不在场”时，该投标者就获胜且他需要支付的是他已接受的最后价格。由于价格降低量极小（小于各投标者之间的任何供给成本差），如果展现给投标者的价格都几乎相等，且一次只调节一个投标者的价格，这个机制就模仿了维克里拍卖。其理由是，第一，这个机制是反谋略的；第二，最后仍然在场的投标者具有最低的供给成本；第三，此时的时钟价格几乎等于次低供给成本。

但与维克里拍卖不同，在时钟拍卖中，每个投标者都有明显的占优策略：只要价格高于他的估价，他就应当说“在场”，否则他就应当说“不在场”。要证实这种“诚实的”策略是明显占优的，请注意，投标者在任何选择节点上起步都不能赔钱出售，所以采用诚实报价的可能连续收益最低为零。如果该投标者采用任何其他策略，那么在起步的任何选择节点上，都背离了诚实策略，可能连续收益最高为零。其原因在于，这样的投标者要么错误地说“不在场”，从而永远

得到零收益；要么在价格已低于估价时错误地说“在场”，此时的最优结果是他输掉并挣得零收益。

在关于明显反谋略性的定义中有很多精妙之处。首先，与验证占优策略相比，在该机制的运行过程中投标者可能更易于验证某种被荐策略是否明显占优。因为，这种验证只需要比较代表最优收益和最差收益的两个数，虽然这种比较在每次选择时都要做。与之不同的是，在次优价格拍卖中，要验证诚实报价比任意特定的替代策略更好，投标者就需要计算和比较潜在收益的两个向量，相当于将他所能挣得的收益与其他投标者的所有可能策略组合的收益相比较。要证实某种策略是占优的，就必须把每一种替代策略做类似的比较。而这在日常术语中有时被说成，在维克里拍卖中占优性需要做“相机推断”（contingent reasoning）：投标者需要考虑一些个别情形，并就每一种情形比较两个策略可能发生的情况。显然，反谋略机制能使参与者免于运用相机推断。

其次，在时钟拍卖中，投标者理解和信任机制运行者的必要性下降了。要断定一种策略是明显占优的，投标者只需要知道两件事：如果他说“不在场”，他就要带着零收益退出；而如果他说“在场”，则要么是他赢得按价位供应的权利，要么那套机制将通过另定一个更低价格而继续下去。投标者没有必要知道的事情包括，有多少其他投标者参与，有多少拍卖品要被购买，这个时钟将来会选什么价格，以及即使没有其他投标者在场时，该时钟是否仍能令价格渐次下行。对投标者来讲，要得出自己的结论，除了刚才指出的两件事之外，无须知道、理解或相信任何其他事情。另外，投标者也无须害怕拍卖师会偷窥报价。按规程，拍卖师要看着那些报价运行该机制，但与封标拍卖不同，在封标拍卖中，拍卖师能够探明如何安全地操纵价格，而在时钟拍卖中，拍卖师没有任何安全的操纵办法，因为他不知道投标者对下一个价位将如何反应。

动态机制有助于简化激励计算，但将动态机制的结果与其他机制的结果相比较，则结合运用直言机制还是有帮助的。一旦我们明确了

投标者人数、他们的诚实策略，以及关于时钟何时下行和下行多少的规则后，若我们得到了投标者的类别 θ ，就能推断动态机制中源于诚实报价的配置和价格。我们称这种成对的配置和价格为（α （θ ），p^{α} （θ ））。收取有关投标者类别的报告并产生结果（α （θ ），p^{α} （θ ））的机制是直言机制。显而易见，如果动态拍卖是明显反谋略的，那么（α ，p^{α} ）就是反谋略的直言机制。

直觉上看，直言机制描述的情形是，投标者将他们的类别报给拍卖师，而拍卖师则恰如投标者想要的，承诺在该动态机制中采用诚实策略。一个投标者要想发现向拍卖师谎报其类别是有利可图的，他就必须要发现背离明显反谋略的做法是有利可图的，而这是一个矛盾。

4.2 延迟接受时钟拍卖

现在让我们转向拍卖师是买家、投标者都是卖家，且他们各有一件物品要标价出售的情形。前文已非正式地描述过时钟拍卖，它们都包含某种重复的过程，在该过程中，拒绝某一价位的投标者都被不可逆转地移出拍卖，不到拍卖的最后不会认定任何投标者为胜者。认定胜者的决策被推至最后，而著名的盖尔-沙普利延迟接受算法（Gale-Shapley deferred-acceptance algorithm）也有此特点。这两个事实导致我们称这样的机制为延迟接受时钟拍卖（deferred acceptance clock auction）。 [5]

要想将足够的细节置入前文的非正式描述以允许作正式处理，需要有两个另外的规定。第一点涉及在拍卖过程中应就已发生之事向每个投标者通报什么，第二点是要明确价格要约是如何确定的。在任何反谋略机制中，无论参与者得知其竞争对手的动向是什么，他们的最优选择总是最优的，所以我们可以简化描述，即将注意力集中在投标

者在决策时能得知全部既往博弈历史的机制。在接下来的各段中，我们在不同的延迟接受时钟拍卖中做出的唯一正式区分是一个独特的函数p，它被用来决定如何设定价格。我们对p施加的唯一约束是，从一个回合到下一个回合，任何投标者都不得提高价格。

需要我们引入标识符号的关键概念是有关投标回合、在场投标者，以及历史时段的概念。拍卖在一系列离散回合（$t=1,2,\cdots$）中发生，且在每一回合t中，都有某个投标者集$A^t\subseteq\mathcal{N}$依然“在场”。拍卖中到回合t为止的在场历史时段被标识为$A^t\stackrel{def}{=}(A_1,\cdots,A_t)$。令$\mathcal{H}$为所有可能的在场历史时段集。

一种时钟拍卖就是一个函数 $p:\mathcal{H}\to\mathbb{R}_{+}^{N}$，从而对于所有的 $t\geqslant 2$ 和全部历史时段 A^t，有 $p(A^t)\leqslant p(A^{t-1})$。函数 p 标明了一种以下列方式展开的经济机制。起初，所有的投标者都在场，即 $A_1=\mathcal{N}$，且第 1 回合提供的价格由向量 $p(A_1)=p(\mathcal{N})$ 给出。在每一回合 t 中，价格都由向量 $p(A^t)$ 给出，且每个投标者 n 都获悉全部历史 A^t。因而，每个面临 $p_n(A^t)<p_n(A^{t-1})$ 的投标者 n 都要就是否退出做二项式选择，而面临 $p_n(A^t)=p_n(A^{t-1})$ 的投标者不做任何选择。不退出的投标者被称为续留。选择在回合 t 退出的投标者集被标识为 $E_t\subseteq A_t$。下一回合中的在场投标者都是未曾退出的，即 $A_{t+1}=A_t-E_t$。按照构造，在接续的回合 $t-1$ 和回合 t 中，向投标者 n 开出的价格只能下降：$p_n(A^t)\leqslant p_n(A^{t-1})$。该拍卖在出现 $p(A^t)=p(A^{t-1})$ 的第一个 $t\geqslant 2$ 的回合中结束，也就是说，该拍卖结束于定价规则认定的价格不变之时。在最终回合 t 中，当且仅当 $n\in A_t$ 时，投标者 n 才是一个获胜者。胜出的投标者售出其物品并按最终价格 $p_n(A^t)$ 得到支付。转译为文字的话，就是说，获胜者是那些在拍卖结束时仍然在场的投标者，而支付的价格就是最终的时钟价格。

令 $\mathcal{H}_n = \{A^t \in \mathcal{H} \mid p_n(A^t) < p_n(A^{t-1})\}$。这些都是 n 必须选择退出还是不退出的历史时段。投标者 n 在此机制中的行动计划被称为策略，它是一个函数 $\sigma_n : \mathcal{H}_n \to \{\text{退出}, \text{续留}\}$。也就是说，策略要明确是否在行动的哪个历史时段之后退出。如果 T 是拍卖的最终回合，最终的历史时段就被标识为 $A^T(\sigma)$，而每个投标者 n 的收益被描述为：

$$\pi_n(A^T(\sigma)) = \begin{cases} 0, & \text{若 } n \notin A^T(\sigma) \\ p_n(A^T(\sigma)) - v_n, & \text{若 } n \in A^T(\sigma) \end{cases} \tag{13}$$

其中，v_n 是投标者 n 提供其拍卖品的（机会）成本。拍卖结束时已不在场的投标者都是“出局投标者”：他们既不供给物品，也不接受支付，且挣得零收益。结束时仍然在场的投标者成为胜出者，他供给一件拍卖品并接受一笔相当于所获价格和供给成本之差的收益。

4.2.1 激励的属性

我们的第一个任务是描述延迟接受时钟拍卖的良好激励属性。这里要分析两种属性。一种与明显的反谋略有关，另一种与投标者群体在拍卖中合谋的激励有关。

定义

1. 如果在回合 t 采用策略 σ 导致历史时段 A^t，策略组合 $\sigma = (\sigma_1, \cdots, \sigma_N)$ 就与历史时段 A^t 一致，我们将此写为 $\sigma \in C(A^t)$。

2. 策略 σ_n 明显优于策略 $\hat{\sigma}_n$，条件是 $\sigma_n(A^t) \neq \hat{\sigma}_n(A^t)$ 意味着

$$\max_{\{\sigma_{-n} | (\hat{\sigma}_n, \sigma_{-n}) \in C(A^t)\}} \pi_n \quad A^T(\hat{\sigma}_n, \sigma_{-n}) \square$$

$$\leqslant \min_{\{\sigma_{-n} | (\sigma_n, \sigma_{-n}) \in C(A^t)\}} \pi_n \quad A^T(\hat{\sigma}_n, \sigma_{-n}) \square。$$

3. 策略 σ_n 若明显优于每一种替代策略 $\hat{\sigma}_n$，它就是明显占优的。

4. 延迟接受时钟拍卖中的诚实策略规定，如果 $p_n(A^t) < v_n$，$\sigma_n(A^t) =$ 退出；否则，$\sigma_n(A^t) =$ 续留。

直觉上看，如果在博弈的任意可能历史时段A^t之后，一个博弈者径直背离 σ_n 希望获得的最优收益并不优于绝不背离且永远按 σ_n 博弈能获得的最差收益，策略 σ_n 就是明显占优的。有关明显反谋略的证明本身就应该是显而易见的——投标者还能如何别做他解？而且幸运的是，这一个证明就是。

命题4.1

在每一种延迟接受时钟拍卖中，诚实策略都明显占优。

证明

首先假设 $p_n(A^t) \geqslant v_n$。如果一个卖家在此时退出，从而背离了诚实报价，则退出就隐含着 $n \notin A^T$：该投标者出局并获得零收益。诚实报价从不包含小于零的收益，所以诚实报价总是至少与在 $p_n(A^t) \geqslant v_n$ 时遵循任何连续博弈路径具有的最优可能性一样好。

接下来，假设 $p_n(A^t) < v_n$。此时，诚实报价的投标者退出并获得零收益。如果一个卖家此时背离诚实报价，会有两种可能性。要么 $n \notin (A^T)$（该卖家出局），此时，他的收益为零；要么 $n \in A^T$，此时，他在 $p_n(A^T) \leqslant p_n(A^t) < v_n$ 的价位上胜出并获得 $p_n(A^T) - v_n < 0$ 的收益。其最优可能性是他获得零收益，所以诚实报价总是至少与 $p_n(A^t) < v_n$ 时沿着任何连续博弈路径具有的最优期望可能性一样好。■

明显反谋略的一个有趣含义与投标者群体合谋的激励有关。任何拍卖都免不了合谋，因为获胜者能通过合谋贿赂失败者让他们不参与投标，或者规避残酷竞争。但是，如我们已经看到的，维克里拍卖尤其难以避免合谋。它们无须以支付贿赂来鼓励合谋。有时，在这种拍卖中，失败者可以通过合谋使他们变成获利的胜出者。这种影响可能很大。因为与无须付钱，只需眨个眼、点个头或者认可投标者共同利益便实现合谋的方式相比，以支付为形式的合谋会造成高得多的被察觉风险。所以值得指出的是，当一种拍卖能抵制较容易的合谋形式时，即当任何投标者群体都无法在拍卖中改变其策略时，拍卖本身就一定能引导所有投标者获得更高的收益。

定义

一种拍卖，如果（ⅰ）诚实报价（标识为 $\bar{\sigma}$）是占优策略，且（ⅱ）不存在任何投标者集 S 和替代性策略组合 σ，使对于所有的 $n \in S$ 有 $\pi_n(\sigma_S, \bar{\sigma}_{N-S}) > \pi_n(\bar{\sigma})$，它就是群体反谋略的。

命题4.2

每一种延迟接受时钟拍卖都是群体反谋略的。

证明

请考虑潜在合谋者的任意集合 S'，并考虑他们中的某人，比如说投标者 n，在第一回合中背离诚实报价。此时，他的价格丝毫不高于他的价值，所以，不管 S' 中其他博弈者的策略是什么，n 的背离都不可能导致大于零的收益。相比之下，诚实报价从不导致小于零的收益。所以投标者 n 绝不因参与合谋群体而获利。■

4.2.2 合乎贪婪算法的延迟接受时钟拍卖

让我们再次假设，拍卖师/买家拥有一些约束条件，这些条件控制着他能拒绝的投标者/卖家集合，同时又满足他的购买目标。我们的目标是考虑肯定满足这些卖家约束条件的延迟接受时钟拍卖。

运用前面定义的标识符号，一个投标者集 A，若 $A \in \mathcal{A}$，就是买家可接受的。能适宜地加以拒绝的对应报价集都是 $\mathcal{R} = \{R \mid R^c \in \mathcal{A}\}$ 中的那些。第 3 章中介绍了 $\mathcal{R}$ 的两个特性，即（ⅰ）$\varnothing \in \mathcal{R}$ 和（ⅱ）$R' \subset R \in \mathcal{R} \Rightarrow R' \in \mathcal{R}$，我们用这两个特性来构造该问题。第一个特性是指，当所有投标者都处于拍卖起点时，让所有投标者都是获胜者的结果是可行的。第二个特性是指，如果拒绝投标者集合 R（并接受投标者的补集 A）可行，则拒绝 R 的任意子集（并接受 A 的任意超集）也是可行的。

我们将注意力集中在延迟接受时钟拍卖中确保有一个可行结果的子集。直觉上看，这些拍卖是按下述方式运作的。在每个回合中，这种拍卖都要验证任何在场投标者的退出是否有不可行的风险。如果有这样的风险，就将该投标者标注为必要的。这意味着，将不再进一步降低该投标者的价格，而该投标者将最终成为胜者。其余的在场投标者都是非必要的。在任何回合 t 中，这种拍卖都按照一定的量（$\Delta(A^t) \leqslant P_n * (A^{t-1})$）降低非必要投标者（被标识为 $n * (A^t)$）的价格。我们假设这个过程是有限的，[6] 反复持续至所有在场投标者要么是必要的，要么被报价为零。此时，没有进一步的价格变化，拍卖结束。

下面是用标识符号表达的相同拍卖算法。

一次一个投标者的价格削减算法

1. 令 $F_t = \{n \in A_t \mid p_n(A^{t-1}) > 0, \mathcal{N} - A_t \cup \{n\} \in \mathcal{R}\}$（这是回合 $t-1$ 之后具有正价格的非必要投标者集合）。

2. 如果 $F_t = \varnothing$，有 $p(A^t) = p(A^{t-1})$ 且拍卖结束（在降低任意投标者的价格会面临他可能退出并导致不可行配置的风险时，拍卖就结束）。

3. 如果 $F_t \neq \varnothing$，则（一个投标者的价格被降至）

$$p_n(A^t) = \begin{cases} p_n(A^{t-1}) - \Delta(A^t) & \text{若 } n = n^*(A^t) \\ p(A^{t-1}) & \text{若 } n \in A_t \, n \neq n^*(A^t) \end{cases}$$

由于一个投标者只有当他的价格被降低时才会选择退出，且只有当退出不会导致一个不可行配置时，才降低一个投标者的价格，所以具有这种定价算法的延迟接受时钟拍卖的结果永远是可行的。

命题4.3

具有一次降低一个投标者价格的算法的每一种延迟接受时钟拍卖都终结于一个可行的配置。

这类拍卖有一种特别简单的算法：（1）价格降低量 Δ（A^t）= Δ 是一个正的常数；（2）n^*（A^t）在合格投标者标号 $1, \cdots, N$ 中重复循环，略过必要或不在场的投标者，或者其价格为零的投标者。我们称此为价格降低量 Δ 的标准时钟拍卖。在这种拍卖过程中的任何回合上，任意两个非必要投标者要么拥有相同的时钟价格，要么拥有正好相差 Δ 的价格。

假设在标准时钟拍卖中，每个投标者 n 都采用他的明显占优策略。于是，如果价格降低量 Δ 足够小，第一个要退出的投标者将是第

一个发现价格已跌至其估价以下的非必要投标者。如果这样的投标者独此一人，他就是持有最高估价的投标者；否则，他就是持有同样最高估价的投标者之一。一旦这个投标者退出，必要投标者集合就会被重新计算并有可能被扩大。下一个要退出的投标者又是当时持有最高估价的非必要投标者。因此，标准时钟拍卖中的获胜者集合就完全像是投标者向拍卖师诚实报告其估价，而拍卖师则运用某种贪婪拒绝算法决定拒绝哪个投标者。我们说“某种”贪婪拒绝算法而非贪婪拒绝算法，是因为如果有两个或两个以上的投标者持有相同估价，对投标者的排序可以影响他们中的谁会被拒绝。

命题4.4

设$\Delta < \min\{v_i - v_j \mid i,j \in \mathcal{N}, v_i \neq v_j\}$。于是，价格降低量为$\Delta$的标准时钟拍卖以类似于某种贪婪拒绝算法的方式拒绝投标者。

接下来，我们将这些结果与第2.4节中引入的拟阵相联系。将命题4.4与命题2.14合并得到如下命题。

命题4.5

如果$\mathcal{R}$是一个拟阵且$\Delta < \min\{v_i - v_j \mid i,j \in \mathcal{N}, v_i \neq v_j\}$，则价格降低量为$\Delta$的标准时钟拍卖导致某种最优配置。

4.2.3 隐私保护特性

在实际的拍卖中，可能存在多种理由使拍卖师或者获胜投标者不想让别人知道他原来愿意接受的价格。就拍卖师而言，存在着一种风险，即公众或其客户得知反向拍卖中的胜出投标者原本愿意接受一个低得多的价格。在正向拍卖中，该问题的一个著名实例出现在20世纪80年代新西兰的电视许可权拍卖中。政府采用了次优价拍卖，获胜投

标者支付的价格等于次高报价。在那场特殊的拍卖中，胜出者的报价是10万新西兰元，但获胜投标者只支付了6新西兰元，这就是次高报价（当时1新西兰元=0.55美元）。报刊大肆宣扬这一巨大落差，令政府备感难堪。

投标者或许也希望隐瞒他们愿意支付的价格，以免竞争对手、供给者和其他人得知那次特殊交易可能多么有利可图。

从保护隐私权的普遍愿望来看，价格递减时钟拍卖的另一个特别好的属性就是，它并不要求所有投标者通过其报价披露其准确估价，而只是要求获胜者透露证明他应该获胜的必需的最少信息。在计算机学科中，这个特性被称为“无条件隐私权”（unconditional privacy）。除了减轻投标者对披露其估价的顾虑之外，这个隐私权概念还有一个好处，即有的投标者觉得算出准确价值很费事，而这个概念使得投标对那些投标者来讲更为容易。米尔格罗姆和西格尔（Milgrom and Segal,2015）证明，各种时钟拍卖实质上是提供占优策略激励并保护胜者无条件隐私权的仅有机制。

4.3 近似拟阵和互替性指数

在实践中，基于贪婪算法的程序经常表现极好。在凯文·雷顿-布朗、尼尔·纽曼、伊利亚·西格尔和我对美国激励性拍卖所做的小型模拟（Leyton-Brown、Newman、Segal and Milgram,2016）中，我们发现，这种拍卖获得的价值通常达到最优化价值的95%以上。在实际拍卖中，维克里结果和价格根本不可能计算。在我们的小型模拟中，维克里结果耗费的时间和基于贪婪算法的拍卖相比要多出三个数量级，但后者获得的价值是最优化价值的95%以上。这一惊人的良好表现需要某种解释，而我在此处提供的只是对该解释的初步思考。

给定标准时钟拍卖在$\mathcal{R}$为一拟阵时具有简易性和表现良好的特点，人们也许希望，当可行集合中的相关部分能由一个拟阵近乎完全描述时，某种相似的拍卖也能运行良好。为了使这一论断在正规意义上讲得通，我必须给出一种正规的解说，以恰当地把握“相关”和“近乎”这两个词的含义。

首先聚焦于“相关”这个词。对我头脑中有的问题，如一个繁忙空港的航班时刻表，分析者可能了解或猜到，有些约束条件，比如跑道空间，可能是最优解的重要决定因素；而其他约束条件，比如航站楼的空间，就可能较少限制性。要在模型中体现这一点，请设想，全套约束条件体现为一个集合$\mathcal{R}$，但分析者猜想，最优解将位于更小的$\mathcal{O} \subseteq \mathcal{R}$。假设$\mathcal{O}$和$\mathcal{R}$都具有自由处置属性（free-disposal property）。如果分析者不具备任何有用的信息，就需要通过指定$\mathcal{O}=\mathcal{R}$以便在模型中反映那些信息。如果分析者知道，有些约束条件肯定有约束力，而别的约束条件肯定没有约束力，那么就可能出现$\mathcal{O} \subset \mathcal{R}$。

对于“近乎”这个词，我引入一个指数来描述任意特定拟阵$\mathcal{M}$中的集合与$\mathcal{O}$中的集合相近似的程度。聚焦于任意特定集合$X \in \mathcal{O}$，其最优的内部近似（best inner approximation）是集合$M \in \mathcal{M}$，它含有X的最大元素数。我用$\min_{X \in \mathcal{O}} \max_{M \in \mathcal{M}, M \subseteq X} \frac{|M|}{|X|}$来衡量该近似的最差品质。我将注意力限定于各种近似拟阵$\mathcal{M} \subseteq \mathcal{R}$上，所以近似集合$M \in \mathcal{M}$本身是可行的。给定这一方法，用一个拟阵近似地反映各相关约束条件的能力就由“替代性指数”（substitutability index）来描述，其定义如下。

定义

给定N中诸子集$\mathcal{R}$的一个分类，一个最优近似拟阵可标识为$\mathcal{M}^*=(\mathcal{R}, \mathcal{O})$，而其替代性指数可标识为$\rho(\mathcal{R}, \mathcal{O})$，其中

$$\mathcal{M}^* \in \operatorname{argmax}_{M \text{ a matroid}, M \subseteq R} \min_{X \in \mathcal{O}} \max_{M \in M, M \subseteq X} \frac{|M|}{|X|} \tag{14}$$

且

$$\rho(\mathcal{R}, \mathcal{O}) \overset{def}{=} \min_{X \in \mathcal{O}} \max_{M \in \mathcal{M}^*, M \subseteq X} \frac{|M|}{|X|} \tag{15}$$

如果$\mathcal{R}$是一个拟阵，则 $\mathcal{M}^* = \mathcal{R}$ 而$\rho(\mathcal{R}, \mathcal{O}) = 1$。

我这里表明，在给定$\mathcal{R}$和$\mathcal{O}$后，这个指数还描述了某一特定贪婪算法在发现近似最优解上的最差表现。请回忆我们的符号标识惯例：$v(S) \overset{def}{=} \sum_{n \in S} v_n$。

命题4. 6

$$\min_{v>0} \frac{\max_{M \in \mathcal{M}^*} v(M)}{\max_{S \in \mathcal{O}} v(S)} = \rho(\mathcal{R}, \mathcal{O})$$

证明

令

$$v^* \in \operatorname{argmin}_{v>0} \frac{\max_{M\in\mathcal{M}^*} v(M)}{\max_{S\in\mathcal{O}} v(S)}, \rho^* \overset{def}{=} \frac{\max_{M\in\mathcal{M}^*} v^*(M)}{\max_{S\in\mathcal{O}} v^*(S)}$$

令 $\underline{v} = \min\{v_n^* \mid v_n^* > 0\}$ 且 $X_+ = \{n \mid v_n^* = \underline{v}\}$。对于 $\alpha > 0$，定义 $\hat{v}_n^{*\alpha} \overset{def}{=} \begin{cases} \alpha\underline{v}, & \text{若 } n \in X_+ \\ v_n^*, & \text{若 } n \notin X_+ \end{cases}$。对于接近 1 的 α，该目标的对应值由下列函数给出：

$$\hat{\rho}(\alpha) \overset{def}{=} \frac{\max_{M\in\mathcal{M}^*} v^{*\alpha}(M)}{\max_{S\in O} v^{*\alpha}(S)}$$

$$= \frac{\alpha\underline{v}\,|X_+ \cap X_{\mathcal{M}^*}| + \sum_{n\in(X_{\mathcal{M}^*}-X_+)\cap X_{\mathcal{O}^*}} v_n^*}{\alpha\underline{v}\,|X_+ \cap X_O| + \sum_{n\in(X_O-X_+)\cap XO} v_n^*},$$

其中，$X_{\mathcal{O}} \in \operatorname{argmax}_{S\in\mathcal{O}} \sum_{n\in S} v_n^*$ 和 $X_{\mathcal{M}^*} \in \operatorname{argmax}_{S\in\mathcal{M}^*} \sum_{n\in S} v_n^*$。

请注意，若非 $\rho^* = \frac{|X_+ \cap X_{\mathcal{M}^*}|}{|X_+ \cap X_{\mathcal{O}}|}$，$\hat{\rho}(\cdot)$ 是严格单调的，并且根据 $v^* = v^{*1}$ 的最优性，$\hat{\rho}(\alpha)$ 在 $\alpha = 1$ 处被最小化。所以 $\rho^* = \frac{|X_+ \cap X_{\mathcal{M}^*}|}{|X_+ \cap X_{\mathcal{O}}|}$。

由此，1_{X_+}、$1_{X_+\cap X_O} \in \operatorname{argmax}_{v>0} \frac{\max_{M\in\mathcal{M}^*} v(M)}{\max_{S\in\mathcal{O}} v(S)}$ 且 $\rho^* = \rho(\mathcal{R},\mathcal{O})$。■

根据命题4.6，替代性指数不仅测度各集合的最差近似度，它还测度源于求解$\mathcal{M}$ *上易计算问题而非$\mathcal{R}$ 上难计算问题的最差收益率。求解拟阵$\mathcal{M}$ *上的问题是容易的，因为它正好靠一种贪婪算法来求

解。而且，该贪婪算法提供了一种单调的胜者挑选规则，所以它能被纳入某种反谋略拍卖。

命题4.6对于像频谱的激励性拍卖那样的应用最有意义。因为，在那种拍卖中，约束条件都是已知的，并且知道哪些是在最优解上有约束力的约束条件。该命题意味着，如果ρ（$\mathcal{R}$，$\mathcal{O}$）接近于1，就有可能制定一种特殊的贪婪算法，它将因那些实际约束条件和某个相对集合中的所有取值而运行良好。该命题为一种特殊贪婪算法的表现给出了最差限界，此种特殊贪婪算法虽是标准的贪婪算法，但采用的是约束条件$\mathcal{M}$ *，而非实际的约束条件$\mathcal{R}$ 。

有另外一些类贪婪算法，它们的表现甚至比贪婪算法更好。首先，将该标准贪婪机制用于（N，v，$\mathcal{M}$ *）。然后，当这一机制停止时，从$\mathcal{M}$ *至R 逐渐放松约束条件，并且只要可行，按贪婪方式装入新增的物品。在最坏的情况下，如果没有新增物品可装入，其解就与那种近似的贪婪算法一样。不管怎样，这一扩展经常导致严格的改善，因为它装入了新增的物品。不难看出，这种改良的贪婪算法依然是单调的，所以它能被用作反谋略拍卖的组成部分。

4.3.1 一个频道分配的例子

与世界大多数地方一样，美国的大城市也都是靠享有船运贸易之利发展起来的。因此，大体上，我们可以对城市和播放站形成一个概念，即它们线性地沿一条海岸线有序布局，我们设定这种排列的走向是由北向南。请设想在每个都市区域内，电视播放站都紧密地聚在一起，从而若有两个播放站在相同频道上播放，一个播放站就会干扰另一个播放站的至少部分客户的信号接收。再请设想，有些靠近都市区域边界的播放站可能干扰紧邻城市中的某些播放站，因此需要向那些播放站分配不同的频道。假设有C 个频道可用，且每个播放站都只与其I 个北面最近邻居和I 个南面最近邻居有某种潜在的干扰冲突。令x

（n）表示播放站n所在的城市。使某播放站集合S可行的一个明显必要条件是，对每个城市X，有$\{n \in S \ x \ （n ）=X \} \leqslant C$。也就是说，在一个城市中，我们分配的播放站在总数上不能多于可用的频道。

给定这样一个分类S，请设想，我们设法由北向南逐次向播放站分配频道，从频道1开始并持续到频道C，然后对下一个播放站从频道1重新开始，并以同样方式持续分配。如果$C>I$，则每个播放站分得的频道都不会与其北面I个最近邻居和南面I个最近邻居中的任何一个相同，因此这种分配绝不会引发任何干扰。由此而来，播放站中的这个可行分类$\mathcal{R}$就与拟阵$\mathcal{R}' = \{S : \{n \in S/x \ （n ） =X \} \leqslant C \}$吻合。如果$C<I$，仍然有可能通过$\mathcal{R}'$创造的一个拟阵从内部限定$\mathcal{R}$。例如，增加如下限制，即在每个城市里，$I$个最北面播放站中能够继续播放从而必须向其分配频道的播放站不得超过$C-1$个。实际问题中并不存在这个外加约束，而添加这一约束导致一个拟阵$\mathcal{R}'$，它对实际的约束集$\mathcal{R}$是一个内部的范围限定。虽然如此，但在这个内部范围上运行的贪婪算法导致对最优解的充分逼近。实际上，对于$\mathcal{R}'$这个选项来讲，$\min_{X \in \mathcal{R}} \max_{X' \in \mathcal{R}'} \frac{|X \cap X'|}{|X|} \geqslant \frac{C-1}{I}$。因此，不考虑各电视播放站的实际价值，采用拟阵$\mathcal{R}'$的贪婪算法选出的播放站集，其总价值与采用实际约束条件的最优解相比，至少达到后者的$\frac{C-1}{I}$。

4.4 激励性拍卖的约束条件和贪婪算法

如在上述例子中一样，在联邦通信委员会的频谱激励性拍卖中，对获胜投标者集合的那些约束条件并非间接地给出，而是作为对一个次级问题的解给出的：找出一种可行的方法向各播放站分配电视频道，使它们能进行无线广播。在这个次级问题中，存在两类约束条

件：一类约束条件直接限制可供每个播放站使用的频道。例如，位于纽约锡拉丘兹的某个播放站也许无法使用某特定频道，因为那个频道被预留给一个邻近的加拿大播放站使用。第二类约束条件禁止某些成对的分配。这类约束中最常见的例子或许是禁止将两个邻近的播放站，比如播放站X 和播放站Y ，都分到第26频道上。这要么是因为这两个播放站的服务区域多有重叠；要么是因为某个区域尽管已超出了X 和Y 的播放区域，但仍设定Y 要为该区域服务，由于Y 的距离较远，从而发自X 的信号虽已相对变弱，但依然足以干扰发自Y 的信号。偶尔还会有一些其他约束条件控制着位于不同频道上的播放站。例如，有时候会禁止将播放站X 分到第26频道并将播放站Y 分到第27或第28频道。

对这种激励性拍卖，令A 表示那些依然选择无线播放但不参与拍卖的播放站集合。对这样的播放站，总是需要向它们分配频道。另外，会存在另一个播放站集合R ，它们的当前报价是该拍卖系统想要拒绝的，因为它们索要的价格太高。将这两个群体合在一起，若这些投标者被拒绝就依然进行无线播放的播放站集合是$S=A \cup R$ 。在该拍卖系统能够决定拒绝R 中各播放站的报价之前，它必须先确定能够找到适合于S 中的所有播放站的频道。

要研究这个问题，需要有一些另外的标识符号。对每个播放站 $s \in S$，令 $C(s)$ 表示有可能为 s 使用的频道集，并令 $C = \cup_{s \in S} C(s)$ 是所有潜在可用频道的集合。转换成文字的话，就是说，在一种频道分配中，如果 S 中的每一个播放站都分得了一个合意的频道，且对任何一对播放站的分配都没有遭到禁干扰约束条件的拒斥，这种频道分配就是可行的。一种频道分配就是一个映射 $c: S \to C$。公式化的表述就是，如果 (i) 对于所有的播放站 $s \in S$，有 $c(s) \in C(s)$；(ii) 对于每一个成对播放站 $(s, s') \in S \times S$，有 $((s, c(s)), (s', c(s'))) \notin X$，此处的 X 是被拒绝的成对播放站集合，那么该频道分配 c 就是可行的。请回忆，N 是播放站全集 (full set of stations)。从可行的频道分配中可得出宜于被拒绝的各播放站集合的集合：

$$\mathcal{R} = \{R \subseteq N - A \mid (\exists c: A \cup R \to C)$$
$$c \text{ 是某可行频道分配}\}。$$

请注意，$\mathcal{R}$ 是各播放站集合的集合，它的定义始于一组可行的频道分配 $\{s, c(s)\} \subseteq (A \cup R) \times C$，而这种频道分配是由一组配对构成的集合，且只取自每个配对中的播放站并只包括 N-A 中的播放站。这是一个复杂的建构，且没有任何条件保证 $\mathcal{R}$ 一定拥有任何特别好的结构。然而，在许多场合，它的确具有某种好的结构。

例如，如果在某都市区域中只有15个频道可供使用，那么被指定继续在该区域内播放的播放站总数就必须不超过15个。如果各都市区域都是分开的，且这些是仅有的禁干扰约束，则这个约束集将定义一个拟阵。

作为另一个例子，请设想，对任意的播放站集合S总能找到一种可行的频道分配c，它不具有太多的播放站间禁干扰约束，比如有总数不超过I个的约束。如果s_n是涉及播放站n的禁干扰约束数量，那么确保S可行的充分条件就是$\sum_{n\in S} s_n \leqslant I$，所以这描述的是一个背包问题。返回我们对背包问题的研究，通过按v_n/s_n给各播放站排序，并利用这个指数以贪婪方式装包，就能找到一个近似最优解。

在联邦通信委员会的实际问题中，背包约束或者近于拟阵的约束都对这种配置有约束力，而两者中哪一个有约束力，它就能够影响各播放站究竟是按v_n还是按v_n/s_n才能得到更好的排序。在$\mathcal{R}$近似于一个拟阵的情况下按v_n排序能运行得很好；而如果背包约束是有约束力的，则按v_n/sn排序就能运行得很好。还可能有种种折中。例如，可以按照$v_n/\sqrt{s_n}$给播放站排序，而且有些与此类似的做法还成为联邦通信委员会激励性拍卖中使用贪婪算法的基础。

---

[1] Gurobi即Gurobi Optimizer，美国Gurobi公司开发的大规模数学规划优化软件。C-Plex，全称“IBM ILOG CPLEX Optimization Studio”，是美国IBM开发的商用最优化软件。——译者注

[2] 在拍卖设计中，一般来讲，没有任何事情比吸引严肃投标者的投标更重要了。在激励性拍卖的情形中，在一个或几个广播市场中拥有单一电视台的小企业很可能是一个面对极高赌注的无经验投标者，它出售的是其家族业务！且正从事一种一生一次的陌生交易。在拍卖之后，由于运营的频道更少了，不出售其权利的投标者会分得宝贵的频道。按照均衡理论，拍卖中支付的价格可以接近于拍卖后的频道价值。所以，对投标者来讲，不参与有可能是一个能保命的现实选项。抵消这种激励的最好途径是让参与拍卖变得安全和容易，尤其是对那些小投标者。

[3] 寻求公式化、一般化解说的读者请参阅李绳武（Li,2015）。

[4] 这意味着，这种拍卖中的每个投标者都有自己专属的价格时钟。——译者注

[5] 本节中的拓展都基于米尔格罗姆和西格尔（Milgrom and Segal，2015）论文。

[6] 例如，我们可以限制价格降低量，使对某个$\underline{\Delta} > 0$，有$\Delta(A^t) \geqslant \min(p_{n*}(A^{t-1}) \ \underline{\Delta})$。，

第5章

结论

在经济学理论中，研究竞争市场价格的教科书方法纳入了多种多样的假设，我在本书中强调了其中的两点。首先，各种资源在相当程度上都可以被描述为总量，忽略了许多易于使个体物品具有唯一性的因素。其次，是一个密切相关的假设，即在加于一种配置上的种种物质性约束当中，唯一要紧的是资源约束。这些约束表明，任何人对一种物品的配置都不能超过可得的供给。例如，在讨论经由某大城市空港的空中交通时，经济学教科书可能会将该机场的日客流量视为既定。于是，为了鼓励有效率的运用，对航空公司收取旅客人头费是可取的，因为这种收费可以在一天中最拥堵时段和最空闲时段之间变化，以鼓励航空公司避免在最拥堵时段增加航班。

但是，对于要决定哪架飞机可以起飞和哪架飞机可以降落的空中交通管制人员来说，这种上层的调控远非完备的考虑。挑战不只是要确保一个机场在高峰时段内对总客流量施加恰当的限制，而且要分配降落时间、跑道和航站楼以应对整个流量中的种种细节。在各种运输网络中，必须建立种种约束以确保汽车、飞机和列车不会相撞，而并非只是限制总的交通流量。与此类似，在为广播电视配置频率时，只限制每个城市中广播的播放站数量是不够的，还需要在避免广播信号相互干扰的前提下，将各广播机构分派到各频道上去。

在实践中，对一些约束的处理会因长期计划和短期计划而有不同。当一个消费者在晚上8：02关掉一盏灯时，它无助于拥有在晚上8：04输送的电力。在抽象的经济学理论中，借助于概念上的把戏，对

这样的细节置之不理：有人说，不同时点的电力代表不同的产品，而这个例子中的消费者需要的是这一产品，不是另一产品。但是，这样的把戏在一个由价格引导的资源配置系统中没什么用处，因为它导致了过多的产品和过多的不同价格。在实践中，没有任何办法设计一个电力系统，使它的报价和价格每一秒或哪怕是每一分都在变化。从长期看，给电力系统做规划时，规划者可以了解电力总需求量的峰值是多少；但从短期看，当电力被输送时，有关何处和何时的每一个细节都会因为其重要性而赫然耸现。合乎实际的结论是，即使在以市场为特征的电力系统中，产品也不是按每一秒或每个位置区分的电力。相反，我们采用的产品定义要粗糙得多，而一个集中化的系统操控者会对市场参与者做出各种决策，以填补市场投标未予决定的各种细节。

经常有各种严密构建的模型被用于短期内的资源调度，这类模型与运用价格和拍卖引导资源配置的可能性之间存在鸿沟，本书的目的就是要在一定程度上跨越这个鸿沟。在经济学分析中很重要的一点是，如果价格有助于引导短期配置，那么同样的价格就应当能为长期的产能决策提供好的投资激励。第3章的很大部分在分析这种关系。

另一组问题涉及价格何时能够哪怕是大体地用于引导短期决策。常见的情况是，它们不可能得到运用。在计算上，短期配置问题有可能很难，而支持有效率决策的价格有可能根本就不存在。这就是本书的另一个主题与拍卖运用有关的原因。如我们已经看到的，当物品是严格的替代品时，出清市场的价格确实存在且能用价格递增拍卖发现它们。而新的发现是，当物品是近似替代品时（我的分析测度并使之精确的一个条件）也存在各种价格递增拍卖，它们导致近似有效率的配置。而且，这些拍卖具备某些特别的属性。如第4章中解释的，这类拍卖可以是群体反谋略的、明显反谋略的，以及为胜出投标者保护隐私的。

这类分析都是新的。而且，在本书的写作过程中，这些思想中的某些方面在联邦通信委员会的播放激励性拍卖的设计中得到了大规模

运用，这对它们的价值是一种检验。若获得成功，这种应用就可以为交通和其他部门中的另外一些资源配置难题设立样板。

图书在版编目（CIP）数据

价格的发现/（美）保罗·米尔格罗姆著；韩朝华译.--北京：中信出版社，2020.7
书名原文：Discovering Prices：Auction Design in Markets with Complex Constraints
ISBN 978-7-5217-1415-9
Ⅰ.①价…Ⅱ.①保…②韩…Ⅲ.①市场-定价原则-研究 Ⅳ.①F714.1
中国版本图书馆CIP数据核字（2020）第028119号

DISCOVERING PRICES:Auction Design in Markets with Complex Constraints by Paul Milgrom
Copyright©2017 Columbia University Press
Chinese Simplifed translation copyright©2020 by CITIC Press Corporation
Published by arrangement with Columbia University Press through Bardon-Chinese Media Agency
ALL RIGHTS RESERVED

价格的发现
著者：[美]保罗·米尔格罗姆
译者：韩朝华
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

字数：136千字
版次：2020年7月第1版
京权图字：01-2020-2120
广告经营许可证：京朝工商广字第8087号
书号：ISBN 978-7-5217-1415-9

版权所有.侵权必究


一个关于正在“褪色”的美国梦的故事
究竟是什么，让美国中年白人，
陷入走向不自救的道路
美国怎么了
Deaths of Despair and the Future of Capitalism
★★★
《纽约时报》
《华尔街日报》
畅销榜作品
★★★
绝望的死亡与资本主义的未来
[美]
安妮·凯斯（Anne Case）
安格斯·迪顿（Angus Deaton）
著
/
杨静娟
译
美国科学院院士安妮·凯斯、
2015年诺奖得主安格斯·迪顿新作
北京大学教授刘国恩作序推荐
中信出版集团

美国怎么了

——绝望的死亡与资本主义的未来

[美]安妮·凯斯 [美]安格斯·迪顿 著

杨静娴 译

中信出版集团

目录

推荐序

序言

引言 午后的死亡

第一篇 以过去为序章

第一章 山雨欲来

第二章 分道扬镳

第三章 绝望的死亡

第二篇 沙场面面观

第四章 受教育程度影响生死

第五章 黑人与白人死亡现状分析

第六章 生者的健康状况

第七章 疼痛之苦与疼痛之谜

第八章 自杀、药物和酒精

第九章 阿片类药物之痛

第三篇 经济扮演的角色

第十章 歧途：贫困、收入与经济大衰退

第十一章 就业市场加剧分化

第十二章 婚姻家庭方面日益扩大的鸿沟

第四篇 为什么资本主义辜负了众生

第十三章 美国的医疗制度是如何戕害生命的

第十四章 资本主义、移民、机器人和外国

第十五章 企业、消费者和工人
第十六章 何去何从
致谢

谨以此书献给

朱利安、塞莱斯汀、拉克、安德鲁、瑞安、詹姆斯、约翰、玛丽和威尔，愿你们拥有一个更加公平、更少绝望的世界。

推荐序

经济学家应该对普林斯顿大学经济学家安格斯·迪顿教授及其杰作并不陌生，如其于2013年出版的畅销书《逃离不平等》。我在20世纪90年代初开始注意迪顿教授的研究，这主要源于他在经济学顶刊发表的几篇关于健康与收入分配的必读论文。事实上，他的长期研究系统性地推进了人们对于贫困、健康、消费与发展经济学的认知，为人们深刻了解相关问题奠定了坚实的微观经济学基础。也因此，他于2015年获得诺贝尔经济学奖。

2019年，迪顿教授与夫人（也是同事）安妮·凯斯教授出版了一本新书，中文版叫《美国怎么了：绝望的死亡与资本主义的未来》。这是一本非常值得花时间细读的佳作，也是我近来难得一口气读完的新书。

该书所论主题相当复杂，有些主题饱受争议，尤其是在当下。然而，作者勇于直面诸多尖锐问题，运用超凡的驾驭能力，逐一道出精彩见解，其中不乏颠覆常人直觉的观点，让人脑洞大开。平心而论，这些观点若不是出自两位经济学大师的力作，我未必会反思自己很多与书中观点相悖的看法。当然，我也未“照单全收”这本书中的所有结论。

在论及正文之前，值得一提的是，他们令人敬佩的谦卑态度和科学精神。在这本书中，他们始终把大众读者视为首要尊重的对象。在他们挥洒自如的笔下，尽管论述的是人类大是大非的问题，很多涉及学术性很强的经济学、政治学、社会学以及医学相关命题，字里行间无不呈现他们对非专业读者进行的精心裁剪和深入浅出的耐心安排，

漂亮的叙事文风更让人爱不释手。与此同时，他们对所论问题的严谨态度并未打折，与其发表的学术论文并无二致。针对关键的史料、数据、方法以及相关发现，他们要么给出自己坚信的肯定答案，要么向读者坦承他们的认知局限或明示结论的不确定性。

如果要全面领会《美国怎么了》的深刻内涵，不妨先浏览一下《逃离不平等》一书。《逃离不平等》是一部关于工业文明如何促进人类经济繁荣的巨著，基于大量的史料实证数据，全景式地展示了250年以来，得益于资本主义市场经济主导的工业文明，人类总体上首次成功逃离了有史以来长期遭受的极度贫困与过早死亡的“马尔萨斯陷阱”。与此同时，因为各国的长期经济增速差异，贫富国家的人均收入差距也随之扩大不少。

《美国怎么了》的视角和论点则迥然不同，可以说是以揭示《逃离不平等》成功故事背后的负面问题为主线，展开了对美国在新世纪出现的社会“逆繁荣”现象进行的深刻剖析和尖锐批评。用他们的话说，这本书的主题“没有那么令人振奋。它记录了绝望和死亡，批评了资本主义的多个方面，并对全球化和技术变革在今日美国是否卓有成效提出了质疑”。

《美国怎么了》开门见山地向读者展示了一幅美国当下逆繁荣变化的悲观图景。基于对美国历年死亡记录的精心分析，两位作者发现了令人吃惊而又沮丧的社会逆转现象，他们称之为“绝望的死亡”流行病。自20世纪最后10年以来的30年，美国未受大学教育的白人劳工阶层占了工作人群的38%，他们的命运遭受了前所未有的重创，从而成为因绝望而死亡的最大牺牲品，且人数不断增长。导致“绝望的死亡”的三大“杀手”分别是滥用阿片类药物中毒、酒精中毒的肝病以及自杀。而在同一时期，接受大学教育的白人并未经历如此遭遇，尽管同期的期望寿命增长显著低于战后数十年的“黄金”时光。更令人难以想象的是，长期处于社会经济劣势的黑人，虽然其绝对死亡率仍

然高于白人，平均寿命增长也几乎停滞，但没接受大学教育的黑人队列在同期并未出现“绝望的死亡”流行病抬头的恶劣趋势。

两位作者随后用大量篇幅讨论“绝望的死亡”之因。我最为欣赏的是其论证的“靶向”方法学。以第十章为例，题为“歧途：贫困、收入与经济大衰退”。凭直觉，我猜想这十有八九是所论问题的“元凶”——靶点。然而，经过抽丝剥茧的分析，他们图文并茂地逐一予以“毙”之。说到贫困，他们证明了在过去30年，白人劳工的“绝望的死亡”流行病的蔓延与美国贫困人口的分布并不相关，所以主因一定不是他们比其他群体更穷。关于收入不平等，人们可能猜想其也是罪魁祸首。然而，他们认为，绝望的陷阱并非因为最顶尖的1%富人变得更富，而是因为绝望的人群所在的社区和工作场所发生了灾难性退步，致使其收入、工作、家庭、婚姻状况全面崩溃。同理，他们基于1929年和2008年两次经济危机的数据分析，并未发现其间“绝望的死亡”人数激增，因此认为“剑指经济危机”也是认知歧途。他们还补充了国别比较分析，进一步论证了欧洲国家同期也经历了经济衰退、政策紧缩和高失业，然而都未曾发生类似的“绝望的死亡”流行病。

值得一提的是，作者在此也没有回避一个颇为尖锐的说法：遭受“绝望的死亡”流行病侵害的一代人，也许是自身“丧失了勤奋精神”而懒得努力工作与积极上进的后果。对此，他们不以为然，并运用劳动力市场的供需原理争辩：如果是因为劳动力供方不务正业的行为，就业下降应该伴随市场工资上升才对，可实际数据显示的却是二者双降，所以最有可能是劳动力市场需方的萎缩所致。

拜读至此，我按捺不住自己的好奇心，迫不及待地想知道他们究竟能解密什么惊人答案。从微观的角度看，两位作者明确认为，“美国的医疗制度危机是造成没落和绝望的最直接原因”。这里，如同大多批评美国医疗体制的典型说法，他们也集中痛斥美国医疗的最大“表征”：一方面，支出了占GDP（国内生产总值）18%的巨额医疗费用，全球之最；另一方面，又未取得相应最好的健康结果，其惊人的

浪费和低效似乎不言而喻。不仅如此，巨大的医疗负担还“正在耗尽美国人的生存基础”，最终导致灾难性的“绝望的死亡”。但这并非重点，两位作者真正的重点是——美国医疗体制究竟错在哪里。他们的答案是美国的医药、医疗和保险体系构成的供给侧隐形“联盟”，凭借其自身强大的市场能力，加上游说政府为其变相垄断、寻租提供“保驾护航”，共同牟取快速增长的医疗暴利。这对为员工购买医保的雇主而言，不得不通过降低人员工资转嫁成本；对于没有医保的人群而言，情况自然更糟。再从宏观层面分析，两位作者认为根源在于美国资本主义在解决社会保障矛盾时的制度缺陷。他们辩称，主要因为医疗市场的信息不对称性，为资本主义缔造繁荣的市场竞争难以奏效，进而不可能为医疗服务的供需双方提供双赢结果。

如要解决美国医疗的上述重大问题，路在何方？两位作者坦承，他们无意也无力在这本书中绘制美好的医疗改革和社会保障蓝图，但仍然尝试给出一些建设性意见。其中，他们特别强调二次收入分配和建立社会医疗保障的重要性。他们指出，美国目前的税收制度需要改革，使其为全民提供更为公平的收入分配和社会保障，而不是当下的“劫贫济富”。不过，他们也再三声称，明确不赞成优先考虑对收入顶端的所有富豪课以重税来“劫富济贫”。这里，他们特别强调了区别“不平等”和“不公平”的重要性，前者包含了合法收入的差距，后者则是不义之财的结果。所以，公共税收政策的改革应该着力于如何“限制寻租和减少掠夺”，而“不必对被普遍认为公平收入的那一部分收入和财富征收高额税赋”。他们不无哲理地比喻道：“阻止小偷的正确方法是不让他们偷窃，而不是给他们加税。”

至于如何才能成功改革美国的税收政策、社会保障及其医疗体制，两位作者并未进一步展开论证，我想也不该做更多苛求。客观而言，这既非这本书的篇幅所能涵盖的内容，也不是仅凭两位作者就能完成的重任。温家宝总理在任期间曾经说“医改是一项世界性难题”，此话真的一点儿也不夸张。关注各国医改的读者朋友也许知道，迄今为止，还未发现哪个国家的医疗制度堪称典范，足以成为众

多国家效仿的模式。事实上，医疗制度何去何从正越来越成为影响各国政治、社会、经济发展取向的重大议题，也是各国争论不休的热点、焦点问题。

在此，请容我对此书的结论要点从不同的视角谈三点个人之见。

第一，关于医疗市场的竞争问题。在国际医改和健康经济学文献中，一方面，大家普遍认同诺贝尔经济学奖得主肯尼斯·阿罗教授关于医疗市场具有信息不对称的一般性特征；另一方面，也开展了大量关于医疗市场竞争效应的实证研究。虽然研究结果不尽相同，正面、负面的都有，但据我所知，竞争有利于促进服务效率、医疗质量甚至成本管理的实证文献仍是主流。哈佛大学商学院被誉为“竞争战略之父”的迈克尔·波特教授甚至声称，美国医疗问题的症结非但不是竞争本身或过度，而恰恰是缺乏有效竞争所致。

第二，关于医疗费用增长问题。对此，我特别赞同哈佛大学经济学家大卫·卡特勒强调的一个观点：医改经济学分析不该以控制医疗费用上涨为目的，而应聚焦于分析每一美元医疗开支的健康回报是否值得。芝加哥大学诺贝尔奖得主罗伯特·福格尔也曾在相关论著中独立提出了高度一致的见解。基于这个逻辑，国家医改的要务之一应是加强对医药技术和临床服务开展系统的经济学成本效益评价，从而不断完善医保目录和支付手段。事实上，各国近年来的确也正在此方面不断推进相关工作，包括中国的全民医保近期开展的药物经济学评价，以及英国国家卫生与临床优化研究所（NICE）和美国临床与经济评价研究所（ICER）等机构发挥的重要作用。

第三，关于美国资本主义与社会保障制度。众所周知，欧洲主要国家的资本主义制度伴随了强烈的高税收、高福利的国家社会保障色彩，美国长期践行的则更是以捍卫“个人选择自由”为核心价值观的资本主义制度，主张“小政府、大社会”的价值取向和公共政策。因此，如要推行更为彻底的社会保障和全民医保制度，必定要求美国民众放弃更多的个人选择和资源支配权，从而让位于政府扮演更大的资

源配置角色。对于美国人而言，此举非同小可，而是大是大非问题，更不是总统、政府、国会说了就能算事。想想看，历经多少前任总统的医改尝试失败之后，奥巴马总统好不容易成功通过了美国全民医保法案，也还险些因此被控为有悖美国自由精神的“违宪”之举而被弹劾。虽然逃过此劫，但特朗普上台后，仍旧以同样理由继续着推翻该法案的努力。目前来看，美国全民医保的命运仍然堪忧。即使两位作者也在这本书的结尾章节告诫，“我们也清楚地意识到政府的危险，更大的政府意味着更多的寻租空间和更大的不平等”。他们坦言，曾经考虑以“资本主义的失败”为部分副书名，但最终选择了“资本主义的未来”，表达其希望拥有的更美好的未来。

以上只是我的几点浅见，既不全面，更谈不上正确与否，就当抛砖引玉吧。最后，我还想与青年读者啰唆两句如何更好地阅读这本书的体会。这本书既涉及很多政治性很强的议题，又不乏学术性很深的研究问题。因此，我会尽量学习两位作者的治学精神，对于书中呈现的争议性、冲击性很强的观点结论，无论我们同意与否，接受还是弃之，只要坚持开放性、批判性的思维态度，相信也会受益匪浅。无论如何，我相信大多读者不会后悔阅读此书。

刘国恩
北京大学国家发展研究院长江学者特聘教授
北京大学经济管理学部副主任
国务院医改专家咨询委员会委员

序言

在2013年出版的《逃离不平等》一书中，安格斯·迪顿讲述了一个乐观的故事。那个故事主要讲述了过去250年中人类所取得的巨大进步，描绘了前人无法想象的物质进步，贫穷匮乏得到消减，人类寿命也不断延长。人类不断创造知识并对其加以应用，使这种进步成为可能。在这一进程中，最耀眼的明星当属资本主义，它挟全球化威力之勇，使数以百万计的人摆脱了赤贫状态。民主不断在全球各地开花结果，越来越多的人得以参与社会进步，投身于建设自己所在的社区和社会。

本书的主题则没有那么令人振奋。它记录了绝望和死亡，批评了资本主义的多个方面，并对全球化和技术变革在今日美国是否卓有成效提出了质疑。但是我们仍然保持乐观，我们依然相信，我们可以通过对全球化和技术变革加以管理实现普遍利益。世界不必像今日美国那样运作，而是应该将其重新定向，使其服务于大众的利益。自由市场竞争可以做很多事情，但是它也在很多领域不能很好地发挥作用，例如，在提供医疗保障方面，高昂的医疗费用已经对美国人的健康和福祉造成极大的伤害。如果各级政府不愿像其他富裕国家已经实行的那样，推行强制医疗保险和强力控制费用，那么悲剧将不可避免。绝望的死亡现象在很大程度上正是美国——也只有美国——未能吸取这一教训的结果。

此前，资本主义也曾失信于大多数人，例如在19世纪初开始的工业革命时期，以及其后的大萧条年代。但最终，资本主义这头野兽被驯服，而非被杀死，并取得了《逃离不平等》一书中所描述的巨大成就。如果能够制定正确的政策，我们就可以确保今天发生的一切不是

另一场重大灾难的序幕，而只是暂时的挫折，未来我们将重新走上经济欣欣向荣、人民身体健康的康庄大道。我们希望本书虽然不能像《逃离不平等》那样鼓舞人心，但可以帮助我们重回正轨，在21世纪能够重现过去取得的进步。世界的未来应该是充满希望的未来，而不是绝望的未来。

在撰写本书时，我们希望读者在阅读之时无须频频查阅书末的注释，收听有声书的听众也不需要参看图表。因此，本书的章节独立成篇，书中的图表也得到了详尽描述，即使不参看本书，也能理解我们的论点。我们增加注释的目的主要有两个。其一，绝大多数注释是引文，提供了支持我们观点的数据或者佐证我们观点的文献。其二，在少数情况下，注释包含了更详尽的技术性资料，以供感兴趣的读者查阅。这些内容对于本书的正文而言并非必需的。

在写作过程中，我们在描绘绝望时经常深感痛苦，相信一些读者在读到相关内容时也会有同样的感受。那些正遭受我们所描述的抑郁或成瘾困扰的人可以寻求帮助。如果你有自杀的想法，请拨打美国国家自杀预防生命热线1-800-273-8255（电话）。你也可以在SpeakingOfSuicide.com/resources上找到其他协助性资源的列表。如果你本人、你的家人，或者你认识的某个人正深陷药物成瘾或酒瘾，那么我们建议你首先和一位值得信赖的家庭医生或精神顾问进行交谈。我们还推荐嗜酒者互诫协会，即匿名戒酒会（Alcoholics Anonymous，aa.org）和嗜酒者家庭互助会（Al-Anon，Al-Anon.org），后者旨在帮助受影响的嗜酒者家庭成员。这些组织在美国和世界的大多数地方都有分支机构，为许多人提供帮助，并提供一个友善和无风险的有效支持社区。通过它们的网站，可以方便地找到其本地组织。

安妮·凯斯

安格斯·迪顿

2019年10月，写于新泽西州普林斯顿

引言

午后的死亡

本书的写作始于2014年夏天蒙大拿州的一间小木屋内。我们每年8月都会前往麦迪逊河瓦尔尼桥旁的小村庄度假，那里可以俯瞰麦迪逊山脉的群山。我们曾立志调查幸福感与自杀率之间的关系，换言之，调查在那些幸福感低下、人们声称自己生活得一团糟的县乡和城市，自杀现象是否更为普遍。纵观过去10年的自杀率，蒙大拿州麦迪逊县是我们常年居住的新泽西州默瑟县的4倍。我们对此颇为好奇，特别是因为我们在蒙大拿州总体上过得非常愉快，并且那里的其他居民似乎也生活得很开心。

在调查过程中，我们发现美国中年白人的自杀率正在迅速攀升。我们还发现另一个令我们颇为困惑的现象，那就是美国中年白人还遭受着其他伤痛的困扰。他们中罹患疼痛症的比例更高，整体健康状况也更差。虽然他们的总体情况略好于美国老年人——毕竟健康状况会随着年龄的增长而恶化——但二者之间的差距正在缩小。一方面，老年人的健康状况得到改善；另一方面，中年人的健康状况则在恶化。我们知道，病痛会驱使人们自杀，所以或许这两者之间存在某种联系？

那只是第一步。当我们考虑如何呈现我们的结果时，我们希望把自杀现象置于一个更大的背景中。自杀在总体死亡情况中的比例如何？与癌症或心脏病等主要死亡原因相比，其严重程度又如何？于是，我们回到美国疾病控制与预防中心，下载相关数据并进行计算。我们惊讶地发现，对美国中年白人而言，不仅自杀率正在上升，他们

的整体死亡率也在攀升。虽然增加的数字不大，但考虑到死亡率应该逐年下降，因此死亡率不再下降也是一件值得关注的事，更不用说不降反升了。

我们以为自己一定在什么地方犯了错误。死亡率不断下降是20世纪最美好，也最确定的特征之一。任何一个大群体的死亡率都不应该不降反升。例外情况当然也出现过，例如，第一次世界大战末期的流感大暴发，或者30年前许多年轻人死于艾滋病。但是，死亡率稳步下降，特别是中年人的死亡率稳步下降，是20世纪最伟大（也最可靠）的成就之一，并且这正是推高美国以及世界其他富裕国家新出生人口预期寿命的原因。

到底发生了什么？自杀事件的数量并不足以解释整体死亡趋势的逆转。我们研究了其他可能导致这种逆转的因素。令我们惊讶的是，“意外中毒”是一个重要原因。怎么会这样？难道很多人不小心误喝了通乐管道疏通剂或者除草剂？由于我们（当时）的无知，我们并不知道“意外中毒”这一死因也包含药物过量使用致死，也不知道服用阿片类药物 [1] 造成的死亡已经成为普遍现象，并且这种情况还在迅速蔓延。此外，酒精性肝病的死亡率也在迅速上升。因此，死亡率上升最快的三大原因包括自杀、药物过量使用和酒精性肝病。这些类型的死亡都属于自戕，无论是用枪迅速地自我了断，还是缓慢并且不那么确定地因为药物成瘾送命，抑或更缓慢地死于酒精中毒。我们开始将这三大死因统称为“绝望的死亡”。这主要是为了给它们贴一个标签，从而能够方便地将其联系在一起。导致死亡的究竟是怎样的绝望，到底是经济上、社会上，还是心理上的绝望，我们不得而知，也未妄加臆断。但这一标签被广泛接受，而本书则是对这种绝望的一次深入探索。

本书所讲述的正是这一类死亡以及被死亡阴影笼罩的人群。我们如实记录了当时的发现，以及我们和其他人随后的更多发现。其他作家已在新闻报道和一系列发人深省的好书中描述过死者的名字和面

容，并讲述了他们身后的故事，我们也将利用这些描述。我们自己此前的工作主要聚焦记录正在发生的一切，但是在本书中我们更进一步，尝试追溯其潜在的经济和社会根源。

哪些人正在死去？一个人死亡后，需要为其开具一份死亡证明，其中一栏需要填写死者的学历。在这一栏中，我们又有一个惊人的发现。增加的绝望的死亡者几乎全部是没有学士学位的人。拥有学士学位的人基本上未受影响，处于危险之中的是那些没有学士学位的人。这种情况在自杀人群中尤其突出。一个多世纪以来，受过良好教育者的自杀率普遍较高，[2] 但在当前泛滥的绝望的死亡中，情况却并非如此。

学士学位正在日益分裂美国，它带来的非同寻常的好处成为贯穿本书的一个主题。有学士学位的人和没有学士学位者的差距越来越大，不仅在死亡率方面，在生活质量方面也同样如此。没有学士学位的人饱受病痛日益增加、健康不断恶化以及严重精神压抑的折磨，工作和社交能力也不断下降。与此同时，这两类人群的收入、家庭稳定性和所在社区的差距也不断扩大。[3] 学士学位已经成为社会地位的关键标志，那些没有学士学位的人好像被迫佩戴着一枚圆形的猩红色徽章，上面写着BA（学士学位），并打了一个大大的红叉。

过去半个世纪以来，美国（像英国和其他富裕国家一样）已经逐步建立精英制度，并且被我们理所当然地视为一项伟大的成就。但是，正如英国经济学家和社会学家迈克尔·杨早就预言的那样，这种制度也有其阴暗的一面。他在1958年提出“精英制度”这个概念，同时认为精英制度将导致社会灾难。[4] 那些没能通过大学考试、成功毕业并成为大都会精英的人，在飞速发展、科技腾飞、兴旺繁荣的都市中并无一席之地，被迫接受在全球化和机器自动化生产的威胁下朝不保夕的工作。精英人群会为自身的成就扬扬自得，将其归功于自己的努力奋斗，同时鄙视那些没有学士学位的人，认为他们也曾被给予机会，但是却没有抓住机遇。受教育程度较低者的价值得不到认

可，也不会获得尊重，他们自己往往也以失败者自居，并对社会制度不公愤愤不平。[5] 纵观今日世界，成功可以带来多大的好处，那些未能通过精英测试的失败者就面临多大的惩罚。迈克尔·杨不无预见性地将那些被时代洪流抛弃的人群称为“民粹主义者”，将精英人群称为“伪善主义者”。

在我们的叙事中，不仅有死亡，还有病痛和成瘾，以及分崩离析和丧失意义的生活。在没有学士学位的美国人中，同居率和非婚生子女比例持续上升，结婚率则持续下降。许多中年男子并不认识自己的孩子，因为他们已经和曾经同居的女友分手，而他们的孩子现在正和一个不是他们父亲的男人住在一起。过去那些来自宗教组织，尤其是传统教会的慰藉，现在已经从许多人的生活中消失。人们对工作的依恋度日益下降，许多人已经彻底脱离就业大军，仅有少数人拥有长期雇佣关系，雇主也不再像以前那样对员工负责，而这种长期雇佣关系对许多人来说曾是地位的象征，是富有意义的生活的一个基础。

过去，更多的工人加入工会。工会帮助工人提高工资，并帮助他们对自己的工作场所和工作条件拥有一定的控制权。在许多城镇，工会议事厅是社交生活的中心。而现在，曾经支持蓝领工人的高工资已基本消失，制造业的工作机会已被服务业工作取代，例如，医疗、食品制备和服务、保洁服务以及维护修理性工作。

我们所讲述的关于绝望的死亡、病痛、成瘾、酗酒和自杀的故事，关于低薪的低档工作的故事，关于婚姻解体的故事，以及关于宗教信仰下降的故事，主要发生在那些没有学士学位的非西班牙裔美国白人身上。据美国人口普查局估计，2018年，年龄在25~64岁的美国人口数量为1.71亿，其中62%为非西班牙裔白人，而这些人中的62%没有学士学位。换言之，受教育程度较低的美国白人，即面临上述危险的人群，占工作年龄段总人口的38%。当然，全体美国劳工阶层，不分民族和种族，均正在遭受经济力量的伤害，但黑人和白人的故事截然不同。

回望20世纪七八十年代，那些在中心城区工作的非洲裔美国人的遭遇与30年后白人劳工阶层的经历颇有共同之处。全球化的第一波浪潮对黑人的打击尤其严重，对于这个长期处于弱势地位的群体，中心城市的工作机会变得稀缺。受教育程度较高和更有才能的黑人逐渐离开市中心地区，搬到城市中更安全的社区或者郊区。结婚率急剧下降，因为适婚男子不再拥有工作。[6] 犯罪率迅速上升，同样上升的还有因为暴力和霹雳可卡因泛滥导致的药物过量使用和艾滋病造成的死亡，其中艾滋病对美国黑人的冲击尤其巨大。黑人长期以来一直处于最弱势的地位，而美国以及全球经济格局的变化进一步削弱了其社会地位，因为经济格局的变化造成低技能工作机会大量流失，黑人群体首先受到这一负面影响的冲击。

长期以来，非洲裔美国人的生活处境一直比白人艰难。无论是过去，还是现在，黑人的寿命都更短。黑人也更不容易上大学或者找到工作。即使找到工作的黑人，其平均收入水平也低于白人。黑人的财富更少，拥有自己住房的可能性更小，进监狱和陷入生活贫困的可能性更大。在上述许多领域（尽管不是全部领域），黑人的处境现在都已有所改善。自20世纪70年代以来，黑人在教育、工资、收入和财富方面的情况都越来越好。1970—2000年，黑人死亡率的下降幅度超过白人。在21世纪前15年，黑人的死亡率持续下降，而与此同时，劳工阶层白人的死亡率则有所上升。

与1970年相比，公开的歧视现象有所减少。美国已经选出一位黑人总统。同时，过去绝大多数人认为不同肤色的人通婚是错误的，而现在的情况已经变成绝大多数人认为这样做没什么问题。毫无疑问，一些白人对丧失白人长期享有的特权感到愤恨，但这只是伤害了他们，而对黑人没有影响。[7] 长期以来，人们一直指出，主要针对黑人的种族主义制度实际上损害了贫穷白人的利益。富人曾拉拢贫穷的白人，告诉他们，尽管他们可能没有多少钱，但至少他们是白人。正如马丁·路德·金总结的那样，“南方贵族夺走了全部，只留给贫

穷的白人吉姆·克劳法（Jim Crow）[8]”。于是，当贫穷的白人没有钱吃饭时，“他可以吃吉姆·克劳，并自我安慰说，无论自己的日子多么糟糕，也总比黑人要好，因为至少他是一个白人”。[9]随着种族歧视与其他形式的歧视日渐消失，白人劳工阶层也丧失了这些歧视给他们带来的好处。超过半数的美国白人劳工阶层认为，对白人的歧视已经与对黑人和其他少数族裔的歧视同样严重，但在受过大学教育的白人中，只有30%的人认同这个观点。[10]对此，历史学家卡罗尔·安德森表示，对于一个“长期享有特权的人而言，平等看上去无异于压迫”。[11]

尽管黑人的死亡率仍然高于白人，但过去30年间，黑人的死亡率与没有学士学位的白人的死亡率的差距已明显缩小。20世纪90年代初，黑人的死亡率是白人的两倍多，但后来，随着前者的死亡率持续下降，后者的死亡率不断上升，两者之间的差距缩小到20%。2013年以来，阿片类药物滥用也开始蔓延到黑人社区，但在此之前，绝望的死亡只是贫穷白人的流行病。

在接下来的章节中，我们记录了白人劳工阶层的生活如何在过去半个世纪逐步衰落。非西班牙裔白人占据劳动年龄人口的62%，因此了解他们的死亡率本身就具有重要意义。有关20世纪七八十年代非洲裔美国人的故事已经得到广泛的研究和探讨，[12]我们对此并无多少补充，但我们仍然希望提醒大家，那个故事与今天白人的困境存在某些相似之处。与此同时，西班牙裔人群则是一个涵盖多族裔的群体，划分的依据是其是否讲西班牙语。美国西班牙裔人口的死亡率因西班牙裔移民构成的变化（例如移民主要来自墨西哥、古巴或者萨尔瓦多）而不断变化，因此我们无意讲述一个能够囊括这一群体的统一故事。

我们在本书中阐述了一些社会和经济力量，这些力量使得劳工阶层的生活缓慢地日益恶化。其中一个论点主要关注了劳工阶层白人这

一群体内部价值感的不断下降和文化的日益失调。[13] 毫无疑问，有关非婚生子女禁忌的社会规范崩溃，最初对许多人来说似乎意味着一种解放，但从长远来看，它带来了沉重的代价。那些年轻时笃信自己可以活得无拘无束，不需要承担责任的人，在人到中年之后发现自己孑然一身，独自漂泊。对宗教的背弃或许与此类似，当然这也有可能是因为宗教组织未能适应政治和经济变化，并在不断变化的世界中继续提供意义和安慰。这些关于社会规范的论点无疑有其道理，但我们的叙事更加侧重于某些外部力量，这些力量已经逐渐吞噬半个世纪前典型劳工阶层生活所依赖的基础。现在有这样一种观点，认为劳工阶层的灾难是咎由自取，因为他们对工作丧失了兴趣，但是有充分的事实证明，这纯属无稽之谈。

在进行通货膨胀调整后，美国男性的平均工资增长已经停滞半个世纪之久。对于没有学士学位的白人男性而言，其平均收入的购买力在1979—2017年下降了13%。而在同期，美国人均国民收入增长了85%。尽管2013—2017年，受教育程度较低者的收入变化出现了可喜的转机，但与其长期下降趋势相比，这一转机微不足道。在经济大衰退[14] 结束后的2010年1月至2019年1月，近1600万个新工作岗位被创造出来，但其中只有不到300万个工作岗位针对的是没有学士学位的人，针对仅有高中学历就业者的工作岗位更是只有区区5.5万个。[15]

工资长期下降是打击受教育程度较低的美国人的一种根本性力量，但简单地将绝望与物质生活水平下降相联系并不能解释目前发生的一切。首先，工资的下降还伴随着就业情况的恶化——从较好的工作跌落到较差的工作，许多人完全离开了就业市场，因为较差的工作没有吸引力，也因为根本就没有什么工作可做，或者因为他们难以为了新工作搬家，也可能是以上这些原因的综合作用。工作质量的下降和完全脱离就业所带来的痛苦，远远超过单纯的收入损失带来的痛苦。

其次，许多低工资工作无法带来受雇于成功企业（即使只是一名低级雇员）的自豪感。当清洁工、看门人、司机和客服代表直接受雇于一家大公司时，他们归属于这家公司，但是当这家大公司把这些工作外包给只能支付很低的薪水且没有晋升机会的商业服务公司时，这些雇员则不再归属于该公司。即使工人们从事与外包前相同的工作，他们也不再是这家大公司的一部分。正如经济学家尼古拉斯·布鲁姆发人深省地指出的那样，这些人不再被邀请参加公司的假日聚会。[16] 如今，柯达公司的看门人一路晋升，最终成为集团旗下一家公司首席执行官的日子已经一去不复返了。[17] 而且在上面提到的工作中，一些工作现在受到软件的密切监控，这些软件完全剥夺了工人的控制权或主动权，堪比旧时代那些被工人深恶痛绝的装配线。[18] 与此相反的是，即使是矿工等从事危险和肮脏工作的工人，或是知名大公司的低级职员，也能够因为自己的职业角色感到自豪。

没有前途的男人不可能成为好的婚姻伴侣。受教育程度较低的白人的结婚率开始下降，更多的人失去了婚姻带来的好处，包括不再有机会见证孩子的成长以及失去含饴弄孙之乐。目前，大多数受教育程度较低的白人母亲平均至少有一个非婚生孩子。暗淡的前景使人们更难建立像他们父母一般的生活，拥有自己的家庭或者攒钱送孩子上大学。高薪工作的匮乏威胁着社区及其可以提供的服务，如学校、公园和图书馆。

工作不仅是金钱的来源，也是劳工阶层生活中的仪式感、习俗和惯例的基础。当工作遭到破坏，传统劳工阶层的生活最终将不复存在。伴随着婚姻和社区的消失，意义、尊严、骄傲和自尊也丧失殆尽，随之而来的将是绝望。劳工阶层损失的不仅仅是金钱，甚至可以说，金钱并非他们的主要损失。

我们的论述呼应了社会学的奠基人之一，埃米尔·杜克海姆对自杀的论述，即一旦社会无法为某些成员提供框架，使他们能够在此框架中过上有尊严和有意义的生活，自杀现象就会出现。[19]

我们关注的重点并不在于经济上的困境，尽管经济困境无疑存在。没有学士学位的白人并不是美国最贫穷的群体，他们几乎不太可能比非洲裔美国人更穷。因此，我们认为，工资下降实际上正在逐渐摧毁人们生活的方方面面。

为什么现行经济体制辜负了劳工阶层？如果我们希望提出变革建议，那么我们需要知道到底发生了什么，应从哪里开始变革，以及什么政策可能发挥作用。

无疑，我们依然可以转而批评人们应该对自身的失败负责，并宣称在现代经济社会中，没有学士学位的人不可能成功，因此这些人要做的只是接受更多的教育。我们并不反对教育，并且认同教育的价值肯定会随着时间的推移而不断提升。我们也期望建立一个新世界，能让每个人都从接受大学教育中受益，而且人人都有上大学的意愿，并有能力这样做。但我们无法认同如下基本前提，即除非人们拥有学士学位，否则他们就对经济毫无贡献。我们当然也不认为那些得不到学士学位的人不应得到尊重，或者被当作二等公民对待。

人们往往将全球化和技术变革视为造成当前局面的元凶，因为它们降低了受教育程度较低的劳动者的价值，并以更便宜的外国劳动力或更便宜的机器取而代之。然而，其他富裕国家，无论是在欧洲，还是在其他地方，同样面临全球化和技术变革，但没有出现工资增长的长期停滞，也没有发生绝望的死亡的大流行。因此，美国一定发生了某些对劳工阶层特别有害的事情，本书的主体部分就试图找出这些因素。

我们认为，医疗制度已成为美国特有的灾难，正在破坏美国人民的生活。我们还想指出，美国的市场和政治力量已经逐渐远离劳动人民转而为资本服务，其程度远甚于其他国家。全球化对这种转变起到推波助澜的作用，它既削弱了工会的力量，又赋予了雇主更大的权力，[20] 同时美国的政治制度则将其推到比其他国家更为极端的地步。随着工会的衰落，以及政治环境对公司越来越有利，公司日益变

得强大。在某种程度上，这也是由于苹果和谷歌等高科技公司的惊人发展。相对于其规模，这些公司的员工数量非常少，单个员工创造的利润则相当高。这对生产力和国民收入而言都是好事，但工人，尤其是受教育程度较低的工人，则几乎无法分享任何收益。更不乐观的是，美国一些行业的整合——医院和航空公司只是众多例子中的两个——已经使得某些产品市场中的市场势力[21]大大增强，这使得企业有可能将价格提高到自由竞争市场应有的水平之上。一方面，公司的经济实力和政治实力不断提升，而另一方面，工人的经济实力和政治实力不断下降，这使得公司能够以牺牲普通人、消费者，特别是工人为代价获取利益。最糟糕的是，得益于这种权力，一些受政府许可保护的医药公司已经从销售被虚假宣传为安全的成瘾性阿片类药物中赚取数十亿美元，以戕害生命为代价赚取利润。总而言之，美国的医疗制度是一个典型的例子，表明一种制度如何在政治的保护下，将收入向上分配给医院、医生、设备制造商和制药厂，却同时为国民提供富裕国家中最糟糕的健康保障。

在撰写本书的过程中，2019年8月，阿片类药物制造商正在面临司法诉讼，一名法官下令强生公司向俄克拉何马州支付超过5亿美元的赔偿。强生的一家子公司在澳大利亚塔斯马尼亚种植罂粟，这些罂粟是美国生产的几乎全部类阿片药物的原料。早前还曾有报道称，奥施康定[22]的生产商普渡制药这家最臭名昭著的制药公司将达成一项协议，意味着拥有这家公司的萨克勒家族可能会失去公司控制权，并吐出其在过去获得的数十亿美元的利润。然而，针对医生和病人的积极药物营销仍在进行，同时美国食品药品监督管理局（FDA）也仍然批准使用此类实际上属于合法海洛因的药物。许多一直密切关注阿片类药物丑闻的人都认为，这些合法毒品贩子的行为与遭到普遍鄙视和谴责的非法海洛因或可卡因毒贩并没有什么区别。[23]

医疗行业的问题远不止阿片类药物丑闻这一项。美国花费了巨资，却造就了西方世界最糟糕的国民健康状况。我们想说，这个行业

已经成为生长在经济制度心脏部位的癌症，并已全面扩散。它使工资降低，毁掉了好的工作，并且让州政府和联邦政府越来越难以满足其选民的基本需求。公共利益和普通人的福祉让位于那些本已富得流油的人的私利。如果没有那些本该代表公众利益的政客的默许乃至时不时热情参与，这一切根本不可能发生。

如果说罗宾汉抢劫富人是为了造福穷人，那么今天发生在美国的一切则恰恰与罗宾汉所做的相反，是劫贫济富，或许这可以被称为诺丁汉郡治安官式再分配[24]。政治保护正被用于个人致富，帮助富人掠夺穷人，这一过程被经济学家和政治学家称为寻租。从某种意义来说，这是自由市场资本主义的黑暗面，并且同时受到左派和右派的反对，前者是因为其不公的分配结果，后者则是因为它破坏了自由和真正的自由市场。寻租和资本主义本身一样古老，亚当·斯密早在1776年就清楚地认识到这一点。斯密在其《国富论》这本通常被视为资本主义“圣经”的巨著中指出，尽管税法可能非常严苛，但与“我们的商人和制造商为支持其荒谬与压迫性的垄断而胁迫立法机关制定的”某些法律相比，税法可谓是“温和有加的”。他指出“这些法律可以说完全是以鲜血写就的”。[25]寻租是导致美国劳工阶层工资增长停滞的一个主要原因，与绝望的死亡存在很大关系。关于这一点，我们有很多不吐不快之言。

谈到受教育程度较低的美国人生活水平下降的原因，最常见的一种解释是，经济全球化使得工厂关闭并迁移到墨西哥或中国，同时生产自动化使机器取代了工人。这些因素的确真实存在，并构成了我们讨论的基础。但是，正如其他富裕国家的经验所表明的那样，所有国家都面临全球化和自动化的冲击，但并不是所有国家都像美国那样使工资下降，更不用说导致大量的死亡。事实上，美国的医疗制度对此应承担很大的责任，同样应受责备的还有政策，特别是在通过反垄断政策约束市场势力方面的失职，这一点在劳动力市场甚至比在商品市场更甚。此外，还要加上政策未能有效地控制制药公司、医疗公司、

银行和许多中小企业主（例如医生、对冲基金经理、体育特许经营权所有者、房地产商人和汽车经销商等）的寻租行为。上述所有人都通过“压迫性的垄断”与特别交易，税收减免，以及“胁迫立法机关制定的”法规致富。在美国，收入最高的前1%的人口以及这些人中的前10%，大多不是职业经理人，而是自己经营企业的企业家，[26] 他们中的许多人从寻租行为中获益良多。

不平等现象极其有害，它的影响已经得到广泛讨论。在本书中，我们认为不平等既是结果，也是原因。如果富人能够通过不公平的程序压低工资和提高产品价格，并从中渔利，那么肯定会加剧不平等。但是，并非每个人都以这种方式致富。有些人发明了新的工具、新的药物、新的设备，或者新的做事方式，从而造福了众生，而不仅仅是使他们自己获利。他们通过改善和延长他人的生命而获得收益。伟大的创新者致富是一件好事。创造与索取并不应该被混为一谈。导致不公平的并非不平等本身，而是造成这种不平等的过程。

落在后面的人关心的是他们自己生活水平的下降和社区的丧失，他们并不关心亚马逊的杰夫·贝佐斯或者苹果公司的蒂姆·库克到底有多少财富。但是，当他们认为不平等来自作弊或特殊待遇时，他们将无法忍受。金融危机暴露了很多问题。在此之前，许多人认为银行家做事可靠，他们获得高薪理所应当，因为他们为公共利益服务。但在金融危机发生后，许多人损失惨重，包括失去他们的工作和住房，而银行家们却继续拿着高薪，并没有被追究任何责任。于是，美国的资本主义开始看起来更像一个劫贫济富的骗局，而非推动整体繁荣的引擎。

我们并不认为征税是解决寻租问题的好办法。阻止小偷的正确方法是不让他们偷窃，而不是给他们加税。[27] 我们需要阻止阿片类药物被滥用，而不是对贩卖药物得来的利润征税。我们需要修正过程，而不是试图修正结果。我们需要让外国医生更容易获得在美国执业的资格。我们需要阻止银行家和房地产商出于自身利益制定法规和

税法。受教育程度较低的美国人面临的问题是工资停止增长，甚至不断下降，而并非不平等本身。事实上，许多不平等恰恰是由于人为压低工资以增加少数人的财富造成的。减少寻租行为将大大减少不平等现象。当一家制药公司的老板通过代表其利益的游说集团说服政府批准高价格，延长其专利和许可期限，以及其他便利他们的法规而获得惊人的财富时，他们极大地加剧了不平等现象。一方面，他们压低了那些必须为药品买单的患者的真实收入；另一方面，他们还推高了处于财富分配顶端的最高收入人群的收入。同样的道理也适用于那些修改破产法，以通过牺牲借款人利益而使其自身得益的银行家。正如一位评论家所指出的，“在我们的历史上，从未有过如此组织有序、资金充足的运动来改变债权人和债务人之间的权力平衡”。 [28]

正如人们经常注意到的那样，即使对富人征收所谓的“没收税”也并不能给穷人带来多少救济，因为穷人太多，富人太少。然而，在当今世界，我们需要思考反方向过程的影响，即从大量劳动人口的每一个人身上榨取哪怕一点点钱，也能为正在攫取财富的富人提供巨大的财富。这就是今天正在发生的事情，我们应该阻止它。

我们可以做些什么让生活变得更美好，不仅仅为了精英阶层，也能够惠及普通大众？我们很容易感到悲观。一旦政治权力和金融权力不断集中，这种态势将不会自我修正。在这种情况下，唐纳德·特朗普的当选十分正常，但这只是人们沮丧和愤怒的一种表达，只会让事情变得更糟，而不是更好。白人劳工阶层不相信民主能帮助他们。2016年，超过2/3的美国白人劳工阶层认为选举已经被富人和大公司掌控，因此他们是否投票并不重要。政治学家对美国国会投票模式的分析佐证了他们的这种怀疑。无论是民主党还是共和党的立法者，总是投票支持他们更富裕选民的利益，而对其他人的利益置之不理。[29]

19世纪末，路易斯·布兰代斯法官曾发起反对巨型托拉斯不当行为的运动，他后来被伍德罗·威尔逊提名为美国最高法院法官，并成

为美国第一位犹太裔大法官。他认为极度不平等不符合民主原则。这既适用于“好”的不平等，也适用于“坏”的不平等。如果那些合法赚取财富的人利用它损害穷人的利益，那么人们获取财富的方式并不重要。对我们来说，解决问题最好的办法是制约极端不平等背后的寻租、游说和滥用市场势力的行为，以终止获取财富过程中的不公平现象。如果做不到这些，那么高边际所得税，或更有效（但更难实施）的财富税也可以减少财富对政治的影响。但我们有时候很难感到乐观。一位历史学家认为，不平等状态一旦确立，就只能通过暴力的决裂来打破，自石器时代以来的人类历史已经证实这种观点。[30] 我们认为这种观点太过悲观，但是，除非能够对导致不平等的过程和制度进行改革，否则我们将很难改善当前的不平等状况。

当然，还是有一些值得乐观的理由，即使在我们目前这样有缺陷的民主制度下，依然有一些政策是可行的，并可能会使情况有所改善。制度可以改变。围绕这些问题有很多思想上的争论，还有许多很好的新想法，我们将在本书后面的章节加以讨论。但现在，我们希望以一个更乐观的史实结束引言。

19世纪初，英国的不平等现象远远超过美国今天面临的情况。世袭的土地所有者不仅极其富有，而且通过严格控制选举权控制议会。1815年后，由于臭名昭著的《谷物法》禁止进口小麦，英国国内粮食价格暴涨，几乎出现饿死人的局面。虽然小麦的高价极大损害了普通百姓的利益，但却非常符合地主贵族的利益，因为后者依靠对进口的限制而坐享租金收益（这是一种经典和符合字面意义的寻租）。这种寻租行为并没有因为饿殍遍地而停止，“以鲜血写就”的法律不断推出。当时，工业革命已经开始，创新和发明大量出现，国民收入不断增加，然而劳动人民并没有从中受益。随着人们从相对健康的农村移居到臭气熏天、卫生状况极差的城市，死亡率不断上升。每一代新兵的身高都比上一代更矮，说明平民在童年时营养不良的状况日趋严重，这既是由于他们吃不饱，也是由于卫生条件恶劣。人们的宗教信

仰也不断丧失，其原因可能仅仅是教堂都在农村地区，新兴工业城市并无教堂。工资增长停滞不前，并持续半个世纪之久。利润在上升，但利润在国民收入中所占份额的上升是以牺牲劳动人民的利益为代价的。我们很难预测这一过程能够产生积极结果。

到19世纪末，《谷物法》已经不见踪影，贵族的租金和财富也随着全球小麦价格下跌而减少，特别是1870年美国大草原的小麦进入市场之后。一系列的改革法案不断扩大选举权，从19世纪初仅有10%的男性公民拥有选举权扩大到世纪末50%以上的男性拥有选举权，尽管妇女等到1918年才获得了选举权。[31] 到1850年，工资开始上涨，死亡率也已开始下降，并持续了长达一个多世纪。[32] 这一切并没有导致英国崩溃，也没有出现战争或流行性传染病，渐进式的改革体制逐步照顾到那些被抛弃的人的需求。虽然我们不知道这个成功的根本原因是什么，或者这一逻辑是否适用于我们目前的时代，但事实本身至少可以证明，我们有理由保持有限的乐观。

---

[1] 阿片类药物有镇痛和中枢神经系统镇静作用，主要用于中到重度疼痛的治疗，比如癌症的疼痛，但容易成瘾，常见的包括海洛因、吗啡、芬太尼、杜冷丁、美沙酮等。——编者注

[2] Emile Durkheim, 1897, *Le suicide: Etude de sociologie* , Germer Baillière, but the link with education goes back further. See Matt Wray, Cynthia Colen, and Bernice Pescosolido, 2011, “The sociology of suicide,” *Annual Review of Sociology* , 37, 505–28.

[3] Sara McLanahan, 2004, “Diverging destinies: How children are faring under the second demographic transition,” *Demography* , 41(4), 607–27; Andrew Cherlin, 2014, *Labor’s love lost: The rise and fall of the working-class family in Ameri ca* , Russell Sage Foundation; Robert D. Putnam, 2015, *Our kids: The American dream in crisis* , Simon and Schuster; David Goodhart, 2017, *The road to somewhere: The populist revolt and the future of politics* , Hurst; Charles Murray, 2012, *Coming apart: The state of white Ameri ca, 1960–2010* , Crown.

[4] Michael Young, 1958, *The rise of the meritocracy* , Thames and Hudson.

[5] Michael Sandel, 2018, “Popu lism, Trump, and the future of democracy,” open Democracy, May 9, https://www.opendemocracy.net/en/populism-trump-and-futureof-democracy/.

[6] William Julius Wilson, 1987, *The truly disadvantaged: The inner city, the underclass, and public policy*, University of Chicago Press, 39.

[7] Carol Anderson, quoted in Susan B. Glasser and Glenn Thrush, 2016, “What’s going on with America’s white people?,” *Politico Magazine*, September/October 2016.

[8] 吉姆·克劳是美国戏剧演员托马斯·赖斯扮演得一个黑人角色，后来逐渐演变为贬抑黑人的称号和黑人遭受种族隔离的代名词。——编者注

[9] Martin Luther King Jr., 1965, “Address at the conclusion of the Selma to Montgomery march,” March 25, Martin Luther King, Jr. Research and Education Institute,Stanford, https:// kinginstitute.stanford.edu/king-papers/documents/address-conclusionselma-montgomery -march.

[10] Daniel Cox, Rachel Lienesch, and Robert P. Jones, 2017, “Beyond economics:Fears of cultural displacement pushed the white working class to Trump,” PRRI/*Atlantic* Report, April 9, https://www.prri.org/research/white-working-class-attitudes-economytrade-immigration -election-donald-trump/.

[11] Anderson, quoted in Glasser and Thrush, “What’s going on.”

[12] Wilson, *Truly disadvantaged*; Charles Murray, 1984, *Losing ground: American social policy 1950–1980*, Basic Books.

[13] Murray, *Coming apart*.

[14] 经济大衰退指由2007年8月开始的金融危机引发的经济衰退。这场金融危机又被称作金融海啸，是由美国次级房贷信贷危机引发的流动性危机。2008年9月。危机开始蔓延至其他经济领域。国际货币基金组织认定这是自大萧条（1929—1933年）以来最严重的经济和金融危机，通常它也被认为是有史以来第二严重的经济衰退。——译者注

[15] Bureau of Labor Statistics, 2015, “Table A-4: Employment status of the civilian population 25 years and over by educational attainment,” Data Retrieval: Labor Force Statistics (CPS), July8, https://www.bls.gov/webapps/legacy/cpsatab4.htm.

[16] Nicholas Bloom, 2017, “Corporations in the age of inequality,” The Big Idea,*Harvard Business* Review, https://hbr.org/cover-story/2017/03/corporations-in-the-age-ofinequality.

[17] Neil Irwin, 2017, “To understand rising in equality, consider the janitors at two top companies, then and now,” *New York Times*, September2,

https:// www.nytimes.com/2017/09/03 /upshot/to-understand-rising-inequality-consider-the-janitors-at-two-topcompanies-then -and-now.html.

[18] Emily Guendelsberger, 2019, *On the clock: What low- wage work did to me and how it drives America insane* , Little, Brown; James Bloodworth, 2018, *Hired: Six months undercover in low- wage Britain* , Atlantic Books.

[19] Durkheim, *Le suicide* .

[20] Dani Rodrik, 1997, *Has globalization gone too far?* , Institute for International Economics.

[21] 市场势力（market power）也叫市场权力，是指卖方或买方不正当影响商品价格的能力，通常代表卖方或买方具有垄断倾向。——译者注

[22] 奥施康定（OxyContin）是普渡制药公司生产的一种处方类阿片类止痛药，曾是美国广受欢迎的止痛神药，后被曝存在致瘾风险。——译者注

[23] Sam Quinones, 2015, *Dreamland: The true tale of Ameri ca's opiate epidemic* ,Bloomsbury.

[24] 侠盗罗宾汉的故事发生在英国诺丁汉郡，邪恶的诺丁汉郡治安官是与罗宾汉对抗的反面人物。——译者注

[25] Adam Smith, 1776, *The wealth of nations* , bk. 4.

[26] Matthew Smith, Danny Yagan, Owen M. Zidar, and Eric Zwick, 2019, "Capi tal ists in the 21st century," *Quarterly Journal of Economics* , 134(4), 1675–745.

[27] Kenneth Scheve and David Stasavage, 2016, *Taxing the rich: A history of fiscal fairness in the United States and Europe* , Princeton University Press.

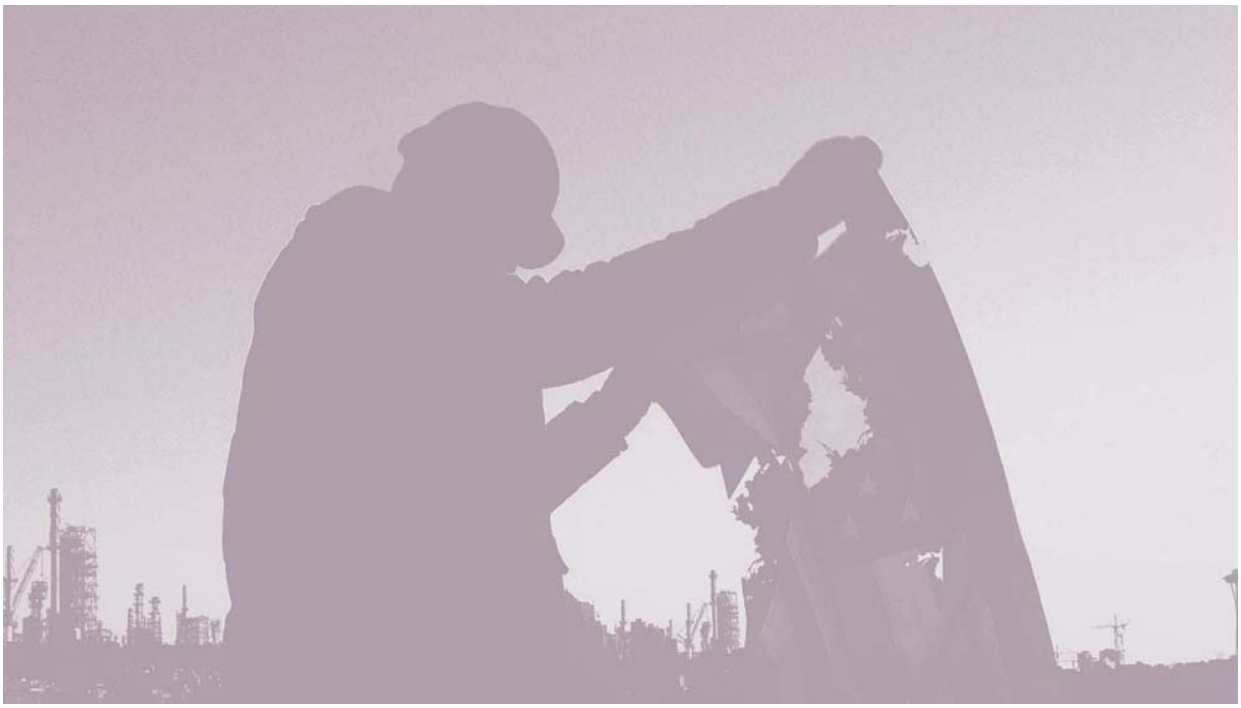
[28] Charles Jordan Tabb, 2007, "The top twenty issues in the history of consumer bankruptcy," *University of Illinois Law Review* , 1, 9–30, 29.

[29] Jacob S. Hacker and Paul Pierson, 2011, *Winner- take- all politics: How Washington made the rich richer — and turned its back on the middle class* , Simon and Schuster; Martin Gilens, 2012, *Affluence and influence: Economic inequality and politi cal power in Ameri ca* , Princeton University Press; Larry M. Bartels, 2008, *Unequal democracy: The politi cal economy of the new gilded age* , Princeton University Press.

[30] Walter Scheidel, 2017, *The great leveler: Violence and the history of inequality from the Stone Age to the twenty- first century* , Princeton University Press.

[31] David Cannadine, *Victorious century: The United Kingdom, 1800－1906*,Penguin.

[32] Robert C. Allen, 2017, *The Industrial Revolution: A very short introduction*,Oxford University Press.



★★★

第一篇

以过去为序章

★★★

第一章

山雨欲来

自1990年以来，美国平均人口寿命每6年就会增加一岁。现在出生的孩子的可预期平均寿命为78岁左右，比1900年出生的婴儿增长了近30岁。从我出生直到今天，心脏病的致死人数已减少超过70%。随着艾滋病预防与治疗的进展，自该病毒在30多年前出现以来，我们现在首次有望看到摆脱艾滋病威胁的一代。过去15年，癌症死亡率以每年约1%的速度在下降。

——弗朗西斯·柯林斯，美国国立卫生研究院（NHIS）院长
参议院证词，2014年4月28日

进入20世纪，美国国民健康状况实现了前所未有的改善。到2000年，人类健康状况的持续改善已成为大家期待的常态。儿童的寿命长于他们的父母，而他们父母的寿命则比自己的父母更长。一代又一代人的死亡危险度不断降低。更好的健康状况得益于更好的生活水平，药物和治疗方法的进步，也得益于人们能够更好地认识自身行为（尤其是吸烟）对健康的影响，因此改变了不健康的行为方式。其他富裕国家因为同样的原因实现了类似的进步。贫困国家所取得的进步则更为惊人，特别是在20世纪下半叶。2000年，所有这些进步似乎都将继续下去，成为大势所趋的事实。

同期的经济进步也非常显著。2000年，与出生于1901年（这年，维多利亚女王去世，路易斯·阿姆斯特朗出生）的祖父母、曾祖父母或曾曾祖父母相比，世界上几乎每一个人都变得更加富裕，而这些先人的生活已经比生活在此前一个世纪（1800—1900年）的先祖更为优

越。在第二次世界大战后的30年间，即在法国被称为“黄金30年”的时期，西欧和北美富裕国家的收入增长率达到历史最高水平。在那些年里，美国不仅人均国民收入的增长比以往任何时期都要快，而且无论富人、穷人，还是中产阶级，都普遍分享了经济增长的果实。

教育领域的情况也与此类似。1900年，只有1/4的人能够读到高中毕业。到20世纪中叶，已经有3/4的人口高中毕业，而拥有学士学位的人口也从5%上升到20%。虽然受过良好教育的人的收入通常比那些受教育程度较低的人高，但战后中期的就业市场为那些只有高中文凭的人提供了很好的工作。无论是钢铁厂还是在汽车厂的工作，都可以为人们提供良好的生活，尤其是人们可以沿着社会阶梯不断爬升，不断追求更好的生活。男性跟随父亲的脚步，获得工会支持的工作岗位，这些工作对于工人和公司双方而言都有终身承诺。工人的工资足够高，可以支持一个男人结婚、成家、买房，在许多方面都享受比父母在同年龄段更好的生活。为人父母者会考虑送孩子上大学，让他们过上更好的生活。那是所谓的蓝领贵族时代。

当然，我们绝对无意辩称20世纪是人类的天堂乐园，而我们在21世纪失去了它。再没有比这种说法更不符合事实的了。

20世纪发生了许多历史上最严重的灾难，并导致数千万乃至数亿人丧生。两次世界大战，以及希特勒等的残暴政权导致了令人发指的大量人口死亡。除此之外，还有致命的流行病，包括第一次世界大战结束时的流感和20世纪末的艾滋病。甚至在人们已经了解如何预防一些儿童常见疾病之后很久，全球仍有数百万儿童死于这些疾病。战争、大规模杀戮、流行病和不必要的儿童死亡导致预期寿命下降，有时是极大的下降。人类还经历了诸多经济灾难，福祉远未得到普遍分享。大萧条给数百万人带来了贫困和苦难。“吉姆·克劳法”多年盛行，以制度化的方式剥夺美国黑人的教育、经济和社会权利。

我们并不想宣称人类一直享有持续和稳定的发展，只是想强调，在较长的一段时期内，例如，1900—2000年，人类死亡的风险不断降

低，繁荣的可能性则不断增强。人类在某些方面取得的进步更大，同时某些国家的发展好于其他国家。但是，由于20世纪很长时期内人类的健康和生活水平不断进步，到20世纪末，人们已经理所当然地期望这种情况能够持续下去，他们的孩子也能像他们自己一样，拥有更美好的生活。对世界大多数人来说，20世纪末见证了人类历史上前所未有的繁荣和长寿。不仅如此，由于第二次世界大战结束后世界保持如此稳定和持久的进步，我们的后代会生活得更好已经成为不言而喻的一件事。

为了更好地理解上述历史进步，以及我们将在本书中描述的不那么积极的变化，我们需要澄清进步是如何被衡量的。

生与死：如何计分

我们经常谈到死亡率和预期寿命。从某种意义来说，它们是对立的关系。死亡率衡量死亡的情况，而预期寿命衡量寿命的长短。死亡率是指死亡的风险有多大，预期寿命是指新生儿能活多少年。在死亡率高的时期或者地区，预期寿命会比较低，反之亦然。不同年龄段的死亡率并不相同——婴幼儿的死亡率高，年龄较大的儿童、青少年和青年的死亡率较低。人到中年时，死亡的威胁再度开始显现，人到了30岁后，死亡的风险逐年增加。2017年，美国30~31岁人口的死亡率为1.3‰，到40岁时死亡率增至2.0‰，到50岁时达到4.1‰，到60岁时则达到9.2‰。对中年人而言，每过10年，死亡的概率就会加倍。在其他富裕国家，死亡的风险会略低一点，但在没有流行病或战争的情况下，这种模式适用于所有地区和所有时期。

对于一个新生儿来说，生活可以被看作一场跨栏赛跑，每个生日都需要跨越一个栏架。死亡率是指在跨越每个栏架时跌倒的概率。这个概率在开始时很高，直到这个新生儿可以迈开大步向前冲，然后在一段时间内，死亡率将变低，因为随着经验的增加，跑步的人能够更

容易地应付每一个栏架，再然后，随着跑步者开始疲劳，死亡率在中年和老年时期会越来越高。在本书中，我们将讨论预期寿命（一个普通的新生儿可以跨越多少个栏架）和死亡率（其在跨越每个栏架时跌倒的可能性）。我们之所以需要这两个概念，是因为我们将要描述的事件对不同栏架的影响也有所不同，因而它可能会导致中年人的死亡风险增高，老年人的死亡风险却降低。如果这些影响恰好相互抵消，则它们就根本不会在预期寿命变化上得到反映。

如果在一开始时栏架很高，那么没有多少人能跑得太远。在20世纪初，美国儿童面临很高的死亡风险。并不是所有的孩子都能获得充足或者足够好的食物，麻疹这样的儿童疾病往往会导致儿童送命，疫苗接种远未普及，美国许多地方尚未能保证饮用水的安全，例如，未能将污水处理与饮用水供应进行适当分隔。如果住在上游的人将河流当作厕所，而下游居民则以河水为饮用水，那么不仅令人恶心，而且极其危险。提供安全的水源和良好的卫生条件的成本相当高，即便基本的科学常识，例如细菌致病理论已经被广泛理解和接受，美国公共卫生官员也花了很长时间在全国推行这些措施。

除了刚出生那几年之外，死亡的概率会随着人的年龄增长而增加。婴儿和老年人的死亡风险最高。富裕国家中的婴儿相对是安全的，每1000个美国婴儿中，只有6个无法活到一岁生日。其他国家的情况甚至更好，例如，瑞典和新加坡的婴儿死亡率仅为2‰。

一些贫困国家的风险则要高得多，但那些国家也迅速取得了进步。全球没有任何一个国家的婴儿死亡率高于50年前的水平。

在20世纪，美国新出生人口的总体预期寿命从49岁增加到77岁。到20世纪末，即1970—2000年，预期寿命从70.8岁增加到76.8岁，即每10年增加两岁。从1933年，即美国开始全面统计数据时起，这种积极的趋势几乎一直得以保持，即使预期寿命暂时出现下降，也不会超过一两岁。虽然1933年之前的数据并不完整，因为当时并非所有州都

有记录，但在第一次世界大战结束和流感暴发期间，即1915—1918年，预期寿命似乎出现了下降。

如果这一增长趋势得以持续，到2100年，预期寿命将超过90岁，相当一部分人将活到100岁。西欧各国、日本、澳大利亚、新西兰和加拿大的情况也基本相同。

不断变脸的死神

1900年，人类的三大死亡原因均是传染性疾病，即肺炎、肺结核和胃肠道感染。到20世纪中叶，随着公共卫生项目和疫苗接种计划基本完善，加上抗生素的发明和广泛应用，传染病已逐渐不再是主要的致死原因。生命之初需要跨越的栏架降低，于是死亡主要发生在中老年时期。死亡本身也逐渐变老，从儿童的肠道进入中老年人的肺部和动脉。进入这个时期后，预期寿命将很难提高。减少生命之初需要跨越的栏架，将极大地影响人们能跑多远，但是，一旦几乎每个人都能步入中老年，那么挽救老年人的生命很难大幅提高预期寿命。

到20世纪末，最主要的死亡原因已经成为心脏病和癌症。随着越来越多的人戒烟，心脏病和肺癌的发病率也随之下降，吸烟人数大幅减少对死亡率下降做出了很大贡献，同样对此有极大贡献的还有心脏病的预防性治疗。

降压药的价格十分便宜，且服用方便，有助于控制血压，降低心脏病发作的可能性。他汀类药物可以降低胆固醇，从而有助于减少心脏病和中风的发作。心脏病死亡率的降低是20世纪最后25年的重大成就之一。此外，人类也已经成功研制出针对某些癌症（包括乳腺癌）的新药和筛查方法。

新药对于降低死亡率的贡献可能不如人类自身行为的改变，但它们显然能够拯救生命。当我们在本书后面探讨医药行业的过度行为时，你也应该一直记住，药物的确拯救了许多生命。如果没有抗生

素，没有治疗糖尿病的胰岛素，没有阿司匹林或布洛芬，没有麻醉剂，没有降压药，没有抗逆转录病毒药物，或者没有避孕药，我们的世界无疑将是一个更糟糕的所在。公共政策的关键难题是找到一种途径，使人们既能够享受更长久和更好的生活，又不会造成社会无法接受的后果，其中包括但不限于无法承担的财务成本。

随着某些疾病被消灭、某些疾病被控制，它们也逐渐让位，不再是致死的主要原因。而新的主要致死原因大多并非突然凭空出现，而是已经存在很久，只不过与原来那些大规模致死因素相比，它们的杀伤力相形见绌。某些死亡原因，例如老年痴呆症或晚期癌症，原来之所以并不突出，仅仅是因为当时人们很少能活到这些病症出现的年龄。其他原因，例如意外事故、自杀或糖尿病，过去就已存在，但是在天花或霍乱暴发的时代，它们并非造成死亡的主要原因，甚至在更近的时期，它们与肺结核或儿童痢疾相比，也只能算是次要的杀手。随着人类渐渐远离流行性传染病，致病原因的性质也会发生变化。感染都是通过某种媒介，如细菌或病毒传播的，因此，发现人体或传播途径中的生物机制，如脏水、蚊子、跳蚤或老鼠，不仅有助于人们了解病因，还可以提供治愈甚至消除这种流行性疾病的潜在途径。

但是生物学从来不是万能的，人们在哪里生活以及如何生活始终是重要的因素之一。正如我们在本书中所叙述的，对与吸烟有关的疾病来说，或者自杀、中毒、意外事故，生物学通常不如人们的行为或其所在的经济和社会环境重要。

生物学与人类行为

正如伟大的病理学家鲁道夫·菲尔绍指出的那样，1848年斑疹伤寒流行的根本原因是贫穷和政治参与的缺失。微生物学的奠基者罗伯特·科赫找到了导致霍乱、结核病和炭疽病的细菌。他曾骄傲地写道：“人们直到现在都习惯于把结核病视为社会苦难的结果，并希望

通过减轻生活的痛苦来减少疾病。但是在与这场可怕的人类瘟疫进行的最终战役中，人们将不再需要对抗一种不确定的东西，而是与一种实实在在的寄生物做斗争。”[1] 生物学与人类行为到底谁更重要，这是人们长期争论的一个老问题。在我们将要讨论的死亡事例中，行为通常是关键因素，因而我们将不会太关注那些实实在在的细菌。我们不需要太多生物学知识就能够理解枪支如何杀人，或者交通事故如何致残，然而生物学可以使我们知道，饮食控制和运动将如何影响肥胖的产生，压力如何导致疼痛，酒精如何破坏肝脏，或者吸烟如何导致心脏病。在分析问题时，我们需要时刻牢记兼顾社会科学和医学。

图1-1阐明了上述想法。这张图显示了1900—2000年美国中年白人的死亡率情况，曲线显示的是45~54岁白人男性和女性每年的死亡率。在后面的章节中，我们将探讨其他年龄段的死亡率，但我们将经常强调这个中年年龄段。由于中年阶段正是死亡率开始上升的时期，因此它往往是观察死亡率变化趋势的绝佳年龄段。中年早逝的人口数量并不算多，通常以每年每10万人口中的死亡人数来统计。从图中可以看出，在1900年，每年每10万中年人口中死亡人数为1500（每年1.5%），到2000年，这一数字已经下降到400（每年0.4%）左右，降幅超过2/3，这是该图最显著的特点。在后面我们还将看到，其他年龄组以及不同族裔和种族群体的死亡率也同样出现下降。



图1-1 20世纪45~54岁美国白人男性和女性死亡率（每年每10万人口中的死亡人数）

资料来源：美国疾病控制与预防中心（CDC）

本图还反映了其他值得注意的事件。例如，1918年死亡率激增，这是因为第一次世界大战结束时席卷美国和世界的流感疫情。20世纪30年代和大萧条期间，死亡率下降的步伐有所放缓，但在20世纪20年代的繁荣时期，下降速度同样缓慢，从而表明死亡率与经济状况之间没有明显关系。事实上，当我们研究了20世纪20年代的记录后，发现了一些令人惊讶的结果，即当经济状况良好时，死亡人数往往更高。[2] 1960年前后，死亡率下降的趋势停滞好几年，这主要是因为许多在二三十岁时大量吸烟的人在那些年集中因肺癌和心脏病而去世。1970年之后，得益于心脏病致死率的下降，中年人口死亡率恢复了稳步下降的趋势。随着吸烟有害健康的知识得到普及，以及医生大量开出控制高血压和高血脂的药物，1970年之后，美国中年人死亡率呈现下降趋势，而其他富裕国家也出现了同样的趋势。

图1-1反映了导致死亡的所有主要因素。流行性疾病因素以流感为代表，同时其自身又受到第一次世界大战对经济、社会和人所造成的巨大破坏的影响。人类行为因素主要表现在吸烟的影响，医学知识因素表现在人们对吸烟危害的了解，而医疗制度因素则表现在对高血压的控制之上。

图1-1只研究了45~54岁的白人。事实上，其他群体也受益于20世纪死亡率下降的趋势。非洲裔美国人比美国白人的死亡率高，预期寿命也更短。这是长期存在的事实，今天仍然如此。但黑人男性和女性的死亡率同样也已逐步降低，并且下降幅度高于白人，从而使黑人和白人的死亡率之间的差距不断缩小。老年人的死亡率也有所下降。1900年，一位60岁的美国女性预计可以再活15年，同样年龄的男性预计可以再活14年。到20世纪末，这个数字已经增加到女性预计可以再活23年，男性再活20年。

相对于死亡率的变化趋势，我们对发病率（导致生病而非死亡）的趋势并不十分了解。不过我们可以确定，人们不仅比过去活得更长，生活也更美好和更健康。对于过去25年的情况，我们可以从调查中获得直接的衡量标准。这些调查询问人们关于残疾、疼痛以及他们完成日常任务的能力。曾经有人担心，随着人们越活越久，他们在老年时将饱受痛苦和残疾的折磨，虽然人没有死亡，但是活得并不健康，所幸这种情况并未发生。医学的进步不仅降低了死亡率，还帮助人们活得更好。关节置换术可以帮助关节丧失了功能的病人减轻疼痛，并让人们正常生活，没有它人们根本不可能做到这一点。白内障手术能让那些本来将失明的人重见光明。药物在很多时候能够有效地减轻疼痛，缓解抑郁和其他精神困扰。

与此同时，美国人也变得更加高大，这体现了他们童年时期营养和公共健康条件的改善。1980年出生的美国男性在成年后将比一个世纪前出生的男性高约3.8厘米，其他富裕国家的情况甚至更好。美国人

曾经是世界上最高的人，但是现在他们的身高已经被德国人、挪威人，尤其荷兰人超越，这也许是一个迹象，表明并非万事大吉。 [3]

---

[1] Quoted in Paul Farmer, 1999, *Infections and inequalities: The modern plagues* ,University of California Press, 202.

[2] William F. Ogburn and Dorothy S. Thomas, 1922, “The influence of the business cycle on certain social conditions,” *Journal of the American Statistical Association* ,18(139), 324–40; Chris-topher J. Ruhm, 2000, “Are recessions good for your health?,” *Quarterly Journal of Economics* , 115(2), 617–50.

[3] John Komlos and Benjamin E. Lauderdale, 2007, “Underperfor mance in affluence: The remarkable relative decline in U.S. heights in the second half of the 20th century,” *Social Science Quarterly* , 88, 283–305, https://doi.org/10.1111/j.15406237.2007.00458.x.

第二章

分道扬镳

时至20世纪末，贯穿整个世纪的乐观主义情绪几乎消失殆尽。美国中心地带的城镇，那些曾经的钢铁、玻璃、家具或鞋子之都，以及七旬老者深情怀念的成长胜地，现在已经被摧毁。那里的工厂已经关闭，商店橱窗也已用厚厚的木板封住。在一片狼藉之中，酒精和毒品的诱惑导致许多人迈向死亡。这些故事大多从未被人讲述。每当死亡涉及自杀、药物过量使用或酒精中毒时，羞耻通常会使人们在讣告中抹去逝者的死因。成瘾被视为一种道德上的缺点，而不是一种疾病，人们相信成瘾导致的恶果最好被隐藏。

不过也有例外情况，比如某位著名的厨师自杀，或者某位音乐才子死于过量服用芬太尼，抑或震动整个社区的某个死亡事件，例如女议员安·麦克莱恩·库斯特报告的一例：“在新罕布什尔州一个叫基恩的小镇，地球上再没有一个比这里更静谧的地方了，一位受人爱戴的高中教师和三个孩子的母亲，死于海洛因摄入过量。”[1] 每个故事都是真实而令人悲伤的，但我们需要站在更高处审视它们。如果审视死亡的总体数字，我们将看到一个更加巨大、更加可怕，也更加悲惨的故事。媒体报道的事件都是根据其新闻价值而选择出来的，名人会受到关注，而成瘾或自杀未遂的大新闻往往来自那些已经习惯生活在媒体聚光灯下的人。抓人眼球和不寻常的死亡，例如，名人自杀或因药致死的事件被详尽报道。普通人的死亡则很少登上头条，尽管他们同样也留下了心力交瘁的家人和朋友。新鲜出炉的事件是新闻，长期趋势则是昨日旧闻（通常意味着根本不是新闻）。死于肺癌、心脏病或糖尿病本身并不是新闻——肺癌不像埃博拉或艾滋病，尽管它夺

走了更多的生命——我们只是会在阅读讣告时偶然碰到它们。如果不用数字做比较，我们根本不会知道我们是在关注一个事件还是在处理更大的问题。所谓事件，是指如飞机失事或恐怖袭击，尽管它们造成的死亡人数很少，但它们令人极为震惊并具有新闻价值，又或者某种疫情的流行，比如埃博拉或“非典”，它们让许多人胆战心惊，其实真正因此死亡的人很少。更大的问题则是指那些事实上威胁公众健康，并终结了长达一个世纪的人类健康进步的事物。

美国所有的死亡病例都会被呈报给当局，这些信息被汇总至亚特兰大的疾病控制与预防中心。当某个人死亡后，在其死亡证明上可搜集到大量信息，过去30年，这些信息中还包括死者达到的最高受教育水平。美国疾病控制与预防中心有一个数据库，使用了一个颇为吸引人的名字——CDC Wonder（CDC想知道），那里能够查到很多信息，甚至可以下载和查阅删去保密信息（如姓名和社会保险号码）后的死亡证明。我们的研究正是基于这些数据。

这些数据和故事一样让人难过。

触目惊心的事实

我们在第一章已经看到，1900年美国中年白人的死亡率为每10万人有1500例，到2000年，这一比例已降至每10万人有400例。现在，让我们跟随中年人口迈入21世纪。

我们还可以观察其他一些像美国一样人均收入较高，并且分享和应用了相同的科技与医学知识的国家。1945年后，这些国家中年人的死亡率迅速下降，而且与美国一样，下降的趋势在1970年后不断加速。从20世纪70年代末到2000年，在几乎所有富裕国家，45~54岁的死亡率平均以每年2%的速度稳步下降。

图2-1揭示了实际发生的情况，我们称之为“分道扬镳”的画面。法国、英国和瑞典的中年人群死亡率持续下降，其他未在图中显示的

富裕国家也存在类似的进步。然而，美国的非西班牙裔白人则呈现了一个迥然不同的画面。这一白人人群的死亡率没有与其他国家步调一致地继续下降，而是完全停止下降，甚至掉头向上。

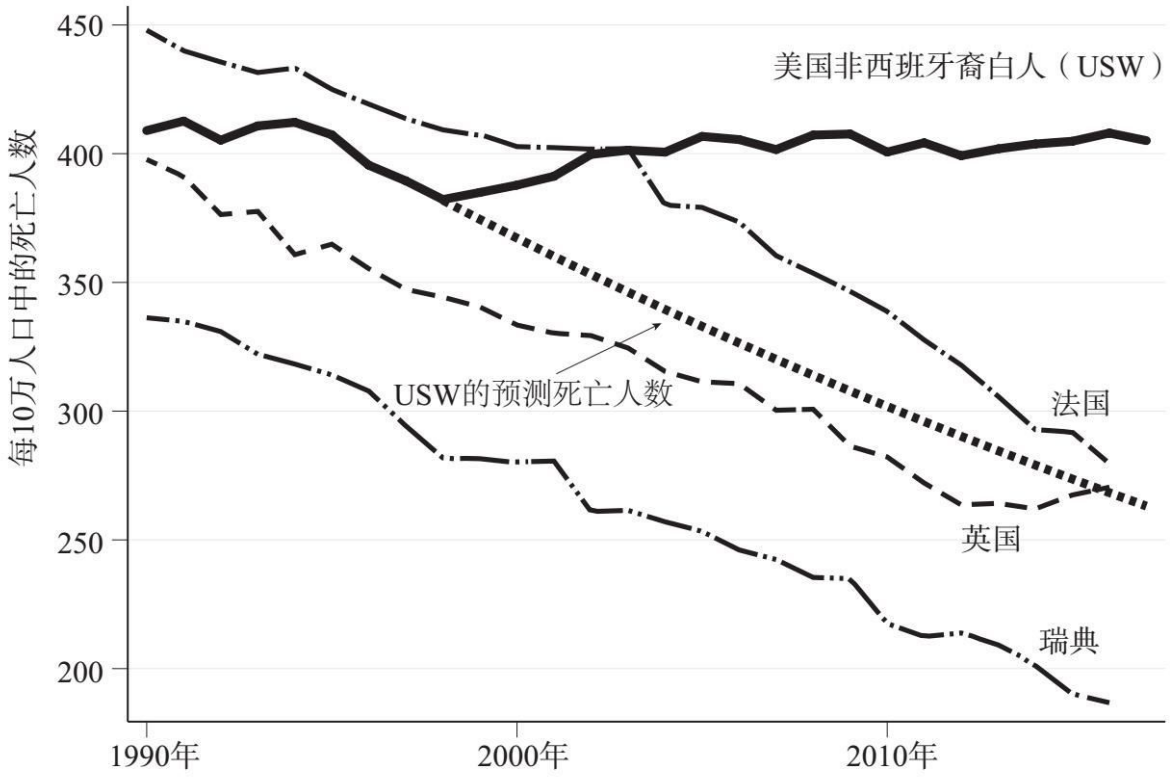


图2-1 美国非西班牙裔白人、法国、英国和瑞典按年龄调整的死亡率（45~54岁）和USW的预测死亡率
（假设1998年后，USW的死亡率保持每年2%的下降速度）

资料来源：作者计算使用的数据来自美国疾病控制与预防中心和人类死亡率数据库

图中那条粗的虚线则显示了我们根据20世纪的情况所预测的美国中年白人的死亡率趋势。[2] 随着时间的推移，美国白人的死亡率明显偏离了其他富裕国家的发展方向，也偏离了我们曾经预测的方向。

显然，一些重要、可怕并且出乎意料的事情正在发生。只有中年白人男性和女性受到了影响，还是其他年龄组也受到了影响？男性受到的影响大于女性，还是女性受到的影响大于男性？其他人群的情况

又如何？这种现象是集中在特定地区，还是美国各地都是如此？最重要的一点，为什么会出现这种现象？在后面我们将看到，酒精、自杀和阿片类药物滥用的流行是这个故事的重要组成部分，但在讨论它们之前，我们首先需要讨论其他一些问题。

在第一章中，我们在描述20世纪中年人死亡率下降的趋势时已经注意到，其他年龄组也显示了同样的积极趋势。但图2-1中的反转并非普遍存在。在后面我们将看到，较年轻的年龄组的死亡率趋势也发生了类似变化，但老年人的死亡率则延续了20世纪末的趋势继续下降。我们将在后面进一步探讨这个问题，同时我们将看到，这种逆转已经开始影响老年人口中最年轻的那一部分人口。

在图2-1中，我们的数据反映的不是所有白人而是非西班牙裔白人的情况，这是一个较小的人群类别，在20世纪的大部分时间里，有关这一人群的数据并不存在。西班牙裔美国人的平均收入大大低于非西班牙裔美国人，但他们的死亡率却低于后者，而且其死亡率变化与其他国家同步，也呈现逐年下降的趋势。在图中显示的阶段，他们的死亡率与英国人口同期的死亡率相似。非洲裔美国人的死亡率高于图中所示的任何一个群体或国家，但其死亡率下降的速度也比图中所示的任何一个群体或国家都快。1990—2015年，美国中年黑人和白人的死亡率的差距急剧缩小，但随后，中年黑人的死亡率也停止下降，正如我们将看到的那样，这可能也与阿片类药物有关。不同种族死亡率的差异是一个值得重视的现象，如果认真回顾历史，我们将发现，黑人与白人死亡率的差异可以说得通。这种差异与其说与种族有关，不如说与人们所在的时期有关。我们将在后面对此加以论证。

我们现在还远未完全明白到底是什么造成了种族和族裔死亡率的差异，但其确实已经存在许多年。人们普遍认为，非洲裔美国人在死亡率方面的糟糕表现与他们在其他许多重要方面的表现一样，与他们长期遭受歧视和获得优质医疗服务的机会较少有关。[3] 针对西班牙裔美国人的寿命长于非西班牙裔白人的现象，人们已经进行了大量研

究，但尚未找到令人信服的解释。值得一提的是，部分其他群体，例如亚裔美国人在死亡率方面的表现甚至优于西班牙裔或白人美国人。有关近年来三大主要人群在死亡率方面迥异的走势，我们将在整本书中反复探讨，尽管我们希望在一开始即坦率承认，我们将发现许多难以解释之处。

图2-1中的数据包含男性和女性，因而确实有潜在的误导性。由于各年龄段女性的死亡率均比男性低，因此女性的寿命更长。在美国，女性寿命大约比男性长5年。男性和女性会患上不同的疾病，并且相同疾病和行为对男性与女性造成的影响也不相同，例如，男性自杀的概率是女性的三四倍。但是，死亡率变化的逆转，即从20世纪的持续下降，到21世纪的停滞乃至掉头向上，在中年男性和女性中都存在，尽管女性的逆转幅度比男性要大一些。即便考虑上述因素，由于美国白人的死亡率，无论是男性还是女性，均与其他国家以及原本预期的死亡率之间存在很大的差异，将男性和女性汇总在一起的数字并不会产生误导。 [4]

衡量白人死亡率逆转现象的一个重要方法是将实际发生的情况与虚线所示的趋势进行比较。这两条线之间的差距显示了实际与预计死亡率在每一年的差异，从中我们可以计算出，如果20世纪末的进步得以持续，在每年死去的45~54岁的美国白人中，有多少本来应该活在世上。如果把1999年（逆转开始的年份）到2017年的数字相加，我们将得到一个非常庞大的数字：如果死亡率像预期一样持续降低，死去的中年美国白人中有60万人本该活在世上。这里可以看一个直接的参考数字，自20世纪80年代初艾滋病开始流行以来，共有约67.5万名美国人死于这种疾病。我们将在后面进一步完善我们的估计，将其扩展到其他年龄组，并将其归因于特定的原因，但目前这个数字可作为我们所研究主题的粗略估计。由此，我们可以断定，我们当前面对的无疑是一场巨大的灾难。

另一个重要的衡量标准是观察新出生人口预期寿命的变化。因为预期寿命对年轻人的死亡更为敏感，中年人口死亡率只有发生巨大变化，才能影响它。对白人来说，2013—2014年新出生人口的预期寿命下降了1.2个月。在接下来的三年间，即2014—2015年、2015—2016年，以及2016—2017年，美国人口的预期寿命整体下降。这些下降反映了所有年龄段的死亡率，不仅是中年人的死亡率，但事实上，其在很大程度上受到中年白人死亡率影响。预期寿命的任何下降都是极其罕见的。随着预期寿命连续三年下降，我们走到了一个全新的领域。自从1933年美国人口普查局的死亡登记覆盖各州以来，美国人的预期寿命还从未出现连续三年下降。[5] 对于在此之前已经进行死亡登记的州而言，唯一的先例是一个世纪前，即从1915—1918年的第一次世界大战和随之而来的大流感期间。毋庸置疑，这确实是一场灾难。

死亡的地域分布

要想着手了解这些死亡出现的原因，我们可以首先寻找线索，看看死亡到底发生在哪里。纵观1999—2017年美国各州45~54岁白人死亡率的变化，我们会发现，除了6个州以外，其他所有州的死亡率都有所上升，其中西弗吉尼亚州、肯塔基州、阿肯色州和密西西比州的死亡率增幅较大。这些州的教育水平均低于美国平均水平。美国只有加利福尼亚州、纽约州、新泽西州和伊利诺伊州的中年白人死亡率显著下降，而这些州的教育水平都很高。

图2-2显示了更为详细的地域分布，上图和下图分别为2000年和2016年美国大约1000个小区块内中年白人的死亡率。一个小区块一般代表一个县，如果某县人口很少，则一个小区块代表了相邻几个县数据的总和。颜色较深的区块表明死亡率较高，因此如该图所示，在2000年，西部各州（加利福尼亚州除外）、阿巴拉契亚地区和南部各

州的死亡率较高。到2016年，情况更加恶化并蔓延到新的地区，例如缅因州、上密歇根州和得克萨斯州的部分地区。

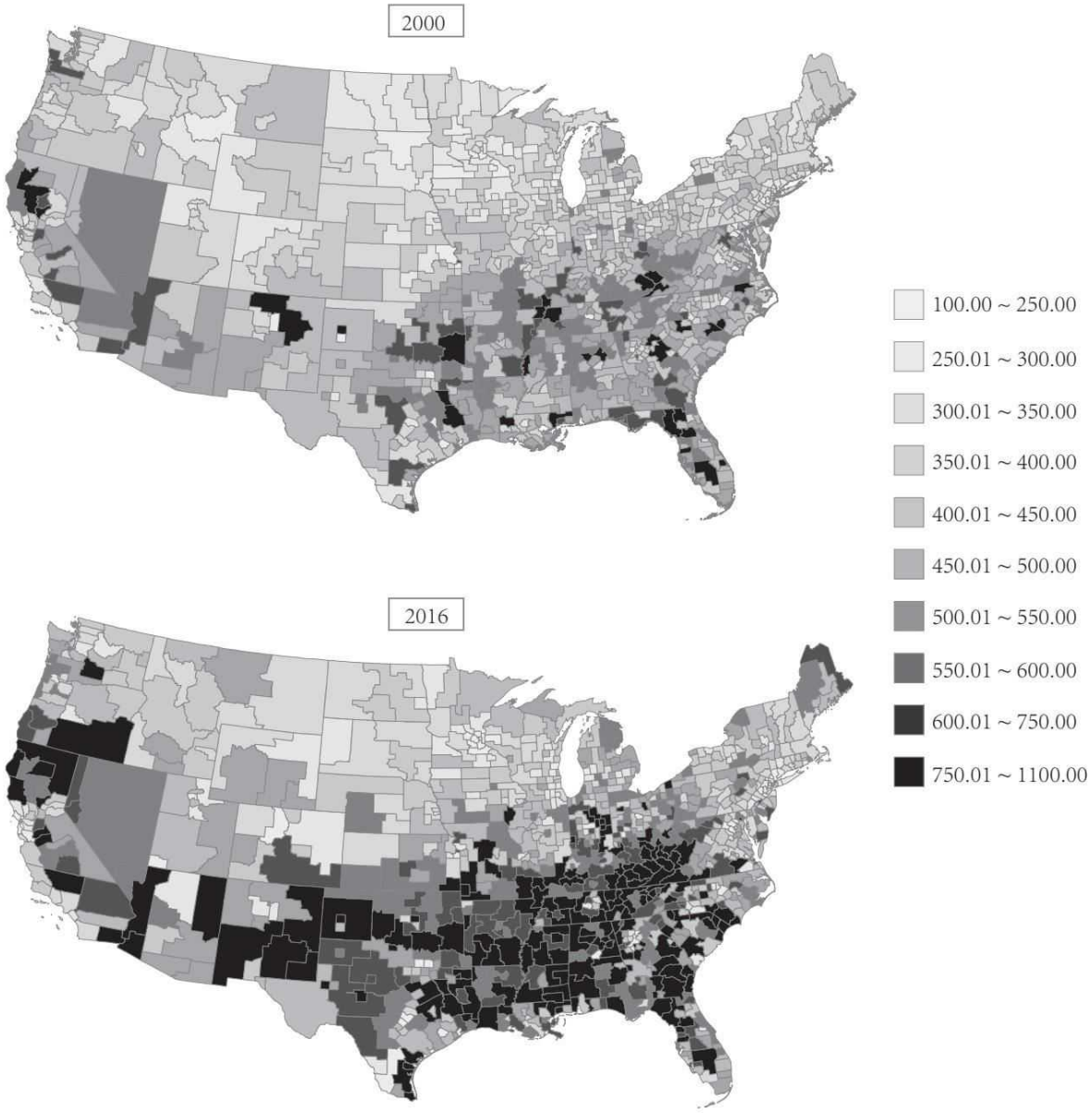


图2-2 45~54岁的非西班牙裔白人全因死亡率（按小区块划分）

资料来源：作者计算使用的数据来自美国疾病控制与预防中心

在本书后面的多个地方，我们将回顾这两张地图所显示的内容。

带着麻烦迈向老龄化：年龄效应抑或队列效应

图2-1只是比较了不同国家的特定年龄组（45~54岁）的死亡率，但我们关注的并非仅此而已。与其他富裕国家的情况相反，美国白人在整个成年年龄段的死亡率变化趋势全部出现逆转。虽然我们强调了45~54岁的中年组，但正如我们将看到的，死亡率上升的现象不仅仅出现在婴儿潮一代。对美国白人而言，他们在年轻时需要跨越的生存之栏也已经升高。

对今天的中年人来说，他们的未来充满了不确定。那些成功活下来的中年人步入老年后能不能“走出”死亡危机的阴影？还是他们会带着满身烦恼逐渐老去，以至于我们会看到，明天的老人会像今天的中年人一样身陷痛苦？美国老年人享受的福利，例如通过医疗保险计划提供的医疗服务和通过社会保险计划提供的养老金，是中年人无法享受的，因此，如果这些福利对健康有益，今天的中年人将有一个乐观的未来。但是，如果1950年左右出生的人之所以出现中年死亡，是因为他们的长期生活条件或者因为他们选择的生活方式，那么我们就不可能期望他们的情况会随着年龄增长而逐渐改善。不幸的是，最近的数据显示，事实更符合第二种较为悲观的预测。中年人死亡率上升的现象已经开始传染到老年组，因为二战后出生的人口已经开始步入老年。在20世纪90年代初到2012年，65~74岁的白人全因死亡率（各种原因导致的总死亡率）平均每年下降2%，但2012年以来，这一队列的死亡率已经停止下降。

社会学家经常试图分离两种不同的现象：一方面，如果结果与年龄相关，可能存在年龄效应；另一方面，如果结果与出生在特定时期的人相关，并随着他们的年龄增长一直伴随着他们，则可能存在队列效应。当然，队列效应与年龄效应并不是相互排斥的，它们也不会是唯一的影响因素。在此，我们倾向于支持（某种形式的）队列效应是导致问题的原因。很不幸，这种说法更为悲观。这群人身上存在一些

特质，使他们容易受影响，并将伴随他们度过一生。在本书的其余部分，我们将努力探寻那些特质的本质到底是什么。

我们可以审视两大类因素，它们通常被视为相互竞争的因素，尽管事实并非如此。其中之一是外因或环境因素，它强调了人们的遭遇，他们所拥有的机会，以及他们所能获得的教育、职业或者他们所在的社会环境。另一种则是内因，强调了人们的内在驱动力。换言之，它强调的不是人们拥有的机会，而是他们在面对机会时的选择，即他们自己的偏好。因此，这成为一场有关不断恶化的机会与不断恶化的偏好、价值观甚至道德感的辩论。

在进一步讨论这个问题之前，我们需要先回到21世纪初的中年美国人身上，找出他们死亡的更多原因。毋庸置疑，自杀、阿片类药物滥用和酗酒在其中占据主要地位，但这些绝不是全部。

---

[1] Brookings Institution, 2017, *Policy approaches to the opioid crisis, featuring remarks by Sir Angus Deaton, Rep. Ann McLane Kuster, and Professor Bertha K. Madras: An event from the USC- Brookings Schaeffer Initiative for Health Policy, Washington, DC* , November 3, https:// www. brookings.edu/wp-content/uploads/2017/11/es_20171103_opioid_crisis_transcript.pdf.

[2] 除非另有说明，否则在整本书中，我们将非西班牙裔白人称为“白人”，将非西班牙裔黑人称为“黑人”，将所有种族的西班牙裔人称为“西班牙裔”。

[3] See Katherine Baicker, Amitabh Chandra, and Jonathan S. Skinner, 2005,“Geographic variation in health care and the problem of measur ing racial disparities,”*Perspectives in Biology and* Medicine, 48(1), supplement (Winter), S42－53.

[4] 另一个问题是这种停滞或逆转是否部分由于这一中年年龄组人口在这段时间变老了。确实，1990—2017年，45~54岁年龄段的人的平均年龄增长了0.4岁（从49.2岁增加到49.6岁），而我们可以预见，死亡率也会由于平均年龄的增长（哪怕是小幅上升）而有所提高。不过图表已经将这一点考虑在内，并进行了相应调整。如果不进行调整，美国白人的死亡率曲线还会稍高一些，但是美国白人与其他国家公民之间，或者与假设20世纪末期的进步得以延续而本来预期可以达到的水平之间，仍然存在十分明显的差异，任何此类调整都无法消除这种差异，参见Andrew Gelman and Jonathan Auerbach, 2016, “Age- aggregation bias in mortality trends,”*Proceedings of the National Academy of Sciences* , 113(7), E816－17。

[5] 本书交付出版之时，我们尚不知道2018年美国的预期寿命会有什么变化，目前也不清楚它将以何种方式变动。

第三章

绝望的死亡

贝基·曼宁：我丈夫的心里充满内疚，他认为我们的儿子吸毒全是他的错。然后，他开始变得特别沮丧，最终结束了自己的生命。

保罗·索尔曼：他是怎么死的？

贝基·曼宁：他一枪爆头自杀，我正好回家，目睹了这一幕。

保罗·索尔曼：我最好的朋友玛西·康纳的丈夫也是自杀身亡的。

玛西·康纳：他从非常年轻的时候就开始酗酒。

保罗·索尔曼：他几个一辈子的好朋友也都嗜酒如命。

玛西·康纳：（那几个朋友中）一人虽然死于心脏病，但一生都身陷毒瘾和酒瘾。另一人死于癌症，但直到生命的最后一刻还在喝酒。我丈夫身上装了一个G管（胃造瘘管），他把酒倒进了管子，自杀了。 [1]

美国的中年白人到底死于什么？上面的对话摘录自肯塔基州的一次采访，这次采访在美国公共电视网（PBS）上播出，上面短短的几句话捕捉到了被我们称为“绝望的死亡”的三大原因，即自杀、药物和酒精。它还显示了这些原因之间的密切关系。贝基·曼宁的丈夫因为儿子吸毒而抑郁自杀。曼宁的丈夫和朋友在成年后长期滥用酒精和毒品，而玛西·康纳的丈夫则直接将酒精灌入自己的胃中自杀。他们的

一个朋友死于心脏病，但酒精可能是间接死因，因为对那些长期患有心脏病的人而言，酒精会导致他们心脏病发作。

我们在初次看到图2-1的早期版本时曾自问，这些人到底死于什么。这个问题促使我们重新审视美国疾病控制与预防中心的数据，以了解自1999年白人死亡率开始上升以来，哪一类死亡增长最快。我们发现了三大罪魁祸首。按重要性排列，它们分别是意外或故意（原因不确定）的中毒（几乎全是药物过量使用）、自杀、酒精性肝病和肝硬化。其中药物过量使用导致的死亡数量高于自杀或与酒精相关疾病的致死数量，但自杀和酒精加在一起杀死的白人则多于药物过量使用。这三个原因的死亡人数都很高。显然，死神继续着自己的旅程，它从儿童的胃肠道进入老年人的肺和动脉，现在又掉头回到中年人的大脑、肝脏和静脉。

上述原因导致的死亡人数在美国，尤其是美国白人中急剧上升，但这种情况并未发生在其他富裕国家里。在其他讲英语的国家，例如加拿大、爱尔兰、英国（特别是苏格兰）和澳大利亚，药物滥用致死人数比原来更多，在英国和爱尔兰，与酒精相关的死亡人数也有所增加（我们掌握的数据不支持将上述国家或其他富裕国家的死亡人数再进一步按照种族群体细分）。其他国家的此类死亡人数上升对公共卫生构成了严重威胁，并且情况在未来可能变得更严重。但是，除了苏格兰的药物相关死亡之外，其他各国的数字与美国的数字相比微不足道。同时在美国，至少在2013年以前（芬太尼这一致命的阿片类药物恰好在那一年上市），黑人和西班牙裔人口中均未出现绝望的死亡人数上升的情况。

尽管美国在某种传染病肆虐期间，也可能出现死亡人数激增，例如，1918年的流感大暴发，但这一次，致命的流行病并不是借助病毒或细菌传播的，也不是由外部因素引起的，比如空气污染或核事故的放射性沉降物。相反，这些死亡都是人们自己的选择。他们因酗酒而死，或过量使用药物将自己毒死，或者以开枪或上吊的方式自杀。的确，正如我们将反复看到的那样，这三种死因之间存在深刻的关联，

验尸官或法医往往很难对死亡进行分类，区分自杀和意外导致的药物过量使用往往并不容易。所有死亡都是生活中巨大苦困的结果，无论是一时之苦，还是长期之困。因此，把所有死亡全部归类为自杀看上去也不无道理，无论这些人是用枪快速地杀死自己，还是将头颈伸入绳结，然后将脚下的椅子踢开，或者慢慢地用药物或酒精结束自己的生命。话虽如此，但许多瘾君子其实并不想死，即使他们心知肚明，死亡是他们染上毒瘾的必然结果。

绝大多数药物引发的死亡被归类为“意外中毒”，但这些意外事故与从梯子上摔下来或误触带电的电线完全不同。不可否认，死者中确实有些人是误服了错误剂量的药物，或者不小心给自己注射了身体无法承受的海洛因剂量，又或者误判了药物和酒精效果叠加的风险。但是，那些听说了附近发生“意外死亡”的瘾君子，还会去找毒贩，以确保自己也能获得高强度的毒品，我们对此该做何解释？还有一些人四处寻找芬太尼这种毒性比海洛因强很多倍，因而更危险的药物，对他们的行为又该做何解释？《华盛顿邮报》曾报道了阿曼达·贝内特的故事。26岁的阿曼达是巴尔的摩的居民，剖宫产后陷入阿片类药瘾，后来发展成服用海洛因，然后又发展为服用芬太尼和海洛因的混合毒品。她表示：“如果海洛因里面不加芬太尼，我根本不想要。”[2]

当然，寻找此类药物的人并不是在寻求死亡，他们要找的只是那种强烈的快感或者暂时的解脱，而这样做带来的高死亡风险并没有什么威慑力。有些瘾君子在过量吸毒后，因及时使用纳洛酮而奇迹般地被救了回来，但他们在几小时后又会过量吸毒。酒瘾不像阿片类药物上瘾那样会带来直接危险，而且生活中确实有一些高功能的酗酒者（虽酒精成瘾，但维持着良好的生活能力），正如同样有一些高功能吸毒者一样。但是，还有很多人因成瘾而失去家庭、工作，乃至生命。成瘾就像一座监狱，它将受害者与有意义的生活彻底分隔。

美国国家药物滥用研究所第一任所长罗伯特·杜邦认为，成瘾有两大基本特征：一是尽管使用某种物质导致了严重后果，但仍继续使用；二是不诚实。[3] 如他所说，“自私的大脑”控制了一切，除了对成瘾之物的渴望之外，不给其他任何东西留有余地。[4] 那些置身于酒精或毒品致命副作用危险的人，早已失去许多令生活有价值的东西，这与许多决定自杀的人经历的损失非常类似。

我们之所以将这三类死亡通称为“绝望的死亡”，是为了赋予其一个方便的标签，以表明它们与痛苦的关联，与精神和行为健康的联系，以及缺乏任何传染源的特点。我们这样做，并不是为了确定绝望的具体原因。关于绝望的背景原因，或“原因的原因”，我们有很多话要说。现在，它只是一个合适的标签。在45~54岁的白人男性和女性中，因绝望而死的人数已经从1990年的30‰上升到2017年的92‰。在1999—2000年到2016—2017年，美国所有州45~54岁白人的自杀死亡率都有所上升，在除两个州之外的所有其他州，酒精性肝病的死亡率也都呈现上升趋势。[5] 同样，在所有的州，药物过量使用的死亡率也在上升。

我们并非第一次见证药物滥用现象的增多。目前的流行病始于20世纪90年代初，1996年，在得到美国食品药品监督管理局的批准后，普渡制药公司生产的成瘾性处方止痛药奥施康定（实质上就是合法化的海洛因）开始上市销售，流行病的势头开始增强。与此同时，专门研究与酒精肝相关的死亡和自杀的学者也看到这些原因的死亡人数正在增加，尤其是在中年白人当中，尽管这一点并没有像药物滥用死亡那样受到公众关注。我们的贡献是将药物滥用、自杀和酒精相关死亡联系起来，并注意到它们均在同步上升，共同折磨着许多白人，而且在这一群体中，总死亡率的长期下降趋势已经停止或发生逆转。我们还选择了“绝望的死亡”这个统一的标签，这样做有助于让人们了解这种综合性的流行病，并强调它不仅仅是单纯的药物过量使用。

一定还有别的原因

卫生经济学家埃伦·米拉和乔纳森·斯金纳此前在评论我们的工作时指出，虽然绝望的死亡人数确实在迅速上升，但仅凭它们的总数，尚不足以解释总体死亡率下降趋势的停滞或逆转。[6] 美国白人的死亡率为何一改20世纪的下降趋势，并且在21世纪与美国其他群体和其他富裕国家分道扬镳，一定还存在别的原因。我们需要找到他们所说的这些“别的原因”。

1970年后，美国的死亡率显著下降，新生儿的预期寿命也相应延长，这在很大程度上得益于心脏病和癌症这两大杀手的死亡率的迅速下降。在75岁之前，死于癌症的风险高于死于心脏病的风险；在75岁之后，心脏病则会带走更多生命。因为老年人的死亡率最高，所以心脏病是美国的头号杀手。癌症则是美国中年人的头号杀手，而我们在治疗癌症方面也不断取得进展，这一进展也延续到21世纪。但研究表明，和绝望的死亡共同导致中年人死亡率停止下降的“其他原因”，是我们在降低心脏病死亡率方面的进展明显放缓，而心脏病死亡率的降低，长期以来都是推动健康状况改善和预期寿命提高的引擎。以前在这一领域的进展通常被归因于人们开始戒烟，特别是男性开始戒烟，因为他们通常比女性更早戒烟，并且比女性更容易死于心脏病。此外，更多的人开始服用预防性药物（降压药和他汀类药物）以降低血压和胆固醇。20世纪80年代，美国45~54岁的白人死于心脏病的风险以平均每年4%的速度迅速下降，但是到20世纪90年代，下降的速度已经降为每年2%。在21世纪前10年，下降速度更是放缓至每年1%。虽然2010年后，这一比例又恢复上升势头。[7]

图3-1显示了美国45~54岁的白人中，以及英国和其他讲英语国家（加拿大、澳大利亚和爱尔兰）死于心脏病的人数。1990年之后，如我们所期，随着吸烟现象减少和预防医学的普及——所有富裕国家都可以随时提供预防性治疗——死亡率稳步下降，并且各国的死亡率日趋相似。这其中唯一的例外是美国，它再次与其他富裕国家背道而

驰。毫无疑问，心脏病防治的进展放缓是导致图2-1中“分道扬镳”现象出现的一个重要原因。我们在第二章中估计，45~54岁白人中有60万的“额外”死亡人数，这其中的15%源自心脏病，而不仅仅是绝望的死亡。

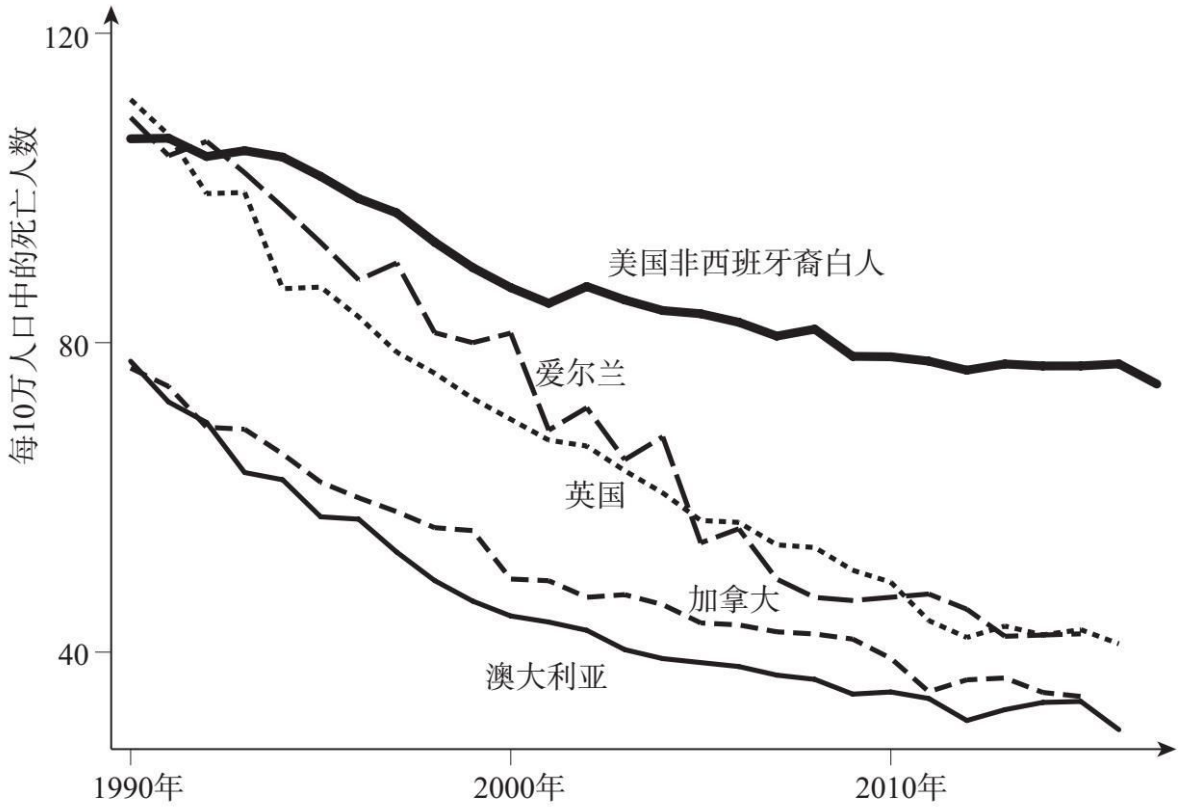


图3-1 按年龄调整的心脏病死亡率（45~54岁男性和女性）

资料来源：作者计算使用的数据来自美国疾病控制与预防中心和世界卫生组织

2010年之前，其他讲英语国家的心脏病死亡率一直呈现强劲的下降走势，然而，这个趋势在2011年后突然结束。这一走势，即在2010年前稳步下降，但随后死亡率趋于平稳，同样出现在美国的黑人和西班牙裔人群之中。这使得讲英语的国家与其他富裕国家的情况发生背离，因为在其他非讲英语的富裕国家中，中年人死于心脏病的概率仍然在持续下降。这也许是由于讲英语世界的预防性措施已经没有进步空间，也许是由于戒烟的人数已经达到极值。但这些都不能解释美国

的心脏病死亡率为何表现得如此不佳。按照国际标准，1990年美国的心脏病死亡率相当高，因此其应该有更大的改善空间，而不是无所作为。

在研究药物过量使用或自杀现象时，死因的分类指向直接原因。但是，心脏病有多种形式以及很多潜在的原因，所以很难确定图3-1中死亡的具体原因。一种可能性是，与绝望的死亡相关的药物和酒精可能会使人们更容易死于心脏病。虽然有人认为，适度饮酒（女性每天饮一杯酒，男性每天饮两杯酒）会增加“好”胆固醇（HDL）和减少“坏”胆固醇（LDL）的影响，但长期大量饮酒会增加高血压的风险并削弱心肌功能，从而导致心脏病。狂饮（一两小时内喝三杯或更多的酒）会刺激心脏不规律地跳动。鉴于不同药物对中枢神经系统的影响不同，药物滥用与心脏病的关系更为复杂。甲基苯丙胺和可卡因（被称为“完美的心脏病发作药物”）是兴奋剂，会增加血压和心率，从而使心脏病发作和心源性猝死的风险加大。人们目前对阿片类药物滥用引起的心脏病风险知之甚少。最近的研究已经表明，长效阿片类药物与心血管疾病死亡之间存在联系，但仍有大量工作有待完成。[8] 如果有证据表明，长期酗酒或滥用药物会导致心力衰竭或致命的心脏病发作，那么这些死亡也可归类为绝望的死亡。

不过，吸烟、高血压和肥胖似乎是对中年期心脏健康更普遍的威胁。虽然在过去20年，美国的吸烟率总体出现下降，但在美国的一些地区（尤其是在密西西比州、肯塔基州、亚拉巴马州和田纳西州等中南部各州居民中），吸烟率仍然居高不下，同时某些人口群体中的吸烟率也持续上升（例如在没有学士学位的中年白人妇女中）。近年来，坚持服用降压药的人的比例也有所下降。

到目前为止，最被广泛接受的一种说法是，肥胖可能导致心脏病。美国人普遍超重，他们是世界上最重的人群之一，而且许多学者早就预测，肥胖人群的长期增加将破坏健康的进步，现在这种预测正在变成现实。许多研究都显示了肥胖的风险，包括其会导致心脏病、

高血压和糖尿病。肥胖与糖尿病之间的联系特别紧密，而如果糖尿病患者同样患有心脏病，其死因通常会被记录为心脏病。[9] 吃得过多，就像喝得太多一样，对一些人来说是面临压力时的反应，是他们在面对生活困难和失望时的自我安慰，因此与肥胖相关的死亡或许也可以被列为绝望的死亡。

我们在此并不想沿着这条路继续探索，部分原因是很难统计哪些因心脏病造成的死亡与暴饮暴食有关，但有关肥胖的阐述还远未完成。那些散布有关肥胖的悲观论调的人喊着“狼来了”并持续了很长一段时间，他们所预测的预期寿命开始下降的时间，也远远早于实际出现任何此类迹象的时间。[10] 此外，还存在一种可能，那就是与肥胖相关的风险在近年来有所降低，或者其在今天的风险已经低于进行风险研究时的水平。相关研究必须跟踪人们多年，而随着新的防治程序和药物不断出现，这些研究总是面临一个风险，即其在完成之前就已经过时。由于肥胖增加心脏病风险的途径之一是肥胖导致高血压，因此降压药物的出现和普遍使用就可能令肥胖者比以前更安全。

与此同时，不同国家之间的比较也引发有关肥胖影响的疑问，而这些疑问尚未得到解答。从20世纪90年代中期到2010年，英国和澳大利亚45~54岁成年人肥胖率的上升与美国白人肥胖率的上升水平几乎相同，[11] 但是同期英国和澳大利亚的心脏病死亡率平均每年下降了4%。此外，2011年后美国黑人、西班牙裔人群和其他英语国家的中年人心脏病死亡率的下降也出现停滞，这也留下一个疑问，即是否还有其他因素在起作用。

无论其最终原因是什么，对美国白人而言，正是特立独行的心脏病死亡率模式与独有的绝望的死亡模式相结合，导致中年人死亡率在1998年之后止降回升。我们可以借助一场拔河比赛想象这对总体死亡率的影响。在绳子的一端，我们在对抗心脏病方面取得进展，因而降低死亡率；而在另一端，绝望的死亡则在努力拉拽（尽管最初的力道微弱），不断推高死亡率。1990年，心脏病防治的进展“占据优

势”，从而使总体死亡率下降。但是，随着时间的推移，心脏病防治的进展日渐乏力，而绝望的死亡却“越战越勇”，于是总死亡率停止下降，并在一些中年群体中开始回升。

上面的类比对我们在这里的阐述非常重要，因为心脏病死亡率水平以及与之相对应的进展速度都随着年龄的变化而变化，所以全因死亡率的拔河比赛在不同的年龄段呈现不同的结果。对于20多岁或30岁出头的白人而言，心脏病并不是一个主要杀手，在过去20年，这群人中绝望的死亡人数迅速增加，一直在推高其全因死亡率。对于30多岁和40多岁的白人来说，心脏病和癌症发病率下降的影响以及绝望的死亡人数增加的影响一直势均力敌，直到2013年，由于更致命的阿片类药物（芬太尼）出现，药物过量使用开始导致绝望的死亡人数加速上升。对于50多岁的白人来说，从新世纪开始，由于心脏病防治的进展彻底崩溃，完全无力对抗因药物过量使用、酒精和自杀而导致的死亡人数大量增加，因此全因死亡率持续上升。

不仅是中年人，美国的年轻人也受困于绝望的死亡

我们的叙事顺序遵循了我们发现这一切的方式，即从各种形式的中年死亡开始，然后关注导致这些死亡发生的直接原因，进而发现这是由于白人群体中存在绝望的死亡，再加上心脏病死亡率下降这一全因死亡率下降的主要引擎出现减速和逆转。不幸的是，绝望的死亡不仅折磨着中年白人。虽然老年人在很大程度上未受影响，但年轻白人因绝望而死的人数也在迅速增加，特别是药物过量使用和自杀导致的死亡人数。1990—2017年，在45~54岁的白人中，绝望的死亡人数增加了两倍。2017年，尽管这一中年群体因绝望而死的比例最高，但年青一代白人的表现也令人担忧，而且他们的死亡率上升速度更快，尤其是在过去几年，其绝望的死亡率呈现加速上升的趋势。

正如我们所写，这一流行病正在恶化。在第四章中，我们将提出一个有关这一流行病的观点，即随着时间的推移，每个年龄组都会比前些年同一年龄组的情况更糟糕。我们发现，中年组的死亡模式在近年一直向老年组蔓延。到2005年，中年组之外人群中的绝望死亡人数也开始增加。

白发人送黑发人的悲剧本不该上演，这颠覆了正常的自然规律；孩子们应该安葬自己的父母，而不是反过来。子女的死亡，即便是一个成年子女死亡，也会撕裂一个家庭，而失去年富力强的人——那些本不该死去的人，也会颠覆社会和职场。在本章开头，我们看到了曼宁先生因无法面对儿子吸毒而自杀。今天，有数百万美国父母生活在恐惧之中，时刻担心某一天打给他们成年儿女的电话将无人接听，或者他们将接到警察或急诊室打来的电话。

---

[1] *PBS Newshour* , 2017, “‘Deaths of despair’ are cutting life short for some white Americans,” February16, video, 8:19, https://www.pbs.org/newshour/show/deathsdespair-cutting -life-short-white-americans.

[2] Nicole Lewis, Emma Ockerman, Joel Achenbach, and Wesley Lowery, 2017, “Fentanyl linked to thousands of urban overdose deaths,” *Washington Post* , August 15,https://www.washingtonpost.com/graphics/2017/national/fentanyl-overdoses/.

[3] Robert L. DuPont, 2008, “Addiction in medicine,” *Transactions of the American Clinical and Climatological Association* , 119, 227–41.

[4] Robert L. DuPont, 1997, *The selfish brain: Learning from addiction* , American Psychiatric Association.

[5] 在此期间，马里兰州和密西西比州的酒精性肝病死亡率略有下降，而新泽西州则略有上升。许多小州几年未报告数据，如阿拉斯加州、特拉华州、夏威夷州、北达科他州、南达科他州、佛蒙特州和怀俄明州。在这些州中，除特拉华州外，数据报告期内的死亡率均有所上升。

[6] Ellen Meara and Jonathan Skinner, 2015, “Losing ground at midlife in Ameri ca,” *Proceedings of the National Academy of Sciences* , 112(49), 15006–7.

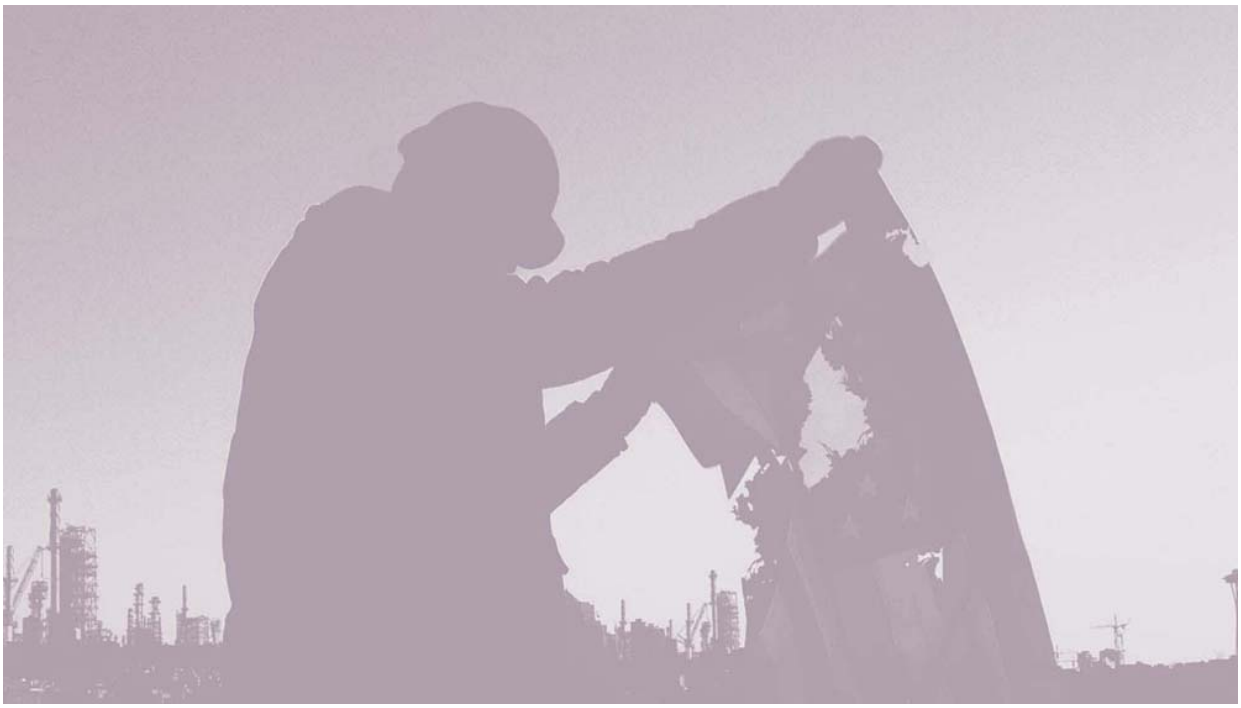
[7] 这些统计数据包含了非西班牙裔白人和西班牙裔白人，能够获得的1990年之前按种族划分的数据并不完善。

[8] Yulia Khodneva, Paul Muntner, Stefan Kertsesz, Brett Kissela, and Monika M.Safford, 2016, “Prescription opioid use and risk of coronary heart disease, stroke, and cardiovascular death among adults from a prospective cohort (REGARDS study),” *Pain Medicine* , 17(3), 444–55, https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6281131/;American Heart Association, 2018, “Opioid use may increase risk of dangerous hearth rhythm disorder,” meeting report, poster presentation, November5, https://newsroom.heart.org/news/opioid-use-may-increase-risk -of-dangerous-heart-rhythmdisorder?preview=303c; L. Li, S. Setoguchi, H. Cabral, and S. Jick, 2013, “Opioid use for noncancer pain and risk of myocar dial infarction amongst adults,” *Journal of Internal Medicine* , 273(5), 511–26, https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/23331508.

[9] Andrew Stokes and Samuel H. Preston, 2017, “Deaths attributable to diabetes in the United States: Comparison of data sources and estimation approaches,” *PLoS ONE* ,12(1), e0170219, https://doi.org/10.1371/journal.pone.0170219.

[10] Jay Olshansky, Douglas J. Passaro, Ronald C. Hershow, et al., 2005, “A potential decline in life expectancy in the United States in the 21st century,” *New England Journal of Medicine* , 352(11), 1138–45.

[11] For England, see NHS Digital, 2018, “Health Survey for England 2017,”December 4, https://digital.nhs.uk/data-and-information/publications/statistical/healthsurvey-for - england/ 2017; for Australia, see Australian Institute of Health and Welfare,2018, “Overweight and obesity rates across Australia 2014–15,” June7, https://www.aihw.gov.au/reports/overweight -obesity/overweight-and-obesity-rates-2014-15/data.



★★★

第二篇

沙场面面观

★★★

第四章

受教育程度影响生死

在肯塔基州，就是贝基·曼宁和玛西·康纳讲述他们丈夫自杀故事的地方，2017年中年居民死于自杀、药物过量使用或酒精性肝病的风险比美国平均水平高1/3。但并非所有肯塔基亚人都面临同样的风险，只有在那些没有学士学位的人中，绝望的死亡的风险才明显上升。图4-1显示了肯塔基州45~54岁白人的绝望的死亡比例。1995—2015年，在获得了低于学士学位的人中，每10万人中的死亡人数从37例上升到137例，而在拥有学士学位的人中，死亡率则变化不大。

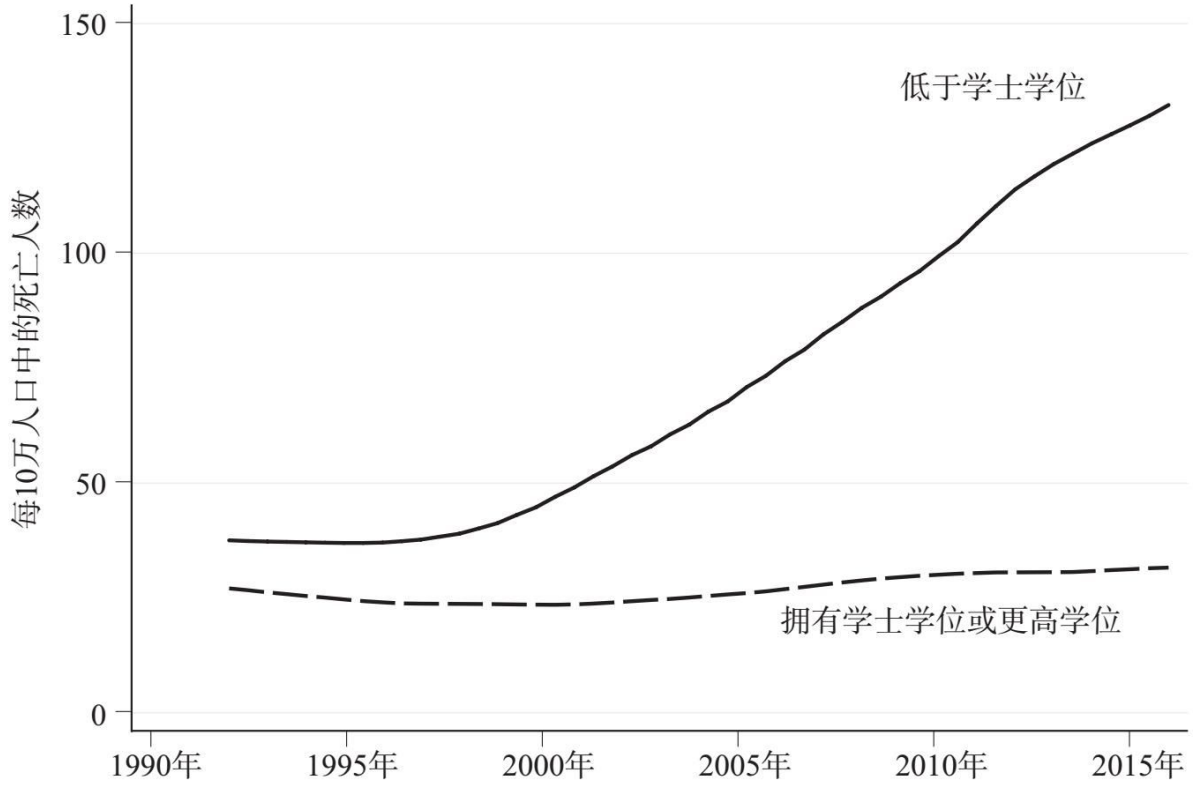


图4-1 肯塔基州45~54岁非西班牙裔白人自杀、药物过量使用和酒精性肝病死亡率（按受教育程度划分）

资料来源：作者计算所用数据来自美国疾病控制与预防中心

肯塔基州是居民受教育程度相对较低的州之一，其45~54岁的白人居民中，仅有25%拥有学士学位。不过，美国所有州都存在类似的模式，即那些没有学士学位人口的死亡风险迅猛增加。受教育程度显然成为了解死者到底是哪个人群，以及他们因什么而死的关键因素之一。看上去，死神从动脉和肺到大脑、肝脏和静脉的巡游之旅主要发生在那些没有上过大学的人当中。如果想要了解那些没有学士学位的人所面临的额外风险，我们就需要了解教育在人们生活中的作用。

教育将如何影响生活

2017年，在25岁以上的美国人口中，将近40%的人拥有的最高文凭是高中文凭，27%的人受过某种形式的高等教育，但并未获得学士学位，33%的人拥有学士学位或更高的学位。在1925—1945年出生的美国人中，不同受教育程度人口的比例发生了显著变化。在20世纪40年代后期，20~24岁的成年人中只有10%接受了高等教育。到60年代末，这一比例翻了一番，达到20%。[1] 但自此之后，高等教育发展缓慢。1945年出生的人口中，1/4持有学士学位。1970年出生的人口中，只有1/3持有学士学位，增长的比例极为有限。而在1970年后出生，应该于1990年后大学毕业的人口中，获得学士学位的人口比例几乎没有增长。

上大学给人带来的最明显的好处是能赚更多的钱，而有更多的钱能让人过上更好的生活。在20世纪70年代末，拥有学士学位或更高学位的人，与只拥有高中文凭的工人相比，平均薪资高了约40%。到2000年，这个被经济学家称为“收入溢价”的指标翻了一番，达到天文数字般的80%。[2] 与此形成鲜明对比的是，同期那些接受某种程度的

高等教育，但没有获得学士学位的美国人的收入溢价相对较为平稳，只比拥有高中学历者的收入高15%~20%。那些在20世纪70年代初高中毕业，并且决定不上大学的人根本无法预知，到了世纪末他们将会面临如此巨大的损失。

由于许多以前不需要学士学位就可胜任的工作现在变得需要学位，那些没上过大学的人的就业机会正在减少，上过大学的人的机会则正在增加。2017年美国的失业率仅为3.6%，创下历史新低，但在那一年，只拥有高中文凭的人口的失业率几乎是拥有学士学位的人口的两倍。2017年，在25~64岁并拥有学士学位或更高学位的美国人中，84%的人处于就业状态，而只拥有高中文凭、没有接受高等教育的人口中，仅有68%的人有工作。[3] 美国就业者的收入通常在45~54岁达到高峰。令人担忧的是，在2017年，这个年龄段里只拿到高中文凭就离开学校的人中，有整整25%的人已经脱离就业大军，而这一比例在那些至少拥有学士学位的人中只有10%。

正如我们将要看到的那样，对于为什么会有这种差别存在很大的争议，到底是受教育程度较低的人根本不想工作，至少是不想接受能付给他们当前工资的工作，还是他们其实希望工作，但却不能为之，因为没有工作提供给他们，或因为他们是残疾人。不管答案是什么，下列事实不容辩驳，那就是劳动力市场正在为那些受教育程度较高的人提供机会，而对受教育程度较低的人来说则并非如此。

随着企业和政府不断应用越来越先进的技术，加上计算机的使用大量增加，对更高技能和能力的需求也在不断增加，这可以部分解释为什么在受教育程度较低与较高的人口之间，收入和就业差距会不断加大。对于少数幸运而有才华的顶尖人士而言，比如对冲基金交易员、硅谷企业家、首席执行官、顶级律师或医生，他们获得高薪的机会实际上是无限的，远远超过从前。2018年，美国最大的350家公司的首席执行官的平均年收入高达1720万美元，是人均收入的278倍。1965年，前者还仅为后者的20倍。[4] 如果我们回到100年前，那时收入

最高的人依靠的都是资本，他们是祖先财富的继承者。对于食利阶层来说，以工作为生是一种耻辱。没有比把自己的女儿嫁给一个制造业从业者更丢脸的事了。如今，最高的收入来源已经不再是继承的财富，而是高薪收入（如那些首席执行官），或者创业及专业工作获得的收入（如咨询顾问、医生和律师）。教育，而非家庭或出身，是获得此类工作的必经之路。[5]

人们在寻找另一半时倾向于选择有相似兴趣和背景的人。拥有大学学位的女性更有可能嫁给同样接受过大学教育的男性。曾经有一个时期，接受过大学教育的妇女会安于做家庭主妇，但在20世纪后期，她们已经走出家门，步入职场。因此，随着劳动力市场给予学士学位越来越丰厚的回报，以及更多高薪职业岗位向女性开放，我们开始看到更多对双方都拥有高薪收入的夫妻。换言之，学士学位或更高的学位已经不仅是一份高薪工作的入场券，还是夫妻双方均拥有高薪的婚姻的入场券。

现在，受教育程度较高的人口和受教育程度较低的人口已经生活在两个不同的世界，我们将在本书中一次又一次地看到这种割裂。[6] 在工作方面，如今的公司更有可能存在“教育隔离”。我们在本书后面将会看到，现在，大公司正在将许多过去由内部雇员完成的低技能工作外包出去。过去，不同文化程度的人会一起工作，都是同一家公司的雇员。现在，受教育程度较高的人和受教育程度较低的人所居住的地点相互隔离，那些成功者居住在房价高企的地方，不那么成功的人根本无法进入。由于地理隔离加剧，不同受教育程度的人的孩子所上学校的质量的差距也越来越大。成功的夫妇除了参与孩子的学校活动之外，几乎没有时间参与其他社区活动，因此他们也没有什么机会与受教育程度较低的人相互认识，了解彼此关心的事情，或者共同参与社区活动。这两类人的品位不同，他们在不同的餐馆吃饭，访问不同的网站，看不同的电视频道，从不同的渠道获取新闻，在不同的教堂做礼拜，读不同的书。正如我们在后面还将看到的，他们对婚姻制度的依恋也大不相同，而且这种现象愈演愈烈。受教育程度较高

的人结婚较晚，但更不容易离婚，他们生孩子的时间也较晚，拥有非婚生子女的可能性也较小。

盖洛普公司在美国人中做过一个大样本调研，要求受访者将他们的生活从0分（你能想象到的最糟糕的生活）到10分（你能想象到的最好的生活）进行打分。2008—2017年，超过250万人回答了这个问题，他们对自己的生活打出的平均分是6.9分。那些拥有学士学位及更高学位的人打出的平均分为7.3分，只拥有高中及以下学历者打出的平均分为6.6分。在使受教育程度较高的人对生活满意度更高的原因中，只有大约一半与他们拥有更高的收入相关，从而表明这种较高的满意度在很大程度上要归因于教育本身带来的巨大优势，或者至少要归因于教育带来的非收入性益处。盖洛普调查还询问人们是否每天都能做一些有趣或喜欢的事情，在此方面，受教育程度较高的人同样具有巨大的优势。 [7]

教育与精英制度

一个总体教育程度更高的社会在很多方面都会大有不同，而且这些不同将会远远超越个体的差异。至少在某种程度上，每个人都受益于受教育程度更高的人的创新能力和更高的生产力。更好的机会平等是一个值得追求的目标，每个人都赞成向那些曾经因家庭、收入或出身而被排斥在外的聪明孩子开放教育机会。在我们这个时代，精英制度是宛如试金石一样的美德，每个人都应该有机会成功并最大限度地发挥自己的能力，没有人会怀疑这样做会给我们带来好处。事实上，在某些领域，我们显然还需要更多地将这一点发扬光大。一个绝佳的例子是看看哪些人会成为发明家。发明是经济增长和未来繁荣的关键。与出身于收入分配后50%家庭的孩子相比，出身于在收入分配中位于前1%家庭的孩子更有可能成为发明家，他们成功的可能性是前者的

10倍。精英制度的失败会导致我们错失未来的“爱因斯坦”，而他们本来可以让世界变得更加美好。[8]

当然，正如英国经济学家兼社会学家迈克尔·杨所指出的那样，精英制度也有缺点。他在1958年提出“精英制度”，并预言其兴起将引发一场社会灾难。[9]

事实上，我们已经看到一个问题，那就是一些曾经对非大学毕业生开放的工作现在只留给有学士学位的人。如果那些有学位的人能更好地完成这些工作，比如执法部门的工作，这本身无疑是一件好事。但鉴于有些资源的供给有限，比如良好的生活和工作场所，这意味着有些资源将不会再分配给那些受教育程度较低的人。最严重的一点，也是杨担心的一点是，受教育程度较低的群体将失去他们中最聪明的一批人，从而让他们失去本可以为自己服务的人才。杨写道：“就国民支出分配进行讨价还价实质上是一场智慧之争，如果一个群体中最聪明的一批人投身敌营，那么这个群体将毫无胜算可言。”他指出，精英相对于其他群体之所以能取得成功，其真正的原因是，“除了他们自己之外，已经无人再为卑微者代言”。如果有才能的人没有机会向上走，他们将无缘进入更广阔的世界，并在那里出类拔萃和造福他人。但如果人才向上流动，则会损害他们的出身之所，以及他们原来所在群体的利益。杨把受教育程度较低的群体称为“民粹主义者”，把精英称为“伪善主义者”。[10]

在上述论断提出60年后，政治哲学家迈克尔·桑德尔撰写了一篇关于我们这个时代的文章，并讨论了精英制度的腐蚀性影响：“成功者受到鼓励，认为自身的成功是自己努力的结果，将其视为一种美德，并瞧不起那些不如自己幸运的人。而那些在竞争中失败的人则可能抱怨整个系统受到操控，赢家是通过营私舞弊迈入成功之道的。或者，他们可能会心怀沮丧，认为失败全是自己的错，完全是因为自己缺乏才能和追求成功的动力。”[11] 根据2019年的一项民意调查，只有一半的美国成年人认为大学对国家有积极的影响，59%的共和党人

（这个党派已经越来越成为受教育程度较低群体支持的政党）认为大学正在造成负面影响。[12]

因为精英的选拔依据是个人能力，而不是其家庭的财富或地位，所以这些人显然比其所取代的那群人更有能力。同样，这种机制在许多方面对个人和社会都是有益的。但当一个新的群体获得成功后，它就会走之前群体的老路，不断巩固自己的优势地位，以对抗下一代的精英。他们的能力越强，就越能成功地为自己和孩子制定排除异己、谋取私利的策略。虽然这些策略有助于个人获得利益，但对整个社会具有破坏性。富人们会支付更多的费用，以获得高水平大学的入学申请和相关文书的辅导，甚至会寻求子女存在精神障碍的诊断，以确保他们的孩子能继续花更多的时间参加先修课程的学习和考试。[13]

当精英制度像其在今天的美国那样，成为一种不平等的制度，同时，那些已经得到公认的成就（如考试通过、晋升、成为合伙人、投机成功或当选公职）能够得到巨大的回报，那么这些回报可能不仅仅源于个人的能力和美德，还可能源于作弊，以及无视那些长期存在却已被逐渐视为成功障碍的道德约束。“如果没作弊，你就是没努力”的说法不仅仅适用于体育运动，在一个不平等的精英制度下，公共行为的标准很可能非常低，一些精英成员会做出腐败行为，或者他们在圈外人的眼中十分腐败。一个极端的例子是2019年美国大学的入学丑闻，即有钱的父母为了确保孩子有机会进入精英大学而行贿。我们猜测，在当今美国极度不平等的环境中，精英制度的兴起已经促成企业界呈现“赢者通吃”和更为严酷的氛围。[14] 也许随着时间的推移，精英制度最终将自己走向灭亡。[15]

死亡与教育

在美国，受教育程度较低的人口的死亡率较高，这一点已是众所周知的事实。在防范可预防疾病方面，教育之所以能够对人们提供保

护，是因为了解疾病的运作机理有助于人们防范这种疾病，而受教育程度较高的人更容易了解这些信息。人口统计学家塞缪尔·普雷斯顿和迈克尔·海恩斯已经证明，20世纪初，在病原菌学说还没有被广泛接受之前，“医生子女的死亡率与普通孩子不相上下，这相当清楚地表明，医生的手上几乎没有什么武器可以用来提高生存率。到1924年，医生子女的死亡率已经比全国平均水平低了35%。教师子女的进步也非常迅速，在此期间同样取得长足进步的还包括所有专业人员群体”。[16] 再往后看，在1964年美国公共卫生局局长发布关于吸烟对健康危害的报告之前，不同教育程度群体的吸烟率非常接近。但在此之后，不同群体的吸烟率开始出现差异，受教育程度较高的人的戒烟率更高，最初的吸烟率也更低。当然，这并不能解释下面的现象，即受教育程度较低的群体在认识到吸烟有害健康后，在长达半个多世纪的时间里仍然保持较高的吸烟率。知识显然不是万能的。不同社会地位的人拥有不同的与健康相关的行为模式，这一点经常被发现，也许社会地位本身是理解这些行为的关键之一。[17]

不同受教育程度的群体的健康行为也不一样是一直存在的一个现象。2017年，审视不同群体中的吸烟者比例，我们发现拥有高中或以下学历的成年美国白人（25岁及以上）群体与拥有学士学位或更高学位的群体相比，前者中吸烟者的比例高达后者的4倍（29%与7%），接受了某种形式的大学教育，但没有获得学士学位的群体中的吸烟者比例介于两者之间（19%）。2015年，在只拥有学士学位以下文凭的白人中，1/3的人肥胖，而在拥有学士学位的白人中，这一比例不足1/4。此外，没有学士学位的白人在控制高血压方面也表现欠佳。那些拥有学士学位或更高学位的人与没有学士学位的人相比，平均身高也高了大约1.3厘米，这反映出前者在童年时期的健康和营养状况更好。[18]

这些因素导致我们今天面对的现象，即在拥有和没有学士学位的白人群体中，死亡率的差距迅速扩大。整体来看，45~54岁年龄段的白人的死亡率自20世纪90年代初以来一直保持不变，但这掩盖了一个事

实，即没有学士学位或更高学位的人口的死亡率上升了25%，而有学士学位的人口的死亡率下降了40%。[19] 2017年，拥有学士学位或更高学位的人口的收入是没有学士学位的人口的两倍，这说明受过更多教育的人在生活中有一定优势。同时，他们在中年死亡的风险只有那些没有学士学位的人的1/4，这说明了他们在健康方面的优势。

虽然心脏病和癌症死亡率差距的加大也加剧了不同受教育程度群体之间死亡率的差距，但在只有低于学士学位的人口中，绝望的死亡人数不断增长，这在很大程度上导致了全因死亡率差距的扩大。图4-2显示了美国的总体情况，并分别列出了男性和女性的数字。

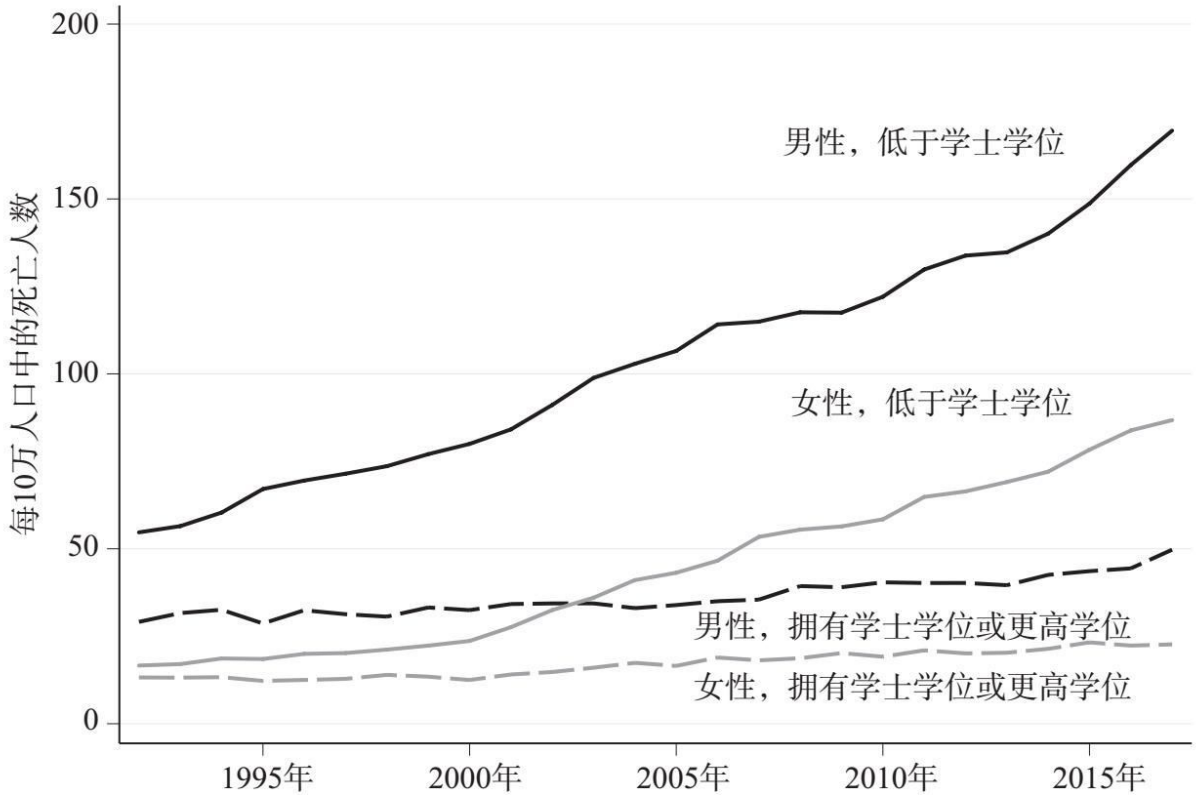


图4-2 非西班牙裔白人（45~54岁）的药物、酒精和自杀死亡率

资料来源：作者计算所用数据来自美国疾病控制与预防中心，数据根据年龄组内平均年龄的增长进行了调整

对于这个年龄段的男女而言，如果拥有学士学位，他们出现绝望的死亡的可能性要比其没有学士学位的同龄人低很多。1992年，男性中这两个群体之间的差距已经显而易见。受教育程度较低的男性死于酒精、药物或自杀的可能性更大。随着绝望的死亡“流行病”泛滥，这个差距也迅速扩大，到2017年，相对于拥有学士学位的同龄人，受教育程度较低人口因绝望死亡的可能性是前者的三倍。

20世纪90年代初期，无论受教育程度如何，白人妇女死于酒精、自杀或药物过量使用的风险都很低。早期媒体在报道我们的研究时经常会冠以“愤怒的白人男性不断死去”的标题，我们认为这是因为人们无法想象女性会以这种方式结束自己的生命。长期以来，女性从来没有这样做过，但这种情况已经发生改变。女性自杀的可能性较小，根据我们掌握的数据，世界各地似乎都是如此。同时，女性死于酒精性肝病或药物过量使用的可能性也较小。然而，图4-2显示，当前的这一流行病对男性和女性的影响几乎相同。分别核实自杀、药物过量使用和酒精性肝病三大因素后，我们发现这个诊断对各个因素也都成立。因此，我们不赞成一些人在媒体上鼓吹的观点，即这种流行病对妇女影响更大，这场“瘟疫”并没有什么性别歧视。 [20]

与生俱来的宿命

图4-3描绘了所有成年人，而不仅仅是中年人的绝望的死亡。在本图中，我们分别按照不同的出生年份研究了那些拥有和没有学士学位的人，跟踪不同出生队列随年龄增长的死亡率变化。花时间了解这些数字是值得的，因为这对于理解到底发生了什么非常重要，还因为我们将在后面的章节使用类似的数字。不同美国人的命运取决于他们何时出生，何时完成学业，以及何时开始工作，本书中的图能帮助我们看到所有这些信息。

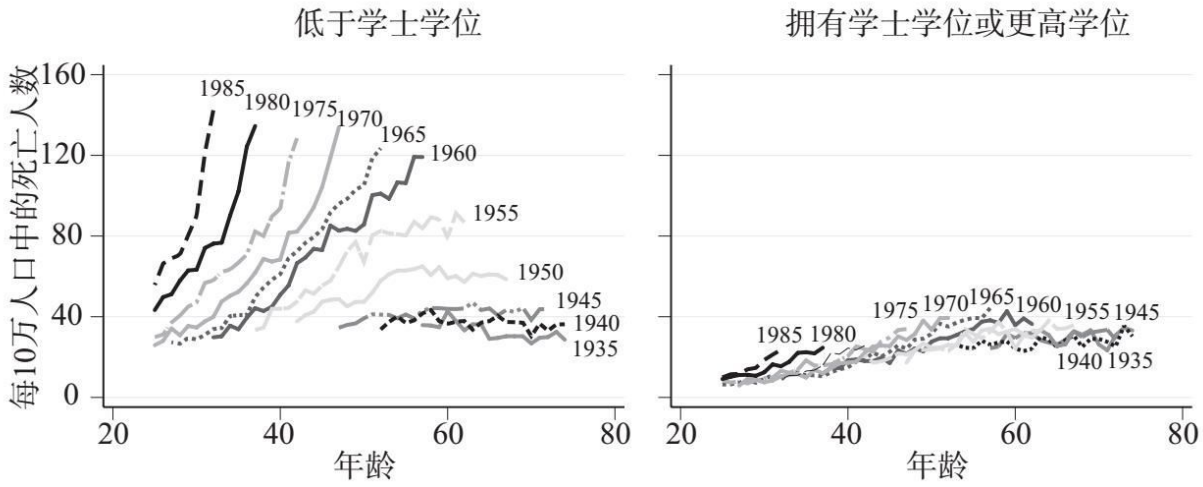


图4-3 1992—2017年酒精、药物和自杀死亡率[21]（非西班牙裔白人，按照出生队列统计）

资料来源：作者计算所用数据来自美国疾病控制与预防中心

左图显示了没有学士学位群体的情况，右图显示了拥有学士学位或更高学位群体的情况。左图中的线条更容易看清，尽管两图的构图方法完全相同。图中每条线均代表一个特定的出生“队列”，即某一年出生的人群（在其上方以数字标明）。最左边的线代表了1985年出生的队列，最右边的线是1935年出生的队列。横轴表示的是年龄，每条线代表了各个出生队列在26年中（1992—2017年）的死亡率变化，这是我们掌握的数据能够支持的周期。为了使数字清晰可见，我们只摘取了每隔5年的一个出生队列。图中的每条线或“轨迹”都显示了绝望之死的死亡率是如何随着各队列年龄的增长而变化的。

通过研究越来越年轻的没有学士学位队列的死亡率轨迹，我们可以发现，年轻队列的绝望的死亡的风险比年长的队列要高。对于那些没有学士学位的人来说，同样在45岁时，1960年出生的队列面临的风险比1950年出生的队列高50%，而1970年出生的队列面临的风险则是1950年出生队列的两倍还多。出生越晚，在任何特定年龄遭遇绝望的死亡的风险就越高。除了年龄最大的队列（1935年和1940年出生的人），其他队列的死亡风险都会随着年龄的增长而增加，并且每个队

列面临的死亡风险因年龄增大而加剧的情况都比其前面一组人更显著。

值得注意的是，拥有学士学位人口队列的情况与没有学士学位人口队列的情况大相径庭。与没有学士学位的群体（不同出生队列所呈现的巨大差异）相比，右图中各个出生队列的死亡率轨迹很难区分。与受教育程度较低的群体一样，绝望的死亡的风险也会随着年龄的增长而增加，至少在60岁之前是这样，但每一组人似乎都在沿着相同的轨迹变老。如果我们仔细观察，可以发现不同队列之间存在（相对而言极其微小）的差异，并且对于这一部分人而言，出生较晚的队列同样表现较差。但是，以人口统计学的语言来说，这里没有或只有微小的“队列效应”，每个队列都遵循相同的老龄规律。

对于非西班牙裔黑人而言，无论其受教育程度较高还是较低，不同出生队列的死亡率模式都非常类似于拥有学士学位的白人，即在同等教育程度的群体中，死亡率随着年龄的增长而上升，但出生队列之间的差异很小。对黑人来说，年轻队列的情况并没有逐渐恶化。

对于1935年出生的非西班牙裔白人而言，图4-3显示了他们在六七十岁时的情况，他们中拥有和没有学士学位的人面临绝望的死亡的风险并没有多大差异，只有十万分之三。但是，这种差异在后来出生的队列中急剧扩大，因此，在1960年出生的队列中（图4-3显示了他们在四五十岁的情况），在拥有和没有学士学位的队列之间，遭遇绝望的死亡的风险的差异已经达到1935年出生队列的10倍。显然，受教育程度较低的白人正面临一场灾难，并且出生越晚的白人面临的灾难越大，但这种灾难对受教育程度较高的白人则没有造成如此严重的影响。

回到19世纪，甚至在埃米尔·杜克海姆于1897做的关于自杀的基础研究之前，受教育程度较高的人更有可能自杀。[22] 在1935—1945年出生的队列中，自杀现象在拥有和没有学士学位的群体中同样普遍。然而，从20世纪50年代初出生的队列开始，那些没有学士学位

的人面临更高的自杀风险。在后面出生的队列中，受教育程度较低者和受教育程度较高者的自杀风险的分化不断加大。对于1980年出生的人来说，没有学士学位的白人自杀的可能性是有学士学位白人的4倍。这些发生于21世纪的自杀与过去的自杀不同，它们发生在不同的群体中，同时我们可以合理地推测，导致其发生的原因也不尽相同。

---

[1] Statistics are from Thomas D. Snyder, ed., 1993, *120 years of American education: A statistical portrait* , Center for Education Statistics, US Department of Education, table 3, https://nces. ed .gov/pubs93/93442.pdf.

[2] 收入溢价的计算方法是：拥有学士学位的全职、全年工作劳动者的时薪中位数，与只拥有高中文凭并没有接受额外教育劳动者的时薪中位数之比，参见Jonathan James, 2012, “The college wage premium,” *Economic Com mentary* , 2012-10,August 8, Research Department of the Federal Reserve Bank of Cleveland。

[3] 统计数据针对平民人口，参见American Community Survey 2017。

[4] Lawrence Mishel and Julia Wolfe, 2019, “CEO compensation has grown 940%since 1978,” Economic Policy Institute, August14, https:// www.epi.org/publication/ceocompensation -2018/.

[5] Thomas Piketty and Emmanuel Saez, 2003, “Income inequality in the United States, 1913－1998,” *Quarterly Journal of Economics* , 118(1), 1－39; Thomas Piketty,2013, *Capital in the 21st* century, Harvard; Matthew Smith, Danny Yagan, Owen M. Zidar, and Eric Zwick, 2019, “Cap italists in the 21st century,” *Quarterly Journal of Economics* , 134(4), 1675－745.

[6] Robert D. Putnam, 2015, *Our kids: The American dream in crisis* , Simon and Schuster; Charles Murray, 2012, *Coming apart: The state of white Ameri ca, 1960－2010* ,Crown; Sara McLanahan, 2004, “Diverging destinies: How children are faring under the second demographic transition,” *Demog raphy* , 41(4), 607－27.

[7] 作者计算所用数据来自盖洛普追踪民调结果。

[8] Alex Bell, Raj Chetty, Xavier Jaravel, Neviana Petkova, and John van Reenen,2019, “Who becomes an inventor in Ameri ca? The importance of exposure to innovation,” *Quarterly Journal of Economics* , 134(2), 647－713.

[9] Michael Young, 1958, *The rise of the meritocracy* , Thames and Hudson.

[10] Young, 152.

[11] Michael Sandel, 2018, “Popu lism, Trump, and the future of democracy,”open Democracy, May9, https:// www.opendemocracy.net/en/populism-trump-and-futureof-democracy/.

[12] Kim Parker, 2019, “The growing partisan divide in views of higher education,”Pew Research Center, August19, https:// www.pewsocialtrends.org/essay/the-growingpartisan -divide-in-views-of-higher-education/.

[13] Dana Goldstein and Jugal K. Patel, 2019, “Need extra time on tests? It helps to have cash,” July 30, *New York Times* , https://www.nytimes.com/2019/07/30/us/extra-time504-sat-act.html.

[14] Christopher Hayes, 2012, *Twilight of the elites: Ameri ca after meritocracy* ,Crown.

[15] See also Daniel Markovits, 2019, *The meritocracy trap: How Ameri ca’s foundational myth feeds inequality, dismantles the middle class, and devours the elite* ,Penguin.

[16] Samuel H. Preston, 1996, “American longevity: Past, present, and future,”Syracuse University Center for Policy Research, Policy Brief No. 7, 8; Samuel H. Preston and Michael R. Haines, 1971, *Fatal years: Child mortality in late nineteenth-century Ameri ca* , Princeton University Press.

[17] Michael Marmot, 2004, *The status syndrome: How social standing affects our health and lon gevity* , Times Books.

[18] 作者计算所用数据来自行为风险因素监视系统和美国国家健康与营养检查调查。

[19] 对于按受教育程度划分的人口死亡率数据，我们仅能追溯到1992年。从那时起，大多数州才开始在死亡证明上标注死者的受教育程度。但佐治亚州、俄克拉何马州、罗得岛州和南达科他州这四个州的标注工作进展较慢，因此我们所有的死亡和受教育程度调查结果都排除了居住在这些州的美国人（占美国总人口的5%）。

[20] 从20世纪90年代末到2017年，拥有学士学位的45~54岁年龄段人口的比例几乎保持不变，约为1/3。如果自20世纪90年代后期以来，有学士学位和无学士学位人口的比例发生巨大变化，则将引发如下担心，即图中显示的不是死亡率变化，而是有学位和没学位的人口变化。人口比例的稳定使得这种情况不太可能发生。

[21] 右图中，英文原书即无1950年队列，疑遗漏。——编者注

[22] Emile Durkheim, 1897, *Le suicide: Etude de sociologie* , Germer Baillière; Matt Wray, Cynthia Colen, and Bernice Pescosolido, 2011, “The sociology of suicide,” *Annual Review of Sociology* , 37, 505–28.

第五章

黑人与白人死亡现状分析

《杜恩斯伯里》漫画的某期以B. D.和他的朋友雷为主角，雷声称黑人和拉丁裔群体之所以对绝望的死亡免疫，是因为他们已经习惯于痛苦和失去。B. D.讽刺地称这种免疫力为“黑人的特权”。[1] 这真是颇具讽刺意味，因为正如中年黑人在生活的许多方面都没有特权一样，他们在面对死亡的风险时也没有任何特权。

在过去25年里，至少直到2013年，非洲裔美国人并没有像我们在白人人口的记录中看到的那样，出现绝望的死亡的人数暴增的情况。不过，在更早一些的20世纪，由于霹雳可卡因和艾滋病的泛滥，黑人早已遭遇一场死亡危机。这场危机发生在低技能黑人工人大规模失业之后。内城区的制造类和交通类工作纷纷消失，导致了社会动荡和大批人口失业，以及家庭和社区生活解体。正如我们将在后面的章节看到的那样，这个故事与过去25年中受教育程度较低的白人群体经历的一切有许多相似之处。当劳动力市场向不利于那些拥有最低技能的工人转变时，黑人首先出局，这部分是因为他们的技能水平低，部分是因为长期存在的歧视现象。几十年后，长期受到白人特权保护，但受教育程度较低的白人成为第二批受到打击的对象。在两个故事中，有关危机的起因的争论也非常相似，一方认为由于缺少机会，另一方则认为由于道德沦丧。因此，几十年前在黑人身上发生的一切与今天白人的遭遇相比，或许更多只是时间不同，而不是本质不同。

我们将更详细地对此加以阐述，但像往常一样，让我们先从数字开始。


真是美好的一天！
你说得倒是容易。
难道对你来说不是吗？
不是。我们这些人正在渐渐消亡。
伙计，我的同龄人最近显然备受打击……
什么同龄人在备受打击？
中年白人。他们的死亡率正在飙升！
这种现象被称为“绝望的死亡”，也就是死于药物、酒精或自杀，而它们是由于经济和社会困境导致的。
真奇怪，黑人或拉丁裔人口似乎并没有受影响。
没什么可奇怪的，伙计……
3-26
我们一直生活在困境中，早已习惯了。
那么……这算是黑人的特权。
必须的。从这一点讲，我们很幸运。
ARMY

资料来源：Doonesbury © 2017 G. B. Trudeau.Reprinted with permission of Andrews McMeel Syndication. All rights reserved.

有关黑人和白人死亡率的事实

图5-1显示了1968年以来，45~54岁的黑人和白人群体的死亡率。[2] 黑人死亡率下降的速度快于白人，不过他们死亡率的绝对值一直高于白人。这种情况自20世纪30年代以来一直没有改变，当时黑人的中年死亡率与白人相比，达到令人震惊的2.5倍。

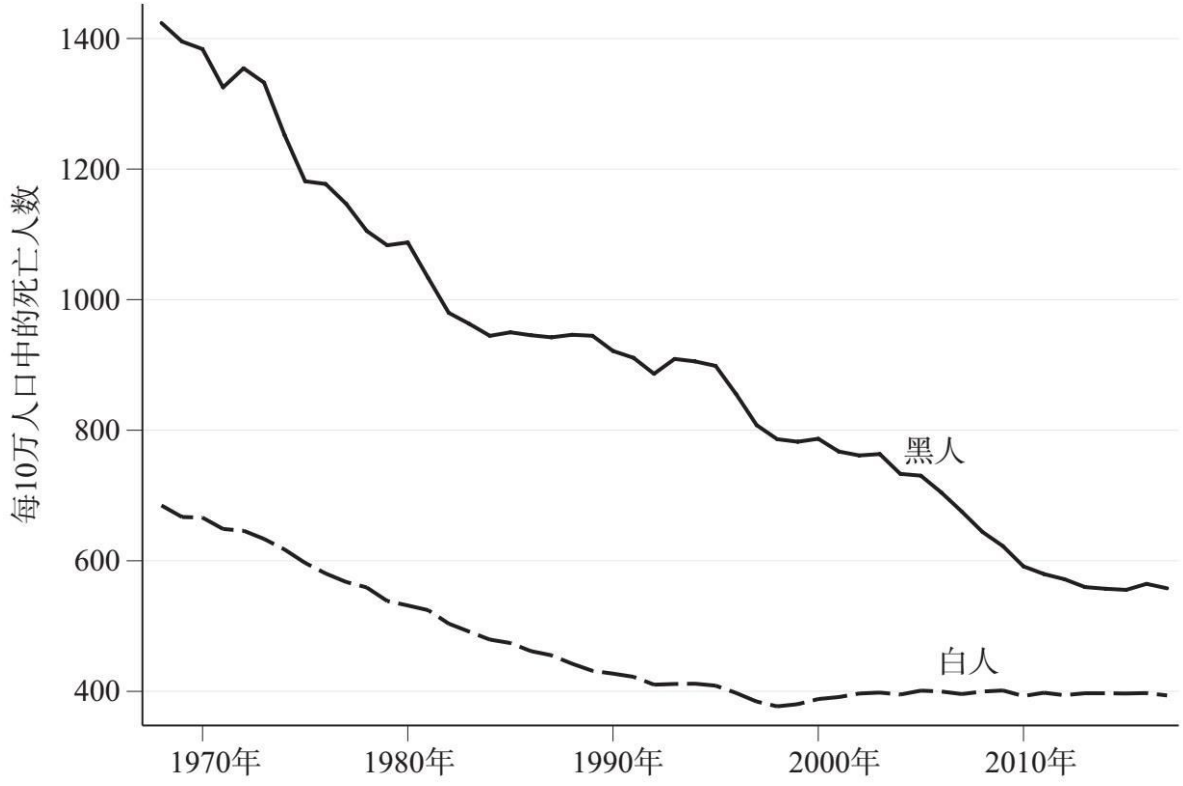


图5-1 1968—2017年45~54岁黑人和白人的死亡率

资料来源：作者计算所用数据来自美国疾病控制与预防中心

虽然黑人和白人死亡率的差距不断缩小，但在不同时期，这种缩小的速度不同。20世纪60年代末，白人死亡率的下降趋势因吸烟而停滞，使这一差距迅速缩小。到20世纪80年代，则轮到黑人死亡率的下降趋势出现停滞。这一时期，黑人社区面临严重的艾滋病疫情。在后面的章节，我们还会讨论这部分内容。

从1990年起，黑人死亡率恢复下降势头，因此，当白人死亡率在20世纪90年代末停止下降后，二者的差距又迅速缩小。虽然黑人与白人死亡率差距缩小是一件值得庆幸的事，但如果这更多地源自黑人死亡率的下降增速，而不是因为白人死亡率的下降停滞，无疑将更令人欣喜。在图5-1的最右侧，黑人的中年死亡率也开始停止下降并掉头上升，我们随后也将对这一点再次进行讨论。

图5-1揭示了一个显而易见却非常重要的事实，那就是在图中反映的整个周期内，黑人的死亡率持续高于白人。总体而言，黑人的境况比白人更差。如果单纯比较死亡率的下降速度，黑人的速度快于白人，因此有人可能会根据这一点得出结论，认为黑人比白人“做得更好”，即使他们的绝对死亡概率更高。我们将始终尽最大的努力非常清楚地区分我们谈论的是死亡率水平还是死亡率的变化（进步）。根本而言，死亡率水平，而非其变化率，对人们来说才是最重要的。在死亡率上，白人依然占据明显优势。即使白人死亡率上升，白人和黑人死亡率之间的差异仍然十分明显：2017年，黑人死亡率仅仅比白人在40年前的死亡率略低。

我们完全可以理解，为什么在前面的漫画里B. D.会觉得奇怪，从所有衡量健康的指标（无论是变化率还是总体水平）来看，居然不是黑人的生活质量更差。一个令人沮丧的事实是，对生活某一方面权利的剥夺通常伴随着对其他方面权利的剥夺。不同群体之间的健康差距通常伴随着这些群体之间在社会、经济和教育水平方面的差距。在美国，黑人更可能生活在贫困之中，更不可能拥有学士学位，并一直遭受歧视。因此，在黑人全因死亡率下降之时，白人的死亡率却在上升，这一点确实既不寻常，又令人惊讶。

当今“绝望的死亡”流行病对黑人和白人的影响

21世纪初期，黑人死亡率下降的速度之所以快于白人，其主要原因是黑人没有遭受药物过量使用、自杀和酗酒流行病的侵害。

图5-2显示了1992—2017年，在45~54岁的白人（黑线）和黑人（灰线）中，出现的绝望的死亡数量。正如我们在第四章中看到的，是否拥有学士学位对死亡率有很大影响，因此我们将黑人和白人按照是否拥有学士学位进一步区分为两个队列。

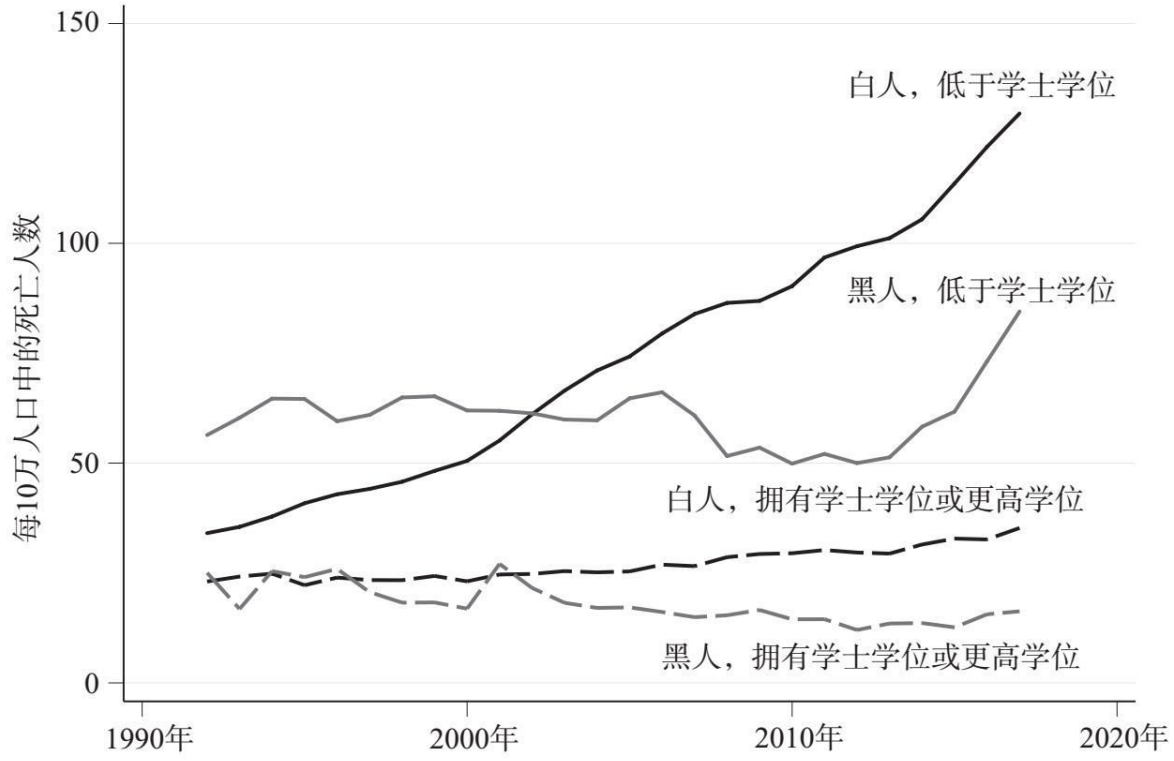


图5-2 1992—2017年，中年黑人和白人药物、酒精和自杀死亡率（按照拥有或没有学士学位划分）

资料来源：作者计算所用数据来自美国疾病控制与预防中心，45~54岁年龄段（按年龄调整）

无论有没有学士学位，黑人中年的绝望死亡率在25年内均持平或下降，同期白人的死亡率则有所上升，特别是那些没有学士学位的白人。无论是黑人，还是白人，是否拥有学士学位对死亡率的影响均非常显著。

最近几年，黑人的死亡率也开始逐年上升，这是目前的阿片类药物泛滥与黑人社区早期的毒品泛滥共同作用的结果。正如我们将在第九章中探讨的，当前的药物过量使用流行病是由芬太尼引发的。芬太尼作为一种阿片类药物，比海洛因毒性更强，也更加危险。此前在黑人中流行的毒品使黑人社区拥有大量长期吸毒但社会功能稳定的瘾君子。然而，随着毒贩开始将芬太尼与海洛因和可卡因混合，这些长期吸毒的瘾君子开始死亡。这些瘾君子并不知道，原本安全的剂量用在混合毒品上会变得致命。从黑人全因死亡率的低点（2014年）开始算起，涉及合成毒品（例如芬太尼）的死亡率上升是导致45~54岁黑人中年死亡率增加的原因。在这些增加的死亡案例中，大约一半涉及合成毒品与海洛因的混合使用，另一半涉及与可卡因的混合使用。此外，正如第二章所讨论的，心脏病死亡率之所以停止下降，也可能与药物致死有关。不过，在上述情况出现之前，现行的流行病仍然是白人间的流行病。

无论是在前些年黑人的死亡流行病中，还是在目前白人的死亡流行病中，与药物过量使用和酒精肝相关的死亡数字都相当高。但自杀死亡率在这两场流行病中不太一样，相对于白人美国人来说，非洲裔美国人自杀的可能性要小得多。黑人的中年自杀率在过去50年里变化不大，目前大约是白人自杀率的25%。这个比例并不是一成不变的，而是随年龄而变化，但黑人的自杀率大大低于白人是长期存在的现象。早在1897年，埃米尔·杜克海姆就在他有关自杀的基础性研究著作中提到过这一点。[3] 对于造成这种差异的原因，目前尚没有得到普遍认可的解释。乔治·辛普森在为杜克海姆著作的英译本写序时，曾总结了杜克海姆的观点，即“系统的压迫和相对贫困，迫使个体适应了我们每个人必然面对的苦难和悲剧”[4]。他还指出另外一点，而这

一点在今天仍然有意义，即黑人较低的自杀率表明，相对贫困本身并不是自杀的原因。

非洲裔美国人的绝望

我们认为，20世纪中叶后，内城区非洲裔美国人的遭遇预示了21世纪发生在白人身上的一切。著名社会学家威廉·朱利叶斯·威尔逊在他于1987年出版的《真正的穷人》一书中，讲述了更早的那个故事。

20世纪60年代末至70年代初，内城区的非洲裔美国人受雇于制造业和交通业等“旧经济”产业。随着战后国际竞争加剧，制造业向服务业转变，以及城市从制造业中心向行政管理和信息处理中心演变，非洲裔美国人在他们取得最大进步的领域遭受了巨大打击。他们的故事中充斥着失业和社会解体。据威尔逊所述，生活在城市里的黑人受雇的主要领域“在面对一些变化时极为脆弱，如结构性经济变化，例如，从制造业转向服务业，劳动力市场日益分化为低工资部门和高工资部门，以及技术创新和制造业迁出中心城市” [5] 。面对这些变化，加之《公平住房法案》的通过，受教育程度更高和更成功的非洲裔美国人开始搬离内城区，留下越来越呈现一系列社会病态的社区，包括黑人家庭的逐渐解体，以及随之而来的犯罪和暴力。

妇女因缺乏可结婚（有工作的）伴侣而未婚先孕，然后非婚生子。正如迈克尔·杨更早预测的那样，社区逐渐失去最有才华和最成功的人，这些人纷纷搬离内城区。对于20世纪60年代的黑人来说，一系列民权法案的通过也推动出现这种现象。曾经的内城社区包括专业人员和体力劳动者，即同时拥有受教育程度较高和较低的人，但这些社区不但逐渐失去了成功和受教育程度较高的人，还逐渐失去有工作的人。这对社区，特别是对社区中的年轻人造成了负面影响。威尔逊将内城黑人社区面临的问题归因于“劳动力市场大范围的有害变化，

以及由此产生的空间聚集和这些地区与较富裕黑人社区的隔离”[6]。在谈到今天出现的类似现象时，经济学家拉格拉迈·拉詹曾指出，富有才华、受过良好教育的年轻人正不断向飞速成长和成功的高科技城镇聚集。[7]

20世纪80年代，非洲裔美国人的内城社区经历了一场霹雳可卡因危机。霹雳可卡因的泛滥与目前阿片类药物的泛滥既有不同，也有相似之处。霹雳可卡因非常便宜，并且能够迅速带来快感，人们非常容易上瘾。由于那些瘾君子急需钱，以获得下一次快感，所以犯罪率不断上升。随着毒贩们为争夺街角的一席之地而争斗，年轻黑人的死亡率激增。尽管目前仍有人买卖霹雳可卡因，它仍然在为害一方，但到20世纪90年代中期，霹雳可卡因的流行热潮已基本消退。人们对其为何会消退仍存在争议，但下列原因起到了一定作用，即曾经迷恋霹雳可卡因的人逐渐变老，以及年青一代因为目睹它破坏了家庭成员和朋友的生活而对其心生厌恶。近期的研究表明，霹雳可卡因依然阴魂未散，它永久性地增加了内城区的枪支数量。[8]而且正如我们看到的那样，它曾经的泛滥也导致滥用芬太尼死亡率的上升。

某种流行病之所以泛滥，往往有深层次的原因，而不仅仅因为直接诱因。无论是20世纪80年代在美国内城区随处可以买到的霹雳可卡因，还是20世纪90年代中期后白人社区中越来越多的阿片类处方药物，一概如此。导致这两种情况出现的根源，是面向劳工阶层的工作永久性消失了，正如20世纪70年代美国北部城市中的黑人，以及更近期美国各地受教育程度较低的白人所经历的那样。随着经济全球化、技术革新、员工医疗成本不断上升，以及制造业向服务业转变，企业大量削减受教育程度较低的员工数量，首先受到冲击的是黑人，随后是受教育程度较低的白人。

在这两种流行病中，能够缓解心理或生理痛苦的药物以（相对）负担得起的价格摆在了那些渴望逃离的人群面前，似乎为他们提供了急需的避难所。在霹雳可卡因流行期间，内城区几乎没有任何合法的

上升通道。同样，在阿片类药物危机中，轮到受教育程度较低的白人，他们中的许多人看不到光明的经济前景或者生活方面的光明前景，于是他们正成为药物、酒精和自杀的牺牲品。当然，我们也不应该夸大这些相似之处，特别是在比较曾经的黑人和今天的白人时。绝望的死亡中包括自杀，而自杀率在不同种族中存在显著差异。

人们普遍认为，非洲裔美国人在20世纪70年代和80年代的不幸遭遇源于黑人文化的失败。哈佛大学社会学教授丹尼尔·帕特里克·莫伊尼汉从1977年至2001年一直是代表纽约州的民主党参议员，他还曾担任约翰逊和尼克松政府的顾问。1965年，他发表了一篇著名的报告——《黑人家庭》[9]。在报告中，他认为非洲裔美国人社区的核心问题是缺失父亲的家庭，并将问题的根源追溯到奴隶制。政治学家查尔斯·默里也在《失去的基础》一书中提出，这种社会病的根源并非缺乏机会。他还提出一个观点，即那些旨在对抗贫困的福利政策正在产生破坏作用，并助长懒汉行为。默里在其新书《走向分裂》中，将当前受教育程度较低的白人群体的许多问题归因于自身的道德沦丧，尤其是勤奋精神的丧失，即人们不再对谋生或养家糊口感兴趣。[10]

在第十一章中，我们将对劳动力市场进行研究，并将证明默里的文章无法解释最近在受教育程度较低的白人群体身上发生的一切。如果人们退出劳动力市场，那么工资应该上涨，但是在20世纪后期到21世纪，工资水平和就业人口数量同时下降。这清楚地表明，问题的根源是工作需求下降，而不是供给下降。对于较早发生在黑人身上的故事，我们支持威尔逊的观点，即“有关贫困阶层生活和行为的保守论断不够有力，因为它缺乏直接证据，并且它们似乎互为因果。换言之，它们通过对贫困阶层行为的解释推导其文化价值，然后又以这些价值解释贫困阶层的行为”[11]。

---

[1] Gary Trudeau, 2017, *Doonesbury*, *Washington Post*, March 26.

[2] 死亡率是所有白人（包括西班牙裔白人）和所有黑人（包括西班牙裔黑人）的死亡率。1968年之前，死亡证明将死者归类为“白人”和“其他种族”，因此我们将曲线的起止点

限制在1968年和2017年。

[3] Emile Durkheim, 1897, *Le suicide: Etude de sociologie* , Germer Baillière.

[4] George Simpson, introduction to *Suicide, a study in sociology* , by Emile Durkheim, trans. John A. Spaulding and George Simpson, ed. George Simpson, Free Press, 1951, loc. 367 of 7289, Kindle.

[5] William Julius Wilson, 1987, *The truly disadvantaged: The inner city, the underclass, and public policy* , University of Chicago Press, 39.

[6] Wilson, 254.

[7] Raghuram Rajan, 2019, *The third pillar: How markets and the state leave the community behind* , Penguin.

[8] William N. Evans, Craig Garthwaite, and Timothy J. Moore, 2018, “Guns and violence: The enduring impact of crack cocaine markets on young black males,” NBER Working Paper 24819, July.

[9] Daniel Patrick Moynihan, 1965, *The negro family: The case for national action* ,US Department of Labor.

[10] Charles Murray, 1984, *Losing ground: American social policy 1950–1980* , Basic Books; Charles Murray, 2012, *Coming apart: The state of white Ameri ca, 1960–2010* ,Crown.

[11] Wilson, *Truly disadvantaged* , 14.

第六章

生者的健康状况

列夫·托尔斯泰在《安娜·卡列尼娜》一书中曾写下一句名言：幸福的家庭都是相似的，不幸的家庭各有各的不幸。我们相当怀疑这句话是否真实，但它确实适用于死亡和疾病——人不是还活着，就是已经死去，但如果他们生病，则有千万种形式。各种各样的疾病会损害人们享受生活的能力。用经济学家兼哲学家阿玛蒂亚·森的话来说，它降低了人类的能力。[1] 我们在本章中探讨了几种衡量健康状况的指标，我们将看到，所有这些指标都表明，人到中年后，健康状况会越来越差，正如死亡人数开始增加一样。中年人不仅死亡率更高，他们的生活质量也在不断下降。在绝望的死亡中，疾病无疑是绝望的一部分。

当然，疾病和死亡并非不可分割。尽管面临死亡风险的人（例如，酗酒者或癌症患者）在死前确实健康状况不佳，但人口的健康问题（有时被称为非致命健康问题）与死亡率之间没有必然联系。如果死去的都是最虚弱的人，那么更高的死亡率甚至可以提高活下来的人口的平均健康水平。一种新的治疗方法可以挽救许多人的生命，但活下来的许多人会身患慢性却非致命的疾病。抗逆转录病毒疗法对于艾滋病的治疗就是一个例子。

本章着眼于活着的人的健康状况。这些数字并不漂亮，尤其是对受教育程度较低的人来说更是如此。一方面，中年白人的死亡率不断上升。另一方面，那些活下来的人的健康指标也越来越差。认为自己的健康状况很好或非常好的人越来越少，越来越多的人正在经历疼痛、严重的精神抑郁，或者无法应对日常生活。人们报告说，他们的

健康状况使他们很难正常工作。无法工作会减少收入，从而导致其他方面的损失和困难，更不用说工作本身就是许多人满足感和意义的源泉。不能花时间和朋友相聚，不能出去吃饭，不能去看球赛，甚至连出门逛逛都不能，这些都让生活变得枯燥乏味。正如死亡一样，健康状况恶化似乎也专门找上了那些处于工作阶段并且受教育程度较低的人。

衡量生者的健康状况

世界卫生组织对健康的定义是：“健康不仅为疾病或羸弱之消除，而系体格、精神与社会之完全健康状态。”[2] 从这一广义角度来看，有许多指标值得关注，既有积极的方面，如身心强健的指标，也有消极的方面，如疾病的指标。与死亡率（衡量死亡的指标）相对，对于“活着但健康状况欠佳”的衡量指标有一个专门的术语，即“发病率”。健康状况欠佳有很多种状态，每种状态都有各自的指标。有些是在年度体检时进行测量的。血液和尿液样本可以测出胆固醇、糖尿病、心脏功能、肾脏功能和肝脏功能的指标。医生或其他专业人员也会测量四大“生命体征”——血压、脉搏、体温和呼吸频率。近年来，医生询问疼痛状况（有时被称为第五生命体征）已成为一种普遍现象，我们在后文将详细讨论这个话题。

还有一些健康指标，即便在没有专业人士帮助的情况下，人们也能轻易知道：是否超重；是否吸烟和饮酒，以及吸烟和饮酒的量；身体和情绪上的总体感觉；能控制哪些行为，不能控制哪些行为，包括能否工作；是偶尔还是持续感到疼痛，如果是，疼痛情况有多严重。一个优秀的医生还会询问你的心理健康状况以及你的社交和情感生活。失去工作、朋友或配偶会带来强烈的情感痛苦。优秀的医生知道，人们即便在没有受伤的情况下，也经常会感到疼痛。我们不能简

单地认为这种疼痛源自臆想，而且情感和身体的疼痛之间并没有一条明确的界限。

试图提出全面衡量健康状况的单一指标，如指出某人的健康率是73%，没有太大意义。与生死这一简单的非黑即白的区别不同，健康和发病率有太多的维度，因而无法确定毫无争议的单一指标。有些指标不可避免地比其他指标更“软”，例如，与血压或脉搏这样的生命体征相比，对总体健康状况或生活状况的感受显然是更软性的指标。对健康状况的评估往往只能依赖自述，而对生活状况或疼痛状况的评估往往基于人们的自我感受，而不是医学专业人士的评估。没有专家能诊断你的生活如何，或者你是否饱受疼痛折磨。忽视人们的感受是一个错误，可惜医学界（和经济学界）自诞生之日起就一直在犯这种错误。

如果有人死亡，这个死亡案例以及所有细节都必须记录在官方的死亡证明上。正是从这些死亡证明中，我们得到了在前几章讨论的有关的死亡率信息。在全球各个富裕国家，此类死亡统计记录是标准化的。但是，如果你去医院体检或者看病，其结果并不会被记录并汇总。例如，我们并没有关于肥胖、高血压或高血脂的全国记录。如果通过医疗保险体系接受治疗，病人的医疗记录会被集中存储，但这些记录缺少关于患者个人的信息，因此，尽管记录能够告诉我们很多关于病情、治疗和费用的信息，但对被治疗者个人信息的记录却非常有限。一些斯堪的纳维亚国家的政府会提供完善的医疗服务，所有的就诊信息都会被记录，而且这些数据至少在原则上可以与其他个人数据联系起来，例如，他们的教育、婚姻、收入和纳税状况等方面的信息。

在美国，我们依赖对家庭或个人进行的抽样调查。这些调查主要由美国疾病控制与预防中心负责，但有些私人机构也会开展调查，其中最大的一个是行为风险因素监测系统[3]（BRFSS），这是一项在美国疾病控制与预防中心的协调下，由各州进行的电话调查，要求人

们报告与健康有关的信息。BRFSS被戏谑地称为“burr-fuss”（噗—瞎操心），每年调研大约40万成年人的相关信息，要求他们对自己的健康状况进行评估，报告疼痛等情况，并报告影响健康的行为，即风险因素，如吸烟、饮酒、身高和体重以及运动情况。

我们还参考了NHIS的数据，[4] 该调查每年访问约3.5万个家庭，深入访谈家庭中的一名成年人，并收集所有其他家庭成员的信息。该调查还询问人们与医疗系统的接触情况，例如，是否有医疗专业人员告知他们患有癌症、高血压或心脏病。这些报告非常有用，但它们的数字不仅取决于疾病的流行程度，还取决于人们接受诊疗的程度以及诊所在进行诊断时的积极性。例如，近年来甲状腺癌的诊断率有了很大提升，但该病的死亡率却没有变化，这表明实际发病率的增长远远低于检出率的增长幅度。许多诊断测试对服务提供者而言利润丰厚，因而肯定存在过度测试（以及随之而来的过度治疗）的情况。如果不同地区的过度测试情况不尽相同，那么区域或国家模式将被扭曲。

因为BRFSS和NHIS开展的是全国性调查，并且每年进行，所以我们可以对它们多年的数据进行比较，并寻找健康和健康性行为逐渐改善或逐渐恶化的迹象。BRFSS或NHIS开展的大规模的调查成本很高，而且依赖受访者对自己健康情况的自我报告，而不是体检和实验室测试结果，后者通常会被规模较小的调查采用，并在专门设计的移动中心进行。[5] 例如，这些小型调查会采集血样，并由专业医疗人员测量被调查者的身高、体重和血压，而不是依赖受访者的自我报告。许多人会误报自己的身高和体重，这并不奇怪，因为许多人在50岁以后会变矮，但他们会记住并报告自己年轻时的身高，完全沉浸于往昔美好的日子，男性尤其如此。与此相对应的是，女性往往会低估自己的体重。[6] 我们很难因为人们把自己想象得比实际更好一点而批评他们，尽管出于科学目的，了解真相是件好事。专业医学人士经常调低老年男性报告的身高数值，当他们的报告十分准确时，医生会十分惊讶。包含体检的调查不仅可以收集人们无法自行了解的健康信息，而

且可以对来自规模更大、成本更低、侵入性更小的访谈性调查的信息加以交叉验证。

生者的状态：人们如何评价自身健康

有关健康状况最简单的问题是让人们对自己的健康状况按照5档打分，即优秀、很好、良好、一般或较差。这样的问题很容易被认为不严谨。也许不同的人在说“优秀”或“很好”时表达的是不同的意思，也许有些人天生坚强，在会压垮其他人的情况下仍然感觉良好。对这个问题的回答无疑还会受到个人和社会对健康期望的影响，例如，在贫困国家中，最穷的那部分人常常比富人更多地表示自己非常健康，因为他们不能说自己的健康状况太差，那会让他们丢了工作。[7] 我的健康状况“良好”吗？相对于什么而言呢？尽管如此，对这个问题的回答往往与其他指标一致，包括客观可验证的指标，而且，也许令人惊讶的是，它们收集的健康相关信息超过了医生从全面体检中收集的信息。[8] 这些报告包含真实的信息，虽然在可能的情况下最好对此加以核实，但在无法核实的情况下，它们仍能够给我们提供一些帮助。

图6-1显示了从BRFSS中摘录的非西班牙裔白人报告其健康状况为“一般”或“较差”（我们将这两类统称为“不良”健康状况）的比例。每条线都记录了特定年份中25~75岁的人口的自我报告数据。鉴于受教育程度对于绝望的死亡率的重要影响，我们仍然按照人们的不同受教育程度分别计算，左图和右图显示了两个群体，即只拥有低于学士学位的群体和拥有学士学位及更高学位的群体，在1993年、2007年和2017年对其健康状况的自我报告。两图的纵轴均为表示健康状况“一般”或“较差”的受访者占受访者总人数的比例。

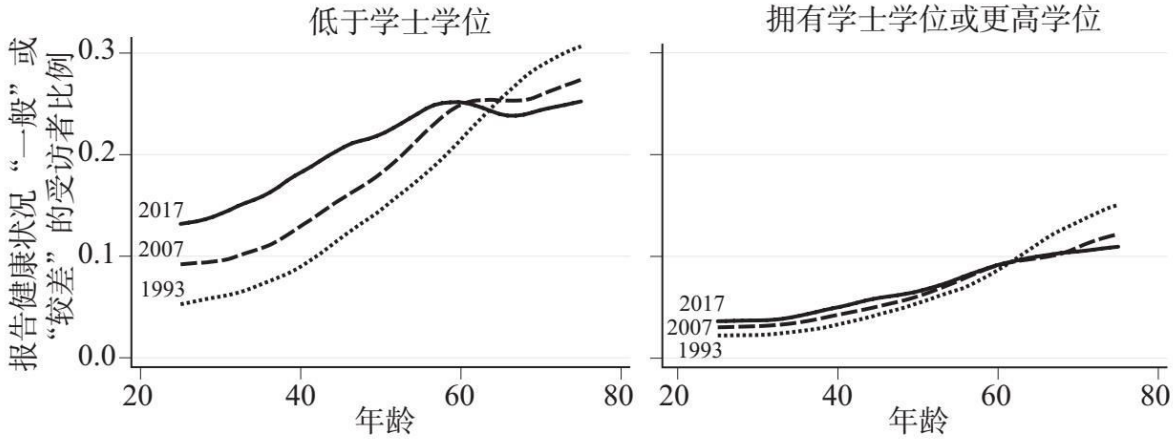


图6-1 1993—2017年非西班牙裔白人报告健康状况“一般”或“较差”的比例

资料来源：作者计算使用的数据来自BRFSS

对于受教育程度不同的两个群体来说，不良健康状况的报告率均随年龄增长而提升。随着年龄的增长，人们更有可能面临疼痛和慢性疾病等妨碍健康的状况。事实上，如果不良健康状况的报告率没有随着年龄的增长而提升，我们会拒绝将自我报告作为一种有用的健康衡量指标。即便如此，这种增长的趋势也告诉我们，人们并不是简单地通过与其他同龄人进行比较，以判断自己的健康状况。如果是那样，这些线条将是平缓的，因为平均而言，人们与同龄人的健康状况十分类似。

不同教育程度的人口报告不良健康状况的比例明显不同。例如，1993年，在40岁的受访者中，没有学士学位者与拥有学士学位者（分别占总数的8%和3%）相比，前者报告健康状况不佳的可能性比后者高了近3倍。不过，图6-1揭示的最惊人的一点是没有学士学位人口的曲线随时间推移而变化的情况（我们也有其他年份的研究结果，但为了方便阅读，我们并没有将这些结果纳入图6-1）。随着时间的推移，没有学士学位人口中较年轻的那批人——左图中从25岁到50岁或55岁左右的人——健康状况不断恶化。这一群体在40岁时报告健康状况不佳的百分比在1993—2017年翻了一番（从8%增至16%）。在那些拥有学士

学位的人口中，报告健康状况不佳的人数也略有增加，但是增加的幅度与受教育程度较低的人口相比不值一提，这一点与绝望的死亡率的变化趋势是一致的。

在同一时期，60岁或以上的老年白人则报告了更好的健康状况，其中报告健康状况是“一般”或“较差”的人越来越少。到2017年，在没有学士学位的人口中，60岁以上的成年人报告健康状况较好的比例甚至高于50多岁的人口。之所以出现这个令人费解的结果，是因为图6-1中的数字包含不同的出生队列。在那些没有学士学位的人中，晚出生的队列在各个年龄段都报告了比之前出生队列更糟糕的健康状况，因而导致这一异常结果。

鉴于在不同年份的调查中，报告健康状况不佳的人的比例增加只发生在没有学士学位的人口中，因而驳斥了一个说法，即造成变化的原因单纯是不同出生队列的人评估健康状况的方式发生了变化，例如，较晚出生的队列对病痛或慢性疾病更为敏感，因而导致他们报告的健康状况更差。如果这是真的，我们应该可以在那些拥有学士学位的人口中也看到同样的变化。而且同样并非偶然的是，那些没有学士学位的人口中，不同年龄的健康状况变化与我们在第二章中讨论的死亡率变化模式相吻合，即老年群体的情况有所改善，而中年群体的情况日趋恶化。同样，正如绝望的死亡率一样，健康状况不佳的报告率至少早在20世纪90年代初就已开始上涨，并且在2008年金融危机之前继续缓慢增长。显然，死亡率的变化模式同样适用于发病率的变化。换言之，一方面，越来越多的中年白人正在走向死亡；另一方面，那些幸存的人报告说，他们的健康状况更差了。[9]

生者的状态：其他指标

如图6-1所示，受教育程度较低的中年白人报告健康状况不佳的数量逐渐增加，这一点也可以得到其他健康指标的佐证。虽然不同统计

图的形式各不相同，但中年白人，尤其是那些没有学士学位的中年白人，正身陷困境。这个不容争辩的事实体现在许多方面。一个特别重要的例子是心理健康，我们在此用凯斯勒心理困扰量表进行衡量。自1997年以来，NHIS的受访者均会被问到6个问题，描述他们在过去一个月的感受，统计人员会根据他们经历每种感受的频率综合打分。当得分超过一个临界值时，受访者将被归类为经历严重的精神痛苦。这些问题涵盖受访者感到悲伤、紧张、不安、无望、一文不值，以及“难以做任何事”的频率，所有这些感受都可能导致绝望。图6-2显示了1997—2017年，25~75岁的受访者感到精神痛苦的比例。同样，左图和右图显示了没有学士学位和拥有学士学位的受访者的情况。纵轴为根据凯斯勒心理困扰量表被归为经受严重精神痛苦的受访者比例。

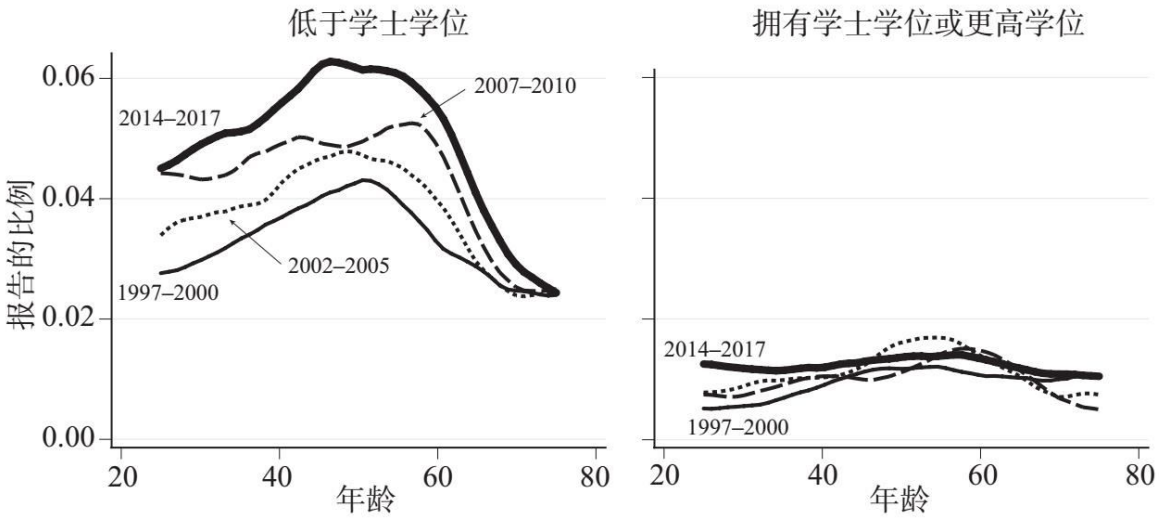


图6-2 非西班牙裔白人经受严重精神痛苦的情况（按照教育程度划分）

资料来源：作者计算使用的数据来自NHIS

对那些没有学士学位的人来说，中年阶段经受严重精神痛苦的风险最高，且在40~60岁达到顶峰。在这个年龄段，工作、抚养孩子和照顾年迈父母的压力无疑十分巨大。20世纪90年代末，严重的精神痛苦在年轻人和老年人中并不常见，尽管在过去20年中，经受精神痛苦的

年轻人口的比例和中年人口一样也出现增长。同样，这种不断上升的趋势缓慢而稳定，并且上升的速度在经济大衰退期间并未加快。在50岁左右且没有学士学位的白人中，经受严重精神痛苦的比例从1997—2000年的4%上升到2014—2017年的6%。

同样，正如绝望的死亡率一样，在图6-2的右图，我们将看到拥有学士学位人口的情况非常不同。在这一群体中，中年人经受严重精神痛苦的风险也是所有成年人群体中最高的，但该风险仅为那些没有学士学位的人口的25%。在拥有学士学位的年轻人中，经受严重精神痛苦的比例也有所增加，但与没有学士学位的同龄人相比，增加的幅度微不足道。

还有其他指标表明，受教育程度较低人口的健康状况正在恶化。在第七章中，我们将证明，正在经受疼痛的情况也呈现同样的状态，而疼痛在本书中扮演着一个尤为重要的角色。除此之外，中年白人也会在完成日常活动方面遭遇困难。对这一点，健康调查是通过“在日常生活中的重要活动上面临困难”这一问题进行衡量的。自1997年以来，NHIS的调查一直包括相关问题，询问受访的成年人完成下列活动的困难程度，包括步行0.25英里（约三个街区）、爬10级台阶、站或坐两个小时、出门购物或看电影、在家放松，以及和朋友交往。在没有学士学位的工作年龄白人中，越来越多的人在所有上述活动中都遇到不止一个困难，而这种情况在有学士学位的白人和老年人（65~74岁）中均没有出现。近20年来，25~54岁、没有学士学位的白人人口，对外出购物或看电影，还有在家放松方面感到困难的比例增加了50%，而对与朋友交往方面感到困难的比例几乎翻了一番。无法与朋友交往不仅会剥夺个人享受生活中的乐趣，还会使人面临更大的自杀危险。

肥胖率的上升可能是造成这种局面的一个原因。过高的体重会使人们更难参与日常生活中的活动，特别是当人们不再年轻时。肥胖通常通过体重指数（BMI）衡量。BMI是用体重（千克）除以身高（米）的平方得出的数字。如果你的BMI在30以上，你就属于肥胖群体。如果你的BMI低于18.5，你就是体重过轻。然而，美国肥胖人口的增加并不

能印证这些健康指标的恶化。原因很简单，我们在所有BMI水平的人口中都看到了类似的健康恶化，无论是体重过轻、体重正常，还是体重超标或肥胖人口。中年美国人并不仅仅是因为越来越胖而更不健康。

一个没有恶化的指标是吸烟人口的比例。在25~64岁的非西班牙裔白人中，吸烟率持续下降，尽管没有学士学位人口的吸烟率仍然相对更高。1993—2017年，吸烟率不断上升的唯一群体是45~54岁且没有学士学位的女性，并且这个队列中吸烟率的增长幅度也很小，只有两三个百分点。我们还有一个令人惊讶的发现，即总体而言，没有学士学位人口的吸烟率正在下降，但药物、酒精和自杀的死亡率却在上升。我们两人中的一个以前也吸烟，感觉香烟对人的抚慰作用和酒精差不多，但没有烟酒结合的作用明显。同样值得注意的是，美国人的吸烟率比其他许多富裕国家低得多。

工作能力

疾病会让生活变得一团糟，而且它还会干扰其他活动，无论是有直接价值的活动，如与朋友交往，还是不仅有价值，而且十分重要的活动，如工作。请注意，报告不能够工作与报告失业不是一回事，失业率会随经济状况变化而起伏不定。相比之下，至少从20世纪90年代初开始，工作年龄段的白人报告无能力工作的比例就已经开始不断上升。正如图6-1和图6-2所展示的对于身心健康状况的自我报告，这个数字在不同受教育程度的群体中也存在巨大差异。在45~54岁的人口中（传统上收入最高的年龄段），没有学士学位的白人报告不能工作的比例从1993年的4%上升到2017年的13%，而拥有学士学位的白人的报告比例则自始至终都很低，只有1%~2%。

一些不能工作的人有资格享受州社会保障残疾保险（SSDI）福利。这一资格取决于该人缴纳社会保险的年限、残疾的性质，以及该人是否有能力从事不受其残疾影响的工作。我们之所以在此讨论这一

点，是因为有人担心，残疾保障制度可能会诱使人们报告他们无能力工作，从而逃避工作，并寄生于其他人的劳动。[10] 本章中某些指标的真实性无疑可能被这种扭曲的事实破坏。如果一个人实际上没有残疾，但设法申领了残疾保险金，那么当调查员询问他时，他肯定会明智地回答，他领取残疾保险金是因为没能力工作。

我们很难确定这些报告到底有没有因残疾保障体系的存在而扭曲，但是我们怀疑扭曲的程度并不大[11]。正如我们在本章看到的，健康状况指标的恶化在诸多指标上太过一致，同时我们在第七章中还会再次看到，与疼痛相关的指标也是如此。此外，在那些没有资格享受社会保障残疾保险福利的人口中，即那些没有足够工作年限申请保险的人口中，报告无能力工作的人数也越来越多。最重要的一点是，各种疾病的发病率激增与死亡大流行之间存在高度的一致性。也许人们假装生病是为了申领福利金，但他们正在走向死亡的事实无疑证明了真实的悲剧正在发生。

小结

我们已经讲述一个疾病与死亡交织在一起的故事。一定有什么因素，使生活变得更糟，特别是对于受教育程度较低的白人来说，更是如此。人们让生活有价值的一些关键能力正在被破坏，包括工作能力和与他人一起享受生活的能力。人们面临的精神痛苦不断加剧。当然，经历这种生活质量恶化的人远远多于死亡的人——这种恶化无疑是死亡的大背景。在第七章中，我们将讨论另一种疾病造成的疼痛，有证据显示它与社会分裂与绝望的死亡密不可分。

---

[1] Amartya K. Sen, 1985, *Commodities and capabilities* , Elsevier.

[2] World Health Organization, n.d., “Constitution,” accessed October 15, 2019,https://www .who.int/about/who-we-are/constitution.

[3] Centers for Disease Control and Prevention, 2019, “Behavioral Risk Factor Surveillance System,” last reviewed August27, https://www.cdc.gov/brfss/index.html.

[4] National Center for Health Statistics, 2019, “National Health Interview Survey,”last reviewed August22, https://www.cdc.gov/nchs/nhis/index.htm.

[5] BRFSS（电话调查）的样本量比NHIS（上门进行家庭访谈）多了一个数量级，而NHIS的样本量又比美国国家健康与营养检查调查多了一个数量级。美国国家健康与营养检查调查每年通过访谈、体检和实验室检测对5000人进行调查并搜集数据。美国有关国家健康和营养检查调查的信息，参见National Center for Health Statistics, 2019, “National Health and Nutrition Examination Survey,” last reviewed September 17, https://www.cdc.gov/nchs/nhanes/index.htm。

[6] Majid Ezzati, Hilarie Martin, Suzanne Skjold, Stephen Vander Hoorn, and Christopher J. L. Murray, 2006, “Trends in national and state level obesity in the USA after correction for self- report bias: Analy sis of health surveys,” *Journal of the Royal Society of Medicine* , 99, 250－57, https://doi.org/10.1177/014107680609900517; Duncan Thomas and Elizabeth Frankenberg, 2002, “The measure ment and interpretation of health in social surveys,” in *Summary measures of population health: Concepts, ethics, mea sure ment and applications* , World Health Organ ization, 387－420.

[7] Amartya K. Sen, 2002, “Health: Perception versus observation: Self reported morbidity has severe limitations and can be extremely misleading,” *British Medical Journal* , 324, 860－61.

[8] Ellen L. Idler and Yael Benyamini, 1997, “Self- rated health and mortality: A review of twenty- seven community studies,” *Journal of Health and Social Behav ior* ,38(1), 21－37.

[9] 为了交叉检查结果不受BRFSS的某些特殊性影响，我们使用了另一项大型全国性调查NHIS来复制图6—1中的结果，并得到一致的结果。

[10] Nicholas Eberstadt, 2016, *Men without work: Ameri ca’s invisible crisis* ,Templeton.

[11] Jeffrey B. Liebman, 2015, “Understanding the increase in disability insurance benefit receipt in the United States,” *Journal of Economic Perspectives* , 29(2), 123－50.

第七章

疼痛之苦与疼痛之谜

适逢此世，天国降临。

欢如夏花，惊鸿一现。

幸福苦短，去日无多。

唯余苦痛，肆虐纠缠。

——玛雅·安杰卢

在我们的叙事中，疼痛（或痛苦）占据着特殊的一席之地。社会和社区困境、劳动力市场、政治和企业利益等方面都围绕它发生碰撞，同时它也是一个渠道，所有因素都通过它影响绝望的死亡。

在我们寻找死亡背后的故事时，疼痛在迥异的背景下不断出现。疼痛是导致自杀的一个重要因素，自杀的人相信，他们无法承受之痛永远不会出现转机。对疼痛的治疗是阿片类药物流行的根源。大脑中天然的阿片肽系统控制着快感和疼痛的缓解。人们用“疼痛”和“伤害”等词描述遭受的“社会痛苦”，包括拒绝、排斥或丧失带来的痛苦。有证据表明，社会痛苦会启动一些神经过程，这些过程同样可以让身体发出疼痛的信号，就像脚趾踢到硬物或者手指被划破或者关节疼痛给人的感觉一样。止痛药泰诺既可以缓解身体疼痛，也可以缓解社会痛苦。今天，有更多美国人报告他们正在遭受疼痛之苦，特别是那些受教育程度较低的美国人。[1]

上述关联与我们认同的说法一致，即受教育程度较低的美国人之所以更多地感受到疼痛，其根源可以追溯到他们的社会生活和经济生活缓慢解体。与此同时，这种疼痛（或痛苦）又成为生活解体与自杀以及药物和酒精成瘾现象之间的联系。无疑，绝望的死亡之旅常常伴随着疼痛。

美国之痛

每年都有越来越多的美国人说他们正处于疼痛之中，这在那些没有学士学位的中年人中表显得最明显。阿尔贝特·施韦泽曾经写道，疼痛（或痛苦）“是人类最可怕的主宰，甚至比死亡本身还可怕”。千千万万美国人的生活因疼痛而受限：有些人不能工作，有些人不能以他们希望的方式与朋友或所爱的人共度时光，有些人不能睡觉，有些人不能进行一些日常生活所必需的活动。疼痛会破坏食欲，诱发疲劳，并抑制愈合。在极端情况下，它还会侵蚀人活着的欲望。

衰老，即使正常的衰老，也会伴随着更多的疼痛。关节炎是造成疼痛最常见的原因，但并不是唯一的原因。在今天的美国，中年疼痛现象的增长如此之快，以至于我们正面临一个不同寻常的局面，即中年人中报告他们正在经历疼痛的比例事实上已经超过老年人群体。人们正在遭受多种原因导致的疼痛，或者遭受原因不明的疼痛。根据美国国家科学院、工程院和医学院的统计，超过一亿美国人患有慢性疼痛，即按照定义至少持续了三个月的疼痛。[2] 这种慢性疼痛中的一大部分似乎不是由于某种损伤或者可以通过治疗消除的病症。许多专业医疗人员现在已经把慢性疼痛本身当作一种疾病来治疗，虽然它仍然是一种人们所知甚少，并且缺乏有效治疗手段的疾病。在很长一段时间内，人们曾认为疼痛是大脑应对机体损伤的一个信号，但这种认识现在已经被摒弃，取而代之的是一个共识，即大脑参与了所有疼痛的发生过程，同时社会性痛苦或共情性压力也能像生理损伤一样导致

疼痛。[3] 有关疼痛的一个非常有用的定义是，疼痛就是“经历者说它是什么它就是什么，说它存在它就存在”[4]。病人，而非医生或科学家，是唯一的权威。

疼痛的普遍程度因职业而异，从事体力劳动的人比坐在办公桌或电脑屏幕前工作的人更容易受伤或经历疼痛。他们随着年纪增大也更容易出现疼痛的症状，身体损耗得更快。[5] 由于这一点和其他原因，在受教育程度较低的人口中，疼痛更为常见，并且随着年龄增长而增加的比例更高。事实上，“劳动”这个词经常是“痛苦”的同义词，例如在《圣经·创世记》中，因为偷吃禁果，夏娃和所有女性必须经受分娩之痛，亚当及后世人类也被惩罚以辛苦劳作为生。“疼痛”（或痛苦）（pain）和“惩罚”（penalty）源自同一个拉丁词根。

疼痛（或痛苦）和工作互为因果关系。正遭受疼痛折磨的人可能因为无法工作而提出残疾保险申请，有些人会怀疑这些申请是否合理，因为人们对疼痛的真实性各执一词，所以此类申请长期以来在法律、政治和学术上都存在很大争议。人们有测量体温或血压的仪器，但没有任何仪器能够测量疼痛的等级，并且自带刻度，表明疼痛已经让人丧失能力。我们可以设想发明一种“疼痛测量仪”，带有可植入人体的传感器，并且在人的前额挂一个刻度盘，就可以对疼痛情况做出准确评估，这样肯定会大有帮助。事实上，疼痛的定义，即“经历者说它是什么，它就是什么”，给残疾福利政策带来了明显的麻烦。

疼痛症状治疗行业的公司，例如，生产止痛药的制药公司，有自己的既定目标，并且这些目标并不总是符合那些正在经受疼痛折磨的人的最大利益。制药公司通过销售止痛药物已经赚了数十亿美元，然而随着止痛药处方数量的上升，疼痛症的报告反而有所增加。它们只想推销自己的产品，并游说政府，以尽可能地让它们的推销更加容易。企业的行为，以及应如何监管这些行为，以使其符合公众利益，这些也是有关疼痛的故事中不可分割的一部分。

有关疼痛的事实

盖洛普公司定期收集美国人的大量数据。它会问受访者在前一天是否经历了长时间的身体疼痛。我们将美国划分为一个个小区块来研究疼痛状况的分布，一个区块代表人口数量足够多的一个县，或者代表相邻几个人口较少的县的集合。美国有超过3000个县，其中一些主要是山地和森林，因此通过合并，我们得出大约1000个小区块，每个区块至少有10万人口。图7-1显示了2008—2017年美国25~64岁非西班牙裔白人的平均疼痛状况分布，区块的颜色越深，表明报告疼痛症状的人口比例越高。 [6]

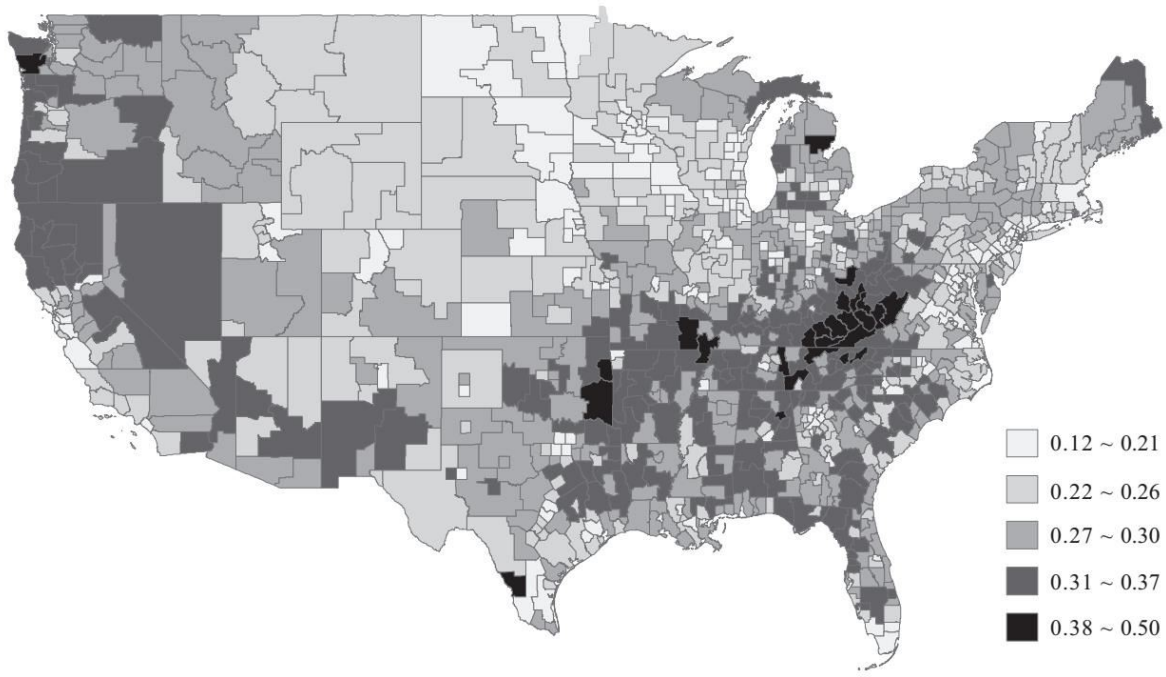


图7-1 2008—2017年美国25~64岁非西班牙裔白人疼痛地图

资料来源：作者计算使用的数据来自盖洛普追踪民调

在1000个小区块中，报告前一天经历疼痛的人口比例（来自盖洛普的数据）与自杀率以及更广泛的绝望的死亡率存在极大的相关性。图7-1中揭示的一个关键信息是疼痛症状在美国范围内的分布。可以看

出，西部、阿巴拉契亚地区、南部、缅因州和密歇根州北部的情况很糟糕，而在中北部平原地区以及东北部的95号州际公路/美国国铁走廊和加州的湾区，报告疼痛症状的比例要低得多。又一次，受教育程度较高的地区报告疼痛症状的人口比例更低。在失业率更高、贫困程度更高的地区，报告疼痛症状的人口比例更高。[7] 在2016年总统大选中，唐纳德·特朗普在不同地区中获得的选票数量也与报告疼痛的人口比例密切相关。

图7-2使用同样的数据绘制了2008—2017年，接受调查的180万名25~80岁白人人口报告疼痛症状的比例。实线表示所有白人报告疼痛症状的比例，它从人们在25岁时的17%上升到60岁时的30%，然后在80岁时下降到27%。请注意，图7-2并不是跟踪同一人群并描绘他们随年龄增长而发生的变化，图右侧的人口（六七十岁）和左侧的人口（二三十岁）是不同的人群。

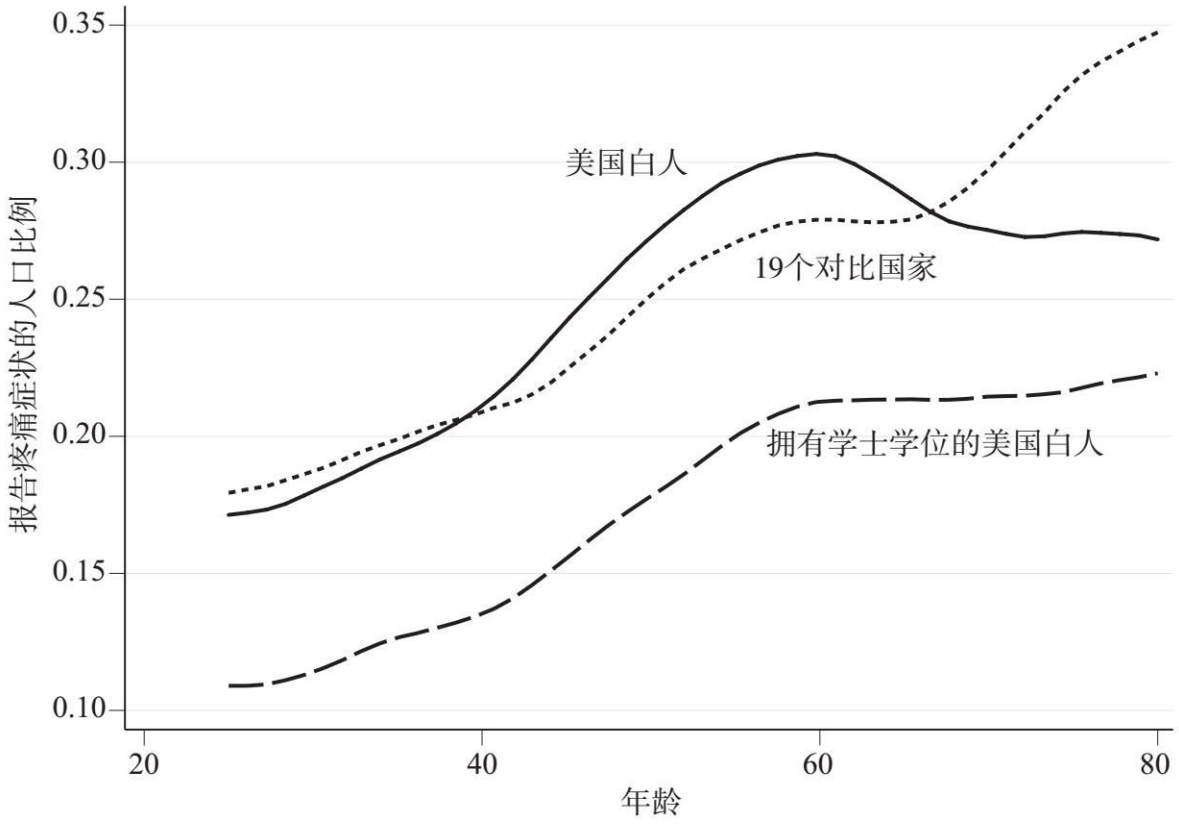


图7-2 前一天经受疼痛症状的人口比例（美国白人和对比国家）

资料来源：作者计算使用的数据来自盖洛普追踪民调和盖洛普世界民意调查

这条曲线揭示了一个非常奇怪的现象。年龄增长通常会使疼痛现象增加，尽管有些人会设法永远保持年轻的体魄，但人口的平均疼痛程度不可避免地会随着年龄增长而上升。对于从事体力劳动的人群来说，疼痛随年龄的增长而出现的速度往往更快。想想那些包裹运送工人，他们的背部最终一定会因长年的搬运工作而疼痛，还有那些经常面临受伤风险的采矿工人或农民。当这样的人退休后，疼痛可能会暂时缓解和减轻，但随后，身体衰老必然会令疼痛再次出现。因此，我们预计，疼痛曲线会随着年龄的增长而上升，在60岁左右趋于平缓，然后再次上升。但图7-2中的实线并不符合这种预期，相反，60多岁的人口实际上比80岁的人报告了更多的疼痛症状。虽然存在这种可能性，即疼痛症状最严重的人会更早死亡，因此幸存者的疼痛现象会减少，但死亡率从未高到足以抵消活着的人随着年龄增长而正常出现的疼痛加剧现象。

盖洛普在全球许多国家针对疼痛进行了同样的调查。[8] 其他国家的样本数量并没有美国那么大，但如果将各国数据汇集在一起，我们可以为每个年龄组绘制一幅可信的对比图。图7-2中的虚线是其他19个发达工业化国家调查结果的汇总。[9] 综合起来，我们在2006—2017年共有243000个调查数据。在对比国家组，曲线的起点，即年轻人的部分，与美国的情况大致相同，但曲线在40~65岁开始分化。对比国家组报告疼痛症状的年龄分布更接近我们的预期，即疼痛随年龄的增长而增加，在正常退休年龄附近趋于平稳，之后又恢复上升趋势。美国白人身上出现的状况在其他国家都没有发生，正如美国中年死亡率的上升在其他国家也没有出现一样。

最后一条线索来自图7-2中最下面用长虚线表示的曲线反映了拥有学士学位的美国白人的疼痛状况，而最上面的实线反映的是所有教育水平白人的汇总情况。在各个年龄段，受教育程度较高的人口经历的

疼痛状况明显更少，他们中报告疼痛症状的人口比例比总人口中报告疼痛症状的比例少了约1/3。同时他们也符合我们预期的模式，即疼痛现象随着年龄增长而增加，然后在退休前后放缓，随后再度上升，尽管后来的增速较慢。显然，即便拥有学士学位，也不能预防关节炎。

我们发现，美国和其他国家按年龄段呈现的疼痛模式差异可以由下面的因素加以解释，那就是近年来，没有本科学士学位的美国中年白人报告的疼痛症状出现急剧增长。图7-2中的老年人口没有出现中年人口的疼痛症状暴增现象，如果我们跟踪他们的一生，他们也不可能会在中年时进入疼痛高峰。同样，虽然我们在获得未来的数据之前无法确定，但我们怀疑，如果我们跟踪今天中年龄段的成年人到他们的老年，他们到时候所报告的疼痛症状也将远远多于今天的老年人，这无疑是一个令人深感沮丧的预测。如今的中年人正遭受非同寻常的疼痛，但与他们年老时将会经受的疼痛相比，今天的问题根本不算什么。

如果我们长期跟踪同一个人的疼痛程度变化趋势，或者至少跟踪同一年出生的人的疼痛程度变化趋势，就像我们在第四章中所做的那样，再次使用出生队列对人口进行划分，我们就能清楚地看到这一点。盖洛普的数据覆盖的年限不够长，无法支持我们做到这一点，因此我们转向美国国立卫生研究院的一项调查，该调查会询问受访者在过去三个月里是否经历持续一天以上的颈部或背部疼痛，或者慢性关节疼痛。如果只是使用这些数据简单地绘制疼痛与年龄的关系图，我们将会得到一个类似于图7-2中使用盖洛普数据所得到的模式。现在，我们还可以跟踪连续出生队列的长期状况，并按照教育程度进行分类，就像我们在第四章中针对绝望的死亡进行分析时所做的那样。

图7-3显示了1930—1939年出生到1980—1989年出生，以10年为间隔的出生队列的情况。左图和右图都显示，如果我们跟踪同一组人随着年龄增长的疼痛症状变化，会发现疼痛症状会随着年龄的增长而增加，正如我们预期的那样。

在图7-3中，没有一个出生队列在60岁时出现疼痛症状逆转的迹象，尽管如果我们以某一年为节点观察图中各个出生队列的情况，将会看到图7-2所示的逆转。对于那些没有学士学位的人来说，疼痛会随着年龄的增长而增加，而那些晚出生的人在一生中将有更多的时间处于疼痛之中。对于1930—1939年出生的人，即左图最右侧曲线所代表的群体来说，随着年龄的增长，他们会经历更多的疼痛，这是在他们60岁以上的时候观察到的。在它旁边的曲线代表了1940—1949年出生的人，他们的疼痛报告率的增长模式大致相同，但在各个年龄报告疼痛的人口比例都比前一队列高。对于没有学士学位的人口来说，每一个后续出生队列都会比前一辈人经历更多的疼痛。

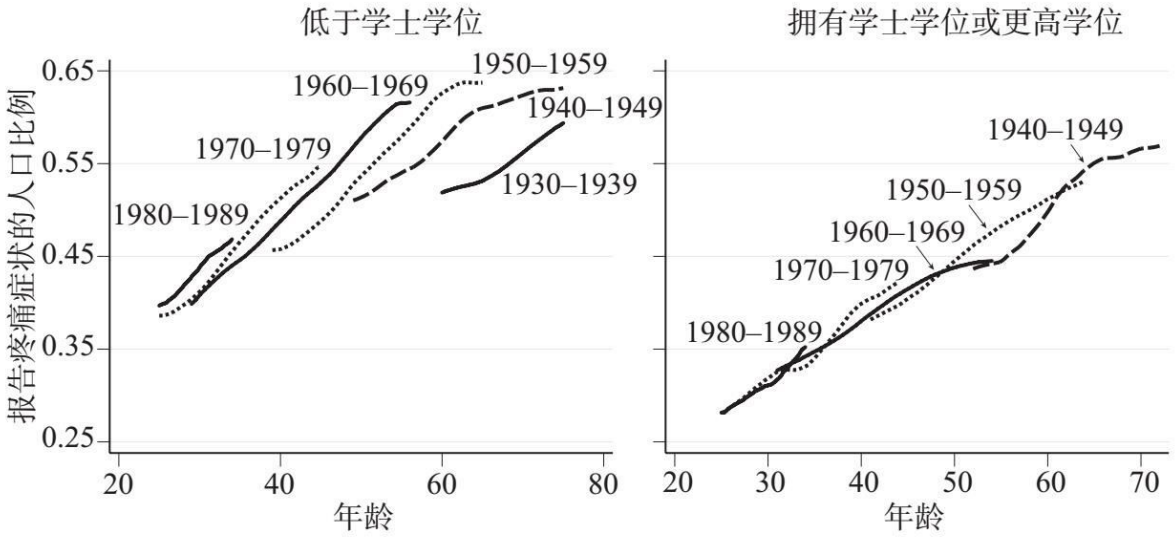


图7-3 1997—2017年遭受颈部、背部或关节疼痛的非西班牙裔白人比例（按出生队列和受教育程度划分）

资料来源：作者计算使用的数据来自美国国立卫生研究院调查

而在右图中，即那些拥有学士学位或更高学位的人，虽然后一个出生队列与前一个出生队列相比，报告疼痛的人口比例偶尔会上升，但在任何给定年龄，各个出生队列报告疼痛的人口比例有很多重叠。换言之，拥有学士学位或更高学位人口的曲线显示了疼痛随着年龄的增长而自然加剧的现象。无论是什么导致了没有学士学位的人口中，

不同出生队列在疼痛方面出现差异，它们都并未影响拥有学位的人口。这意味着，所有那些中年疼痛的高峰，以及图7-2中在老龄时出现的下降，都来自那些没有学士学位的人口。[10]

对于疼痛加剧的一个可能解释是所谓的“雪花”[11]效应，即人们不再像前辈那样坚强。过去，人们往往会嘲笑那些在做牙科治疗时要使用麻醉药普鲁卡因的人，父母也不会对孩子的疼痛太在意，疼痛是生活的一部分。我们当然不能排除雪花效应的可能性，但在我们看来，只有那些受教育程度较低的人会成为“雪花一代”，这一点难以令人信服。

图7-3中的队列曲线与图4-3中有关绝望的死亡的队列曲线非常相似。绝望的死亡和疼痛都会随着年龄的增长而增加，但是对于那些没有学士学位的人来说，每个晚出生队列报告的疼痛都会随着年龄的增长而增加，并且比之前的队列面临更高的死亡风险。

在过去25年里，黑人报告背部、颈部和关节疼痛的比例比中年白人的报告比例低了20%，并且两个不同教育程度的群体都是如此。然而，在每一个连续的出生队列中，没有学士学位的黑人和白人中，都有很大一部分会出现颈部、背部和关节疼痛。黑人和白人在近年来的死亡率走势并不相同，但他们在不同出生队列之间疼痛报告率的变化模式非常相似，这意味着我们必须寻找其他原因来解释药物、酒精和自杀造成的死亡率差异，我们在后面还会再度讨论这个话题。如果疼痛是导致绝望的死亡的原因之一，那么在非洲裔美国人中，有其他一些因素正在抵消其影响。

疼痛症状加剧的因和果

由于疼痛有其独特性，即相对于某些行为，如工作，它既可能是因，也可能是果，所以我们很难找出导致疼痛症状增加的根源，但我们可以对相关性和模式进行观察，并借助它们思考可能的解释。

一个可能的解释是人们越来越胖，而肥胖会带来疼痛。这自然很有可能，但它的相对影响较小。在21世纪10年代，处于壮年（25~64岁）的白人比20世纪90年代末的白人更胖，拥有学士学位人口的平均BMI已经从“正常”范围上升到“超重”范围。[12] 同时那些没有学士学位的人则从“超重”范围进一步上升，体重处于“肥胖”范围（BMI大于30）的比例从20%增加到30%。肥胖会导致更高的疼痛水平，显然，更高的体重会对背部和关节造成损害。对比1997—2000年和2014—2017年的情况，我们发现，在这两个时期，大约25%的背部、关节和颈部疼痛报告增加量可以通过BMI的变化加以解释。这一影响当然不容忽略，但除此之外，还有75%的疼痛报告增加没有得到解释。

另一个多数人可能想到的原因是，这部分人失去了一份好工作而换得一份差工作，并且会因为这些工作而经历更多的痛苦。这从社会性痛苦的角度来看是完全合理的，但对于身体上的疼痛则不然。许多工作都有受伤的风险，或者虽不至于受伤，但是会带来疼痛。当然，人们的疼痛（使用NHIS中定义的颈部、背部和关节疼痛）确实取决于他们从事的是何种工作。与那些从事体力劳动或蓝领工作的人（例如在农场工作或者从事建筑、机器操作、运输和装卸工作）相比，高管和专业人士，以及那些在销售和行政职位上工作的人更少报告疼痛。这一规则的例外是警察和消防员，对于警察和消防员而言，要想保住工作，则一定不能疼痛缠身。我们怀疑职业运动员和军人的情况也是如此。[13] 但就业格局的变化并不能解释近期疼痛报告的增加，因为这种转变恰恰是从带来更高疼痛风险的职业转移到了那些不会导致疼痛的职业。如果一个工人失去了他在通用汽车或某家钢铁厂的装配线上的工作，转而从事零售业的底薪工作，工人的收入会下降，他可能对这种变化非常不开心，但装配线的工作并不是一个可以令他免受身体疼痛的工作，相反，它比在麦当劳或沃尔玛工作更容易导致疼痛。[14]

如果我们认为劳动力市场的变化带来了疼痛的增加或绝望的死亡，那么认为对体力要求较低的工作正在被体力要求较高的工作取代

显然是错误的。当然，还有其他机制在发挥作用。低收入往往和更多的疼痛相关联，而且这种疼痛完全有可能不是因为工作造成的，而是由于失去了作为一名工人的地位和职业价值，或者因为失去了原有的社会结构，这些社会结构是由受工会保护的高薪工作支撑的。有实验表明，社会排斥带来的痛苦在大脑中的作用与受伤带来的痛苦相似。如果是这样，劳工阶层的缓慢消亡——我们将在随后的章节中对此做出更详细的讨论——很可能是慢性疼痛加剧的原因之一。

疼痛症状增加还伴随着申请残疾保险福利的人数大量增加，特别是来自社会保障残疾保险系统的人数。申请残疾保险人数的增加可以被看作一件好事，这说明人口中疼痛症状和发病率增加的现象已经引起重视。它也可以被看作一件坏事，表明越来越多的人宁愿不工作和依赖别人的劳动为生，这些人声称自己遭受疼痛和抑郁症的折磨，而这两种病都无法被客观衡量。就看你选择从什么角度看这个问题。人们给后一类人起了很多不讨人喜欢的外号，比如蒙骗者、装病者和索取者（与贡献者相反）。我们相信，的确有人为了自己的利益在钻福利系统的空子，但是考虑到受教育程度较低人口遭受的疼痛，并且考虑其疼痛模式与绝望的死亡模式如此高的匹配度，我们怀疑取巧装病的人数并不会太多。

自20世纪90年代中期以来，阿片类止痛药的使用量大幅增加，且不论这些药物潜在的副作用，包括上瘾和死亡，单看同一时期疼痛症状的报告量大幅增加，就让这些药物的有效性面临重大挑战。不可否认，也有另一种可能性，即如果没有阿片类药物，疼痛症状的报告数量可能更多。换言之，一些至今尚未确定的原因迅速推高了疼痛水平，超过了阿片类药物能够抑制的速度。

女性报告疼痛的比例高于男性，不仅在美国是这样，在世界上绝大多数国家也是如此。因此，这一点不太可能帮助我们揭示美国特有的疼痛状况的根源。图7-3所示的情况，即按出生队列划分，没有学士学位的人口出现疼痛加剧的模式同时适用于男性和女性。同样，在有

学士学位的人口中，按照出生队列获得的年龄—疼痛模式也没有因为性别不同而发生改变。

我们还可以研究其他一些独特的现象，这些现象似乎伴随着更多的疼痛而出现。其中之一是失业，或者按照更宽泛的定义，退出劳动力市场。考虑到残疾往往是无法工作的原因之一，这一点并不奇怪。那些报告出现疼痛症状的人还报告，他们不能够购物、在家放松、与朋友交往，或者毫无困难地走过三个街区。没有学士学位的人受到限制的程度更高。在报告疼痛症状的人中，受教育程度较低的人口往往还会受到更多的活动限制。此外，疼痛还和严重精神抑郁的风险高度相关，同样，在没有学士学位的人口中，这种相关性是拥有学士学位人口的两倍。

随着夏天逝去，幸福和快乐被带走，“唯余苦痛，肆虐纠缠”。

---

[1] Naomi I. Eisenberger, 2015, “Social pain and the brain: Controversies, questions,and where to go from here,” *Annual Review of Psychol ogy* , 66, 601－29, https://doi.org/10.1146/annurev -psych-010213-115146.

[2] National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine, 2017, *Pain management and the opioid epidemic: Balancing societal and individual benefits and risks of prescription opioid use* , National Academies Press, https://doi.org/10.17226/24781.

[3] Rob Boddice, 2017, *Pain: A very short introduction* , Oxford; Antonio R. Damasio,2005, *Descartes’ error: Emotion, reason, and the human brain* , Penguin.

[4] Margo McCaffery, 1968, *Nursing practice theories related to cognition, bodily pain and man-environmental interaction* , University of California, Los Angeles, Students’Store, quoted in Ameri-can Pain Society, n.d., *Pain: Current understanding of assessment, management, and treatments* , 4.

[5] Anne Case and Angus Deaton, 2005, “Broken down by work and sex: How our health declines,” in David A. Wise, ed., *Analyses in the economics of*

aging, National Bureau of Economic Research Conference Report, University of Chicago Press for NBER,185–212.

[6] 此图绘制的年龄范围是25~64岁，而不是45~54岁的白人，这样做是为了可以使用更大的样本来估算小区块的人的疼痛状况。

[7] Anne Case and Angus Deaton, 2017, "Suicide, age, and well- being: An empirical investigation," in David A. Wise, ed., *Insights in the economics of aging*, National Bureau of Economic Research Conference Report, University of Chicago Press for NBER,307–34.

[8] Gallup World Poll, accessed September 18, 2019, https://www .gallup .com /analytics /232838/world-poll.aspx.

[9] 这些国家是澳大利亚、奥地利、比利时、加拿大、丹麦、芬兰、法国、德国、爱尔兰、意大利、日本、荷兰、新西兰、挪威、葡萄牙、西班牙、瑞典、瑞士和英国。

[10] 盖洛普调查中提出的问题与“昨天”有关，而NHIS中提出的问题与过去三个月有关，这可能是NHIS报告疼痛症状的比例更高的原因。不过即便如此，我们仍然可以观察到，两种调查存在类似的规律，即60岁之前比60岁之后报告疼痛症状的比例增长更快。我们无法解释图7—2中欧洲老年人疼痛程度较高的现象。

[11] “雪花”指“雪花一代”（snowflake generation），这一概念出自2016年版的《柯林斯大词典》，指21世纪10年代的青壮年。他们与前几代人相比，适应性差，且更容易愤怒，看似自信满满，实则禁不起打击，就像雪花一样易融化。

[12] 作者计算所用数据来自年度行为危险因素监视系统调查。

[13] Case and Deaton, 2005, "Broken down."

[14] Greg Kaplan and Sam Schulhofer- Wohl, 2018, "The changing (dis)- utility of work," *Journal of Economic Perspectives*, 32(3), 239–58.

第八章

自杀、药物和酒精

2017年，多达15.8万名美国人死于绝望的死亡，即自杀、药物过量使用、酒精性肝病和肝硬化。这相当于每天都有三架737 MAX客机发生空难，并且没有幸存者。在本章和第九章，我们将研究这些死亡发生的背景，了解这些死亡如何发生以及为什么会发生，并探讨这些信息是否有助于我们理解，在过去的20年中，为什么绝望的死亡数字在受教育程度较低的美国人中迅速上升。

这三种类型的绝望的死亡都与死者的某些行为相关，最一目了然的是自杀这种结束自己生命的行为，但使用药物和长期酗酒同样也是造成死亡的原因。很久以前，埃米尔·杜克海姆曾说过，要理解自杀现象（同样也适用于其他类型的绝望的死亡），我们应超越个体本身审视社会，尤其是社会的崩溃和动荡如何导致其不能再为成员提供良好生活的环境。[1] 杜克海姆认为，受过更多教育的人更有可能自杀。然而在当前的美国流行病中，与疼痛和疾病发生的规律相一致，自杀率的上升主要集中在受教育程度较低的人口中，也许这在历史上是独一无二的现象。自相矛盾的是，这又符合杜克海姆的观点，因为正是受教育程度较低的白人世界现在处于动荡之中。正如他所预测的那样，社会和经济动荡彻底打乱了这些人的生活，并且正在造成越来越多的人结束自己的生命。如果人们感到不再有值得活下去的理由，或者感到死亡似乎比活着还好，人们就会选择自杀。绝望的感觉可能已经笼罩他们很长一段时间，比如那些身患绝症或者长期患有抑郁症的人；这种感觉也可能是突然出现的，比如突然感到极度沮丧，或者

借用英国法医的术语——“心灵的平衡被打乱”。大多数自杀都与抑郁症或其他精神疾病有关。2017年，美国有4.7万人死于自杀。

自杀是一种绝望的死亡。其实，当人们面对可能导致自杀的困境时，可能会转向不那么极端的方式，借助药物或酒精逃避痛苦、孤独和焦虑。药物和酒精可以带来某种快感，至少能够暂时缓解身体和精神上的痛苦。随着时间的推移，身体会更加耐受药物和酒精这种有毒物质，因此需要更大的剂量才能带来同样的快感，一些人因而上瘾。“上瘾”并不是一个医学术语，它描述了一种行为，在这种行为中，由于人们对某种物质的需求变得如此绝对，以致其他一切都被置于一边。于是人就会成为这种瘾的奴隶，宁愿以撒谎或偷窃保护和喂养它。人们常说，瘾就像一座监狱，虽然锁装在了里面，但这并没有让越狱变得容易。所谓“自私的大脑”只关心确保嗜好得到满足，[2]它使人们无法再关心自己的行为、自己造成的危害，或者自己毁掉的生活。

用一个正在戒毒的海洛因瘾君子的话来说，上瘾“（显然）往往始于喜欢药物所带来的某些感觉（温暖、欣快、归属），或者药物消除的其他一些感觉（创伤、孤独、焦虑），通常这两者会同时发生”[3]。温暖、欣快和归属的感觉与一个想自杀的人的感受恰好完全相反。一位权威人士曾写道：“包括人类在内，所有动物的大脑中都有快乐中枢和疼痛中枢。这些中枢由神经递质控制，后者对行为有很大影响……通过各种各样的复杂机制，所有滥用的药物都会刺激大脑的快乐中枢，并抑制大脑的疼痛中枢。”[4]

滥用药物和酗酒的人比其他人更有可能自杀。当快感无法形成或消退之时，或者当一个人在努力保持清醒的斗争中故态复萌，并因此而羞愧不已、自暴自弃和陷入抑郁时，与再次陷入瘾中无法自拔相比，死亡似乎成为更好的选择。许多自杀行为都既与上瘾，又与抑郁相关。心理学家兼作家凯·雷德菲尔德·贾米森曾写道：“药物和情绪障碍往往会相互影响并导致恶性循环。这两者中任何一个已经十分

可怕，而二者交织在一起则能够杀人。”[5] 酒精成瘾和药物成瘾同样具有破坏性，无论是对成瘾者本身还是对他们所爱的人来说均是如此。深陷药瘾或酒瘾会令自杀看上去更有吸引力，一个高度上瘾的人往往已经失去生活中最值得珍视的部分。毋庸置疑，许多人并不想死，即使身陷瘾中无法自拔，甚至即使他们明白，如果不能戒掉毒瘾，他们只有死路一条。

人们长期以来一直认为，将某个死亡案例归类为自杀非常困难，因而在统计数据中，自杀的人数几乎肯定被低估了。自杀往往伴着耻辱感，因此死者的家庭会抵制这个标签。在历史上的很多时期，自杀都被视作一种犯罪，会被处以没收财产和禁止体面埋葬的惩罚。人们可能会选择将自己置于极度危险的境地以求一死，比如鲁莽地驾驶或在危险的环境中独自游泳。在关键人物，即死者，已经不能开口的情况下，其行为的意图往往难以确定。因此，我们难以确定自杀的衡量标准，这是我们对自杀、酒精和药物相关死亡进行联合调查的一个原因，综合统计往往比单独对某一类型的死亡进行统计更准确。同时，这样做也是出于分析的需要，即将自杀、酗酒和滥用药物导致的死亡归为一组可以捕捉到它们发生的根本性原因——绝望。如果分别对某种类型的死亡进行分析，则难以做到这一点。

自杀性的死亡往往发生得很快，特别是在使用枪支自杀，或者从高处坠落、自缢身亡的时候。在这种情况下，进行医疗救治的机会很小。使用药物和酒精自杀的结果不那么确定，这一类死亡往往耗时更久，所以尝试失败或救援人员及时赶到的可能性更大。

酒精和药物滥用从出于享乐目的的使用到耐受，再到上瘾，往往会经历一个漫长的过程。尽管酒精可能导致绝望的死亡，但也有许多人在成年后的一生中都能愉快而安全地享受美酒。大量饮酒与许多类型的死亡有关，包括自杀、药物过量使用（这种情况下酒精的存在很常见），以及因心血管疾病死亡，尤其是酒精性肝病和肝硬化，后者仅在2017年就杀死了4.1万名美国人。与自杀和药物过量使用不同，酒

精性肝病的死亡往往发生在中年或更晚，因为摧毁肝脏这样一个强健的器官需要时间。不过，由于年轻人中酗酒者的数量急剧增长，因此与酒精相关的死亡数量在较为年轻的人群中也开始上升。

药物过量使用导致的死亡会被归类为“意外”死亡，除非是故意过量使用药物致死。然而，“虽然他们并不一定是有意求死，但他们在使用那些有毒物质时是明知故犯的。因此，这样做带来的致命药物过量使用或药物相互作用严格上讲并不能算真正的意外”[6]。如果一个手臂上扎着针头的人死去，除非有其他证据表明死者有自杀的意图，否则他的死亡将被记录为意外死亡。甚至在死者曾有过多次过量使用药物并被急救人员救活的记录时，也会如此归类。对于嗑药的人来说，戒断后的复吸可能立即导致死亡。由于身体失去耐受性，再服用戒毒前可以带来快感的“安全”有效剂量可能致命。2017年，美国有70237人因药物过量使用而“意外死亡”。

我们的研究聚焦于自杀、药物过量使用和酒精性肝病死亡的共同特征，特别是社会动荡这一共同背景。这三类死亡的人数都在迅速上升，2017年，这三种类型的死亡总人数达到15.8万。相较而言，2017年交通事故死亡人数为4.01万，低于自杀单类死亡人数，而同一年死于谋杀的人数是19510。

在本章中，我们将重点放在自杀和酒精上，尽管很多关于酒精的讨论也适用于药物。在第九章中，我们将讨论当前药物滥用的一个重要方面，即阿片类药物的滥用。将阿片类药物单列一章，部分是因为有很多内容需要讨论，同时也因为，这一药物流行病的病因为我们提供了线索，有助于我们了解绝望的死亡发生的大背景，特别是企业界和联邦政府行为的影响，后者是本书最后一部分的主题。

自20世纪90年代末以来，在美国非西班牙裔白人人口中，自杀和其他绝望的死亡的人数不断增加，15~74岁全年龄段都是如此。这导致了美国的自杀率在所有富裕国家中居于首位，而在过去，美国的自杀率与其他富裕国家相当。女性的自杀人数大大低于男性，这部分是因

为她们选择的自杀手段不如男性有效（相对于男性选择的枪支，女性往往选择药物），部分是因为是她们比男性更不容易受社会孤立影响。即便如此，白人女性的自杀率与白人男性的自杀率持续同步上升。在世界其他地方，至少在有可靠数据的国家，2000年以来的自杀率一直呈下降趋势。一些群体自杀率出现下降已经挽救数百万人的生命，包括亚洲（得益于更大的自主权和城市化进程），苏联国家的中年男性（得益于生活更加安定），以及几乎全世界各国的老龄人口（得益于拥有更多的资源）。美国白人的自杀率以其顽固的上升趋势成为全世界的异类。

关于自杀并没有什么简明的理论，也没有确定的方法确定谁会自杀或者为什么自杀。对于个体来说，预测自杀风险的最佳因素是其此前是否曾尝试过自杀，这个信息对护理人员很有用，但无助于解释自杀人数为什么一直在增加。不过，我们也可以找出一些潜在的影响因素，比如疼痛、孤独、抑郁、离婚或失业，因此，如果社会变化导致这些因素随着时间的推移而越来越普遍，或许可以成为美国总体自杀率上升的一个解释。此外，在个人行为或直接行为的背后也有社会根源。我们此前曾引用过杜克海姆的观点（其著作已经成为社会学的一座里程碑），这种观点坚持认为，要想了解自杀行为，我们必须考虑社会根源，而不能仅仅局限于个体。正如人们经常说的（并且不完全是在开玩笑），经济学家试图解释人们为什么会选择自杀，而社会学家则解释为什么他们没有做这样的选择。在自杀问题上，社会学家一直做得比经济学家更好。

就自杀问题，经济学家提出了一种“理性”的自杀理论，认为人们之所以自杀，是出于“效用最大化”的目的。[7]

我们可以把这种理论视为“今天是个求死的好日子”理论。也就是说，虽然今天就死去本身并不是什么好事，但比起未来要面对的苦难，今天去死就不那么糟糕了。这种理论，虽然往往遭到嘲笑（而且这种嘲笑通常是其应得的），但也不乏道理。不过，正如我们将要看

到的，它无法解释人们已知的关于自杀的很多信息。与此相反，杜克海姆的理论则指向社会动荡，而这正是今天美国劳工阶层在经济、家庭和社区生活等方面都正在面对的。

当求死很容易时，自杀的可能性更大。毫无疑问，决心结束自己生命的人总会找到办法：到处都是可以跳下的高楼，上吊用的绳子也随处可以找到。但自杀是否便利之所以重要，是因为想自杀的感觉往往转瞬即逝，如果能够有效地控制那些便于人们杀死自己的手段，自杀事件将有可能减少。

在英国，北海天然气得到广泛使用之前，烹饪和取暖主要使用煤气，而煤气中含有的一氧化碳可用来自杀。于是，在19世纪末煤气进入生活后，使用煤气自杀的行为大量出现。一个引人注目的自杀事件是诗人兼小说家西尔维娅·普拉斯于1963年2月将头伸入煤气炉中自杀身亡（普拉斯在此前还曾两次试图用其他手段自杀，因此她的例子或许更能说明应如何预测自杀行为，而不是控制自杀手段）。1959—1971年，煤气逐渐被天然气取代。由于天然气中只含有很少或根本不含一氧化碳，自杀率在随后显著下降，尽管当时采用除煤气之外其他手段自杀的比例有所上升。[8] 借助汽车尾气自杀的比例也曾一度上升，但随着汽车全面安装催化转化器，自杀率再次下降。因此，可以预测的是，由于一些自杀行为是由暂时性的抑郁引发的，如果自杀行为实施起来不是那么方便，这种抑郁就不会产生致命的后果。[9]

美国的枪支数量比人口还多，虽然我们不知道枪支的供应量是否有所增加，但自2000年以来，每年被枪杀的人数和涉及枪支（包括自杀）的死亡率都有所上升。[10] 在美国，自杀与枪支供应之间的联系既存在争议，也遭到政治化。大多数研究结果显示，两者之间存在联系，尽管也有一些可信的相反证据。[11]

我们当然不应该忽视自杀率上升的部分原因是枪支供应的增加。美国步枪协会一直在向国会施压，要求国会不要为该类课题研究或数据收集提供资金。

社会孤立是导致自杀的危险因素。在第六章和第七章，我们发现中年人面临越来越严重的社会孤立、健康不佳、精神痛苦和疼痛问题，尤其是那些没有学士学位的中年白人。所有这些都有助于解释自杀率为什么会上升。美国人比过去更不信任他人，而信任度下降是社会资本下降和死亡风险上升的标志。[12] 在第十一章和第十二章，我们将讨论下列三类白人人口的同步增长，即脱离劳动力市场、没有宗教信仰以及没有结婚的白人。这些人因为脱离了具有保护作用的社会机制，因而面临更大的自杀风险。拥有一份有意义的工作，与配偶和孩子建立良好的家庭关系，以及有一座有助于解决精神需求的教堂可去，这些都有助于维持生命的价值。这些重要的因素在没有学士学位的美国白人中日渐缺席，这无疑是一场灾难。

我们还可以通过观察美国各个地区的情况来探讨社会孤立、疼痛和自杀之间的联系。美国沿着落基山脉，从南部的亚利桑那州到北部的阿拉斯加，存在一条“自杀带”。全美6个自杀率最高的州是蒙大拿州、阿拉斯加州、怀俄明州、新墨西哥州、爱达荷州和犹他州，它们全部位于美国每平方英里[13]人口密度最低的前十个州之列。美国自杀率最低的6个州是纽约州、新泽西州、马萨诸塞州、马里兰州、加利福尼亚州和康涅狄格州，其中5个州是每平方英里人口密度最高的十大州之一，加利福尼亚州则排名第十一。枪支在人口较少的地区很常见。犹他州是美国最健康的州之一，人口在出生时的预期寿命比邻近的内华达州要长两年，内华达州是美国最不健康的州之一。然而，两者都不能免于高自杀率。新泽西州默瑟县，即普林斯顿大学所在地和我们一年中大部分时间居住的地方，其人口密度为每平方英里1632人。默瑟县的自杀率仅有蒙大拿州麦迪逊县的25%，后者美丽多山，与世隔绝，是我们每年8月都会长住一个月的夏休之所。[14] 麦迪逊县每平方英里的人口密度仅有2.1人。人口不足也意味着医疗救助人员可能离得很远并无法及时赶到，而更重要的一点可能是，如果身边还有别人，人们不太可能自杀。

美国自杀率较高的州同时也是人们报告疼痛比例较高的州。[15] 同样的模式出现在美国数千个县，那些报告在昨天长时间经历身体疼痛的人口比例较高的地区，也正是自杀率较高的地区。[16] 不过，此类依赖于地域证据的结果，受制于所谓的“区群谬误”。如果疼痛是导致自杀的重要风险因素（我们对其真实性深信不疑），我们可能会预测，疼痛报告较多的地区也会是自杀人数较多的地区。然而，这样的发现并不能证明疼痛是自杀率升高的原因。落基山脉地区的居民需要修筑篱笆、驾驭牲畜或搬运灌溉管道，因而腰酸背痛或者膝盖损伤的情况多发，落基山脉的居民也可能因为人口密度低而面临更高的自杀风险。在这个例子中，我们发现不同地区的疼痛水平和自杀率之间存在正相关，但在这种情况下，疼痛高发源自农业是这些地区主要就业岗位的事实，而与这些地区因为人烟稀少和社会孤立而面临更高的自杀风险无关。基于整合地理数据做出的分析永远不能排除这种情况。即便如此，地理证据可以对我们从其他来源了解到的情况进行核实。杜克海姆十分依赖地理证据，这是很难避免的，因为显而易见，我们无法询问死者，所以关于死者的信息非常有限。

受教育程度和自杀的关系又是如何呢？杜克海姆认为，受过更多教育的人更有可能自杀，因为教育往往会弱化能够阻止自杀行为的传统信仰和价值观。这在过去的美国是否属实不得而知。但自从1992年，几乎所有州的死亡证明上都要记录死者的受教育程度以来，受教育程度与自杀的关系发生了显著变化。图8-1显示了按出生队列（1945年出生的人口与25年后，即1970年出生的人口）和受教育程度（拥有或没有学士学位）划分的白人群体自杀率。第一个队列在1970年之前进入劳动力市场，第二个队列在20世纪90年代中期进入劳动力市场。

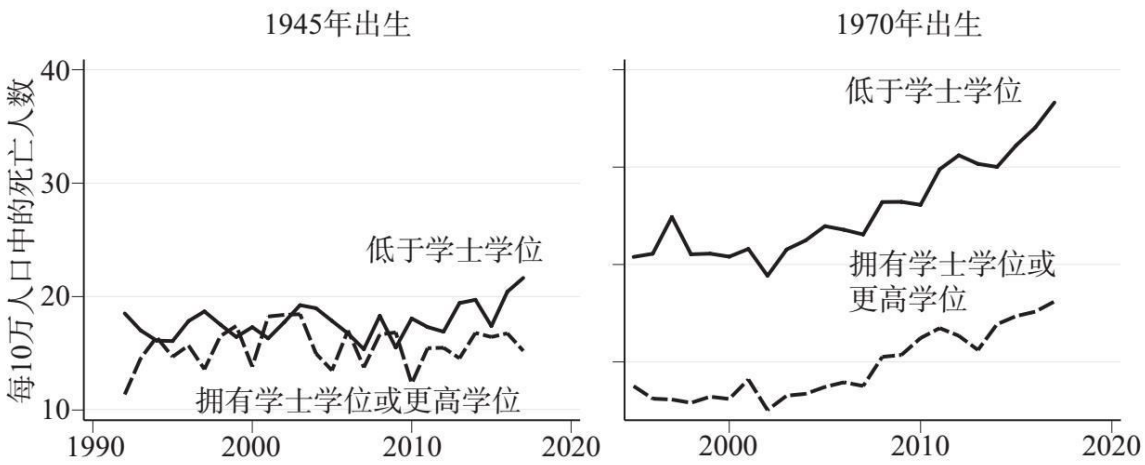


图8-1 非西班牙裔白人自杀率（按出生年份和受教育程度划分）

资料来源：作者计算使用的数据来自美国疾病控制与预防中心

左图显示了1945年出生的人口，受教育程度较低人口的自杀率和受教育程度较高人口的自杀率的差异不大。右图显示了1970年出生的人口，两个不同受教育程度群体的自杀率的差距很大。这种差距首先出现在20世纪40年代末出生的人口中，并且在后来出生的人口中，这种差距越来越大。在拥有学士学位的人口中，下一个出生队列人口的自杀率会与前一个出生队列重叠。也就是说，1950年出生的队列与1945年出生的队列遵循相同的年龄分布，1955年出生的队列则会遵循与1950年出生的队列相同的年龄分布。与此形成鲜明对比的是，在没有学士学位的人口中，年龄分布则随着每一个连续的出生队列而上升和变陡。[17] 尽管图8-1描绘的是自杀而非绝望的死亡的整体情况，但它与图4-3密切相关。如果在美国，受过更多教育确实曾经令自杀的风险加大，那么现在这对白人来说已不再是事实。或者换一种更接近我们论点的说法，自杀在没有学士学位的白人中正变得越来越普遍。

失业，包括对可能失业的恐惧，已经被证明会导致自杀。脱离劳动力市场也是一个风险因素。这两者都符合杜克海姆关于社会动荡和自杀的理论。的确，杜克海姆认为，“经济危机”会导致自杀，尽管他对经济危机的定义不仅包括经济衰退，还包括经济大繁荣。重要的

是平衡的打破，不管是向上还是向下，而不是收入水平本身，这可能正是收入水平对自杀的影响并不明确的原因。

药物和酒精

对酒的赞美并不鲜见。本杰明·富兰克林曾说过：“美酒令日常生活更加轻松和惬意，让人更放松和更加宽容。”欧内斯特·海明威也曾写道，葡萄酒“不只是单一的感官享受，更是一种愉悦与鉴赏”，尽管美酒未能阻止海明威结束自己的生命。马克·吐温则曾经说道：“什么东西过量了都是不好的，但是威士忌好酒从来没有过量的时候。”网络上充斥着各种报告（质量参差不齐），证明适量饮酒对健康有益。很多社会活动都离不开酒精，或者至少需要借助酒精来润滑。好的葡萄酒一瓶就要几千美元，一些稀有的苏格兰威士忌也价格不菲。政府也喜欢酒类，因为它们是收入来源之一。

然而，酒精的危害也深植于历史和政策。伊斯兰教、许多福音派新教、耶稣基督后期圣徒教会和基督复临安息日会都禁止饮酒。浸信会教徒、卫理公会教徒和许多印度教徒也不鼓励饮酒。大多数富裕国家对于何时何地允许销售和消费酒精都有法律规定。在美国，过去和现在都有禁酒的城镇。20世纪初，禁酒运动在许多女性的支持下（她们将酒精视为女性和家庭问题的根源），通过1920年的宪法修正案成功地在美国全面实现禁止酒精饮料，该法案最终于1933年被废除。

禁酒措施虽然经常被特殊利益集团出于私利而加以利用，但它反映了一个事实，即许多人难以约束自己的饮酒量，因此如果有外力的帮助效果会更好。尤利西斯把自己绑在桅杆上，以防自己在听到塞壬的歌声时跳进海里。饮酒过量的人可能会对他人和自己带来危险，例如酒后驾驶或操作机器，或者因酒精的影响忽视对他人的责任。在禁酒时期 [18] 之前，正如在今天，许多女性认为酒精导致男性无法养家糊口，也无法控制对妻子的暴力行为。

酒精中毒是一种酒精成瘾现象，成为酒鬼的机会因人而异，而且很可能是某种基因引起的。即使在允许饮酒的老鼠中，也只有少数老鼠不能停止饮酒。[19] 18世纪的医生本杰明·拉什最早提出了酗酒是一种大脑疾病，而非意志薄弱。这一观点在今天被广泛接受，但我们还远不能预测到底哪些人更容易成为酒鬼，更不用说如何治疗了。亚伯拉罕·林肯认为，这种疾病倾向于打击“聪明而热血之人”，而“放纵的恶魔似乎总是乐于吸取天才和慷慨之士的鲜血”[20]。林肯本人滴酒不沾，但他以典型的慷慨和洞察力充分理解了“恶魔”是如何工作的。

许多饱受酒精困扰的人依靠他人的帮助来保持清醒。成立于20世纪30年代的嗜酒者互诫协会拥有约6万个团体，定期在美国各地的社区聚会。在它成立之前，还曾有过一个名为“华盛顿人”的组织，林肯的上述讲话就是针对这个组织发表的。此外，还有成千上万的家庭团体支持酗酒者的家人和朋友，这再次证明了身陷酒瘾的巨大代价，这不仅对酗酒者本人，也对那些关心和在意他们的人带来巨大伤害。有关这些团体有效性的证据难以确定，其中一个原因是匿名性使得嗜酒者互诫协会无法保存记录，不过，考虑到有超过100万人定期参加聚会活动，这表明他们的确从中得到了一些东西，而且科学证据也相对积极。[21]

甚至政府对酒精的态度也存在矛盾，有些政府对其颇为依赖，甚至可以说也已上瘾。酒精税和烟草税之所以被采纳，原因之一是它们属于“罪恶”税，这种税的征收对象是许多人并不想用，但却无法不用的东西，因此他们对税率并不敏感。反过来，国家一方面可以站在道德的高度，强调这一税赋有助于人们克制自己的行为，另一方面则赚得盆满钵满。在其早期历史上，美国政府和当今大多数贫穷国家的政府一样，严重依赖对商品征税，包括对酒精征税。1913年的一项宪法修正案引入所得税，增加了一个税收来源，从而减少了政府对酒精的依赖，并有助于禁酒令的颁布。不可辩驳的是，允许征收所得税和

颁布禁酒令的宪法修正案，连同赋予女性选举权和实行参议员直选，都是20世纪初进步运动的巨大成就。

虽然适度饮酒是否对人有好处仍存在争议，但没有人会反对长期大量饮酒会对身体造成不良影响。长期酗酒最终会摧毁肝脏，主要表现是肝硬化，这是一种最终不可逆转的肝损害，使肝脏难以发挥其重要功能，并增加肝癌的风险。美国国立卫生研究院下属机构之一，国家酒精滥用和酒精中毒研究所宣称，研究表明，酒精与肝癌以外的某些癌症，包括乳腺癌、食道癌、头颈癌和结直肠癌之间也存在关联。它还列出了其他面临风险的器官，包括心脏、大脑、胰腺等。[22] 如果将所有研究结合起来，并且认为其结论都是可信的（对其中许多研究而言，其结论的可信性确实非常存疑），那么即使是极少量的酒精，也会增加死亡的风险。[23] 当然，适度饮酒的风险非常小，不比日常生活中常见的风险更大，况且酒精饮品还能让大多数饮用者感到快乐和放松。

在美国，受教育程度较高的人口的饮酒率更高，不过酗酒在受教育程度较低的人口中更为普遍，而后者的危害尤其严重。2015年，盖洛普的一项调查发现，在大学毕业生中，80%的人偶尔饮酒，20%的人完全不饮酒。在那些只有高中或以下学历的人口中，这一比例更为均衡，有48%的人滴酒不沾。按照收入划分的模式与此相似，在高收入的美国人中，完全不饮酒的人口比例较低。2018年，63%的美国人饮用啤酒、葡萄酒或烈性酒，这一比例在75年的时间里变化不大。盖洛普的问卷还包括一个问题：“在你的家庭里，喝酒是否曾成为引发麻烦的原因？”

1948年，针对这个问题回答“是”的比例约为15%，到70年代初，这一比例为12%。此后明显上升，至2018年达到33%以上，创下历史最高纪录。[24] 这对我们的研究而言是一个重要发现，1970年是开始出现问题的关键年份，饮酒问题的上升趋势只是诸多经济和社会发展的病态症状之一。

图8-2显示了全体白人报告的每次饮酒时的平均饮酒量，包括拥有和没有学士学位的白人。每个出生队列的人口都报告称，随着年龄的增长，他们喝的酒越来越少。但从图8-2中人们发现一个令人不安的事实，即在那些没有学士学位的人口中，年轻人口在任何特定年龄段都报告了更高的单次饮酒量。尽管饮酒的频率较低，但在短时间内大量饮酒（狂饮），比每天适度饮酒对肝脏的危害更大，因此受教育程度较低的人患酒精性肝病的风险更高。与此相呼应的是，我们已开始看到20多岁和30岁出头的白人死于酒精性肝病的人数正在上升。

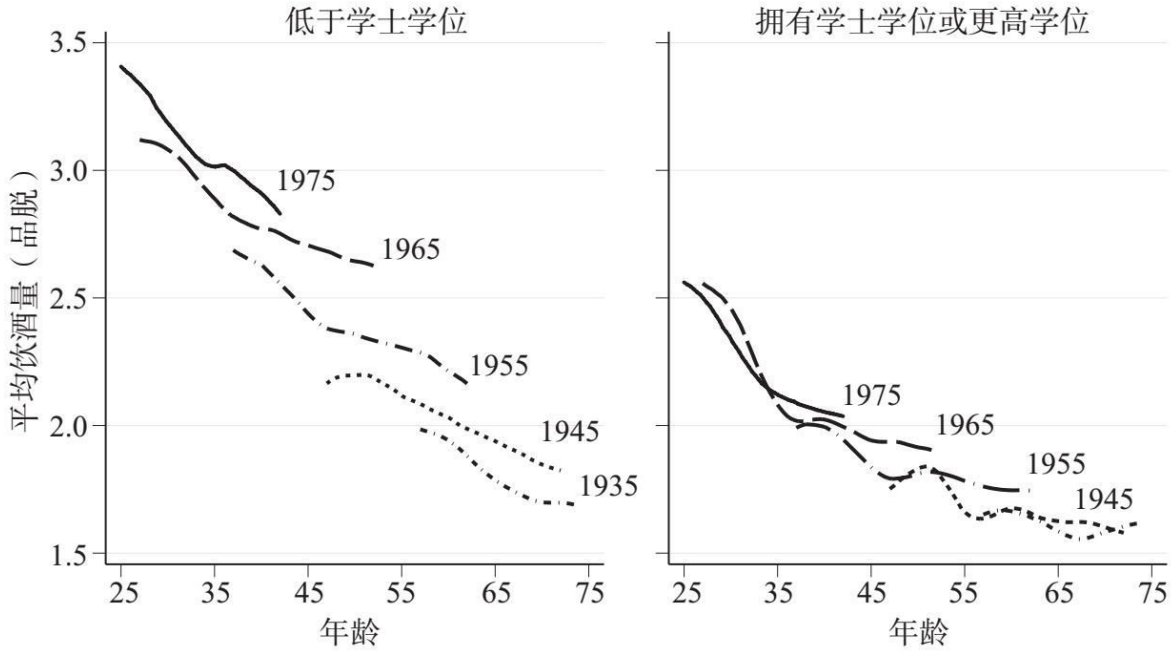


图8-2 平均每次饮用的酒量（按出生队列划分的美国白人）

资料来源：作者计算使用的数据来自BRFSS

酒精还曾与近年来另一个死亡率飙升的现象密切相关，不过它不是发生在美国，而是发生在苏联解体前后的俄罗斯。在俄罗斯，酒精的消费量一直非常高。20世纪80年代初，俄罗斯的人均纯酒精年消费量超过14升，几乎是美国的两倍。在20多年间，俄罗斯女性的预期寿命一直停滞不前，而男性的预期寿命则不断下降，而同期美国和欧洲

国家的预期寿命一直在提高，特别是在1970年之后。从1984年开始，戈尔巴乔夫颁布了一项严厉的禁酒政策，大幅减少酒精饮品的产量，提高售价，并限制消费次数。在接下来的三年里，由于与酒精相关（自杀、事故和心脏病）的死亡率迅速下降，男性的预期寿命增加了3.2岁，女性的预期寿命增加了1.3岁。但是这一政策极不受欢迎，并导致政府收入减少，因此在1988年被正式废止，尽管逐渐放松管制花了一段时间。当然，这项政策后来因为更大的历史事件而被彻底淡忘，尤其是1991年底苏联解体。俄罗斯预期寿命的提升势头迅速逆转，1987—1994年，男性预期寿命下降了7.3岁，女性预期寿命下降了3.3岁。[25] 不过此后，这个数字又有所回升，男性和女性的预期寿命都再度接近以20世纪六七十年代（糟糕的）趋势为基准的合理预期水平，就好像从未有过禁酒运动，也从未经历苏联解体一样。然而，自2005年以来，俄罗斯在平均预期寿命方面取得了明显进步，也许是因为经过多年的拖延，俄罗斯终于也像40年前的北美和欧洲一样，开始有效控制心血管疾病的发病率。当美国遭受死亡流行病折磨时，俄罗斯似乎已经战胜自己的痼疾。[26]

我们该如何看待俄罗斯发生的一切？许多评论家将俄罗斯的死亡危机与旧秩序的解体带来的社会动荡联系起来，这完美地契合了杜克海姆的理论。我们对此表示怀疑，但酒精在其中的角色，以及戈尔巴乔夫的禁酒运动和其随后的失败是得到广泛接受的说法，因而是需要考虑的因素。死亡率激增的部分原因是因禁酒运动而暂时推迟的死亡人数反弹，同时也因为不存在任何因素能够阻止这一反弹完全抵消最初的效果。在国家崩溃的同时，也发生了许多其他不幸事件。许多老年人失去了养老金和医疗保障。[27] 尽管许多俄罗斯年轻人得以享受到国外旅行和受教育的新机会，但他们的祖父母除了绝望外几乎别无所得，因为他们没有机会开始新生活。在苏联的所有国家中，年轻人和老年人在如何评价自己的生活方面均存在巨大的差距。[28]

人们很容易得出结论，认为发生在俄罗斯的戏剧性事件与美国过去20年的事件之间毫无关联。这是两个截然不同的国家，而且俄罗斯人长期遭受难以言喻的苦难。俄罗斯的自杀率很高，匈牙利、拉脱维亚、爱沙尼亚、波兰和斯洛文尼亚等许多东欧国家也存在同样的现象。尽管俄罗斯和其他国家的自杀率有所下降，但它仍然是世界上自杀率最高的国家。令人震惊和深切关注的是，在一些国家自杀率下降的同时，美国的自杀率却开始上升，从而使美国白人在这一痛苦指数中与上述国家为伍。在这些国家，自杀率与酒精导致的死亡率相关，这一点也与美国各州的情况一样。这一组国家可以被称为“耻辱之组”。这些国家根本无法保障其相当一部分人民的基本生活。将这些东欧人民长期以来遭受的痛苦与导致受教育程度较低的美国白人自杀、酗酒和过量使用药物的绝望浪潮加以比较，并未夸大其词。

---

[1] Emile Durkheim, 1897, *Le suicide: Etude de sociologie* , Germer Baillière.

[2] Robert L. DuPont, 1997, *The selfish brain: Learning from addiction* , American Psychiatric Association, Kindle.

[3] Zachary Siegel, 2018, “I’m so sick of opioid disaster porn,” *Slate* , September 12, https:// slate.com/technology/2018/09/opioid-crisis-photo-essays-leave-out-recovery.html.

[4] DuPont, *Selfish brain* , loc. 2093 of 8488, Kindle.

[5] Kay Redfield Jamison, 2000, *Night falls fast: Understanding suicide* , Vintage,128.

[6] Ian R. H. Rockett, Gordon S. Smith, Eric D. Caine, et al., 2014, “Confronting death from drug self- intoxication (DDSI): Prevention through a better definition,” *American Journal of Public Health* , 104(12), e49–55, e50.

[7] Daniel S. Hammermesh and Neal M. Soss, 1974, “An economic theory of suicide,” *Journal of* Political Economy, 82(1), 83–98; Gary S. Becker and Richard A.Posner, 2004, “Suicide: An economic approach,” unpublished manuscript, last revised August, https://www .gwern .net /docs/psychology/2004-becker.pdf.

[8] Norman Kreitman, 1976, “The coal gas story: United Kingdom suicide rates,1960–71,” *Brit ish Journal of Preventive Social Medicine*, 30, 86–93.

[9] Kyla Thomas and David Gunnell, 2010, “Suicide in England and Wales 1861–2007: A time-trends analysis,” *International Journal of Epidemiology*, 39, 1464–75,https://doi.org/10.1093 /ije/dyq094.

[10] John Gramlich, 2018, “7 facts about guns in the U.S.,” Fact Tank, Pew Research Center, December27, https:// www.pewresearch.org/fact-tank/2018/12/27/facts-aboutguns-in-united -states/.

[11] National Research Council, 2005, “Firearms and suicide,” in *Firearms and violence: A criti cal review*, National Academies Press, 152–200.

[12] Robert D. Putnam, 2000, *Bowling alone: The collapse and revival of American community*, Simon and Schuster.

[13] 1平方英里≈2.59平方千米。——编者注

[14] CDC Wonder, average suicide rates over the period 2008–17.

[15] 美国50个州的相关系数是0.4。

[16] Anne Case and Angus Deaton, 2017, “Suicide, age, and well- being: An empirical investigation,” in David A. Wise, ed., *Insights in the economics of aging*, National Bureau of Economic Research Conference Report, University of Chicago Press for NBER,307–34.

[17] 1945年和1970年的出生队列中获得学士学位人口的比例并没有很大差异，因此，这些结果不太可能归因于两个出生队列在拥有和没有学士学位的人口构成上发生了变化。

[18] 禁酒时期指1920—1933年。在此期间，美国推行全国性禁酒，禁止酿造、运输和销售含酒精饮料。——译者注

[19] Eric Augier, Estelle Barbier, Russell S. Dulman, et al., 2018, “A molecular mechanism for choosing alcohol over an alternative reward,” *Science*, 360(6395), 1321–26, https://doi.org/10.1126 /science.aao1157.

[20] Christopher Finan, 2017, *Drunks: An American history*, Beacon, 41.

[21] Keith Humphreys, 2003, *Circles of recovery: Self- help organizations for addictions*, Cambridge University Press.

[22] National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism, n.d., “Alcohol’s effects on the body,” accessed September18, 2019, https:// www.niaaa.nih.gov/alcohol-health/alcohols -effects-body.

[23] Global Burden of Disease Alcohol Collaborators, 2018, “Alcohol use and burden for 195 countries and territories, 1990–2016: A systematic analysis for the Global Burden of Disease Study 2016,” *Lancet*, 392, 1015–35, http://dx.doi.org/10.1016/S01406736(18)31310-2.

[24] 感谢盖洛普公司的弗兰克·纽波特将这些数据发送给我们。

[25] Jay Bhattacharya, Christina Gathmann, and Grant Miller, 2013, “The Gorbachev anti- alcohol campaign and Russia’s mortality crisis,” *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(2), 232–60, http://dx.doi.org/10.1257/app.5.2.232.

[26] Pavel Grigoriev, France Meslé, Vladimir M. Shkolnikov, et al., 2014, “The recent mortality decline in Russia: Beginning of the cardiovascular revolution?,” *Population and Development Review*, 40(1), 107–29.

[27] Robert T. Jensen and Kaspar Richter, 2004, “The health implications of social security failure: Evidence from the Russian pension crisis,” *Journal of Public Economics*,88(1–2), 209–36.

[28] Angus Deaton, 2008, “Income, health and wellbeing around the world: Evidence from the Gallup World Poll,” *Journal of Economic Perspectives*, 22(2), 53–72.

第九章

阿片类药物之痛

在《帝国黄昏》[1]一书，历史学家史蒂芬·普拉特（又译裴士锋）讲述了中英鸦片战争的来龙去脉。就像南北战争后的美国南部，以及今日的美国劳工阶层一样，当年的清朝也陷入了困境。英国东印度公司正在勉力实现赢利，而其在19世纪30年代最赚钱的业务就是鸦片贸易，这些鸦片在印度生产并销往中国。出生在爱丁堡的医生威廉·渣甸是鸦片业务中最重要的商人之一。他的合伙人是苏格兰人马地臣，他们在1832年共同创办了怡和洋行。这家公司今天已更名为怡和控股，拥有40多万名员工，是全球300强公司之一。正如普拉特所说，渣甸、马地臣和其他鸦片贩子，“在家乡非但没有因其从事的行业受到玷污……反而成为他们各自社会中最受尊敬的成员”[2]。

清政府则并不这样认为。它试图把英国人赶出除今天的广州以外的中国沿海地区，并取缔鸦片贸易。这种政策的执行十分涣散，时断时续。大清皇帝面临许多麻烦，正竭尽全力试图让一个行将崩溃的帝国免于瓦解。他需要镇压各地的起义，而鸦片贸易并不是他心中的头等大事。1839年，林则徐被道光皇帝派往广东，集中销毁鸦片。林则徐不仅相信人可以成功戒烟，还信奉今天所谓的药物辅助治疗成瘾。现在的曼哈顿唐人街矗立着一尊他的雕像，上面刻着“世界禁毒先驱”。在中国，他被视为民族英雄。

1839年6月，在皇帝的直接指示下，林则徐销毁了1000多吨英国鸦片（一年的鸦片供应），商人游说英国政府要求赔偿，这在政治上显然不可行，但派遣炮舰迫使中国人赔偿则是另一回事。同时，英国还

可以借机迫使中国开放沿海的其他城市，不仅针对鸦片，还针对其他英国贸易品。当时，鸦片贸易并不合法。这种做法就好比因为美国缉毒局扣押了一批毒品，墨西哥的毒贩要求获得政府赔偿，但墨西哥政府拒绝用自己的资金支付，而是入侵得克萨斯州并要求美国人付款。尽管遭到严重批评，英国议会还是勉强批准了这场战争。此前不久，奴隶制刚刚在英国得到废除，许多人认为鸦片贸易是英国的另一大罪行。国会议员似乎并非完全不了解他们的所作所为极不道德，但对利润的追求超过了对原则的坚守，首相墨尔本派海军远征东方。

这个故事还有不是特别为人所知的另一部分。东印度公司当时没有控制印度西部地区，那里的罂粟也很繁盛，东印度公司面临着孟买毒贩的激烈竞争，其中最有名的是一个叫詹姆塞特吉·吉吉博伊的巴斯[3]商人。来自他的鸦片供应帮助压低了中国的鸦片价格，使这一毒品从富人的奢侈品走向更广泛的人群。吉吉博伊将他从毒品贸易中获得的利润投入正途，这在今天仍然是常见的做法。他因慈善事业而被英国女王封为爵士，成为有史以来第一位获得如此殊荣的印度人。1858年，他成为勋爵，成为孟买的吉吉博伊男爵。这是一个可以世袭的头衔，最终传给了他的儿子。

那么渣甸和马地臣的命运如何呢？渣甸成为一名国会议员，于1843年去世，之后马地臣接替了这一职位。马地臣成为英国皇家学会会员和英格兰银行行长，他还是英国最富有的人和最大的地主之一。1844年，他在外赫布里底群岛买下了刘易斯岛。1851年，他受封为马地臣爵士，并成为刘易斯岛的首任男爵。在他购买刘易斯岛后不久，苏格兰发生了高地马铃薯饥荒，马地臣是一位慷慨的地主，他花费巨资救济灾民和改善岛屿设施。他还资助2337名（约占总人口13%）的岛民（或多或少自愿的）移居魁北克和安大略，并支付费用，使他们的牧师也能和他们同行。他正是因为这些慈善行为而获得男爵头衔。[4]

用经济历史学家汤姆·迪瓦恩的话说，作家们经常把高地清洗[5]看作“人类需求对人类利益厚颜无耻的屈从”[6]。与同时代的其他一些地主不同，马地臣似乎不应该受到这种谴责，但他以前的行为却难说无懈可击，这同样适用于当今时代受到政府支持的毒贩，即药品制造商，我们将在本章见识他们的行为。

阿片类药物

在中年人中流行的三类绝望的死亡中，意外药物过量致死是人数最多，也是增长最快的一个。尽管在2017年，自杀和酒精相关死亡的人数相加后的人数更多。在第八章，我们探讨了自杀和酒精相关的死亡，以及它们与美国白人劳工阶层面临的社会和经济动荡之间的关系。现在，我们就来谈谈阿片类药物及其造成的死亡。

阿片类药物可以指罂粟的天然衍生物，例如鸦片和吗啡，这些药物已被使用了数千年，在技术上被称为阿片（或鸦片）制剂。此外，阿片类药物也可指代具备全部或部分罂粟衍生物性质的合成或半合成化合物，这些化合物在技术上被称为阿片类药物。阿片类药物目前通常用来指代上述两种物质。阿片类药物与70%的药物致死有关，包括单独使用以及与其他药物联合使用。海洛因是一种阿片类药物，它于1874年被首次合成，在美国不能合法使用，尽管它在其他几个国家可用于医疗。

阿片类药物的强度通过与吗啡进行比较来测量。一毫克海洛因等于三毫克吗啡（或鸦片），因此它的吗啡毫克当量（MME）为3。当前流行的最重要的阿片类药物是羟考酮（MME 1.5），以缓释片的形式在市面上销售，即普渡制药生产的止痛药奥施康定。奥施康定在市面上有很多绰号，包括“乡村海洛因”，它在1995年获得美国食品药品监督管理局批准。另一个上市销售的是氢可酮（MME 1），药品名为维柯丁。此外，还有一个目前非常流行的阿片类药物——芬太尼（MME

100），于1968年获得美国食品药品监督管理局批准。与海洛因（完全非法）或奥施康定（合法制造，但经常非法销售）不同，芬太尼既可合法获得，也可非法获得，其非法版本是从其他国家出口到美国的。

阿片类药物能够缓解疼痛。其实，它们不仅有止痛的功效，还能产生一种欣快感，促使人们希望重复获得。我们说“能”，因为并不是每个人都能感受到快感或疼痛得到缓解。身体会逐步产生对阿片类药物的耐受性，因此可能需要更高的剂量控制疼痛或者达到同样的快感。使用者会发现很难停止使用它们，因为他们的身体已经对药物产生依赖，当他们试图停止使用时，将面临严重的戒断症状，包括呕吐、腹泻、出汗、失眠、抽筋，以及体验到在医学上所称的“寄生虫妄想”或“蚁走感”（没错，就是字面的意思），即感觉有蚂蚁或其他昆虫在皮肤下爬行。

阿片类药物也会导致成瘾，以及伴随成瘾而来的自我毁灭和家庭毁灭。即使仅仅到了药物依赖的程度，也会危及生命。人们的注意力将集中于维持自己的毒品消费，从而使工作、社交或家庭生活陷入困境。

从按处方吃药到出现耐药性，再到药物依赖乃至上瘾，远非一个必然过程。海洛因在电影中经常被妖魔化，以致很多人认为注射一次就足以毁掉自己的生活。一般来说，情况并非如此，但阿片类药物的确非常危险，通过阿片类药物长期缓解疼痛的风险非常大，而且效果也值得怀疑。如果一定要说有什么效果，奥秘就在于获得解脱和摆脱恐惧，以及消除疼痛，不必忍受蚁走感的折磨。

20世纪90年代末，人们对疼痛管理的认识发生了变化。正如我们看到的，众多美国人曾经饱受疼痛折磨，现在依然如此。那些支持止痛的人宣称，美国对疼痛的治疗不够，于是大量效力强大的阿片类药物被派发到美国民众手中。2012年，医生开出的阿片类药物处方量已经足够所有美国成年人使用一个月。人们开始死于处方药物过量使用，虽然人数在开始时不多，但随着时间的推移，到2016年，死于处

方类阿片类药物的人数上升至17087人，然后在2017年下降至17029人，也许这表明一个下降趋势的开始。[7] 有些情况下，死者是接受处方的对象，但这些药物事实上经常会被转给他人，有时是通过黑市销售，有时则是通过盗窃行为。

2017年，在所有阿片类药物相关的死亡中，来自医生处方的阿片类药物致死占了1/3，后者还占了当年70237例药物过量使用死亡总人数的1/4。这一总体数字高于每年死于艾滋病、枪杀或交通事故的最高人数，比美国在越战中的死亡总人数还要多。2000—2017年，阿片类药物过量使用的累计死亡人数超过了美国死于两次世界大战的人数。同时，处方类阿片类药物的过度使用还引发了次生的非法药物流行，因为普渡制药在后来推出了一种抗滥用型奥施康定，同时医生们也因为越来越意识到阿片类药物的危险而有所节制，或至少降低了合法药物供应处方的增长。

大多数使用阿片类药物的人并不会死亡，也有一些死者可能是有意自杀的，因为意外过量用药和自杀之间的界限并不总是很清晰，甚至对受害者本人而言也是如此。[8] 对应每一例死亡，都有30多例因为误用或滥用药物而需要去看急诊的病例，其中10例会因此入院。每一例死亡对应的滥用药物病例则达100余例。这些数字一直在随着死亡人数的增加而同步上升。2016年，近2900万名达到或超过12周岁的美国人自我报告称，在前一个月曾使用过非法药物（包括滥用处方药），同时94.8万人自我报告称，在前12个月内曾使用过海洛因。[9] 鉴于这些都来自参与全国吸毒与健康调查的人的自我报告，这一数字很可能被低估。2015年，超过1/3的成年人（9800万人）服用过阿片类药物。许多雇主在雇用新员工之前会进行药检，因此，除了那些因药物依赖而无法工作的人之外，成瘾性药物的使用本身似乎也正在使人们远离劳动力市场。[10]

和其他绝望的死亡一样，在阿片类药物死亡面前也不是人人平等。与合法和非法阿片类药物过量使用相关的死亡再一次主要发生在

没有学士学位的美国人中。对白人来说，自20世纪90年代初以来，拥有学士学位的白人在意外药物过量死亡中的比例一直为9%，而死亡人口中的2/3最高只接受过高中教育。在2013年非法芬太尼进入美国之前，黑人和西班牙裔人口基本上未被阿片类药物滥用荼毒，但在此之后，他们中药物过量使用导致的死亡人数也大幅增加。除了少数几个例外，主要是说英语的加拿大、英国（特别是苏格兰）、澳大利亚、爱尔兰，还有瑞典，世界其他地方并没有出现类似的阿片类药物滥用，并且除了苏格兰之外，其他几个国家的死亡人数与美国相比微不足道。然而，阿片类药物在其他富裕国家也被广泛使用，通常是在医院中用于治疗癌症或术后疼痛，而社区医生或牙医很少开具阿片类药物处方，而且它们在长期治疗慢性疼痛中的使用频率也低得多。

制药公司从合法的阿片类药物中赚取了丰厚的利润。根据多个媒体报道（包括《洛杉矶时报》所做的调查性报道），萨克勒家族私人拥有的普渡制药公司已售出价值约300亿~500亿美元的奥施康定。最近公布的法庭文件显示，该家族自身即获得120亿~130亿美元的利润。[11] 非法毒贩（许多来自墨西哥）同样从中获利颇丰，[12] 但与这些人相比，合法药物生产商的优势是在日常经营中不会面临逮捕或暴力的风险。

医生们在这场流行病中也难脱干系，他们至少犯下了不谨慎地开出过量处方的错误，尤其是在这场流行病的早期。阿片类药物导致的死亡很大一部分是由美国的医疗制度造成的。对此类死亡的标准术语是医源性死亡，意思是“由治疗者导致”的死亡。这令人感到讽刺，作为迄今为止世界上最昂贵的医疗制度，美国的医疗制度不但未能阻止预期寿命的下降，反而实际上对预期寿命的下降起到了推波助澜的作用。正如我们将在第十三章看到的那样，其失职之处不只是对阿片类药物的不当处理。

这一切是如何发生的

纵观历史，人们一直用罂粟制品止痛和获得快感。提供这些制品的人的出发点往往是帮助他人，同时让自己获利，这两个目标并不一定互相矛盾。自由市场的精妙之处在于人们可以通过帮助他人致富。但是，自由市场在医疗领域的运行总体而言并不太好，尤其是对于成瘾性药物，因为这些药物的使用者经常会做出明显违背自身利益的事情。供应商若是能够让消费者对其产品上瘾，则将有利可图，因而双方的互惠互利很可能演变成利益冲突。在本章的开头，我们已经看到这种情况最终导致更有利于英国鸦片贩子的结果。

历史学家戴维·考特赖特撰写了许多有关药物史的文章，他说，在美国内战中，联军士兵获得了超过1000万个鸦片丸和近300万盎司的酊剂和粉末鸦片。[13] 战后，当时刚刚发明出来的皮下注射针（最初人们认为借助它可以让药物绕过消化系统而减少上瘾的机会）被广泛用于给退伍军人注射鸦片以止痛。考特赖特指出，“在整个医学史上，第一次可以对多种疾病进行接近即时性的症状缓解治疗。一支吗啡注射器已经千真万确地成为一根魔杖”[14]。到19世纪末，吗啡和鸦片在美国随处可得，并被广泛使用，包括使用于儿童身上。吸毒现象在南方白人中尤其普遍，因为他们的世界在内战后变得一团糟。到20世纪末，拜耳公司成功合成海洛因并将其作为吗啡的非成瘾性替代品进行销售。于是更多的美国人染上毒瘾。而且，许多出现入睡困难的儿童被注射海洛因以帮助他们入睡。[15]

最终，医学界重归正途，开始努力限制公众和医生使用阿片类药物。1914年，《哈里森麻醉品法》出台，标志着美国第一次大规模阿片类药物流行的结束。该法案严格限制类阿片的使用和销售，10年后，海洛因被完全禁止。持有和销售阿片类药物成为犯罪活动，其使用也在绝大多数人中消失。可敬之人不再使用鸦片或海洛因治疗轻微的疼痛，也不再给有绞痛的婴儿喂食这种毒品。

那么，在不到一个世纪之后，怎么又会暴发了新一轮阿片类药物流行呢？人们忘记过去，甚至即使那些还记得过去的人，也可能认为

已经事过境迁，这次会有所不同，过去的风险已经被安全地锁在过去。由于药物能带来如此巨大的利润，总会有人跳出来表示药物的风险被过分夸大了。人们当然也还没有消灭疼痛，正如我们已经看到的，慢性疼痛症状正在加剧，治疗（或不治疗）它对医生提出了巨大的挑战。25年前，罗纳德·梅尔扎克提出痛觉的闸门控制理论，彻底改变了人们对疼痛的理解。他在1990年所写的一篇题为《不必要疼痛的悲剧》的论文，雄辩地记录了疼痛的恐怖，并提出“事实上，当病人服用吗啡对抗疼痛时，很少出现上瘾现象”[16]。对于晚期癌症患者来说，上瘾的风险无关紧要。然而，很多癌症患者长期存活，更多患者面临的，是手术后的巨大疼痛，除此之外，还有很多慢性疼痛患者。到2017年，有5440万美国成年人被诊断患有关节炎，而关节炎只是随着人口老龄化而变得更加普遍的许多疼痛状况之一。[17]

从1990年左右开始，疼痛专家越来越多地呼吁人们更好地认识疼痛，并要求医生询问患者的疼痛程度。詹姆斯·坎贝尔医生在1995年美国疼痛协会的主席演讲中指出，“我们应该把疼痛视为第五大生命体征”，这意味着医生应该像评估呼吸、血压、脉搏和体温一样，定期评估疼痛。坎贝尔还对区分癌症疼痛和非癌症疼痛，以及急性和慢性疼痛是否有用提出质疑。[18] 美国疼痛协会于2019年6月关闭，成为21世纪阿片类药物之战的一个牺牲品。该协会面临指控，指其充当了制药公司的走卒（它对此予以否认），并因无力支付辩护律师费而宣告破产。[19]

人们到今天仍然在激烈争论，服用阿片类药物来缓解疼痛到底是否像梅尔扎克所说的那样，无须担心上瘾的后果。梅奥医学中心的网站通常是一个可靠的信息来源，它对此提供了矛盾的建议。在针对氢可酮的讨论中，它指出“长期使用氢可酮可能使其成为习惯，导致精神或身体上的依赖。然而，那些遭受持续疼痛的人不应该让药物依赖的恐惧阻止他们使用麻醉剂来缓解疼痛。当麻醉药被用于缓解疼痛的目的时，精神依赖（成瘾）不太可能发生”[20]。不过，在梅奥医

学中心网站的另一个区域刊登着一个更为谨慎的建议——“任何服用阿片类药物的人都面临逐渐成瘾的风险……开始阿片类药物的短期疗程仅仅5天之后，在一年后仍会继续服用阿片类药物的概率就会增加”[21]。医生们希望帮助病人，并不愿意放弃他们的魔杖。

随着外部环境的变化，全科医生和牙医大量开出阿片类药物处方，用来治疗各种疼痛，特别是在1996年奥施康定推出之后。奥施康定据称带有12小时缓释机制，可以让疼痛患者彻夜安眠。不幸的是，在很大一部分阿片类药物的使用者中，疼痛复发和药物失效的时间远远短于12小时，许多医生对此的反应是，将服药的间隔缩短至8小时，或增大剂量。这种疼痛缓解和药物失效周期增加了滥用与上瘾的风险。

奥施康定的推出引发了疼痛患者看似无限的需求。大多数执业医生都需要面对巨大的时间和费用限制，这使得开口服药片处方远比进行昂贵和耗时的治疗更具吸引力。早期的疼痛治疗标准是跨学科治疗，即使用药物的组合，例如危险性较小的非甾体抗炎药，如（非处方药）阿司匹林、对乙酰氨基酚、布洛芬或萘普生，或者（处方药）塞来昔布，然后辅以咨询、锻炼、瑜伽、针灸和冥想，所有这些都很难在标准的医生预约流程中做到。病人满意度调查也变得很普遍，而阿片类药物在这些调查中的表现良好。毫无疑问，如果在一个世纪前对患有绞痛的婴儿和给他们使用海洛因的父母进行调查，他们的满意度也会很高。关节炎患者很容易会从初级保健医生那里拿到阿片类药物处方，牙医也会给病人开出可以服用多日的阿片类药物，来急诊室治疗各种损伤的患者也全会带着阿片类药物离开。

或许医生可以评估哪些病人存在成瘾风险，但这不可能在几分钟内完成，也不可能在一个许多患者没有私人医生，也没有统一诊疗记录的系统中完成。甚至可能在病人死于处方药物时，医生都一无所知。当他们收到通知信函后，许多医生减少了阿片类药物的处方量。[22]

在上一次流行病一个世纪后，一场阿片类药物滥用、成瘾和死亡带来的医源性流行病再次出现。戴维·考特赖特告诉记者兼作家贝丝·梅西，“我有生之年见到了不少让我吃惊的事情，比如互联网，又或者体面的女孩儿也会文身，但我不得不加上一件让我真的无比震惊之事。我已经64岁，不得不承认，我从没想到自己有生之年会见证另一次医源性阿片类药物成瘾泛滥的大潮” [23] 。

随着宗教信仰的式微，阿片类药物已成为大众的麻醉剂。

20世纪90年代初，死于药物过量使用的人数开始上升，并且这一上升势头在2000年后开始加速。2000年，意外药物过量使用致死人数超过14000人。区分特定死亡案例具体是由哪种药物的过量使用所致非常复杂。有为数不少的药物过量使用死亡病例涉及不止一种药物。单独服用苯二氮卓类药物 [24] 不太可能致死，但它们与阿片类药物或酒精混合后则会变得致命。此外，死亡证明上往往不会记录致死药物的详细资料，相关的栏目往往记录为“未明确”。2000年，在所有意外过量药物使用的死亡案例中，1/3到1/2涉及阿片类药物（主要是处方药），具体数量取决于我们如何归因“未明确”麻醉类药品造成的死亡。根据记录，海洛因这一长期存在的罪魁祸首在当年造成1999例死亡。2011年之前，死亡人数的增加由处方类阿片类药物推动，特别是那些基本成分为氢可酮和羟考酮的阿片类药物。2011年，普渡制药公司更改了奥施康定的配方，以避免药物滥用。药品说明中带有警告，要求使用者必须遵医嘱服用，但这些明确公示不该做什么的警告很容易起到反作用，反而详尽地指导了使用者如何将缓释药片变成可立即带来快感的药品，或者如何将其变成可注射的毒品。 [25] 2011年，处方类阿片类药物导致的死亡人数不断增长的势头得到遏制，配方的更改肯定是一个重要原因。医生们不断提升的意识也发挥了一定的积极作用，由于意识到在这场流行病中扮演的角色，医生随意开具阿片类药物处方的行为也有所收敛。事实上，配方的更改很有可能导致一些死亡，因为它会迫使使用者转向相对更不安全的非法毒品。同

时，由于更改配方，普渡公司即将到期的专利得以续期，该公司更关心的可能是这一点，而非拯救生命。

无论如何，时至2011年，再想把魔鬼关进瓶子里已经太迟了。非法海洛因，一种几乎完美的羟考酮替代品很快开始填补空缺。处方药导致的死亡被海洛因导致的死亡取代，推动药物过量使用致死的总人数继续攀升。毒贩在止痛诊所门外守候着遭医生拒绝续开新药的病人。一些人在黑市购买（转售的）奥施康定，直到发现更便宜和更强效的海洛因。这种行为也更危险，因为非法出售的毒品质量根本无法保证。与此同时，来自墨西哥的新供应商大量提供高质量的黑焦油海洛因，所以对许多人来说，转换起来相当容易。奥施康定处方被挪用出售，以换取和吗啡等效剂量的海洛因，从而令使用者既能保证摄取足够的毒品剂量，又能在交易中获利。 [26]

尽管海洛因致死人数不断增加，但其很快被芬太尼致死的人数超越。2017年，芬太尼致死人数增至28400人。芬太尼的崛起反映了它强大的效力以及进口的便利性，因为它的有效剂量远远小于海洛因，而且可以与多种毒品混合使用，包括海洛因、可卡因、快球 [27] 以及冰毒（甲基苯丙胺）和Goofball（傻瓜） [28] ，从而提供更强效的吸毒快感。 [29] 海洛因和非法芬太尼的泛滥在一定程度上是因为处方类阿片类药物成瘾的人发现他们的需求越来越难以被满足。但这些新型毒品的存在似乎已经导致它们自身的大流行，也就是说，服用者已经不是从处方类阿片类药物开始，进而转向这些毒品，而是从一开始服用的就是这些非法替代品。减少可卡因和海洛因，转而使用芬太尼是导致非洲裔美国人药物过量使用死亡率上升的原因之一。2012年后新增的中年非洲裔美国人死亡中，死亡证明将芬太尼列为死因的人数达到增加人数的3/4。 [30]

熊熊大火已经突破防火线。

有人可能会认为，如果某个毒贩的客户因药物过量死亡，其他客户就会避开他，但非正式的证据表明，情况恰恰相反。那些对阿片类药物上瘾的人实在是太渴望虚空麻木的感觉了，以致他们会将出现此类死亡视为供应源值得信赖的证据，因为这表明该毒贩提供的东西货真价实。事实上，这并不是表明此类死亡应归属于自杀的唯一证据。一种名为纳洛酮的药物具有神奇的功效，可以把那些因过量服用药物而濒临死亡的人从死亡线上拉回来。然而，来自警方和消防部门的报告显示，他们曾多次向同一人施用纳洛酮，有时甚至是在一天之内就多次施用。这表明这些人要么一心求死，要么除了满足毒瘾之外已经不在乎任何东西，即使这意味着让他们送命也无所谓。他们已经完全受制于自己的毒瘾。

阿片类药物流行病与绝望的死亡

提到“流行”一词，人们很容易会将其与天花大流行，或者1918—1919年在美国和世界各地造成数百万人死亡的大流感相比较。在阿片类药物的流行中，媒介不是病毒或细菌，而是下列方方面面共同作用的结果：生产药物并积极推动其销售的制药公司；阻止美国缉毒局对有意过度开具处方的医生提出起诉的国会议员；作为监管机构的美国缉毒局屈服于游说者的要求，没有弥补法律漏洞，而是允许从塔斯马尼亚罂粟种植场进口原材料，为这一流行病提供了弹药；美国食品药品监督管理局批准阿片类药物上市，而没有考虑这样做带来的广泛社会后果，它还同意了制药公司的要求，批准了标签更改，从而大幅度扩大了阿片类药物的用途，并为药厂带来丰厚利润；那些漫不经心地开出超量处方的医疗界人士；来自墨西哥等国的药贩子在医学界开始控制阿片类药物处方时接棒，继续源源不断地输入药品。在这场流行病中，供给的重要性不言而喻，药物的供给方通过使人上瘾并送命而赚取巨额利润，政治权力则对犯罪者施以保护。一旦人们开始使用阿片类药物，就仿佛是已经感染病毒。虽然他们有可能幸存，但他们

也有可能死亡。没有人应该怀疑供给在这场流行病中的重要作用——我们也正是因此而做出了我们的论述——但是，只谈论供给并不能了解事实的全貌。

为什么这种流行病在美国如此严重，但在其他大多数富裕国家却几乎未见踪影呢？即使在美国，某些阿片类药物，例如维柯丁，甚至芬太尼，也都是早已上市的药物。其他国家也普遍使用阿片类药物来治疗术后疼痛和癌症相关疼痛，同时包括英国在内的一些国家长期使用海洛因止痛，虽然海洛因在美国被禁止使用。是什么阻止了这些药物从预期用途扩散到普罗大众呢？

此外，为什么拥有学士学位的美国人很少死于药物过量使用（在死于过量用药的人口中，没有学士学位的人占90%）？不可回避的一点是，受教育程度较低的人口更有可能在工作中受伤，或者从事可能导致急性或慢性疼痛的高风险工作，因此他们需要服用阿片类药物止痛，但这绝非故事的全部。关节炎是开具阿片类药物处方的主要症状之一，而这种疾病在很大程度上与年龄相关，如果老年人更容易获得阿片类药物，他们并不会因此丧命。在第七章，我们已经看到，拥有学士学位的60岁白人人口中，有一半人报告他们经受着背痛、颈痛或关节痛的折磨，而在没有学士学位的60岁白人人口中，这一比例为60%。如果说那些经受疼痛的人需要服用阿片类药物，而药物处方会让一部分人上瘾，并且在上瘾的人中有一部分人死亡，那么上面的比例差异完全无法解释，为何没有学士学位人口的药物过量使用的死亡率是拥有学士学位人口的7倍。也许受教育程度较低人口的疼痛更适合服用阿片类药物，但我们并没有看到任何证据支持这一点，所以一定还有别的原因。

下面是我们针对所发生的一切做出的讨论和解读。

尽管在阿片类药物流行这出戏里，所有角色都因为不道德和贪婪的行为而难辞其咎，但我们仍然认为，批评医生和毒贩是一丘之貉是不对的。无疑，在这个过程中有些医生开始做“卖药生意”，在不做

检查甚至不看患者的情况下，为了金钱（或性）而出售处方。[31] 这些医生中的许多人现在（或在过去）已经进了监狱。不过，腐败的医生毕竟是少数，鉴于20世纪90年代中期医学界的共识，医生们有充分的理由给患有疼痛症状的病人开具阿片类药物，而没有什么理由不这么做。我们猜测，使用适当剂量的阿片类药物来缓解急性疼痛，这样做本身不大可能导致成瘾，这同样也适用于那些身患绝症的病人。但是，使用阿片类药物来长期治疗慢性疼痛是否合适则是另一回事。显然，例外情况也存在，即药量适当的短期处方也会导致成瘾。其中一个例子是特拉维斯·里德尔，他居住在巴尔的摩，是约翰·霍普金斯大学的哲学家和生物伦理学家，由于左脚在一次摩托车事故中被压碎，他经历了多次手术，随后医生给他不断开出剂量越来越大的阿片类药物处方用来止痛，他花了九牛二虎之力才摆脱了药瘾，而在此过程中，给他开止痛药处方的医生一点忙也没有帮。[32] 他的故事值得我们牢记并作为警示，提醒我们可能会发生什么。即使天时、地利、人和俱全，药物成瘾也很难戒掉。

然而，如果说任何人仅注射一针海洛因就会立即、不可避免地上瘾，显然也是完全错误的。据估计，今天美国每天或几乎每天都有大约100万人使用海洛因。他们中的大多数人不仅没有死亡，而且实际上还过着正常生活。很多人随着时间推移自然地戒掉了毒瘾，还有很多人依靠自己、医疗机构或社会支持而成功戒毒。

尼克松当政时期曾有报道称，国会议员罗伯特·斯蒂尔和摩根·墨菲在1971年对越南进行正式访问时发现，大量美国军人吸食海洛因。尼克松立即宣布海洛因成瘾是美国首要的公共卫生问题。军人可能会被迫接受尿检，结果与士兵们自己的报告一致，显示34%的人曾吸食海洛因，多达20%的人已经上瘾。令调查人员吃惊的是，还有38%的人吸食鸦片（外加超过90%的人喝酒，以及75%的人使用大麻）。那些检测呈阳性的人都必须首先戒毒和通过尿检才会被允许回国，这成为他们戒毒的强大动力。这个项目被称为“金流行动”，那些退伍军人

一回国就被追踪。结果显示，回到美国后，只有12%的人在三年内再度染上阿片类药物毒瘾，多数在越南服役期间吸毒的军人只染上了暂时性的毒瘾。也许针对他们的“排毒”行动获得了成功。如果真是这样，那么可算是意外之喜，因为这比通常情况下的戒毒成功得多。这还可能是因为在战斗的压力下，鸦片和海洛因为士兵提供了某种解脱。不过，大多数使用阿片类药物的军人是在抵达越南后不久就开始吸毒的，而那些经历过更多战斗的军人并没有更多地染上阿片类药物毒瘾。

最为可信的一种说法来自李·罗宾斯的描述，他是参与调查的人员之一，我们上面的故事正是基于他对事件的记录。他表示，这些军人之所以使用阿片类药物，是因为“他们表示这样做令他们感到愉悦，并使服役生活变得舒服一点儿”[33]。他们服用阿片类药物并不是为了让战斗风险变低，事实上，他们非常清楚，处于吸毒后飘飘欲仙的欣快感会让他们在战斗中暴露在更大的危险之中，他们纯粹是因为太过无聊而丧失了理智。当他们回到家乡，脱离了军队环境，有了其他享乐方式时，他们的生活就有了新的意义，此时即使没有毒品，也可以忍受。环境因素非常重要，再加上这些药物在越南异常便宜。总之，触发这些军人在越南日常使用毒品的因素在其家乡并不存在，而且由于他们是在越南，而不是在家乡戒的毒，戒毒—复吸的怪圈也因为地理原因而被打破。[34]罗宾斯认为，人们对海洛因上瘾的普遍看法源于一个事实，即许多研究都是针对在一开始就更容易上瘾的特殊人群进行的，而不是针对在越南服役的更广泛的军人群体的。

一定是人们生活中有某种东西驱使他们通过药物寻求快感或麻木，而不是药物本身的某些固有属性会让所有接触到它们的人上瘾。如果不了解吸毒者所处的环境，以及这些环境在现在和在过去如何影响吸毒者，就不可能真正了解吸毒现象。正如一位医生对我们所说的

那样，一个人的生活经历会造成很大影响。[35] 在第十一章和第十二章，我们将对劳工阶层分崩离析的生活现状进行分析。

无论是过去，还是现在，很少有医生会直接使自己的病人上瘾。但是，他们可能太愿意相信，阿片类药物能比早期的跨学科方法提供更成功的长期止痛效果。事实上，这样的证据几乎无法找到，而且我们再次强调，全国层面的疼痛症状一直呈现上升趋势，而不是下降趋势，而考虑到已经开出的巨大数量的阿片类药物处方，如果这些药物真正有效，疼痛现象本应该下降。医生们面对病人的痛苦做出了正常的反应，但他们可能并没有考虑其处方导致了更大的社会成本。他们还面临制药厂商通过一些渠道施加的巨大压力，包括直接营销和资金充足的公众“教育”宣传，以及代表疼痛症患者的宣传组织，其中一些组织接受了来自制药厂商的大笔捐款（这些虚假或被渗入的草根协会有时被称为“草根营销”组织）。医生开出远超实际需要量的强效阿片类药物处方，有时给那些根本无此需要的病人开出阿片类药物，而这些用不完的药物则可能进入黑市，这本身就可以证明阿片类药物不一定致瘾。有些医生还为那些本来就是为了转售，而不是自己使用阿片类药物的病人开了处方。这些病人会四处寻医，直至找到愿意给他们开处方的医生。医生努力做到不给此类病人开药，但很难想象他们能够辨别病人的意图，特别是考虑到他们面临的时间压力。此外，那些有可能滥用或者有过滥用史的病人可能真的正在经受疼痛。虽然医生们被要求对药物滥用进行管理和预防，但在他们目前的工作环境中，这个要求实际上超出了他们的能力范围。

一些评论家认为，奥巴马医改计划的推出在一定程度上也应对这一流行病负责，因为医疗补助计划的扩张使阿片类药物得到了更广泛的使用。但这种指责与阿片类药物流行病的时间不符，因为在医疗补助计划推行之前，这一流行病已经全面暴发。相比之下，在为阿片类药物滥用障碍患者提供负担得起的治疗方面，医疗补助发挥了重要作

用。2014年后，医疗补助得到扩大的州的治疗水平也获得大幅提高。[36]

药物的生产商则采取各种直接手段，或间接通过处方福利经理，尽可能增加销售额和利润，哪怕药物已经明显被滥用。例如，在两年的时间里，900万粒药物被发送到仅有406人的西弗吉尼亚州克米特城的一家药房。根据美国众议院能源和商务委员会的一份报告，2007—2012年，“药物经销商向西弗吉尼亚州运送了超过7.8亿粒氢可酮和羟考酮”[37]。而根据哥伦比亚广播公司的《60分钟》节目和《华盛顿邮报》进行的调查，当负责制止此类滥用行为的美国缉毒局试图采取行动时，国会通过了2016年的《保障病患获得有效药物执行法案》，其规定有效地阻止了美国缉毒局采取制止药物泛滥的行动。[38] 唐纳德·特朗普随后提名宾夕法尼亚州众议员汤姆·马里诺担任他的禁毒负责人，负责该法案的执行。随后，《60分钟》和《华盛顿邮报》的调查揭露，马里诺多年来一直代表制药业努力推动通过这样一项法案，这迫使他在公众的愤怒声讨中辞职。调查性新闻报道还揭露了一位发挥重要作用的“反水者”——林登·巴伯，他以前是美国缉毒局的高级律师，后来转换门庭，为制药行业提供顾问服务，并帮助起草了该法案。

美国最知名的制药公司之一强生公司是美国大部分阿片类止痛药的原料供应商，其子公司塔斯马尼亚生物碱公司在澳大利亚塔斯马尼亚拥有大型罂粟种植农场。记者彼得·奥德丽·史密斯报道，美国缉毒局对这些情况非常了解，但应制药业游说者的要求，拒绝修补法律漏洞。[39] 就在美军轰炸阿富汗赫尔曼德省的鸦片产地之时，强生公司在塔斯马尼亚合法地为美国阿片类药物生产商提供原料。2019年8月，强生公司因被判定对阿片类药物泛滥负有责任，而被勒令向俄克拉何马州支付5.72亿美元罚款。预计该公司将对此提出上诉，不过它同时还面临正在审理中的其他诉讼。[40]

我们之所以讲述这些故事，是因为它们证明了民主政治在解决阿片类药物流行上的失败。马里诺的选区受到阿片类药物的严重影响，上面提到的法案的一个提案人——众议员玛莎·布莱克本所在的田纳西州也同样深受其害，然而，他们却反对有效的监管。一切向钱看和以企业为先的观念取代了为那些深陷毒瘾，甚至濒临死亡的人发声的义务。丑闻并没有阻止马里诺在2018年再次当选众议员，不过他在2019年1月因健康状况不佳辞职。布莱克本也再次当选，她现在是田纳西州的资深参议员。参议员奥林·哈奇是制药行业的老朋友，并得到后者的长期赞助，他则帮助法案顺利过了美国缉毒局这一关。42年来，哈奇一直代表犹他州担任参议员，该州从1999年到法案正式通过的2016年期间，药物致死率增长了足足7倍。

如果没有医生的不负责任，没有美国食品药品监督管理局的审批程序瑕疵，或者没有制药行业不计任何人道成本地追求利润，这场流行病就不会发生。今天，在美国法庭上，近2000个市政当局正在追究制药公司高管的责任并要求赔偿，从而使这个行业肆无忌惮的做法被广泛曝光。其中一个诉讼于2019年5月结案，法庭判决对止痛药制造商Insys Therapeutics的5名高管提出的联邦敲诈勒索指控成立，该公司的销售人员对医生行贿，让他们为不需要芬太尼的患者开具处方。[41]

我们认为，虽然这些不当行为给这场流行病火上浇油，并推动形势恶化，但它们并非导致这一流行病发生的先决条件。阿片类药物的使用者，其中数百万已经成为阿片类药物滥用者或上瘾者，成为在曾经兴旺繁荣的城镇街道上行走的僵尸。这些人的生活在他们开始嗑药之前已经分崩离析，他们的经济和社会生活不再能够为他们提供支持。诚然，这一流行病的供给方无疑很重要，无论是制药公司，还是它们在国会的支持者，或者不负责任乱开处方的医生，但我们应该看到，同样十分重要的还有需求方，即白人劳工阶层、受教育程度较低的人口，他们本已痛苦不堪的生活成为一片沃土，供贪婪的企业、功

能失调的监管体系，以及存在缺陷的医疗制度肆意妄为。阿片类药物在其他国家并没有流行，这是因为这些国家没有摧毁自己的劳工阶层，也因为它们的制药公司得到更好的监管，它们的政府也没这么容易被追逐利润的企业左右。

企业权力与个人福祉

本书的主题之一是美国经济如何从为普通民众服务转向为企业、其管理者和所有者服务，我们将在后面的章节对这一点进行详细讨论。政府和法律已经成为共犯。本章关于阿片类药物的阐述提供了一个生动的例子，让我们看清这一过程。在后面的章节，我们将重点讨论财富如何向上再分配，即从劳动人口转移到公司及其股东的再分配机制。美国的医疗行业是最典型的一个例子，并且已经超出阿片类药物制造商和分销商的范围。这些人的行为当然并不是普遍行为，而且正如我们所述，他们已经因其行为而面临司法诉讼，但利用市场势力实现向上的再分配，掠夺拥有很少财富的大量普通百姓，并分配给拥有大量财富的少数人，这在很大程度上已经成为医疗领域的现状，并且在某种程度上，它已经成为美国资本主义的普遍现状。受益者不仅包括富有的大股东，还包括许多高教育程度的精英人士，他们间接在退休基金中持有股票，并从公司利润增加的所有行为（包括降低工人工资）中受益。我们认为，这个过程在半个多世纪的时间里，正在蚕食劳工阶层的生活基础，包括高薪和一份好工作，并且在导致绝望的死亡泛滥上起到关键作用。阿片类药物的故事符合这个大主题，但它更加触目惊心，因为它揭示了一种极其罕见的情况，即企业如何从人们的死亡中直接受益。

我们并不认为美国食品药品监督管理局已经被制药行业掌控，尽管它在阿片类药物的审批，尤其是在奥施康定的批准上的确出了很大的问题。美国食品药品监督管理局（还有公众）非常尊重证明药物有

效的随机对照试验结果，但即使在这些试验中，阿片类药物也存在这样或那样的问题。奥施康定的对照组（随机选择的未使用药物组）在试验的早期阶段，即所谓开放性试验阶段，曾服用过奥施康定。这样做的目的是将那些不能耐受药物的人排除在试验之外。[42] 在此类试验的两个阶段之间，会有一个“洗脱期”，以确保药物已经在此期间被清洗出病人的身体。对于奥施康定（或任何成瘾性药物）而言，此类试验的危险在于，如果洗脱期不够长，在不再使用药物的对照组中，某些人可能出现戒断症状，而这会使他们的状态看起来不如那些进入治疗组，并再次接受药物的人。此外，由于在早期的开放性试验阶段排除了那些不能耐受药物的人，这意味着试验将低估药物在更广泛人群中发生问题的概率，而在药物上市之后，这些人都有可能收到这种药物的处方。同时，在开展药物试验之前，制药公司是可以与美国食品药品监督管理局讨论试验设计的各个方面的。

总而言之，正如美国国家科学院、工程院和医学院的一个小组所指出的那样，这一试验和批准过程仅仅着眼于这些药物对个人的作用，而忽略了向社会推出一种强效、高度成瘾药物将导致的更广泛影响，这种观点显然非常正确。[43] 要求美国食品药品监督管理局能够预见批准奥施康定会造成的全部后果，并不现实，但是一个未能考虑到批准该药物对公众健康影响的制度性失败无疑是不可原谅的。毕竟，它实质上给合法海洛因的销售盖上了政府的批准章。

阿片类药物的故事充分揭示了资本的力量，它能阻止政治保护普通公民，甚至保护他们免于死亡。至少直到2019年，在公众高涨的愤怒情绪终于改变人们的看法之前，那些因此而发了大财的人既没有被排斥，也没有被谴责，而是被公认为成功的商人和慈善家。普渡制药是一个典型的例子。萨克勒家族的名字频频出现在博物馆、大学和各类慈善机构当中，不仅在美国，还在英国和法国。在奥施康定被研制出来前已经去世的阿瑟·M.萨克勒对许多机构提供了大笔捐赠，包括纽约大都会博物馆、普林斯顿大学、史密森尼学会和美国国家科学

院。萨克勒家族的财富来自其开发出当今美国普遍使用的药品广告和销售体系。借用一位评论人士的话来说，“推动制药行业陷入今天这场灾难的大多数可疑做法都可以归咎于阿瑟·萨克勒”[44]。

阿瑟·萨克勒的兄弟雷蒙德和莫蒂默，以及雷蒙德的儿子理查德，是普渡公司在奥施康定上市和营销期间的掌舵人。1995年，雷蒙德和莫蒂默双双被伊丽莎白女王封为爵士，这与一个半世纪前詹姆塞特吉·吉吉博伊的经历惊人地相似。[45] 就像18世纪贵族佩戴的假发一样，香水只能掩盖，但不能消除道德败坏的恶臭。[46]

今天，女王不太可能授予这类人这一荣誉。上面列出的大多数组织也已经停止使用萨克勒的名字，它们中有些是在多年抵制之后才做出这一决定的。此外，还有一些组织宣布，它们将不会再接受萨克勒家族的捐款。

制药公司已经从这场危机中赚得盆满钵满，同时它们现在正准备从治疗中获利。目前还没有简单或可靠的药物治疗方法来治疗药物上瘾，现有的最好方法是药物辅助治疗（MAT），即让那些上瘾的人在戒毒期间使用不同的阿片类药物（美沙酮或丁丙诺啡）来控制他们对毒品的渴求。虽然我们怀疑MAT的效果很可能被夸大，因为其有效性的证明只来自那些承认自己上瘾并寻求治疗的患者（很多瘾君子并不会这么做），还因为相当一部分人会中途退出MAT，但无疑MAT比单纯的禁药治疗法更有优势，因为后者是导致复吸过量死亡发生的重要原因。那些已经戒毒一段时间的人会失去对药物的耐受性，并可能在复吸时因为使用与戒毒前相同的剂量而导致药物过量死亡。即便如此，看到制药公司和它们的盟友如此大力推广MAT，以便它们既可以通过引发流行病获利，又可以通过治疗同样的流行病赚钱，仍难免令人作呕。事实上，2018年夏，普渡制药公司获得了可用于MAT的一种药物的专利，使其看上去有望再次重演奥施康定的成功。这就好像给供水系统下毒的人在杀死了成千上万的人，或者使他们生病之后，又来索要一大笔赎金，提供解药来拯救幸存者一样。

在我们撰写本书的时候，那些针对制药公司蜂拥而至的诉讼又会取得怎样的效果呢？它们无疑将永久性地减少处方类阿片类药物的供给，供给已经开始减少。随着对毒品的需求从合法来源转向非法来源，它们对减少非法毒品的使用几乎没有作用，甚至可能增加非法毒品的使用。巨额和解协议可能会使包括普渡在内的一些制药公司破产，尽管其他一些公司在过去曾凭借其更强的资金实力，或通过提高其生产的药品价格，轻松地支付了巨额罚款并脱身。就像烟草公司曾经做过的那样，普渡目前正试图保留对其欧洲子公司萌蒂制药的控制权，以便继续在世界其他地方开展业务。同时，那些收取罚款的州和地方当局能否用好这些钱也有待观察。此前曾有过与这种情况类似的例子，而结果并不令人那么放心。1998年，美国与多家烟草公司之间达成了烟草大和解协议，从那以后，各州从这些公司手中获得数千亿美元——这些钱实际上全部来自烟民（他们中的大部分是贫穷并且受教育程度较低的美国人）——但收到的钱几乎全部被用于一般性收入，从而减少财产税和所得税。就阿片类药物而言，活下来的公司将有能力提高产品价格，使医疗成本变得更高，因此，历史将再次上演，赢得诉讼胜利的州未来收取的罚款费用，最终将由那些支付医疗费用或医疗保险费用的普通人承担。这些罚款显然并不会对激励制药公司改变其行为起到多大作用，只有判定高管行为不当并承担刑事责任，才有可能起到这样的作用。后面这类判决虽然并非没有，但非常少见。

自由市场资本主义的好处经常得到传扬，也确实当之无愧，包括它为人们提供他们所需之物的能力，它对创新的激励和促进经济增长的能力。我们对此完全同意。但是，美国的医疗制度，包括制药业，并不像一个自由市场。存在赚钱的公司并不意味着这就是自由市场竞争。相反，这些受到高度监管的公司主要关注的是寻求政府和监管机构的保护性监管，以保证获取利润，并以在自由市场上根本不可能出现的方式限制竞争。我们当然不是要鼓吹一个美国医疗制度的自由市场解决方案，我们只是想指出，我们现在拥有的制度并不能被称为一

个自由市场体系。一个从腐蚀自由市场竞争中赚取超额利润的行业竟然能够指责其批评者，称对方为自由市场的反对者，这实在令人极其愤怒。对偷窃行为的谴责绝不是反对市场经济。其他国家已经制定一系列医疗制度，各自有其长处和短处，但其中没有一个是为了杀人，也没有一个支持“人类需求对人类利益厚颜无耻的屈从”[47]。

如果我们允许阿片类药物贸易带来的利润腐蚀美国，就像一个半世纪前的中国一样，在后世被视为百年屈辱和衰落的开端，那无疑将是一场悲剧。

---

[1] Stephen R. Platt, 2018, *Imperial twilight: The opium war and the end of China's last golden age*, Knopf.

[2] Platt, 202.

[3] 巴斯人是一个亚洲少数族群，主要指生活在印度、信仰祆教的信徒。鸦片战争前后巴斯商人在广州口岸的贸易十分频繁。——译者注

[4] Richard J. Grace, 2014, *Opium and empire: The lives and careers of William Jardine and James Matheson*, McGill- Queen's University Press.

[5] 高地清洗，在盖尔语中被称为“盖尔人驱逐”，指1750—1860年，在苏格兰发生的大量佃农从高地和群岛被驱逐的事件。——译者注

[6] Tom M. Devine, 2018, *The Scottish Clearances: A history of the dispossessed, 1600–1900*, Allen Lane, 3.

[7] National Institute on Drug Abuse, 2019, “Overdose death rates,” revised January, https://www.drugabuse.gov/related-topics/trends-statistics/overdose-death-rates.

[8] Amy S. B. Bohnert, Maureen A. Walton, Rebecca M. Cunningham, et al., 2018, “Overdose and adverse drug event experiences among adult patients in the emergency department,” *Addic tive* Behaviors, 86, 66–72. 在密歇根州弗林特市一级创伤中心接受调查的药物使用过量患者中，有21%的患者表示不确定自己的意图。

[9] Substance Abuse and Mental Health Services Administration, 2017, *Key substance use and mental health indicators in the United States: Results from the 2016 National Survey on Drug Use and Health*, HHS Publication No. SMA 17-5044, NSDUH Series H-52, Center for Behavioral Statis-tics and Quality, Substance Abuse, and Mental Health Services Administration,

https://www.samhsa.gov/data/sites/default/files/NSDUHFFR1-2016/NSDUH-FFR1-2016.pdf.

[10] Dionissi Aliprantis, Kyle Fee, and Mark Schweitzer, 2019, “Opioids and the labor market,” Federal Reserve Bank of Cleveland, Working Paper 1807R; Alan B. Krueger,2017, “Where have all the workers gone? An inquiry into the decline of the U.S. labor force participation rate,” *Brookings Papers on Economic Activity*, Fall, 1–87.

[11] Jared S. Hopkins and Andrew Scurria, 2019, “Sacklers received as much as $13 billion in profits from Purdue Pharma,” *Wall Street Journal*, October 4.

[12] Sam Quinones, 2015, *Dreamland: The true tale of Ameri ca's opiate epidemic*, Bloomsbury.

[13] David T. Courtwright, 2001, *A history of opiate addiction in Ameri ca*, Harvard University Press, Kindle.

[14] Courtwright, loc. 604 of 4538, Kindle.

[15] Beth Macy, 2018, *Dopesick: Dealers, doctors, and the drug company that addicted Ameri ca*, Hachette.

[16] Ronald Melzack, 1990, “The tragedy of needless pain,” *Scientific American*, 262(2), 27–33.

[17] Dana Guglielmo, Louise B. Murphy, Michael A. Boring, et al., 2019, “Statespecific severe joint pain and physical inactivity among adults with arthritis — United States, 2017,” *Morbidity and* Mortality Weekly Report, 2019(68), 381–87, http://dx.doi.org/10.15585/mmwr.mm6817a2.

[18] James M. Campbell, 1996, “American Pain Society 1995 Presidential Address,” *Journal of Pain*, 5(1), 85–88.

[19] Chris McGreal, 2019, “US medical group that pushed doctors to prescribe painkillers forced to close,” *Guardian*, May25, https://www.theguardian.com/usnews/2019/may/25 /american - pain- society- doctors-painkillers; Damien McNamara, 2019,“American Pain Society officially shuttered,” Medscape, July2, https:// www.medscape.com/viewarticle/915141.

[20] Mayo Clinic, 2019, “Hydrocodone and acetaminophen (oral route),” last updated October1, https:// www.mayoclinic.org/drugs-supplements/hydrocodone-andacetaminophen -oral-route/description/drg-20074089.

[21] Mayo Clinic Staff, 2018, “How opioid addiction occurs,” Mayo Clinic, February 16, https:// www.mayoclinic.org/diseases-conditions/prescription-drug-abuse/in-depth/how-opioid -addiction-occurs/art-20360372.

[22] Jason Doctor, Andy Nguyen, Roneet Lev, et al., 2018, “Opioid prescribing decreases after learning of a patient’s fatal overdose,” *Science*, 361(6402), 588–90.

[23] Macy, *Dopesick*, 60.

[24] 苯二氮卓类药物包括地西泮（安定）、氟西泮（氟安定）、氯氮卓、奥沙西泮和三唑仑等中枢神经系统抑制药物，主要用于抗焦虑、镇静催眠、抗惊厥、肌肉松弛和安定。——译者注

[25] Quinones, *Dreamland*.

[26] Quinones.

[27] 快球指海洛因和可卡因的混合制剂，用于静脉注射。——译者注

[28] Goofball是一种冰毒和海洛因的混合毒品，因为吸毒者表示吸食后会感到“傻，但是幸福”而得名。——译者注

[29] Scott Gottlieb, 2019, “The decline in opioid deaths masks danger from designer drug overdoses in US,” CNBC, August22, https://www.cnbc.com/2019/08/21/decline-inopioid -deaths-masks-new-danger-from-designer-drug-overdoses.html.

[30] 2012—2017年，年龄在25~64岁的非洲裔美国人，按年龄调整的每10万人中死亡人数增加了20.8个。而同一时期涉及其他合成类（非海洛因，非美沙酮）阿片类药物（芬太尼）的每10万人中死亡人数增加了15个。

[31] Anna Lembke, 2016, *Drug dealer, MD: How doctors were duped, patients got hooked, and why it is so hard to stop*, Johns Hopkins University Press.

[32] Travis N. Rieder, 2016, “In opioid withdrawal, with no help in sight,” *Health Affairs* 36(1), 1825.

[33] Lee N. Robins, 1993, “Vietnam veterans’ rapid recovery from heroin addiction:A fluke or a normal expectation?,” *Addiction*, 88, 1041–54, 1049.

[34] 我们感谢丹尼尔·维克勒针对本章所做的讨论。他的父亲亚伯拉罕·维克勒的想法在制订驻越南美军戒毒计划的过程中发挥了重要作用。

[35] Ken Thompson, personal communication, September 13, 2018.

[36] Benjamin A. Y. Cher, Nancy E. Morden, and Ellen Meara, 2019, “Medicaid expansion and prescription trends: Opioids, addiction therapies, and other drugs,” *Medical Care* , 57(3), 208–12, https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6375792/; Andrew Goodman-Bacon and Emma Sandoe, 2017, “Did Medicaid expansion cause the opioid epidemic? There is little evi-dence that it did,” Health Affairs, August23, https://www.healthaffairs.org/do/10.1377 /hblog20170823.061640/full.

[37] Energy and Commerce Committee, US Congress, 2018, *Red flags and warning signs ignored: Opioid distribution and enforcement concerns in West Virginia* , December19, 4, https://republicans -energycommerce.house.gov/wp-content/uploads/2018/12/Opioid-Distribution-Report -FinalREV.pdf.

[38] Brit McCandless Farmer, 2019, “The opioid epidemic: Who is to blame?,” 60 Minutes Overtime, February24, https://www.cbsnews.com/news/the-opioid-epidemicwho-is-to-blame - 60- minutes/ ; Scott Higham and Lenny Bernstein, 2017, “The drug industry’s triumph over the DEA,” *Washington Post* , October 15.

[39] Peter Andrey Smith, 2019, “How an island in the antipodes became the world’s leading supplier of licit opioids,” *Pacific Standard* , July 11, updated July 24, https://psmag .com /ideas /opioids-limiting-the-legal-supply-wont-stop-the-overdose-crisis.

[40] Katie Thomas and Tiffany Hsu, 2019, “Johnson and Johnson’s brand falters over its role in the opioid crisis,” *New York Times* , August 27.

[41] District of Massa chu setts, US Attorney’s Office, Department of Justice,2019, “Founder and four executives of Insys Therapeutics convicted of racketeering conspiracy,” May 2, https:// www.justice.gov/usao-ma/pr/founder-and-four-executivesinsys-therapeutics-convicted -racketeering-conspiracy.

[42] Lembke, *Drug dealer, MD* .当然，一旦药物获批，接受处方时就不会再进行这样的排除，因此，接受药物治疗的人群与接受药物试验的人群是不一样的。

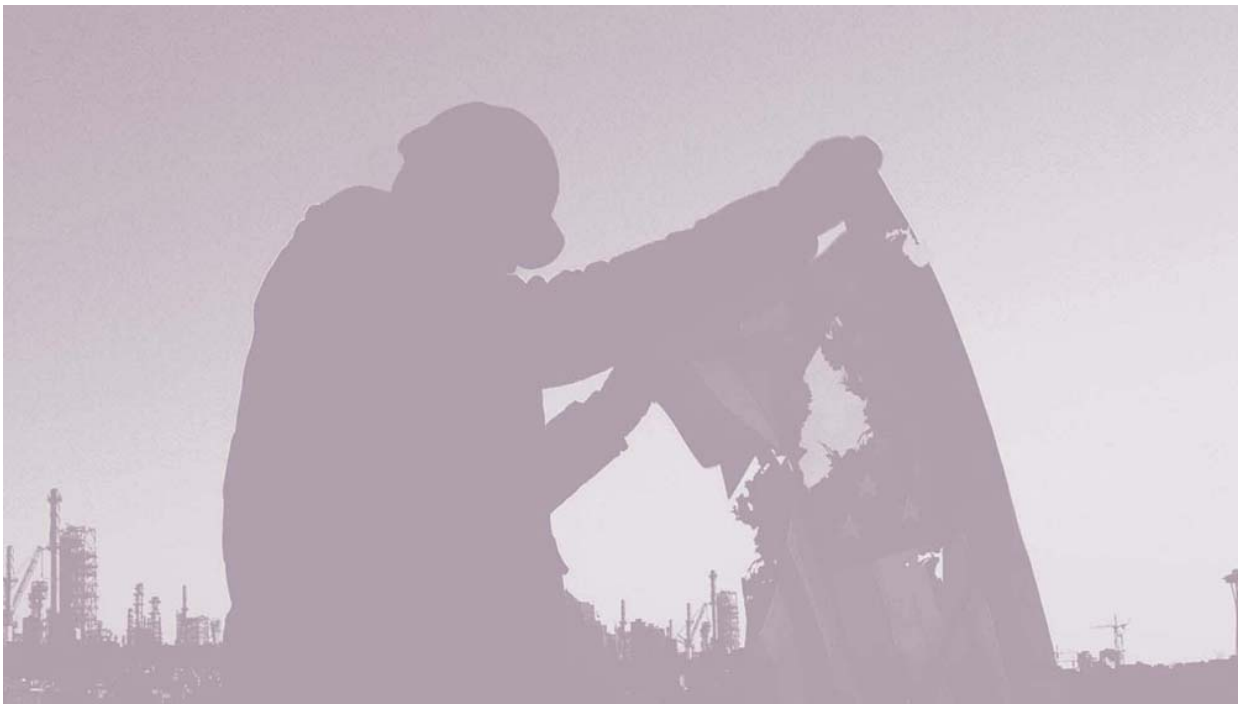
[43] National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine, 2017, *Pain management and the opioid epidemic: Balancing societal and individual benefits and risks of prescription opioid use* , National Academies Press, https://doi.org/10.17226/24781.

[44] Allen Frances, quoted in Patrick Radden Keefe, 2017, “The family that built an empire of pain,” *New Yorker* , October 23.

[45] Keefe.

[46] 我们感谢约翰·范·雷恩的这句箴言。

[47] Devine, *Scottish Clearances* , 3.



★★★

第三篇

经济扮演的角色

★★★

第十章

歧途：贫困、收入与经济大衰退

绝望的死亡在受教育程度较低的人口中集中暴发，而且这种流行病正在拉大那些拥有和没有学士学位人口的寿命差距。不过，我们到目前为止并未过多讨论金钱（或缺乏金钱）的影响，以及收入或贫困在这一流行病中扮演的角色。即便对那些并不是绝对贫穷的人而言，收入较高的人也会活得更久，[1] 而且有证据表明，受教育程度也很重要，甚至在收入相同的人口中也是如此。[2] 在美国，金钱可以买到更好的医疗，此外，如果你不必整天担心如何支付汽车修理费或儿童保育费，或者某个特别寒冷的冬天不期而至的高额取暖费，你的生活无疑会更轻松。经济上的焦虑会驱走生活中的快乐，给人们带来压力，并且往往会引发疼痛和健康问题。如果说金钱对健康没有任何有益影响，显然不合情理，尽管人们通常从不同的角度阐述财富与健康的关系，比如不良的健康状况对个人收入的影响，或教育对健康和财富的影响，以及童年的环境可能为成年后的健康和财富奠定基础。

美国的社会安全保障远不如欧洲和其他富裕国家完善。由于缺乏社会福利，人们拥有努力工作和挣钱的强劲动力，这对那些有能力的人来说固然是一件好事，但对那些由于某种原因不能工作的人而言，则是灾难性的。同样不同于其他富裕国家，美国有数百万赤贫人口，他们的生活条件之恶劣，堪比非洲和亚洲的穷人。[3] 在试图解释美国特有的死亡流行病时，贫困显然是一个值得关注的因素。

在有关绝望的死亡和美国人总体糟糕的健康状况的讨论中，收入不平等经常被提到。美国收入和财富的不平等程度比其他富裕国家都

要高，因此，这种不平等便成为一个颇受欢迎的理由，用以解释美国在其他许多方面存在的例外性。贫困和不平等被视为双重诅咒，通常（但往往并不准确地）被视作各种弊端之源，它们不仅被认为是造成健康状况欠佳和恶化的罪魁祸首，而且还被指责破坏了民主治理，使经济增长放缓，导致经济不稳定，削弱信任和幸福感，甚至刺激肥胖症的增长。[4] 在一个极度不平等的社会中，贫困可能更加难以承受。穷人在不得不承受自己的贫困之余，还要眼巴巴地看着其他人过上远超温饱的富足生活。我们在本章中将充分讨论这种不平等现象。我们认为，绝望的死亡和收入不均显然存在密切的关系，但是正如人们经常所说的那样，它们并非是从不平等直接走向死亡的简单因果关系。相反，权力、政治和社会变革的深层力量既导致了绝望的死亡这一流行病，又带来了极端的不平等。不平等和死亡是摧毁白人劳工阶层的这些力量共同导致的后果。

有一种观点认为，收入不均就像空气污染或致命的辐射，生活在一个不平等的社会里会使每个人都受到毒害，无论贫富。我们对此不能苟同。首先，美国收入不均状况在20世纪70年代之后急剧恶化，而当时恰逢死亡率迅速下降、预期寿命迅速上升（见图1-1）。此外，尽管美国某些州的平等状况远逊于其他州，但在这些平等程度较低的州，绝望的死亡流行病并不比其他州严重。新罕布什尔州和犹他州是美国收入不均程度最低的两个州，但这两个州同样受到绝望的死亡流行病的沉重打击，其程度远远高于纽约州和加利福尼亚州，尽管后两个州是美国收入不均程度最高的州。

经济大衰退始于2008年，其标志是雷曼兄弟公司破产，随着经济形势迅速恶化，出现了大规模的失业和危机。之后，这场衰退扩散到其他富裕国家。2008年2月，美国的失业率不到5%，而到2009年底，失业率接近10%，直到2016年9月才恢复到5%的水平。直至今日，经济尚未完全复苏，特别是对受教育程度较低的人口来说更是如此。2010年1月至2019年1月，25岁以上大学毕业生就业人口增加1300万（约25%），与此同时，没有学士学位人口的就业只增加270万，高中及以

下学历人口的就业仅增加5.5万。拥有学士学位人口的就业增长几乎没有受到经济大衰退影响。[5] 尽管经济复苏使最不熟练工人的工资有所增长，但并没有为这些人提供更多的就业机会。2008—2016年，绝望的死亡人数迅速上升，心脏病死亡率下降的趋势也发生逆转，而在此期间，受教育程度较低的美国人口的收入和就业情况极差，远逊于若经济泡沫没有破裂其应达到的水平。

面对金融危机，美国的政策反应虽然不尽如人意，但与欧洲相比还算成功。欧洲国家在这场经济衰退中的表现各不相同。一些国家没有受到影响，另一些国家则或多或少地采取了严厉的紧缩政策，削减了国家开支和福利，这要么出于它们自己的主动选择，要么由于自身的债务状况和欧元区成员身份使它们别无选择。欧洲不同国家的不同命运为我们提供了一个理想的模拟环境，我们可以在其中比较不同程度的经济困境会对国民健康造成什么影响。

正如本章标题所表明的那样，我们不认为贫困或经济大衰退是导致绝望的死亡人数迅速增加的根本原因。我们不是要否认贫困会带来严重后果，也不想否认与贫困如影随形的痛苦和糟糕的健康状况，我们承认美国部分地区的生活条件极其恶劣，预期寿命也很低，并对此深感痛惜。这些比欧洲更糟糕的状况直接证明了美国的社会保障网及其医疗制度的不足。但是，简单以美国例外的贫困状况或经济大衰退解释绝望的死亡现象，无论如何都难以令人信服。

在第十一章，我们将讲述实际上到底发生了什么，但在本章，我们想首先探讨可能误入的歧途。这同样十分重要，因为如果人们被问及什么可能导致绝望的死亡，他们通常的回答是贫困、不平等、金融危机，或以上三个因素的共同作用。所有这些因素固然很重要，但它们中没有一个是绝望的死亡的主要原因。然而，因为太多人持有前面的观点，我们认为有必要解释为什么这种观点是错误的，并在解释的过程中，将贫困、不平等和金融危机纳入我们的论述。

贫困

从死者的死亡证明上，我们可以了解很多关于他们的信息，包括我们已经看到的，有关他们教育程度的信息。但是，还有很多我们希望了解的信息无从得知，包括他们的职业、收入、财富状况，以及他们是否身陷贫困。由于不了解这些信息，我们无法一目了然地看到绝望的死亡是否与贫困密切相关。因此，我们必须迂回地进行研究。

在绝望的死亡流行病暴发期间，全国的贫困率并没有出现同步上升的现象。官方贫困人口数字所统计的，是收入低于贫困线家庭内的家庭成员总数。20世纪90年代，当绝望的死亡流行病刚刚开始蔓延时，官方统计的贫困人口数字仍在稳步下降，到2000年已经下降到总人口的11%。随后，贫困率缓慢攀升，在经济大衰退前夕增至总人口的13%，在大衰退期间更是急剧上升，但在衰退后又开始缓慢下降。到2017年，美国的贫困率已经连续三年下降。这种趋势与20世纪90年代初开始的绝望的死亡人数持续快速增长的模式完全不同。当然，官方的贫困人口统计存在许多严重的缺陷，特别是这些统计没有考虑税收或福利，如所得税抵免或食品券，现在称为“补助营养援助计划”。尽管根据这些因素对调整统计数字非常重要，特别是这有助于评估福利制度在经济大衰退期间可以如何帮助人们，但任何调整都无法令贫困人口数量的变化趋势和绝望的死亡人数的不断上升相匹配。换言之，长期贫困人口数量的增加根本无法解释当前绝望的死亡人数的激增。

这一流行病在种族中蔓延的模式也很难与贫困人口的分布相对应。1990—2017年，在没有学士学位的成年人中，生活在贫困之中的非西班牙裔白人的比例不到黑人的一半。[6] 然而，至少到2013年，非洲裔美国人几乎没有受这一流行病荼毒。从20世纪80年代初到经济大衰退开始，中年白人贫困率大致保持在7%的水平（在低于学士学位人口中，贫困率为9%），而白人中绝望的死亡人数每年都在增长。从更普遍的角度说，在一系列衡量生活水平的指标中，黑人的表现都比

白人差，[7] 但从20世纪90年代到2013年，几乎只是在白人中出现了大量绝望的死亡。无论影响了非西班牙裔白人的是什么独特的因素，一定不是因为他们比其他群体更穷。

的确，美国长期存在严重的贫困现象，特别是在非洲裔美国人口中。事实上，由于美国漫长而可耻的种族歧视历史，导致南方难以有效地实施贫困救济，因为南方各州的政府长期以来都由白人把持，而实际或潜在接受救济的对象则是黑人。多年持续的严重贫困会导致糟糕的健康状况，而种族主义和低水平的医疗保障、教育甚至卫生设施，则使情况更为严重。

然而，贫困并不是绝望的死亡人数激增的根源。因为时间对不上，死亡人口也太“白”，而且地理位置也对不上。图10-1显示了2017年各州25~64岁白人人口中（按年龄调整的）意外（或意图未定）药物过量使用死亡率，以及各州的白人贫困率。

当然，阿巴拉契亚地区，尤其西弗吉尼亚州和肯塔基州既是药物过量使用死亡集中的地区，也是贫困率较高的地区，但从全国范围来看，贫困率与药物过量使用死亡率的关联度并不高。在经济贫困程度不算严重的东部沿海地区，从佛罗里达州一路北上到马里兰州、特拉华州、新泽西州、康涅狄格州、罗得岛州、马萨诸塞州、新罕布什尔州和缅因州，药物过量使用的死亡也很普遍。还有一些州，比如阿肯色州和密西西比州，虽然贫困程度很高，但因药物过量使用而死亡的人相对较少。[8] 与此同时，自杀现象在落基山脉各州更为普遍，而那里的贫困程度并不是特别高。1999—2017年，美国山区各州的自杀率上升幅度更大，尽管那里的自杀率本来已经是美国相对比较高的。美国没有一个地方能够摆脱自杀的阴影。2000—2017年，美国2/3的州中年白人自杀率上升了至少50%。此外，酒精性肝病的死亡率与全国贫困率呈正相关。但在贫困率特别高的州（西弗吉尼亚州、肯塔基州和阿肯色州），酒精中毒的死亡率并不是最高的，部分原因是这些州的居民中有很大一部分人完全不喝酒。酒精相关的死亡率在内华达州、

新墨西哥州和佛罗里达州特别高，在西部各州（怀俄明州、新墨西哥州、俄勒冈州和华盛顿州）和南部各州上升得特别快。不管推动这一流行病蔓延的是哪种绝望，它显然与各州的收入贫困状况关联不大。

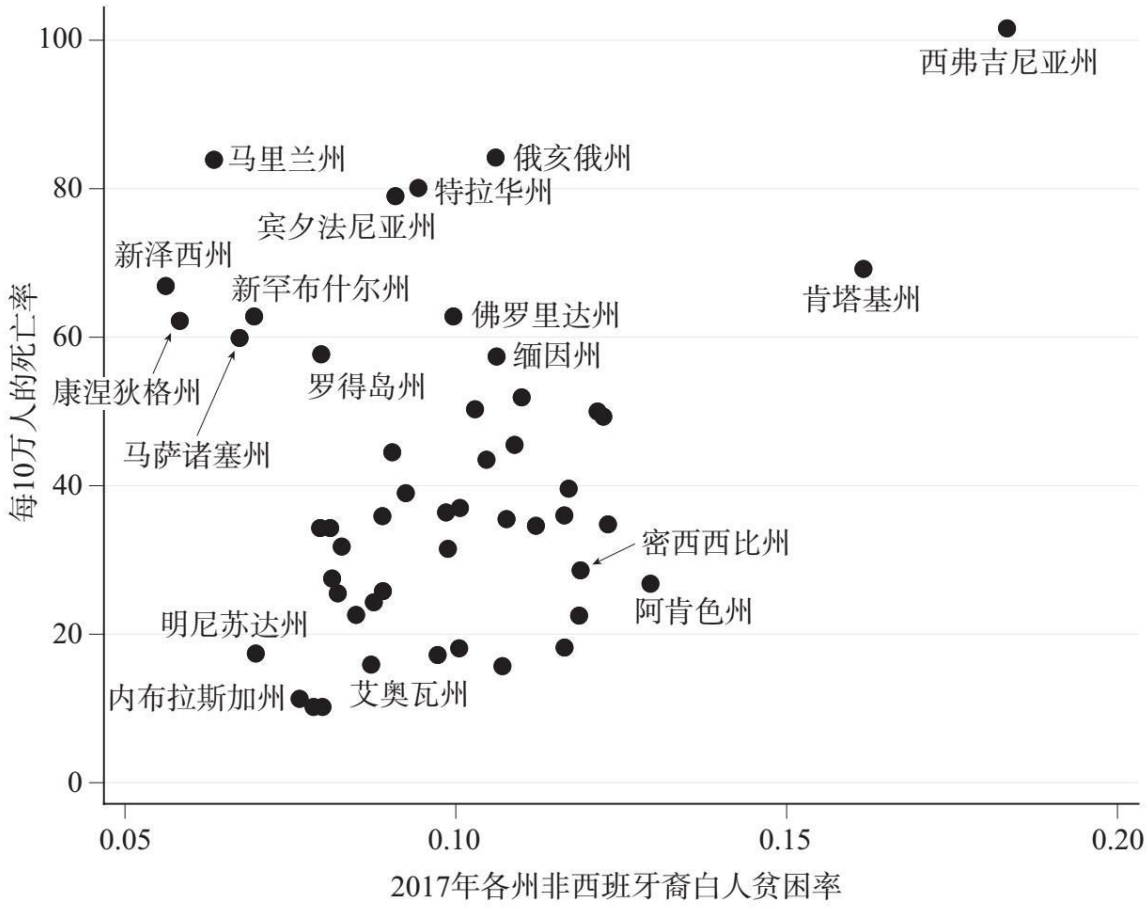


图10-1 2017年各州25~64岁非西班牙裔美国白人的药物过量使用死亡率与非西班牙裔美国白人的贫困率

资料来源：作者计算使用的数据来自美国疾病控制与预防中心以及当年3月的当期人口调查结果

不平等

绝望的死亡在那些被时代抛弃的人中非常普遍，这些人的生活并没有像他们期望的那样美好。收入在其中占据一定位置，尽管我们将

在第十二章中讨论，收入下降与消极的社会和政治因素共同发挥了作用。不过，劳工阶层在经济发展的大潮中被抛在后面，这是一个十分重要的事实，尤其是在经济大发展时期。经济增长的成果全部被受教育程度更高的精英阶层摘取，其他人一无所获。收入差距扩大正是这个过程的结果，绝望的死亡也是如此。

还有一种观点认为，不平等本身就是导致社会混乱，包括死亡发生的罪魁祸首。我们认为，不平等之所以对人有害，是因为它破坏了社会和谐与人际关系，而这是美好生活所必需的。英国流行病学家理查德·威尔金森曾提出，健康社会拥有的关系“是由促进社会团结的低压力联盟型战略所构成的”，而不健康的社会则充斥着“更具压力性的支配、冲突和屈服战略”。我们所生活的社会类型“主要取决于社会的平等和不平等程度”[9]。这种观点与认为贫困是导致健康状况不佳的根源不同。后者认为，穷人之所以不健康，是因为他们穷。与此相对，如果不平等会使一个社会总体上不健康，那么其中每个人的健康都会受到影响，而无论其贫穷还是富有。

威尔金森的理论有很多值得推崇之处，特别是它对社会环境而非个体环境的关注。我们感兴趣的是，它是否有助于解释当今美国的死亡率问题，以及不平等是否的确与绝望的死亡流行病相关。我们一致认为，自1970年以来，美国不平等现象的加剧确实与绝望的死亡人数增加有关，但这种关联并不是直接的，可以简单地表述成“不平等让所有人都生了病”，而是因为在美国，富人牺牲其他人的利益为自己敛财，即劫贫济富。在二三十年的时间里，虽然收入不均状况加剧，死亡率仍在稳步下降，但最终，在1990年之后，我们开始看到受教育程度较低人口的绝望的死亡数量增加。我们想说的是，这并不是因为1%最上层的精英日益富有，而是因为白人劳工阶层自身发生的一切。当然，顶层精英日益富有与底层人士的困境可能存在很大关系，在我们思考应该做些什么以改变目前的困境时，这将是需要重点考虑的问题。那些陷入绝望的人之所以陷入绝望，是因为他们自己的生活和他

们所在的社区发生了变化，而不是因为最顶尖的1%人口变得更富裕了。

在美国不同的地方（包括不同的城市和州），收入不均程度也有所不同。过去，收入不均程度较高的州死亡率较高，同时预期寿命也较短。今天，这两者的联系已经弱化。历史上，南方死亡率较高的各州，包括西弗吉尼亚州、亚拉巴马州、肯塔基州、密西西比州、阿肯色州、俄克拉何马州、路易斯安那州和田纳西州，其收入不均的程度也高于其他大多数州。在很多情况下，这是因为这些州生活着大量的非洲裔美国人，他们相对贫困，因而推高了整体收入不均的情况，而且他们的死亡率也相对较高，因而推高了总体死亡率。中部平原地区和西部大部分地区各州的人口分布更为平均，死亡率也较低。然而，时至今日，纽约州和加利福尼亚州是美国经济收入特别不平等的两个州。它们的族裔结构也高度多元化，拥有大量西班牙裔和亚裔人口，但它们位居美国死亡率最低的州之列。

因此，如果希望证明收入不均和死亡率之间存在简单且直接的联系，无疑踏上了另一条歧途。

许多人认为，如果人们能较容易地摆脱贫困状态并实现富裕，或者至少下一代能够比父母生活得更好，那么收入不均就不会是一个严重的问题。为了验证这一点，我们需要一个代际流动性的衡量标准，例如，某人的父母在收入分配中位居垫底的20%，但他自己却设法进入了收入的前20%，这个群体在总人口中的比例是多少。我们可以假设，当代际流动性很高时，每个人都有成功的机会（也可能失败）。当代际流动性很低的时候，人们被困在他们出身的阶层。经济学家拉吉·切蒂与合作者计算了1980—1991年出生在美国不同地区的儿童的代际流动性。[10] 他们的研究显示，出生在美国东南部的儿童向上流动的机会最小，至少对于这一代人来说是这样。虽然低流动性和绝望的死亡之间存在很多重叠，但二者间的联系并不比不平等与绝望的死亡

的联系更紧密。事实上，不平等本身与低流动性之间就存在非常密切的联系。

收入和经济大衰退

1929年10月，股市大崩盘，随之而来的是长达10年的苦难和经济萧条。这段时期到目前为止仍然是西方资本主义史上最严重的一次危机。数百万人失去了一切，包括他们的工作、储蓄、家园或农场。超过20%的人口失业，这不仅使他们自己，也令他们的家庭失去了经济来源。1929—1933年，美国人均收入减少了25%，直到1937年才恢复到大萧条前的水平。在美国[11]和英国[12]，自杀率都达到了前所未有，后来也再未被超越的高峰。在欧洲，大萧条及其后发生的一切则催生了法西斯。

自此以后，再未出现过比那时更糟糕的局面，但2008年之后所发生的一切仅次于此，虽然尚未到大萧条的地步，但是已经陷入经济大衰退。失业率翻了一番，从5%增加到10%，虽然这个数字没有20%那么糟糕，但对于数百万受到影响的人口而言，这也绝非幸事（对于那些拥有学士学位的人来说，失业率最高仅达到5.3%）。因为危机的根源在于房地产泡沫，银行家大量发放本不该发放的抵押贷款，并从中赚取巨额利润，数百万人因无力偿还贷款而失去家园。努力维持中产阶级生活的人突然丢掉工作，失去安居之所，也失去继续支持自己或子女接受教育的资金。银行停止放贷，数百万小企业破产。

已有许多研究专门探讨了死亡率在整个经济周期中的变化，看是否有更多的人在经济困难的时期死亡，就像我们起初可能预计的那样，还是更多的人死于经济繁荣时期，即所谓的好日子。有关这个问题的首个研究成果可能早在1922年就已发表，它是由社会家学兼统计学家威廉·奥本以及社会学家兼人口统计学家多萝西·托马斯共同发表的。[13]托马斯是宾夕法尼亚大学沃顿商学院的第一位女教授。

奥本和托马斯吃惊地发现，经济表现良好的时期恰恰是死亡率高企的时期。他们的结论在此后被验证了很多次，包括在大萧条前针对美国全国和州一级商业周期进行的研究。[14] 其他富裕国家的研究也得出了同样的结论，即经济衰退期反而比繁荣时期更有利于降低死亡率，尽管并非所有的研究都能证实这一模式。诚然，在经济不景气时期，自杀率会更高，就像在大萧条时期一样——我们肯定都记得1929年破产的前百万富翁从摩天大楼一跃而下的画面——不过，还有其他机制也在起作用。在经济衰退期间，人们手头没有余钱做那些可能伤害自己的事情，比如开快车或喝太多的酒，同时工作减少也可以减轻压力和降低心脏病发作的概率，此外，在工资较低、劳动力充足的时候，找到合适的人手照顾老人也会更便宜。[15]

然而，每一次经济繁荣和衰退都各不相同，有自己的特点。在2008年的经济大衰退时期，经济上的灾难就伴随着死亡的流行病，后者正是本书的主题。那么，这次到底发生了什么？

一个重要的起点是回顾第四章的内容，尤其是图4-2，它揭示了1990年后绝望的死亡率轨迹。图中的上升轨迹几乎势不可当，没有迹象表明2008年的危机及其后的长期衰退对轨迹产生了任何影响。危机之后，自杀率自然非常高，但在此之前自杀率已经上升很多年。不管这次危机到底带来什么后果，没有证据显示雷曼兄弟破产之后，或者失业率在2008年秋季到2009年翻了一番之后，绝望的死亡人数激增。显然，如果认定经济崩溃导致了绝望的死亡，依然是误入歧途。

即便如此，经济大衰退也可能与其他类型或与某些群体的死亡人数增加有关，而与其他群体的死亡人数无关。例如，45~54岁白人的平均家庭收入在20世纪90年代开始上升，但在2000年后开始下降。[16] 他们的全因死亡率（其中包括绝望的死亡，但不仅限于此）在1990—1999年持续下降，然后掉头上升，直到2016年，这一死亡率的趋势与他们的收入趋势呈反向相关，似乎符合人们的预测。如果我们仔细观察就会发现，这种关联有其偶然性。这种全因死亡率下降和上升的趋

势，是因为绝望的死亡的人数在20世纪90年代开始增长，并且在开始时数量很小，因而被心脏病死亡率的降低抵消。

图10-2显示了上述时期45~54岁白人的绝望的死亡（药物、酒精和自杀）人数和心脏病死亡人数，以及这两种类型的死亡人数总和。

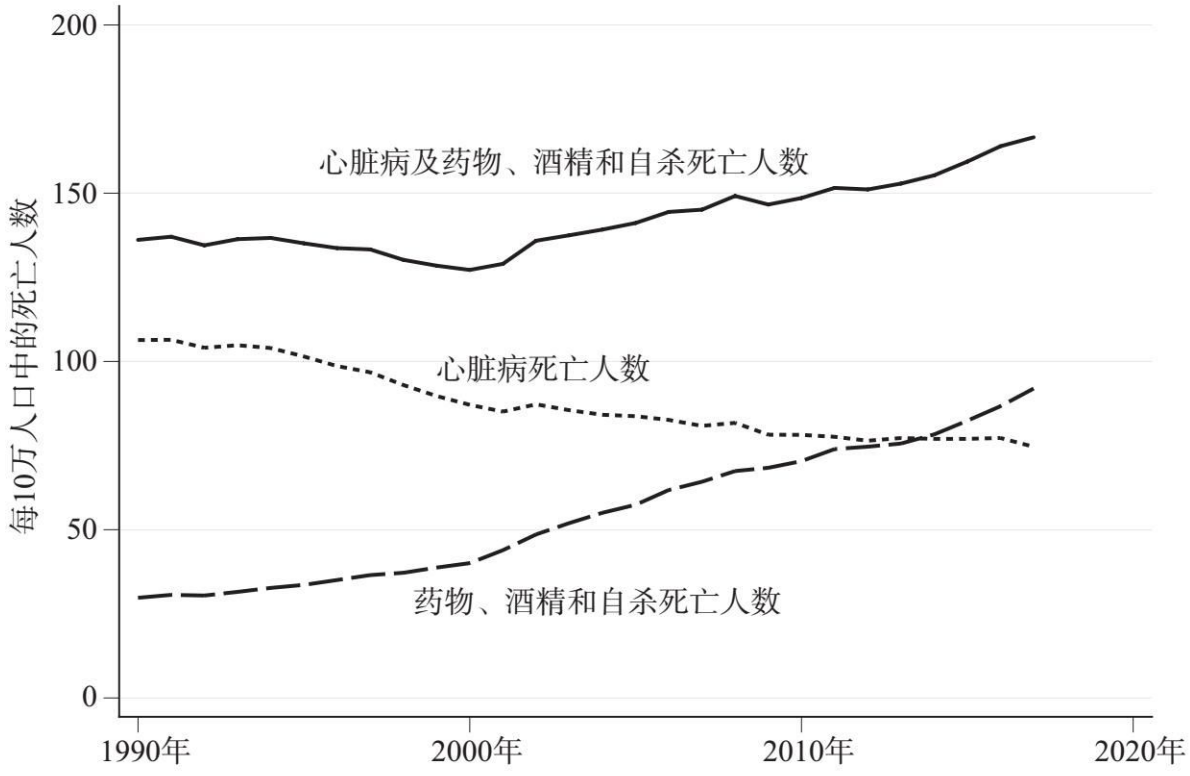


图10-2 45~54岁非西班牙裔白人心脏病死亡及绝望的死亡人数（按年龄调整）

资料来源：作者计算使用的数据来自美国疾病控制与预防中心

随着心脏病死亡人数的下降趋势放缓，以及绝望的死亡人数上升到一定水平，全因死亡人数也随之由降转升。不过，绝望的死亡和心脏病死亡这两大全因死亡的关键组成部分都与收入情况无关，而二者叠加后的趋势与收入趋势呈现相关关系只是巧合而已。

随着收入中位数的增长，老年白人的死亡率在这期间都呈现下降趋势。美国对老年人收入的保障优于对中年人收入的保障，因为退休

人口的社会保障福利比尚在工作人口的工资中位数表现更好。不过，我们在这里只能看到收入趋势的上升和死亡率趋势的下降，如果因此就把老年人死亡率下降归因于他们的收入增加无疑过于草率。

如果我们从更大的角度进行观察，就能更清楚地看出，1990—2017年的收入变化模式与死亡模式并不匹配。例如，45—54岁的白人，拥有学士学位人口的收入高于那些受过某种形式大学教育但未获得学位的人，而后者的收入又比那些只拥有高中或以下文凭的人高，这三类人群的家庭人均收入依次递减，并且在2000年前全部呈现逐年增长趋势，在2000年后则全部开始下降。但这三个群体的死亡率变化趋势则各不相同，受教育程度最低的群体死亡率持续上升，中间组群体的死亡率持平，而受教育程度最高的群体死亡率则不断下降。如果比较黑人和白人人口，收入变化与死亡率的关联同样不存在，这两大群体也都经历了收入中位数的上升和下降，但死亡率走势却截然不同。其中，黑人的死亡率表现良好，白人的则很糟糕。正如贫困不能用来解释不同地区的死亡率表现一样，1990年后的收入变化模式也无法解释同期内死亡率的变化模式。

我们在这里并不想证明收入（或工资）无关紧要。在本书的其余章节中，我们认为绝望的死亡应归咎于受教育程度较低的美国人在长期内机会不断减少。这里最有效的表达是“长期”。我们之所以怀疑经济大衰退对死亡的影响，主要是因为在过去短短的20年间，死亡率的变化和收入的变化之间缺乏联系。

欧洲的衰退、紧缩和死亡率

经济大衰退对美国和欧洲的打击并不一样。对许多欧洲国家而言，无论以失业率上升，还是以收入下降幅度衡量，其遭受的打击都比美国大很多。对于那些实施紧缩政策的国家，无论是出于自愿，还是非自愿，尽管失业率不断上升，但政府依然削减了失业救济金，并

减少了卫生支出，尤其是在预防性服务（如疫苗接种和乳腺癌筛查）和药物领域。政府在老年人福利方面的支出，如养老金和长期护理，则基本未变。受打击最大的希腊将公共卫生支出削减30%，但也没有削减需长期护理老年人的支出。[17]

在欧洲，无论是在实行了紧缩政策的国家，还是在那些没有实行紧缩政策的国家，都未曾（现在也没有）发生绝望的死亡流行病，美国死亡率先降后升的走势在欧洲也没有出现。事实上，2007—2013年，希腊和西班牙的失业率均增长了两倍多，有超过25%的人口处于失业状态，但在此期间，这两个国家的预期寿命增长反而比欧洲多数国家还快。在此期间，欧洲各国的预期寿命开始趋同。一些原来预期寿命较短的国家，如爱沙尼亚、波兰和捷克，预期寿命的增长速度高于那些预期寿命本来就比较长的国家，如挪威、法国和瑞士。但希腊和西班牙的情况并不能用这种理论来解释，因为这两个国家原来的预期寿命就已经相当长，并且都在经济紧缩时期，死亡率也有了显著提高。[18] 因此，审视欧洲的情况也对我们构建有关失业、收入下降和死亡率之间的联系毫无帮助。

那么，是否还有其他富裕的工业化国家正在追随美国的脚步，并面临劳工阶层家庭收入持续恶化，身陷绝望的死亡的风险呢？英国似乎正处于山雨欲来的阶段。自20世纪90年代中期以来，英国低收入工作家庭的家庭收入几乎没有增加。1980—2011年，英国人口预期寿命每年增长超过2.4个月，但在此后陷入停滞。与美国一样，中年人心脏病死亡率的下降趋势也已停滞不前，英格兰和苏格兰绝望的死亡人数都开始上升，其中苏格兰的情况尤为明显（与美国当前的数字相比，英国的数字仍然相当小，但美国在20世纪90年代初期局面刚开始恶化之时，绝望的死亡人数同样不多）。英国目前正处于紧缩政策和地区发展不平衡现象加剧的时期，伦敦地区蓬勃发展，但其他大部分地区则发展乏力。像美国一样，英国在政治上也处于分化状态，一半英国人投票支持英国脱欧，另一半人投票支持留在欧盟。截至2019年中期，尚不清楚这种情况对其死亡率会产生怎样的长期影响，但自1970

年以来，美国白人劳工阶层生活水平长期下降的阴影很有可能正悄悄地笼罩英国上空，同时绝望的死亡人数也已开始抬头。[19] 但是，对于英国最近的死亡率趋势，目前也尚无清晰和公认的解释。[20]

死亡与去工业化

我们关于收入和失业问题的讨论还没有结束。有些关于这一流行病的文章，如萨姆·奎诺内斯的杰出著作《梦之地》，生动地描绘了阿片类药物和死亡如何在曾经繁荣的城镇中肆虐泛滥，这些城镇中的工厂要么在竞争中败给了自动化，要么迁往国外，因而已经没有工作可寻，仍然留在那里的人则通过滥用阿片类药物麻醉自己。

如果把绝望的死亡与就业率准确地进行关联，例如，我们此前所做的那样，将美国划分为1000个小区块，则可以有力地证实奎诺内斯所看到的情况。在那些长年人口就业率低下的地区，绝望的死亡率也很高。这种情况也适用于自杀、药物过量使用和酒精性肝病致死的单独数字。有些研究还关注一个更为具体的事件，即2000年中国加入世界贸易组织，以及由于突然面临中国廉价商品的竞争而导致的失业率急剧增加。同样，失业率的上升也与死亡率的上升密切相关。[21]

我们在本书中提出的主要论点是，绝望的死亡反映了受教育程度较低的白人劳工阶层原有的生活方式在较长时期内缓慢地遭到破坏。失业是其中的一部分，但并不是全部。那些放弃寻找工作的失业人士并未被计入失业人口，但他们仍然使就业人口的比例下降。失业率时升时降，这对于一个国家而言当然是正常现象，但在特定的地方会出现某些工作被另一些工作取代的现象，而且往往是由比较差的工作取代比较好的工作。在一些制造业衰退、高薪工作消失不见的地方，失去这些工作的人可以找到其他工作，不过这些工作往往是在服务业，或者订单执行、呼叫中心的工作，甚至是优步网约车司机。这些工作

可能报酬较低、工作压力更大，但它们至少能使人们留在劳动大军之中。

记者艾米·戈德斯坦讲述了保罗·瑞安的家乡——威斯康星州简斯维尔市的故事。因时薪极高而被称为“慷慨”汽车公司的通用汽车公司曾在简斯维尔生产雪佛兰汽车长达83年，但其在2008年关闭了在那里的工厂。最后，虽然那里的失业率只有4%，但这并不意味着一切都好。[22]

较低的失业率确实与较低的绝望的死亡率相关。然而，可能有些人虽然失业并退出了劳动大军，但并没有被计入失业统计数据。他们无疑会对总体压力和绝望水平产生影响，因此当失业率看上去很低，但许多人无所事事并且无事可做时，死亡率依然高企。

总之，失业率并不总是确定一个地方的社会和经济结构是否遭到破坏的指标。糟糕的工作仍然算是一份工作，当人们完全放弃、停止寻找工作时，他们将不再被算作失业人口。但是，这些变化在持续相当长的时间后，必将摧毁社会生活和社会结构，正是这种毁灭性的破坏带来了绝望的死亡。死亡率和失业率之间的联系是这一过程的一部分，就像所谓的“中国冲击”一样。对我们的故事来说，它们之所以重要，是因为其结果都指向同一个方向，但它们只是一部电影的最新一幕而已。

经济大衰退阴云重现

我们已经强调过，不像20世纪30年代的大萧条在美国和英国引发了自杀流行病，经济大衰退并没有带来绝望的死亡，但这并不意味着它不重要。我们有理由怀疑，右翼民粹主义的高涨和左翼反对不平等的愤怒都与金融危机有很大关系。在金融危机之前，人们还可以相信，精英们做事值得信赖，首席执行官和银行家对高薪受之无愧，因为他们服务了公共利益，因为经济增长和繁荣可以弥补金融体系的缺

陷。但在金融危机发生后，许多普通人损失惨重，甚至失去了他们的工作和住房，而银行家们却继续拿着高薪，没有被追究任何责任，并继续受到政客的庇护。资本主义开始看起来更像一个劫贫济富的骗局，而非推动整体繁荣的引擎。

---

[1] Raj Chetty, Michael Stepner, Sarah Abraham, et al., 2016, “The association between income and life expectancy in the United States, 2001–2014,” *Journal of the American Medical Association*, 315(16), 1750–66.

[2] Irma Elo and Samuel H. Preston, 1996, “Educational differences in mortality:United States, 1979–85,” *Social Science and Medicine*, 42(1), 47–57.

[3] Kathryn Edin and H. Luke Shaefer, 2015, *$2.00 a day: Living on almost nothing in Ameri ca*, Houghton Mifflin; Matthew Desmond, 2016, *Evicted: Poverty and profit in the American city*, Crown; United Nations Human Rights Office of the Commissioner,2017, “Statement on visit to the USA, by Professor Philip Alston, United Nations rapporteur on extreme poverty and human rights,” December15, https://www.ohchr.org/EN/NewsEvents/Pages/DisplayNews.aspx? NewsID=22533; Angus Deaton, 2018, “The US can no longer hide from its deep poverty problem,” *New York Times*, January 24.作为全球贫困人口统计的官方出口，世界银行根据全球贫困标准，估计美国有530万人处于贫困状态。但最近使用行政数据进行的研究认为，世界银行（和美国人口普查局）用于计算贫困的调查低估了美国贫困人口从社会安全网中获得的福利金额，参见Bruce D. Meyer, Derek Wu, Victoria R. Mooers, and Carla Medalia, 2019, “The use and misuse of income data and extreme poverty in the United States,” NBER Working Paper 25907,May.几乎可以肯定，世界银行对发展中国家的调查也存在同样的问题，因此，这种比较的真实性仍然无法解决。埃丁、谢弗、戴斯蒙德和奥斯顿（较小规模）的民族志研究记录了美国存在的贫困怪象。

[4] Richard Wilkinson and Kate Pickett, 2009, *The spirit level: Why greater equality makes socie ties* stronger, Bloomsbury. See also the wide range of claims at the Equality Trust’s website, https://www.equalitytrust.org.uk/.

[5] Bureau of Labor Statistics, 2015, “Table A-4: Employment status of the civilian population 25 years and over by educational attainment,” Data Retrieval: Labor Force Statistics (CPS), https://www.bls.gov/webapps/legacy/cpsatab4.htm.

[6] Census Bureau, n.d., “Poverty,” accessed September 19, 2019, https://www .census .gov /topics /income - poverty/ poverty. html;作者计算所用数据来自3月当期人口调查。

[7] 作者计算所用数据来自3月当期人口调查。

[8] https://overdosemappingtool.norc.org/提供了一个用于药物过量和贫困的出色的交互式图表绘制工具。

[9] Richard Wilkinson, 2000, *Mind the gap: An evolutionary view of health and inequality* , Dar-winism Today, Orion, 4.

[10] Raj Chetty, Nathaniel Hendren, Patrick Kline, and Emmanuel Saez, 2014, “Where is the land of opportunity? The geography of intergenerational mobility in the United States,” *Quar terly Journal of Economics* , 129(4), 1553－623.

[11] David M. Cutler, Edward L. Glaeser, and Karen E. Norberg, 2001, “Explaining the rise in youth suicide,” in Jonathan Gruber, ed., *Risky behav ior among youths: An economic analysis* , University of Chicago Press, 219－79; Julie A. Phillips, 2014, “A changing epidemiology of suicide? The influence of birth cohorts on suicide rates in the United States,” *Social Science and Medicine* , 114, 151－60.

[12] Kyla Thomas and David Gunnell, 2010, “Suicide in England and Wales 1861－2007: A time trends analysis,” *International Journal of Epidemiology* , 39, 1464－75.

[13] William F. Ogburn and Dorothy S. Thomas, 1922, “The influence of the business cycle on certain social conditions,” *Journal of the American Statistical Association* ,18(139), 324－40.

[14] Christopher J. Ruhm, 2000, “Are recessions good for your health?,” *Quarterly Journal of Economics* , 115(2), 617－50.

[15] Ann H. Stevens, Douglas L. Miller, Marianne Page, and Mateusz Filipski, 2015,“The best of times, the worst of times: Understanding pro-cyclical mortality,” *American Economic Journal: Economic Policy* , 7(4), 279－311.

[16] 如需了解从种族和教育的角度对收入和死亡率之间关系进行的更全面分析，参见 Anne Case and Angus Deaton, 2017, “Mortality and morbidity in the 21st century,” *Brook ings Papers on Economic Activity* , Spring。

[17] Ben Franklin, Dean Hochlaf, and George Holley- Moore, 2017, *Public health in Europe during the* austerity years, International Longevity Centre,

UK, https://www.bl.uk/collection-items /public-health-in-europe-during-the-austerity-years.

[18] 关于欧洲的人口预期寿命，还有另一个刚刚显现的谜团。在2010年之后的几年中，最健康国家的死亡率的下降速度一直在放缓，2014—2015年，至少有12个国家的预期寿命下降。尽管这种想法颇具吸引力，但这并不能说明欧洲大陆正在追赶美国，并将出现类似的情况。在欧洲，预期寿命的下降是由于老年人口死亡率上升，而在美国，预期寿命的下降是由于中年人口或更年轻人口的死亡率上升。在欧洲，2015年初几个月的流感季节情况非常糟糕，疫苗对病毒不太有效，造成许多老年人死亡。作为某种补偿，2016年初几个月的死亡人数比平常少，因为许多体弱多病的人已经“被收割”（是的，这是人口统计学家的标准术语），并且2016年的预期寿命相对于2015年出现了反弹。英国是一个例外，预期寿命并没有反弹，同时有关紧缩政策及其影响的激烈辩论因为死亡率的情况而更趋激化。西蒙·雷恩－李维斯对此留下了一份精彩的记录（2017年，“Austerity and mortality”），参见其博客“Austerity and mortality,” *Mainly macro* (blog), November 25, https://mainlymacro. blogspot. com/2017/11/austerity-and-mortality.html。

[19] Rob Joyce and Xiaowei Xu, 2019, *Inequalities in the 21st century: Introducing the IFS Deaton Review* , Institute for Fiscal Studies, May, https://www.ifs.org.uk/inequality/wpcontent /uploads/2019/05/The-IFS-Deaton-Review-launch.pdf.

[20] Public Health England, 2018, *A review of recent trends in mortality in England* ,December, https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment _data/file/762623/Recent_trends_in_mortality_in_England.pdf; Office of National Statistics, 2018, “Changing trends in mortality: An international comparison:2000 to 2016,” August 7, https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/ birthsdeathsandmarriages /lifeexpectancies/articles/changingtrendsinmortalityaninternatio nalcomparison/2000to2016; Jessica Y. Ho and Arun S. Hendi, 2018, “Recent trends in life expectancy across high income coun-tries: Retrospective observational study,” *BMJ* , 362,k2562, https://doi.org/10.1136/bmj.k2562.

[21] David Autor, David Dorn, and Gordon Hansen, 2018, “When work disappears:Manufacturing decline and the falling marriage market- value of young men,” NBER Working Paper 23173, revised January; Justin R. Pierce and Peter K. Schott, 2016, “Trade liberalization and mortality: Evidence from U.S. counties,” NBER Working Paper 22849,November.

[22] Amy Goldstein, 2017, *Janesville: An American story* , Simon and Schuster.

第十一章

就业市场加剧分化

教育差距，尤其是横亘在是否拥有学士学位人口间的鸿沟，越来越明显地使人们的生活呈现两极分化，一部分人生活得不错，而另一部分人则生活得很艰辛。正如我们所看到的那样，死于药物、自杀和酒精的人数空前增加，但这些人在很大程度上全部来自受教育程度较低的人口。我们在第六章和第七章中描述的健康状况（包括身体健康、精神健康和疼痛）恶化的加剧也是如此。

对于受教育程度较低的人口来说，健康状况只是在他们的厄运清单中排在最前面的项目。他们在收入、工资、工作参与度、能找到的工作类型以及获得成功的机会等方面，与受教育程度较高人口的差距都正在扩大。人口的地域分布也越来越受教育影响，受过良好教育的人迁居到遍地成功和创新机会的城市，在那里能够找到好工作、好学校和好的娱乐活动，而受教育程度较低的人口则只能困守在农村、小镇或停滞不前、了无生气的社区中，出身于此但最有才华的下一代也早已纷纷逃离这个环境。60年前，迈克尔·杨曾预测，精英制度将导致这种分化，在本书第五章，我们也曾论述这种分化如何在20世纪70年代和80年代在非洲裔美国人的社区中出现。

工作收入为美好生活提供了物质支持，因为这些收入可以用来购买商品和服务，但工作的意义远不止于此，它对生活的其他方面同样重要，甚至可以说更为重要。工作使生活井井有条，并赋予其意义。工作带来社会地位，而这并不等同于收入。工作收入还能够支持人们结婚生子。在此方面，上述两个群体也存在日益扩大的分化，受教育程度较低的人口结婚的可能性越来越小，离婚的可能性越来越大，婚

外生子的可能性越来越大，与子女分离的可能性也越来越大。我们将在第十二章对这些生活的方方面面做出更详尽的论述。

认为幸福等同于金钱，或者幸福是金钱可以买到的东西，这显然是一个错误。人们关心和在意的许多东西并不能够简化为钱，或者简单地用金钱衡量。不过需要承认的一个事实是，如果缺乏金钱，那么获得其他那些东西也会变得更加困难，所以物质财富减少确实是生活痛苦的一个重要来源。被进步的经济抛弃是本书所述之故事的一个关键部分，但这只是开始。在我们使用“绝望的死亡”一词时，“绝望”所代指的远比物质匮乏更为广泛，也更为严重。

在本章中，我们将重点探讨物质财富的基础，即工作和工资，以及它们在不同受教育程度的人口中日益扩大的差距。在接下来的章节，我们将讨论人们在其他方面的差异。

一部向上运行的自动扶梯变成两部，且其中一部停了下来

美国还呈现出另一种分化现象，不过并非不同群体之间的分化，而是不同代际之间的分化。其时间分水岭是1970年左右，尽管不同事件的具体时间略有不同。从第二次世界大战结束至1970年，经济增长较快，经济成果分配相对均衡。经济增长好像一部自动扶梯，带动所有受教育程度和收入水平的人共同进步。但在1970年以后，这部自动扶梯一分为二，一部扶梯的乘客是受过良好教育、已经相对富裕的人口，它的运行速度比以前更快；而另一部扶梯的乘客则是没有学士学位、本身就不太富有的人口，这部扶梯被卡住了，几乎一动不动。1970年以前，经济稳步增长，不平等现象没有加剧。在此之后，经济增长率下降，不平等现象则有所加剧。我们在后面将继续讨论导致这种现象出现的部分原因，但毋庸讳言，它带来了一个结果，那就是劳工阶层的生活慢慢陷入困境。

在第十章，我们已经讨论过，2008年开始的经济大衰退虽然是灾难性的，但它并不是导致绝望的死亡流行病的根源，绝望的死亡流行病在更早之前就已发端，并在经济大衰退中愈演愈烈。事实上，最早开始于1970年的生活水平长期演变与这一流行病的关系就十分密切。在此期间，白人劳工阶层的生活水平不断恶化，其所在的社会开始解体。这是一个缓慢的过程，政治学家罗伯特·帕特南贴切地将其与气候变化相提并论，二者都是缓慢但不可逆转地发生，而且在很大程度上躲过了人们的注意。例如，气候变化的结果并不会反映在每年的气温波动中，但是其长期影响（对这一点人们仍然存在争议）威胁着人类文明。同样，随着经济增长率下降，劳工阶层在经济发展的轨道上越来越落后，而经济成果则越来越多地留给那些受过良好教育的人口。

经济增长、收入和工资不均

总体经济状况会为个人和家庭经济状况设定大的框架。人均GDP的增长可能会被用在许多地方，如支持政府支出、个人支出或企业设备支出，其中分配给个人的部分也可能流向富人、穷人或平均地流向每一个人。查看总体经济增长只是分析问题的第一步，还需要将其分解，看看到底有哪些人从中受益。在20世纪50年代，人均经济年增长率为2.5%，10年后的60年代，达到3.1%，是第二次世界大战以来平均增长率最高的10年。1960年，人均GDP比1950年增长了28%。到1970年，这个数字比1960年增长了36%，比1950年增长了75%。到20世纪七八十年代，人均经济年增长率下降到2.2%，而在90年代这个今天被认为经济增长还不错的10年，人均经济年增长率略低于2.0%。

在21世纪的第一个10年，我们经历了经济大衰退，经济总体年增长率不足1.0%，即使步入第二个10年，至少到2018年，在经济逐步复苏期间，经济年增长率也不到1.5%。更重要的是，美国并不是富裕经济体中唯一经济增长率下降的国家。经济合作与发展组织是一个由市

场经济国家组成的俱乐部，目前有37个成员，其中大部分是富裕国家，自第二次世界大战以来，其成员的经济增长率普遍出现了同样的下滑趋势。

在经济增长放缓之时，资源的分配，即决定哪些人应得到什么资源，变得更加困难。[1] 即使经济增长率出现微小差异，但如果这种现象长期持续，也会产生巨大影响。在经济年增长率为2.5%的情况下，个人的生活水平在28年内（仅仅过了一代人）即可翻番。如果经济年增长率为1.5%，则这一过程需要47年。在经济快速增长时，分配问题并不那么突出，即使某个群体得到的份额超过它应得的公平份额，也总还会有一些剩余给其他群体。随着经济增长率的下降，将不太成功的群体完全排除在利益分配之外的压力也越来越大。较低的增长加剧了对资源的争夺，促使每个团体都有强大的动力进行游说，以便为自己争取更大份额的利益，它还会毒害政治，这在很大程度上也与资源分配有关。自1970年以来，经济增长的红利主要流向了那些已经富裕起来的群体，这些人更有能力捍卫自己的应得利益。当人们觉得他们必须在一个更艰难的世界中保护自己的经济地位时，他们就会将自己的时间和资源投入分配的零和博弈，而远离创新和增长的正和博弈。寻租将取代创造，而我们将陷入一个使每个人都越来越穷的恶性循环。

今天，关于收入不均的事实已经广为人知，那些在收入分配中处于中下层的人口从经济增长中获益极少，而那些处在中上层的人口，尤其是那些在最上层的人（前1%的社会名流），确实获益良多。低增长，再加上分配不公，对于中下层人口的生活水平造成了双重打击。

精英阶层和其他阶层之间的分化不仅发生在美国，也发生在其他许多富裕国家。不过，尽管美国和其他富裕国家的经济增长率下降幅度相似，但收入不均现象的加剧程度却并不相同。一些富裕国家，例如，德国、法国和日本，收入不均的程度直到最近才略有增加。此外还应看到，美国的不平等程度从一开始就比这些国家严重得多。长期

以来，美国一直是富裕国家中贫富差距最大的国家之一，最近出现的贫富差距扩大现象，尽管确实是多数富裕国家的共同趋势，但其最早出现在美国，并且美国的程度也远远高于其他国家。

另一个分析经济增长和分配的角度是看国民收入中有多少被分配给劳动（工资），有多少被分配给资本（利润）。长期以来，经济学家一直认为工资与利润之比是一个不可改变的常数，大约是2：1。但这一情况自1970年以来也发生了变化，工资的比例从67%下降到60%左右。其他富裕国家，以及包括印度和中国在内的几个发展中国家，也出现了类似的下降。[2] 当然，并非所有的利润都流向富人（别忘了那些持有股票来补充退休收入的养老金领取者），但利润的主要流入对象无疑还是富人，而国民收入的分配越来越向利润倾斜是导致家庭收入不均现象加剧的原因之一。劳动在收入分配份额中的减少意味着，经济生产率的增长不再等比例地带来工资增长。自20世纪70年代初以来，不仅生产率的增长放缓，而且工资增长的步伐甚至落后于本已放缓的经济增长。在1979年以前，工人报酬的增长与生产率增长同步，但从1979年到2018年，生产率增长了70%，时薪仅增长了12%。[3]

收入和工资

国民收入是衡量经济状况的一个重要综合指标，但它并不能告诉我们收入如何在国民中进行分配。为此，我们需要关注个人或家庭。我们论述的一个核心元素是，不同受教育程度人口的收入存在差异，特别是在拥有或没有学士学位的人口之间，收入的差异更为明显。考虑到不同受教育程度的人口在健康和其他方面的差异，我们在此更感兴趣的是不同受教育程度导致的收入差异，而不是一般意义上的收入不均。

我们再次强调，收入影响的重要性可能不如社会变化，如工作性质、地位、婚姻和社交生活的改变。所有这些社会和经济变化正在同时发生，并共同作用，重塑着人们的生活。它们之间也会相互影响，我们会对此努力进行解读。人们普遍认为，劳动所得收入是导致其他后果产生的重要原因之一，因此，有必要首先对其加以检视。

拥有学士学位的人的收入比没有学位的人高。正如我们在第四章所看到的，从收入方面看，拥有学士学位或更高学位的人口与仅有高中文凭的人口，其收入的差距在1980—2000年翻了一番，即在此期间收入差距从原来的40%飙升至80%。[4] 教育会带来经济回报，这是因为人们在大学里学到了知识，还因为受教育程度较高的人口与生俱来的更大动力或更强的认知能力，也因为他们拥有更好的家庭关系，或者上述三者的综合作用。对于大学教育的溢价翻番的一个主流解释是，教育和认知能力在劳动力市场上变得日益重要，因为生产越来越依赖复杂的技术，并从农业向计算机转移，从肌肉向大脑转移。这一过程被称为技能偏向型技术进步。

值得指出的是，大学教育溢价提升同样也不是美国特有的现象，不过，与整体不平等的情况一样，美国的溢价水平和增长速度都高于其他发达国家。所有发达国家都出现了技能偏向型技术进步，但美国是最极端的例子，其他英语国家紧随其后，但不像美国那样极端。在此方面，美国的情况并不是独一无二的，只是与其他国家相比更为夸张，我们在本书中已经多次看到类似的情况。

学士学位的收入溢价是对接受教育的奖励，也是对上大学的激励，它对热衷于物质回报的年轻人发出一个信号，表明上大学是一个好主意，而且随着时间的推移，其好处越来越大。如果从这个角度解读，这种现象似乎无关痛痒，只是一个指标，表明资本主义正在发挥作用，将资源吸引到最需要的地方，并创造出经济所需的人力资本。然而，这些激励措施似乎并没有起到很好的作用：1996—2007年，取得学士学位的年轻人占总人口的比例并没有发生变化，在此之后虽然

出现增长，但增长幅度也较为有限。2008年，在25岁年龄组中，有27%的人拥有学士学位，到2017年，这一比例仅上升到33%。[5]

更糟糕的是，收入差距的扩大不仅是因为受过大学教育者的收入增加，还因为那些没有学士学位的人口收入减少。换言之，一方面，接受了大学教育的人被给予更高的收入作为奖励，另一方面，那些没有努力上大学的人还受到了收入降低的惩罚。赢家得到了奖品，输家的境遇则比什么都没得到还要糟糕。

图11-1追踪了不同出生队列人口的时薪（简称工资），显示了白人男性的工资变化走势。每一条线显示了一个特定出生队列在其工作年限内的工资中位数（经通胀调整）；横轴显示了年龄，这使我们可以追踪每个出生队列随着年龄增长的工资变化情况。为了使数据清晰可读，我们只展示了4个出生队列的结果，他们分别出生于1940—1944年、1955—1959年、1975—1979年和1990—1994年，我们将每个队列进一步划分为拥有学士学位的群体和没有学士学位的群体。图11-1中的线条经平滑处理，以方便读者查阅。

图11-1中最引人注目的是拥有和没有学士学位人口间的工资差距，受教育程度较高的所有出生队列（顶部）的工资曲线都高于受教育程度较低的同龄人（底部）。在拥有学士学位的人口中，从20世纪40年代出生的队列，到50年代出生的队列，再到70年代出生的队列，工资曲线不断上升。至于90年代出生的队列，因为他们还太年轻，所以现在还不清楚他们的工资曲线走势如何。在没有学士学位的人口中，从较早出生的队列到后期出生的队列，工资曲线则呈现梯次下降的走势。箭头方向指明了这两个不同人群一生收入模式的相反趋势。

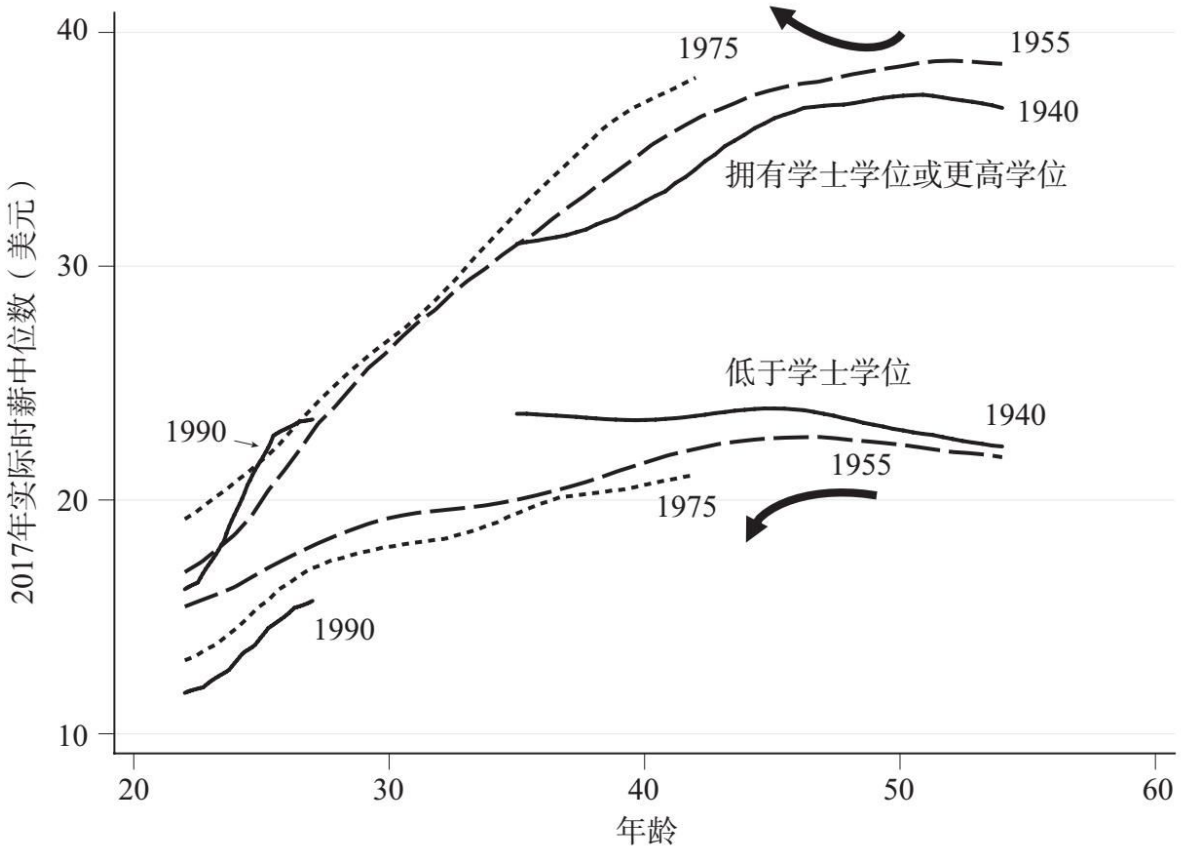


图11-1 按出生队列划分的非西班牙裔白人男性收入中位数（拥有或没有学士学位）

资料来源：作者计算使用的数据来自当期人口调查结果

这两个不同群体之间的收入差距随着年龄的增长而扩大。在刚毕业的时候，受过大学教育的男性的收入只略高于那些没有上过大学的男性，但随着年龄的增长，收入差距不断扩大。当1955年出生的男性22岁时（拥有学士学位的人刚刚进入劳动力市场，成为全职就业者），有学位男性的工资中位数只比没有学位的男性高7%。到他们54岁时，学士学位的收入溢价已经增长到77%。每个出生队列的工资都会随年龄增长而增加，但拥有学士学位的人口的工资的增长速度远远高于那些没有学士学位的同龄人，后者随年龄增长工资也大幅增加的可能性很小。在1955年出生的队列中，当那些没有学士学位的人工资中位数达到最高值（45岁时），他们的工资比自己在22岁时的工资增长

了50%。而对于那些拥有学士学位的人来说，他们的最高工资中位数（50岁时）比自己22岁时的工资高了2.5倍。对于专业人士而言，他们的收入在职业生涯的大部分时间里都持续增加，而更多体力工作者的收入在中年时达到峰值，随后开始降低。

由于受教育程度较高的人口收入水平不断上升，而受教育程度较低人口的收入水平不断下降，在相同出生队列中，对于晚生人群来说，拥有和没有学士学位的人口之间的收入差距更大。每一代人的大学教育溢价都比上一代人高。

图11-1提供了很多信息，但这两个群体之间的关键区别在于，在图下部受教育程度较低人口的部分，从每个出生队列到下一个出生队列的工资几乎都呈现持续下降的趋势，尤其是在较年轻的工作年龄段更是如此。相反，在图上部拥有学士学位人口的部分，每个出生队列到下一个出生队列的工资基本上都在持续增长。显然，那些没有学士学位的人口目前在获得工作回报方面处于非常不利的状态。

与图11-1中男性的情况一样，拥有学士学位的女性在时薪方面同样呈现了随出生队列梯次增长的趋势。对于没有学士学位的女性来说，1940—1950年的出生队列，工资水平有所上升，但20世纪中期之后出生的女性工资则没有实现增长。在1965年之后出生的人口中，没有学士学位的女性的平均工资与前一个队列相比，也呈现下降趋势。

如果将所有25 ~ 64岁的白人就业者加总并进行通胀调整，他们在1979—2017年的平均时薪总体增长了11%。这意味着年均增长率为0.4%，而在此期间，美国经济的年均增长率为2.5%。50年来，美国男性的工资中位数一直持平，对于没有学士学位的白人男性而言，其在1979—2017年的平均工资增长率为每年负0.2%。

工资中位数长期不变似乎是美国独有的现象，至少在发达国家中是独有的现象。在欧洲，经济大衰退及其后果也导致工资增长乏力。许多国家遭受了比美国更大的损失，一些欧洲国家甚至出现了双底型衰退。2007年后，希腊、西班牙、葡萄牙、爱尔兰和英国的平均工资

都出现下降。但在这些国家中，没有一个国家出现美国就业者所经历的工资长期停滞现象。英国是一个典型的参照。英国工人的工资也已开始下降，但在此前的20年里，当美国工人的工资停滞不动时，英国的实际工资中位数增长了近一半。因此，即使英国的工资开始下降，典型的英国工人的收入也比20年前高，而不像没有学士学位的典型美国工人那样，只能拿到比以前低的实际工资。 [6]

我们是否夸大了衰退和停滞

也许政府的数据不准确，或者被曲解了，工资的实际表现好于图11-1所示的情况。 [7] 如果工资的表现好于滞胀，那么也许美国资本主义事实上以统计数据无法捕捉到的方式为美国工人提供了支持。本书的论点是，美国劳工阶层的生活艰难是一个事实，虽然工资只是这个故事的一部分，但它是十分重要的一部分。

我们首先想要强调的是一个老生常谈，那就是工资并不等同于物质福利，而物质福利本身则是一个比福利窄得多的概念。即使工资表现糟糕，人们仍然需要面对更多不得不花的钱。现在的女性与1970年相比，更有可能外出工作，因此，即使个人收入没有增加，家庭总收入的中位数也可能提高。事实上，家庭收入中位数的表现的确好于收入中位数。如果妇女是出于自主选择而工作，而不仅仅是为了在日益困难的环境中维持生计，那么增加妇女的就业参与是一桩好事，其意义甚至超过她们的收入。但是，如果夫妇中的一方为了更好地抚养孩子而本来宁愿不工作，但为了在经济上维系家庭而不得不工作，那么所有家庭成员的福利都可能受影响。一项调查显示，“在过去20年（1978—1999年），美国妇女之所以更多地参与全职工作，实际上都是出于经济压力，而不是个人成就感” [8] 。尽管目前的双亲家庭中，有一半的家庭父母双方都有全职工作，但59%的美国人（以及一半的职业母亲）认为，父母双方中如果能有一方留在家里照看孩子会更

好。[9] 孩子和通勤费用通常会消耗掉多出来的那一份工资中的很大一部分，而我们在分析家庭收入时并没有考虑这一点。

此外，对工资的分析并没有考虑税收或福利因素，一些福利，如所得税抵免，提高了低收入劳动者的税后收入。工人还可以通过雇主获得福利，例如，医疗保险和政府福利，特别是医疗补助（医疗补助计划通常针对65岁以上的人口，他们不是本书主要的关注对象），他们也能够通过社会安全网获得福利，包括食品券和残疾保险。核算这些项目相当困难，特别是那些不以现金形式出现的项目，例如，医疗保险。雇主或国家为了提供这些所付出的代价，与其接受者所得到的价值并不相等，因此我们必须小心，不能把美国医疗保险过高的成本当作劳动人民获得的一种现金福利来计算。医疗行业通过游说、兼并或削弱竞争来抬高价格，或者剥夺部分人口的医疗保险，压低那些应由雇主提供保险的工人的工资，这种做法无疑是将收入从工人转移到医疗行业，如果把这算作给人们提供更好的生活实在离谱，事实与此恰恰相反。由于医疗保险福利成本的增长大部分是因为价格上涨，将医疗福利费用加到家庭收入之中，几乎肯定会导致收入增长被高估，而不是相反，即忽略这些福利会导致收入增长被低估。同样，由雇主提供的医疗保险费用增加也是导致收入增长与生产率增长之间出现差距的原因之一。

即使这些福利的价值可以按人们愿意支付的费用来衡量，它们也和现金福利不一样，除非因为拥有它们，人们可以自由地将那些本来需要购买这些福利的现金用作他途，否则它们并不能为人们提供等同于现金的自由。医疗补助金不能用于购买食物或交房租，而现金则可以让人们做那些用实物福利不能实现的事。因此，税后现金收入，以及作为其基础的税后工资，仍然是衡量人们是否有能力按照自己的意愿生活的关键指标。

工资和收入主要花在食品、住房、娱乐和医疗等方面，如果这些价格上涨，工资实际上会相应贬值。针对这种情况，我们需要依据人

们所购商品的价格变化对货币工资加以修正，这一修正是基于消费者价格指数做出的，而消费者价格指数是美国劳工统计局公布的一篮子消费品和服务的平均价格变化。如果消费者价格指数夸大了物价逐年上涨的幅度，那么收入的长期增长情况就会比我们预计的要好，并且对两个不同的受教育程度群体来说，都会比图11-1所显示的结果更好。

消费者价格指数夸大物价上涨幅度的一种方式，是它可能并未充分反映这样一个事实，即许多商品和服务比过去更好，它们的质量得到了提升。也许医疗费用比过去更高，但它所提供的服务也比过去更好，诸如常规髋关节置换术、白内障手术、控制高血压的药物，还有无数其他的医疗奇迹，这些都是半个世纪前所没有的。诚然，确实有一些科技进步虽然极大地改善了我们的生活，但并未体现在收入增长或价格降低上。不过，与不做任何修正相比，对消费者价格指数进行修正仍然存在很大的争议。

需要回答的关键问题是，质量的提升是否能让人们在获得原有品质的产品或服务时少花钱。只有在这种情况下，人们才会从质量提升中受益。在某些情况下，它正是如此发挥作用的。设想有一种高质量的汽油，它可支持的行驶里程是原来的两倍，因此它的推出和原有汽油降价一半的效果完全一样。但大多数质量提升并非如此，原有的低质量产品通常会退出市场，因而人们没有选择，只能花钱购买质量提升后的产品或服务。你的车现在拥有安全气囊，因此是一辆质量更高的车，但实际上，你已经无法买到一辆没有安全气囊的车了。你可能很喜欢某种新产品，比如你的手机，但它通常不会让你的生活更便宜。一个极端的例子是美国过去一直享有的预期寿命不断上升。如果65岁以上老年人的寿命延长，这无疑会增加老年人的福利，但我们是否可以因此断言，因为老年人的福利比过去有所增加，所以他们的生活成本下降，而他们的养老金现在看起来太高了吗？这种说法，以及有关一个典型的工人的生活实际上比其收入表现更好的说法，都必须有一个前提，那就是各方面生活质量的提升，包括医疗，也包括由于

互联网而能够更好地享受娱乐，或者自动取款机带来的便利，能够让人们减少购买这些质量更高的产品的数量，或者减少购买其他产品，因而这种质量提升可以实实在在地转变成现金，但实际上，这种可能性无论多么诱人，通常都并不存在。人们可能会因为这些技术创新而更快乐，然而，尽管人们一直为金钱能否买到幸福而争论不休，但是我们无疑尚未找到一种方法，能够用幸福买到金钱。

进入与退出劳动大军

在过去10年中，受教育程度较低的人不仅在工资方面表现不佳，而且按照报告就业的人口比例衡量，他们中还在工作的人也更少了。在处于正式工作年龄（25~54岁）的男性中，就业人口比例一直在持续下降。在20世纪60年代后期，这一群体中只有5%的人口没有工作。到2010年经济大衰退结束之时，他们中高达20%的人处于失业状态。在2018年，当经济早已步入复苏后，仍有14%的人没有工作。在这14%的人中，只有20%的人声称处于失业并正在寻找工作的状态，其余的人已经彻底退出就业人口大军。

再一次，上述这一趋势在不同受教育程度的人口中呈现明显的分化状态。图11-2给出了1980—2018年，25~54岁白人男性和女性中的就业人口比例，并按照拥有学士学位的人口（灰色）和没有学士学位的人口（黑色）加以区分。垂直线标志着经济衰退的年份，我们通常会预计在这些年份，因为工作数量减少，就业人数会下降。当经济复苏的好时光回来之后，许多失业的工人会重回工作岗位。但并不是每次经济衰退之后，所有适龄男性都能重新找到工作，所以虽然就业人口比例在每次衰退之后都会回升，但它们从未恢复到衰退之前的水平。随着时间的推移，就业人口比例逐渐下降。

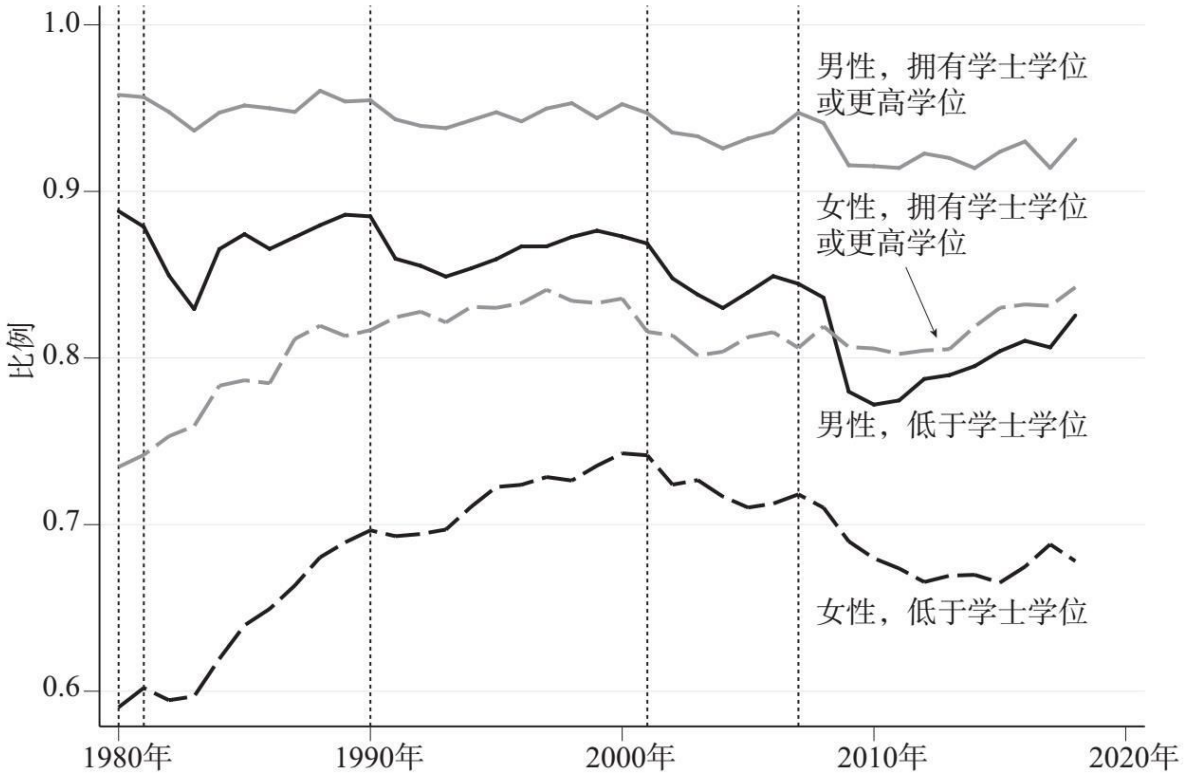


图11-2 25~54岁非西班牙裔白人男性和女性的就业人口比例（垂直线表示经济衰退开始的年份）

资料来源：作者计算使用的数据来自当期人口调查结果

2000年以后，就业比例下降的趋势在受教育程度较低的男性中更为严重。受教育程度较低的男性能够找到的好工作正在消失，他们中的一些人完全离开了劳动力市场，从而使拥有学士学位和没有学士学位人口的就业率差距不断扩大。在20世纪下半叶，越来越多的妇女进入劳动力市场（部分由于避孕药的问世和性别歧视的减少）。事实证明，女性就业比男性就业更能抵御经济衰退的影响。不过，在2000年之后，女性的就业率也有所下降——拥有学士学位的女性人口就业率下降的幅度较小，而没有学士学位的女性人口就业率下降的幅度则比较大。这些各不相同的就业人口比例模式，导致目前拥有学士学位的女性的就业人口比例已经高于没有学士学位的男性。

部分（也许高达一半）的就业率下降，可以由工资下降来解释[10]——在工资较低的时候，人们更不愿意进入劳动力市场；还有部分下降可以由我们在前面已经写过的残疾人口增加来解释，这其中包括阿片类药物依赖的影响；另外部分下降则可以由现有工作的吸引力下降来解释。

自1970年以来，美国经济中的许多工作已经不复存在，其中许多是高薪工作，例如，在通用汽车或伯利恒钢铁公司的工厂工作。在过去，劳工阶层男性跟随父辈，有时甚至是祖父辈的脚步，进入制造业，并从事高薪且有工会保护的工作，他们挣的钱足够支撑一个中产阶级的生活，拥有自己的住宅，送自己的孩子上好学校，并且能够定期休假。这些人被称为蓝领贵族。但现在，很多这样的工作都已消失不见。尽管美国制造业的生产持续增长，但制造业的就业岗位却迅速减少。自制造业岗位在1979年达到1950万的历史最高点后开始减少，到2007年经济大衰退前，美国制造业工厂的就业岗位减少了500多万，降至1380万。在金融危机期间，制造业岗位更是遭受巨大打击，又有200万个岗位消失不见，虽然在此之后，制造业岗位数量有所反弹，但这个行业已经不太可能重新获得经济大衰退期间失去的所有就业岗位。这些工作已经被国外进口的产品或工厂自动化、全球化和机器人取代。

这一切对于那些失去工作的工人而言都不是好消息。有些人放弃寻找新工作。大多数人设法找到其他工作，但这些新工作通常工资较低，或者在其他方面的吸引力较低。这些新工作的自主性可能会降低，可供自由发挥或与他人互动的机会也大大减少，并且福利更低，工作保障也更少。例如，被归为临时工的工人不能享有意外险。从事这些新工作的工人可以被轻易替代，人员流动率高，而且雇主几乎不给他们任何承诺。无论从事何种工作，只要人们一直干下去，他们的工资就不会越来越低，就算真有这种情况也极其罕见，因此，从一份好工作换成一份不那么好的工作才是导致美国受教育程度较低人口的工资下降的主要原因。在我们撰写这本书的时候（2019年），美国

25~54岁男性的失业率为3%左右，所以对于那些正在寻找工作的人来说，工作岗位相当充足，只不过这些工作不再是以前的工作，特别是面向低学历男性的高薪制造业工作。这也是这么多人不再找工作的一个原因。

如果说人们不愿工作了，那是因为他们自己选择不工作。当然，做出选择并不意味着人们对自己的选择感到满意。圣女贞德选择了火刑，但这只是因为其他的选择更糟，至少对她来说是这样。今天，那些选择不工作的人已经不再拥有从前那些选择，因此做出这种选择也许是无奈之举。尽管这么说并不能排除下面的可能性，即他们只是变得更懒或更不愿意工作，或者因为看到可以依靠别人或国家生活，从而使他们选择游手好闲。

到底是因为丧失了勤奋精神，还是由于外部环境恶化，这是一个由来已久的争论。我们在第五章讨论20世纪70年代和80年代非洲裔美国人的命运时就已经提到这一点，但本章的数据显然指向了外部环境。图11-2显示，在经济衰退期间，大量工人离开就业市场，这导致图中明显的棘轮。人们突然爆发的懒惰与经济衰退不谋而合，这显然非常奇怪；相反，合理的预计是惰性会稳定增长。[11] 显然，人们之所以离开就业市场，是因为他们的工作已经不存在，而随后大多数人都通过积极寻找工作，及时找到其他工作。将图11-1和图11-2综合起来看，会提供更多指向外部环境的证据。对受教育程度较低的美国人来说，就业率下降的同时工资也在下降。如果人们变得不那么勤奋，并从劳动大军中抽身出来享受生活，那么工资水平应该会上升，而不是下降，因为工作的数量没有变，但愿意工作的人减少了。工资和就业量一起下降是一个清晰的信号，证明雇主正在减少雇用员工的数量。

有些人选择不工作，可能是因为社会安全网使他们无须工作就能生活下去，特别是（尽管不仅仅是）残疾福利制度，这种制度正在越来越多为不工作的人提供必要的生活费用。然而，请回想一下我们在

第六章和第七章中写到的疼痛症状大量增加与身心健康恶化的现象，残疾人口的增加很大程度上可以归因于普遍存在的健康不佳，而不是人们在钻福利制度的空子。[12] 欧洲拥有比美国更完善的社会安全网，包括对失业者的长期救济和慷慨的残疾福利制度，特别是针对老龄工作者。尽管如此，在大多数其他富裕国家，包括以慷慨的福利制度而著称的丹麦、挪威和瑞典，绝大多数人口仍然加入了就业大军。一种逻辑认为，上述国家针对诸如儿童保育等服务提供了一系列补贴，从而使人们更容易出去工作。[13] 而另一种逻辑是，美国人与别国人不同，只有美国人对福利极其敏感，哪怕是微不足道的福利也能让他们放弃工作。但证据表明，事实并非如此。[14]

在人们选择不再工作时，工人的供给量会减少，那么工资就不会像每个人都在努力寻找替代工作时那样下降。无论是反对社会安全网的观点，还是支持必须满足一定的工作要求才可以使用社会安全网的观点，事实上都是在支持降低工资。如果能够强迫更多的人出去工作，图11-1中受教育程度较低的美国人口的工资下降幅度会更大。其他一些提议也有着异曲同工的效果，包括工作应成为获得医疗或其他福利的先决条件，或者诸如所得税减免等计划，这些福利只有工作的人才能得到。它们都会把人们推向劳动力市场，并通过增加劳动力的供给降低其价格，也就是工资。

如果工作本身确实就是一件好事，那么较低的工资还能够被工作本身的好处弥补。人们希望得到一份工作，这份工作赋予他们生活的意义和社会地位，他们在工作中学习，接触他人，并因而拥有更好的生活。一个相反的观点是，很多工作都是纯粹的苦差，休闲本身就是愉悦和自由感的提升，所以即使支持让他人来支付休闲费用，也不失为一件好事。那么按照这种观点，既然我们常常乐于为那些食不果腹或居无定所的人提供补贴，我们为什么不能同样对待休闲呢？正如伯特兰·罗素曾经指出的那样，最强烈主张穷人应该更多地工作的人，恰恰是那些从来没工作一天的闲散的富人。[15] 这些观点非常重

要，因为我们将在第十六章探讨应该采取什么行动，尤其是在备受争议的普遍基本收入问题上该采取什么行动。

受教育程度较低人口工作性质的变化

美国并不是从一开始就存在一个劳工阶层。19世纪，支持并定义劳工阶层生活方式的制造业工作开始出现，吸引工人逐步从农业岗位转向工厂的岗位。这一过程在内战后开始加速，在1950年左右达到顶峰。即使到1950年，家庭主妇仍然是一个相对新兴的角色。在那之前，夫妇双方必须同心协力，合作谋生。现在，男人们去工厂工作，在那里，他们不需要拥有比从事农业更高的教育水平，并且他们通过艰苦的生产劳动，而不仅仅是较高的工资，找到了自己的尊严。[16] 男性整日在外，为了养家而辛勤工作，而家务和孩子则交由配偶负责。这种生活方式还遵从着严格的社会规范，即男性要想结婚，首先应有确定的前途，婚外不能发生性关系，更不用说非婚生子了。制造业和随之而来的劳工阶层生活决定了男人和女人的角色，以及其家庭生活应有的样子。[17]

制造业的兴起带来一种新的生活方式，以及在工作和生活中找到意义的新方式。大概在同一时期，加入工会的人数也达到顶峰。虽然并不能说工会做的每一件事都是好事，并且工会长期以来主张的一些福利现在已经成为对雇主的法定要求，但在工作场合中，从没有人像工会那样全力为工人争取利益。在分配利润时，工会也占有一席之地。他们帮助工会会员的工资上涨（相应也使非会员的工资有所上涨，尽管幅度较小），他们还会监督工作场所的健康和安全。加入工会的工人不太可能辞职，而且往往更具生产力。[18] 工会为工人带来了一些民主掌控力，不仅在工作中，也在更广泛的范围内，而且后者往往是当地社会生活的重要部分。当美国工会在20世纪50年代初达到顶峰时，约33%的劳动大军是工会会员。[19] 2018年，工会会员的

比例已经降至10.5%，其中私营部门的工会会员人数仅占员工总数的6.4%。[20]

随着制造业工作岗位的消失，工人们不得不从事不那么理想和不那么正规的工作，主要是医疗、餐饮服务、保洁和保安等领域的服务性工作，而不再是制造业的工作。雇主对工人的承诺下降，员工的承诺也相应下降；工会与雇主之间的战争已被相互疏离的关系取代。[21] 许多不太理想的服务性工作属于个人发展或产出增长潜力都很小的工作，或者工人必须随时随地严格遵照指令行事，毫无个人主动性地工作。从事这些工作的人实际上是机器人的临时替身，只是暂时保住了自己的工作，直到程序员教会机器人替代他们。[22]

詹姆斯·布拉德沃斯描述了他在亚马逊公司于英国的一个仓库中的经历。他遇到一位名叫亚历克斯的人，对方告诉他："人们现在会说'我在亚马逊工作'，但过去，人们从来不会说'我在矿井工作'，而是会说'我是一名矿工'，因为工作意味着你是谁，并且你为此感到骄傲。"[23]

无论是在美国，还是在其他富裕国家，都有一些大公司专门提供外包工人，包括清洁工、保安、餐饮服务人员或司机，在过去，这些工人本来会直接受雇于接受外包服务的公司，并在那些岗位上赚取相对较高的工资，但现在，他们不再是其工作之地的雇员。他们的工资相对较低，通常没有福利或充分的员工保障。这种做法使得高科技公司，比如谷歌，可以只雇用拥有学士学位或更高学位的员工，其他支持性员工则来自另一家公司提供的外包服务。根据布拉德沃斯在英国的经历，以及美国一个几乎完全相同的报道，[24] 在亚马逊仓库（被称作"配送中心"）工作的工人，只有很少的人是亚马逊的正式雇员。在美国的案例中，属于亚马逊正式雇员的少数员工和许多由诚信员工解决方案公司（Integrity Staffing Solutions）派驻的"临时工"之间唯一明显的区别，是他们的徽章颜色，一个为蓝色，一个为白色。一切看起来都没有什么差别，相似的人做着相似的工作，但

那些外包员工（有时是前雇员）的工作条件往往更差，工资更低，福利更少，升职的可能性有限或根本没有。

那些有才华的孩子，如果由于种种原因无缘接受其能力可及的教育，就再也不能从一个看门人变成一位首席执行官，因为看门人和首席执行官根本不会属于同一家公司，他们生活在不同的世界里。[25] 当今世界已经分裂，受教育程度较高的人口和受教育程度较低的人口分别生活在不同的世界，后者不再有希望加入前者。或许最关键的一点是，由于外包员工不再是主体公司的一分子，他们不再对其拥有认同感，正如经济学家尼古拉斯·布鲁姆形象地指出，[26] 他们不再受邀参加节日派对，他们再也找不到作为一家大企业的一员（尽管是地位低微的一分子）而感到的骄傲、意义和希望。

美国白人劳工阶层的崩溃还有另一面。在很多地方、很多公司，过去都只有白人劳工阶层，非洲裔美国人被排除在外。与黑人相比，白人持续多年拥有特权。这种特权现在已经被削弱或消失不见，用社会学家安德鲁·切尔林的话来说，“在一个蓝领劳动阶层的总体机会不断收缩的环境中，白人劳工阶层会认为，黑人的进步是对机会的不公平掠夺，而不是削弱其所处的种族特权地位。”[27] 皮尤中心的一项调查显示，超过50%的美国白人劳工阶层认为，对白人的歧视问题与对黑人和其他少数民族的歧视问题一样严重，而在受过大学教育的美国白人中，则有70%的人不同意这一观点。[28]

人们在失去原有优越工作的同时，还失去了依托这些工作而存在的家庭生活，并且至少在认知层面又失去了种族特权，甚至会认为自己成了受歧视的一方。这些因素综合起来会造成巨大的伤害，其威力远远大于真实但可控的收入下降。

---

[1] Benjamin M. Friedman, 2005, *The moral consequences of economic growth* ,Vintage; Thomas B. Edsall, 2012, *The age of austerity: How scarcity will remake American politics* , Doubleday.

[2] Loukas Karabarbounis and Brent Neiman, 2013, “The global decline of the labor share,”

[3] *Quarterly Journal of Economics*, 129(1), 61–103.

[4] 1980年，女性的大学教育工资溢价高于男性（50%对30%）。2000年及以后，男性和女性的溢价水平都是80%。作者计算所用数据来自当期人口调查。

[5] 作者计算所用数据来自当期人口调查。一些成年人直到年近30岁仍然在努力获得学士学位。2008年，在30岁获得学士学位的人口比例为30%，到2017年升至36%。作者计算所用数据来自美国社区调查。

[6] Stephen Machin, 2015, “Real wage trends,” Understanding the Great Recession:From Micro to Macro Conference, Bank of England, September 23 and 24, https://www.ifs.org.uk/uploads/Presentations/Understanding%20the%20recession_230915/SMachin.pdf.

[7] White House, 2019, *Economic Report of the President*, March, https://www. govinfo.gov /features/erp.

[8] Robert D. Putnam, 2000, *Bowling Alone: The collapse and revival of American community*, Simon and Schuster, 196–97.

[9] Nikki Graf, 2016, “Most Americans say that children are better off with a parent at home,” Pew Research Center, October10, https://www.pewresearch.org/facttank/2016/10/10/most-americans-say-children-are-better-off-with-a-parent-at-home/.

[10] Katharine G. Abraham and Melissa S. Kearny, 2019, “Explaining the decline in the US employment to population ratio: A review of the evidence,” NBER Working Paper 24333, re-vised August.

[11] 并不是每个人都能在图11—2中看到棘轮效应。美国企业研究所的尼古拉斯·埃伯斯塔特认为：“在过去的50年中，美国青壮年男性的劳动参与率呈显著线性下降趋势。男性退出就业市场的这场大逃亡几乎完全不受经济波动影响。”参见Eberstadt, 2018, “Men without work,” *American Consequences*, January30, http://www.aei.org/publication/men-without-work-2/。

[12] 其他原因包括劳动力老龄化和调查包含的女性工人所占比例较高，因为妇女患病人数比男性多，参见Jeffrey B. Liebman, 2015, “Understanding the increase in disability insurance benefit receipt in the United States,” *Journal of* Economic *Perspectives*, 29(2), 123–50。

[13] Henrik Jacobsen Kleven, 2014, “How can Scandinavians tax so much?,” *Journal of Eco nomic Perspectives*, 28(4), 77–98.

[14] Lane Kenworthy, 2019, *Social democratic capitalism* , Oxford University Press.

[15] Bertrand Russell, 1935, *In praise of idleness and other essays* , Routledge.

[16] Michele Lamont, 2000, *The dignity of the working man* , Harvard University Press.

[17] Andrew Cherlin, 2014, *Labor's love lost: The rise and fall of the working class family in Amer ica* , Russell Sage Foundation.

[18] Richard B. Freeman and James L. Medoff, 1984, *What do unions do?* , Basic Books.

[19] Henry S. Farber, Daniel Herbst, Ilyana Kuziemko, and Suresh Naidu, 2018, "Unions and inequality over the twentieth century: New evidence from survey data," NBER Working Paper 24587, May.

[20] Bureau of Labor Statistics, 2019, "Union members summary," Economic News Release, January18, https:// www.bls.gov/news.release/union2.nr0.htm.

[21] Cherlin, *Labor's love lost* .

[22] Emily Guendelsberger, 2019, *On the clock: What low- wage work did to me and how it drives America insane* , Little, Brown.

[23] James Bloodworth, 2018, *Hired: Six months undercover in low-wage Britain* ,Atlantic Books, 57.

[24] Guendelsberger, *On the clock* .

[25] Neil Irwin, 2017, "To understand rising in equality, consider the janitors at two top companies, then and now," *New York Times* , September 3.

[26] Nicholas Bloom, 2017, "Corporations in the age of inequality," The Big Idea,*Harvard Busi ness* Review, https://hbr.org/cover-story/2017/03/corporations-in-the-age-ofinequality.

[27] Cherlin, *Labor's love lost* , 172.

[28] Daniel Cox, Rachel Lienesch, and Robert P. Jones, 2017, "Beyond economics:Fears of cultural displacement pushed the white working class to Trump," PRRI/*Atlantic* Report, April 9, https://www.prri.org/research/white-working-class-attitudes-economytrade-immigration -election-donald-trump/.

第十二章

婚姻家庭方面日益扩大的鸿沟

由于市场为受教育程度较低的工人提供的好工作越来越少，人们不得不转向较差的工作，或者彻底失去工作，这不仅影响了人们的工作状况，而且也对他们的家庭生活产生影响。受教育程度较低的人口与受教育程度较高的人口之间，存在一条日益扩大的鸿沟，不仅在劳动力市场上，也在婚姻、养育子女、宗教、社会活动和参与社区等方面。经济学家往往只关注人们的实际收入，以此衡量其经济状况。事实上，收入固然很重要，但这远不是唯一重要的事情。如果我们想了解四分五裂的生活如何逼迫人们结束自己的生命，或者走上其他形式的绝望的死亡之路，我们就需要关注他们生活的更多方面。毋庸置疑，我们在本章中概述的大部分此类研究成果都是由社会学家完成的，因为社会学家往往会采用比经济学家更广阔的视角审视生活。

婚姻

纵观西方历史，如果一个男人希望与一个女人共同生活并养育子女，那么他必须“适婚”。也就是说，他至少可以养活自己的新娘，并且拥有良好的“前途”。从前，新郎在向新娘求婚之前，必须首先征得女方父亲的同意，而父亲的义务是检查新郎是否能够养活自己的女儿。这个习俗在今天依然存在，尽管现在通常是由这对夫妇自己检查他们的经济状况。随着受教育程度较低的人口越来越难以找到一份好工作，并且需要被迫接受不断下降的工资，适婚男子的供给量随之下降，同步下降的还有婚姻的数量。 [1] 劳工阶层家庭在20世纪50年

代达到鼎盛时期，当时每个家庭只有男性外出工作，其工资足以维持一个家庭所需，但对于受教育程度较低的人口来说，这种理想现在已经越来越遥不可及。劳动力市场的变化正在破坏劳工阶层的婚姻。

在图12-1中，我们可以看到，受教育程度较低的非西班牙裔白人的结婚率已经发生戏剧性变化，该图以10年为尺度，描绘了1980—2018年间30 ~ 70岁成年人中报告目前处于婚姻状态的人口比例。[2] 左图显示了没有学士学位的人口的情况，右图显示了拥有学士学位的人口的情况。在1980年（以两个图中顶部的长虚线表示），任何特定年龄的白人，无论是否拥有学士学位，处于婚姻状态的人口比例都几乎相同。到1990年，在两个不同教育程度的群体中，所有年龄段的婚姻率都有所降低，其中没有学士学位的人口的婚姻率下降幅度普遍更大。1990—2018年，与拥有学士学位的人相比，没有学士学位人口的婚姻率持续下降。在1980年，无论是否拥有学士学位，82%的白人在45岁时都处于婚姻状态。到1990年，不同教育程度的两个群体的婚姻率都降至75%。1990年以后，拥有学士学位的人口维持了这一比例，但年届45岁、没有学士学位人口的婚姻率则持续下降，在2018年降至62%的低点。

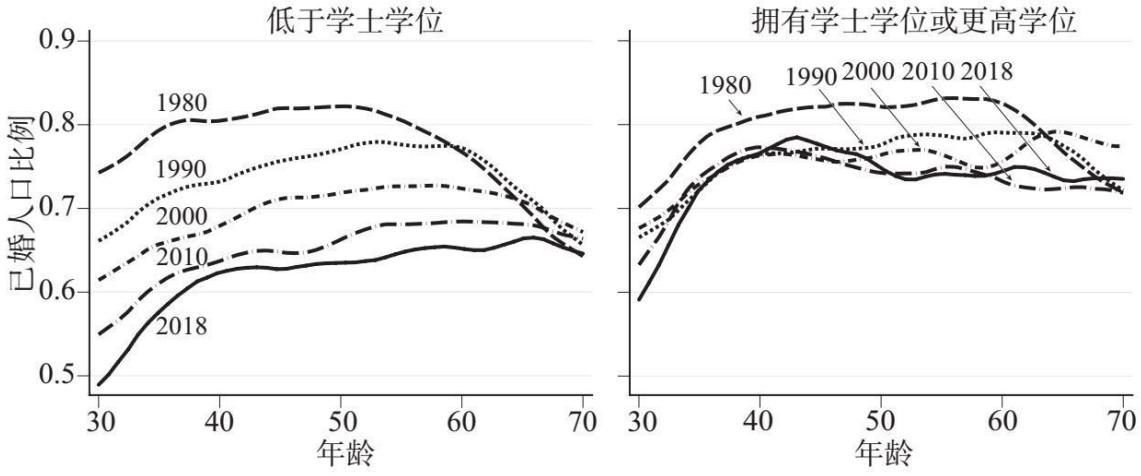


图12-1 当前处于结婚状态的非西班牙裔白人人口比例（按年龄、年份和受教育程度分别显示）

资料来源：作者计算使用的数据来自当期人口调查结果

婚姻有很多益处。并不是每个人都想结婚，但对于那些希望结婚的人来说，婚姻带来了亲密感、伴侣感和满足感，对许多人来说，婚姻还带来了儿孙绕膝的快乐。已婚者寿命更长，更健康，对自己的生活更满意，尤其是已婚男性，虽然说健康的人本来就更有可能结婚，但这一点并不足以导致这种差异。假设受教育程度较低的男性因为适婚性下降而无法结婚，那么劳动力市场上的问题不仅使他们的物质生活恶化，还剥夺了婚姻带给他们自身及其所处社会的全部好处。

对于那些不想结婚，以及那些在过去被迫结婚的人来说，结婚率下降是一件好事。还有一些人可能会选择推迟结婚的年龄，以便接受更多教育、发展职业，或者仅仅是待价而沽，力求找到或至少努力寻找最理想的伴侣。对于那些拥有学士学位的人来说，晚婚是他们30多岁时结婚率急剧上升的原因。自20世纪60年代末以来，避孕药得到广泛使用，同时1965—1975年的性解放运动使人们对性的态度发生了根本性改变，使男女间的非婚性行为在社会上被广泛接受，并且人们不必再担心意外怀孕。1973年罗伊诉韦德案使堕胎合法化，这可能也让人们对性行为可能导致的后果不再那么担心。尤其是对许多女性来说，这些变化带来了更大的自由，或者用经济学家的术语来说，这降低了她们接受更好教育或进入职场的代价。由于有了避孕药，越来越多的妇女得以进入职业学校学习。[3] 20世纪60年代和70年代迅速盛行的女权主义则鼓励妇女充分利用这些新发现的自由。那些选择晚婚，甚至根本不结婚的人，牢牢抓住了这些前所未有的机会，并且获得了更美满的人生。不过，接受大学教育似乎只会让人们推迟几年结婚，到35岁以后，75%的人已经结婚。

因此，造成人们不结婚的原因似乎有两类，其中一类是因为人们的选择越来越有限，因而错过了他们本想拥有的婚姻，另一类则是因为人们现在拥有了更多的选择，因而主动选择暂时或永久退出婚姻。正如新的可能性（无论是在科技领域，还是在社会领域）出现后经常

会导致的那样，不同的人会有不同的得失，那些更富裕或受过更好教育的人通常更加消息灵通，并有能力充分利用新的机会，成为最终获益的人。正如本书经常讨论的那样，这种分化在很大程度上体现在教育程度的分化上。

受教育程度较低的白人人口的婚姻模式变化，与30年前黑人社区出现的变化如出一辙，[4] 而且其出现的主要诱因也基本相同。[5] 因为没有一份能养家糊口的工作，男人变得不再适婚，并导致稳定生活的一个重要支柱变得遥不可及。

生育

曾几何时，当婚姻和生育紧密相连时，婚姻数量下降意味着生育下降。事实上，在西方历史的大部分时间里，男性工资水平在控制生育率的机制中占有一席之地。[6] 但是在过去半个世纪里，婚姻和生育之间的联系已经被打破，或者至少只要人们愿意，他们就可以打破这种联系。现在人们有很多社会允许的途径享受亲密的性关系，同时安全、方便和可靠的避孕手段意味着，亲密的性关系不再带来怀孕的风险。人们在不放弃亲密伴侣关系的情况下，可以推迟结婚，也可以推迟生育，直到事业有成，或者有一个（相对）方便的窗口，可以暂停事业，生儿育女。与此同时，由于拥有方便的避孕措施，并且在需要时可以选择堕胎，男性不必再像过去那样，（有时在女方家人猎枪的威胁下）出于尽义务而迎娶怀孕的伴侣。非婚性行为和非婚生育不再是社会的耻辱。[7]

然而，所有这些解放都有黑暗的一面，至少对某些人来说是这样的。许多怀孕生子但并未结婚的妇女并没有和孩子的父亲同居，甚至不再与孩子的父亲保持联系，而是转而投入另一个男人的怀抱，并可能再生下对方的孩子。同居现象在其他富裕国家和在美国受教育程度较高的人口中同样有所增加。但是，带着孩子不断与不同男性同居，

这种不稳定和脆弱的同居现象在其他国家极其罕见，在受过良好教育的美国女性中也很少发生。受教育程度较高的女性通常会推迟生育，直到她们完成学业并结婚。[8] 按照社会学家安德鲁·切尔林的说法，[9] 现在存在两种迈向成年的不同模式。一种是受教育程度较高人口的模式，即先完成大学学业、找工作和发展职业，然后再结婚生子。另一种模式则适用于受教育程度较低的人口，包括连续同居和非婚生育。在美国，与多位伴侣生育孩子的人最有可能是那些没有学士学位的人。

社会学文献适当地关注了这种生育模式对儿童的影响，他们在破裂和脆弱的关系中的表现往往不如在完整的家庭中，因为完整的家庭拥有父母双方。事实上，连续同居和非婚生育对于成年人也会产生影响。人们有理由相信，这种不正常的家庭状态是绝望蔓延的主要原因。

人们可能会好奇，那些女性为什么要做出如此选择。男人不再受旧规则的约束已经不是什么秘密，但女性在有了孩子后很可能面临经济困境、情绪不稳定和缺乏支持的恶性循环，有些人会觉得很难从中逃脱。但是，她们的选择可能十分有限。如果许多女性已经准备好在婚姻之外建立性关系，这就削弱了那些更愿意等待的人的议价能力。一旦怀孕，尽管许多妇女想堕胎，但也有许多人不想堕胎。堕胎现象并不罕见，不过堕胎数量正在迅速下降。按照2014年的数据，在美国，每四个妇女中就有一个在45岁之前堕过胎。同一年，在15~44岁的美国妇女中，每1000人中的堕胎数为14.6（活产数为62.9）。[10] 对许多女性来说，生孩子被看作一种祝福，是对生命价值的肯定，也是一种救赎和未来的希望。对于那些无法想象自己能够上大学的女性而言，这是一种唾手可得的成功。与宣布拿到一所好大学的录取通知书或者在工作中获得重要的晋升相比，宣布自己怀孕时的喜悦同样真实和充满希望。未来看起来如此光明而充满祝福，哪怕这种感觉只存在一瞬间。[11]

对于单身妈妈来说，一旦有了孩子，将会通过“抚养未成年儿童家庭援助计划”获得福利支持，而这并不利于婚姻。这一福利对女性在怀孕后不急于结婚可能起到了一定的作用，这也是为什么抚养未成年儿童家庭援助计划在实施60年后，于1996年被取消的原因之一。

将父亲们也定义为这种现象的受害者似乎很难。毕竟，他们在没有承诺的情况下获得了快乐，并且摆脱了一些经济和情感上的义务。但是，他们达成的是一个浮士德式的协议，开始看上去非常棒和充满前途，但最终会付出高昂的代价。当他们人到中年，他们中的许多人不仅在事业和收入方面无法与父辈或他们对自己的期望相比，而且他们也没有稳定的家庭分享生活与回忆。他们可能在一系列关系中有了自己的孩子，但这些孩子中的一些（或全部）对他们来说根本就是陌生人，他们的一些孩子生活在其他男人的屋檐下。这种破碎而脆弱的关系很少能带来日常的快乐和舒适，也很少能保证中年男性过上幸福的日子。

无论对于男性还是女性，旧有的社会规则无论在当时多么限制自由和不可饶恕，它仍然饱含长期积累的社会智慧，因而可以阻止人们做出可能悔恨一生的决定。

我们此处描述的对象是受教育程度较低的白人，但同样的论述早已被用在非洲裔美国人的家庭模式之上。我们在此再一次看到跨越种族的融合。自1990年以来，没有大学学历的黑人妇女非婚生育率一直维持在高位，但没有发生太大的变化，并且在2010年以来开始稳步下降。相比之下，1990—2017年，没有大学学历的白人女性非婚生育率翻了一番有余，从20%上升到40%以上。随着黑人非婚生育率的下降和受教育程度较低的白人非婚生育率上升，阶级正在成为比种族更重要的鸿沟。切尔林指出：“如果你准备想象一个在养育孩子的过程中会有多位亲密伴侣的典型女性形象，那么请想象一个只受过高中教育的白人女性。” [12]

社区

政治学家罗伯特·帕特南在他的著作《独自打保龄》一书中，描绘了20世纪最后30年社会资本显著下降的现象。[13] 美国人越来越不愿参加与他人有关的社会活动，例如，家庭聚餐，晚上在家中招待朋友，以及教堂、工会和俱乐部等组织的活动。自帕特南的著作在2000年出版以来，这种下降趋势的势头未减，有些方面甚至还出现加速下降。与家庭模式一样，这种趋势也在受教育程度不同的群体中出现显著分化，并且其中一些方面的分化正在扩大。

物质生活水平、健康、家庭和子女是一个人幸福的基础，同样十分重要的还包括社区，以及对大多数美国人而言，宗教信仰。2008—2012年的盖洛普调查显示，2/3的美国人表示，宗教在他们的日常生活中非常重要。[14] 我们在此同样不需要遵循经济学家的做法，试图为这些生活的其他方面定价，或将其简化为货币等价物。我们无须勉强为健康、家庭、社区和宗教信仰套上衡量财富标准所必需的束缚，因为它们的重要性无法以其成本高低或人们愿意为之支付多少钱来衡量。

人们参与本地和全国性社区活动的一种方式是参政议政，最显而易见的方式是投票选出他们喜欢的候选人或政策。社区参与本身会带来直接回报，即使人们并不总是能得到自己想要的结果，但那些积极参与的人确实更有可能得到他们想要的东西。65岁以上人口在总统选举中的投票率比18~29岁年龄段的人口高出50%——在1996—2016年的历次选举中，有78%的老年选民投票，但只有53%的年轻选民投票——这与公共政策对老年人口相对更加慷慨有很大关系。收入与投票有关，教育也是如此，议员们更有可能为其选区内更富有和受教育程度更高的选民谋取福利。[15]

图12-2按种族和教育程度分列了最近6次总统大选（1996—2016年）的选民投票率。每一个点都代表了25 ~ 64岁的选民在选举年份的

投票率。1996—2008年（奥巴马第一次当选），投票率有所上升，此后则有所下降。从图12-2中可以看出，投票率最大的分化点是教育程度：不论种族如何，拥有学士学位人口的投票率始终比没有学士学位的人口高出20个百分点。除了奥巴马参选的年份（当时非洲裔美国选民的投票率相对较高），在受教育程度相同的人口中，白人和黑人的投票率没有显著差异。显然，投票率的分化也体现在不同的阶级，而非种族之上。

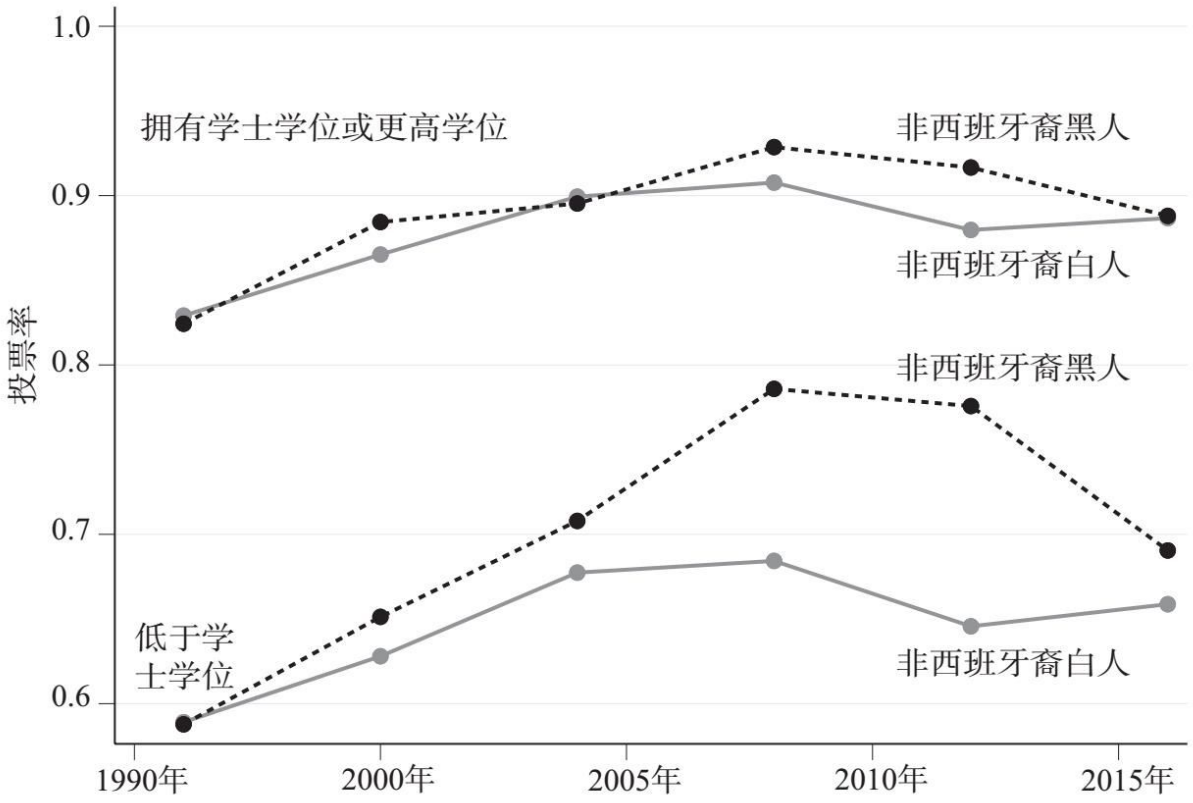


图12-2 25~64岁人口按种族和受教育程度划分的总统大选投票率

资料来源：作者计算使用的数据来自当期人口调查结果

自20世纪中叶以来，工会会员人数迅速下降。对劳工阶层来说，工会会员显然是最重要的一种社会资本。20世纪50年代中期，超过1/3的非农业雇员属于工会，但是从那以后，工会会员人数不断下降，到2017年已降至不到10%，其中公共部门和私营部门的工会会员人数基本

相等。不过，考虑到私营部门雇用的人员数量远远高于公共部门的雇员人数，公共部门雇员加入工会的比例是私营部门雇员的5倍有余。私营部门工会的迅速退化是导致资本相对于劳动力的力量不断增强的主要因素之一（而工会退化也可能部分源于资本相对力量的这种变化），我们将在第十五章中再度讨论这个问题。与积极参政一样，加入工会不仅有助于为工人争取经济利益，工会的会议和以工会为基础的俱乐部在许多地方还是社交生活的重要部分，至少在过去是这样。

如果我加入了某个协会组织，这不仅对我个人有利，同时也会给其他人带来益处。因为我的加入，协会的力量得到加强，而这会给其他成员带来好处。我如果加入一个俱乐部或教会，也同样会起到类似的作用，这普遍适用于社会资本。我的加入带来了所谓的“网络外部性”，某个人的行为会影响其他人的成本和收益。这种情况体现在像脸书这样的社交媒体上，也体现在加入某个教会，归属感的好处随着成员数量的增加而扩大。正如脸书的发展那样，人际网络的外部效应会导致会员数量快速增长，因为随着会员数量不断增加，其增长也会呈现加速的趋势。会员数量越多，新的增长就越快，至少直到没有更多的人对加入脸书感兴趣为止。反之亦然，当人们纷纷退出工会或教会时，其对剩下成员的吸引力也随之降低，正如加速扩张一样，具有人际网络外部效应的组织也可能迅速崩溃。这无疑在私营部门的工会发展中起到一定作用。一旦人们开始离开，不仅工会大厅会被迫关门，工会运动队会解散，工会还会丧失为会员谋求福利的部分权力，而这将导致会员的归属感越来越低。

对大多数美国人来说，宗教是生活的重要组成部分，其重要性大大超过除意大利（可能还包括爱尔兰）之外的其他许多富裕国家。信教的人在很多方面都表现得更好：他们更快乐、更慷慨，更有可能不吸烟、不喝酒或不滥用药物。拥有朋友会让美好的生活锦上添花，而同一教会的教友比其他朋友更能做到这一点。[16]

近年来，美国的教会会员人数持续下降，尤其是在受教育程度较低的人口中，后者本来就较少去教堂。那些表示宗教对他们很重要的人，并不是每个人都加入了某个教会或定期去教堂做礼拜。今天，大约1/3的美国人报告说，他们在此前一周去过某个礼拜场所。[17] 在20世纪50年代后期，定期去教堂的人口比例大概为50%，直到1980年，这一比例才开始缓慢下降，随后在2000年前一直稳定在40%左右，但在此之后，这个比例急剧下降。

我们常常认为，宗教是一个人从父母那里继承下来的传统，它在人的一生中都不会改变，至少如果这个人没有堕落。事实上，美国东北部的大量天主教徒是爱尔兰和意大利移民留下的遗产，正如今天南部和西部天主教徒人数不断增加是大量西班牙裔移民的结果。宗教信仰不仅仅是移民史的活化石，它还反映了人们归属感的变迁，有时是脱离了陪伴自己成长的教会，有时是转投另一个教会门下，因为原有教会的教导似乎已不再有用，或不再符合他们的政治和社会信仰。20世纪60年代和70年代是一个有关性的社会规范和公民权利出现巨变、对政府的不信任急剧增加的时期，许多人完全不再去教堂，而其他人则对变化感到不安，对主流教会缺乏有力的回应感到不满，因而转向福音派和社会保守派教会。[18] 2000年后，不但主流教会的教徒不断减少，福音派教会的教徒也不断减少，特别是那些没有像父母那样被这些教会信奉的社会保守政治信仰吸引的年轻人。许多美国人似乎是根据他们的政治信仰选择他们的宗教信仰。

近年来，自称没有任何宗教信仰的人口数量迅速增加。从20世纪70年代中期到1990年，只有7%或8%的人“没有宗教信仰”。到2016年，几乎25%的人口没有任何宗教信仰，在年轻的劳工阶层白人（18~29岁）中，这一比例增加到近50%。[19] 顺便说一句，这是美国人总体宗教信仰，以及美国社会更广泛变化的一部分。今天，只有43%的美国人认为自己是白人基督徒，而在1996年，这一比例为65%，在2006年底，这一比例为54%。在美国，白人基督徒占人口多数的情况

已经不复存在，对白人劳工阶层中的部分人来说，这可能又将被视作一个不受欢迎的改变。

福音派和主流派教会的区别不仅仅只在于政治信仰。许多主流教会提供社会学家罗伯特·伍思诺所说的“居所之灵性”[20]。这些教会正是世世代代美国人的庇护所和礼拜场所，往往可以回溯到他们移民前的母国，例如，来自意大利、爱尔兰或墨西哥的天主教徒和移民自斯堪的纳维亚半岛各国或者德国的路德派教徒。当经济或家庭生活面临挑战时，教会为教徒提供了一个精神避难所。当然，也有人认为教会愚化和压迫教徒。根据伍思诺的理论，与“居所”相对应的是“寻求”，即人们试图以自己的方式满足自己的精神需求，例如，转向适合自己社会保守主义思想的福音派教会，或者在既定教会之外创建自己独特的信仰融合体。这是个人主义盛行的表现之一，正如社会学家安德鲁·切尔林所说，是“过去几个世纪以来西方社会发展的主要趋势之一”[21]。这些替代之选可以为自由地探索灵性提供更大的空间，使人们除了某些人眼中压迫式的教会组织之外，还拥有更多选择，但它们可能无法提供主流教会具备的安慰感或毫无疑虑的接纳感，因为主流教会的仪式和传统人们从小就很熟悉，它们在人们遇到困难时可以提供帮助，并且在此前几代人也正是这样做的。许多美国人目前和任何有组织的宗教都没有联系，但他们通过自我建构，有时用孤立的信仰探索自身的灵性。在社会民族学家凯瑟琳·爱丁与合作者完成的一份报告中，有一位以“远古外星人造访地球”理论为中心构建其灵性的男性，他抱怨很难找到人来讨论这种信仰。[22]这种孤立是一个典型的例子，体现了爱丁及合著者所称的“劳工阶层男性的脆弱依恋”。

美国综合社会调查中有一个问题是询问人们去教堂做礼拜的频率，图12-3显示了中年白人人口（40~59岁）报告自己每周去教堂做礼拜的比例。由于样本数量很小，我们使用了20年的年龄范围，并对每年的波动做了平滑处理。

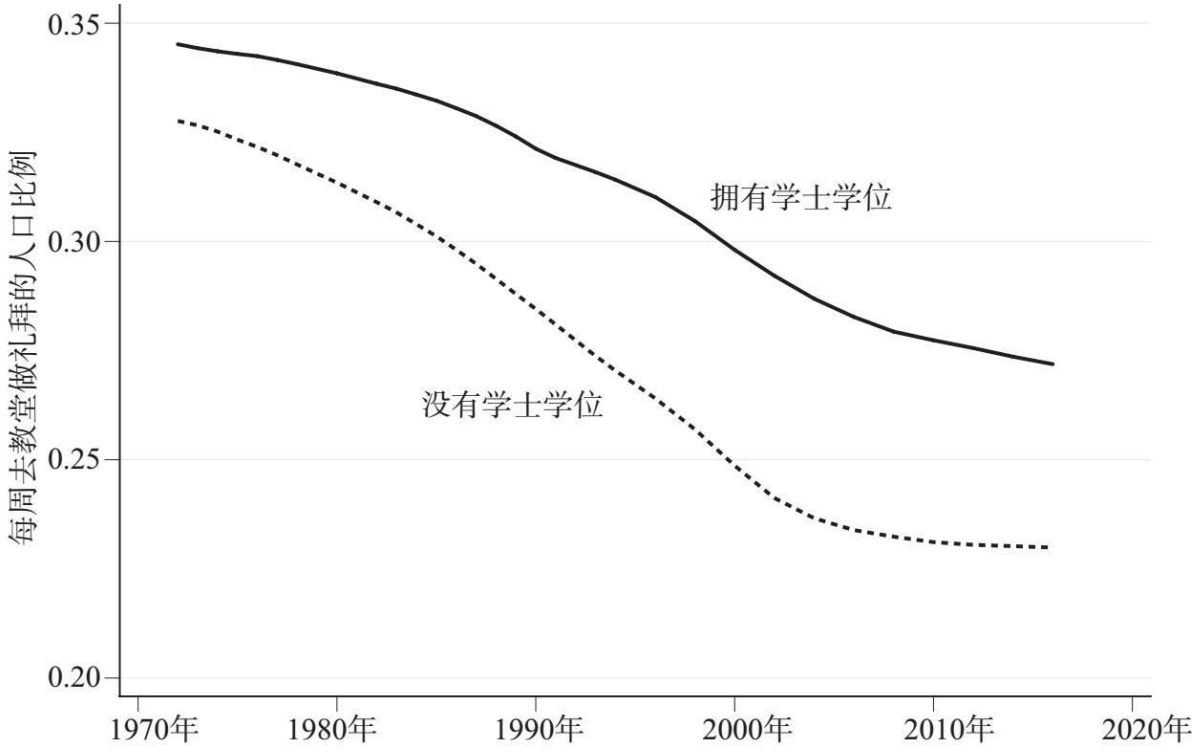


图12-3 40~59岁的白人中每周去教堂做礼拜的比例

资料来源：作者计算使用的数据来自美国综合社会调查结果

在拥有学士学位的人口中，每周去教堂做礼拜的人占更大的比例，而且随着时间的推移，不同受教育程度人口之间的差距也在不断扩大。即使在年龄较大的人口中（他们通常比年轻人更不愿意退出教会），去教堂的比例也在下降，而在受教育程度较低的人口中，下降的速度更快。显然，白人劳工阶层正在失去来自工会和教会的社区支持。

如果我们画出非洲裔美国人去教堂做礼拜的比例（在此同样需要对较小的样本量提出警告），我们将发现，没有证据显示，没有学士学位的人口每周去教堂的比例有所下降。大约1/3没有学士学位的中年黑人会每周去教堂做礼拜，这一比例与20世纪70年代初受教育程度较低的中年白人的比例大致相同，但黑人与白人不同的是，他们中定期去教堂的人的比例一直保持稳定。

为什么宗教信仰的缺失和教会的衰落会成为一个问题？美国受绝望的死亡影响最严重的州——西弗吉尼亚州，同时也是美国对宗教最虔诚的州之一——70%处于工作年龄的白人表示，宗教在他们的生活中非常重要。在受绝望的死亡影响较小的纽约州和加利福尼亚州，只有51%的人认为宗教对他们非常重要。也许，如果西弗吉尼亚人不那么虔诚并不是一件坏事？

针对这个问题的答案之一是，在足够长的时间内，宗教信仰会对社会和经济环境做出反应。全球，特别是亚洲和非洲的贫穷国家，几乎每个人都认为自己拥有很强的宗教信仰，但在比较富裕的工业化国家，尤其是西欧，人们的宗教信仰较低。有一种观点提出了一种世俗化的假设，即随着教育普及、收入增加，以及随着国家接管教会的许多职能，人们会远离宗教。简而言之，人们在较恶劣的环境中更需要宗教。这符合美国各州的情况，那些收入较低、来自州政府的支持较少的州拥有教徒的比例较高。这也解释了为什么事实上，虽然信教的人往往在许多方面都比不信教的人做得更好——他们更快乐，更不可能犯罪，更不可能滥用药物和酒精，也更不可能吸烟——但是，那些拥有更多教徒的地区，包括美国各州，在上述方面的总体表现反而更糟糕。[23] 虽然宗教能够帮助人们做得更好，但人们信奉宗教有部分是因为他们所处的环境恶劣。当人们的宗教信仰随着时间推移不断消退，他们将失去宗教所给予的支持，不得不独自面对恶劣的环境。

人们如何评价自己的生活

人们总是忍不住想要找到一个能够全面衡量生活质量的指标，期望它能够以某种方式综合考量所有对人们重要的东西，包括物质福利、健康、家庭、社区和宗教。我们认为这既不可能，也不可取；如果勉强把生活的不同方面加诸一个单一指标，会让太多东西缺失，并且这样做并不比分别考量各个方面收获更多。近年来，一些作家对此

持有不同的观点，认为如果我们问人们他们有多幸福，或他们的生活如何，我们会得到一个神奇的数字，可以代替其他任何方面的指标。[24] 许多优秀的哲学理论和经验论据都已经证明这一主张的错误性。即便如此，人们对自己生活的评价依然很有价值，前提是我们不要对此抱有过高的期望。人们的自我评价捕捉的是他们自己的想法，而不是收入、预期寿命或去教堂做礼拜的频率等“专业”的衡量标准，这些标准充其量只能算某种指标，而与衡量主体的感受无关。除此之外，有证据显示，正如我们预期的那样，自我报告式生活评估指标会随着生活环境（包括收入、健康、宗教和教育）的变化而发生变化。对于个人而言，自认为活得不错本身就是一件好事，即使这并不能反映他们关心的所有方面。同样，当我们试图了解人们的生活质量时，我们可以用自我报告的方式补充其他衡量标准。

在前面的章节中，我们曾使用综合社会调查的数据分析美国人的宗教信仰情况。在这个调查中，受调对象会被问及他们在“目前这段时间内的总体幸福感如何”，并要在三个选项中做出选择，即非常幸福、相当幸福和不太幸福。图12-4显示了1972—2016年，年龄在40~59岁的不同群体回答这个问题时，报告自己“不太幸福”的比例。对于全体中年白人而言（用虚线表示），这个指标直到20世纪90年代末才显示出变化，此后报告“不太幸福”的中年白人的比例开始上升。这种变化是由那些没有学士学位的人推动的，通过分列不同教育程度人口的比例可以看出这一点。在这期间，没有学士学位的白人中，一直有相当大一部分人报告自己不幸福，但表达不满的人口比例在20世纪90年代中期前似乎一直比较稳定。在此之后，没有学士学位的白人人口中，对自己生活状态不满的比例开始增加，同时拥有学士学位和没有学士学位的白人群体的差距也在稳步扩大。

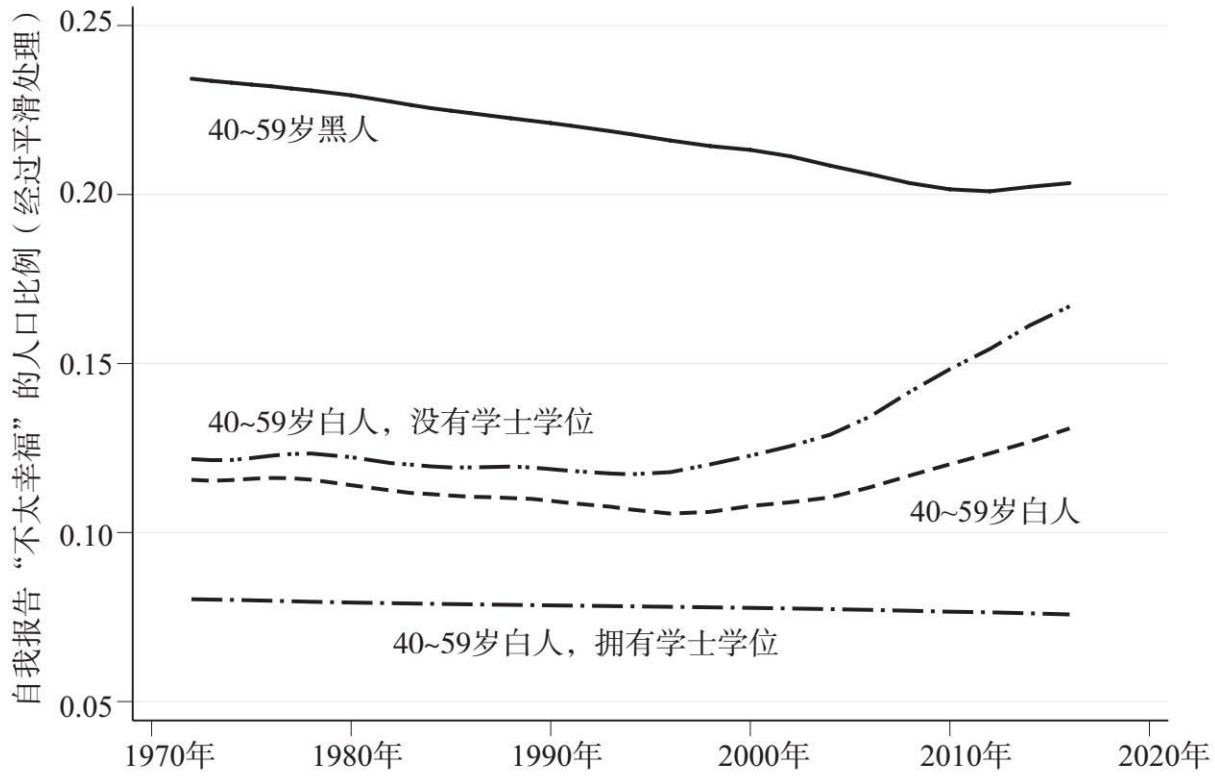


图12-4 40~59岁成年人中自我报告“不太幸福”的人口比例

资料来源：作者计算使用的数据来自美国综合社会调查结果

与中年白人相比，更多中年非洲裔美国人报告自己不太幸福。不过，他们报告“不太幸福”的人口比例在2010年以前稳步下降，之后稳定在20%左右（由于调查的样本量太小，无法按是否拥有大学学历进一步划分黑人人口）。如果这反映了真实情况——我们在此希望重申我们的警告，即自我报告的幸福指数是否准确有待证实——那么幸福指数反映了一些在物质幸福指标数据中没有显示出来的东西，即非洲裔美国人虽然比白人更不幸福，但他们的生活状态一直在改善，而对白人，尤其是受教育程度较低的白人来说，情况则并非如此。

还有一种方法可以对生活状况做出更准确的评估，即坎特里尔阶梯，这种方法要求人们想象自己站在一个10级阶梯之上，每级阶梯用0~10标记，其中0是个人能想象到的最糟糕的生活，而10是最好的生活。这个方法有时被称为“生活阶梯法”。请注意，这个方法中并没

有提到“幸福”二字，它只是要求人们评价自己的生活。自2008年以来，盖洛普已经用这种方法对数百万美国人进行了调查，因此，尽管我们不能回到过去，但我们有足够的数据详细研究这个问题，特别是按照种族、年龄和教育程度进行分类研究。

图12-5最显著的特征是拥有学士学位和没有学士学位的人口间存在巨大差异，但黑人人口（以实线表示）和白人人口（以虚线表示）之间则没有巨大差异。事实上，40岁以后，没有学士学位的黑人对其生活的自我评价甚至优于学历相当的白人，而在拥有学士学位的人口中，年轻白人对生活的自我评价明显优于年轻黑人。无论黑人是否拥有学士学位，他们在人到中年后，其对生活的自我评价都不会像白人那样出现下降。为了避免我们的结论被误读，我们希望再次强调，自我评价并不是衡量所有人们觉得重要之事的最佳标准，并且虽然相同受教育程度的黑人和白人对生活的评价也大致相同，但这也不足以说明，我们可以忽视那些显示黑人生活状况更差的指标，或忽视拥有学士学位的黑人数量远远低于白人这一事实。

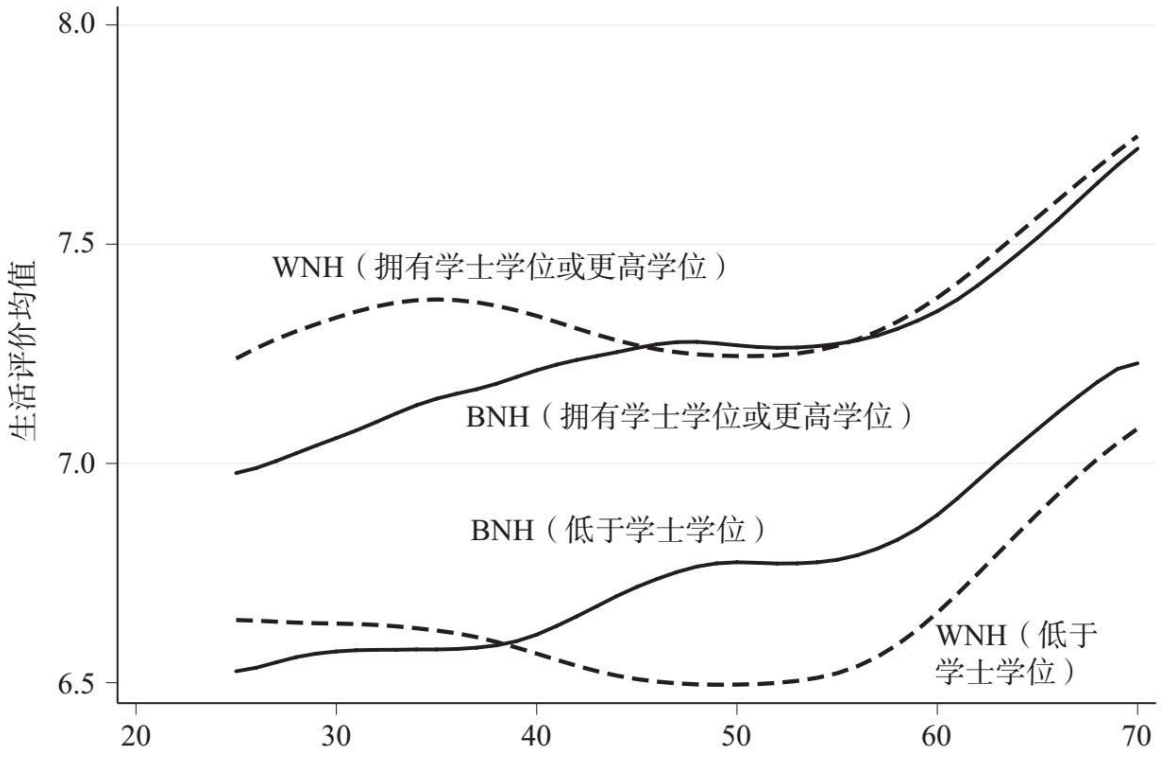


图12-5 按年龄、种族和教育程度划分的对生活自我评价的报告（WNH代指非西班牙裔白人，BNH代指非西班牙裔黑人）

资料来源：作者计算使用的数据来自2010—2017年美国盖洛普民意调查

盖洛普的调查问题中还包括人们是否正在经历压力或身体疼痛，以及他们是感到快乐还是悲伤。这些指标中的大部分与“生活阶梯”指标一样，在不同受教育程度，而非不同种族的人口中存在较大差异。这种差异还普遍存在于体现人们日常乐观情绪的总体指标中，包括每天微笑、享受生活、感到快乐和痛苦的平均水平。[25] 人们在这些体验中的不同感受完全是由其受教育程度决定的，而不存在种族差异。与此相反的是，人们感受到的压力水平没有因受教育程度不同而有所区别，但在不同种族之间存在极大差异。值得注意的是，黑人在此方面的表现更好，他们中很少有人报告说，在调查的前一天经历了很大的压力。总体而言，在这些有关体验的衡量标准中，最重要的

影响因素是受教育程度，而不是种族，这其中的例外只存在于压力水平，在这一点上黑人比白人做得更好。

小结

生活远不仅仅是金钱，在本章中，我们研究了一些非金钱方面的因素，包括家庭、养育子女、宗教、参与政治以及生活评价自我报告。对于受教育程度较低的白人而言，除了工资在长达半个世纪中持续下降之外，他们在这些方面的表现也远逊于受教育程度较高的白人，同时在几个方面，尤其是婚姻和生育方面，这两个群体之间的差距正在以惊人的速度不断加大。工会的衰落使受教育程度较低的白人人口的工作和社会生活日趋恶化，他们也越来越与能够起支持作用的宗教和社区生活脱钩。我们很难相信互联网和社交媒体的发展能够弥补这些损失。

当然，归根结底，我们是在努力寻找一个解释，以回答我们在一开始时提出的可怕的死亡趋势问题，即绝望的死亡。工资下降显然是导致这个问题的部分原因，但我们认为，这种绝望不可能单纯通过物质福利的下降来解释。我们认为，家庭、社区和宗教的衰落是导致绝望产生的更重要原因。显然，如果传统劳工阶层生活所依赖的高工资和优越工作没有消失，这些衰落可能不会发生。但我们认为，问题的核心是一种生活方式遭到彻底摧毁，而不是物质福利的下降。工资只是通过这些因素间接发挥了作用，但它不是直接的导火索。

非洲裔美国人在某些方面所呈现的截然不同的结果非常发人深省。尽管近年来黑人工资增长幅度乏善可陈，自20世纪70年代以来几乎没有增长，同时尽管黑人在大多数指标上的绝对表现远逊于白人，甚至比受教育程度较低的白人差，但黑人的生活在许多方面都在改善，而受教育程度较低的白人的生活却在恶化。如果我们从更高的角

度对此加以审视，无疑将能更好地理解黑人与白人死亡率的变化趋势问题。

---

[1] An early statement is in David T. Ellwood and Christopher Jencks, 2004, “The uneven spread of single- parent families: What do we know? Where do we look for answers?,” in Kathryn M. Neckerman, ed., *Social inequality* , Russell Sage Foundation,3－77.

[2] 我们给出了1980—1982年、1990—1992年、2000—2002年、2010—2012年和2016—2018年每个时段的三年平均值。

[3] Claudia Goldin and Lawrence F. Katz, 2002, “The power of the pill: Oral contraceptives and women’s career and marriage decisions,” *Journal of Politi cal Economy* , 110(4), 730－70.

[4] Robert D. Mare and Christopher Winship, 1991, “Socioeconomic change and the decline of marriage for blacks and whites,” in Christopher Jencks and Paul F. Peterson,ed., *The urban underclass* , Brookings Institution, 175－202.

[5] William Julius Wilson and Kathryn Neckerman, “Poverty and family structure:The widening gap between evidence and public policy issues,” in Sheldon H. Danziger and Daniel H. Weinberg, ed., *Fighting poverty: What works and what doesn’t* , Harvard University Press, 232－59.

[6] Ansley J. Coale and Susan Cotts Watkins, 1986, *The decline of fertility in Europe* , Princeton University Press; E. Anthony Wrigley and Roger Schofield, 1981, *The population history of England 1541－1871: A reconstruction* , Edward Arnold.

[7] Sara McLanahan, 2004, “Diverging destinies: How children are faring under the second demographic transition,” *Demography* , 41(4), 607－27.

[8] McLanahan; Kathleen Kiernan, Sara McLanahan, John Holmes, and Melanie Wright, 2011, “Fragile families in the US and the UK,” https://www.researchgate.net/profile/Kathleen_Kiernan3/publication/254446148_Fragile_families_in_the_US_and_UK/links/0f31753b3edb82d9b3000000/Fragile-families-in-the-US-and-UK.pdf; Kelly Musick and Katherine Michelmore, 2018, “Cross- national comparisons of union stability in cohabiting and mar-ried families with children,” *Demography* , 55, 1389－421.

[9] Andrew Cherlin, 2014, *Labor's love lost: The rise and fall of the working-class family in Amer ica* , Russell Sage Foundation, 145.

[10] Guttmacher Institute, 2017, "Abortion is a common experience for U.S. women,despite dramatic declines in rates," news release, October 19, https://www . guttmacher . org /news - release /2017/abortion-common-experience-us-women-despite-dramatic-declinesrates.

[11] Kathryn Edin and Timothy J. Nelson, 2013, *Doing the best I can: Fathers in the inner city* , University of California Press.

[12] Andrew Cherlin, 2009, *The marriage- go- round: The state of marriage and the family in Amer ica* today, Vintage Books/Random House, loc. 2881 of 4480, Kindle.

[13] Robert D. Putnam, 2000, *Bowling alone: The collapse and revival of American community* , Simon and Schuster.

[14] 作者计算所用数据来自盖洛普民意调查。有关一般性说明，参见Gallup,"How does Gallup Daily tracking work?," accessed September 20, 2019, https://www .gallup. com /174155/gallup-daily-tracking-methodology.aspx。

[15] Larry M. Bartels, 2008, *Unequal democracy: The politi cal economy of the new gilded age* , Princeton University Press; Martin Gilens, 2012, *Affluence and influence: Economic inequality and political power in America* , Princeton University Press.

[16] Robert D. Putnam and David E. Campbell, 2010, *American grace: How religion divides and unites* us, Simon and Schuster.

[17] 作者计算所用数据来自盖洛普民意调查。

[18] Putnam and Campbell, *American grace* .

[19] Robert P. Jones and Daniel Cox, 2017, *Ameri ca's changing religious identity* ,PRRI, https:// www.prri.org/research/american-religious-landscape-christian-religiouslyunaffiliated/.

[20] Robert Wuthnow, 1998, *After heaven: spirituality in Ameri ca since the 1950s* , Uof California.

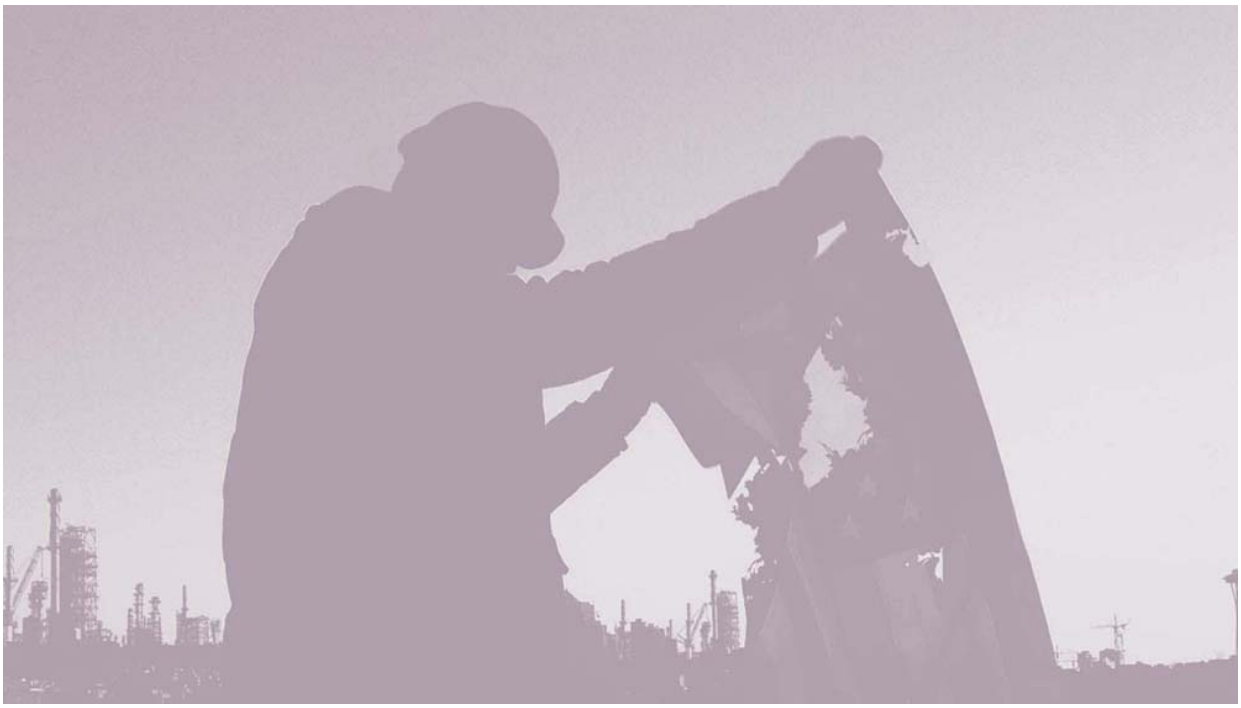
[21] Cherlin, *Marriage-go-round* , loc. 485 of 4480, Kindle.

[22] Kathryn Edin, Timothy Nelson, Andrew Cherlin, and Robert Francis, 2019, "The tenuous attachments of working- class men," *Journal of Economic Perspectives* , 33(2),211－28.

[23] David G. Myers, 2008, *A friendly letter to skeptics and atheists: Musings on why God is good and faith isn't evil*, Jossey-Bass/Wiley.

[24] Richard Layard, 2005, *Happiness: Lessons from a new science*, Penguin.

[25] 作者计算所用数据来自盖洛普民意调查，分别计算了受调者对各种感受的问题的答案。



★★★

第四篇

为什么资本主义辜负了众生

★★★

到目前为止，我们已经记录了多种现象，包括绝望和压力、自杀身亡、滥用药物和酗酒，以及疼痛、对工作的依恋降低、工资的下降和家庭生活的失败。过去30年在受教育程度较低的白人人口中肆虐的这场“瘟疫”，在50多年前也曾横扫非洲裔美国人。随着种族分化在许多方面日渐消除，阶层分化现象正在不断加剧，至少在我们根据受教育程度划分阶层时是这样的。

在本书的最后一篇，我们将论述这种情况为什么会发生，以及我们能为此做些什么。那么，到底是什么侵蚀了劳工阶层生活的基础？

第四篇是本书唯一附有绪论的篇章。其他三篇所讲述的，主要是到底发生了什么，本篇则讨论这一切为什么会发生，而“为什么”总是比“什么”更复杂。本篇的前三章讲述了受教育程度较低的美国人在劳动力市场的遭遇，以及他们收入的实际价值为什么会不断下降，是因为工资下降还是物价上涨，或者两者兼而有之，以及为什么工作条件不断恶化。有多股力量正在破坏受教育程度较低人口的工作环境，而正如我们在前面记述的那样，这些力量会对婚姻和社区造成破坏性影响，并最终成为绝望的死亡人数暴增的温床。

我们的第一重叙事聚焦于美国特色，即美国资本主义独具的某些特征会使其忽视普罗大众的利益。其他一些富裕国家也出现了绝望的死亡人数增加的现象，但就算在那些确实出现这种情况的国家，绝望的死亡的人数与美国相比也相形见绌。

当然，还有第二重叙事，即当代资本主义普遍存在问题，而美国只是一场更大规模灾难中的引领者，这场灾难在其他地方也已经扎根，并将在未来进一步蔓延。

我们怀疑，这两重叙事都反映了部分事实，美国的具体政策放大并助长了这场灾难，因此美国成为排头兵，而其他国家则紧随其后，但其他国家不太可能出现同样严重的情况。

美国的制度有许多与其他国家不同的特色。美国的种族历史与众不同。奴隶制和种族主义的阴影至今仍笼罩美国人的生活。正如我们在第十一章中看到的那样，在许多白人眼中，非洲裔美国人生活的改善并不是一件纯粹的好事。另一种被广为接受的解释集中在社会保障方面。与美国相比，其他富裕国家拥有更完善的社会保障网，而且它们的组织方式有所不同，更多依赖政府，而不是大量依赖私营部门。美国的政治体制也十分独特，依赖大量的竞选资金和游说。

然而，我们眼中的罪魁祸首并不是上述方面，而是美国的医疗制度。这是第十三章的主题。

这里存在一个悖论。美国在医疗制度上的花费比其他任何国家都多，并且以拥有世界上最好的医院和医生而自豪。世界各地的病人都慕名而来，在美国医院接受治疗。那么，为什么美国人的预期寿命会连续三年下降呢？其他国家都未出现这种现象，而这同样也是美国自一个世纪前的流感大暴发后首次出现这种情况。事实是，这种可怕的现象之所以出现，不是因为现实给了美国的医疗制度太大压力，而恰恰是因为这个制度本身存在问题，第十三章的论述将证明这一点。问题的核心并不是医疗制度过差或覆盖不足，尽管关于这两点也有很多可以探讨之处。处方类阿片类药物致死是由医疗制度造成的，而且即使在实施了奥巴马医改计划后，仍然有2700万美国人没有医疗保险。[1] 更严重的问题是医疗体系的巨大成本。在医疗保健领域投入的巨额资金严重拖累了经济，使经济发展难以持续，并压低了工资，减少了优质工作的数量，影响了对教育和基础设施的投资，以及对联邦和州政府提供（或本可提供）的公共产品和服务的拨款。劳工阶层的生活无疑受到自动化和全球化的威胁，但高昂的医疗费用无疑导致他们的生活质量下滑，并使这种下滑不断加速。

医疗费用就像是美国人不得不向一个外国强权支付的贡金。[2] 它就好比德国在第一次世界大战后被迫支付的赔款。约翰·梅纳德·凯恩斯曾撰写过一本著名的书，预言这些赔款将是一场灾难。[3]

虽然历史学家们今天仍在争论赔款的实际数额到底是多少，以及赔款对魏玛共和国的没落和希特勒的崛起产生了何种影响，但很明显，赔款多年来在欧洲的国际关系中占据主导地位。[4] 然而，单以资金数额占国民收入的比例来衡量，德国在20世纪20年代所支付的赔款额远远低于美国在今天无谓地投入医疗体系的资金。[5] 就算医疗制度能够保障国民健康（它事实上并未做到这一点），其巨大的成本也会削弱经济，尤其是经济中服务于受教育程度较低的美国人口的部分。沃伦·巴菲特将医疗费用对美国企业的影响比作绦虫，我们则认为它更像一种癌症，已经扩散到整个经济体，并扼杀了经济满足美国人民需求的能力。

我们认为，美国的医疗制度危机确实是造成没落和绝望的原因，但它绝非唯一的原因。还有一些证据指向了现代资本主义的运作方式，认为现代资本主义已越来越多地牺牲受教育程度较低的劳动者的利益，转而服务高学历的少数人。一个关键的论点是，企业积累了巨大的市场势力，并越来越多地将其用于对抗工人和消费者。他们的许多做法是反托拉斯法禁止的，但许多人认为这些法律并未得到应有的大力执行。此外，工会曾经是重要的反制力量，抵御资本的力量，并保护工人的工资和工作条件，但现在，工会的重要性已大大下降，特别是在私营部门。随着企业大量合并，美国企业间的竞争不再那么激烈，因而它们有权人为压低工人工资和提高产品价格。这些行为将工人和消费者的实际收入重新分配给企业经理人和资本的所有者。在自由市场资本主义制度下，如果政府不讲裙带关系和优待特殊利益集团，那么通过强力执行反托拉斯法，这种向上的再分配根本不会发生。

上述有关企业行为危害的观点在专业经济学家以及政治家和决策者之间引发了极大争议。一方面，有人声称现代大公司是垄断企业，使我们进入新的镀金时代，并导致消费者和劳工阶层深陷穷困。另一方面，也有人声称大公司因其带来的低廉价格和出色创新而令所有人

都极大受益。对资本主义提出批评并非美国独有的现象，尽管欧洲对资本主义进行监管的政策和美国不同。此外，还有一种可能，即在美国，无论好的方面，还是坏的方面，都会比其他地方更早地出现和发展，因此引发了一种观点，即我们记录的美国困境只是一个先兆，未来将很快蔓延到世界其他地方。

我们无法在这里提供问题的解决方案，因为我们的研究远未完成。相反，我们将努力在第十五章提供一个平衡的解释，至少努力找出现代资本主义的哪些方面可能正在损害受教育程度较低的美国人的生活。

接下来的三章所论证的内容适用于所有美国人，而非仅仅是针对非西班牙裔白人。然而，正如我们在第五章中看到的，至少直到芬太尼在2012年侵入黑人社区之前，绝望的死亡仍主要发生在白人之中。

我们的观点是，如果没有白人劳工阶层的毁灭，白人绝望的死亡就不会出现，或至少不会如此严重。反过来，如果没有医疗制度的失败和我们今天面对的资本主义的其他问题，尤其是通过操纵市场不断进行向上的再分配，这一切也不可能发生。我们在第五章中曾指出，非洲裔美国人并不是逃脱了危机，而是早在30年前就经历了他们自己版本的危机。在黑人面临绝望、失业、家庭和社区破碎冲击的早期阶段，许多功能性失灵都被归因于黑人文化的特殊性。现在再回看这一幕，我们将会有些不同的发现。如果任何一个群体长期遭受持续的打击，那么它将很容易出现这种或那种形式的社会崩溃。长期以来，非洲裔美国人都是最不受欢迎的群体，他们也是第一个受害群体，而受教育程度较低的白人则紧随其后，成为下一个受害群体。假如设想这种痛苦会继续扩散到受教育程度较高的群体中，其实也并非天方夜谭。

黑人面对的种族仇恨不断降低，同时他们也逐渐拥有更多的机会，这抵消了他们面对的部分消极压力，而这些压力是所有劳工阶层均需要面对的。我们看到，在过去20年中，非洲裔美国人口中出现了

一些绝对的进步，而不仅仅是相对于白人的进步。至少在2014年之前，美国黑人的死亡率持续稳步下降。拥有学士学位的黑人比例从1945年出生队列中的16%，上升到1985年出生队列中的25%。[6] 如果考虑教育因素，那么黑人在一系列生活满意度和影响方面的表现与白人持平，或者优于白人。然而，在近几十年的经济数据中，并没有任何迹象表明黑人的物质收获相对于白人发生了任何系统性的改善。非洲裔美国人针对白人的相对进步一定来自其他地方。也许最明显的改善来源是黑人非物质层面的生活更好。虽然歧视远未消失，但歧视已不像以前那么严重和普遍，种族歧视不再得到社会认可。衡量尊重性的一个极好指标是人们对跨种族通婚的接受度。黑人与白人通婚曾经是禁忌，现在则被认为是正常的。盖洛普的数据显示，2013年接受调查的美国人中，87%的人赞成黑人与白人的婚姻。1958年，这一比例仅为4%。1973年，该比例也仅为29%，甚至在2000年也还不到2/3。盖洛普的调查员弗兰克·纽波特称，这是“盖洛普调查有史以来最大的民意转变之一”。[7] 现在已经出现许多成功的黑人政治家，最重要的是，还出现了一位黑人美国总统。黑人和白人之间的差异，曾经主要是肤色和种族歧视，现在则更多与教育和技能有关。

有人可能会表示，白人的特权逐步被取消，这对于白人来说更像是一个反向歧视过程。正如社会学家安德鲁·切尔林所写的那样，白人“直到他们的特权在20世纪最后几十年里以立法形式遭到削减之后，才开始审视自己的地位。在此之前，以白人权利为基础的旧有体制已经存在如此之久，以致他们已对此视而不见，在白人工人眼中，新的机会平等法并不像取消了某些种族特权，而更像在实施反向歧视”[8]。经济学家伊莉亚娜·库兹伊姆科与合著者通过实验发现，无论物质条件如何，人们都非常不喜欢落在最后，如果排在他们后面的群体看上去有可能超越他们，他们将会坚决抵制那些会改善排在其后多数人命运的变化。[9]

最后，我们想解释我们是如何思考“为什么”的。我们更多的是从历史学家和社会学家的角度思考事物的原因，这与今天许多经济学家思考因果关系的方式截然不同。现在，有些经济学家鼓吹，要想证明因果关系，需要设计一个对照实验，或者至少存在某种历史环境，使得同一群人被分成不同群体，然后以不同的方式分别暴露在同一个事件当中。这些技巧自有其用途，但它们在这里对我们基本毫无用处，因为我们描述的是一个缓慢发展的大规模解体过程，其中涉及一系列偶然的历史力量，而且许多力量相互作用。一些强调实证的社会科学家认为，在这种情况下得出的任何结论都是虚幻的。[10] 我们从根本上并不同意这种观点。我们的读者将不得不决定，在没有受控性实验或任何类似做法的支持下，我们的论述是否有说服力。

---

[1] Kaiser Family Foundation, 2018, “Key facts about the uninsured population,” December 7, https://www.kff.org/uninsured/fact-sheet/key-facts-about-the-uninsuredpopulation/.

[2] Victor R. Fuchs, 2019, “Does employment- based health insurance make the US medical care system unfair and inefficient?,” *Journal of the American Medical Association*, 321(21), 2069－70, https://doi.org/10.1001/jama.2019.4812; Victor R.Fuchs, 1976, “From Bismarck to Woodcock: The ‘irrational’ pursuit of national health insurance,” *Journal of Law and Economics*, 19(2), 347－59.

[3] John Maynard Keynes, 1919, *The economic consequences of the peace*, Macmillan.

[4] Charles P. Kindleberger, 1986, *The world in depression, 1929－1939*, University of California Press, 17－26.

[5] Max Hantke and Mark Spoerer, 2010, “The imposed gift of Versailles: The fiscal effects of restricting the size of Germany’s armed forces, 1924－29,” *Economic History Review*, 63(4), 849－64.

[6] 作者计算所用数据来自美国社区调查。

[7] Frank Newport, 2013, “In U.S., 87% approve of black- white marriage, vs. 4% in 1958,” Gallup, July25, https://news.gallup.com/poll/163697/approve-marriage-blackswhites.aspx.

[8] Andrew J. Cherlin, *Love's labor lost: The rise and fall of the working-class family in Ameri ca* , Russell Sage Foundation, 54.

[9] Ilyana Kuziemko, Ryan W. Buell, Taly Reich, and Michael I. Norton, 2014, " 'Last- place aversion' : Evidence and redistributive implications," *Quarterly Journal of Economics* , 129(1), 105－49.

[10] Alan S. Gerber, Donald P. Green, and Edward Kaplan, 2003, "The illusion of learning from observational research," September10, https://www.researchgate.net/profile/Donald_Green4/publication/228755361_12_The_illusion_of_learning_from_observational_research/links /0046351eaab43ee2aa000000/12-The-illusion-of-learningfrom-observational-research.pdf.

第十三章

美国的医疗制度是如何戕害生命的

美国人在医疗保健方面开销巨大，这些花费几乎影响经济的各个方面。医疗保健在世界各地都很昂贵，富裕国家在延长其公民生命和减少痛苦方面花费大量资金也是十分必要的，但美国的做法简直是要多糟糕就有多糟糕。

我们不会重点讨论医疗过程中有时会发生的直接伤害，例如，医疗失误、不当治疗、过量使用阿片类药物或在病人需要时未能提供治疗等，我们更多关注的是医疗制度超乎寻常和极不恰当的费用对人们的生活与工作造成的间接伤害。美国的医疗制度吞噬了美国GDP的18%——在2017年为每人10739美元，[1] 约为美国国防开支的4倍、美国教育开支的3倍——毫无疑问，它也无端侵蚀了工人的工资。由于要支付医疗保险费用，这不仅减少了工人家庭可支配的工资收入，从而影响这些工资能够购买的东西，还使医疗行业的收入膨胀，并刺激了行业规模过度发展。雇主负担的医疗保险成本基本上不会被雇员看到，但它不仅压低了工资，而且还破坏了工作岗位，特别是低技术水平工人的工作岗位，并以比较差的工作取代好工作。由于人们不得不从事更差的工作，他们的工资也随之下降。高昂的医保费用还直接打击了那些没有保险或保险不足的个人，并影响了那些通过共同支付、免赔额和雇员供款获得医疗保险的人。它们还影响了联邦政府以及支付医疗保险和医疗补助的州政府。各州政府必须征收更多的税款，减少美国贫困人口特别依赖的基础设施或公共教育等其他方面的支出，或使用可能危及未来经济增长的财政赤字，将负担转移到我们的子女和未来的纳税人身上。

美国的医疗制度，借用亚当·斯密对于垄断的评论，可谓既“荒谬又具压迫性”[2]。

医疗保健费用高昂本无可厚非，我们应该在医疗上面花费巨资也合情合理。为了获得更美好和更长久的寿命而放弃一些财富自有其必要性，而且这样做会使我们越来越富有。[3] 延长寿命或提升生命质量的新疗法不断出现。它们的发明和实施可能也需要不菲的花费，而支付这些费用通常是明智的选择。尽管如此，我们现在在医疗上有太多不必要的花费。我们认为，在不损害健康的前提下，至少可以削减1/3的医疗费用。

正如我们在第九章论述阿片类药物时看到的那样，医疗行业的一部分——药品制造商和经销商——通过引发一场导致数万人死亡的流行病而发财致富。这是一个直接危害人们健康的极端例子，也是一个向上再分配的过程。在这个过程中，最上层的少数人为了自己谋利而不惜牺牲其他人的利益，其中许多人面临被辞退和死亡的危险。医疗行业必须对这种直接危害健康的行为负责，同时还应承担对整个经济造成间接危害的责任。意外过量使用药物导致死亡是三种绝望的死亡形式中最普遍的一种，其中大量案例都可归咎于医疗行业引发的阿片类药物流行病，尽管生活恶化导致一些人更易上瘾也是一个不容忽视的因素。在那些无论工作还是家庭生活都日益艰难的人口中，自杀和酗酒导致的死亡人数正在上升，高昂的医疗费用则加速了这些死亡。

在下一章中，我们将讨论其他行业，以及它们在导致绝望的死亡中扮演的角色。然而，医疗行业与其他行业不同，不仅因为它可以直接杀人，而且因为医疗行业的经济意义与其他行业存在根本性的区别。虽然自由市场竞争是衡量经济多个方面的良好基准，使我们可以依靠市场实现理想的结果，但对医疗行业来说，情况并非如此。自由市场竞争不能，也不会提供可以为社会所接受的医疗服务。[4]

医疗支出和健康成果

美国的医疗费用居全球之首，但是美国的医疗制度在富裕国家中则是最差的，在近期出现的死亡流行病和预期寿命下降之前很久，这一点就已经是一个事实。提供医疗服务耗费的成本严重拖累了经济，导致工资长期停滞，这也是劫贫济富式再分配的一个典型例子，我们曾将这种现象称为“诺丁汉郡治安官式”再分配。美国的医疗行业并不擅长增进人民的健康，但它擅长增进医疗服务提供者的财富，这其中也包括一些成功的私人医生，他们经营着极其有利可图的业务。它还向制药公司、医疗器械制造商、保险公司（包括“非营利性”保险公司）以及更具垄断性的大型医院的所有者和高管输送了巨额资金。

图13-1显示了其他国家与美国之间的差异，以及随着时间的推移，这种差异是如何扩大的。我们选择英国、澳大利亚、法国、加拿大和瑞士为比较国，代表其他富裕国家。[5] 图中的纵轴和横轴分别为预期寿命和人均医疗支出，每条曲线是由1970—2017年，这两个数字在当年的交汇点连接而成的（人均医疗支出以国际元[6]计算，因此2017年美国的数字与此前所述的10739美元有所不同）。

在图13-1中，美国显然是异类。它的人均预期寿命比其他国家要低，但人均医疗支出却高了很多。1970年，即曲线开始的第一年，美国和其他国家之间的差距并不明显，美国的预期寿命并没有落后多少，医疗支出也没有高出许多，但在此之后，其他国家做得更好，推动了健康状况更快改善，并更好地控制了医疗费用的增长。瑞士是图中和美国最相近的国家，其他国家的曲线则彼此十分贴近。如果图中再加上其他富裕国家，它们的曲线看起来也会更接近那些人均支出较低的国家，而不是瑞士或美国。

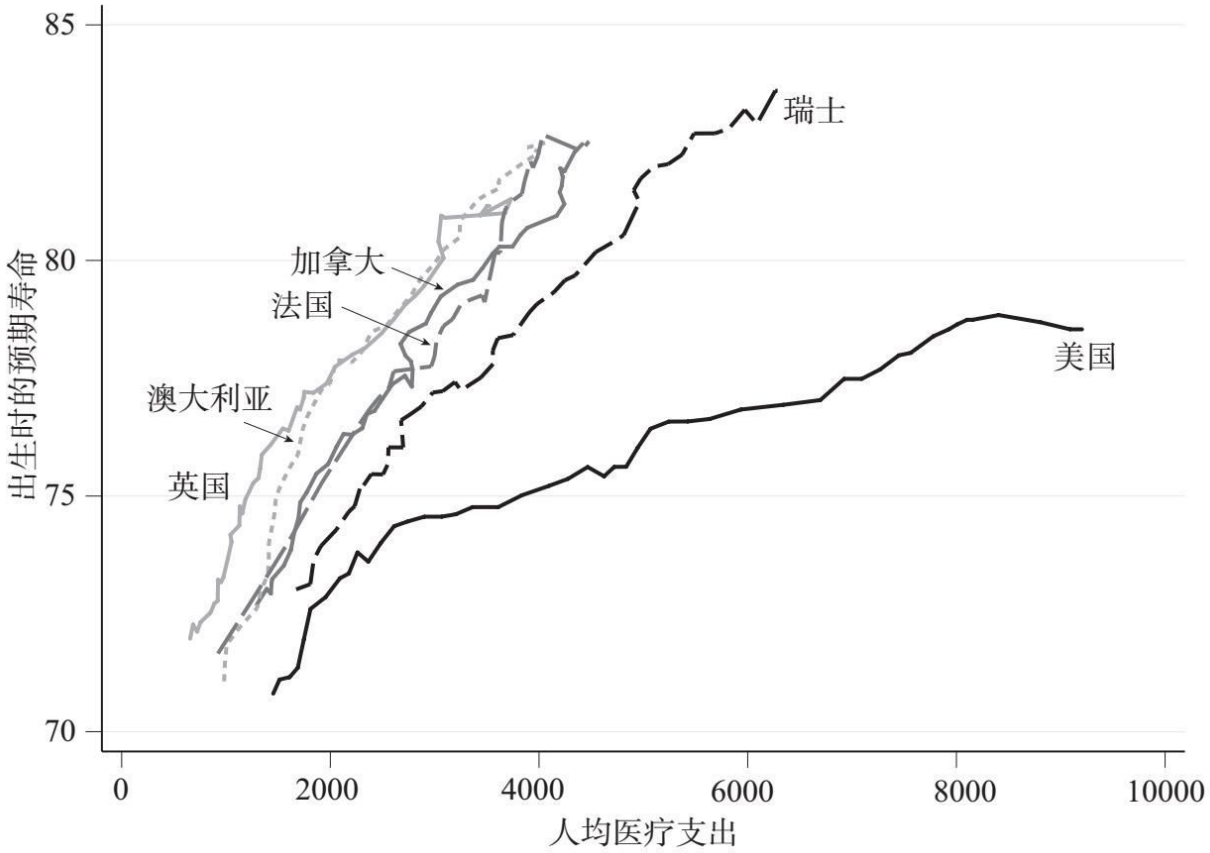


图13-1 美国、瑞士和其他选定国家的出生时预期寿命和人均医疗支出（预期寿命的单位为年，人均医疗支出按2010年的国际元计算）

资料来源：作者根据罗塞（2017）报告更新所得

2017年，瑞士的人均寿命比美国人长5.1年，而人均医疗支出却少了30%。其他国家的人均寿命与美国人相当，但人均医疗支出大大低于美国。2017年，美国的医疗支出占GDP的17.9%，其次是瑞士，为12.3%。假设有一位仙女能以某种方式将医疗支出在美国GDP中所占的份额降低到位居第二的瑞士的水平（不需要雄心勃勃地将其降低到富裕国家的平均水平），那么美国将可以把其GDP的5.6%用于其他方面，并因此多出超过一万亿美元的资金。[7] 这意味着美国每个男人、女人和孩子每年都多出3000美元以上的收入，以家庭为单位计算，则每家大约能获得8300美元的额外收入。2017年，美国家庭收入中位数是6.1万美元，一个由两个成年人和两个孩子组成的家庭的贫困线为2.5

万美元。如果在2017年，每个家庭都能获得8300美元的额外收入，那么过去30年的收入增长中值将达到实际增长率的两倍。冒着对我们的仙女提出太高要求的风险，假设我们再次提出要求，既然能降到瑞士的水平，为什么不能降到加拿大的水平呢？如果做到这一点，将节省1.4万亿美元，相当于每人4250美元，每户11000美元。

另一种计算医疗费用浪费的方法是直接确定医疗支出中对美国人健康没有贡献的部分。最近的计算是，[8] 浪费的部分大约占总支出的25%，与美国和瑞士的差额大致相当。

这个极其巨大的数字是浪费额，而不是总费用。近半个世纪以来，这种浪费一点点逐渐侵蚀着人们的生活水平。美国的劳工阶层如果不必支付这笔贡金，他们今天的生活将会好很多。

美国人花费那么多，到底得到了什么

考虑到如此高昂的费用，我们无疑希望美国人拥有更好的健康状况，但事实并非如此。正如我们所看到的，美国在预期寿命方面的表现并不算好，而预期寿命是衡量健康的重要指标之一。虽然除了医疗之外，还有许多因素影响预期寿命，但医疗水平在近年来已经变得越来越重要。2017年，美国的预期寿命为78.6岁，西班牙裔人口显著高于全国平均水平（81.8岁），非西班牙裔黑人显著低于全国平均水平（74.9岁）。[9] 这些数字低于经济合作与发展组织其他25个成员国的预期寿命。在其他成员国中，德国的预期寿命最低，为81.1岁，比美国长2.5岁，日本的预期寿命最高，为84.2岁。[10] 无论美国人从医疗制度中得到了什么，他们显然没有得到更长的寿命。

或许美国人有别的收获？美国是一个非常富裕的国家，美国人为了获得更好的医疗服务而支付更多费用也很合理。然而，美国人并没有比其他国家更多地使用医疗服务，尽管医疗领域的工作岗位大幅增

加。2007—2017年，医疗行业新增280万个就业岗位，占美国新增就业岗位的1/3，这些新增就业岗位的资金主要来自非营利部门的“利润”。[11] 事实上，美国的人均医生数量有所减少——美国医学会通过限制医学院的入学名额有效地确保了医生的高薪——人均护士数量的情况也基本相同。医学院的学费昂贵，这一点常常被用作说明医生有正当理由获得高薪，但如果医学院在没有名额限制的情况下接受竞争，费用无疑会降低。如果不是有体系地把合格的外国医生排除在外，医生的工资和医学院的学费都会下降。在实施某些治疗措施方面，美国和其他富裕国家的数字大致相同，尽管美国似乎更侧重于营利性的治疗措施。[12] 美国人似乎拥有一个更豪华的体系（像是商务舱而不是经济舱），但无论乘坐商务舱还是经济舱，乘客总是会在同样的时间到达同一目的地（在我们现在所说的情况下，如果他们的目的地是来世，那么商务舱的乘客可能更快）。与其他一些国家的病人相比，美国人等待手术（例如髋关节或膝关节置换术）或检查（例如乳房X光检查）的时间较短。等待时间较短的部分原因可能是有很多昂贵的机械设备没有得到大量使用。美国的病房大多为单人病房或双人病房，而其他国家的病房更常见的是多人病房。

发病率比死亡率或手术次数更难衡量，但有人曾经做过一项研究，在英国和美国进行了完全相同的健康状况调查，结果发现一系列健康状况指标（部分源于自我报告，部分来自通过化验血液得到的“硬”生化指标）表明，英国人在中年后的健康状况好于美国人。[13] 英国人在医疗上的支出不到其GDP的10%，人均医疗支出大约是美国的1/3。

美国人对其医疗制度也并不满意。2005—2010年的盖洛普世界民意调查中，只有19%的美国人对下面这个问题做出肯定的答复，即“你对医疗制度或医疗体系有信心吗”。[14] 盖洛普还询问人们是否对他们所居住的“城市或地区提供优质医疗服务的能力”感到满意。美国在这个更具体、更地方性的问题上表现得更好，77%的人给出了肯定

答复，与加拿大和日本的比例大致相当，但差于其他富裕国家，也不如一些更贫穷的亚洲国家或地区，如柬埔寨、中国台湾、菲律宾、马来西亚和泰国。在瑞士，94%的人对本地提供优质医疗服务的能力表示满意，58%的人认为国家医疗制度或医疗体系运作良好。美国人的不满主要集中于在一个不公平的体系中获得医疗服务。根据联邦基金于2007年发布的一份报告，在“获得医疗服务、患者安全、协调、效率和公平”方面，美国在7个富裕国家中排名垫底。 [15]

钱去哪儿了

美国人付出了这么多，但获益却这么少，这怎么可能？这些钱肯定花在了什么地方。病人花的冤枉钱变成医疗服务提供者的收入。在这里再次和其他富裕国家进行比较依然会很有用。医疗费用的差异在很大程度上是因为美国医疗服务价格更高，以及医疗服务提供者的工资更高。美国医生的工资几乎是其他经济合作与发展组织成员国医生平均工资的两倍。 [16] 不过，由于医生人数相对于总人口数量下降，他们在高昂的医疗费用中所占份额有限。 [17] 应医生团体和国会的要求，医学院的招生人数受到严格控制，同时外国医生难以在美国执业。 [18] 2005年，美国收入最高的1%人口中，医生占16%。在这1%的前10%中，有6%是医生。 [19] 美国护士的收入也相对较高，但与其他国家的差距不大。在美国，药物的价格大约是其他国家的3倍。 [20] 在美国，服用降胆固醇药物瑞舒伐他汀每月需要花费86美元（打折后），该药在德国的月度花费是41美元，在澳大利亚只有9美元。如果你患有类风湿关节炎，你的修美乐（阿达木单抗）在美国每月需要花费2505美元，在德国是1749美元，在澳大利亚是1243美元。美国的手术费用更高。在美国，髋关节置换术的平均费用超过4万美元，而在法国，同样手术的花费大约为1.1万美元。在美国，即使同一制造商生产的相同设备，髋关节和膝关节置换的费用也比其他国家高出3倍以

上。磁共振成像检查在美国要花费1100美元，但在英国只需要300美元。美国医生需要支付的医疗事故保险费用也更高，尽管与医院费用（33%）、医生费用（20%）和处方药费用（10%）相比，它只占医疗费用总额的2.4%，这并不算多。[21] 相对于其他富裕国家，美国的医院和医生更多地使用“高利润率和高金额”的治疗措施，如影像学检查、关节置换、冠状动脉搭桥术、血管成形术和剖宫产。[22] 2006年，我们两人中的一位更换了髋关节。当时，纽约一家著名的医院对一间（双人）病房的收费高达每天一万美元。病人在这间病房中能够饱览东河上船只如梭的美景，但电视节目是额外收费的，更不用说药物和治疗了。

美国制药公司的捍卫者认为，大部分药物研发都是在美国完成的（尽管并不总是由美国公司完成的），因此其他国家都在免费享用美国的创新和科学发现。批评人士则指出，制药公司在市场营销上的投入远大于研发投入，许多基础研究是由政府完成或资助的（例如，由美国国立卫生研究院进行的）。他们还指出，缩短甚至取消专利保护可能不会像我们所认为的那样会导致灾难性的后果。[23] 现行体制在很多方面根本站不住脚。以胰岛素为例，如果没有胰岛素，糖尿病患者将会死亡，胰岛素的三位发明者以每人一美元的价格将这一发现卖给多伦多大学，以保证它可以被永久免费使用。然而，一些患者现在不得不每月支付高达1000美元的费用，有时甚至只能放弃治疗，而制药厂商则通过调整药物配方维持其专利。[24] 与此同时，根据《经济学人》的报道，制药公司已经设立大规模的慈善基金会，通过承担病人共同支付部分的费用，使其更容易维持药物的高价格。更重要的是，制药公司通过慈善基金会承担的每一美元共同支付费用，都可以享受两美元的税收减免。[25] 如果可以降低药品价格，则可以为美国国立卫生研究院大规模扩展研究项目提供资金。它还将节省大量资金，并减轻我们在提供其他必需的商品和服务时面临的压力。

除了价格，还有其他应该考虑的因素。新药、新仪器和新的治疗手段不断涌现。其中有些可以拯救生命、减少痛苦，但很多并没有什么效果，但它们依然被推给病人并收取费用。这就是所谓的“过度医疗”，即投入更多资金并未带来更大程度的健康增长。与美国不同，英国设置了监管机构，即英国国家卫生与临床优化研究所（NICE），这个机构负责评估新药和新的治疗手段，预估每多花一英镑会带来多少额外健康，并且在这些药物或治疗手段没有达到最低收益要求时建议不使用它们（考虑到英国的体制，这实际上彻底使它们出局）。在美国，这样一个机构将直接威胁医药行业的利润，因此行业将拼死反抗，这也就意味着这家机构肯定会死，而不是行业会死。

NICE的第一任主席迈克尔·罗林斯爵士表示，NICE首个测试的药物是瑞乐沙，这是由原葛兰素威康公司生产的治疗流感的抗病毒药物。NICE建议不要使用它，不是因为它没有效果，而是因为它的“外部”影响，医生办公室里等待处方的流感患者会传播疾病。该公司的主席“冲进唐宁街，威胁要把他的研究带出国”。但时任英国首相托尼·布莱尔和卫生部长弗兰克·多布森力挺NICE，使该机构免于胎死腹中。[26] 我们怀疑，如果这种情况发生在华盛顿，最终的决议则可能会有所不同。还有一点想提请读者注意，即美国食品药品监督管理局在其药品审批过程中不被允许考虑更广泛的社会影响，例如，阿片类药物可能被转售的影响。

医疗保险公司经常受到媒体的批判，尤其是当他们拒绝支付治疗费用，或者向那些认为自己已有全额保险的病人寄去令其费解的账单时。这里存在的一个大问题是，在一个私营系统中，保险公司、医生诊所和医院在管理、谈判费率和试图限制开支方面花费了巨额资金。而一个单一付款人系统，尽管根据设计不同可能存在各自的优点和缺点，但至少会节省一半以上的类似费用。导致问题出现的根源不仅在于保险公司追求利润，如果医疗制度的运行方式不同，保险公司就可以省去现在所做的大部分工作。[27]

最后（但并非最不重要）的一点是，医院提高价格并不是因为成本上升，而是因为它们正在进行整合，从而减少或消除了竞争，并利用强大的市场势力提高价格。它们正在稳步赢得与保险公司（和公众）的战争。与面临竞争的医院相比，地方垄断性医院的收费要高出12%。此外，当一家医院与5英里内的另一家医院合并后，医院之间的竞争会减弱，而医疗服务价格会平均上涨6%。[28]

患者在出现急症的情况下最容易处于弱势地位，而医疗急症也越来越多地被视为和作为赢利机会。救护车服务和急救室已经外包给医生与救护车服务公司，这些医生和救护车每天都正在发送“出人意料”的医疗账单。这些服务中的许多项目并不在医保范围之内，因此即使患者被送往自己的医疗保险覆盖的医院，也需要自己支付各种急救费用。2016年，很大一部分急诊室就诊病人支付了“意外”的救护车费用。随着农村地区医院的关闭，空中救护车变得越来越普遍，它们可能会带来数万美元的意外费用。当有人陷入困境，甚至失去意识时，他们没有能力就收费高低讨价还价，同时，由于不存在能够抑制价格的竞争，在这种情况下，即使意识尚存，病人也只得乖乖按要求付钱。提供这些服务的公司许多由私人股权公司所有，它们非常清楚这正是漫天要价的理想情况。[29] 现在，那些追在救护车后面寻找获利机会的事故官司律师已经摇身一变，成为救护车的拥有者，交通事故的受害者在医院醒来时，会一眼看到他们的轮床上贴着2000美元的账单。

这种掠夺是一个典型例子，表明一个向上转移收入的系统是如何运作的。在这种情况下，金钱从身处困境中的病人手中转移到私人股权公司及其投资者手中。这也说明了为什么尽管资本主义在多数情况下拥有诸多优点，但却不能以一种可被社会接受的方式提供医疗服务。在医疗急症情况下，人们无法做出竞争所依赖的知情选择，正如人们在陷入对阿片类药物的依赖时，无法做出知情选择一样。

过去由医生管理的医院现在已经改由企业高管管理，其中有些人是脱下白大褂并换上西服套装的医生，他们领着首席执行官的薪水，追求的是建立商业帝国和提高价格的最终目标。一个很好的例子是纽约长老会医院，它现在已经成为一个由多家曾经独立的医院组成的庞大医院集团。长老会医院是一家非营利性机构，其首席执行官史蒂文·科温博士在2014年的薪酬高达450万美元，[30] 而纽约北岸大学医院首席执行官的薪酬是其薪酬的两倍。[31] 纽约长老会医院推出了一系列制作精美的视频故事广告，这些广告在大受欢迎的《唐顿庄园》系列剧集播出之前在公共电视上播放，每一个广告都记录了一个只有在纽约长老会医院才能发生的非同寻常的康复故事。[32] 这些广告的目的是诱导员工要求将这家医院纳入他们的保险计划，使医院增加与保险公司谈判的能力，这有助于它提高价格，从而使科温的高薪获得保证。其他医院很快效仿，推出了类似的广告。2017年，美国医院在广告上花费了4.5亿美元。[33] 很难看出这些策略能怎样改善患者的健康。

医生、医院、制药厂商和设备制造商通力合作，共同推高价格。高科技医用扫描设备的制造商向医生、牙医和医院提供具有吸引力的租赁和定价条款，后者使用设备，为各方带来源源不断的现金流，但并不会给病人带来明显的效果改善。或许，扫描设备（scanner）和骗子（scammer）的英文名难以区分并不是巧合。制药厂商也会与医院和医生合作，帮助它们开发新产品，并提高需求。2018年，著名乳腺癌研究专家何塞·贝塞尔加被迫辞去纽约纪念斯隆凯特林医院的首席医疗官一职，[34] 该医院自称是世界上最古老、最大的私人癌症治疗中心。贝塞尔加被迫辞职的原因是他未能在已发表的论文中披露潜在利益冲突，这种利益冲突来自他与生物技术初创公司和制药公司千丝万缕的财务联系。在他辞职后，这些利益冲突方中的一家——阿斯利康公司立即任命他为公司的研发主管。正如医院管理层所说（他们说的完全正确），[35] 医院在为病人提供新药试验，或者医生尝试帮

助传播关于有效新产品的信息时，存在潜在的利益共生关系。事实上，新的癌症药物近年在降低癌症死亡率方面发挥了良好的作用。然而，由于患者的最大利益并不总是与制药厂商的利益相一致，因此他们自然可能想知道他们的医生到底是在为谁的利益服务，并需要确信他们的医院不仅仅是制药公司的一个分支机构。

制药公司首席执行官们的薪水都颇为丰厚。根据《华尔街日报》2018年的一份报告，2017年，在薪酬收入排名前十的CEO中，收入最高的是艾瑞·鲍斯比，他的年薪为3800万美元，他是艾昆纬公司的CEO，该公司是一家为制药公司、保险公司和政府提供患者信息分析服务的数据公司。排名第十的是默克公司的CEO肯尼斯·弗雷泽，年薪1800万美元。[36] 2014年，美国收入最高的部分是来自小型私营企业的利润，远远超过大公司首席执行官的薪酬，而这些收入丰厚的小型私营企业主中，不乏私人诊所的医生。[37]

美国医疗服务的超额费用流向了医院、医生、设备制造商和制药厂商。从健康的角度来看，高达上万亿美元的这些费用是一种浪费和滥用，从医疗服务提供者的角度来看，它则是一笔丰厚的收入。因此，我们仍然需要回答两个问题：首先，这些费用会对美国人的生活产生什么影响？其次，在这种情况下，医疗行业是如何做到全身而退的？

谁来付钱？高昂医疗支出的后果

从机械的角度理解费用由谁支付并不复杂，但要弄清楚其会对人们的生活造成什么影响则困难得多。最后，不管是谁拿到的账单，最终所有费用都将由个人支付，所以我们应该牢记一个数字，即美国人均医疗总成本达10739美元。许多美国人对他们需要付出这样一大笔钱，或者人均需要付出这笔钱，感到不可思议。这些账单通常由保险公司、雇主或政府支付，我们大多数人都比较幸运，从来没有收到过

医疗账单，甚至没有见到过一张让我们伤筋动骨的医疗账单。然而，正是由于缺乏透明度，以及其他人会帮我们付这笔钱的普遍感觉，才会出现当前的医疗制度，如果人们能够更好地了解这个制度的实际影响，那么它将受到更有力的挑战。[38]

图13-2显示了在过去半个世纪里，医疗支出在GDP中所占的比重如何从1960年的5%增长到2017年的18%。另一个与此相反的数字可能同样有用，甚至可能更有用，那就是，GDP中可用于除医疗外的其他项目的支出从1960年的95%下降到今天的82%。图中还显示了医疗负担增长最快的时期，特别是从20世纪80年代初到90年代初，以及从2000年到2008年。正如伊齐基尔·伊曼纽尔和维克托·福克斯所指出的，[39]这些时期正是平均时薪表现糟糕的时期，特别是与90年代中期相比更明显，90年代中期，工人时薪数据表现良好，但医疗支出的比例则有所下降。如果我们看一下45~54岁且没有学士学位的白人男性的状况，他们在2017年的平均工资比1979年低了15%，同样的状况还出现在20世纪80年代，当时工资又出现迅速下降，随后在20世纪90年代中期和过去几年有所回升。当然，工资高低受很多因素影响，尤其受更普遍的劳动力市场状况影响，同时医疗费用的上涨又是一个持续缓慢的过程，因此，这种跨越几十年的模式可能是我们能够期待的最好的研究对象。

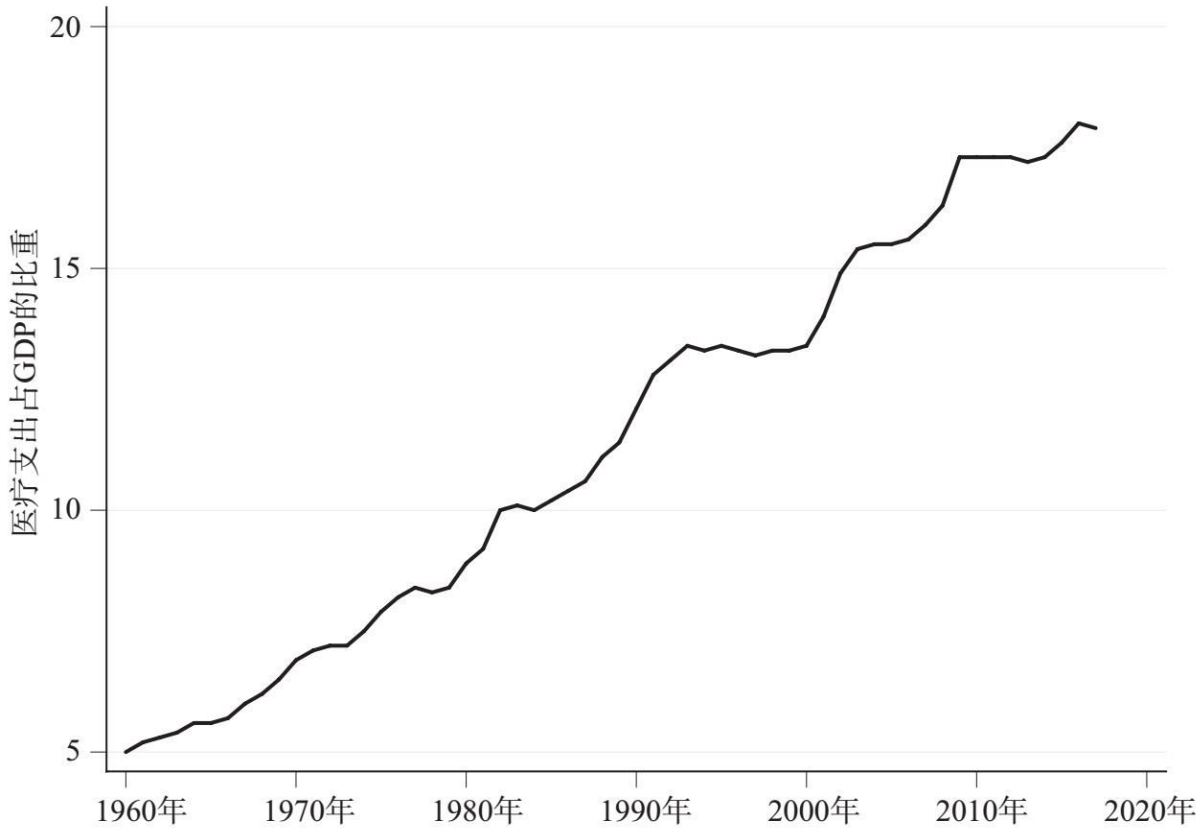


图13-2 1960—2017年医疗支出占GDP的比重

资料来源：医疗保险和医疗补助计划服务中心

如果我们从谁来付钱开始着手，会发现个人和联邦政府各付28%，另有20%由企业为其员工支付，17%由州和地方政府支付，其他私人付款人支付剩下的7%。[40] 没有保险的人口（2017年，这部分人口占总人口的9%，即2970万人）必须直接支付费用，且费率通常比向政府或保险公司收取的费率高得多。那些付不起钱的人可能会得到慈善医疗，或者得到相互津贴的补助，或者他们也有可能会被讨债人追上很多年。人们经常说，医疗保险与其说是为了保护你的健康，还不如说是为了保护你的钱包免于被医疗体系掏空。没有保险的人往往会放弃非紧急治疗。如果没有找医生看过病，他们就不太可能使用像降压药或他汀类药物这样可以救命的预防性治疗。由个人负担的那部分医疗

费用降低了人们购买其他物品或为未来储蓄的能力，这也成为导致美国家庭储蓄率下降的原因之一。[41]

大约一半工作年龄的美国人（约1.58亿人）通过雇主购买了医疗保险，[42] 同时65岁以上人口可以参加联邦政府付费的医疗保险计划。医疗补助计划则是针对低收入人群提供的国家医疗计划，其费用部分由联邦政府承担，部分由州政府承担。

雇主提供的医疗保险通常很受被保险雇员欢迎，尽管它对雇员来说并非完全没有成本。2017年，员工平均负担的费用约为1200美元（个人保单费用的18%），或5700美元（家庭保单费用的29%）。[43] 此外，他们还需要支付医疗相关的税费，并且必须在治疗时支付共同支付费用，以及在报销前需扣除的所有费用。病人通常很难事先知道治疗费用是多少，或在事后了解具体账单。例如，保险公司可能会承担某项治疗90%的费用，而这实际上是保险公司内部价格的90%，其实际费用可能远低于账单上的金额。对于拥有医疗保险的人来说，突然收到出乎意料的医疗费用账单是常见现象，甚至在非急诊的情况下也经常发生。与此同时，在医疗费用不断上涨的情况下，雇主提供的医疗保险计划在质量和保障范畴方面都正在恶化。[44]

一项研究重点分析了截至2009年的10年的情况，在此期间，一个拥有雇主医疗保险的四口之家收入中值从76000美元增长到99000美元。但在增加的收入中，除了95美元之外，其余的钱都被员工保险费、医疗中自付部分的支出、医疗保险税以及其他商品价格的上涨抵消了。[45]

雇主提供的保险存在严重的问题，但接受保险的员工并不总是清楚这些问题。许多雇员认为雇主承担的71%保险费用，即（平均）20000美元的家庭保险费用，对于他们而言是完全免费的。然而，由于对企业而言这笔费用是实实在在的支出，它会影响企业准备支付多少工资和雇用多少工人。雇主在做出雇用决定时，需要考虑的并不仅仅是员工的工资，而是公司雇用员工必须支付的总成本，其中包括医疗

保险和其他福利费用。像员工工资一样，雇主承担的医疗保险费用也是员工薪酬成本的一部分，因此，保险费成本的上升，例如，从1999年的2000美元上升到2017年的6896美元（个人计划平均保险费用），是导致工资被压低的重要原因。员工可能会认为他们得到了一份礼物，却很少意识到雇主关心的是他们为每位员工支付的成本总额，而不论这些钱最终到了谁的手上。雇员可能不知道，这份“礼物”是从他们的工资中部分或全部扣除的。[46] 在上述例子中，如果雇主承担的保险费用没有上涨，一个四口之家在2009年本有可能得到高于9.9万美元的年收入。

事实还远不仅止于此。面对医疗保险费大幅上涨的情况，雇主可能决定不再为一些职位提供医疗保险，或者更进一步，他们可以雇用更少的工人，或者至少将他们的工作外包出去。一位高管向我们解释说，有一年，当他的公司看到大幅增长的医疗保险费用时，聘请了管理顾问来帮助削减“总人头”，确定哪些员工实际上是可有可无的，或者公司在餐饮服务、安保、清洁、运输方面的工作是否可以外包。这样，就可以把支付工资和医疗保险费用的责任转嫁给外包公司，由外包公司决定是否向员工提供这些福利。与为大公司工作相比，为外包公司工作往往是一个没有吸引力和缺乏意义的选择。医疗费用在低薪工人的总工资成本中所占的比例更大。对于年薪15万美元的高薪员工，家庭医疗保险平均只增加了不到10%的雇用成本；对于年薪只有工资中位数的一半的低薪员工，家庭医疗保险增加的成本则高达60%。这是医疗费用上升把好工作变为差工作，乃至彻底消灭工作的方式之一。

雇主提供的医疗保险导致医疗费用上涨，并使医疗行业的规模不断扩大。由于拥有较高技能和较高收入的就业者更有可能拥有保险，所以保险公司在设计保险条款时主要考虑满足客户的需求和口味。由于雇主承担的保险费用不被视作应税收入，因此雇主也有动力通过（不应税的）保险提供越来越豪华的医疗服务，而不是让雇员从税后收入中支出相关费用。这不仅使联邦政府损失了约1500亿美元的税

收，[47] 而且还鼓励雇主和雇员在协商薪酬时包含更高端的医疗保险。正如维克托·福克斯指出的，政府似乎在全力促成“全食”式的医疗，而不鼓励“沃尔玛”式的医疗，尽管许多人，也许是绝大多数人，从费用角度考虑更愿意获得后者。基于雇主的医疗保险制度无论在获取医疗服务方面，还是在服务内容上，都更偏向于高收入的就业者。[48]

联邦政府和州政府也会承担医疗费用。对联邦政府来说，医疗福利费用必须与政府计划或有能力做的所有其他项目进行竞争。一个典型的例子是政府未能维护和更新基础设施。由于美国糟糕的道路状况，联邦快递公司的运货卡车更换轮胎的频率已经达到20年前的两倍。[49] 医疗补助计划给州政府在预算制定中带来的负担可能更加隐蔽。由于医疗补助是一项权利，各州别无选择，只能支付发生的医疗费用。除了在确定资格要求方面拥有一定的灵活性外，各州对医疗服务内容或医疗费用的控制有限。在州一级，医疗支出的增长也同样侵蚀了其他重要的福利，特别是教育和交通。2008年，医疗补助计划支出占州政府支出的20.5%，到2018年，它已经增长到约29.7%，而同期中小学教育支出则从22.0%下降到19.6%。目前，各州在医疗补助计划上的支出达到在基础教育（K-12）上支出的一半。[50] 而这个福利对那些经济能力雄厚，可以不依赖公立基础教育的人口而言显然不是那么重要。

在理想的情况下，应该可以准确计算谁在为医疗费用买单，但其数额如此庞大，如此分散在经济的各个方面，并且如此不透明，因而这是一项不可能完成的任务。然而，我们每个人每天都在为此买单，无论是以更直接的方式，还是（通常）不那么显而易见的方式。更糟糕的是，彻底了解成本后，我们发现，我们花钱时很少有意识地主动选择，并且也并没有把钱花在我们确实需要并愿意支付的方面。相反，医疗制度已经成为经济的寄生虫，就像沃伦·巴菲特所说的绦虫，美国人很早以前不小心吞下了它，而现在它已经长得很大，正在

消耗身体其他部分所需要的营养。或者用我们自己的话来说，过去仅限于医疗系统的癌症现在已经扩散到整个经济中。

医疗问题为何会成为痼疾

世界各国在为医疗保障提供资金和具体实施方面都面临极大困难，而不仅仅是美国面临困局。对大多数商品和服务而言，问题可以通过市场竞争来解决，但这种方法并不适用于医疗服务。20世纪最伟大的经济学家之一肯尼思·阿罗证明了一个重要的经济学定理，向我们揭示了市场能做什么、不能做什么，以及在什么情况下能做什么和不能做什么。阿罗定理更精确地解释了亚当·斯密在很久之前提出的论点。并非巧合的是，阿罗还撰写了“健康经济学”领域的专著，[51] 阐述了为什么市场化的医疗解决方案从社会角度看并不可取。当然，正如市场原教旨主义者所说的那样，充分竞争的自由市场（加之强力实施的反垄断法）肯定能够带来比现在更低的价格。但医疗服务与其他服务不同。由于患者无法获得服务提供者所拥有的信息，这使我们在很大程度上被对方掌控。我们无法抵制医疗服务提供商推动的过度供给。类似的情况也可能发生在汽车修理工身上，只不过不会导致这么严重的后果。

如果在市场上购买金枪鱼、汽车、住宅、机票等商品或服务，消费者很快就能知道哪些产品适合他们，哪些不适合他们，供应商之间的竞争将淘汰那些有缺陷或没人想要的商品或服务。假设你想要找到最好的整形外科医生，情况就大为不同了。我们在前面曾提到，我们中的一人做过髋关节置换术，当时在寻找外科医生时，我们尽可能地和每个人交谈，并尽可能地查阅资料，但并没有找到令人信服的答案。我们最喜欢的一个评论是，“他曾经为教皇做过手术，但那已经是过去式了”。手术后，一名夜班护士（她恰好名叫卡珊德拉 [52]，尽管我们对事件的回忆可能受到了镇痛泵的影响而有失准确）简单

讲述了她的看法，但可能病人和护士看问题的角度有所不同：显然速度给卡珊德拉留下了更深刻的印象。很久以后，我们发现，一位骨科医生朋友自己的膝关节置换术居然失败了，这让我们明白，就算一位好的骨科医生也会做出错误的选择。

在一个不受监管的市场上，医疗保险无法有效运作，甚至根本无法运作。由于医疗服务提供者和患者双方面都有动力加大医疗支出，这将推动医疗保险费用不断上涨，并使其超出保险的购买者，尤其是相对健康的人愿意支付的范围。于是，较为健康的人会选择退出他们并不需要的昂贵保险，留在保险计划中的，将是一个健康状况越来越差、支出越来越大的群体，从而使保险计划难以为继，即出现臭名昭著的“死亡螺旋”。

医疗保险要想良好运转，加入保险计划的人必须既包括生病的人，也包括健康的人，这在美国是通过雇主提供保险实现的，在其他富裕国家则是通过政府法令要求全民参保实现的。如果没有对低收入者的补贴，或者强制购买，保险就无法运作，或者只能提供给那些健康和不需要保险的人。把医疗服务完全交给市场，而没有任何社会支持和控制，将使许多人失去保险，并且在他们生病时得不到医疗服务。不受监管的市场给我们带来的后果是，在病人最脆弱，即在他们面临紧急医疗状况时，私人股本公司对他们趁火打劫。

美国人比欧洲人更不愿意接受政府对医疗实施管控，因为有时这些管控措施会相当严厉。他们乐于相信医疗制度是一个自由市场体系，尽管政府支付了一半的费用，并且是没有经过谈判就支付了制药厂商开出的价格（通常被荒谬地描述为“市场定价”），同时政府不断授予医疗设备和药品专利，允许专业协会限制供给，并通过税收制度补贴雇主提供的医疗保障。除此之外，还有一个关键的政治事实，即人们并不知道自己付了多少钱。如果每个美国人每年在纳税时收到10739美元的账单，或者如果雇主将他们承担的雇员医疗保险费用从员工工资中扣除，那么改革的政治压力肯定会加大。隐形费用会鼓励过度收费。因为它们是隐形的，所以与某些更明显的问题，如美国几乎

10%的人口没有医疗保障相比，这些费用带来的问题并未受到足够的重视。后者确实是一个巨大的丑闻，我们在其他任何一个富裕国家都不会看到，但正是爆炸式增长的医疗费用，摧毁了国民经济为低技术水平工人提供医疗保障的能力，而这本是它应尽并且可以尽到的职责。

收人钱财，与人消灾

医疗服务提供者还有另一条重要的防线，并且其还起到了攻击的作用，那就是华盛顿的医疗游说团体。游说行为不仅局限于医疗领域，它在我们的论述中占据一个更重要的地位，因此我们将在第十五章再次讨论它。目前，我们暂且只关注医疗领域。在医疗领域，正像在其他领域一样，企业的游说力度在过去40年急剧加大。它已成为一股重要的力量，推动将权力从劳动者手中夺走，将其重新分配给资本，以及从工人和消费者手中夺走权力，将其重新分配给企业和富有的专业人士。游说和寻租并不仅仅是公司行为。代表小企业的行业协会，如美国医学协会（拥有25万会员）和美国验光协会（拥有4万会员）是两个典型例子，这些协会的会员来自美国各地，从而使它们和国会的每位议员都能搭上话，并拥有来自家乡的有效政治力量来支持它们的经济影响力。政治和经济力量相互扶持，共同以牺牲患者为代价，不断增加协会会员的利润。 [53]

2018年，医疗行业雇用了2829名说客，平均每位国会议员被超过5个说客包围。超过一半的说客是“反水者”，即前国会议员或前工作人员。一些人甚至戏称国会是为投身游说业做热身的“农场联盟” [54] [55] 。2018年，企业在游说上的花费高达5.67亿美元，其中超过一半来自制药厂商。 [56] 医药行业已经成为游说支出最大的行业，甚至超过金融业，其游说费用是工会组织的10倍有余。此外，医药行业还斥资1.33亿美元支持现任或潜在国会议员，投入7600万美元支持民主党，5700万美元支持共和党。许多游说活动都是为了维持现

状，不过，当医疗问题摆在桌面上时，游说者也抓住机会帮助起草和通过对行业有利的立法。在立法者和他们的工作人员需要获取信息和做出分析时，说客们处于作为专家顾问的有利地位。美国也曾经设立一个独立的技术评估办公室，其作用与英国的NICE类似，但它已经在20世纪90年代被关闭，纽特·金里奇是此事的主要推动者。

我们当然不是说，医疗行业可以为所欲为，游说团体也并不总是能达到自己的目的，而且游说团体自身的立场也往往各不相同。不过我们尚未看到有效的游说团体，或者实力和规模可以与医药行业抗衡的游说团体，愿意为那些无奈买单，从而使医疗行业大发横财的患者发声，或者为能够充当反抗医疗行业的力量发声。

在立法活动期间，医疗行业的游说团体有时会非常有效。国会通过的奥巴马医改方案就完全没有考虑单一付款人制度或公共选择权，美国也没有建立英国那样的评估体系。医院、医生和制药公司都得到了有效的回报，以换取其对通过《平价医疗法案》的支持。[57] 尽量将更多未参保人员纳入医疗保险体系固然十分必要，但该法案阻止了任何控制成本的行动，鉴于游说团体强大的力量，几乎可以肯定，这是法案获得通过所需的必要妥协。医疗行业得到立法保护的另一个绝佳例子是，美国的医疗保险计划会为所有获得美国食品药品监督管理局批准的药物支付费用，并且不会就价格进行谈判（医疗行业曾长期反对医疗保险计划覆盖药物费用，理由是担心医疗保险制度会压低药品价格，但随着游说团体的数量和力量不断增强，它后来改变了立场，并争取到我们今天面对的更有利于医疗行业的安排）。[58]

大多数美国人通过雇主获得医疗保险本是一个历史的意外，现在它已经成为改革的巨大阻碍。这个制度诞生的那一刻就是绦虫被吞下，第一个细胞发生癌变的时候。不过，医疗行业在华盛顿备受呵护的现实也是医疗行业持续获得巨额收入和利润的关键，同时，代表医疗行业的游说团体完全有能力阻击任何可能的威胁。这就好比一个店主被要求支付保护费，于是他威胁对方要报警，结果他得知，来收保

护费的敲诈者本身就是警察。美国的政府已经成为医疗行业敲诈勒索病人的共犯，这种敲诈勒索是当今美国出现劫贫济富的诺丁汉郡治安官式再分配的一个重要因素。医疗本来应该是改善人民健康的行业，而它却正在损害我们的健康；国会本应代表人民的利益，而它却正在支持医疗业对人民进行勒索。 [59]

---

[1] Anne B. Martin, Micah Hartman, Benjamin Washington, Aaron Catlin, and the National Health Expenditure Accounts Team, 2019, "National health care expenditure in 2017: Growth slows to post- Great Recession rates; share of GDP stabilizes," *Health Affairs*, 38(1), 96－106, https://doi.org/10.1377/hlthaff.2018.05085.

[2] Adam Smith, 1776, *The wealth of nations*, bk. 4. See our introduction.

[3] Robert E. Hall and Charles I. Jones, 2007, "The value of life and the rise in health spending," *Quarterly Journal of Economics*, 122(1), 39－72, https://doi.org/10.1162/qjec.122.1.39.

[4] Kenneth J. Arrow, 1963, "Uncertainty and the welfare economics of medical care," *Ameri can Economic Review*, 53(5), 941－73.

[5] Authors' update of Max Roser, 2017, "Link between health spending and life expectancy: US is an outlier," Our World in Data, May 26, https://ourworldindata .org /the - link - between -life-expectancy-and-health-spending-us-focus. The underlying data used for extension are from the World Bank's World Development Indicators, http://data. worldbank . org / data - catalog /world development- indicators; and Organisation for Economic Co- operation and Development data, data https://stats.oecd.org/.

[6] 国际元是在多边购买力平价比较中，将不同国家的货币转换为统一货币，以方便比较。——译者注

[7] Victor Dzau, Mark B. McClellan, Michael McGinnis, et al., 2017, "Vital directions for health and health care: Priorities from a National Acad emy of Medicine initiative," *Journal of the Ameri can* Medical Association, 317(14), 1461－70, https://doi.org/10.1001/jama.2017.1964.

[8] William H. Shrank, Teresa L. Rogstad, and Natasha Parekh, 2019, "Waste in the US health care system: Estimated costs and potential for

savings," *Journal of the American Medical Associa tion* , 322(15), 1501–9, https://doi.org/10.1001/jama.2019.13978.

[9] Elizabeth Arias and Jiaquan Xu, 2019, "United States life tables, 2017," *National Vital Sta tistics Reports* , 68(7), https://www.cdc.gov/nchs/data/nvsr/nvsr68/nvsr68_07-508.pdf.

[10] OECD.Stat, 2019, "Health status," last updated July2, https://stats.oecd.org/Index.aspx ?DatasetCode=HEALTH_STAT.

[11] Jonathan Skinner and Amitabh Chandra, 2018, "Health care employment growth and the future of US cost containment," *Journal of the American Medical Association* ,319(18), 1861–62.

[12] Irene Papanicolas, Liana R. Woskie, and Ashish K. Jha, 2018, "Healthcare spending in the United States and in other high- income countries," *Journal of the American Medical Association* , 319(10), 1024–39, https://doi.org/10.1001/jama.2018.1150; EzekielJ. Emanuel, 2018, "The real cost of the US healthcare system,"*Journal of the American Medical Association* , 319(10), 983–85.

[13] James Banks, Michael Marmot, Zoe Oldfield, and James P. Smith, 2006, "Disease and disadvantage in the United States and in England," *Journal of the American Medical Association* , 295(17), 2037–45.

[14] Authors' calculations, Gallup World Poll.

[15] Karen Davis, Cathy Schoen, Stephen Schoenbaum, et al., 2007, *Mirror, mirror on the wall: An international update on the comparative perfor mance of American Health Care* , Commonwealth Fund, https://www.commonwealthfund.org/publications/fundreports/2007/may/mirror -mirror-wall-international-update-comparative-performance.

[16] Papanicolas et al., "Healthcare spending."

[17] Emanuel, "Real cost."

[18] Dean Baker, 2016, *Rigged: How globalization and the rules of the modern economy were structured to make the rich richer* , Center for Economic Policy Research.

[19] Jon Bakija, Adam Cole, and Bradley T. Heim, 2012, "Jobs and income growth of top earners and the causes of changing income inequality: Evidence from U.S. tax return data," April, https://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeimJobsIncomeGrowth TopEarners.pdf.

[20] Papanicolas et al., “Healthcare spending.”

[21] Michelle M. Mello, Amitabh Chandra, Atul A. Gawande, and David M.Studdert, 2010, “National costs of the medical liability system,” *Health Affairs* , 29(9),1569–77, https://doi.org /10.1377/hlthaff.2009.0807; Martin etal., “National health care expenditure.”

[22] Emanuel, “Real cost,” 983.

[23] Baker, *Rigged* .

[24] Danielle Ofri, 2019, “The insulin wars: How insurance companies farm out their dirty work to doctors and patients,” *New York Times* , January 18.

[25] *Economist* , 2019, “Why Ameri ca’s biggest charities are owned by pharma ceu ti -cal companies,” August 15.

[26] Nicholas Timmins, 2009, “The NICE way of influencing health spending: A conversation with Sir Michael Rawlins,” *Health Affairs* , 28(5), 1360–65, 1362, https://doi.org/10.1377/hlthaff.28.5.1360.

[27] Emanuel, “Real cost.”

[28] Zack Cooper, Stuart V. Craig, Martin Gaynor, and John van Reenen, 2019, “The price ain’t right? Hospital prices and health spending on the privately insured,” *Quarterly Journal of Eco nomics* , 134(1), 51–107, https://doi.org/10.1093/qje/qjy020.

[29] Zack Cooper, Fiona Scott Morton, and Nathan Shekita, 2017, “Surprise! Out- ofnetwork billing for emergency care in the United States,” National Bureau of Economic Research Working Paper No. 23623, July; Eileen Appelbaum and Rosemary Batt, 2019,“Private equity and surprise medical billing,” Institute for New Economic Thinking,September 4, https:// www .ineteconomics.org/perspectives/blog/private-equity-andsurprise-medical-billing; Jonathan Ford, 2019, “Private equity has inflated US medical bills,” *Financial Times* , October 6.

[30] Steven Brill, 2015, *Ameri ca’s bitter pill: Money, politics, backroom deals, and the fight to fix our broken healthcare system* , Random House.

[31] David Robinson, 2016, “Top 5 highest paid New York hospital officials,”Lohud .com, June2, https:// www.lohud.com/story/news/investigations/2016/06/02/hospitals-biggest -payouts/85049982/.

[32] New York- Presbyterian Hospital, 2017, “Amazing things are happening,” https://www .nyp.org/amazingthings/.

[33] Shefali Luthra, 2018, “Playing on fear and fun, hospitals follow pharma in direct- to- consumer advertising,” Kaiser Health News, November19, https:// khn.org/news/hospitals -direct-to-consumer-health-care-advertising-marketing/.

[34] Katie Thomas and Charles Ornstein, 2019, “Top cancer doctor, forced out over ties to drug makers, joins their ranks,” *New York Times* , January7, https:// www.nytimes.com/2019/01/07 /health/baselga-sloan-kettering-astrazeneca.html.

[35] Katie Thomas and Charles Ornstein, 2018, “Memorial Sloan Kettering’s season of turmoil,” *New York Times* , December31, https:// www.nytimes.com/2018/12/31/health/memorial -sloan-kettering-conflicts.html.

[36] Patrick Thomas, 2018, “Ever heard of Iqvia? Its CEO made $38 million,” *Wall Street Journal* , June12, https:// www.wsj.com/articles/ever-heard-of-iqvia-its-ceo-made38-million-1528801200.

[37] Matthew Smith, Danny Yagan, Owen M. Zidar, and Eric Zwick, 2019, “Capi talists in the twenty-first century,” *Quarterly Journal of Economics* , 134(4), 1675–1745.

[38] Centers for Medicare and Medicaid Services, 2018, “National health expenditure data,” last modified April17, https:// www.cms.gov/Research-Statistics-Data-and-Systems/Statistics -Trends-and-Reports/NationalHealthExpendData/index.html.

[39] Ezekiel J. Emanuel and Victor R. Fuchs, 2008, “Who really pays for health care?The myth of ‘shared responsibility,’” *Journal of the American Medical Association* ,299(9), 1057–59.

[40] Martin et al., “National health care expenditure.”

[41] Yi Chin, Maurizio Mazzocco, and Béla Személy, 2019, “Explaining the decline of the U.S. saving rate: The role of health expenditure,” *International Economic Review* ,60(4), 1–37, https:// doi.org/10.1111/iere.12405.

[42] Sara R. Collins, Herman K. Bhupal, and Michelle M. Doty, 2019, “Health insurance coverage eight years after the ACA,” Commonwealth Fund, February 7, https://www .commonwealthfund.org/publications/issue-briefs/2019/feb/health-insurancecoverage-eight -years-after-aca.

[43] Martin et al., “National health care expenditure.”

[44] Collins et al., “Health insurance coverage.”

[45] David I. Auerbach and Arthur L. Kellerman, 2011, “A decade of health care cost growth has wiped out real income gains for an average US family,” *Health Affairs*, 30(9),1630–36.

[46] Jonathan Gruber, 2000, “Health insurance and the labor market,” in Anthony J.Culyer and Joseph P. Newhouse, ed., *Handbook of Health Economics*, Elsevier Science,vol. 1, pt. A, 645–706, https://doi.org/10.1016/S1574-0064(00)80171-7.

[47] Joint Committee on Taxation, 2018, “Estimates of federal tax expenditures for fiscal years 2017–2021,” May25, https://www.jct.gov/publications.html?func=select&id=5.

[48] Victor R. Fuchs, 2019, “Does employment- based health insurance make the US medical care system unfair and inefficient?,” *Journal of the American Medical Association*, 321(21), 2069- 70, https://doi.org/10.1001/jama.2019.4812.

[49] Leslie Josephs, 2017, “Fed Ex says US roads are so bad it’s burning through tires twice as fast as it did 20years ago,” Quartz, February1, https:// qz.com/900565/fedexsays-us-roads-are -so-bad-its-burning-through-tires-twice-as-fast-as-it-did-20-years-ago/.

[50] National Association of State Budget Officers, 2018, *Summary: NASBO state expenditure report*, November15, https://higherlogicdownload.s3.amazonaws.com/NASBO/9d2d2db1 -c943-4f1b-b750-0fca152d64c2/UploadedImages/Issue%20Briefs%20/2018_State_Expenditure _Report_Summary.pdf.

[51] Arrow, “Uncertainty.”

[52] 作者未明确指代，此处疑为戏语，指希腊、罗马神话中的特洛伊公主卡珊德拉。她是一位拥有预言能力的女先知，但因为抗拒阿波罗而遭到诅咒，其预言不被人相信。——译者注

[53] Robert D. Atkinson and Michael Lind, 2018, *Big is beautiful: Debunking the myth of small business*, MIT Press.

[54] 此说法来自美国体育界，指某一更高等级球队的预备队，其代表为美国职业棒球小联盟，它依附于美国职业棒球大联盟并设立各个等级，为年轻球员提供训练和比赛等发展机会，使这些球员为大联盟赛事做好准备。小联盟内的球队一般来说皆为独立经营，但可通过签

署标准化的球员发展合约而成为某支大联盟球队的附属球队。这样的联盟形态通常也被称为“农场系统”“农场球队”等。——译者注

[55] Lawrence Lessig, 2015, *Republic, lost: version 2.0* , Hachette.

[56] All data from https://www.opensecrets.org/, accessed August2019.

[57] Brill, *America's bitter pill* .

[58] Lee Drutman, 2015, *The business of Ameri ca is lobbying: How corporations became politi cized and politics became more corporate* , Oxford University Press.

[59] Zack Cooper, Amanda E. Kowalski, Eleanor N. Powell, and Jennifer Wu, 2019,“Politics and health care spending in the United States,” NBER Working Paper 23748,revised February.

第十四章

资本主义、移民、机器人和外国

美国资本主义未能给受教育程度较低的美国人带来美好的生活。在过去的半个世纪里，好工作消失不见，实际工资水平不断下降，这使劳工阶层的生活变得日益艰难。这不仅反映在生活水平的降低上，还反映在劳工阶层的生活方式遭到破坏。对许多人来说，那些提供支持的机制——婚姻、教会和社区——不再发挥作用，他们的身份和地位受到挑战，生活的意义也彻底丧失。正如埃米尔·杜克海姆的理论预言的那样，自杀率已经上升，在当前情况下不仅指蓄意的自我伤害，还包括创造一种环境，使抑郁和药物成瘾泛滥，并由此导致绝望的死亡。

那么，问题到底出在什么地方，又该如何解决？

我们坚信竞争和自由市场的力量。在过去250年里，数百万人摆脱了贫困，使那些国家成为当今的富裕国家。在过去50年里，中国和印度等国也以惊人的速度发展。无论过去，还是现在，竞争性的自由企业一直努力让人们过上更好的生活。贸易、创新和人员流动是这一叙事的核心积极因素。但是，资本主义真正的神奇之处在于，要确保市场、贸易、创新和移民都是为大众服务，而不是与人民为敌，或者只是为少数人服务，但损害了大多数人的利益。今天，美国的劳动人民往往无法从市场经济中受益。从阿片类药物泛滥到整个医疗行业的怪象，我们已经见证资本主义最糟糕的一面，如果那还可以被称为资本主义。

在许多经济领域，补救措施并不是完全废除市场，而是对其加以改造，使其更像真正自由和竞争的市场，它们本应如此，但现在却越来越走样了。在其他情况下，需要政府代表人民进行干预。然而，政治权力已经越来越远离劳动人民。要解决这个问题，在实施经济改革的同时还要进行政治改革。

不平等常常被视为当今美国资本主义的核心问题。奥巴马总统曾称之为“我们这个时代的决定性挑战”。许多左翼人士认为，我们需要制订新的再分配计划，对富人课以更重的税，并将所得税款转移给穷人和用于生产能够造福所有人的公共产品。不平等确实是一个问题，但正如我们所见，它实际上是一个更深层次问题的表象。我们的观点是，当今美国社会恰如传说中罗宾汉理想社会的镜像，在这个社会中，资源确实是在重新分配，但不是像罗宾汉所说的那样，从富人到穷人向下分配，而是从穷人到富人向上分配。在上一章，我们已经看到诺丁汉郡治安官式的再分配，我们认为美国医疗制度的许多方面就是如此运作的。一开始，人们可能认为掠夺穷人并不是特别有利可图，因为他们的财富太少了。但穷人巨大的人口数量弥补了他们相对较少的人均资源，同时富人数量有限，因此诺丁汉郡的治安官和他的亲信大可以靠剥削穷人过上富足的生活。

财富向富人的转移有助于解释为什么劳工阶层的生活变得如此糟糕。财富的向上再分配不是资本主义的固有特征，资本主义也不必非要如此运作，尽管这种风险总是存在。不过，美国经济的很大一部分已经沦陷，在政府的首肯和纵容下为富人的利益服务。不平等的问题在于，上层社会的财富和收入有太多属于不义之财。换句话说，问题的根源不是我们生活在一个不平等的社会，而是在于我们生活在一个不公平的社会。我们不会指责那些以利于众人的方式为自己谋取财富之人。

对低工资工人的三大威胁已经受到广泛关注。技能较低的工人面临来自低工资国家移民的竞争。他们还必须与国外的工人竞争，后者

生产的商品进口到美国，替代了美国工人生产的产品，并因此而威胁美国工人的工作。除了人类之间的竞争，工人们还越来越必须与机器人竞争，因为机器人已经悄悄地接管了许多原来由人完成的工作。机器人不需要医疗保险或其他福利，也不需要人力资源支持或者不断提升的生活费用。现有的税收制度对购买新机器提供补贴，但不会补贴劳动力成本。我们认为，移民虽然引起了很大关注，但它不可能是劳工阶层工资长期停滞的主要原因，也不可能是跻身中产阶级的社会阶梯被打破的主要原因。对美国而言，全球化和自动化是更为重要的影响因素。它们在美国的影响之所以比在其他国家更大，是因为美国特有的种族历史、不完善的社会福利制度以及荒谬而昂贵的医疗制度。

在受教育程度较低的工人开始面对这三大威胁之时，也恰好是美国经济增长开始放缓的时候，因此，就算人们能够平等地分享经济增长的红利，他们也不能像其父辈那样，或像他们自己预期的那样，迅速改善生活。单单这个因素，就决定了工资增长不可能保持从前的速度。而在增长红利不能平等分配的情况下，受教育程度较低的人口更容易受增长放缓影响。例如，当每个人都健康幸福时，医疗行业的寻租行为或许还可以忍受，而一旦经济增长放缓，人们对寻租行为的容忍度则会低得多。除了经济增长速度下降之外，经济结构也发生了变化，从制造业转向服务业。在服务业，即使是同等水平的工作，工资也相对较低，同时由于工会的势力较弱，工人相对于雇主的权力也更小。

移民与移民问题

许多人将工作的消失归咎于移民窃取了工作。不仅美国，在欧洲的大部分国家中，也不乏挥舞民粹主义大旗的政治家，努力挑动着人们对移民政策的恐惧。

我们想首先公布一个免责声明。我们两人中的一个属于第一代移民，另一个出生在美国，但她的祖先在19世纪中叶从爱尔兰移居到宾夕法尼亚州东北部，并且她的家庭仍然深受本民族和宗教遗产的影响。或许更相关的一点是，我们都有研究生以上学历，并且都在高等教育行业工作。在这一行业，移民早已司空见惯。在美国，超过2/3的经济学博士学位是由非美国出生的人获得的，这种现象已经存在很长一段时间，因而导致教师队伍中也有超过2/3的人并非在美国出生。在普林斯顿大学经济学系，2/3的教师出生在国外。从职业角度出发，我们认为这种多样性是一个巨大的优势，来自不同国家的不同观点、经验和价值观是创造性互动的基础。话虽如此，我们中的许多人也有一种担心，即我们生活和工作的社区虽然地理位置是在美国，但与美国其他地方相比，这些社区更像小联合国。我们也很难通过个人经历想象，当受教育程度较低的美国人的就业市场受到威胁时，他们对移民的感受。

美国的移民来源极其多元化。他们的平均教育水平与本地人口基本相同，但这掩盖了一个事实，即许多移民的教育水平非常高，其他许多移民则完全没有接受过教育。[1] 受过高等教育的移民，例如，我们在普林斯顿大学的同事，可能会帮助他们的同事变得更有生产力，从而实际上增加后者的收入。移民具有悠久的创新历史。亚历山大·格雷厄姆·贝尔在爱丁堡出生和长大。詹姆斯·卡夫发明了生产奶酪的巴氏杀菌工艺，他是一位加拿大移民。移民发明的产品还包括正电子发射体层仪、电子游戏的桨杆控制器和锂电池。贝宝、特斯拉汽车和SpaceX的创始人埃隆·马斯克是一位移民，谷歌的联合创始人之一谢尔盖·布林也是一位移民。[2] 2016年的诺贝尔奖得主中，所有6位获奖的美国人都是第一代移民。2015年，我们两人中的一个荣幸地获得了诺贝尔奖，在当年四位获奖的美国人中，有三人是第一代移民，另一位是移民的儿子。很难相信，限制这样的移民者对美国来说是个好主意，尽管人才输出国对此很可能有不同的看法。人们

最担心的是那些受教育程度低的移民，那些人将会与受教育程度较低的美国人直接竞争，而后者的绝望正是本书的主题。

就在撰写本书内容时（2019年），美国公民中出生在外国的人口比例约为13%，接近一个世纪前达到的历史最高水平。20世纪80年代，每年约有60万人合法移民，到90年代增至80万人。自2001年以来，每年的移民人数超过100万人。美国的非法移民人数也相当庞大，但近年来，非法移民流入与流出人数相当，因此，估计非法移民的总数稳定在大约1100万人（占记录在案的外国出生人口的25%）。[3] 如果美国南部边境开放，将会有许多移民来来去去，就像20世纪70年代和80年代初的情况一样。美国和墨西哥的边境墙阻碍了这种人员往来，把一些墨西哥非法移民困在美国，同时把其他人挡在墙外。[4] 在今天的美国，外国出生人口增长最快的不是传统的接收州，例如加利福尼亚州、纽约州、佛罗里达州和新泽西州，而是一些非传统移民州，其中许多在南部。如果人们对移民过程不熟悉，自己的朋友和邻居中也没有在上一代移民潮中来美国的移民，那么他们对移民的反应，哪怕是数量有限的移民，也可能会更为负面。

富裕的美国人、农民和雇主都喜欢低技能移民。他们喜欢廉价的园丁、农场工人、家务佣人和保姆。他们可能和劳工阶层一样，也认为移民会降低工资，但他们乐得见到这样的结果，因为尽管这会令劳工阶层的利益受到损害，但他们的利润却增加了。雇主经常抱怨缺乏劳动力，如果没有移民，他们可能不得不支付更多的工资或增加福利。移民问题的批评者表示，这正是问题所在。[5] 国内的劳动力市场上有更多工人竞争，就像在国外使用更多廉价工人或更多机器人一样，当然可以降低工资，至少在原则上是这样。但是，他们是否已经这样做了是问题的关键。

为了对劳工阶层就业市场的崩溃提出合理解释，我们一直在寻找可能导致受教育程度较低的美国人实际工资在长达半个世纪的时期内不断下降的因素。鉴于此，我们在考虑移民和工作时，需要区分近期

和远期影响。假设在几个月或几年的短时间内，工作的数量相对固定，那么对于本来就在某地生活的人来说，这是最糟糕的情况。移民会使当地人口流离失所或工资下降，他们还将提高利润和资本回报率。失业的工人、更低的工资和更高的利润为企业家或其他雇主提供了扩张的机会，尽管开设新公司或建造工厂、购买设备供工人使用需要一定的时间，但随着时间的流逝（尽管可能会持续很长时间），资本会根据情况做出调整，经济也会增长。毕竟，历史曾见证了在人口出现巨大增长的情况下，失业率并未长期上涨，实际工资也实现了增长。只要有足够的时间进行调整，下面的情况就根本不会出现，即工作的数量和总体薪资固定不变，如果工人数量增加，一定意味着找到工作的概率减少和所有人的工资下降。半个世纪的时间已经够长，足以使资本适应劳动力供给的增加，因此很难将工资长期下降归因于移民。但是，如果每一波浪潮都紧随着另一波浪潮，经济可能永远无法获得充分调整的机会，受教育程度较低人口的工资就可能持续降低，至少直到不再有大规模移民为止。

美国国家科学院、工程院和医学院在其2017年的移民报告中，总结了根据调查得出的移民对工资的影响，报告写道“特别是在10年或更长的时期内，移民对本地整体工资的影响可能很小，或接近于零”[6]。针对较短的时期，调查有一系列发现，其中一些显示出移民对工资的负面影响，特别是在前一波移民潮中。还需要注意的一点是，许多移民不是非技术移民，而是拥有学士学位的人。然而，在20世纪80年代和21世纪初，尽管移民中拥有学士学位的人多于仅有高中或高中以下文凭的人，但同期学士学位的工资溢价仍然大幅增长。无论移民在较短时期内对工资的影响如何或是否与预期相符，我们的判断是，在受教育程度较低的美国人口工资长期下降的过程中，移民并没有发挥重要作用。我们同时也认识到，这个问题远未解决，甚至在学术经济学家中也是如此。

移民并不是人口或劳动力增长的唯一途径。人口增长带来了更多需要工作的人。2000年以前，妇女，特别是没有学士学位的妇女，在劳动力市场的参与度大幅提升（见图11-2）。正像移民的收入低于本地人一样，妇女的收入通常低于男性。尽管目前人们仍然在研究就业妇女人口增加是否对男性的工资产生了负面影响（结果尚不确定），这个话题并没有像移民问题那样引发大量争论和愤怒情绪。这使我们认为，此处辩论的焦点不是人数，或者新出现的工人夺走现有工人的工作，也不是因为工人数量增加导致工资被压低，或移民使人口数量超过国家的容纳能力，尽管最后一点确实是一个值得严肃探讨的话题。移民问题引发如此巨大的争议，一定有别的原因，例如，移民与“我们”不同，被视为对“我们的文化”形成威胁。特别是在那些不熟悉移民，但工作岗位因其他原因消失或降级的地方，移民会理所当然地被当作替罪羊。

我们中的一个人仍然记得自己在印度的一次经历，那是一次乘坐拥挤的火车从艾哈迈达巴德到孟买的经历。十几个人挤在一个车厢隔间，实际上是分为上下两层的长凳，坐满了人。几个小时前，我们还都是陌生人，但到后来我们已经成为好朋友，分享食物、水和火车旅行中的趣闻。火车每到一站，都会有新的乘客加入，有些人试图挤进我们的俱乐部，但却遭到无声的敌意。到最后，我们别无选择，只好靠得更近一些，并允许一个陌生人加入。到下一站，陌生人也已经成为我们中的一员，准备击退下一轮“移民”。当然，随着火车开过一站又一站，我们所有人也变得越来越不舒服。

全球化、贸易、创新和机器人

对许多人来说，贸易和自动化显然是美国工人的敌人。低工资国家的商品蜂拥而至，使许多过去在美国生产同样商品的人丢掉了工作。美国工人正在被取代，而且取代他们的，不仅仅是蒂华纳等地的

工人，还有机器和计算机辅助生产过程。墨西哥等国的工人不能抢走快餐店的工作，也不可能帮人们在机场办理登机手续，或在杂货店收银，但自动售货亭能做到这一切。拥有一定技能且受教育程度较高，能够适应新技术工作的工人获得了更好的工作和更高的工资，而低技能或受教育程度较低工人的境遇则正好相反。

这一叙事很自然地会让我们把今天受教育程度较低的美国人和200年前英国的织布工进行比较。当织布工被机器取代时，他们的工资下降，只有在用手摇织布机织布的方式彻底消失之后，工资才停止下降。如果这两种情况确有可比性，那些可以被机器人或其他低工资国家工人取代的工人，都将面临工资下降的情况，并且只有在这些工作彻底消失，或低工资国家的工资水平涨到和美国一样时，这种下降趋势才会停止。到那时，除非工资政策有所改变，否则将有更大一部分美国人不得不从事无法外包的服务性工作，赚取仅能勉强糊口的低工资。当然，有一些服务性工作的报酬相当丰厚。据《美国新闻和世界报道》报道，2017年纽约州水管工的年平均工资为7.8万美元。[7] 不过，在2018年，如果一个单身人士按照联邦最低工资标准（7.25美元/小时）全职工作，他会发现，自己的工资仅比美国人口普查局给出的贫困线高出1400美元（14500美元和13064美元）。[8] 这无疑将是一个经济、社会和社区被渐渐摧毁的漫长而惨淡的过程。

经济学家戴维·奥特尔曾与人合著了一系列论文，分析了一些制造业大国的崛起及其对美国工人及其社区的影响。[9] 虽然很难得出准确或毫无争议的数字，但他们估计，由于它们崛起，美国失去了200万至300万个工作岗位；1970—1990年，美国约有1800万个制造业工人，2019年的制造业工人人数约为1200万。这些消失的工作主要集中在产品已经被进口商品取代的制造业地区，而且造成的影响长期持续，在10年乃至更长的时间内，失业率不断上升。

在那些受到外国制造的产品冲击的社区中，结婚率下降，死亡率上升，与本书的研究结果相互呼应和支持。[10] 只不过我们更加强

调工作长期缓慢的流失和社区的毁灭，而奥特尔和合著者的工作更关注来自外国的进口商品在哪些地区和什么时间出现迅速增长。

全球化不仅导致工作消失，也在一定程度上造成美国劳动力市场的剧烈动荡。尼古拉斯·布鲁姆及合著者的研究表明，[11] 在美国部分地区（主要是沿海地区），受教育程度较高的就业者更为集中，在这些地区，因制造业向国外转移而丢失的工作岗位被新创造的工作填补，包括研发、市场营销，以及管理，其中很大一部分新工作是由那些裁减制造业工人的公司提供的。随着全球贸易的扩大，美国，也出口了更多的产品，创造了新的就业机会，例如，汽车和半导体出口制造业。经济学家罗伯特·芬斯特拉及其合作者的研究估计，出口创造出200万到300万个新的就业机会，与失去的工作岗位数量相当。但在美国低技能工人更为集中的部分地区，制造业工作岗位的流失并没有得到积极的补偿。[12]

传统上，失业工人的自救路线是从没有工作的一个城市搬到另一座有工作的城市，但近年来，由于那些经济繁荣的城市生活费用高昂，这条迁移路线受到限制。这些高昂的成本可能源于地价高企或其他政策，后者是当地居民出于保护自己和阻止新人进入而推行的。经济繁荣的城市成功地为受过高等教育的就业者提供了就业机会，并提升了其工资，但受教育程度较低的工人在那里并没有立足之地。[13] 因此，许多失业的工人无处可去，并且如果他们搬家，情况可能更糟。

贸易和创新破坏传统经济的故事非常引人注目，但它同时也极度片面。它还与经济学家对贸易和技术进步的普遍看法形成鲜明对比。传统的观点往往首先提到价格下降的好处，外国制造的商品填满了塔吉特超市和沃尔玛的货架，价格往往是原来商品的零头。我们最近给孙子买了一条10英尺长的鳄鱼毛绒玩具，50年前，在纽约著名的第五大道的玩具店里，这样的东西会吸引很多人的目光，但很少有人真的

购买。事实上，正是因为更低的商品价格以及它们给消费者带来的好处，才让美国制造商陷入困境。

传统的贸易收益计算方法存在一个误区，即认为从旧有工作岗位向新工作岗位的转变将是迅速而无痛苦的，而且还预期，即使不推出促使这一转变实现的政策，消费者获得的好处也会以某种方式补偿（原有的）生产者遭受的损失。

从更广泛的意义来讲，全球化和技术进步无疑是好事。二者都能使人类总体上获得更高的收入，因为它们提高了生产力。然而，即使最乐观的评价也承认，贸易和创新既会带来赢家，也会带来输家。当工会比现在更强大时，他们本可以迫使雇主分享从创新中获得的收益，但这些收益在今天已经被资本及其管理者或新技术的运营者独得。著名的底特律条约是汽车行业工会和管理层之间的共同协议。美国汽车工人联合会的沃尔特·鲁瑟同意与通用汽车签订一份长期协议，美国汽车工人联合会的会员可获得医疗保险、养老金和其他福利，以换取不罢工的承诺。全球化及其带来的外国激烈竞争破坏了这个协议。由于本土制造的汽车受到廉价进口汽车的挑战，美国汽车制造商为了竞争，需要寻找新的方法来降低成本，例如，将工作转移到国外以降低工资支出，并且正如我们稍后将看到的，削弱由私营部门提供的社会安全网。这样，全球化导致工会衰落。消费者受益于性能更好、价格更低的汽车，但汽车工人成为输家。只有当我们把效率看得高于一切时，这种现象才会是纯粹的好事。我们大多数人都会认为，为了实现更大的公平，某些低效率是可以接受的代价。不仅如此，高工资和好工作的丧失所冲击的，并不仅仅是那些受到其直接影响的社区。相对于一种生活方式的丧失而言，能够轻松购买巨大的填充鳄鱼毛绒玩具实在是一种微不足道的补偿。

政策与全球化

如果外国公司摧毁了本地工业，但新工作，尽管可能是不同的工作，会在其他地方或在不久的将来出现，那么美国可以提供相应的福利帮助人们渡过暂时的难关（也许需要好几年），或支付再培训费用。美国有类似的计划，即贸易调整援助计划，但保守派政治家，甚至那些强烈支持贸易的人，并不支持这项计划，因此其规模有限。2002年，在讨论旨在对受某贸易法案伤害的人进行援助的措施时，参议员菲尔·格莱姆曾轻蔑地说道："全世界的政府都在努力停止这种行为，而现在我们却在这样做。"[14] 帮助那些受到伤害的人似乎是不可接受的，即使你正是伤人者。贸易调整援助计划和暂时性的失业保险在帮助失业工人方面只发挥了很小的作用，效果远逊于为其他目的而设计的残疾、医疗和退休福利。即使把所有这些福利加在一起，补偿的效果也极其有限。[15]

然而，如果没有创新和贸易带来的生产扩张，我们就会失去在总体上更加富裕的可能性。我们当然不能放弃增长，因此我们必须更好地确保每个人都能从增长中受益。问题不是全球化或创新本身，而是我们解决这些问题的政策。经济学家丹尼·罗德瑞克在1997年写了一本极具先见之明的书，讲述了全球化对富裕国家的影响。这本书的名字叫《全球化走得太远了吗？》，他在书中回答了自己提出的问题："答案是'否'，前提是政策制定者采取明智和富有想象力的行动。"[16] 如果说技术变革和全球化是伤害劳工阶层的罪魁祸首，那并不是因为技术变革和全球化一定会导致这种后果，而是因为我们的政策既不明智，也没有想象力。一方面，雇主和公司，在工会缺席的情况下，对保护工人没有什么兴趣，这也许可以理解，因为正如许多人所说的那样，他们的主要职责是为股东赚取利润；但另一方面，政府也并没有竭尽全力，尤其是在社会保障方面缺位严重，对一个民主国家而言，发生这种情况确实值得好好反思。

顾名思义，全球化是全球性的，自动化也是如此。电脑并非只在美国被使用，所有富裕国家都必须应对低成本制造业的崛起。然而，

许多富裕国家并没有出现全球化和自动化对工资与就业造成负面影响的局面，也没有绝望的死亡，尽管它们也的确出现了社会分裂和政治动荡。大萧条以后，英国的实际工资中位数曾持续下降，但在经济大衰退前的20年里，英国的实际工资中位数一直在稳步上升，而在相同时期，美国的工资增长则停滞不前。法国和德国也从外国进口商品，但法国和德国绝望的死亡人数很少。美国发生的一切需要从美国的角度来加以解读。全球化和自动化的挑战是现实存在的，没有这些挑战，美国劳工阶层的衰落本不会发生，但导致劳工阶层衰落的不是挑战本身，而是如医疗制度这样美国独有的机制，以及这些机制所塑造的美国应对挑战的方式。

美国的社会保障网：全球化与种族

美国和其他富裕国家之间的一个巨大政策差异是，后者的政府通过社会保障网为工人提供保险的力度大于美国。因此，如果就业机会因经济衰退、贸易或技术变革而丧失，失业保险和其他福利可使失业者免于陷入困境，并帮助他们找到新的工作，通常是长期工作。同样，对英国和美国的制度进行比较将对我们有所启发。

从1994—1995年到2015—2016年，英美两国低工资人群的工资增长速度均远远低于高工资人群，两国的劳动力市场均越来越有利于高技能人群而不是低技能人群。家庭收入也出现类似的趋势，处于收入分配最底层家庭的收入增长不及收入最高的家庭。在英国，在收入分配中垫底的10%家庭的税前收入在20年内没有增长，而在收入分配中处于最高10%的家庭的税前收入平均每年增长1.4%，即在整个时期共增长约1/3。但是，英国家庭的税收及政府福利后收入呈现不同的模式，收入最低和收入最高的家庭税收及福利后收入的增长率基本相同，均为每年增长1.2%。 [17] 在美国，税收和福利的调节作用太小，不会对收入产生影响，税收及福利后收入的图看起来与税收和福利前的图没

什么两样：同样是底层人口的收入增长率较低，顶层人口的收入增长率反而更高。在这两个国家，低技能工人的就业形势均更加困难，但在英国，税收和福利制度弥补了这一差距。

推而广之，那些对贸易更开放的国家拥有更大的政府，因为与格莱姆参议员不同，他们认为，如果不能阻止劳工阶层的沦落，那么贸易的好处就无法完全体现。与其他富裕国家的工人不同的是，美国工人必须独自面对挑战。

我们并不是说英国的社会安全网是灵丹妙药。英国的脱欧灾难暴露了其社会的巨大分歧，这一点与美国没有太大区别。同时，正如我们所见，在英国，特别是在苏格兰，绝望的死亡人数正在上升。但与美国相比，这个数字依然很小，证明其社会保障网起到了缓冲作用。我们在第十章的研究结果表明，过去20年，无论是在美国，还是在欧洲国家，收入与死亡之间都没有简单的直接联系。绝望情绪的上升是一个累积的过程，需要多年的发展，美国制造业的就业率在20世纪70年代末达到顶峰，此后一直在下降。社会保障网的作用是提供保险，由全社会共同分担风险，而不是让受教育程度最低的人群独自承担风险。美国缺乏的，正是这种风险共担的制度，而且就算它不是唯一的因素，也肯定是造成受教育程度较低的美国人死于绝望的因素之一。

为什么美国的社会保障网如此薄弱？许多美国人是个人主义的拥趸，支持“即使身处困境，也不应依赖他人”的观点。美国的种族和移民史也很重要。人们不愿意和他们不认识的陌生人一起参加互助保险计划，并且即使在今天，在非洲裔美国人口占多数的各州，国家一级的福利都尚不普遍，数额也较为有限。[18] 第二次世界大战后，英国成为第一个现代福利国家，而在同期，美国杜鲁门政府推行全国医疗保险的努力因南方民主党参议员的反对而失败。[19] 由于第二次世界大战期间发生的颇具预示性的历史事件[20]，美国企业开始承担支付雇员医疗保险的责任，以此规避工资管制。企业最终还为员工提供养老金，形式为由雇主向特定账户存入资金，作为员工的退休

后福利。这样一来，美国企业，而不是美国政府，构建了个人社会保障网的主体。这种制度，就像底特律条约一样，在1970年之前运转良好，因为那时医疗费用支出较少，企业几乎不会面临来自国外的竞争。但是，20世纪70年代以来，日本和德国的进口汽车大量涌入，随后出现更加全面的全球化，再加上医疗费用迅速攀升，这些因素共同作用，使得这一制度难以为继。企业无力承担员工的养老金，于是它们通过401（k）自定储蓄计划将责任转嫁到员工身上。此外，正如我们看到的，医疗费用的上升降低了现有保险计划的数量和质量。[21] 然而，即使在今天，美国的社会保障网中私人出资的比例仍然远远高于任何其他富裕国家。根据经济合作与发展组织2013—2015年的数据，在美国，私人在社会保障方面的支出占GDP的9%，而英国和法国分别为4.6%和3.3%。相比之下，法国在社会保障方面的公共支出占GDP的28%，英国为20.5%，而美国仅为19.8% [22] 。

全球化和来自国外的竞争使得美国公司在为其员工提供医疗保险、养老金和其他福利方面越来越困难，而机器人则不需要福利。在我们对于工资停滞、福利下降和就业权利减少的叙事中，这些广泛的全球力量构成了基础。但这些力量并非单独起作用，如果美国的社会安全网不是远远弱于其他富裕国家，那么这些因素的影响也会不同。美国社会保障制度的设计与其他许多方面的设计一样，在很大程度上是由于国家不愿意采取将非洲裔美国人也纳入其中的全民保障措施。这种说法由来已久。此外，近期又出现了一种新的观点，即工人相对于公司的权力下降，不仅体现在工作场所和劳动力市场上，还体现在国会的对峙中。我们现在就来看一看这个问题。

---

[1] National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine, 2017, *The economic and fiscal consequences of immigration* , National Academies Press, https://doi.org/10.17226/23550. We draw on this compendium of evidence extensively in this section.

[2] Ufuk Akcigit, Salomé Baslandze, and Stefanie Stantcheva, 2016, “Taxation and the international mobility of inventors,” *American Economic*

Review, 106(10), 2930–81,http://dx. doi .org/10.1257/aer.20150237.

[3] National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine, *Economic and fiscal consequences*.

[4] Douglas S. Massey, 2017, "The counterproductive consequences of border enforcement," *Cato Journal*, 37(3), https://www.cato.org/cato-journal/fall-2017/counterproductive -consequences-border-enforcement.

[5] Tom Cotton, 2016, "Fix immigration. It's what voters want," op-ed, *New York Times*, December 28.

[6] National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine, *Economic and fiscal conse quences*, 247.

[7] *U.S.* News and World Report, n.d., "How much does a plumber make?," accessed July 28, 2019, https://money.usnews.com/careers/best-jobs/plumber/salary.

[8] Census Bureau, "Poverty thresholds," accessed February 18, 2019, https://www .census. gov /data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-thresholds.html.

[9] David Autor, David Dorn, and Gordon H. Hansen, 2013, "The China syndrome:Local labor market effects of import competition in the United States," *American Economic Review*, 103(6), 2121–68, http://dx.doi.org/10.1257/aer.103.6.2121. For a later review, see also David Autor, David Dorn, and Gordon H. Hansen, 2016, "The China shock: Learning from labor- market adjustment to large changes in trade," *Annual Review of Economics*, 8, 205–40, https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080315-015041.

[10] David Autor, David Dorn, and Gordon H. Hansen, 2017, "When work disappears: Manu-facturing decline and the falling marriage market of men," NBER Working Paper 23173, Febru-ary, https://www.nber.org/papers/w23173.

[11] Nicholas Bloom, Kyle Handley, André Kurman, and Phillip Luck, 2019, "The impact of Chinese trade on US employment: The good, the bad, and the apocryphal," July,https://nbloom.people.stanford.edu/sites/g/files/sbiybj4746/f/bhkl_posted_draft.pdf.

[12] Robert Feenstra, Hong Ma, Akira Sasahara, and Yuan Xu, 2018, "Reconsidering the 'China shock' in trade," VoxEU, January18, https://voxeu.org/article/reconsideringchina-shock-trade.

[13] David Autor, 2019, “Work of the past, work of the future,” *American Economic Association Papers and Proceedings*, 109, 1–32.

[14] Quoted in Steven Brill, 2018, *Tailspin: The people and forces behind Ameri ca’s fifty- year fall — and those fighting to reverse it*, Knopf, 181.

[15] Autor, Dorn, and Hansen, “China shock.”

[16] Dani Rodrik, 1997, *Has globalization gone too far?*, Institute for International Economics, loc. 178 of 1486, Kindle.

[17] Robert Joyce and Xiaowei Xu, 2019, *Inequalities in the 21st century: Introducing the IFS Dea ton Review*, Institute for Fiscal Studies, May, https://www.ifs.org.uk/inequality/wp-content /uploads/2019/05/The-IFS-Deaton-Review-launch_final.pdf.

[18] Alberto Alesina and Edward Glaeser, 2006, *Fighting poverty in the US and Europe: A world* of difference, Oxford University Press; Alberto Alesina, Reza Baqir,and William East-erly, 1999, “Public goods and ethnic divisions,” *Quarterly Journal of Economics*, 114(4), 1243–84.

[19] Michael A. McCarthy, 2017, *Dismantling solidarity: Capi tal ist politics and American pen sions since the New Deal*, Cornell University Press, 51.

[20] 此处似指美国当前医疗保险体系的由来。第二次世界大战期间，美国实行工资管制。雇主不能提高工资，遂转向通过提供医疗保险等福利吸引人才。——译者注

[21] Jacob S. Hacker, 2008, *The great risk shift: The new economic insecurity and the decline of the American dream*, Oxford University Press; McCarthy, *Dismantling solidarity*.

[22] 经济合作与发展组织数据，参见Jacob S. Hacker, 2019, “The economy is strong, so why do so many Americans still feel at risk?,” *New York Times*, May 21。

第十五章

企业、消费者和工人

亚当·斯密在其《国富论》中有一段著名的论述，他写道：“同业中人，会在一起，即令以娱乐消遣为目的，言谈之下，恐亦不免是对付公众的阴谋，是抬高价格的策划。”[1] 正如我们在医疗行业已经看到的那样，借助市场势力抬高价格的行为在今天仍然值得警惕。面临不法商人“阴谋”威胁的，并非只有价格，还包括工资。在其最新发表的一篇论文中，经济学家艾伦·克鲁格报告了他与杰弗里·苏尔的对话，后者曾在密歇根州沃伦市的圣约翰普罗维登斯医院的重症监护室做护士。该地区的医院希望阻止护士通过跳槽提高薪水，“（医院）高管们经常在会议上讨论这些问题，并相互交流薪水的信息”，这无疑给他们带来了娱乐消遣。苏尔作为首席原告参加了一场最终胜诉的集体诉讼，但他的雇主给他找了很多麻烦，以致他被迫辞职，而其他医院也不愿雇用他。他认为这种勾结一直在延续，尽管现在已不再明目张胆。[2]

克鲁格在讲述他的经历时，面对的听众并不是劳动经济学家或工会会员，而是各国的央行行长，他们正齐聚怀俄明州的杰克逊霍尔，出席全球央行行长年会，这证明了各国决策者对越来越壮大的公司可能滥用市场势力的普遍忧虑。人们对商业界一直心存疑虑，担心许多行业集中度上升，商业成为不平等的缔造者，更担心它不能为许多人，特别是受教育程度较低的工人，提供薪资合理的好工作。然而，并不是所有人都对这些忧虑表示认同。虽然我们知道，美国的医疗制度不算成功，至少与其他富裕国家相比相形见绌，但经济的其他方面

并没有类似一目了然的证据。商业为消费者和员工带来了巨大而普遍的益处，我们需要在这些益处和其所造成的伤害或存在的任何滥用之间进行权衡。我们的观点是，商业带来的益处是实实在在的，但它造成的损害同样真实可见，有些损害来自合法的企业选择，有些则来自非竞争性行为，而对于受教育程度较低的工人而言，这些损害尤其真切。

美国式资本主义：过去和现在

在19世纪末至20世纪初的第一次镀金时代，收入和财富的不平等状况像今天一样严重。当时，美国已经成为全球领先的工业经济体，而且和现在一样，经济正在迅速转型。伟大的创新给一些创新型企业家带来了巨大的收益和财富。这是资本主义带来进步的方式，我们没有理由仇视财富，只要它来自造福众生的活动，并且那些没有从中受益的人得到了公平对待。用经济学的话说，当个人激励与社会激励一致时，个人致富的方式不仅有利于自己，也有利于他人。

不过，这出大戏还有第二幕。赢家很快就会面临来自模仿者和新一代颠覆者的竞争。第一幕中的一些赢家受到鼓舞继续创新，并通过进一步的创新令新进入者望尘莫及，但也有人试图收起身后的梯子，用能找到的所有手段扼杀竞争，以防被他人超越。他们的手段之一就是从政治家那里获得帮助。在第一幕中，只要有想法并去竞争就已经足够，但在第二幕中，政治保护变得非常有用，有时甚至是必需的。[3] 在第一次镀金时代，标准石油公司的做法包括收购竞争对手，以及与铁路公司合谋，向竞争对手收取更高的运费，从而迫使其他公司倒闭。古斯塔夫·斯威夫特创建了肉类包装行业，他研究出如何使用冷藏火车车厢和冷藏用冰供应商系统向东部城市输送廉价的新鲜肉类产品。随后，这一行业利用卡特尔和定价协议对付竞争对手。[4]

此时，个人激励与社会激励不再协调一致，企业通过牺牲消费者的利益谋求财富。

为大众谋福利的“公众恩人”变成“强盗贵族”，例如，安德鲁·卡内基、安德鲁·梅隆、亨利·克莱·弗里克、约翰·D.洛克菲勒、杰伊·古尔德和约翰·皮尔庞特·摩根。西奥多·罗斯福将他们称为“罪恶大富豪”。各州和联邦的政客臣服于这些人，并为他们提供保护。不过，从恩人到恶人的界限并不总是那么分明。正如经济史学家内奥米·拉莫罗所说，[5] 在当时（正如现在）往往很难判断某些行为到底是好还是坏。公司要扩大规模，可以通过创新（这是好的行为），或通过操控价格（不好的行为）。但是，如何判断公司购买供应商或分销商的行为呢？这些做法一方面降低了成本，但另一方面又限制了竞争。而且，如果对垄断行为投诉的一方是因价格过高而面临出局的竞争者，而后者被淘汰对其他所有人都有利，那么又该如何处理？确定公共利益的平衡点从来都不是一件容易的事，即使纸上谈兵也不容易，更不用说在滚滚政治热浪中实践此事了。

今天的“恩人—恶人”是那些已经变得极其富有的技术创新者，这些创新者和首席执行官、企业主或金融家一起，站在了收入分配的最顶端，他们的年薪高达数百万美元，他们对政治也有巨大的影响力。有些公司，比如谷歌，一开始不愿意参与游说行为，但现在已经成为华盛顿开支最大的游说势力之一。在2006年之前，谷歌基本没有在游说上花什么钱。2018年，它的游说支出高达2100万美元，比任何公司都多。像一个世纪前那样，大众普遍关注的不仅是不平等现象，还关注这种现象是如何出现的，即企业如何受到政治力量的保护，以牺牲工人的利益为代价让少数人赚取巨额财富，任由工人的生活不断恶化。现在，对资本主义和民主的未来感到担忧的，已经不限于激进的左派实践家。近年来，针对这一问题涌现了大量专著，其作者不仅包括长期持批评态度的人，还包括昔日的捍卫者、成功的企业家和影响力巨大的前政策制定者。[6]

第一次镀金时代很快让位于“进步时代”，那个时代通过了许多限制托拉斯和垄断的法律，其中大部分至今仍然有效。然而，目前出现了一种怀疑论调，并且在媒体和专业经济学家中引起广泛争议，那就是反垄断法实施不力，使得托拉斯得以在现代重生。反垄断政策及其实施可以而且应该为美国工人和消费者提供保护，使其免受市场势力滥用的侵害。但我们不能对此期望太高，因为反垄断政策的目的是促进竞争的环境，而不是减少因为竞争，或因为华盛顿被金钱力量腐蚀导致的不平等。

今天的新贵很大一部分是新兴高科技公司，这些公司所属的行业在半个世纪前尚不存在。谷歌、苹果、微软、脸书和亚马逊已经取代铁路和钢铁公司，而银行家和金融家则在这两个时代都大发横财。新技术使我们的生活更美好，有时还带来了惊人的改变，这种现象在第一次镀金时代也曾出现。一个世纪前，与朋友和家人保持经常性联系的可能性并不存在，沟通速度非常慢，成本也很高。人们需要奔波数百里听一场难得一听的交响音乐会，或去寻找一本绝版书。今天，我们可以在瞬间找到全球各地的音乐、电影和文学作品。我们坐拥丰富的娱乐和信息，这是我们的父母或祖父母（甚至年轻时的自己）做梦也想不到的便利。公司为许多美国人提供了很好的工作，这些工作不仅薪水丰厚，而且还给人带来尊严和意义。

不过，没有学士学位的美国人并没有分享这些进步的成果。对于低技能人群，劳动力市场的机会已经变得极其暗淡，因为企业正在积极调整，以应对全球化竞争以及机器人价格下降和能力提升的形势。全球化和自动化最终会为人类带来裨益，但它们也会造成破坏，特别是在短期内，许多技术水平较低的工人将失去工作。不过，正如我们在第十四章看到的，打击受教育程度较低工人的，并不仅仅是全球化和技术为先的劳动力市场。

过高的医疗保险价格导致企业裁员。这不是一场自然灾害，而是一场人为灾难，其诱因包括寻租行为、受到政治保护的暴利和医疗行

业反垄断执法不力。反竞争和寻租行为并不局限于医疗行业。企业合并可以让雇主有权在本地市场设定工资和工作条件。大公司有可能利用市场势力提高价格。通过压低工资和提高价格，这种反竞争行为伤害了那些不得不支付更高价格的消费者和遭受双重伤害的工人。竞争是美国资本主义的标志之一，但当竞争（在某种程度上）在其他国家蓬勃发展之时，它在美国却逐渐消退。[7] 不仅在医疗行业，而且在更普遍的商业领域，反竞争行为无论存在于何处，都是向上再分配的动因。

垄断与寡头垄断：超额收费的权力

公司通过损害其他人的利益攫取财富的手段之一是超额收费。在一个理想（并且只是稍加简化）的世界里，人们要购买某件东西，只需支付生产它所需的劳动力成本、材料成本和正常利润，不必付出更多费用，也不会有人压制消费者，阻止他们购买负担得起且生产成本低于他们认定价值的产品。按理说，生产商之间的竞争应该确保这种情况成为现实。如果某个产品的定价高于其成本，对手就会被潜在的利润吸引并加入竞争，从而推动产品价格下降。如果在位公司拥有垄断权，比如国家授予的独家销售许可，或者对某些关键成分或生产过程拥有控制权，那么竞争将被扼杀，垄断者则可以收取任何它认为合适的费用。消费者将不得不为较少的价值支付更多金钱，而垄断者的行为不会受到竞争约束。

美国电话电报公司在1984年被分拆前是一家垄断公司，不过它受到的主要指控并非牟取暴利，而是缺乏创新。如今，许多美国人只有一家有线电视公司或宽带提供商可供选择。这些公司是地方性垄断公司，尽管在全国范围内它们面临竞争。如今，这些地方性垄断企业正受到互联网流媒体的挑战，长期垄断企业往往受到新技术的挑战。比垄断更常见的是寡头垄断，即市场上只有少数卖家，每个卖家对价格

都有一定的控制权。某个地区可能只有一家丰田汽车的经销商，但其他品牌汽车的经销商可以提供不完全竞争。苹果并不是唯一的手机生产商，但它有大量忠实的用户，这些用户不太可能转向三星，这使得苹果能够将iPhone的价格定得远远高于其生产成本。航空公司推出常旅客计划，目的就是让旅客在价格上涨时不愿更换航空公司。寡头垄断者有时还会私下或公开串通，以保持高昂的价格。

市场势力无处不在的证据

有许多迹象表明，当前的经济存在缺陷。行业集中度越来越高，意味着越来越多的销售额来自少数几家大公司，利润率不断上升，劳动者收入在GDP中的比重不断下降，不平等现象不断加剧。企业合并愈演愈烈，初创企业数量下降。投资率呈下降趋势，特别是在集中度最高的行业。投资是增长的先决条件，它体现了最新的知识和技术，并提高了生产率，而按历史标准来看，目前生产率的增长相当低。虽然这些大趋势（多数）相互印证，但对于到底应如何解读这些趋势，以及在多大程度上应为此感到担心，存在广泛的分歧。

在多数行业中，最大的几家公司所占的销售份额均呈现增加的趋势。例如，在零售行业，销售额最大的四家公司在1980—2015年的份额从15%增加到30%。[8] 零售业和交通运输业是大型公司发展最快的行业，这些公司越来越在行业中占据主导地位。零售业的一大巨头是亚马逊公司，而主导航空业的，则是通过合并而成的四大航空公司，即美国航空公司、达美航空公司、联合航空公司和西南航空公司。著名投资家沃伦·巴菲特对竞争的厌恶有目共睹，他喜欢引用彼得·林奇的名言“竞争可能对人类财富造成危害”，他曾长期拒绝投资航空业（“如果一位资本家于20世纪初出现在基蒂霍克，他应该开枪打死奥维尔·莱特”），他还声称对航空公司投资无疑是跳入一个“死亡陷阱”[9]。但他最近似乎发现，航空业已变得更合自己的

口味，他的伯克希尔-哈撒韦公司现在是达美航空的第一大股东，以及西南航空、美联航和美国航空的第二大股东。[10] 这种“横向持股”对竞争构成威胁，尤其是考虑到其他大股东，例如先锋集团，都是被动投资者。[11] 旅客们对于航空公司间竞争的减少不太可能拥有巴菲特一样的热情。一次从资本的角度有利可图的飞行对乘客而言将是一次不舒服的旅程，乘客们排着队被赶上飞机（有时甚至会被拖离飞机），他们被困在已经变身为高价购物中心的航站楼，登机口在某个遥远的角落。一些航线的机票价格降低了，但也有些航线的机票价格高涨。2019年秋，从纽瓦克出发，到洛杉矶（2800英里）的商务舱往返机票价格是1140美元，到巴黎（3600英里）的机票价格是10000美元，而到香港（8045英里）的价格是7800美元。决定价格的因素显然已经不是服务的边际成本，虽然在一个充分竞争的市场中，后者本应是价格的决定因素。

1980年，所有美国公司中有一半的成立时间不足5年。到2015年，这一数字下降到1/3。1980年，这些新公司提供的工作岗位占总就业量的20%，但到2015年，这一数字下降到10%。[12] 根据准确测算（尽管准确度要视不易解决的计量标准而定），价格加成（商品销售价与成本价之间的差价）自1970年以来一直在增加。[13] 在20世纪60年代，销售利润占售价的平均份额为4%，到20世纪80年代，这一份额降为2%，但到2015年，这一份额已经上升到8%。越来越多的公司利润率已经超过销售额的15%。工资在GDP中的占比长期以来一直比较稳定，大约为2/3，但现在已经下降到60%。[14]

这些数据可以被解读为美国商业界的竞争越来越弱。借用目前更热门（民粹主义？）的术语，这个制度可被视为越来越青睐商家。卓越的英国经济学家约翰·希克斯爵士曾表示，垄断利润的最大好处，就是可以享受平静的生活。[15] 垄断不仅能带来超高的价格，而且随着恼人的竞争被消除，企业不再有必要改进产品、提供更好的服务，或者投资寻找和实施新想法。相反，回报最高的投资不是将利润

投资于企业本身，而是投资于挖掘一条护城河，阻止竞争对手进入。垄断者可以收购并消除潜在的竞争对手，或投入资金，进行对社会毫无贡献但可为私人带来巨大利益的游说，以保护其市场势力和保证较低的税赋。有证据表明，许多最初号称可以节省成本和降低价格的企业并购，实际上导致了价格上涨，而生产率却没有提高，这表明反垄断监管机构在过去25年一直没有尽到自己的责任。[16]

这些观点能说明很多问题，但并不是全部。[17] 大部分加成和利润增长的确是由各行业中的少数公司贡献的，通常是那些在信息和通信技术上投入大量资金的公司。[18] 例如，亚马逊大量投资平台建设，航空公司斥资开发网站和用于定价的算法，沃尔玛打造创新的物流、供应和库存管理系统。一旦系统到位，这些公司的生产和交付成本就会下降，利润率则会提升，尽管利润可能要到系统成本付清之后才会增加。随着时间推移，这些公司的规模相对于同行业中其他公司会有所扩张，并获得更大的市场份额，其他一些公司可能发现它们已经无法与之竞争，因此该行业中的公司数量将减少，集中度将上升。成功的创新者很可能会获得一定的市场势力，尤其是在竞争者很少的情况下。在理想情况下，新进入的公司将设法模仿甚至改善市场领导者的机制，随之推动价格下降。当这一过程有效时，技术变革将带来价格的降低和更有效的生产方式，从而为消费者带来社会效益，尽管这需要花费较长的时间，而且在此过程中可能会有大批公司出局。[19]

在这种情况下，行业集中度并不是因为具有市场主导力量的公司采取了不法行为，而是由于市场从效率较低的公司向效率更高的公司转移。确实，数据表明，利润率的提高并不是各行业典型公司的普遍现象，而只发生在一些赢利的公司，尤其是那些在IT（信息技术）上进行了大量投资的公司。如果按照这个说法，那么这些公司既不是犯罪分子，也不是强盗贵族，而是超级巨星。

行业集中度提高至少部分源于一些公司特别具有创新精神，而不仅仅是因为这些公司设置了非生产性市场壁垒。这一说法有充分的证据支持，因为欧洲也正在发生类似的变革。在多数欧洲国家，劳动者收入在GDP中的占比同样正在下降，资本在GDP中的占比则在上升，尽管英国可能是一个例外。同样，欧洲企业的利润率也在不断上升，[20] 同时行业集中度不断加剧。所有这些都支持了上面的观点，即导致利润增长的，是超级巨星式的企业，而不是因为美国的游说机制、政治制度或国家特别不愿意强力实施反垄断法。 [21] 近年来，欧洲国家的收入不平等现象也有所加剧，但远没有美国那样严重，这符合一个观点，即贸易和信息技术加剧了不平等现象，但美国还存在其他的独特力量，大大加剧了这种现象。

创新的发生往往伴随着创造性破坏的过程，这一过程又被称为熊彼特竞争，这个说法得名于奥地利经济学家约瑟夫·熊彼特（他最为人所知的是公开宣称自己的三大人生目标——成为世界上最伟大的经济学家、奥地利最伟大的骑士、维也纳最完美的情人。他后来声称，完全是由于骑兵队的没落，才使他的三大人生目标未能圆满实现，尽管他的这种说辞并不为所有经济学家所接受）。熊彼特认为，技术进步具有内在的破坏性。拥有新技术的局外人对在位公司构成威胁。对前者而言，将新想法推向市场需要先期投资，并面临巨大的失败风险，但如果它们能够取代现有的在位公司，则将有机会获得垄断利润。这可以说是夺取市场的竞争，而不是在市场之中进行竞争。创新是一系列竞赛，是对支配地位的挑战，获胜者将获得丰厚的奖品。安东宁·斯卡利亚法官在他的判决书中深得此点精髓，他写道：“单纯拥有垄断权并收取垄断性价格不仅不违法，而且是自由市场体系的重要组成部分。至少在短期内，正是由于有机会收取垄断性价格，才会吸引‘精明的商业头脑’入场。它会鼓励人们承担风险，从而促进创新和经济增长。” [22]

市场势力是当前需要解决的问题吗

在充斥着熊彼特式竞争的世界里，反垄断监管需要防止成功的挑战者收起他们身后的梯子。暂时拥有竞争优势没有问题，但永远保持优势则不行。监管机构应该对消灭竞争对手的行为进行监管，例如，微软通过在其操作系统中内置自己的浏览器消灭网景，脸书收购Instagram和WhatsApp，制药公司收购研发过程中的非专利药物以阻止它们进入市场。行业集中本身不应成为打击目标，因为集中可能代表效率，而不是相反，而且行业往往和市场并不一样。消费者在本地经常会面对单一供应商，例如唯一的有线电视供应商，或者本地机场由单一航空公司占据主导地位。因此，即使某个行业充分竞争，消费者也可能面临垄断。相反，亚马逊的发展增进了美国许多地区的竞争，特别是在农村和人口稀少的地区，那些地区几乎没什么本地零售商店可供消费者选择。[23]

市场势力到底有多泛滥是当今经济学界争论最激烈的领域之一，同样争论激烈的还有我们到底在多大程度上应该对此表示担心。不过，我们关注的重点是垄断和其他形式的市场势力是否会导致更高的价格和更低的实际工资，并因此导致绝望的死亡登场。我们认为，医疗行业无疑存在这种情况，此外还有其他一些值得关注的行业，例如，航空公司及其所有者的集中度不断提高，或者银行的频繁盘剥行为。我们还担心占优势地位的企业会扼杀潜在的竞争对手。但是，我们相信，目前还没有任何压倒性的证据表明，美国商业的竞争程度在下降，并正在通过抬高价格损害消费者的利益。[24] 的确，对于许多商品和服务来说，创新的浪潮已经到来，从而带来更低的价格，甚至带来许多免费的产品和服务。所有这些创新引发的问题并不是价格过高，而是在于熊彼特式的创造性破坏不仅具有创造性，还具有破坏性。它消灭了以前存在的工作，同时这个进程由于高昂的医疗保险费用而加速，工人在没有强大社会安全网的保护下，被迫面对越来越不

利的劳动力市场。同时，原有工作支持的生活和社区因工作消失而濒于瓦解，并在最坏的情况下，导致绝望和死亡。

劳动力市场与买方垄断：压价的力量

正如在只有一个卖方的情况下会产生垄断一样，如果只有一个买家，则将导致买方垄断。此处，我们特别关注的是劳动力市场上只有唯一买方的现象。“买方垄断”一词是由经济学界最杰出的女性之一琼·罗宾逊提出的，[25] 她是约翰·梅纳德·凯恩斯在剑桥大学的学生和合作者，也是竞争理论研究的代表人物之一。完全围绕某家公司而生的一座城镇就属于典型的买方垄断例子。与卖方垄断一样，买方垄断中也可能有少数几个雇主，每个雇主都有压低工资的权力，从而构成寡头垄断。买方垄断或买方寡头垄断意味着公司拥有工资制定权，而在完全竞争状态下，工人的工资随行就市，任何压低工资的雇主都会雇不到员工。农村地区是雇主能够支付低于市价工资的典型地方，那里也许几乎没有任何类型的工作，除了快餐店、鸡肉加工厂或国家监狱的工作。农村或小城镇的教师或护士也可能处于类似的地位。工人们当然可以选择搬家，但这样做总是会有成本和风险，找一份新工作可能需要付出巨大的代价，而且人们可能与自己居住的社区或周围的人存在紧密联系，所有这些都给予雇主压低工资的权力。美国的流动性下降部分是因为许多城市的土地变得非常昂贵，还有部分是因为受教育程度较低的人在城市中的上升空间越来越小，因此存在这样一种可能性，即买方垄断已经变得日益严重，因而将工资压低到市场竞争水平以下，并以牺牲工资为代价换取更高的利润。[26]

当劳动力市场处于竞争状态时，如果政府的法定最低工资高于市场工资水平，则雇主将会解雇工人。这是经济学教科书上常见的解释。目前有很多研究都在寻找这样的结论。尽管联邦最低工资自2009年以来就没有提高过，但许多州在此期间提高了最低工资，为研究法

定最低工资的影响提供了许多机会。迄今为止，最全面和最有说服力的一项研究是由经济学家多鲁克·森吉兹、阿林德拉吉特·杜贝及其合作者共同开展的。他们的研究发现，法定最低工资提高对就业没有影响；雇主没有因此解雇工人或减少新员工数量，而只是将工人的工资从略低于新的最低工资标准的水平提高到略高于最低工资标准的水平。[27] 其他国家也有类似的证据，尤其是英国。英国原来没有最低工资标准，它在1999年制定了相对较高的最低工资标准。针对英国进行的几十项研究都没有发现这一变化对就业产生任何影响。[28] 如果雇主没有设定工资的权力，上面这些结果都是不可能出现的。劳动力市场上的竞争并不像教科书让我们相信的那么强，如果雇主付给工人的工资低于工人创造的价值，那么即使被迫支付更高的工资，他们也毫不意外地将继续雇用工人，因为至少在工资达到某一水平之前，工人创造的价值仍然高于其成本。

在城市工作的人通常比在农村地区做类似工作的人获得更高的报酬，如果一个地区的雇主数量很少，那么该地的工资也会低于雇主较多的地区。不过，造成工资差异的原因可能有很多，而且就像有关卖方和市场势力的争论一样，如果不了解集中度高或低的根源，就不可能知道如何对雇主集中度和工资之间的相关性做出解释。在国家层面集中度提高的同时，地方层面的雇主集中度降低，这减少了收入不平等现象。[29] 话虽如此，企业的不当行为确实存在。我们在本章开始时提到的护士工资的案例表明，几家医院合谋压低工资。当市场上只有少数雇主的情况下，共谋会更容易，而且看上去医院似乎非常善于对病人和雇员两头压榨。[30] 压低护士的工资会导致人员短缺，医院会通过从合同制劳务派遣公司那里雇用护士弥补这种短缺，尽管从劳务派遣公司雇用护士的成本高于聘用合同护士，但这种聘用方式使医院无须向较大数量的在编护士支付更高的工资。这也再次证明，有些公司确实会有意压低工人的工资。

更不友善的工作场所和工会的衰落

雇主经常会让雇员签署竞业禁止协议，包括在加州这样的地方也会如此操作。虽然此类协议在这些州并不具有效力，但它也可能成为有效的威胁。这些协议限制了员工为其他公司工作的机会，也使雇主更容易压低工资。25%的美国就业者签署了某种形式的竞业禁止条款。[31] 如果员工掌握了商业秘密或对其他对竞争对手有用的知识（如设计图或程序代码），签署竞业禁止条款自然可以理解，但在低薪工作中并不存在此类理由。然而，在工资水平位于中位数以下的员工中，20%的人在签署了竞业禁止条款的情况下工作。对此情况，（相当）乐观的一种解释可能是，员工在签署协议时清楚这些条款的内容，并因此得到了补偿。但更可能的是，他们并不清楚这一点，而是无意中给了雇主压低工资的权力。

正如我们在第十一章看到的，公司已经普遍将大量支持性服务岗位外包，如清洁、安保、餐饮服务和运输类工作岗位。这使得公司能够专注于自己更擅长的核心业务，但是外包公司往往是不那么吸引人的工作场所，那里福利更差，工资更低，员工权利更少，晋升的机会很少或根本没有。[32] 经济学家戴维·多恩、约翰内斯·施密德和詹姆斯·斯普利策写道：“国内的人员外包服务已经彻底改变大量工作的雇佣关系性质，从清洁和安保等相对低技能的工作到人力资源和会计等高技能的工作。”[33] 他们估计，2015年，大约25%从事清洁和安保工作的工人是商业服务公司的雇员；商业服务公司雇用的工人数量是1950年的4倍多。2019年3月，谷歌的临时工和承包商数量已经超过其员工总数，尽管前者与后者并肩工作，有时还做着类似的工作。[34] 外包业务的增长及其工作等级的降低在破坏劳工阶层的生活上发挥了不容忽视的作用。

如果工会的力量更强大，它肯定会代表会员就公司推行这些做法进行集体谈判。工会的存在可以是（或者它们过去曾经是）对管理层

的一种反制力量，能够在企业于工资和公司利润之间进行分配增值收益时，推动企业提高工资和改善工作条件，以及增加员工福利和限制管理层的权力。2019年初，10.5%的工人加入工会，而在开始有现代数据的1983年，这一比例为20.1%。私营部门更是只有6.4%的工人加入工会。在20世纪40年代和50年代初工会的鼎盛时期，1/3的家庭中至少有一名工会会员。 [35]

由于工会势力被削弱，其在华盛顿的游说声音完全被企业游说淹没，这也是尽管70%的美国人认为应该提高最低工资，但联邦最低工资标准自2009年7月以来一直保持在每小时7.25美元的原因之一（尽管如此，正如我们已经注意到的，许多州已经提高其最低工资标准，已经有29个州的最低工资标准高于联邦最低工资，从伊利诺伊州的8.25美元到华盛顿州的12美元不等。因此，根据各州的工人数量计算，2007—2016年，实际最低工资增长了10.8%）。 [36]

公司行为

随着工会的力量逐渐被削弱，公司的经营方式也发生了改变。管理层摒弃了原来的经营模式，不再坚持既为股东服务，又为员工、客户和社区服务，转而只关注股东和资本所有者的利益。有一点或许令人感到惊讶，那就是人们对于公司的宗旨到底是什么依然存在争议。[37] 董事会到底该对谁负责？目前大多数人认为，董事会只需要对股东负责，但对此也有其他看法，如董事会应对公司本身，或包括消费者和雇员在内的更广泛的利益相关者负责。各个州对此也有相关的法规，而且它们各自的法规也不尽相同，例如，加州就要求董事会至少有一名女性成员。尽管质疑之声越来越大，但公司致力于实现股东价值最大化已成为近年来的主流做法。当然，股东并不直接管理公司，但近年来流行将股票和股票期权作为公司管理层薪酬的一部分，这就使得管理层自身的财富与公司的市场价值紧密相连，因而管理层

越来越有动力维护股东的利益。所谓公司的市场价值，是指股东期望公司未来可产生的利润价值，因此，如果管理层的行为会令其他利益相关者（无论是员工、客户，还是社区）获益，除非这样做会给公司带来更高的利润，否则他们的个人利益将遭受损失。

此外，公司可能面临突袭者的恶意收购，这种威胁进一步强化了只关注利润的做法。如果一个资金充足的外部人士认为公司的利润表现不佳，作为突袭者，他可以收购足够多的股票，迫使公司改变政策，或解雇管理层，甚至可能为了公司的资产价值而肢解公司。在当今世界，此类突袭变得更容易和更便宜，因为很多股票的持有方都是被动投资者（此类投资者不会试图影响董事会），例如先锋或贝莱德，所以突袭者可以通过拥有一小部分股票获得公司的控制权。

许多人认为，股市的价值是美国经济状况的重要指标。他们追踪道琼斯指数或标准普尔500指数，就像追踪棒球得分一样，在其上涨时欢欣鼓舞，在其下跌时悲痛欲绝。诚然，未来更好的增长前景通常会提振市场，每个人都认为这是好事一桩，但如果工资下降或管理层用更便宜的机器人取代工人，市场也会上涨。显然，股票市场会对从劳动力向资本的再分配给予积极响应。正如我们所看到的，管理层越来越有动力促进这种再分配发生。在这一背景下，人们很少讨论另一个群体，即那些通过401（k）计划持股的股东，或者任何拥有固定缴款养老金计划的人。从前，员工更有可能拥有固定收益的养老金计划，这些养老金计划的资金是由其他人负责提供的。股票市场的价值可能与投资者有关，但与广大雇员无关。那些拥有固定缴款计划或者投资于股票市场的雇员则会因市场的良好表现而直接获益，因此当工资下降或工人被自动化机器取代时，他们也会得到好处。持有这些投资资产的主要是拥有大学学历的人，他们的工资水平一直表现良好。因此，通过以固定缴款的养老金计划取代固定收益的养老金计划，受教育程度较高和较为成功的美国人又通过损害受教育程度较低同胞的利益而获利。我们在此并不是暗示，美国受教育程度较高的精英正在主

动与劳工阶层为敌，但他们的默许无疑为自己谋得了丰厚的报酬。自1990年以来，标准普尔500指数每年上涨逾7%。

华盛顿的劳资之争

美国拥有许多规模巨大且利润丰厚的公司以及大量超级富豪，这种状况的副产品之一就是两者对政治施加的巨大影响，尤其是这会让我们面临下面的风险，即财大气粗者能够更有效地参与美国政治，受教育程度较低的普通人则无缘参政议政，正是后者的死亡，构成了本书的主题。穷人成为富人利益的牺牲品，并且无人为他们的利益发声。今日美国的民主制度已经失灵，而对此华盛顿盛行的金钱政治难逃干系。[38]

2018年，华盛顿共有11654个注册的游说团体，其游说活动共耗资34.6亿美元。[39] 这意味着，535名参议员和众议员平均每人对应了22个说客，或650万美元的游说资金。这笔资金还不包括用作竞选资金的外部资金，后者在2018年达到13亿美元。这些数字很大，也对华盛顿的政治产生了巨大影响，但相对于企业预算的规模来说，它们只是九牛一毛，例如，2015年，汽车制造商在广告上的花费高达470亿美元。[40]

华盛顿一直不缺少游说者，他们试图说服政府代表其利益行事，但是直到20世纪70年代监管改革实行之后，企业才开始以更大的力度进行游说。1971年，后来成为最高法院大法官的刘易斯·鲍威尔在一份现在非常著名的备忘录中写道，“美国经济体系正受到广泛攻击”，商界必须培养政治力量，并“积极果断地”使用这些力量，[41] 这一建议在随后的几年中被广泛遵循。在20世纪70年代之前，代表商业利益在华盛顿进行游说的团体，并不会代表某一家公司，而是会代表行业协会，这些协会体现了某个行业的集体利益，过去经常

（现在也依然）有效地为其成员，如医生或房地产经纪人谋求特别优待。

多数公司没有在华盛顿安插说客，不过，那些安插了说客的公司往往是大公司。2018年，按金额排名，游说支出最高的是Alphabet（谷歌母公司），其次是美国电话电报公司、波音、康卡斯特、亚马逊、诺斯罗普·格鲁曼、洛克希德·马丁和脸书（1260万美元）。行业协会的手笔更大，按金额排名，游说支出最大的为美国商会（9480万美元）、美国全国房地产经纪人协会以及制药厂商、医院、保险公司和医生的行业协会，美国医学协会在2018年的支出与Alphabet差不多。在游说支出金额最高的20个团体中，唯一的非商业团体是开放社会政策中心，这个中心得到乔治·索罗斯的赞助，针对国家安全、民权和移民等问题开展游说活动。医疗行业作为整体（包括制药业、医院、保险公司和医生）在2018年的游说支出超过5亿美元，金融业的支出与此大致相当。劳工团体的总体游说支出仅有4700万美元，不到两者中任意一个的10%。[42] 正如在企业内部的情况一样，劳工阶层在华盛顿的力量相对于公司，尤其是大公司而言，也已经落了下风。

与人们通常的看法相反，游说制度并不是一部强大的机器，财大气粗的公司和个人可以通过游说编写自己想要的立法，然后买通参议员和众议员，使这些法案获得通过。这是因为面对重大政策问题，各方力量竞争激烈，并且会存在多个游说团体同时行动的情况。游说的确很重要，但它并不能操纵美国的政治制度，使其只为付钱的人说话。不过，它的所作所为吸收了华盛顿的能量，使那些不能或不愿进行游说者的影响力越来越小。一些曾经强大的组织，如工会，其声音已经被淹没。如果负担不起游说，那么你在政治角力中就没有代表，更糟糕的是，用在华盛顿经常被引用的一个贴切说法，如果餐桌旁没有你的座位，那么你就有可能出现在菜单上。

正是在劳工阶层鲜有代表的华盛顿的“餐桌”旁，向上再分配的制度被设计了出来并得到落实。普通人的利益被从餐桌边推开，让位

给公司关注的内容。众议员和参议员本应代表所有选民的利益，但却只是全力支持他们所代表的富人的利益，对其他大多数人的利益则漠然置之。[43] 同样重要（或许更重要）的是，许多劳工阶层关心的问题（例如，最低工资）根本就得不到付诸表决的机会。显然，这种附带游说的民主已经成为一种选择性民主。

小结：公司和工人

在第十三章，我们提出一个观点，即受教育程度较低的工人工资下降和工作条件恶化的问题，在很大程度上是由于医疗费用高昂且不断上升所致。雇主必须支付的其他强制性福利，如社会保险和医疗保险计划、失业保险和工伤赔偿保险等，也有同样的效果，尽管其影响力度较小。具有讽刺意味的是，这些福利长期以来都是工会努力争取的目标，而一旦它们成为法律，加入工会就不再具有很大的吸引力。这些与劳动力相关的成本还促使雇主将部分工作外包，以减少直接雇员的数量，因为这样做更有利可图。

工人们正在遭受其他方面的损失。虽然他们也分享了新技术、新产品和新服务带来的好处，但他们出售劳动力的市场却变得越来越不友好。制造业的衰落，借助贸易被外国工人有效取代的威胁，以及私营部门工会的衰落，都降低了受教育程度较低的工人在就业市场上的议价能力，[44] 这与商业游说行为的兴起剥夺了劳工阶层在华盛顿的议价能力如出一辙。许多雇主对低技能雇员的工资至少具备一定的市场势力，并经常利用这种市场势力将工资压低到竞争市场的正常水平以下。外包制的出现消灭了好工作及其附带的良好福利，将这些工作变成几乎没有任何福利的临时性工作。[45] 对于许多受教育程度较低的美国人来说，他们再也无缘加入一家令人羡慕的企业，作为其雇员为公众和股东服务，并享受这份工作带来的意义。

与半个世纪前的先辈相比，今天受教育程度较低的工人生活在一个更加险恶的世界里。这种情况不仅出现在美国，也出现在其他富裕国家。其他一些国家的工人工资和工作条件也在不断恶化，它们也经历了制造业的衰落和服务业的兴起、经济增长率的放缓和工会化程度的降低。但这些国家的医疗体系并不像美国这样昂贵，并且拥有更健全的社会保障体系。同时，没有一个国家的工资水平像美国这样长期停滞不前。所有这些，或许可以解释为什么绝望的死亡的流行病没有在所有富裕国家蔓延。然而，对于所有国家的低技能工人来说，西方资本主义的未来阴云密布，这是一个真正值得忧虑的问题。

---

[1] Adam Smith, 1776, *The wealth of nations* , bk. 1.

[2] Alan B. Krueger, 2018, “Reflections on dwindling worker bargaining power and monetary policy,” luncheon address at the Jackson Hole Economic Symposium, August 24, https://www.kansascityfed.org/~/media/files/publicat/sympos/2018/papersandhandouts/824180824kruegerremarks.pdf?la=en.

[3] Luigi Zingales, 2017, “Towards a politi cal theory of the firm,” *Journal of Economic Perspectives* , 31(3), 113–30.

[4] Naomi Lamoreaux, 2019, “The problem of bigness: From Standard Oil to Google,” *Journal of Economic Perspectives* , 33(3), 94–117.

[5] Lamoreaux.

[6] Joseph Stiglitz, 2019, *People, power, and politics: Progressive capitalism for an age of discontent* , Norton; Thomas Philippon, 2019, *The great reversal: How Ameri ca gave up on free markets* , Har-vard University Press; Raghuram Rajan, 2019, *The third pillar: How markets and the state leave the community behind* , Penguin; Paul Collier,2018, The future of capitalism: Facing the new anx ieties, Harper; Jonathan Tepper and Denise Hearn, 2018, The myth of competition: Monopolies and the death of competition,Wiley; Steven Pearlstein, 2018, Can American capitalism survive? Why greed is not good,opportunity not equal, and fairness won’t make us poorer, St. Martin’s; Tim Wu, 2018,The curse of bigness: Antitrust in the new gilded age, Columbia Global Reports; Elizabeth Anderson, 2017, Private government: How employers rule our lives (and why we don’t talk about it),

Princeton University Press; Dean Baker, 2016, Rigged: How globalizationand the rules of the modern economy were structured to make the rich richer, Center for Economic Policy Research; Tim Carney, 2019, Alienated Ameri ca: Why someplaces thrive while others collapse, Harper; Lane Kenworthy, 2019, Social democratic capitalism, Oxford University Press. For an unapologetic defense, see Tyler Cowen, 2019,Big business: A love letter to an American anti- hero, St. Martin's.

[7] Philippon, *Great reversal* .

[8] David Autor, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson, and John van Reenen, 2019, "The fall of the labor share and the rise of superstar firms," NBER Working Paper 23396, revised May2, figure4, https://economics.mit.edu/files/12979.

[9] Buffett quoted in Tepper and Hearn, *Myth of competition* , 2, 198.

[10] Numbers from CNN Business online, February 19, 2019: for United, see https://money.cnn.com/quote/shareholders/shareholders.html?symb=UAL&subView=instituti onal; for Delta, see https://money.cnn.com/quote/shareholders/shareholders.html?symb=DAL&subView=institutional; for Southwest, https://money.cnn.com/quote/shareholders/shareholders.html?symb=LUV&subView=institutional; for American, https://money.cnn.com/quote/shareholders/shareholders.html?symb=AAL&subView=institutional.

[11] Einar Elhauge, 2019, "How horizontal shareholding harms our economy — and why anti-trust law can fix it," SSRN, revised August4, http:// dx.doi.org/10.2139/ssrn.3293822; José Azar, Martin C. Schmalz, and Isabel Tecu, 2018, "Anticompetitive effects of common ownership," *Journal of Finance* , 73(4), 1513–65.

[12] Tepper and Hearn, *Myth of competition* .

[13] Susanto Basu, 2019, "Are price- cost markups rising in the United States?A discussion of the evidence," *Journal of Economic Perspectives* , 33(3), 3–22; Chad Syverson, 2019, "Macroeconom-ics and market power: Context, implications, and open questions," *Journal of Economic Perspectives* , 33(3), 23–43.

[14] Jan De Loecker, Jan Eeckhout, and Gabriel Unger, 2018, "The rise of market power and the macroeconomic implications," November22, http://www.janeeckhout.com/wp-content /uploads/RMP.pdf.

[15] John R. Hicks, 1935, “Annual survey of economic theory: The theory of monopoly,” *Econometrica* , 3(1), 1－20.

[16] Carl Shapiro, 2019, “Protecting competition in the American economy: Merger control, tech titans, labor markets,” *Journal of Economic Perspectives* , 33(3), 69－93.

[17] Carl Shapiro, 2018, “Antitrust in a time of pop ulism,” *International Journal of Industrial Organization* , 61, 714－48.

[18] De Loecker et al., “Rise of market power.”

[19] John Van Reenen, 2018, “Increasing differences between firms: Market power and the market economy,” prepared for the Jackson Hole conference, https:// www.kansascityfed . org /~/media/files/publicat/sympos/2018/papersandhandouts/jh%20 john%20van%20 reenen%20version%2020.pdf?la=en.

[20] Autor et al., “Fall of the labor share”; International Labor Organization and Organisation for Economic Co- operation and Development, 2015, *The Labor share in G20 economies* , report prepared for the G20 Employment Working Group, Antalya,Turkey, February 26－27, https:// www.oecd.org/g20/topics/employment-and-social-policy/The-Labour-Share-in-G20 -Economies.pdf.

[21] For a contrary view, see Philippon, *Great reversal* .

[22] Verizon Communications Inc. v. Law Offices of Curtis V. Trinko LLP, 540 U.S.398 (2004), https://www.law.cornell.edu/supct/html/02-682.ZO.html.

[23] Esteban Rossi- Hansberg, Pierre- Daniel Sarte, and Nicholas Trachter, 2018, “Diverging trends in national and local concentration,” NBER Working Paper 25066,September.

[24] For an argument to the contrary, see Philippon, *Great reversal* .

[25] Joan Robinson, 1933, *The economics of imperfect competition* , Macmillan.

[26] David G. Blanchflower, 2019, *Not working: Where have all the good jobs gone?* ,Princeton University Press; David Autor, 2019, “Work of the past, work of the future,” *American Economic Association Papers and Proceedings* , 109, 1－32.

[27] Doruk Cengiz, Arindrajit Dube, Attila Lindner, and Ben Zipperer, 2019, “The effect of minimum wages on low- wage jobs,” *Quarterly Journal of Economics* , 134(3),1405－54.

[28] David Metcalf, 2008, “Why has the British national minimum wage had little or no impact on employment?,” *Journal of Industrial Relations*, 50(3), 489–512; David Card and Alan B. Krueger, 2017, “*Myth and measurement* and the theory and practice of labor economics,” *ILR Review*, 70(3), 826–31.

[29] Kevin Rinz, 2018, “Labor market concentration, earnings inequality, and earnings mobility,” US Census Bureau, CARRA Working Paper 2018-10, September,https://www. census .gov /content/dam/Census/library/working-papers/2018/adrm/carrawp-2018-10.pdf.

[30] Krueger, “Reflections.”

[31] Krueger.

[32] David Weil, 2014, *The fissured workplace: Why work became so bad for so many and what can be done to improve it*, Harvard University Press.

[33] David Dorn, Johannes Schmieder, and James R. Spletzer, 2018, “Domestic outsourcing in the United States,” January31, 1, https:// www.dol.gov/sites/dolgov/files/OASP/legacy/files /Domestic-Outsourcing-in-the-United-States.pdf.

[34] *New York Times*, 2019, “Senators urge Google to give temporary workers fulltime status,” August 5.

[35] Henry Farber, David Herbst, Ilyana Kuziemko, and Suresh Naidu, 2018, “Unions and inequality over the 20th century: New evidence from survey data,” NBER Working Paper 24587, May, https://www.nber.org/papers/w24587.

[36] Kathryn Abraham and Melissa Kearney, 2018, “Explaining the decline in the US employment to population ratio: A review of the evidence,” NBER Working Paper 24333,February, https://www.nber.org/papers/w24333.

[37] 我们衷心感谢奥利弗·哈特针对这些问题所做的讨论。

[38] The following draws on Lee Drutman, 2015, *The business of Ameri ca is lobbying: How corporations became politicized and politics became more corporate*,Oxford University Press; Jacob S. Hacker and Paul Pierson, 2011, *Winner- take- all politics: How Washington made the rich richer — and turned its back on the middle class*, Simonand Schuster; and Brink Lindsey and Steven M. Teles, 2017, *The captured economy: How the powerful enrich themselves, slow down growth, and increase inequality*, Oxford University Press.

[39] Data from https://www . opensecrets. org, accessed August 5, 2019.

[40] Stephanie Hernandez McGavin, 2016, “Volkswagen Group leads automotive spending on advertising,” *Automotive News* , December9, https:// www.autonews.com/article/20161209 /RETAIL03/161209824/volkswagen-group-leads-automotive-spendingon-advertising.

[41] Lewis F. Powell Jr., 1971, “Attack of American free enterprise system,”confidential memo-randum to Eugene B. Sydnor Jr., August 23, Supreme Court History:Law, Power, and Personality, PBS, accessed August14, 2019, https:// web.archive.org/web/20120104052451 /http://www.pbs.org/wnet/supremecourt/personality/sources_document13html..

[42] Data from https://www . opensecrets. org, accessed August 5, 2019.

[43] Martin Gilens, 2014, *Affluence and influence: Economic inequality and politi - cal power in America* , Princeton University Press; Larry M. Bartels, 2008, *Unequal democracy: The politi cal economy of the new gilded age* , Princeton University Press.

[44] Dani Rodrik, 1997, *Has globalization gone too far?* , Institute for International Economics.

[45] Weil, *Fissured workplace* .

第十六章

何去何从

更多好书分享关注公众号：tianbooks

我们希望看到一个更加公平的美国。问题是，不同的人对什么是公平有着迥然不同，甚至相互矛盾的观点。但是，我们在有些方面仍然大有可为，例如，重点关注那些明显的不公之处，即多数人一致认为错误的社会特征。我们不必就公平的所有方面都达成共识再要求进行改革。这就是经济学家兼哲学家阿马蒂亚·森所称的比较方法，他将之与以描述理想社会为开端的先验方法进行了对比。[1] 如果我们能够明确一系列社会不公问题，并就此达成共识，那么每解决一个问题，都将使我们更接近一个更美好的世界。

以一些具体问题为例，人们普遍认为，从人类的苦难中获利是错误的，因而这种苦难导致的不平等有失公平。此外，无论右派还是左派，即使政治观点迥异，人们也普遍认为，寻租和裙带资本主义是不公平的。此外，无论我们如何看待对财富的追求，我们都同意，凭借特别优待谋取财富，例如，做出亚当·斯密谴责的所谓支持“荒谬和压迫性垄断”的行为，也是不公平的。与此相反的是，当前人们并没有达成共识，认为任何减少收入不平等的行为都理所当然是可取之举。

许多研究收入分配问题的经济学家支持如下观点：人们拥有的越多，在制定政策时，对福祉赋予的权重（优先权）就应该越小。这种观点首先在经济学上得到广泛应用，[2] 现在被哲学家称为“优先主义”[3]。优先主义者支持平等，在经济上，优先主义者在设计

税收制度时追求实现收入平等，但同时认识到下列事实导致的局限性，那就是人们的税赋越重，他们对经济的贡献就越小。因此，最终的税收制度取决于现实性问题，特别是人们对税收的反应以及富人对其他人的福祉有多大贡献。同时，税收制度还取决于价值观，特别是优先主义，尽管并非人人对此表示赞同。事实上，按我们的推测，大多数美国人并不赞同优先主义的观点。特别是，鼓吹这种观点在道德层面存在争议，就像优先主义者所宣称的那样，向占据收入分配顶层的前1%的人口再分配额外的收入，对社会的价值如此之小，所以可以忽略不做。 [4]

我们要在这些问题上表明我们自己的立场。我们认为，处于困境中的人们理应享有优先权，但这并不意味着那些没有处于困境中的人在收入或财富方面的优先权有所下降。与绝望的死亡相关的痛苦是最重要的问题。通过将顶级富豪的财富以再分配的手段转移给普通的有钱人，甚至是受教育程度较高的中产阶级，并借此减少不平等，在我们看来，除非它还能够带来其他好处，否则这种做法似乎意义不大。这就是我们并未纠结于不平等现象本身，而是更关注导致不平等现象出现的部分原因，如通过盗窃和寻租，或通过我们在本书中描述的非自愿的向上再分配。确切地说，我们并不否认，不平等有时会导致其他重要的社会目标受到损害，例如，富人有可能会利用其财富侵蚀民主制度，或破坏大多数人依赖的公共产品。但是，我们反对按照优先主义理论计算得出的针对最高收入者的高边际税率。相反，我们更建议应该对寻租行为予以直接打击，如果能够成功做到这一点，必将大大减少不平等现象。

阿片类药物

药物过量使用致死是人数最多的一类绝望的死亡。作为一个更大规模流行病的一部分（这个流行病还包括酗酒和自杀导致的死亡），

它反映了我们在本书中描述的社会失灵。然而，医药公司的行为就好比在阴燃的绝望上浇上汽油，导致死亡的人数大大增加。阻止毒品流行并不能消除绝望的死亡的根源，但它无疑能够拯救许多生命，因而应成为当务之急。

一旦成瘾，想要治愈将极其困难，即使成瘾者全力配合，也很难。人们普遍认为药物辅助治疗是一种有效的方法，但并不是每个人都能得到治疗，这通常是因为费用问题。有报道称，一些地方的药物过量使用致死人数大幅减少，其中就包括俄亥俄州代顿市，在约翰·卡西奇州长的领导下，俄亥俄在全州范围扩大了医疗补助计划，同时警察和公共卫生官员共同致力于治疗而不是维持治安。[5] 无论是针对药物过量使用问题，还是针对其他医疗问题，进一步扩大医疗补助计划都将有所帮助。

今天，医生对阿片类药物处方的危险性更加了解，远远超过大流行的初期，阿片类药物的处方率也已经在2012年见顶。不过，截至2017年，每100个美国人仍然对应58张阿片类药物处方，是1999年的三倍，同时每张处方的平均药物用量为18天。[6] 如我们所见，20年来阿片类药物处方的膨胀并没有减少疼痛症状的报告。尽管我们对饱受疼痛折磨的人们深感同情，但我们仍然相信，在使用阿片类药物治疗慢性疼痛的过程中，存在处方过度现象。医疗制度需要探索更好的选择，包括1999年以前使用的各种替代疗法。保险公司也应该为这些治疗付费，即使它们比滥开止痛药的费用更高。

今天，美国的医药行业已经功能失调，同样失灵的还包括整体医疗制度。奥施康定本不应该获得批准，因为当时根本没有考虑大规模向人群提供成瘾性药物可能导致的后果。作为更广泛的医疗改革的一部分，美国需要设立像英国国家卫生与临床优化研究所那样的监管机构，评估各种治疗方法的益处和费用，并有权阻止那些效益不佳的治疗方法投入使用。当然，这是政府干预市场的一个例子。然而，正如

我们已经指出的那样，医药市场并不是，也不可能是一个完全自由的市场。

医疗

一般而言，自由市场能带来更大的社会效益的观点不可辩驳，但这并不适用于医疗制度。[7] 不受监管的医疗市场对社会没有好处，受监管的市场反而可以很好地发挥作用。在英国，国家卫生与临床优化研究所似乎成功顶住了政治压力，这些压力可能导致其被关闭或者将其变成吸引寻租者的磁铁。[8] 在提供全民医疗保险和控制医疗费用方面，美国应该效仿其他富裕国家，提供全民医保极其重要，而控制医疗费用更加重要。美国目前在这两方面的表现都是最糟糕的，政府的干预不但未能控制医疗费用，反而为寻租创造了机会，并因此而抬高了费用。不受监管的医疗市场不可能提供社会可接受的覆盖范围。正如肯尼斯·阿罗很久以前指出的那样，“在医药领域采取无为而治的做法完全不可容忍”[9]。我们需要一定程度的强制性，同样必需的还包括对无力支付费用的人提供补贴。如果不考虑这些方面，任何改革都注定会失败。

尽管存在许多困难，但至少从原则上讲，更好的医疗制度具有极大的积极意义。由于当前美国的医疗制度浪费严重，因此有可能建设一个更好、更高效的体系，既可以改善国民的健康状况，又能够节省大量金钱，还能够提高获取医疗服务的公平性。这样的系统不仅可以覆盖目前没有医疗保险的2850万美国人（截至2017年），[10] 而且还可以增加普通就业者实际到手的工资。许多工会拥趸和政界人士之所以对取消现行医疗制度心存疑虑，是因为受教育程度较低的工人在多年来收入非但一直没有增长，甚至有所下降，因而人们担心，取消雇主提供的医疗保险将是对这些工人的进一步打击。但是我们需要从

更广泛的角度理解这一问题，看到雇主提供医疗保险正是导致工资增长不尽如人意的主要原因之一。

有些危言耸听者经常高喊，美国负担不起全民医疗保险，如果由政府买单，则将在无限期的未来需要巨额的额外税收，但这未必是事实。我们知道，这个听起来像乌托邦梦想的事情远非乌托邦，因为其他国家已经做到这一点。但实现目标绝非易事也的确是一个事实。为了改善今天医疗保障方面的混乱状况，我们需要做大量工作，这与从零开始设计一个全新体系大不相同。即便如此，我们必须始终牢记成功可以带来的巨大益处，并且在设定清晰目标的同时，也要充满激情。

任何可行的医疗改革方案要想顺利实施，都必须具有强制性，以防止那些不需要保险的人拒绝支付费用，同时必须控制成本，以免服务提供商的收入受到挤压，因为不是所有的提供商都资金雄厚。新的方案还将削减一些目前拥有医保的人可以享受并非常喜欢的产品或治疗。没有人喜欢被强迫，尤以美国人为甚，他们厌恶医疗服务需要定量配给的想法，但是显然他们并不反感根据钱多钱少确定医疗服务的配额，并将那些没有钱的人完全排除在外的主张。他们还希望得到相互矛盾的结果，例如，一方面希望医疗保险能够覆盖既往病史，另一方面，又希望在没有既往病史的情况下不必购买保险。我们花在医疗上的每一分钱都会成为某人的收入，而那些人会为维持现状而拼命抵抗。但是我们一定要明白，这些人之所以努力抗争，是为了保护自己的收入，而不是为了大众的健康，或者为了传说中的自由市场医疗制度，后者是医药公司在面临价格管制威胁时最喜欢唱的高调。

对目前正在讨论的几个方案，我们并不支持其中任何一个。目前可供选择的方案很多，包括其他国家的不同做法，这些做法本身就因国而异。有些说法并不正确，例如，说除了目前的医疗保险制度外，唯一的选择就是英国的制度。这种制度实际上是由政府提供医疗保障，支付医生和医院的费用。除了那些费用极其高昂的计划，如由联

邦政府向所有人提供医疗保险，即面向65岁以下的人开放这项计划，并由税收承担全部费用，我们还有很多选择。有些国家与规模较小、监管严格的保险业和私营保险公司合作，但它们都通过某种机制确保每个人都能够参保，并保证对一些人提供补贴和严格控制成本。[11] 当然，在其他国家有效的做法可能并不适用于美国，因为不同国家的人收入不同，并拥有不同的传统和不同的期望。经济学家维克托·福克斯毕生大部分时间都致力于思考医疗制度问题，他写道："美国可以借鉴他国的经验，但必须建立一个符合美国历史和环境的制度。"[12] 他已经设计一个详细的计划，该计划使用代金券，并且不是单一付款人体系。[13] 这个计划还包括建立一个类似英国国家卫生与临床优化研究所的成本控制委员会，并且通过专门的增值税提供所需资金。除此之外，还有其他一些计划，重点在于延伸医疗保险计划的覆盖范围，但并不立即将全部费用转嫁给政府，[14] 而是要求雇主继续提供医疗保险，或者在不提供的情况下，向一个联邦计划供款。

几乎可以确定的一点是，政府在新的医改方案推出时必然会增加支出，但应在长期内控制费用的增长，这样可以确保医疗服务提供商的收入不会突然减少，而是缓慢地将其利润降到较低水平。医疗业游说团体是华盛顿最强大的一股力量，因此几乎可以肯定，在进行改革时如果不能给他们好处，那么改革就不可能成功推行。如果不改革，我们将永远受他们剥削，而一个精心设计的改革，加上费用控制，将通过对那些日益昂贵而收效甚微的治疗手段进行严格控制，慢慢减少我们不得不向他们缴纳的贡金。我们希望再次强调，虽然设计一个新的医疗改革方案并为其筹措资金会涉及许多极具挑战性的问题，但这些问题不包括需要寻找大量凭空产生的资金支持一个全新的福利计划。现有医疗制度耗费的资金已经远超所需。因此，目前的挑战部分在技术和金融工程方面，需要找到重新分配资金的方法，另一部分在政治工程方面，需要通过给予当前的受益方充足的好处，以换取它们

对推动改革进程的支持，并在长期内逐步收回这些好处。1946年，时任工党政府卫生大臣的奈·贝文在推出英国国民医疗服务体系时，被问及他是如何应对医生游说团体的（后者将他比作纳粹医疗元首）。他的回答是，他之所以能获得成功，是因为“用金子堵住了他们的嘴”[15]。

公司治理

工会的衰落使权力从雇员手中转移到经理和资本所有者手中。尽管我们希望看到工会会员不断减少的趋势得到逆转，或者至少能看到工会像过去一样发挥作用，但我们认为，工会重生的可能性不大，而且即使它最终能够重生，这一进程也很可能非常缓慢。

美国公司进行全面改革的可能性也不大，像欧洲许多地区那样，在公司董事会中设立员工代表的做法同样不太可能。一种不那么具有吸引力但仍然有效的改革将是对企业现在所从事的某些有害做法加以严格监管。例如，应该有可能确保外包公司的存在不能仅仅是为了削减福利或利用非法移民压低工资。竞业禁止条款也应被全面禁止，就像加州目前已经做到的那样。

税收与福利政策

尽管税前收入不均现象日益严重，但欧洲的社会保障网多年来一直足够强大，从而得以防止实得收入的差距加大。[16] 我们已经看到英国的例子，近年来，英国的社会安全网有效发挥作用，抵消了收入最高人口的收入也增长更快的影响。话虽如此，我们目前尚没有直接证据证明，绝望的死亡与缺乏社会安全网有关，无论是国家内部，还是不同国家之间。尤其需要看到，处于这场绝望的死亡流行病中心

的，是美国受教育程度较低的白人男女，而他们远不是美国最贫困的群体。我们已经证明，在20世纪90年代、21世纪初，以及经济大衰退期间，无论是他们的贫困状况，还是他们的收入变化，都没有和死亡率之间产生任何明显的联系。

如果我们令时光倒流40年，在全球化和自动化导致人们失去工作和收入时，如果拥有一个更健全的社会安全网，无疑能使他们在度过这一转型期时不会那么痛苦。全民医疗保险也拥有同样的功效。同时，不附带条件的福利还将缓解工资下降的压力，因为那会让人们不必那么急切地在短期找到新工作，并且全民医疗保险将降低企业解雇工人的动力。现有的一些福利是附带条件的，例如“所得税抵免”只有在有工作的条件下才能享受。斯堪的纳维亚半岛国家青睐的积极的劳动力市场政策则将有助于阻止工人流出劳动力市场。

然而，不过分依赖更强大的社会安全网将是明智之举。如果我们沿用迈克尔·杨对“民粹主义者”和“伪善主义者”的划分，并以受教育程度划分美国人口和欧洲人口，那么社会安全网就好比一个创可贴，虽然有用，但却无助于解决根本问题。尽管如此，我们并没有解决这一问题的政策建议。哲学家夸梅·安东尼·阿皮亚认为，我们需要不拘一格地选拔人才，而不能局限于那些通过精英制度考试的人，但至少对于我们二人而言，这一点如何做到尚不清楚。[17]

普遍基本收入[18]的概念有很多拥护者，的确，在一个机器人已取代许多乃至大多数工人的世界里，通过类似政策确保国民收入不会全部归于机器人的拥有者和发明者不无道理。但是，我们距离实现这一反乌托邦还有很长的路要走。不过，即使现在也存在强大而有说服力的论据支持普遍基本收入的观点，正如存在支持全民医保和全民教育的论据一样。自由社会的人应该免费拥有一定的基本时间，供自己自由支配。我们特别推荐菲利普·范·帕里斯和扬尼克·范德堡特雄辩的论点。[19]他们指出，普遍基本收入将增进每个人的自由。许多人认为，普遍基本收入政策将有助于政治和民主更好地发挥作

用，而没有它则会使政治和民主彻底失效，尤其是在基本生活得不到保障的地方。[20] 此外，还有一个有关富裕国家收入来源的强有力伦理论据，即尽管这些国家的收入与当前的努力分不开，但其在更大程度上有赖于国家遗产的支持，如教育和就业基础设施，以及我们欠上一代人的物质和社会资本。[21] 全社会每个人都应有权分享这些继承的财富。

不过，在目前的情况下，我们并不支持普遍基本收入的概念。从算术角度来看，这一概念在左右两边经常被引用的支持作用将相互抵消。在其右边，这项福利取代了所有其他政府转移支付，包括养老金和伤残补助金，因此许多老年人和残疾人的境况将比现在恶化。在其左边，普遍基本收入被视为对现行制度的补充，这使得它非常昂贵，每人每年一万美元的普遍福利意味着目前的税收将大概翻番。在这两个极端之间存在更现实的可能性，即可以通过修改现行福利和税收政策，使其更接近普遍基本收入的概念，例如，通过对福利制度加以改进，使穷人不会因任何额外收入而面临高额税收。但事实证明，就连这一点也很难以可行的成本加以实现。[22]

普遍基本收入涉及一个更深层次的问题，那就是如何看待工作。它的捍卫者分为两类，一类人想证明普遍基本收入不会降低人们工作的意愿，另一类人则认为不工作的自由是一种特性，而不是一种缺陷。毫无疑问，对于许多纳税人来说，他们中的一些人甚至对为他人的医疗或他人子女的教育买单感到不满，现在要让他们为别人的闲暇买单，这无疑是一种过分的要求。经济学家罗伯特·弗兰克描绘了印第安纳波利斯的一个勤勉牙医，他每天开车在雪地中奔波，治疗脾气暴躁的病人，而这些病人则喋喋不休地抱怨他收费太高，根本没人关心他已经累得患上静脉曲张，然后，他在电视上看到一群成年人靠着他们的普遍基本收入整日无所事事，阅读诗歌和借助艺术陶冶情操。[23] 许多美国人认为，如果一个人要充分参与生活，工作是必不可少的；如果普遍基本收入政策降低了人们的工作意愿，减轻了他们寻

找有报酬工作的压力，那么实际上是在减少他们的生活机会。这使得普遍基本收入的政治可行性取决于它对劳动力供给的影响。普遍基本收入有可能为失去工作的人提供自由，使他们得以为获得新工作接受培训，开展新的活动，为社区做出贡献，更充分地参与民主政治活动，并且从长远来看，重建自己的生活。尽管我们十分关心那些饱受绝望的死亡威胁，以及因失业而丧失生活意义和地位的人，但我们很难将普遍基本收入政策视为改革的最佳途径。

反垄断

反垄断执法是当今经济学和法学界极具争议的话题。一方认为，行业集中度、市场势力和剥削行为不断加剧，而与此同时，执法者则酣然入睡或被催眠。另一方则认为，没有任何证据表明垄断造成了损害，相反，垄断带来了大量益处，尤其是对消费者而言。我们在第十五章探讨过这些争论。我们同意某些行业确实存在问题，例如，医疗行业和金融行业，但我们不认为美国普遍存在垄断问题。劳动力市场中的市场势力，即寡头垄断，是另一个大问题，有充分证据表明雇主想方设法地压低工人工资，使其低于竞争性工资。

尽管如此，我们认为对此进行辩论非常重要。随着科技进步和贸易发展，各个行业正在迅速变化，即使现行政策在今天奏效，也并不能保证其能一直如此。欧洲的监管者和政治家拥有不同想法也是一件好事，因为这会让我们看到不同政策的实际效果，即使他们的政策有时是出于针对美国公司的保护主义。尽管垄断是非法的，但很难对其提起诉讼和进行监管，需要努力找到更好的办法。我们还认为，反垄断政策更积极地对企业并购加以审查，特别是防止大型企业收购潜在竞争对手，是一个好主意。或许举证责任应该更坚定地从监管机构转移到提议合并的公司。我们也赞同让亚马逊、脸书和谷歌在每次使用

从用户那里获得的信息时都要付费。[24] 这是一个绝佳的例子，可以通过扩大，而非破坏市场，让资本主义变得更强大。

工资政策

本书的一个主要论点是，受教育程度较低的美国人丧失好工作的现象不仅伤害了那些直接受到影响的人，而且也伤害了其他人，因为这让许多社区遭到破坏，并摧毁了一种生活方式。因此，我们有充分的理由支持提高工资的公共政策，这是因为，如果任由劳动力市场自己决定工资，那么它不会考虑外部影响。提高工资可以通过工资补贴制度或提高最低工资标准来实现。工资补贴能够创造就业机会，并同时提高工资和利润。诺贝尔经济学奖得主埃德蒙德·菲尔普斯长期以来一直倡议提高工资补贴，近年来保守派评论员奥伦·卡斯也提出同样的建议。[25] 提高最低工资也会使工资增加。这样做是否会造成就业岗位流失则取决于最低工资增加的规模和劳动力市场的竞争性。不管怎样，企业利润都可能因此下降。因此，右派倾向于支持工资补贴，反对提高最低工资标准，左派则持相反观点。

我们并不反对工资补贴。在我们看来，关键是恢复就业岗位。但我们认为，近期美国的最低工资标准调整提供了令人信服的证据，表明小幅提升最低工资不会导致就业机会丧失，只会将处于最低工资水平线以下的工人的工资提高到最低工资水平线之上，并使原本高于最低工资水平线的工资同步增长，这很可能是为了维持某些重要的低薪岗位与其他岗位间的既有薪酬差异。1999年实行最低工资制度后，英国低工资岗位的变化也给我们留下了深刻印象。这两组证据都已在第十五章进行过论述。同时，许多美国人赞成提高最低工资标准，这一点也很重要，因为这意味着实施最低工资标准在政治上可能比实施工资补贴更容易。

因此，我们赞同适当提高最低工资标准，支持将联邦最低工资标准从当前的每小时7.25美元逐步提高到15美元。我们认为，提高最低工资是将权力和金钱从企业向劳动力再分配这一更大目标的组成部分。根据美国劳工统计局的数据，2017年，共有180万美国人的收入勉强达到最低工资水平线，或者低于最低工资水平，其中约2/3的人从事服务业，主要是食品制备。[26] 这些工作不是受教育程度较低的美国人失掉的那些好工作，而是他们失去工作后不得不退而求其次的工作。提高最低工资标准的作用与扩大社会安全网相似，将有助于缓解这种转型造成的冲击。

寻租

琼·罗宾逊曾描述所谓的专利悖论，即专利阻碍了扩散，反而使专利变得更多。[27] 专利是一种公开授予的获取租金的许可，但其条件并不固定，而且面临强力游说。布林克·林赛和史蒂文·特莱斯[28] 提出的观点认为，版权法和专利及许可要求，以及地方土地使用法规数量的迅速增长有利于寻租者和在位者，不利于挑战者，这一点正在阻碍创新和经济增长。随着软件在许多行业中取代了有形资本，版权已得到更加积极地应用。建筑物可以用围栏和防护装置加以保护，但代码很容易被复制。版权、专利、土地使用法规和许可的存在自然有其合理性，但是如果滥用这些权利进行向上再分配，即从竞争者和创新者向已经那些在位并试图通过保护自己地位来谋利的人进行分配，则需要对它们加以有力控制。有些观点认为，许多专利保护都是不必要的，并且有违公共利益，[29] 而目前做法的成本实际上远远大于收益。

在第十五章中，我们对游说的讨论主要集中在谷歌、美国电话电报公司或波音等大型企业的游说行为。但小企业在游说上的支出往往更多，虽然游说支出不是直接花费，而是通过他们所在的协会，例如

美国商会、美国房地产经纪人协会和美国医学协会。这些组织之所以强大，不仅是因为它们花了大笔资金，还因为它们的成员分散在全国各地，在每个社区都有代表，更重要的是，在每个州和每个国会选区都有代表。它们为了使这些小企业获得特殊待遇而进行游说，这些特殊待遇包括免除大企业需要遵守的法规，或者为房地产经纪人提供特殊的税收减免。[30] 汽车经销商受到州法律的保护，这些法律禁止制造商直接向消费者出售汽车。医生及其协会严格控制医学院的招生人数，以减少医生的数量，从而维持他们的高工资。他们强制实施住院医师要求，有效地将外国医生排除在外；精英阶层的专业人士在防止来自外国竞争者的挑战方面做得更好，远远超过受教育程度较低的工人。

寻租行为和对小企业的保护是理解美国不平等现象的两个关键点。经济学家马修·史密斯、丹尼·雅根、欧文·齐达尔和埃里克·茨威格研究了企业及其所有者的税收数据，发现积极管理企业的企业家是导致顶层收入不均的关键因素。这些富有的企业主无论是在收入总额，还是在人数上，对于顶层收入不均现象的贡献都远超公司首席执行官。这些人主要从事“专业服务（如顾问、律师、特殊产品贸易员）或健康服务（如医生和牙医）。位居美国顶层0.1%的人口所拥有的典型企业是年销售额2000万美元，有百余名员工的区域性企业，例如，某家汽车经销商、饮料经销商或大型律师事务所”[31]。这些企业几乎全部仰仗活跃于华盛顿或者州议会的游说团体，受到政府颁发的专门许可的保护，这些许可要求正是亚当·斯密口中“可说是用鲜血写就的法律”[32]。律师为寻租者提供法律依据，指导他们推动制定或修改哪些法律法规，并帮助他们远离监狱。

没有什么可以阻止行业协会或公司游说民选官员以获得保护。联邦和州立法者对这些法规的重视程度可能取决于选民对其所授出的许可保护的了解程度，以及在了解情况后选民对此的关心程度。我们怀疑选民通常不知道自己的利益正在被一点点蚕食（或更糟）。因此，

提供更多的信息，让选民知道是谁在进行游说，以及游说的内容和游说的后果，可能有助于降低这些游说活动的有效性。

教育

在本书中，我们一次又一次地看到，拥有和没有学士学位的人口之间存在严重的分化，后者面对包括死亡在内的一系列糟糕境遇。如果每个人都拥有学士学位，这个世界是否会变得更好？

也许会吧。美国在普及小学教育方面处于世界领先地位，并在科技发展提出新的需要时，又率先普及高中教育。在今天信息和通信革命的背景下，也许到了再次提高我们的教育水平，使大学教育成为一种常态的时候。

我们认为，很多现在没有学士学位的人本来可以获得学位，或者可以回炉深造并获得学位。他们会因此得到更好的待遇，同时其他人也可以从中受益，尽管可能益处没有那么明显。这尤其适用于那些有才华却未能上大学的人，无论他们是因为经济原因，还是因为他们没有意识到像他们这样的人可以继续接受高等教育，后者无疑更令人痛惜。许多人认为，这些人在今天重新接受高等教育比以前更加困难，因为高中毕业生重返大学校园的低成本机会越来越少。即使在今天，学士学位的经济回报也足以证明，上大学是很好的投资，不过风险确实存在，今天进入大学的人中，约有一半未能顺利毕业，他们可能会欠下债务却没能获得学士学位。目前进入大学的年轻人的比例持续上升，但获得学士学位的年轻人的比例基本未见增加，从许多方面来看，这种情况都是不幸的。显然，上过大学但未能毕业带来的好处相对有限，因此这种情况极其浪费。任何能够解决这些问题的政策都会有所帮助，尽管让每个人都能免费上大学将耗费巨资，而且会将大部分利益分配给最不需要的人。

从更广泛的角度来看，学士学位显然没有魔力，能使持有者免于被机器取代，或者在竞争中胜过其他国家的廉价劳动力。学士学位并不是一套能够保护个人免受变化影响的铠甲。正如50年前非洲裔美国人首当其冲地遭受失业和社区毁灭的打击，今天同样的命运又降临到没有学士学位的白人身上一样，许多拥有学士学位的人很可能将在未来面临同样的冲击，这绝非耸人听闻，让每个人都接受教育并不能阻止这种结果出现。

不过，在其他富裕国家，拥有和没有学士学位的人口之间并未出现如此显著的分化。英国接受大学教育的人口比例较低，尽管上大学的费用不断上涨，但进入大学学习的人数仍然迅速增加。德国有著名的学徒制，许多人选择接受学徒训练而不是上大学，这种制度培养了没有学士学位的人对工作和技艺的极大自豪感。反对学徒制的一个论点是，学徒制将人与特定技能联系在一起，而不是为他们提供人文教育所应有的灵活性和适应性。然而，德国工人似乎并没有因此而受苦，在面对变化时接受再培训也是家常便饭。

我们认为，美国必须考虑其他选择。在美国，是否拥有学士学位所带来的不同境遇既是分裂性的，也对生产力毫无帮助可言。美国的基础教育体系主要是为上大学做准备，但是却只有1/3的人成功地上了大学，这既是一种浪费，又极不公平。[33] 那些没有成功完成大学学业的人有可能被打上失败者的烙印，要么从此自暴自弃，要么会认为社会制度不公，要么会两者兼而有之。[34]

可供其他富裕国家借鉴之处

我们已经用很大的篇幅讨论美国可以从其他国家学到什么，以使我们可以消除绝望的死亡的流行病。其他国家是否受到同样的威胁？虽然我们不认为美国经历的一定会很快扩散到其他国家，但其他国家

确实可以从美国发生的事情中学到很多，其中很多是教训，即哪些事情不该做。

最明显和最直接的教训是，其他国家应该维持目前对阿片类药物的管控。首先，欧洲（包括英国）的医生在开止痛药方面谨慎得多，而且事实证明他们的病人并没有因此而不得不忍受痛苦。欧洲国家的中年人显然没有出现疼痛症状流行的迹象。奥施康定等阿片类药物会在手术后立即在医院得到使用，但这样的处方在社区极为罕见。然而，阿片类药物生产商已经从烟草公司那里学到一课，并开始在全球推广使用其药物对抗疼痛。普渡制药旗下的国际子公司萌蒂制药向医生和其他倡导者支付费用，以换取他们推广阿片类药物，并鼓励医生克服“阿片恐惧症”[35]。欧洲医学期刊上经常出现医生撰写的文章，主张放宽处方规定。美国的例子不应该被效仿，相反，它应该成为向其他国家发出的可怕警告，提醒它们为了企业利润而牺牲人们的生命将会带来怎样的后果。

欧洲目前的政治形势几乎和美国政治一样令人担忧。许多投票支持英国脱欧，或者支持欧洲右翼政党或民粹主义政党的人，和众多受教育程度较低的美国人一样，感觉在政治进程中被剥夺了权利。与美国一样，传统上代表劳工利益的社会民主党看上去与代表资本方的政党已经没什么两样。同时，也许正是由于这个原因，在包括英国在内的一些欧洲国家（虽不是所有），普通民众经历了十余年的工资增长停滞和紧缩，并导致公共服务水平下降，这其中也包括医疗保障。[36] 正如我们对美国困境的描述，当劳工阶层越来越面对自动化和贸易的影响之际，政治家和企业非但没有努力帮助他们缓解这种影响的冲击，反而借机从中渔利，将收入从劳动力向上再分配给管理者和股东。在英国，紧缩政策也扮演着类似的角色，在人们最需要它的时候削弱了社会安全网。

英国人口的预期寿命并未出现持续下降，但其此前长期的持续增长已经放缓乃至停滞。英国10年的工资增长停滞尚无法与美国长达半

个世纪的工资下降相提并论，但这显然已经发出足够强的信号，警示政府不能自满。1945年之后，英国的工党政府建立了全球首个现代福利国家，如果它又成为率先摧毁福利制度的国家之一，导致其年青一代和许多美国年轻人一样，将资本主义视为敌人，那将是一个多么大的讽刺。

未来可期，未可言败

要想消灭绝望的死亡，我们必须以某种方式阻止或扭转受教育程度较低的美国人工资下降的趋势。悲观主义者可能会说，我们正在经历贸易和技术突变，这是不可避免的，而我们对此无能为力。如果情况果真如此，我们只能坐等潮水退去，并眼睁睁地看着许多人在此期间被吞噬。

也许劳工阶层的困境与工资、工作或任何其他外部环境都没有关系，而是如政治学家查尔斯·默里所说，是由于受教育程度较低的美国白人丧失了勤奋和其他美国人固有的美德。[37] 如果是这样，那么政策是否能起到帮助作用不得而知，真正需要的是道德或宗教复兴。对这个观点我们无法苟同。在本书专门讨论劳动力市场的第十一章，我们看到，受教育程度较低的白人无论在劳动力参与率，还是在工资增长率方面都在下降，这种现象在男性中已经存在多年，近年来又扩散到女性中。参与率和工资同步下降清楚地表明，雇主需要的低技术水平工人数量变少了。由于工作岗位减少，工人要么退出劳动力市场（参与率降低），要么接受更差的工作（工资降低）。如果导致参与率降低的是工人勤奋程度下降（工作意愿降低），那么随着雇主争夺更少的可用工人，工资应该上涨，但事实显然不是这样。

无论在过去，还是在现在，死亡都不是不可避免的必然结果。在任何其他富裕国家，都未曾出现绝望的死亡。我们认为，美国的绝望和死亡程度反映了美国的具体政策和环境。美国医疗制度对人民健康

造成的危害无异于一场灾难，更严重的是，它正在耗尽美国人的生存基础，以便使少数富人更加富有。医药公司通过使病人成瘾和使普通百姓无法享受数十年医疗进步的定价策略攫取了巨大的利润。在经济的其他方面，一方面，贸易和自动化使劳工阶层处于更脆弱的境地，另一方面，公司和立法者并没有抓住机会加强社会安全网，以尽量减轻伤害。如果说两者做了什么，那就是利用劳动力的弱势地位压低工资和向上分配收入，换言之，从劳动力手中夺取财富并分配给资本，从普通人手中夺取财富并分配给精英。与此同时，政治体系受制于游说集团和立法者对财大气粗支持者的需要，已经日益成为各种商业和专业人士角逐利益的战场。在一个运作良好的民主国家，国会本应保护大多数人的利益，但其在很大程度上忽视了他们。法律本应保护弱者不受强者寻租行为的侵害，但其越来越站到勒索者一方。诺丁汉郡治安官搬到了华府定居，良心警察已经离开，而罗宾汉并没有出现。

不过，我们依旧感到乐观。我们曾考虑以“资本主义的失败”作为本书的书名，但最终选择了“资本主义的未来”，这是一个我们希望拥有的更美好的未来。我们认为，资本主义需要为人民服务，而不是让人民为它服务。资本主义需要更好的监督和管理，并由国家全盘接管商业。民主可以面对挑战，国家可以做得更多，并做得更好，但我们也清楚地意识到政府的危险，更大的政府意味着更多的寻租空间和更大的不平等[38]。我们在上面提到的许多改革措施都是支持市场而非反市场的，理应得到左右双方的支持，无论是右翼市场原教旨主义者，还是左翼过度不平等的批评者。我们希望能够有一个比现行税收制度更公平的制度，但我们不赞同优先考虑对富人课以重税，因为我们不认为不平等是一个根本性的问题。最根本的问题是不公平，换言之，当前的制度令处于财富顶端的少数人获得巨额不义之财，而众多普通人却根本得不到任何机会。我们的观点是，限制寻租和减少掠夺将使富人受到控制，减少财富顶层的不公平收入，同时不必对被普遍视为公平收入的那一部分收入或财富征收高额税赋。

美国的民主并没有很好地发挥作用，但它远未消亡，如果人们如同在一个世纪前的进步时代和20世纪30年代新政时期那样，努力推动它，民主将可以再次发挥作用。

对于坚持读到最后的读者来说，我们的建议应该并不出乎意料。这些建议大多是针对我们对已经发现的问题提出的解决办法。即便如此，把它们汇总在一起仍然有一定意义。我们无法详细描述政策建议，并且既无意，也无能力在众多人已经全面阐述的医疗改革和社会安全网设计方案中做出选择。然而，我们希望，严重的死亡流行病，以及寻租和向上再分配所造成的极端不平等局面将创造一个机会，使那些长期以来一直在讨论中的改革计划得以实施。这是我们早就该采取的行动。

---

[1] Amartya K. Sen, 2009, *The idea of justice* , Harvard University Press; Amartya K.Sen, 2006, “What do we want from a theory of justice?,” *Journal of Philosophy* , 103(5),215－38.

[2] Anthony B. Atkinson, 1970, “The measure ment of inequality,” *Journal of Economic The ory* , 2, 224－63.

[3] Derek Parfit, 1997, “Equality and priority,” *Ratio* , 10(3), 202－21.

[4] Peter Diamond and Emanuel Saez, 2011, “The case for a progressive tax: From basic research to policy recommendations,” *Journal of Economic Perspectives* , 25(4),165－90.

[5] Abby Goodnough, 2018, “This city’s overdose deaths have plunged. Can others learn from it?,” *New York Times* , November25, https://www.nytimes.com/2018/11/25/health/opioid -overdose-deaths-dayton.html.

[6] Centers for Disease Control and Prevention, 2019, “Prescription opioid data,” last reviewed June27, https://www.cdc.gov/drugoverdose/data/prescribing.html.

[7] Kenneth J. Arrow, 1963, “Uncertainty and the welfare economics of medical care,” *American Economic* Review, 53(5), 941－73.

[8] Nicholas Timmins, 2009, “The NICE way of influencing health spending: A conversation with Sir Michael Rawlins,” *Health Affairs* , 28(5),

1360–65, https://doi.org/10.1377/hlthaff.28.5.1360.

[9] Arrow, “Uncertainty,” 967.

[10] Edward R. Berchick, Emily Hood, and Jessica C. Barnett, 2018, *Health insurance coverage in the United States: 2017*, report no. P60-264, US Census Bureau,September, https://www.census.gov/library/publications/2018/demo/p60-264.html.

[11] Victor R. Fuchs, 2018, “Is single payer the answer for the US health care system?,” *Journal of the American Medical Association*, 319(1), 15–16, https://doi.org/10.1001/jama.2017.18739.

[12] Victor R. Fuchs, 2018, “How to make US health care more equitable and less costly: Begin by replacing employment- based insurance,” *Journal of the American Medical Association*, 320(20), 2071–72, 2072, https://doi.org/10.1001/jama.2018.16475,2072.

[13] Ezekiel J. Emanuel and Victor R. Fuchs, 2007, *A comprehensive cure: Universal health care vouchers*, Discussion Paper 2007-11, Brookings Institution, July, http://www.hamiltonproject.org/assets/legacy/files/downloads_and_links/A_Comprehensive_Cure-_Universal_Health _Care_Vouchers.pdf.

[14] Dylan Scott, 2019, “How to build a Medicare- for- all plan, explained by somebody who’s thought about it for 20years,” Vox, January28, https:// www.vox.com/policy-and-politics/2019/1/28/18192674/medicare-for-all-cost-jacob-hacker. See also JacobS. Hacker, 2018, “The road to Medicare for everyone,” *American Prospect*,January 3.

[15] BBC News, 1998, “Making Britain better,” July1, http://news.bbc.co.uk/2/hi/events/nhs _at_50/special_report/119803.stm.

[16] Anthony B. Atkinson, 2003, “Income inequality in OECD countries: Data and explanations,” *CESifo Economic Studies*, 49(4), 479–513.

[17] Kwame Anthony Appiah, 2018, *The lies that bind: Rethinking identity*, Liveright.

[18] 普遍基本收入又称无条件基本收入，是一种政策概念，指在不审查任何条件与资格的情况下，由政府或组织定期定额发放给全体成员（人民）一定数额的金钱，以满足其基本生活需要。——译者注

[19] Philippe van Parijs and Yannick Vanderborght, 2017, *Basic income: A radical proposal for a free society and a sane economy*, Harvard University Press.

[20] Emma Rothschild, 2000, “A basic income for all: Security and laissez- faire,” *Boston Review* , October1, http:// bostonreview.net/forum/basic-income-all/emmarothschild-security-and -laissez-faire.

[21] Herbert Simon, 2000, “A basic income for all: UBI and the flat tax,” *Boston Review* , October1, http:// bostonreview.net/forum/basic-income-all/herbert-simon-ubiand-flat-tax.

[22] Hilary W. Hoynes and Jesse Rothstein, 2019, “Universal basic income in the US and advanced countries,” NBER Working Paper 25538, February, https:// www .nber .org /papers /w25538.

[23] Robert H. Frank, 2014, “Let’s try a basic income and public work,” *Cato Unbound* , August11, https:// www.cato-unbound.org/2014/08/11/robert-h-frank/lets-trybasic-income -public-work.

[24] Eric A. Posner and E. Glen Weyl, 2018, *Radical markets: Uprooting capitalism and democ racy for a just society* , Princeton University Press.

[25] Edmund Phelps, 2009, *Rewarding work: How to restore participation and self support to free* enterprise, Harvard University Press; Oren Cass, 2018, *The once and future worker: A vision for the renewal of work in Ameri ca* , Encounter Books.

[26] Bureau of Labor Statistics, 2018, “Characteristics of minimum wage workers,2017,” BLS Reports, Report 1072, March, https://www.bls.gov/opub/reports/minimumwage/2017 /home.htm.

[27] Joan Robinson, 1956, *The accumulation of capital* , Macmillan, 87.

[28] Brink Lindsey and Steven M. Teles, 2017, *The captured economy: How the powerful enrich themselves, slow down growth, and increase inequality* , Oxford University Press.

[29] Lindsey and Teles. See also Dean Baker, 2016, *Rigged: How globalization and the rules of the modern economy were structured to make the rich richer* , Center for Economic Policy Research.

[30] Robert D. Atkinson and Michael Lind, 2018, *Big is beautiful: Debunking the myth of small business* , MIT Press.

[31] Matthew Smith, Danny Yagan, Owen M. Zidar, and Eric Zwick, 2019, “Capi talists in the 21st century,” *Quarterly Journal of Economics* , 134(4), 1675–1745, 1677.

[32] Adam Smith, 1776, *The wealth of nations* , bk. 4.

[33] Cass, *Once and future worker* .

[34] Michael J. Sandel, 2018, “Popu lism, Trump, and the future of democracy,” open Dem-ocracy, May9, https:// www.opendemocracy.net/en/populism-trump-and-futureof -democracy/.

[35] Harriet Ryan, Lisa Girion, and Scott Glover, 2016, “Oxy Contin goes global — ‘We’re only just getting started,’” *Los Angeles Times* , December18, https:// www.latimes.com/projects /la-me-oxycontin-part3/.

[36] Ellen Barry, 2019, “‘Austerity, that’s what I know’: The making of a young UK socialist,” *New York Times* , February24, https:// www.nytimes.com/2019/02/24/world/europe/britain -austerity-socialism.html.

[37] Charles Murray, 2012, *Coming apart: The state of white Ameri ca, 1960–2010* ,Crown.

[38] Angus Deaton, 2017, “Without governments would countries have more inequality, or less?,” *Economist* , July 13.

致谢

许多人对本书贡献良多，对于他们的建议、意见和评论我们深表感谢。在此，我们要特别感谢下列人士：奥利·阿申费尔特、丽莎·伯克曼、蒂姆·贝斯利、埃里克·凯恩、戴夫·卡德、苏珊·凯斯、丹尼尔·钱德勒、安德鲁·切尔林、吉姆·克利夫顿、弗朗西斯·柯林斯、珍妮特·柯里、戴维·卡特勒、杰森·道可特、比尔·伊斯特利、贾妮丝·埃伯利、汉克·法伯、维克·富克斯、杰森·富曼、莱纳德·盖洛萨、黛比·吉特曼、达娜·戈德曼、奥利弗·哈特、苏珊·希金斯、乔·杰克森、丹尼·卡尼曼、阿里伊·卡普滕、莱恩·肯沃西、珍娜·科瓦尔斯基、南希·克里格、伊莉安娜·库兹伊姆科、安娜·莱姆比、戴维·利普顿、阿德里安娜·雷勒斯-穆妮、特雷冯·洛根、迈克尔·马尔莫特、萨拉·麦克拉南、埃伦·米拉、爱丽丝·穆尔霍夫、弗兰克·纽波特、朱迪思·诺瓦克、巴拉克·奥巴马、萨姆·普雷斯顿、鲍勃·普特南、朱莉·雷、伦纳德·谢弗、安德鲁·舒勒、乔恩·斯金纳、吉姆·史密斯、乔·斯蒂格利茨、亚瑟·斯通、鲍勃·蒂戈尔、约翰·范·雷宁、诺拉·沃尔科夫、戴维·威尔、吉尔·韦尔奇、密克隆·韦耶内斯、丹·威克勒、诺顿·怀斯、马丁·沃尔夫、欧文·齐达尔和路易吉·津加莱斯。

我们尤其需要感谢并非经济学家的诸位友人，他们愿意帮助我们开阔思路，并使我们避免了犯下一些错误。如果本书中仍然存在任何错误和误解，希望他们能够原谅，对此我们将承担全部责任。本书探讨的议题无法以单一学科涵盖，对于两位经济学家而言，这是一次令我们深感谦卑的经历，它使我们认识到，自己的专业存在如此多的疏

忽和谬误。我们从众多社会学家、人口学家、哲学家、政治学家、历史学家、医生和流行病学家那里得到了大量宝贵的帮助。

2019年4月，我们在斯坦福大学举办的“坦纳人类价值观”讲座中介绍了本书的一些材料。在此我们希望感谢坦纳基金会的支持，感谢斯坦福大学的盛情款待，并感谢在此期间举办的许多正式讨论和有益的交谈。

我们在普林斯顿大学伍德罗·威尔逊学院从事教学和研究工作多年。普林斯顿大学提供了一个理想的学术环境，伍德罗·威尔逊学院也为学术研究在政策问题上发挥作用提供了大力支持。我们还长期与美国全国经济研究所合作，其前任主席吉姆·波特巴和已故的马蒂·费尔德斯坦多年来一直对我们的工作给予了支持和鼓励。迪顿是南加州大学的首席教授，在此他希望感谢他在南加州大学自我报告科学中心、经济和社会研究中心和伦纳德·D.谢弗卫生政策和经济中心的诸位同事。同时，作为盖洛普的资深科学家，他还希望感谢盖洛普的各位同事，他们一直以来都像取之不尽的源泉，提供了大量资料支持、数据，以及无上的热情和绝佳的创意。

普林斯顿大学出版社是一家理想的出版社。我们希望感谢杰姬·德莱尼、乔·杰克逊、特丽·奥波雷、卡罗琳·普里迪、詹姆斯·施奈德以及其他许多人，正是在他们的帮助下，本书才得以面世。

我们还得到美国国立卫生研究院国家老龄化研究所的慷慨支持，本书中的内容综合了几项得到不同拨款支持的研究项目。已故的理查德·苏兹曼曾在国家老龄化研究所这一最高级别的社会调查机构任职，他对我们在人口健康状况领域的研究提供了主要支持。对于我们以个人身份或者双方联合从下列机构获得的研究基金，包括国家老龄化研究所以及全国经济研究所（R01AG040629、P01AG05842、R01AG060104、R01AG053396、P30AG012810-25）、普林斯顿大学（P30AG024928）和南加州大学（R01AG051903），我们同样深表感谢。

图书在版编目（CIP）数据

美国怎么了：绝望的死亡与资本主义的未来 /（美）安妮·凯斯，（美）安格斯·迪顿著；杨静娴译.-- 北京：中信出版社，2020.9
书名原文：Deaths of Despair and the Future of Capitalism
ISBN 978-7-5217-2097-6
Ⅰ. ①美… Ⅱ . ①安… ②安… ③杨… Ⅲ . ①经济－研究－美国 Ⅳ. ①F171.2
中国版本图书馆CIP数据核字(2020) 第159649号

Deaths of Despair and the Future of Capitalism
Copyright © 2019 by Princeton University Press
All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the Publisher
Simplified Chinese translation copyright ©2020 by CITIC Press Corporation
ALL RIGHTS RESERVED

美国怎么了——绝望的死亡与资本主义的未来
著者：［美］安妮·凯斯 ［美］安格斯·迪顿
译者：杨静娴
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

字数：400千字
版次：2020年9月第1版
京权图字：01－2020－4083
书号：ISBN 978－7－5217－2097－6

版权所有·侵权必究

贫穷的本质

（修订版）

我们为什么摆脱不了贫穷



［印度］阿比吉特·班纳吉（Abhijit V. Banerjee）

［法］埃斯特·迪弗洛（Esther Duflo）

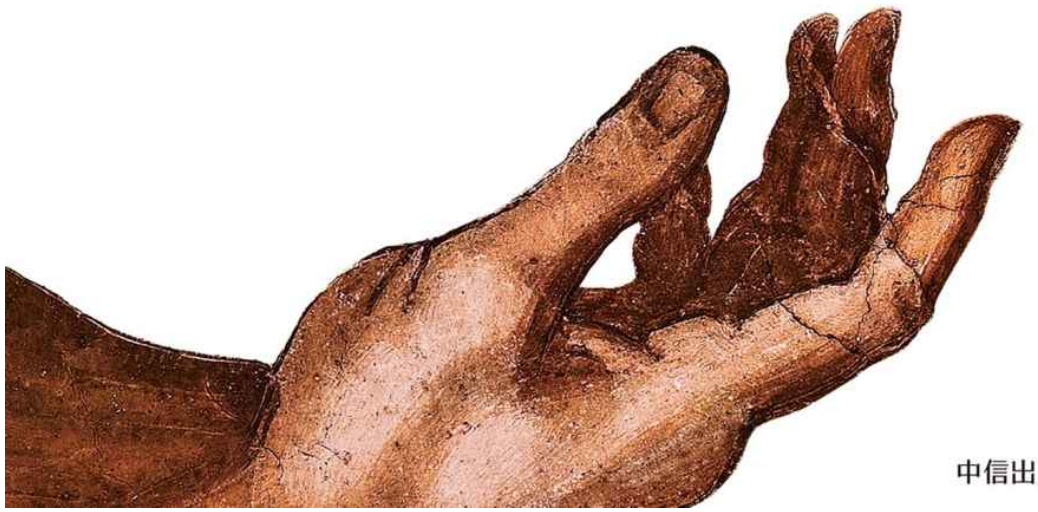
著

景 芳 译



Poor Economics:

A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty



中信出版集团

贫穷的本质

——我们为什么摆脱不了贫穷（修订版）

[印度]阿比吉特·班纳吉 [法]埃斯特·迪弗洛 著

景芳 译

中信出版集团

目录

前言

第一章 再好好想想

第一部分 生活案例

第二章 饥饿人口已达到10亿？

第三章 提高全球居民健康水平容易吗？

第四章 全班最优

第五章 帕克·苏达诺的大家庭

第二部分 慈善机构

第六章 赤脚的对冲基金经理

第七章 贷款给穷人：不那么简单的经济学

第八章 节省一砖一瓦

第九章 不情愿的企业家们

第十章 政策，政治

总结

致谢

谨以此书献给我们的母亲：
妮玛拉·班纳吉和维奥莱纳·迪弗洛

推荐语

阿比吉特·班纳吉和埃斯特·迪弗洛很擅长概括经济发展的秘密。他们运用了很多针对当地的考察记录及实验，探寻贫穷国家的穷人是怎样应付贫穷的：他们知道什么？从表面上看他们想要什么或不想要什么？他们对自己及别人的期望是怎样的？他们怎样做出选择？显然，两位作者通过个人行动和公共行动赢得了多次富有意义的小胜利，为全球穷人带来了巨大的收益，而且这些收益还可能会像滚雪球似的继续下去。这本书令我非常着迷，让我对穷人摆脱贫困充满了信心。

——罗伯特·默顿·索洛
诺贝尔经济学奖得主、麻省理工学院教授

这是一本见解极为深刻的好书，由两位专门研究贫穷本质的优秀作者写成。

——阿马蒂亚·森
诺贝尔经济学奖得主、哈佛大学经济学及心理学教授

对于每一位关心世界贫穷问题的人来说，这本书都是一本必不可少的读物。我很久没读过能让我学到这么多的书了。《贫穷的本质》堪称经济学的最大献礼。

——史蒂芬·列维特
《魔鬼经济学》作者

阿比吉特·班纳吉和埃斯特·迪弗洛合著的这本书引人入胜、可读性很强，超越了关于贫穷问题的简单分析。书中充分论述了贫穷家庭为改变现状而面临的挑战，展现了他们为摆脱当前贫穷而迁居的努力，并用真实的数据对其加以验证。《贫穷的本质》是一本充满希望的书，本书在探讨贫穷核心问题的同时，保留了对乐观主义精神及更多答案的寻求。

——南丹·纳拉坎尼

印孚瑟斯技术有限公司前首席执行官、印度身份证管理局主席

他们为发展经济学做出了有力的尝试，并且非常清楚自己的观点与占统治地位的论证方法的差异。这些非常有头脑的经济学家丰富了贫困问题的基本原理——而这些原理经常为大众所误解……这本书引发了关于发展周期的讨论。除了重点关注随机对照实验之外，还涉及了之前为学界所忽视或未得出一致观点的内容，例如穷人是如何做决定的、他们的决定是否正确，以及政客们是如何应对这些决定的。

——《卫报》

这本书中，作者进行了大胆的研究，亲身体验并描述了全世界至少8.65亿贫困人口（日均收入低于0.99美元）的真实生活。

——《经济学人》

这是一本极有说服力的读物，它真实再现了穷人的生活，很有可能产生具有实际意义的成果。

——《福布斯》

这是一本非凡之作，读后收获颇丰。《贫穷的本质》是对穷人所处的生存环境中边缘生活的细致描述。两位作者清晰而又富有同情心

地描述了他们研究领域所面临的挑战，他们为事实、假设和思辨开创了全新的视角。正因如此，这本书值得一读。

——《华尔街日报》

这本书除了记录大量的亲身体验外，令人印象深刻的还有对穷人生活的个性化描述。它反映了贫困人群是如何在艰难的环境中做出选择的。此类书籍帮助我们开辟了一条新的前进道路，代表了我们需要继续坚持的实践方向。

——《金融时报》

这本书内容精彩、引人入胜，俨然是一部为贫困人口量身定制的《魔鬼经济学》。书中有很多从我们所服务对象角度出发的有关解决贫困问题的深入见解。他们唤醒了我们共有的人性，并提醒我们一般情况下，人们所见略同。

——《快公司》

随机对照实验是解决贫困问题常用的方法。这本由阿比吉特·班纳吉和埃斯特·迪弗洛合著的《贫穷的本质》对其进行了深刻的阐释，并提出了一个令人深思的问题：“什么形式的援助最有效？”

——《纽约时报》

这是一本科学、深刻、观点清晰、通俗易懂的书，是对国际援助持支持或反对意见者，以及相关领域专家和对贫困问题感兴趣的普通读者的必读之作。诺贝尔奖获得者阿马蒂亚·森、罗伯特·默顿·索洛以及经济学畅销书作者史蒂芬·列维特倾心推荐之作。我觉得你最好读一读这本书，它将开启发展经济学的一个新的讨论话题。

——美国《金融世界》

这本书含蓄地表达了经济研究无须将社会科学与经济学相结合的观点，这是研究方法上的惊人转变。

——《印度快报》

两位极负盛名的经济学家阿比吉特·班纳吉和埃斯特·迪弗洛连续15年对全球贫困问题做出了精妙的研究，并探求我们无法解决贫困问题的真正原因。这本书论点清晰、有理有据，颠覆了以往研究贫困问题的传统方法，不失为关注此类问题的读者的醒脑之作。

——《柯克斯评论》

前言

埃斯特6岁时曾读过一本关于特蕾莎修女的书，书中提到了一个叫加尔各答的城市。这个城市非常拥挤，人均居住面积只有0.93平方米。当时，埃斯特把这个城市想象成一个大棋盘，由许多个3英尺×3英尺[1]的小格子组成，每个小格子只能挤进去一个“小兵”。她当时就思考着，自己究竟能为这个城市做些什么呢？

24岁时，埃斯特终于来到了加尔各答市，当时她已是麻省理工学院的一名研究生。在乘出租车前往市区的路上，埃斯特向窗外望去，眼前的一切令她有些失望。每个角落都空无人烟，只有一棵棵树木、一块块空草坪和孤单的人行道。那本书中刻画得触目惊心的困境在哪里，那些拥挤的人群都跑到哪里去了？

阿比吉特6岁时就知道加尔各答市的穷人住在哪儿，他们就住在他家后面那栋摇摇欲坠的小房子里。那些穷人的孩子似乎总有玩的时间，他们擅长玩各种游戏。如果阿比吉特和他们玩弹球，最后弹球总会跑到他们的破裤兜里。对此，阿比吉特心里很是不服气。

自打贫穷一出现，我们就产生了某种以约定俗成的方式来贬低穷人的冲动。穷人频繁地出现在社会理论及文学作品中，他们被描述得有时懒惰，有时上进；有时高尚，有时鬼祟；有时愤怒，有时顺从；有时无助，有时自强。毫无疑问，有些政策取向与这种针对穷人的看法相一致，如“给穷人创建自由市场”“呼吁人权至上”“先解决冲突”“给最贫穷的人多些资助”“外国援助阻碍发展”等。然而，这些想法却无法帮助那些处于贫穷状态下的普通男女实现希望、消除疑虑、弥补不足、满足愿望、坚定信仰、解决困惑。穷人的出场通常只

是作为某种励志剧或悲剧的主人公，或令人钦佩，或惹人怜悯，而不是某种知识的传播者，人们不会向他们咨询想法或计划。

贫穷经济学常常与穷人经济学相互混淆，因为穷人几乎一无所有，所以他们的经济状况一般也无人关注。遗憾的是，这种误解严重影响了消灭全球贫穷之战——简单的问题会产生简单的解决方法。扶贫政策方面充斥着会取得立竿见影的效果的泡沫，事实证明这一点儿也不奇怪。要想取得进展，我们必须摒弃将穷人贬低为固定形象的习惯，花点儿时间真正去了解他们的生活，包括这种生活中的复杂与多彩。15年来，我们始终坚持着这一行动目标。

我们是学者，与大多数学者一样，我们构建理论，研究数据。然而，我们研究的性质却有着不同的意义。我们用几个月，甚至很多年的时间与非政府组织（NGO）活动分子、政府官员、医疗保健工作者及小额信贷者接触，进行基础性研究。我们来到街头巷尾，村前屋后，与住在那里的穷人交谈，向他们提出问题，搜寻数据信息。我们在那里遇到了很多善良的人，如果没有他们的协助，这本书就不可能完成。在很多情况下，我们只是路过而已，却始终被他们当作客人来对待。即使我们提出的问题并无多大意义，他们也会耐心解答，并同我们分享很多有意思的故事。

回到办公室后，我们一边回顾那些故事，一边研究数据，感到有些不可思议，甚至迷惑不解。我们难以将自己的所见所闻与那种（西方或受过西方教育的）专业发展经济学家及政策制定者对于穷人生活的看法联系起来。有时，强有力的证据迫使我们重新评估甚至放弃我们所坚持的理论。然而，我们会尽量先搞清楚，我们的理论为什么行不通，怎样利用该理论更好地描述世界。本书就产生于这一思想交叉点上，展现了我们所编织的一个关于穷人生活的完整故事。

我们所关注的焦点是世界上最贫穷的人，就全球穷人最多的50个国家来说，其平均贫穷线为每人每天16印度卢比。各国政府将生活费低于这一水平的人定位为贫穷状态。根据写作本书时的汇率标准，16

卢比相当于36美分，但由于大多数发展中国家的物价水平较低，如果穷人以美国的物价水平来购物，他们就需要花更多的钱——99美分。因此，要想知道穷人是怎样生活的，你就要想象如何在迈阿密或莫德斯托每天只靠99美分生活。要用这点钱购买你一天所需（除了住房），这并不容易。比如，在印度，99美分只能买15根小香蕉，或是3磅劣质大米。你能靠这点吃的活下去吗？不过，2005年，全球有8.65亿人口（占世界总人口的13%）都是这样生活的。

有一点值得注意，即使这些人处于贫穷状态，他们几乎在所有方面都和我们一样。穷人与我们有相同的欲望和弱点，也并不比我们理性多少——正好相反，恰恰因为他们几乎一无所有，我们常常会发现，穷人在做选择时会非常谨慎：为了生存，他们都需要成为精打细算的经济学家。然而，我们和他们的生活依然有着天壤之别。这在很大程度上是因为，我们对自己生活的方方面面都已经习以为常，几乎不会在这些方面细细思量。

每天99美分的生活意味着，你接收信息的渠道也会受限——报纸、电视和书籍都要花钱来买。因此，你常常会对世界上其他人得到的特定信息一无所知。比如说，接种疫苗就可以预防你的孩子患上麻疹。这就意味着，在你所生活的世界里，很多机构并不是为你这样的人而建的。大多数穷人都没有收入来源，更不用说基于自动缴纳的退休计划了。这就相当于，在你大字不识的情况下，你却要根据很多细则做出决定。对于不识字的人来说，他怎能读懂一份包含大量拗口病名的健康保险产品呢？

一切都表明，对于穷人来说，要想充分发挥自己的才能，为自己家人的未来提供保障，他们需要拥有更多的技能和更强的意志力，承担更多的义务。然而，恰恰相反，正是我们大多数人所忽略的那些小花费、小障碍、小错误，在穷人的生活中却成了尤为突出的问题。

要想摆脱贫穷并不容易，但只要抱着一种“万事皆有可能”的态度，再加上一点儿援助（一条信息、一点儿推动），有时也能产生令

人意想不到的成果。另一方面，错位的期望、必要信仰的缺乏、表面上的一些小障碍，都有可能对这一过程造成一定的破坏。把持住正确的杠杆至关重要，但正确的杠杆往往很难找到。而且，单凭一个杠杆显然不能解决所有问题。

《贫穷的本质》一书揭示了穷人的经济生活，使我们看到其中所蕴含的丰富的经济学原理。这本书中的理论有助于我们了解穷人能实现什么，他们在哪些方面需要一些助力，以及他们为什么会需要这些助力。本书中的每个章节都阐述了一种如何找出这些难点并攻克这些难点的方法。翻开这本书，我们可以清晰窥见这些人的家庭生活：他们都会买些什么；他们会为子女的教育做些什么；他们会为自己的健康、子女的健康以及父母的健康做些什么；他们会生几个孩子等。接下来，我们将进一步阐述各类市场及机构能为穷人做些什么：他们能借钱吗？能存钱吗？能为自己投一份人身伤害保险吗？政府能为他们做些什么，在何种情况下政府会力不从心？自始至终，本书都在讨论几个相同的基本问题。通过什么方法可以让穷人改善他们的生活，在这方面他们遇到了哪些障碍？是起步的花费较大，还是起步容易维持难？为什么花费会这么大？穷人意识到福利的重要性了吗？如果没有，原因又是什么呢？

《贫穷的本质》一书最终揭示了穷人的生活及他们相应的选择，对于我们消除全球贫穷具有一定的启发意义。本书将有助于我们了解，为什么小额信贷的实用性并非某些人所信奉的那么神奇，为什么穷人最终无法从医疗制度中得到好处，为什么他们的孩子年年上学却不学习，为什么穷人不想交医疗保险，以此表明，为什么昔日的奇思妙想今天都遭到扼杀。本书还指出了很多充满希望的方面：为什么象征性的补助不只是有象征性的作用，怎样健全商业保险制度，为什么在教育方面的资助“少一点即是多一点”，为什么好工作对于发展至关重要？值得一提的是，本书还指出了希望与知识的重要性，告诉我们即使在任务看上去无比艰难的情况下，我们依然要敢于坚持，成功并不总像看上去那样遥远。

[1] 1英尺约为0.3048米，3英尺约为0.91米。——编者注

第一章

再好好想想

不到5岁便夭折的儿童每年有900万。在撒哈拉沙漠以南的非洲地区，产妇死亡概率为33%，这一比例在发达国家仅为0.018%。全球至少有25个国家，大多数为撒哈拉以南的非洲国家，其人口的平均寿命不超过55岁。仅在印度一国，就有超过5 000万的学龄儿童连简单的课文也看不懂。

看了上面这段文字，或许你只想把书扔到一边，不去想世界贫穷这件大事，因为这个问题看上去太宽泛、太棘手。然而，我们写这本书的目的就在于，劝你不要那样做。

宾夕法尼亚大学近期的一项实验表明，这一问题的重要性会令我们无比震惊。**研究人员发给每个学生5美元，让他们填写一份简短的调查表，然后再给他们看一份传单，请他们为“拯救儿童”**（全球慈善机构之一）捐款。传单有两种不同的类型，有些学生所看到的传单是这样的：

> 马拉维的食品短缺影响着超过300万儿童；在赞比亚，自2000年以来的严重干旱已导致粮食产量下降42%。因此，300万赞比亚人将面临饥饿，400万安哥拉人（占安哥拉人口总数的1/3）已被迫离开自己的家乡，超过1 100万埃塞俄比亚人急需食品援助。

另外一些学生所看到的传单上画着一个小女孩，还有这样一些文字：

罗西娅是一个来自非洲马里的7岁女孩，她过着极度贫穷的生活，甚至面临着挨饿的危险。然而，您的经济援助将会改善她的生活。有了您以及其他好心人的支持，“拯救儿童”将与罗西娅的家人以及社区里的其他人一起帮助她，让她能吃饱饭，接受教育，具备基本的医疗及卫生常识。

看了第一份传单的学生平均每人捐了1.16美元。和第一份传单不同，第二份传单展现了一个人而不是数百万人的困境，看了这份传单的学生平均每人捐了2.83美元。这样看来，学生们愿意为了罗西娅而承担一点儿责任，但在面对广泛的全球性问题时，他们就不免有些泄气了。

接下来，研究人员又随机选定了一些学生，先告诉他们这样一个现象，即人们不愿关注那种泛泛的信息，他们更有可能会捐钱给某一特定受害者，然后再给这些学生看那两份传单。结果显示，看了第一份传单的学生平均每人捐款1.26美元，与事先不知道该现象的学生所捐的钱差不多。然而，看了第二份传单的学生在得知这种现象之后，平均每人仅捐了1.36美元，远远低于不知道该现象的学生所捐的钱。鼓励学生们再想想反而使他们对罗西娅不那么慷慨了，但也没有对每个马里人都更慷慨了。

学生们的反应是一个典型案例，说明了大多数人在面对贫穷等问题时的感觉。我们的本能反应是慷慨，特别是在面对一个身陷困境的7岁小女孩时。然而，正如宾夕法尼亚大学的学生们一样，我们在重新考虑之后常常失去信心：我们捐的那点儿钱不过是沧海一粟，而且这些善款的安全性也得不到保障。这本书会让您再好好想想，如何摆脱那种“贫穷的问题难以解决”的感觉，从一系列具体问题出发，重新审视这一挑战。这些问题只要能得到恰当的定位并为人们真正理解，就能够逐一得到解决。

遗憾的是，关于贫穷的辩论往往不是这样展开的。很多侃侃而谈的专家并没有讨论怎样抗击痢疾和登革热最有效，而是专注于那些

“大问题”：贫穷的最终原因是什么？我们应该在多大程度上信任自由市场？穷人能够受益于民主制吗？外来援助可以发挥什么样的作用？等等。

杰弗里·萨克斯是联合国顾问、纽约哥伦比亚大学地球研究所主任，同时也是一位贫穷问题专家。他对上述问题的回答是：贫穷国家之所以贫穷，原因在于这些国家往往都气候炎热、土地贫瘠、疟疾肆虐、四周被陆地所包围。因此，如果没有大量的原始投资助其解决这些地方性问题，这些国家很难提高自己的生产力。然而，这些国家却因为贫穷，无法支付投资回报——这就是经济学家们所谓的“贫穷陷阱”。除非这些问题的解决能够落到实处，否则无论是自由市场，还是民主制，都帮不上什么大忙。外来援助之所以重要是因为，它能启动一种良性循环，即辅助穷国在关键领域投资，从而提高其生产力；由此而产生的更高收入会带来更多投资，收益将呈螺旋状上升。萨克斯在其2005年《贫穷的终结》（*The End of Poverty*）一书中称，如果富国在2005—2025年间每年拿出1 950亿美元的资金来援助穷国，那么贫穷问题到2025年末便可完全得到解决。

然而，还有一些侃侃而谈的人认为，萨克斯的回答是错误的。曼哈顿的威廉·伊斯特利挑战了纽约大学的萨克斯，随着其著作《在增长的迷雾中求索》（*The Elusive Quest for Growth*）及《白人的负担》（*The White Man’s Burden*）的面世，他已经成为反援助人士中最具影响力的公众人物之一。丹比萨·莫约是一位曾在高盛投资公司及世界银行任职的经济学家，她在出版的《援助的死亡》（*Dead Aid*）一书中，对伊斯特利的观点表示赞同。他们都认为，援助的弊大于利：援助使人们停止寻找自己解决问题的方法，腐蚀地方机构并削弱其作用，导致一些援助机构形同虚设。对于贫穷国家来说，最好遵循一个简单的原则：只要有自由市场和恰当的奖励机制，人们就能自己找到解决问题的方法，避免接受外国人或自己政府的施舍。从这个意义上讲，在看待世界运转的方式上，对援助持悲观态度的人实际上表现得颇为乐观。伊斯特利认为，“贫穷陷阱”并不存在。

我们到底应该相信谁？是相信那些认为援助能解决问题的人，还是相信那些认为援助只能使问题恶化的人？这一问题无法从理论上得到解决，我们需要的是证据。然而，遗憾的是，那种常常用来解答大问题的数据并不能得到人们的信任。引人注目的奇闻逸事比比皆是，有些事件甚至可以用来支持任何立场。例如，卢旺达在遭受种族灭绝之后的几年里得到了大笔捐款，整个国家逐渐走向繁荣。由于国民经济得到了发展，卢旺达总统保罗·卡加梅开始制定政策，尽量不再接受援助。那么，我们应将这个例子看作是援助好处的证明（萨克斯的观点），还是自力更生的典型代表（莫约的观点），还是二者兼备？

由于诸如卢旺达这样的个例没有最终定论，大多数研究哲学问题的人更喜欢在多个国家之间做比较。例如，针对世界上几百个国家的数据表明，接受更多援助的国家并不比其他国家发展得快。这常常被认为是援助无用的依据，但实际上，这也可能意味着相反的观点。或许，援助使某些国家避免了一场灾难，没有援助的话情况会更糟。对此，我们并不了解，只是在泛泛地猜测而已。

然而，假如没有支持或反对援助的依据，我们又该怎样做呢？——放弃穷人？这种失败主义的态度不是我们所应持有的。实际上，答案是可以找到的。这本书整体上就采用了一种答案延伸的形式——不过不是萨克斯和伊斯特利喜欢的那种泛泛的答案，它要告诉你的不是援助的好与坏，而是援助在一些特定的事例中是否带来了好处。我们虽然不能断定民主制的效力，却可以就是否应改变其组织方式谈谈感想，使其更有效地运行于印尼的农村等地。

无论如何，对于某些大问题（如外国援助是否有效）的回答是否像我们有时听到的那样重要，我们尚不明确。无论是伦敦、巴黎或华盛顿特区那些热心于帮助穷人的人，还是不那么热心于此的人，他们都认为援助的作用十分突出。实际上，援助只占每年给穷人所划拨的款项的一小部分，大多数针对全球穷人的计划都由各国自身的财政部门制定。例如，印度基本上不接受援助。2004—2005年间，印度为穷

人的基础教育计划投入5 000亿卢比（310亿美元）。即使是在非洲这样急需援助的地方，这一数字也只占政府2003年度全部预算的5.7%（如果我们排除尼日利亚和南非这两个几乎不接受援助的大国，那么这一比例为12%）。

更重要的是，援助的是是非非引发了无数没完没了的争论，这模糊了真正的重点——钱的去处。这就意味着政府要选择正确的资助项目——该项目对穷人有好处吗？是该给老人发养老金，还是为病人建诊所？然后，弄清楚最好的操作方式是怎样的。比如，诊所的运作及人员配备可以采取很多不同的方式。

为援助问题而争论的人基本上都同意一个前提，即我们应在力所能及时向穷人伸出援助之手。这也在情理之中。哲学家彼得·辛格曾写过关于拯救陌生人的道德准则，他评论说，大多数人都愿意牺牲一件价值1 000美元的衣服，换取一个落水儿童的性命。辛格还认为，这名落水儿童就是那些每年活不到5岁的900万儿童之一。经济学家、哲学家、诺贝尔经济学奖得主阿马蒂亚·森的观点也得到了很多人的赞同。他认为，贫穷会导致令人难以容忍的人才浪费。用他的话来讲，贫穷并不仅仅意味着缺钱，它会使人丧失挖掘自身潜力的能力。一个来自非洲的贫穷小女孩即使很聪明，可能最多也只能上几年学。她很可能由于营养不良而无法成长为世界顶级运动员，而且即使她有什么做生意的好想法，也没有启动资金。

的确，对于发达国家的人来说，这种对生命的荒废可能没有什么直接影响，但对于这个非洲小女孩来说却影响很大：她可能沦落为携带艾滋病毒的妓女，将病毒传染给一个来到非洲旅游的美国人，而这个美国人又会将病毒带回自己的国家。或者，她可能会患上一种耐抗生素的肺结核，这种病毒最终可能会传播到欧洲。如果她当初接受了足够的教育，她可能已经研制出了治疗阿尔茨海默病的良药，或者就像中国小姑娘戴满菊一样，她上学的机会来源于银行职员的一个疏忽，这可能使她最终成为雇用上千人的商业巨头。尼古拉斯·克里斯

托弗和舍丽·吴顿在其著作《半边天》（*Half the Sky*）中讲述了这个小姑娘的故事。即使她没有这样的际遇，我们又有何理由不给她一次机会呢？

我们知道帮助穷人的有效方式吗？当我们回到这个问题时，分歧便会显现。辛格关于帮助别人的观点中隐含了一个前提，即你知道如何去做。在你不会游泳的前提下，甘愿牺牲一件衣服的道德准则便显得苍白无力。正因如此，在《你能拯救的生命》（*The Life You Can Save*）一书中，辛格不辞辛苦地为读者列举了很多实例，告诉他们可以在哪些地方伸出援手。在辛格的网站上，这部分内容是定期更新的，尼古拉斯·克里斯托弗和舍丽·吴顿也是这样做的。道理很简单，只谈世界上存在什么问题，而不去谈可行的解决方案，这样只能导致社会瘫痪，而非进步。

因此，真正有用的方式是从实际问题的角度去思考，这样就可以有针对性地找出解决具体问题的方法，而不是空谈外来援助。例如，世界卫生组织称，疟疾在2008年造成约100万人丧生，其中大多数是来自非洲的儿童。对此，我们认为，让人们睡在经过杀虫剂处理的蚊帐中，这样就可以挽救很多条性命。研究表明，在疟疾传播严重的地区，让人们睡在经过杀虫剂处理的蚊帐中，可以将疟疾的感染病例减少一半。那么，怎样做才能保证儿童都睡在这样的蚊帐中呢？

只要拿出约10美元，一个家庭就能得到一个经过杀虫剂处理的蚊帐，还会有人教他们怎样使用这种蚊帐。政府或非政府组织是否应向家长们免费提供这种蚊帐？或者按优惠价卖给他们？还是让他们自己去市场上按全价购买？这些问题是可以回答的，但答案却不甚明了。很多“专家”在这些问题上的立场十分强硬，却拿不出任何有力的证据。

疟疾是一种传染病，如果玛丽睡在蚊帐中，约翰就不太可能被传染——如果至少有一半人口睡在蚊帐中，另一半人口即使没睡在蚊帐中，他们被传染的概率也会大大降低。问题是，睡在蚊帐中的孩子的

人数还不到总人口数的1/4。对于马里及肯尼亚的很多家庭来说，10美元的花费有些高。考虑到使用者及社区中其他人的利益，以优惠价销售蚊帐或免费赠送蚊帐似乎是个好办法。的确，免费发放蚊帐正是杰弗里·萨克斯所提倡的。伊斯特利和莫约则对此持反对态度。他们认为，如果人们不花钱就得到了蚊帐，那么他们就不会对其加以珍惜，因而也就不会去用。即使他们用了，也可能会因此对施舍习以为常，在以后需要自己花钱购买蚊帐时便会退缩，或是在需要其他物品时也不愿自己花钱，而是等着别人免费赠送。这种情况会摧毁运转良好的市场。据莫约讲，一位蚊帐供应商就曾因一项免费发放蚊帐计划而破产。在该项计划停止之后，再也没有人愿意以任何价格提供蚊帐了。

要想解释这一争论，我们需要回答三个问题。第一，如果人们必须以全价（或者至少是全价的一大半）购买蚊帐，他们是否会放弃购买？第二，如果蚊帐是免费赠送的，或是以优惠价卖给人们的，他们是会使用这些蚊帐，还是将其浪费掉？第三，如果人们以优惠价购买了蚊帐，那么一旦以后价格不再优惠，他们是否还愿意去购买呢？

要想回答这些问题，我们就要观察并比较几组人在面对不同程度优惠价时的行为。这里，我们着重于“比较”，自己花钱购买蚊帐的人与免费得到蚊帐的人相比，他们的表现常常是不一样的。

那些自己花钱购买蚊帐的人可能都比较富有，受过良好的教育，而且知道自己为什么需要这种蚊帐；而那些免费得到蚊帐的人可能是因为贫穷，才会被某家非政府组织选中。不过，情况也可能恰恰相反：免费得到蚊帐的人社会关系优越，而穷人由于封闭只好以全价购买。无论是哪种情况，我们都无法从他们使用蚊帐的方式上得出任何结论。

因此，这些问题最简洁的回答方式就是模仿医学中为评估新药的效力而采用的随机对照实验（RCTs）。洛杉矶加利福尼亚大学的帕斯卡利娜·迪帕在肯尼亚开展了这样一项实验，随后，其他研究人员分别在乌干达和马达加斯加进行了类似的实验。在迪帕的实验中，随机

选定的几个人在购买蚊帐时享受了不同程度的价格优惠。通过对几个小组在接受不同价格时的行为进行比较，迪帕便能回答我们前面列出的三个问题，至少在这项实验的背景下是这样的。

在本书的第三章，我们将详细描述迪帕的研究发现。尽管有争议的问题仍然存在（例如，这些实验并没有告诉我们，将进口的蚊帐以优惠价出售是否会损害当地厂家的利益），但这些实验结果还是使这场争论取得了实质性的进展，并极大地影响了这方面的政策导向及言辞。

从泛泛而论转向具体剖析，这样做还有一个好处：一旦我们了解穷人是否愿意花钱购买蚊帐，以及他们是否会使用免费得到的蚊帐，那么我们所了解的就不仅是发放蚊帐的最好方式了；我们还会了解，穷人是怎样做出选择的。例如，蚊帐得到广泛应用的最大阻碍可能是人们不了解这种蚊帐的好处，可能是穷人买不起蚊帐，也可能是他们的头脑完全被当前的问题所占据，根本没空去担心以后的事。通过回答这些问题，我们就能了解穷人的特殊性表现在哪些方面：他们除了手里没有多少钱之外，在生活上同其他人都是一样的吗？或是他们极度贫困的生活与其他人的生活在本质上有哪些不同？如果他们的生活有什么特殊之处，他们是否会因此而掉入“贫穷陷阱”？

被困于“贫穷陷阱”

对于蚊帐应免费赠送还是有价销售的问题，萨克斯和伊斯特利提出了截然相反的观点，这并不是巧合。在发展援助及对待贫穷等问题上，即使一些具体问题似乎应有标准答案，例如蚊帐的价格，但大多数富国专家所持的立场仍会受其特定世界观的影响。一方面，杰弗里·萨克斯（在联合国、世界卫生组织及援助机构的参与下）希望能为穷人提供更多援助，免费赠送穷人一些物品（化肥、蚊帐、学生电脑等），我们应劝告穷人去做我们（或萨克斯、联合国）认为对他们有

好处的事。例如，孩子们可以在学校免费用餐，从而鼓励他们的父母定期送他们上学。另一方面，伊斯特利、莫约、美国企业研究院的相关人员以及其他一些人则反对援助，他们不仅认为援助会使政府变得腐败，而且从更基本的层面上看，他们认为，我们应该尊重人们的自由——如果这是他们不想要的东西，我们就没有理由强迫他们接受：如果孩子们不想去上学，那么对于他们来说，接受教育一定是没有意义的。

这些观点并不是毫无依据的。萨克斯和伊斯特利都是经济学家，他们的区别在很大程度上取决于对一个经济问题的回答，即一个国家是否会陷入贫穷。我们知道，萨克斯的观点是，由于地理位置不佳或运气不好，有些国家陷入了贫穷，而且常常会变得越来越穷。这些国家虽然拥有富裕起来的潜能，却需要先让自身走出困境，然后才能踏上繁荣之路。因此，萨克斯强调巨大推力的重要性。相反，伊斯特利指出，很多过去贫穷的国家现在却很富有，一些过去富有的国家现在却变穷了。他表示，如果贫穷的条件不是恒定的，那么“贫穷陷阱”就是一个残酷地诱骗穷国的伪概念。

同样的问题也可以问及个人，人们是否会陷入贫穷？如果是这样的话，一次性的援助投入会给一个人的生活带来巨大改变，使他走上一条新的道路，这也就是杰弗里·萨克斯“千年乡村计划”所蕴含的根本的哲学理念。在那些幸运的村庄里，村民们得到了免费的化肥、免费在学校用餐及使用计算机、免费的医疗服务等，每个村庄每年消耗50万美元。根据该项目的网站介绍，该计划的意义就在于，“千年村庄经济经过一个时期的过渡，实现了从只够糊口的耕作到自给自足的商业活动的转变”。

在为该计划制作的音乐电视录像中，杰弗里·萨克斯和女演员安吉丽娜·约丽参观了肯尼亚的索里村，这是一座古老的千年村庄。他们在那里遇到了一位年轻的农民，名叫肯尼迪。由于领取了免费的化肥，肯尼迪家的收成是前几年的20倍，他因此攒下了一些积蓄，足够养活他自己一辈子的了。这里隐含的论点就是，肯尼迪掉进了“贫穷

陷阱”，他买不起化肥，免费赠送的化肥解救了他，这是他逃离困境的唯一途径。

然而，怀疑者们会提出反对意见：如果化肥这么有利可图的话，那么肯尼迪当初为什么不只买一点点化肥，用在那块最好的田地里，这样他就可以提高这块地的产量，然后用挣来的钱多买一点儿化肥，留作来年用。如此循环下去，他就能买下家里田地所需的全部化肥了。

那么，肯尼迪究竟是否掉进了“贫穷陷阱”呢？

答案取决于这一策略的可行性：一开始只买一点点化肥，多挣一点点钱，然后将收益再次投入，挣更多的钱，最后再重复这一过程。不过，化肥或许只能批量购买，或许在使用过几次之后才有成效，抑或将收益再次投入并不如想象的那般顺利。你可以想出很多原因，用来解释为什么一位农民很难靠自己的力量发家。

稍后，我们会在第八章深入探讨肯尼迪的故事。但上述讨论有助于我们了解一个总体的原则：对于几乎无钱可投的人来说，一旦收入或财富迅速增长的范围受限，那么他就会掉入“贫穷陷阱”；但对于有能力投入的人来说，这一范围就会极大地扩展。另一方面，如果穷人快速增收的潜能很大，而且这一潜能随着富裕程度的提高而逐渐减弱，那么“贫穷陷阱”也就不复存在了。

经济学家都喜欢简单（有人称之为单纯化）的理论，他们习惯用图表来表现这种理论，我们也是一样。我们认为，下列两个图表有助于厘清关于贫穷本质的这场争论。在研究这两个图表时，我们要记住最重要的一点，即曲线的形状——我们在本书中会多次谈到这些形状。

对于那些相信“贫穷陷阱”的人来说，整个世界就像图1－1表现的那样，你今天的收入会影响将来的收入，这个将来可能是明天、下个月，也可能是下一代；你今天有多少钱决定着你能吃多少，有多少

钱用来买药、支付你孩子的教育费、为自家田地买来化肥或更好的种子，所有这些都决定着你明天会有多少钱。

曲线的形状是关键。这条线一开始很平坦，然后突然升起，之后又逐渐变平。我们暂且选用英文字母“S”为其命名，称之为“S形曲线”。

这条S形曲线就是“贫穷陷阱”的来源。从对角线上来看，今天的收入等于明天的收入。对于处于“贫穷陷阱”地带的穷人来说，将来的收入低于今天的收入：曲线低于对角线。这就意味着，随着时间的流逝，这一地带的人会变得越来越穷，最终在N点陷入贫穷。从A1点开始的箭头代表一条可能的轨道：由A1到A2，再到A3，如此顺延下去。对于那些起点在“贫穷陷阱”地带以外的人来说，明天的收入会高于今天的收入：至少从某种程度上来说，他们会变得越来越富。以B1为起点、顺着B2、B3延伸的箭头代表着这一可喜的趋势。

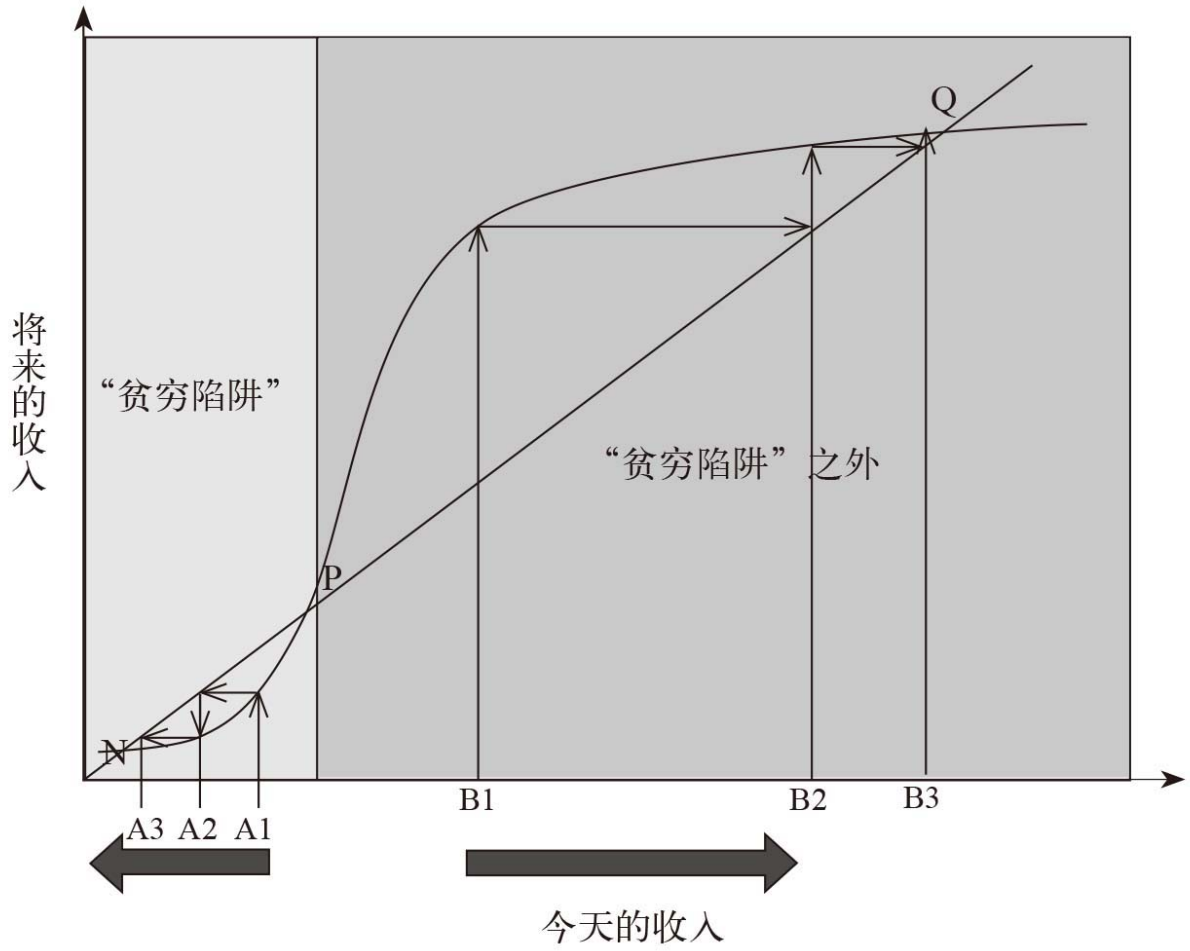


图1－1 S形曲线和“贫穷陷阱”

然而，很多（或许大多数）经济学家认为，整个世界常常更像图1－2。

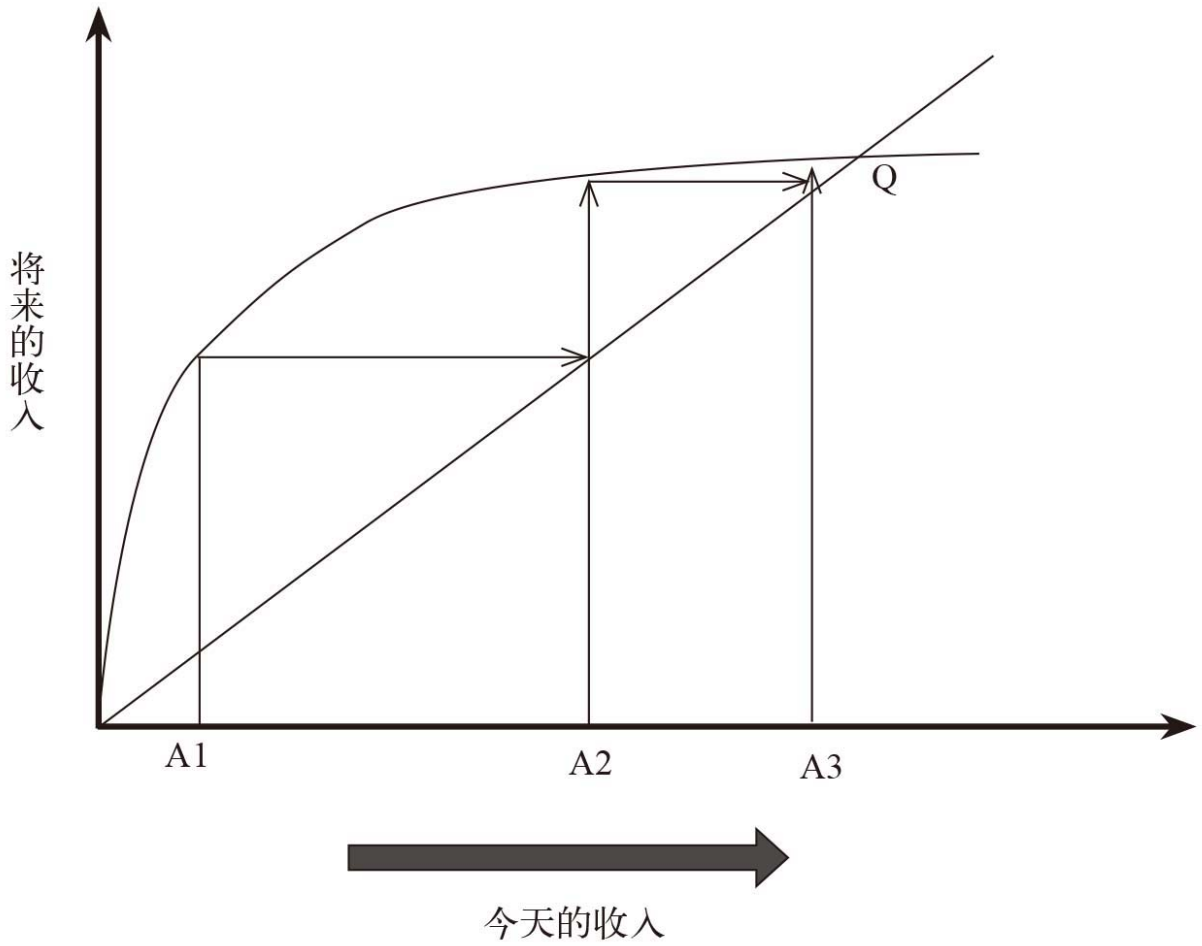


图1－2 反向L形曲线：不存在“贫穷陷阱”

图1－2有点儿像图1－1的右半部分，但它的左端没那么平坦。这条曲线一开始上升得很快，然后慢慢放缓。此图表明，世界上不存在“贫穷陷阱”，因为最穷的人也能挣到比他们原来的收入更多的钱，他们会变得越来越富，直到他们的收入停止增长为止（以A1为起点、顺着A2、A3延伸的箭头描绘了这条可能的轨道）。这里所体现的收入或许不是很高，但此图却暗示着，我们几乎没有必要帮助穷人了。在这个世界上，一次性的施舍（如给某人足够的收入，让她或他以A2而不是今天的A1为起点）并不能永久地提高一个人的收入，最多也只能让他们前进得更快一些，并不能改变他们最终前进的方向。

那么，哪个图表能更好地体现肯尼亚年轻农民肯尼迪的生活呢？要想找到这个问题的答案，我们需要了解一组简单的事实。比如，化肥能否少量购买？一个种植季到下一个种植季期间，是否不太容易攒下积蓄，所以即使肯尼迪在一个季节挣了钱，他也无法用这些钱做进一步投资？因此，这两个简单的图表所包含的理论传达了一个最重要的信息，即仅靠理论是不够的，要想真正回答“贫穷陷阱”是否存在这一问题，我们需要了解的是，现实世界能否由图表来体现。而且，我们需要通过一个个事例做出判断：如果我们的故事与化肥有关，那么我们就需要了解关于化肥市场的一些现实情况；如果是关于存钱的分析，那么我们就需要了解穷人是怎样存钱的；如果是关于营养和健康的问题，那么我们就需要研究与此相关的领域。找不到一个普遍适用的答案，这听上去或许会令人有失信心。然而，实际上，政策制定者想要弄明白的不是穷人陷入困境的100万种方式，而是“贫穷陷阱”形成的几个重要因素。他们想通过缓解特定问题使穷人脱贫，让他们走上一条致富及投资的良性循环之路。

要想放弃那种普遍适用的答案，我们就要走出办公室，仔细地观察一下这个世界。这样一来，我们就遵循了发展经济学家多年的一个传统，即强调通过搜集正确的资料，提出对世界有用的想法。与上一代相比，我们拥有两大优势：第一，我们现在可以得到以前没有的、来自很多穷国的可靠信息；第二，我们可以使用一种强有力的新工具——随机对照实验，使研究人员可以在当地人的配合下开展大规模实验，从而验证他们的理论。在一次随机对照实验中，就像关于蚊帐的研究一样，研究人员随机选定一些个人或团体，让他们接受不同的“待遇”——不同的计划或同一计划的不同版本。由于接受不同“待遇”的个人是具有可比性的（因为他们都是随机选定的），他们之间的任何区别都来自特定待遇的影响。

一次实验并不能回答一个计划是否具有普遍的可行性，但我们可以开展一系列不同的实验，选取不同的地点或实验中不同的外来干预因素（或二者兼有）。统一起来看，我们既可以证实所得结论的可靠

性（适用于肯尼亚的理论也适用于马达加斯加吗？），又能缩小解释这一现象的理论范围（究竟是什么阻止了肯尼迪？是化肥的价格还是钱不容易存的情况？）。这一新理论有助于我们设计一些干预策略及新的实验，使我们弄懂之前可能令我们困惑不解的一些发现。渐渐地，我们就会全面了解穷人是怎样生活的，他们在哪些方面需要帮助，哪些方面不需要帮助。

2003年，我们创建阿卜杜勒·拉蒂夫·贾米尔贫困行动实验室，鼓励并支持其他研究人员、政府及非政府组织，共同致力于采用这种发展经济的新方式，并向政策制定者阐明他们所了解到的情况。人们对此的反响一直都非常强烈。截至2010年，实验室研究人员已在全球40个国家完成或正在开展240多个实验项目。大量的组织、研究人员及政策制定者都对随机对照实验的想法表示赞许。

人们对实验室研究的反应表明，很多人都赞同我们的基本定论。因此，我们可以通过逐步积累、认真的思考、细致的实验与合理的执行，使世界上最重大的问题取得突破性进展。或许这看起来是不言而喻的，但本书从始至终都会提到，这并不是制定政策的常用方式。发展政策的实施以及随之而来的一场场争论，似乎都是以证据的不可依赖性为前提的：能被证明的证据是一种妄想，最多只是遥远的梦想，或是一种自娱。当我们开始踏上这条道路时，那些顽固的政策制定者及他们更加顽固的顾问常常会告诉我们：“我们必须要继续研究，而你们却沉溺于寻求证据。”即使在今天，仍然有很多人持这种观点。不过，还有很多人认为，这种急促毫无道理可言。他们同我们一样，每个人能做的就是，深入了解困扰穷人的具体问题，尽力找出实行干预的有效方式。在某些情况下，最好的选择是什么都不做。这是毫无疑问的，但这里并没有一定之规，正如花钱不一定总能解决问题一样。某一特定答案所映射的知识体系，以及对于这些答案的深入了解，才能使我们在某天真正懂得如何消除贫穷。

本书正是建立在这一知识体系之上的。我们所谈到的大量材料，都来源于我们及其他人所开展的随机对照实验，但我们也通过其他渠

道掌握了一些证据：从质和量的角度描述穷人是怎样生活的，研究一些特定机构是怎样运转的，以及哪些政策有效、哪些政策无效的各类证明。在本书的英文配套网站（www.pooreconomics.com）上，我们提供了相应的链接，读者可以看到书中所引用的各类研究、每一章节的说明图解以及一些摘录和图表，关于18个国家中每人每天不足99美分生活的方方面面，我们在本书中还会多次提到。

我们所选用的研究都有共同点，即表现了科学的强大力量、接受有关资料结论的开放性，以及关注穷人生活的特定具体问题。这些资料将表明，我们应在何种情况下担心陷入“贫穷陷阱”——“贫穷陷阱”并不是存在于每个领域。要想制定出有效的政策，我们有必要正确地回答这些问题。在后面的章节中，我们将看到错误的政策是怎样制定的，这种政策并非来自动机不良或是腐败，而仅仅是因为某些政策制定者头脑中的世界模式是错误的：他们认为某个地方有“贫穷陷阱”，而实际上却没有；或者另一个“贫穷陷阱”就摆在他们眼前，却被他们忽略掉了。

然而，本书所传达的信息不仅仅是“贫穷陷阱”。我们将会看到，专家、援助者及当地政策制定者的思想、无知及惯性常常可以表明，为什么有些政策失败了，有些援助没有达到其应有的效果。我们能够将世界变成一个更美好的地方。这可能无法在明天就实现，但一定会在我们触手可及的将来实现。不过。靠惰性思维是无法实现这个梦想的。我们希望你能明白，我们一步步耐心的研究，不仅仅是抗击贫穷的有效方式，而且还能使世界变成一个更有意义的地方。

第一部分

生活案例

第二章

饥饿人口已达到10亿？

对于西方很多人来说，贫穷可以说是饥饿的代名词。除了2004年12月的大海啸和2010年海地地震这种大天灾之外，最能影响全球穷人的事件莫过于20世纪80年代初期的埃塞俄比亚饥荒，以及1985年3月举行的“天下一家”音乐会。该事件充分激发了公众的想象力，催生了大规模的慈善活动。2009年6月，联合国粮农组织（FAO）发表的一份声明曾是头条新闻。该声明指出，全球超过10亿人正在挨饿。这一说法的影响力颇大，超过了世界银行对全球每天生活费用不足1美元人数的统计。

贫穷与饥饿已被列入联合国千年发展目标（MDG）中，其表述方式为，“消除贫穷与饥饿”。的确，很多国家都制定了各自的贫穷线，其最初的依据就是饥饿的概念、购买一定量食品的预算，以及其他一些必要的支出（如住房）。“穷人”基本被定义为吃不饱饭的人。

因此，政府对穷人的大力救助势必基于这样一种想法，即穷人迫切地需要食物，而需求量则是至关重要的一点。食品补贴在中东司空见惯：埃及在2008—2009年花费了38亿美元（占其国民生产总值的2%），用于食品补贴；印尼制定了分配补贴大米的Rakshin计划；印度的很多邦都出台了类似的政策，例如，在奥里萨邦，穷人每月可以购买55磅大米，每磅4卢比，这一价格低于市场价格20%。目前，印度议会正在就构建《食品权利法案》展开辩论，这一法案将赋予人们因挨饿起诉政府的权利。

就物流方面来说，大规模的粮食援助如噩梦一般。据估计，印度超过一半的小麦和三分之一的大米在运输途中“不知所踪”，其中大部分都被老鼠糟蹋了。如果政府漠视这种浪费，仍坚持原有政策，其原因或许是他们认为饥饿与贫穷之间联系紧密，还可能因为人们觉得，穷人没有能力填饱自己的肚子，这也是“贫穷陷阱”产生的根本原因之一。然而，一种强大的直觉告诉我们：穷人买不起足够的食物，这才是造成他们效率低下、生活贫困的原因。

帕克·索林住在印尼万隆省的一个小村庄，他曾向我们解释过这种“贫穷陷阱”的形成过程。

帕克的父母过去有一小块地，但他们要养活13个孩子，还要盖很多房子，供他们自己和孩子们居住。因此，他们已经没有可以用来耕作的土地了。帕克·索林一直在做临时农工，在地里干一天活儿能挣1万印度尼西亚盾（购买力平价2美元）。然而，由于化肥、燃料价格上涨，农民们被迫节省开支。据帕克·索林说，当地农民决定不削减工资，但也不再雇用更多人手。于是，帕克·索林大部分时间都处于失业状态：在2008年我们见到他之前的两个月里，他一份农活儿也没找到。如果年轻人遇到这种状况，他们通常可以转行去当建筑工人。不过，帕克解释说，大多数体力活儿他都干不了，而那些技术含量高的工作，他又缺乏经验，对于年过四十的他来说，重新学门手艺又为时已晚，没有人会雇用他的。

为了生存，帕克一家（他和妻子及三个孩子）不得不做出一些常人难以想象的事情。他的妻子动身前往80英里（129千米）之外的雅加达，通过朋友介绍，到别人家里当用人，可她挣的钱仍不够养活三个孩子。他们的长子尽管只有12岁，学习成绩也不错，却不得不辍学到建筑工地上当学徒。另外两个年纪较小的孩子，不得不送到孩子的爷爷奶奶那里，跟他们一起生活。而帕克自己的生活来源是每周从政府领到的9磅（4千克）救济大米，还有他自己在湖畔捕的鱼（他不会游

泳）。他的弟弟偶尔也会救济救济他。就在我们跟他谈话前的一周，有四天他每天只吃两顿饭，剩下的三天每天只吃一顿。

帕克的情况似乎让他别无选择，他把自己的问题归结为粮食问题，或者更确切点儿说，是缺粮问题。他认为，拥有土地的农民之所以决定辞退工人，而不是降低工资，原因在于他们认定，在粮食涨价的情况下，降低工资会让工人吃不饱饭，降低他们在田间地头的工作效率。这正是自己找不到活儿干的原因。显然，他愿意找活儿干，但由于吃不饱，他整个人都虚弱无力，沮丧之情随之而来，这也在一点点削弱他的意志，使他不再去想该如何解决自己的问题。

从帕克的经历来看，“贫穷陷阱”的概念基于人们能否获取足够的营养，但这一概念却是老生常谈。早在1958年，经济学中就已首次出现这一正式说法。

这个概念的道理很简单。人要想活下去，就必须获得一定能量。如果一个人穷困潦倒，那么即便他倾其所有，也仅够买果腹之食，勉强维持生命而已。我们遇到帕克时，他的情况就是如此：忍饥挨饿，仅有的一点点力气只能用来到河里捕鱼。

如果人们更富有，他们就可以购买更多食物。一旦人体的新陈代谢需求得到了满足，所有额外的食物就可以用来增强力量，人的生产效率就会提高，从而生产出更多东西，满足维持生命以外的其他需求。

这一简单的生理机制产生了今天的收入与未来收入的S形关系，这种关系很像图1－1所展现的情况：穷人挣的钱太少，导致他们无法胜任重要工作，但那些可以吃饱饭的人，却足以胜任细致的农活儿。这就产生了一种“贫穷陷阱”：穷人变得越来越穷；而富人则变得越来越富，吃得越来越好，身体也越来越强壮，从而变得更加富有。因此，贫富差距会进一步扩大。

帕克·索林向我们解释了人们陷入饥饿困境的可能性因素，尽管这一解释的合理性似乎无懈可击，但他的陈述中隐约透露着一些令人不安的内容。我们并不是在战火纷飞的苏丹见到他的，也不是在洪灾肆虐的孟加拉国，而是在富裕城市爪哇的一个村庄。那里的粮食价格尽管在2007—2008年有所上涨，但当地的粮食储备显然是充足的，吃一顿饭也花不了多少钱。当我们见到帕克时，他显然吃不饱，但还是能够生存下来；那么，为什么没有人肯花钱雇用他，给予他所需的额外营养，使他具备足够的生产力，然后让他来干一整天的活儿？“贫穷陷阱”的概念基于饥饿这种看法虽然颇具合理性，但在实际情况中，就今天的大多数穷人来说，“贫穷陷阱”与饥饿之间究竟存在怎样的联系呢？

饥饿人口真的已达到了10亿？

我们关于“贫穷陷阱”的描述中隐含着这样一个依据，即穷人会吃得尽可能地多。的确，基于基本生理机制的S形曲线有着显而易见的含义：如果穷人有机会可以吃得多一点儿，他们就能做一些有意义的工作，走出“贫穷陷阱”地带。因此，穷人吃得越多越好。

然而，这并非我们所看到的实际情况。对大多数每天的生活费用少于99美分的人来说，他们似乎并没有在挨饿。如果他们在挨饿的话，那么他们就应将自己手中的所有钱都用来买吃的。但是，他们并没有那样做。我们对18个国家的穷人生活的调查数据显示，食品消费只占农村极度贫困人口总消费的36%~79%，占城市贫困人口消费的53%~74%。

这并不意味着他们把余下的钱都花在了购买其他必需品上。比如，在印度的乌代布尔，我们发现，如果完全去除烟酒及节日性花费，一般的贫困家庭花在食物上的钱比实际多30%。穷人似乎有更多的选择，他们并不推崇将所有的钱都用来买吃的。

看看穷人会怎样花掉偶尔多出来的钱，这一点便显而易见。尽管他们会首先解决一些不可避免的花费（他们需要衣服、药品等）。如果他们的谋生方式主要依靠体力，那么我们可以想象，即使手头有了一点儿多余的钱，他们也会全部用来买吃的，其食物预算的比例也会比整体预算上升得快（因为二者上涨的量是相同的，而食物只是整体预算的一部分，因此其增长的比例更大）。然而，这看上去似乎并不正确。在印度的马哈拉施特拉邦，1983年时（距离印度近期的发展还很遥远——大多数家庭每人每天的生活费用不足99美分），即使对于最贫穷的群体来说，在1%的总体花费中，有67%都花费在食物上。出乎意料的是，就这一事例中最贫穷的人（每人每天约挣50美分）和最富有的人（每人每天约挣3美元）来说，二者之间并无太大区别。在马哈拉施特拉邦的例子中，全球收入与食品消费之间的关系非常具有代表性：即使对于十分贫穷的人来说，食物花费的上涨也远远低于原来的预算。

同样令人惊讶的是，即使是人们花在食物上的钱，也并没有全部用来增加人们的能量或微量营养素。当穷人可以多买一点儿食物时，他们并不注重用所有投入换取更多能量。相反，他们会选择买一些口味更好的、价钱更高的食品。对于1983年马哈拉施特拉邦最贫穷的群体来说，工资的上涨意味着有更多的钱可以用来购买食品，但人们却用50%的工资来购买能量更高的食品，另外50%则用来购买价钱更高的食品。就每个卢比所购买食品的能量来说，小米（高粱和珍珠粟）显然是最合算的。然而，人们只用约2/3的钱购买了这种粮食，另外1/3的钱买了大米和小麦（其提供每卡路里热量的价钱约为小米的2倍）。此外，穷人用来买糖的钱几乎占其总预算的5%，同谷物相比，作为人体能量来源的糖价格更高，但其营养价值却远远不及谷物。

罗伯特·延森和诺兰·米勒发现了一件令人不可思议的事，即食品消费的“质量飞跃”。在中国的两个地区，他们随机选定了一些贫穷家庭，然后给予他们大量的主食价格补贴（一个地区是面条，另一个地区是大米）。我们通常认为，当某物的价格下降时，人们便会买

得更多。然而，情况恰恰相反。大米或小麦的价格便宜了，那些得到补贴的家庭购买的这两种粮食反而减少了，虾和肉的消费却提升了。令人惊讶的是，对于那些得到补贴的人来说，尽管他们的购买力增强了，但其自身的能量吸收并没有提高，而且可能还会有所降低。从另一方面来看，这些人所摄入的营养含量也没有得到任何提高。一种可能的解释就是，主食占家庭预算的很大一部分，因而补贴使他们变得更富有：如果主食的消费与贫穷的状态有关（比如说，因为主食价格便宜，但不那么好吃），那么富有的感觉可能会促使他们买更少的主食。这再次表明，至少对于这些非常贫穷的城市家庭来说，他们并不是优先选择获取更多的能量，而是获取味道更好的能量。

在今天的印度，营养问题也成了一个谜。媒体对于这一问题的标准报道就是，随着城市中产阶级变得越来越富有，肥胖及糖尿病病例呈快速增长之势。然而，安格斯·迪顿和让·德雷兹表示，过去25年来，印度人的营养问题并不是他们变得越来越胖，而是他们实际上吃得越来越少。尽管印度的经济发展迅速，但其人均卡路里消费却在持续下降。此外，除了脂肪之外，各类人群（即使是最贫穷的人群）在其他营养品上的消费似乎也有所下降。迄今为止，城市地区超过3/4的人口人均卡路里消费不足2 100卡，农村地区人口则不足2 400卡——印度将这组数据作为体力劳动者应达到的“最低要求”。富人比穷人吃得更多，这仍然是一个现实情况。然而，从各个收入水平来说，用于购买食品的预算部分已有所下降。而且，食品的构成已然改变，同样数目的钱现在被人们用来购买了价格更高的食品。

这一变化并非源于收入的下降——据某些人说，实际上收入正在增长。虽然印度人现在越来越富有，但各个收入水平的人却吃得比以往更少。原因也并不在于食品价格的上涨——20世纪80年代初期至2005年期间，无论是在印度的农村还是城市，食品价格较之其他产品都有所下降。虽然食品价格自2005年起再次上涨，但卡路里消费的下降正是发生在食品价格下降之际。

因此，包括被世界粮农组织归类为饥民在内的穷人，即使在可以吃更多的情况下，他们似乎也不愿意那样做。的确，他们似乎吃得越来越少，这究竟是怎么回事呢？

揭开这一谜团的合理起点是，假定穷人知道他们自己正在做什么——毕竟，他们是能吃能干的人。如果他们确实能够吃得更多，从而大大提高生产力，挣到更多的钱，那么一旦出现这样的机会，他们便会抓住。因此，是否吃得更多并不能真正提高我们的生产力，因而也就不存在基于营养说的“贫穷陷阱”？

“贫穷陷阱”可能不存在的一个原因就是，大多数人都能吃饱饭。

至少就食品储量来说，我们今天生活的这个世界有能力让每一个人都吃饱饭。在1996年的世界粮食峰会上，据世界粮农组织估计，当年的世界粮食产量足以向每人提供每天2 700卡路里热量。这是几个世纪粮食供应革新的成果，当然，我们还要感谢农业科技领域的伟大革新，还有几个更为平凡的因素，如西班牙人于16世纪在秘鲁发现了土豆，将其引入欧洲并推广为食品。研究表明，在18世纪到19世纪期间，土豆的出现使世界人口增长了12%。

饥饿的确存在于当今世界，但只是人类食物分配方式的一种结果。绝对的食物匮乏并不存在。当然，如果我吃得比所需的多，或者更合理地讲，将更多的玉米转化成了能量，我就能好好游游泳，那么所有其他人得到的就会更少。然而，尽管如此，大多数人，甚至大多数非常贫穷的人，似乎都能挣够糊口的钱。这仅仅是因为，通常情况下，能提供卡路里的食品，价格都不高。根据菲律宾人的价格数据，我们算出了足以提供2 400卡路里的最便宜食品的价格，包含10%来自蛋白质的卡路里，还有15%来自脂肪的卡路里。按购买力平价计算，这只会花费21美分，就算是每天靠99美分生活的人也买得起。问题在于，这样，他们只能吃到香蕉和鸡蛋。不过，只要人们在必要时有吃

香蕉和鸡蛋的心理准备，我们就会发现，几乎没有人会停留在S形曲线的左半边，这说明他们都有能力赚到足够的钱养活自己。

这与印度的调查结果一致。在那些调查中，人们需要回答，他们是否能吃饱，比如，“每个家庭中的每个人一天吃两顿饱饭”，或者“每人每天是否有足够的食物吃”。认为自己吃不饱的人，其比例会随着时间的推移而大幅度减少——从1983年的17%降到2004年的2%。因此，人们之所以会吃得更少，或许是因为他们的饥饿程度降低了。

或许，尽管人们摄入了更少的卡路里，但他们真的不再那么容易饥饿了。或许，由于水质及卫生条件的改善，人们不再因一次次的腹泻或其他疾病而流失那么多卡路里。或许，人们的饥饿程度之所以降低，是因为重体力劳动的减少——村里有了可饮用水，妇女们不再需要长途跋涉地去挑水；交通状况的改善，人们出门就不用全靠步行；即使是在最贫穷的村子里，面粉都用电动磨粉机来磨，而不是由妇女们用手来磨。印度医学研究会分别计算了重度、中度及轻度体力劳动者的卡路里需求量，通过计算出来的卡路里平均值，迪顿和德雷兹注意到，过去25年来，卡路里消耗量的下降几乎完全可以解释为，一天中大部分时间从事重体力劳动者人数的相对减少。

如果大多数人都处于非饥饿状态，那么他们因消耗更多卡路里而获取的生产力就可能相对下降。由此，我们可以理解，为什么人们会选择把钱花在别处，即放弃香蕉和鸡蛋，转而选择某种更棒的食品。很多年前，约翰·施特劳斯为证明卡路里对生产力的作用，一直在寻找一个典型的例子。他选定了塞拉利昂从事个体经营的农民为研究对象，因为他们是真正辛苦劳作的人。约翰发现，如果一个农工的卡路里摄入量增加10%，那么他的生产力最多可以提高4%。因此，即便人们加倍消耗食品，他们的收入也只能增加40%。此外，卡路里与生产力之间的关系并不呈S形曲线，而是反向的L形曲线，就像图1－2所展现的那样：最高的收入来自低水平的食品消耗。一旦人们能够吃饱饭，他们的收入就不会产生大幅度的跃升。这表明，与不那么贫穷的人相

比，摄入更多卡路里对于非常贫穷的人来说更有好处。在这种情形中，我们恰恰看不到所谓的“贫穷陷阱”。因此，大多数人的贫穷状态，并非是由他们吃不饱饭造成的。

这并不是说，基于饥饿的“贫穷陷阱”存在不合理性。更丰富的营养可以使某人走上富裕之路，这一想法从历史角度来看的确至关重要，甚至在今天的某些情况下仍然十分重要。根据诺贝尔奖得主、经济历史学家罗伯特·福格尔的计算，在欧洲文艺复兴及中世纪时期，粮食产量并不足以维持所有劳动者所需的卡路里，这就是当时出现大量乞丐的原因——他们几乎不具备任何劳动能力。仅仅是糊口的压力，似乎就足以迫使某些人采取极端的做法：在16世纪中期至19世纪时期，曾盛行“杀死女巫”活动。当时农作物歉收的现象十分普遍，渔业也不发达。女巫们大都是单身女性，其中以寡妇居多。S形曲线的逻辑表明，当资源紧缺时，通过牺牲某些人，让余下的人能吃饱，使其具备劳动能力，为生存而赚钱，这从经济角度来看是合理的。

贫穷家庭偶尔会被迫做出如此艰难的选择，至今这种现象依旧存在。在20世纪60年代印度的旱灾期间，很多家庭无地可种，女孩比男孩更容易夭折，但在雨水正常的情况下，男孩、女孩的死亡比例并无多大差别。而在“小冰期”时期，坦桑尼亚一旦发生旱灾，就会经历一次“杀死女巫”的暴行——在资源紧缺的情况下，这是除掉无用闲人的一种便捷方式。很多家庭会在突然间发现，与他们生活在一起的较年长的女人（常常是祖母）是一个“女巫”，然后她就会被村里的其他人追捕或杀死。

因此，粮食短缺有时仍是一个问题。然而，在大多数情况下，我们今天生活着的这个世界都十分富裕，关于贫穷的故事并不会成为它的主旋律。不过，在天灾人祸频发时期，或是当饥荒造成几百万人死去或病倒时，情况自然会有所不同。阿马蒂亚·森曾指出，近期发生的一些饥荒并不是粮食短缺造成的，而是制度出现了问题，导致现有

食品分配不合理，甚至在有些地区面临饥饿的情况下，政府仍然将可用粮食储存起来。

那么，我们应该听之任之吗？我们能否考虑到，尽管穷人可能吃不了多少，但他们仍需要吃饱。

穷人真的吃得好、吃得饱吗？

我们始终感觉，与真实情况相比，任何故事都欠缺说服力。假定在印度最贫穷的家庭，每人每天消耗约1 400卡路里，会有人因不需要那么多卡路里而减少食品消费吗？1 200卡路里是众所周知的半饥饿状态，想要快速减肥的人常会得到这样的饮食建议；不过，1 400卡路里似乎比这种状态强不了多少。据各地的疾病控制中心称，2000年美国普通男性每天消耗2 475卡路里。

然而，印度最贫穷的人的身材较为瘦小，这一点也是事实。而且，如果一个人身材十分瘦小，那么她/他也就不需要过多的卡路里。不过，这是不是又把问题推回原地了？为什么印度最贫穷的人身材如此瘦小？为什么南亚人都骨瘦如柴？衡量营养状态的标准方式是体重指数（BMI），这是评估体重与身高比例的重要方式（如身高更高的人体重也就更重）。营养不良的国际底线为BMI 18.5，BMI在18.5~25之间属于正常范围，BMI超过25的人被定为肥胖状态。通过这一衡量标准，2004—2005年间，印度33%的男人和36%的女人是营养不良的，二者在1989年时的这一比例均为49%。在提供人口统计及健康调查数据的83个国家之中，只有厄立特里亚出现了更多营养不良的成年女性。印度女性、尼泊尔女性及孟加拉国女性，也属于世界上身材最矮小的女性。

这一点是否应加以考虑呢？这是否应完全归因于南亚人的基因问题，就像深色眼睛或黑色头发一样，与他们在这个世界上的成功与否无关？毕竟，即使是在英国或美国的南亚移民，他们的孩子也比白人

孩子或黑人孩子个子更矮。然而，在无异族通婚的情况下，如果有两代人一直生活在西方，南亚移民的孩子在身高上便会与其他民族的孩子差不多。因此，尽管对于个人成长来说，基因构成的确至关重要，但人类在身高方面的基因差别是极其微小的。如果第一代母亲的孩子身材依然十分矮小，那么部分原因可能在于，这一代母亲在童年时就营养不良，因此才会生下身材较为矮小的孩子。

因此，相比其他国家的人来说，如果南亚人身材矮小，很可能是因为南亚人及其父母所吸收的营养较少。有证据表明，印度的儿童极度营养不良。衡量儿童在童年时期是否营养充足，常用的尺度就是对照这一年龄的国际标准身高。通过这一标准，印度国家家庭卫生研究（NFHS）所显示的数据令人震惊：约一半5岁以下的儿童发育迟缓。这也就意味着，他们的营养摄入还远远达不到标准。其中1/4的孩子极度营养不良，说明儿童营养问题的严重性。参照孩子们的身高，他们的体重也大大低于标准体重：在三岁以下的儿童中，每5个儿童中就有一个儿童处于消瘦状态，也就是说，低于国际极度营养不良的标准。令人尤为震惊的是，撒哈拉沙漠以南的非洲是世界上最贫穷的地区，但那里的儿童发育迟缓及消瘦的比例，仅为印度的一半。

对此，我们是否应在意呢？这本身不就是个小问题吗？那么，别忘了还有奥运会的大问题。作为一个拥有10亿人口的国家，在过去22届奥运会中，印度平均每届仅获得0.92枚奖牌，少于特立尼达和多巴哥的0.93枚。相比之下，中国在8届奥运会中共获奖牌386枚，平均每届获48.3枚。世界上72个国家的奥运会成绩都优于印度，除掉其中人口最多的6个国家，印度的人口相当于其他国家人口的10倍。

印度虽然是贫穷国家，但它并不像过去那样贫穷了，而且还要好于喀麦隆、埃塞俄比亚、加纳、海地、肯尼亚、莫桑比克、尼日利亚、坦桑尼亚及乌干达。然而，这些国家人均获奖数却是印度的10倍以上。的确，每届奥运会获奖数少于印度的国家，其人口几乎都不到印度人口的十分之一，除了巴基斯坦和孟加拉国。特别是孟加拉国，

它是全球唯一一个人口超过1亿、从未获过奥运会奖牌的国家，尼泊尔次之。

这显然是一种模式。有人或许会将其归因于南亚人对于板球的沉迷——这也是一种殖民产物，与困扰美国人的棒球相伴生——但就算板球占据了世界1/4人口所有的运动才能，它在奥运会上的弱势便情有可原了吗？澳大利亚、英国，甚至小小的西印度群岛都热衷于体育，而且还占据人口上的优势，但南亚人从未像这些国家在其繁荣期那样，统治过板球这一领域。例如，孟加拉国的人口相当于英国、南非、澳大利亚、新西兰及西印度群岛的总和。鉴于儿童营养不良是南亚的一个突出问题，那么儿童发育迟缓和奥运会成绩不佳之间，似乎存在着某种关联。

奥运会并非唯一一个身高发挥重要作用的地方。无论是穷国还是富国，身材高大的人都能挣得更多。关于身高是否与生产力相关，人们长久以来一直都莫衷一是。比如，有人争辩说这种说法歧视身材较矮的人。然而，安妮·凯斯和克里斯·帕克森近期发表了一篇论文，在身高与生产力之间的关系方面取得了一些进展。他们表示，在英国和美国，智商的高低完全可以由身高的效应来解释：但当我们对智商相同的两个人做比较时，身高与收入之间不存在任何关系。为了解释这一发现，凯斯和帕克森表示，真正起作用的是童年时期充足的营养摄取。一般来说，童年摄取充足营养的人，都会长得更高大、更聪明。正是因为他们更聪明，所以他们才会赚到更多的钱。当然，很多不那么高大的人也很聪明（因为他们已长到应有的高度），但总体来说，个子高的人在生活中更出色，因为他们显然更可能发挥自身的遗传潜力（在身高及智力方面都是这样）。

路透社将这项研究以《关于更高的人更聪明的研究》为标题做了报道，听上去很平常，却引发了一场风暴。凯斯和帕克森顿时淹没在充满敌意的电子邮件之中。一个男人（身高1.5米）责备说，“你们太可耻了”；另一个人（身高1.71米）说道，“我觉得你们的结论具有

侮辱性、煽动性，是一种偏见和偏执”；还有一个未透露身高的人说，“你们拿了一把枪，将枪口对准了个子不高的人群的脑袋”。

然而，事实上，有大量证据支持这一观点，即童年时期的营养不良会直接影响成人的处世能力。在肯尼亚，持续得到抗蠕虫药片达两年的孩子，其上学的时间及在青年时期挣的钱比只得到1年抗蠕虫药片的孩子多20%：蠕虫会造成贫血及营养不良。一些最优秀的营养学专家研究表明，童年时期适度的营养摄入具有深远意义，这一点是毫无疑问的。他们的结论是：“营养不良儿童的个子更有可能长不高、学习成绩更差、生下的孩子更瘦小。此外，营养不良还与成年时期的经济地位较低有关”。

营养不良会影响人们未来的生活机遇，这种影响在他们出生之前就开始了。1995年，《英国医学杂志》（*British Medical Journal*）首次使用了“巴克假说”（Barker Hypothesis）一词，这是戴维·巴克医生的理论，即母体子宫的条件对婴儿生活机遇具有长期影响。很多人都支持“巴克假说”。例如，在坦桑尼亚，与未服用碘胶囊的孕妇所生的孩子相比，如果孕妇在怀孕期间摄入了足够量的碘（根据一项间歇性的政府计划，政府会向孕妇发放碘胶囊），她们生下的孩子能够多上4个月至半年的学。尽管多上半年学似乎没什么大不了的，但考虑到大多数这样的孩子只能上四五年学，多上半年学就意味着不小的收获。实际上，在这一估算的基础上，研究结果表明，如果每位母亲当初都服用了碘胶囊，那么非洲中部及南部孩子们的学习总成绩就会上升7.5%。这反过来又会影响到孩子们一生的工作能力。

尽管我们看到，单凭卡路里的增加，本质上对生产力似乎没多大影响，但即使成人也有一些可以补充营养的方法。我们熟知的一种方法就是，多吸收铁元素可以治贫血。在亚洲很多国家，包括印度和印尼，贫血都是一个主要的健康问题。印尼6%的男性和38%的女性都患有贫血症，印度的相应数据为24%和56%。贫血与有氧代谢能力低下、身

体虚弱及疲倦有关。在某些病例中，特别对于孕妇来说，贫血还可能会危及生命。

印尼的铁营养状况评价与研究项目在农村随机选出一些男性和女性，每几个月定期为他们补充铁元素，给另一对照组用的则是安慰剂。研究表明，铁元素的补充使男性工作更努力，他们由此而增加了收入，可以用来买几年所需的加铁鱼酱。以购买力平价计算，购买一年的鱼酱只需花费7美元。如果是一位男性个体户的话，他补铁后每年的收入会增加46美元——这是很合算的投资。

问题是，人们似乎不想要更多的食物，而更多的食物，特别是更多理智购买的食物，可以使人们及其子女在生活中更成功。而且，能够实现这一点的关键投资并不昂贵。大多数母亲肯定都买得起加碘盐，这种盐目前在世界上很多地方都非常普遍；或者每两年服用一次碘药剂（每剂药花费51美分）。在肯尼亚，国际儿童扶持会制订了一个抗蠕虫计划，呼吁家长为他们正在上学的孩子花上几美分，接受抗蠕虫治疗。几乎所有的家长都没有响应，这样就剥夺了孩子们一生多赚上百美元的机会。至于食物方面，各个家庭只需少买一点儿昂贵的谷类粮食（如大米和小麦）、甜食及加工食品，多买一点儿叶类蔬菜及粗粮，就会很容易得到更多的卡路里及其他营养物质。

为什么穷人吃得这么少？

谁知道？

为什么贫血的印尼上班族自己不买加铁鱼酱？一种答案就是，如果老板们意识不到营养充足的员工工作能力更强，那么员工自然会对“更强的工作能力将获取更多的收入”产生怀疑。如果老板付给每位员工相同的工资，那么他们就不需要吃得更多、变得更强壮了。在菲律宾，一项研究表明，那些既要挣基本工资又要挣计件工资的人，他

们在挣计件工资时要多吃25%的食物。在挣计件工资时，工作能力十分重要，因为干得越多，挣得也就越多。

然而，这并不能说明，为什么印度所有的怀孕妇女都不吃加碘盐，这种盐目前几乎在每个村子都能买到。一种可能就是，人们并没有意识到，让自己及子女吃得更好有什么价值。人们并不完全了解微量营养素的重要性，即使是科学家也一样，直到最近情况才有所改善。尽管微量营养素价格便宜，而且有时能够大大提高人们一生的收入，我们仍然有必要搞清楚该吃些什么（或该服用哪种药）。并非人人都知道这方面的信息，即使是在美国也一样。

此外，当别人告诉自己应改变饮食结构时，人们一般都会持怀疑态度，这可能是因为人们一直钟爱自己吃的食物。1966—1967年时，大米的价格迅速上涨。西孟加拉邦首席部长说，少吃大米多吃蔬菜不仅有益于人们的身体健康，还可以节省他们的预算。这引发了一阵阵抗议。于是，这位部长无论走到哪里，人们都会用蔬菜做的花环迎接他。现在看来，他或许是对的。安托万·帕芒蒂埃是18世纪法国的一位药剂师，早年十分热衷于土豆。不过，安托万了解大众支持的重要性，他显然已经预见到了人们对此所持的反对意见。他向大众展示了一套他自己发明的土豆食谱，包括经典菜——帕蒙蒂耶烤土豆泥（Hachis Parmentier），英国人将其称为“羊倌肉饼”，是由一层碎肉和一层土豆泥做成的焙盘。于是，安托万开辟了一条新的道路，这条道路虽然迂回曲折，但最终，他发明了“自由薯条”。

另外，仅凭个人经验，并不容易了解太多这种营养物质的价值。碘会使你的孩子变得更聪明，但摄入量的多少并无多大差别（不过，量变也会引起质变）。而且，在大多数情况下，你在多年之中既不会发现小变化，也看不到大变化。碘虽然能使人变得更强壮，但并不能突然之间把你变成一个“超人”——个体户每周的收入都会出现上下波动，因此对他自己来说，每年多挣40美元也可能察觉不到。

因此，穷人在选择食品时，主要考虑的并不是价格是否便宜，也不是有无营养价值，而是食品的口味怎么样。乔治·奥威尔在其《通向威根码头之路》（*The Road to Wigan Pier*）一书中，成功地描述了英国穷人的生活。书中写道：

> 他们的食物主要有白面包、人造黄油、罐装牛肉、加糖茶和土豆——这些食物都很糟糕。如果他们多花点儿钱，去买一些健康食品，如橘子和全麦面包；或者，他们可以学《新政客》（*New Statesman*）的读者，为节省燃料而生吃胡萝卜，那样不是更好吗？是的，那样当然会更好，但问题是，没有人会这样做。还没等到要靠黑面包和生胡萝卜为生时，正常人早已饿得肚子咕咕叫了。而且，特别遗憾的一点是，你手里的钱越少，你就越不愿意购买健康食品。一位百万富翁可能喜欢以橘子汁和薄脆饼干当早餐，但一位失业人员是不会喜欢的……当你陷入失业状态，你并不想吃乏味的健康食品，而是想吃点儿味道不错的东西，总会有一些便宜而又好吃的食品诱惑着你。

比食物更重要

穷人常常拒绝我们为其想出的完美计划，因为他们不相信这些计划会有什么效果。这也是贯穿本书的一个主题。穷人饮食习惯的另一个解释是，在他们的生活中，还有比食物更重要的东西。

大量记录显示，发展中国家的穷人会花很多钱来置办婚礼、嫁妆、洗礼等，这很可能是怕丢面子的结果。印度婚礼的花费是众所周知的，不过也有一些不那么令人愉快的场合，如一个家庭被迫举办一场奢侈的聚会。在南非，在大量老人及婴儿出现死亡的时期，人们制定了葬礼应花多少钱的社会规范。根据传统，人们只需将死去的婴儿简单埋葬，但要为死去的老人举办隆重的葬礼，葬礼所需费用为死者一生的积蓄。由于艾滋病毒的泛滥，很多年轻人还没来得及为自己积攒葬礼费用，便要撒手人寰了，而他们的家人迫于传统仍要大操大

办。对于刚刚失去了一个未来劳动力的家庭来说，可能需要为葬礼花费3 400兰特（购买力平价约825美元），或者该家庭40%的年收入。在举行这样一场葬礼之后，这个家庭显然没有多少可用的积蓄了，更多的家庭成员则会抱怨“吃不饱饭”。即使死者生前没有挣过钱，情况也是一样的。这表明，葬礼的花费是导致贫穷的主要原因。葬礼所花的钱越多，人们来年就会变得越沮丧，而他们的孩子就越可能被迫辍学。

因此，无论是瑞士的国王，还是南非基督教协会（SACC），都在努力调整葬礼的支出，这一点也在情理之中。2002年，瑞士国王发布禁止葬礼铺张浪费的条令，宣称如果发现哪个家庭为办葬礼而宰了一头牛，他们必须再上交一头牛。南非基督教协会则表现得更加严厉，他们呼吁整顿葬礼产业，认为这是在向那些入不敷出的家庭施加压力。

然而，将钱花在食品以外的地方或许并不完全出于压力。在摩洛哥的一个偏远山村，我们遇见了一个叫欧查·姆巴克的人。我们问他，如果有更多的钱，他会用来做什么，他说会用来买更多的食品。我们接着问他，如果有更多更多的钱他会买什么，他说会买更多好吃的食品。于是，我们开始为他和他的家人感到遗憾，因为在我们坐着的房间里，我们注意到了一台电视机、抛物面天线及DVD播放机。我们又问他，如果他觉得一家人都吃不饱的话，为什么还要买这些东西呢？他笑着回答道：“哦，电视机比食物更重要！”

在摩洛哥的这个村子待了一阵子之后，我们很快明白，为什么欧查会那样想。村子里的生活十分乏味，没有剧院，也没有音乐厅，甚至没有可以坐下来看看行人的地方。而且，村里也没有多少活儿可干。欧查和他的两个邻居（采访时他们一直在一起）一年只干了约70天的农活儿，还有约30天的建筑活儿。一年中，他们除了照顾自家牲畜，就是等着拿到干活儿挣的钱，这使他们有大量的时间看电视。这三个男人都住在小房子里，没有可用水，卫生条件也不好。为了让自

己的孩子接受教育，他们拼命地找工作。不过，他们家里都有电视机、抛物面天线及DVD播放机，还有移动电话。

总体来说，穷人的首要选择显然是，让自己的生活少一点儿乏味。这可以是一台电视机，也可以是一点儿特别的食品，比如一杯加糖茶。就连帕克·索林都有一台电视机，不过我们见到他时，那台电视机出了毛病。节日或许也可以从这一角度来看待。在没有电视机和收音机的情况下，我们很容易理解，为什么穷人要常常进行某种特别的家庭庆祝，比如说一场宗教仪式，或是为女儿办一场婚礼。在我们对18个国家调查所得的数据中，穷人在没有收音机或电视机的情况下，可能在节日上花的钱更多。在印度的乌代布尔，几乎每个人家里都没有电视机，极度贫穷的人将自己14%的预算花在了节日上（包括世俗的及宗教的场合）。相反，在尼加拉瓜，56%的农村家庭有收音机，21%的家庭有电视机。在那里，我们几乎听不到有哪个家庭为庆典而花钱。

人类对于美好生活的基本需求，或许可以解释为什么印度的食品消费一直都在下降。今天，电视信号可以覆盖一些偏远地区，即使在一些偏远的农村，人们也可以买到更多的东西。移动电话几乎无处不在，用国际标准来衡量，话费还特别便宜。这也可以说明，为什么有些国家的国内经济十分繁荣，大量消费品也都很便宜（比如印度和墨西哥），但这些国家的食品消费却是最低的。印度的每个村庄至少都有一个小商店，大多数情况下会有好几个，在那里可以买到袋装的洗发液，按支销售的香烟，便宜的梳子、钢笔、玩具或蜡烛；而在像巴布亚新几内亚这样的国家，食品消费占每个家庭预算的70%以上（在印度是50%），穷人们能买到的东西可能会更少。这一现象在奥威尔的《通向威根码头之路》一书中也有所涉及，他描述了穷人是怎样逃避沮丧的：

他们不会迁怒于自己的命运，而是通过降低标准来增强自己的忍耐力。然而，他们却不一定因此而专注必需品，也不一定会

排斥奢侈品。因此，在长达10年的极度沮丧期内，所有廉价奢侈品的消费都有所提高。

这些“嗜好”并非那些行为不慎重之人的冲动消费，而是他们经过深思熟虑做出的选择，不管内心的冲动如何驱使他们、外界如何对他们施压。欧查·姆巴克的电视机并不是赊账买的——他为此攒了几个月的钱。印度母亲也是一样，她们会提前10年或更长的时间，开始攒钱为自己8岁大的女儿准备婚礼，在这里买一件小首饰，在那里买一个不锈钢水壶。

我们眼中的穷人世界，常常是一片失去机遇的土地。我们会好奇，为什么他们不把买那些东西的钱攒下来，将钱投入到真正能使他们过得更好的地方？然而，穷人会更加怀疑那些想象中的机遇，怀疑其生活产生任何根本改变的可能性。他们的行为常常反映出这样一种想法，即任何值得做出的改变都要花很长时间。这也可以解释，为什么他们只关注当前，尽可能把日子过得愉快，在必要的场合参加庆祝活动。

基于营养说的“贫穷陷阱”真的存在吗？

我们以帕克·索林及其观点开启这一章，他认为自己陷入了基于营养说的“贫穷陷阱”。从表面上看，他的主要问题可能不是缺少卡路里。Rakshin计划使他得到了一些免费的大米，他的兄弟有时也会帮帮他。在其他时间里，他应该有体力到田间或建筑工地干活儿的。我们对相关证据的解读表明，大多数成年人，即使是非常贫穷的人，也是处于“贫穷陷阱”地带之外的：他们很容易就能吃够干好体力活儿所需的食物。

帕克·索林的情况或许就是如此。这并不是说他没有陷入贫穷，问题可能在于他失去了工作，而且他的年龄太大，已不适合再到建筑

工地当学徒。此外，他的沮丧无疑使他的处境变得更为糟糕，他几乎什么也做不了。

基于营养说的“贫穷陷阱”的基本机制似乎不适用于成人，但这并不意味着穷人在营养方面没有问题。他们的问题或许并不在于食物的数量，而在于食物的质量，特别是微量营养素的缺失。营养充足可能会为两类人带来更多的好处，即未出生的婴儿和幼儿，因为他们还不能自主选择食物。实际上，父母收入与其子女未来收入之间，可能也存在着一种S形曲线关系，这与子女在童年期间的营养摄入有关。这是因为，如果孩子在子宫内或童年早期吸收了充足的营养，那么他/她以后每年都会挣到更多的钱：经过一生的积累，这个孩子就会受益匪浅。例如，我们在前面提到过，肯尼亚对儿童做抗蠕虫预防，我们对其长期影响进行了研究。研究结果表明，接受两年而非一年治疗的儿童（因此其两年来的营养状态更好）一生收入为购买力平价3 269美元。童年时期营养上的小投入会在以后产生大影响（在肯尼亚，抗蠕虫每年花费购买力平价1.36美元；在印度，一包碘盐价格为购买力平价0.62美元；在印尼，加铁鱼酱价格为购买力平价7美元）。这表明，各国政府及国际机构需要就食品政策进行彻底反思。这对美国农民来说可能是个坏消息，但解决办法并非提供更多粮食那么简单，尽管大多数食品安全计划目前都着意于此。穷人喜欢补贴的粮食，但我们前面谈到过，给他们提供更多的援助并不能使他们吃得更好。而且，他们主要的问题不在卡路里，而是其他营养成分。此外，仅仅靠给予穷人更多的钱，可能也不足以解决问题。即使收入增加，短期内他们可能也不会达到更好的营养状态。正如我们在印度看到的那样，穷人即使在自己收入增加的情况下，也不会吃得更多更好；除了食物之外，他们需要面对太多其他的压力和欲望。

相反，对儿童及孕妇的直接营养投资，会产生巨大的社会回报。这方面的措施包括，向孕妇及儿童父母发放强化食品，对儿童进行学前或在校的抗蠕虫预防，向他们提供富含微量营养素的膳食，或者鼓励父母为补充营养而消费。在有些国家，所有这些措施都已得到实

行。肯尼亚政府目前对在校儿童提供系统化的抗蠕虫预防；哥伦比亚政府会在学前孩子的膳食中加入微量营养素；在墨西哥，社会福利机构为家庭提供免费的营养补充。食品技术领域的首要任务是，在人们喜爱的食物中加入额外的营养素，生产出一些富含营养、美味可口的适于在各类环境中种植的新品种粮食，同时还要提高生产力。我们在世界各地确实看到了一些这样的实例，其推动者都是国际微量营养素行动组织（Micronutrient Initiative）和国际农作物强化组织（Harvest Plus）等机构。近期，乌干达和莫桑比克引进了各类适合非洲的橘子味土豆（β－胡萝卜素更丰富）。目前，几个国家（包括印度）已批准使用一种富含铁和碘的新型食盐。然而，在很多情况下，食品政策只停留在这样一种想法上，即穷人需要的只是便宜的粮食。

第三章

提高全球居民健康水平容易吗？

健康常常被寄予厚望，但又不免会给人带来失望。然而，“好摘的果子”似乎有很多，从疫苗到蚊帐，都是一些低成本却可以挽救生命的东西，但很少有人会采取这样的预防性措施。在大多数国家，政府医务人员负责提供基本的保健服务，但他们常常因不称职而受到责备。我们会看到，这种责备也不无道理。而另一方面，医务人员坚持认为，那些“好摘的果子”比看上去难摘多了。

2005年冬，在印度西部美丽的乌代布尔城，我们与一些政府医疗机构的护士进行了一次气氛活跃的交谈。她们对我们非常失望，因为我们谈到的项目会加大她们的工作量。在我们交谈的过程中，其中一位护士忽然发起了脾气，她直言不讳地说：“这种工作其实一点儿意义都没有。”曾经有个患痢疾的小孩来看病，护士们能给孩子母亲的只有一盒口服补液[1]。然而，大多数母亲都不相信口服补液可以治病，她们想得到自己认为能够治病的药——一剂抗生素或一次静脉注射。护士们告诉我们，一旦一位母亲从医疗所拿走的是一包口服补液，那么她永远都不会再来了。每年，护士们都会看到很多儿童死于痢疾，但她们觉得自己无能为力。

在每年900万死于5岁前的儿童中，大多数来自南亚及撒哈拉沙漠以南的非洲地区，而且约每5名儿童中就有一个死于痢疾。相关部门正在努力开发并分发一种抗轮状病毒的疫苗，轮状病毒是一种能引起痢疾的病毒。然而，已经有三种“神药”可以挽救大多数儿童的生命了，即用来净化水的消毒剂，还有糖和盐（口服补液的主要成分）。

只需用100美元购买一个家用氯包，就能够预防32个痢疾病例。脱水是痢疾致死的一个主要病因，而口服补液是一种可以有效预防脱水的药。

然而，无论是消毒剂还是口服补液，都未被广泛使用。在赞比亚，由于国际人口服务组织（Population Service International，简称PSI）的努力，消毒剂的价格很便宜，而且已得到了广泛使用。PSI是一家专门在全球以补贴价格销售消毒剂的大型组织。只需800克瓦查（购买力平价为0.18美元），一个6口之家就能够买到足够的消毒剂，用于净化水源，这样他们就不会因水传播而患上痢疾。不过，只有10%的家庭使用消毒剂。在印度，据联合国儿童基金会（UNICEF）称，在5岁以下的儿童痢疾患者中，只有1/3服用了口服补液。痢疾是一种可以预防的疾病，通常用开水、糖和盐就能进行治疗，那么为什么每年还有约150万儿童死于痢疾呢？

消毒剂和口服补液并不是什么特例，还有其他相对“好摘的果子”可以改善人们的健康状况，挽救很多生命。那些方法简单、廉价，如果恰当地利用，就能够节省大量资源（如减少额外工作日、减少抗生素的使用、增强体质等）。除了挽救生命，这些方法还可以为自身买单。然而，太多这种“果子”都未被摘下。并非人们不关心自己的健康，他们不但关心，而且还为此投入大量资源，他们只是把钱花在了别的地方，比如，并非任何时候都适用的抗生素、为时已晚的外科手术等。为什么要这样做呢？

健康陷阱

在印尼的一个村庄，我们遇见了伊布·艾姆塔特，一位竹篮编织工的妻子。2008年夏天，她的丈夫因眼睛有点儿问题而不再工作。伊布没有办法，只好借了40万印度尼西亚盾（购买力平价74.75美元），10万用来为她丈夫买药治病，30万用于在她丈夫恢复期间购买食品

（她7个孩子中的3个还和他们生活在一起）。他们每月要为贷款支付10%的利息。然而，当我们见面时，他们欠下的利息越来越多，已经积累到100万印度尼西亚盾（购买力平价187美元）；于是，放债人威胁说要拿走他们所有的东西。更糟糕的是，她的小儿子最近被诊断患了严重哮喘。由于这个家庭已经债台高筑，她已经拿不出钱为儿子买药治病了。我们拜访时，这个孩子一直和我们坐在一起，每过几分钟就会咳嗽一次；他已经不能再按时上学了。这个家庭似乎掉进了一个典型的“贫穷陷阱”之中——父亲的病使他们陷入了贫穷，导致孩子的病没钱治，从而耽误了上学，他的未来也因此笼罩在贫穷的阴影之下。

健康确实可能产生很多不同的陷阱。例如，由于生活在有害的环境中，工人可能会无法正常工作，儿童可能会因病无法正常上学，孕妇可能会生下不健康的婴儿。每一种情况都可能使当前的不幸转化成未来的贫穷。

值得庆幸的是，如果情况真是这样，我们或许只需要努力一把，就可以让一代人在一个健康的环境里成长、工作，将他们从陷阱中解救出来。杰弗里·萨克斯的观点就是这样的。他认为，世界上大多数最贫穷的人或整个国家，都掉进了一个健康陷阱之中。他常常以疟疾为例，有些国家大部分人口都受到了疟疾的影响，这些都是较为贫穷的国家（平均来说，在科特迪瓦或赞比亚这样的国家，受疟疾影响的人口占50%或以上，人均收入仅为无疟疾病例国家的1/3）。而且，正因为如此贫穷，这些国家采取疟疾预防措施的难度才会更大，从而导致其一直贫穷下去。然而，据萨克斯称，这也意味着，在这些国家进行旨在控制疟疾的公共健康投资（如分发蚊帐，使人们在夜间远离蚊虫的困扰）将会产生很高的回报：人们得病的概率会减小，工作会更加努力，收入会因此而增加，足以用来支付这些外来投资。从第一章中S形曲线的角度来说，受疟疾困扰的非洲国家都位于曲线的左半部分，因为这些国家的劳动力因疟疾而身体衰弱，工作效率极低。因此，这些国家没有消除疟疾所需的资金。不过，如果有人出资抗击疟

疾，那么这些国家最终就会移到曲线的右半部分，走上繁荣之路。同样，这一理论也适用于贫穷国家的其他多发疾病，这就是萨克斯《贫穷的终结》（*The End of Poverty*）一书中所传达的乐观信息的核心。

怀疑者们很快指出，目前尚不清楚那些滋生疟疾的国家贫穷的原因是否在于疟疾，就像萨克斯所认为的那样；或者这些国家无力消除疟疾，也许只是说明它们的管理能力很差。如果是后一个原因，那么除非改善管理体制，否则仅仅靠消除疟疾，或许还不能完全解决贫穷问题。

现有证据究竟支持谁的观点？活跃分子还是怀疑者？我们对多个国家成功抗击疟疾的案例进行了研究，每份研究都对该国疟疾高发地区与低发地区进行了对比，并对抗疟活动前后出生于该地区的儿童进行了检查。所有的研究结果都表明，在那些疟疾高发地区，出生于抗疟活动之后的儿童与出生于疟疾低发地区的儿童相比，二者的人生成就（例如教育或收入）是基本一致的。这有力地表明，消除疟疾的确会减少长期贫穷现象的发生，尽管效果不像杰弗里·萨克斯所说的那样大。一项针对美国南部（1951年之前一直受疟疾困扰）及几个拉丁美洲国家抗疟活动的研究表明，与患过疟疾的儿童相比，未患过疟疾的儿童长大后每年的收入要多50%。类似的研究结果还出现在印度、巴拉圭和斯里兰卡，不过收入增加的幅度因国家而异。

这一结果表明，投资预防疟疾的经济回报可能会非常高。在肯尼亚，一个经过杀虫剂处理的蚊帐最多花费14美元，而效力却达5年之久。我们来做一个保守的估计，一个肯尼亚儿童从出生到2岁一直睡在这种蚊帐中，那么他较之其他儿童感染疟疾的概率会减少30%。在肯尼亚，成年人的年均收入为购买力平价590美元。因此，如果疟疾真的会减少肯尼亚50%的收入，那么14美元的投资将会为30%人口增收295美元，而如果没有蚊帐，这些人就可能会感染疟疾。儿童成年后的全部

工作时间每年都会带来88美元的收益——足够每个家长为其子女买一辈子的蚊帐，彻底改变他们的生活。

还有很多其他高效健康投资的例子，可用纯净水及公共卫生就是其中之一。总体来说，根据2008年世界卫生组织和联合国儿童基金会的数据，约13%的世界人口缺乏改进的水源（通常指自来水或水井），而约1/4的人口没有可用的安全饮用水，其中有很多都是穷人。在我们针对18个国家的研究数据中，在农村极度贫穷的人口中，具备家用自来水条件的人口比例为1%（印度的拉贾斯坦邦和北方邦农村）到36.8%（危地马拉）不等。虽然情况因国而异（就农村中产阶层来说，从巴布亚新几内亚的低于3.2%到巴西的80%），但对于更富裕的家庭来说，这一比例一般会更高。此外，无论是穷人还是中产阶层，城市地区的这一比例都会较高。在穷人的世界里，良好的卫生设施简直少得可怜——世界上42%的人口没有家用卫生间。

大多数专家一致同意，家用自来水及卫生设施会给健康带来很大影响。一项研究表明，由于自来水、良好的卫生设施及水源氯化的推广，1900—1946年间的婴儿死亡率下降了约3/4，使同期死亡率总体减少了几乎一半。此外，童年期间的痢疾复发会永久伤害孩子的身体及认知上的发育。据估计，通过用管道向家庭输送无污染的氯化水，痢疾病例可减少95%。劣质水和死水也是其他主要疾病的一个来源，如疟疾、血吸虫病及沙眼，这些疾病都可能导致儿童死亡，或降低他们长大后的工作效率。

然而，人们普遍认为，每个家庭每月花费20美元用于支付自来水及卫生设施的费用，对于大多数发展中国家来说都太贵了。印度奥里萨邦的格莱姆维卡斯是一家非政府组织，它认为，可以通过更廉价的方式取得这一成果。该组织的首席执行官乔·马蒂斯是一个性格幽默的人，做事习惯于另辟蹊径，在出席瑞士达沃斯世界经济论坛的全球富豪年会时，他穿了一身手织的棉布衣服。马蒂斯很早就是一名社会

活跃分子，12岁时就组织工人到他父亲的农场抗议。20世纪70年代初期，他就同一群左翼学生一起来到了奥里萨邦，参加一场龙卷风大灾后的救援工作。在紧急救援工作结束之后，为了帮助奥利亚村贫穷的村民，他决定留下来，看看能否找到一些更持久有效的办法。最终，马蒂斯决定从改善水和卫生条件做起。这一问题既是一个日常难题，也是他开启长期社会变革的一次机会。他在奥里萨邦向我们解释说，水及卫生设施是社会问题。马蒂斯坚持认为，在格莱姆维卡斯负责的所有村子里，每个家庭都应该与一个总水管连接，再通过管道将水输送到每个家庭，包括由同一系统连接的卫生间、水龙头及浴室。对于上层阶级家庭来说，这意味着与下层阶级家庭分享水源。在这一想法刚刚提出时，奥里萨邦的很多人都无法接受。非政府组织花了很长时间，才得到一个村子全体村民的同意，而有些村子最终还是拒绝了。不过，非政府组织所坚持的一贯原则就是，除非得到一个村子所有村民的同意，否则他们是不会在那里开展工作的。在最终达成一致意见的情况下，有些上层阶级家庭首次参与了这种由一个社区所有人参与的活动。

一旦一个村子同意配合格莱姆维卡斯的研究，为期一两年的建筑施工就会启动。只有在每个家庭都配好自来水及卫生间之后，这个系统才会开始运转。同时，对于每月来卫生所治疗疟疾或痢疾的人，格莱姆维卡斯都会收集他们的信息。这样一来，只要水流动起来，该组织就可以直接观察到一个村子的情况。结果证明，效果十分显著：几乎一夜之间，痢疾重症病例减少了一半，疟疾病例也减少了1/3，而且这一效果能持续好几年。每个家庭每月为此支付的费用（包括维护费用）为190卢比（现价为4美元），仅为这种系统正常价格的20%。

当然，避免痢疾还有更廉价的方法，如在水中加入消毒剂。其他廉价而有效的医用或公共卫生方法包括发放口服补液、给儿童接种疫苗、发放抗蠕虫药剂、婴儿出生6个月之内由母乳喂养；还有一些常规的孕期保健方法，如给孕妇打破伤风针，发放防夜盲症的维生素B、防贫血的铁片及加铁面粉等，这些都是“好摘的果子”。

能够找出这些方法，都要归功于杰弗里·萨克斯的乐观与耐心。在萨克斯看来，有一种基于健康的“贫穷陷阱”，但我们可以向穷人提供“梯子”，帮他们逃离这些陷阱。如果穷人买不起梯子，那么世界上的其他人都会伸出援手。这也是格莱姆维卡斯在奥里萨邦所做的，帮助村子进行管理、补贴水系统的花费等。几年前，乔·马蒂斯告诉我们，当发放官坚持要村民将受赠物品全价买下时（幸运的是，该基金会随后改变了在这一问题上的观点），他觉得自己必须拒绝比尔和梅琳达·盖茨基金会（Bill & Melinda Gates Foundation）的资助。马蒂斯称，虽然健康福利潜在的价值的确很大，但村民们每月根本拿不出190卢比——格莱姆维卡斯只是要村民们向村基金会支付一定数量的钱，使村里的水系统得到良好维修，并可以随着村子的发展而服务于更多的家庭。至于其余的必要款项，非政府组织会从世界各地的捐赠者那里筹集。萨克斯认为，这才是合理的方式。

为什么不更多地使用这些方法呢？

没有充分利用的奇迹

然而，萨克斯的理论存在一个缺陷，即穷人处于基于健康的“贫穷陷阱”之中，用钱就可以把他们救出来。其中有些方法十分廉价，即使是非常贫穷的人都负担得起。例如，母乳喂养根本无需任何花费。然而，根据世界卫生组织的统计，全世界只有不到40%的婴儿得到了6个月的母乳喂养。再以饮用水为例，我们看到，通过管道将水输送至各个家庭每月花费190卢比（包括排污费用），也就是每年2 280卢比。根据购买力平价计算，约为30万克瓦查。不过，贫穷的赞比亚村民可能拿不出这么多钱。然而，只需拿出这笔钱的2%，一个赞比亚的6口之家就能够买到足够的消毒剂，用于净化他们全年的饮用水：国际人口服务组织经销的一种品牌的消毒剂只需花费800克瓦查（购买力平价0.18美元），就能够使用一个月。这种方式可以避免48%的小孩患上

痢疾。赞比亚人都知道消毒剂的好处，如果问他们什么可以用来净化饮用水，98%的赞比亚人都会提到消毒剂。尽管赞比亚是一个非常贫穷的国家，花800克瓦查买一瓶可用一个月的消毒剂，这真的不是很贵——仅购买食用油一项，一般家庭每周都会花掉4 800克瓦查（购买力平价1.10美元）。然而，实际使用消毒剂进行水处理的人只有10%。作为一次实验中的一部分，有些家庭会得到一张打折优惠券，可以凭券以700克瓦查（购买力平价0.16美元）买下一瓶消毒剂，而只有50%的人愿意去买。然而，当这一价格下降到300克瓦查（购买力平价0.07美元）时，愿意购买的人数出现了大幅增长。不过令人惊讶的是，即使如此，仍有1/4的人不愿购买。

蚊帐的需求量同样很低。在肯尼亚，杰茜卡·科恩和帕斯卡利娜·迪帕创建了一个非政府组织，名为TAMTAM（一起对抗疟疾），该组织在肯尼亚的产前诊所发放免费蚊帐。从某种意义上来说，国际人口服务组织曾在同样的诊所以补贴价格（非免费）提供蚊帐，科恩和迪帕想看看她们的组织是否有用，于是设计了一个简单的测试：她们随机在不同的诊所提供价格不等的蚊帐，有些地方是免费的，另外一些则采用国际人口服务组织的补贴价格。结果与消毒剂的实验十分相似，她们发现，人们对于蚊帐的价格十分敏感，几乎所有人都会去领取免费的蚊帐。但就国际人口服务组织的价格（约购买力平价0.75美元）来说，人们对于蚊帐的需求已经接近于零。迪帕在不同的村镇重复这一实验，但允许人们回家拿钱（而不是当场购买），更多的人以国际人口服务组织的价格购买了蚊帐。不过只有在蚊帐的价格接近于零时，人们的需求量才会成倍增长。

更令人困扰的是，人们虽然对蚊帐的价格很敏感，但对收入却并不敏感。要想移到S形曲线的右半部分，开启一种良性循环，即通过收入增长来改善健康状态，那么一个人因避免疟疾而增长的收入，应足以为其子女购买蚊帐，从而让他们也远离疟疾。我们还讨论过，通过购买蚊帐而降低患上疟疾的危险，可使人们年均增收15%。然而，即使收入增加15%足以买下一床蚊帐，但与其他人相比，收入增加15%的人

购买蚊帐的可能性只有5%。换句话说，分发免费蚊帐远远不能保证下一代睡在蚊帐中，只能使睡在蚊帐中的人数稍有增加，即从47%增加到52%，距消除疟疾还差得很远。

低需求量表明，健康问题依旧难以得到根本性的解决：逃出“贫穷陷阱”的“梯子”是存在的，但并非总是放在正确的地方，而且人们似乎不知道怎样踏上“梯子”，或者他们甚至根本不想那样做。

改善健康的愿望

纯净水、蚊帐、抗蠕虫药片或加铁面粉，尽管这些东西会给人们的健康带来很大好处，但人们似乎不愿为此花太多的金钱或时间。那么，这是否意味着，穷人不关心自己的健康？有证据显示，结果恰恰相反。当被问及最近一个月以来是否感到“担心、紧张或不安”时，印度乌代布尔及南非农村约1/4的穷人回答“是”。这一比例比美国的还要高。而且，这种压力常常来源于人们自身或其亲属的健康（乌代布尔44%的案例）。在我们针对18个国家的研究数据中，很多国家的穷人会将自己手中的大部分钱花在健康上。在印度农村，对于那些极度贫穷的家庭来说，他们平均会将每月预算的5%花在健康上。在巴基斯坦、巴拿马及尼加拉瓜，这一比例为3%~4%。在大多数国家，超过1/4的家庭每月至少会找一次保健人员。穷人还会花很多钱来参加单一的保健活动：在乌代布尔的穷人家庭中，8%的家庭每月有记录的保健花费超过5 000卢布（购买力平价228美元），几乎是一般家庭这项预算人均月消费的10倍，而有些家庭（占1%）则会花掉26倍于月人均的预算。当碰到严重的健康问题时，贫穷家庭会节衣缩食、卖掉资产或借高利贷。在乌代布尔，我们采访了三个家庭，他们目前都在还贷款，而他们当初借钱正是为了解决健康问题。这些贷款大部分都来自放债人，贷款利率非常高：每月3%（每年42%）。

钱什么也没换来

因此，问题并不在于穷人为健康花了多少钱，而是他们的钱究竟花到哪儿去了。他们常常把钱花在昂贵的治疗上，而不是廉价的预防上。为了降低保健费用，很多发展中国家建立了正式的预检分诊系统，使穷人可以就近享受（常常是免费的）基本医疗服务。最近的保健中心一般都没有医生，但那里的人员都经过训练，可以处理简单的病例，并对更严重的疾病进行检查。重症患者会被送到更高层级的医疗单位。在有些国家，这一系统由于缺乏人力，发展得较为缓慢。不过，在很多国家（如印度），医疗设施是可用的，人员配备也是充足的。即使在地域偏远、人烟稀少的乌代布尔地区，一个家庭只需步行1.5英里（约合2.4千米），就可以找到一个医疗分支机构，那里会有经过培训的护士。然而，根据我们收集的数据，这个系统并没有起到多大作用。穷人大多会避开免费的公共医疗系统。我们采访了一个极度贫困家庭的普通成年人，他每隔两个月会去一次医院，其中去公共医疗机构的次数还不到1/4，而超过一半次数去的是私人医疗机构，其余则是求助于以驱邪为主的传统治疗法。

乌代布尔的穷人似乎选择了双重昂贵的计划：治疗，而不是预防；治病找私人医生，而不是政府免费提供的医生和护士。不过，如果私人医生更有资质的话，这种选择也合情合理，但情况似乎并不是这样的：只有约半数的私人“医生”有医学专科文凭（包括非正统学位，如印度中药医学学士和尤纳尼医学学士），还有1/3的私人医生根本没受过任何专科教育。那些所谓的“医生助手”的情况甚至更糟，她们中的大多数人都会给病人看病，但2/3的人都没有正规的医学资质。

用当地的话来讲，像这种无资质的医生被称为“孟加拉医生”，因为印度最早的一家医学院就在孟加拉邦，那里的医生从印度北部绕道而来，寻找可以让他们实践医术的地方。这一传统还在延续——这样的人还会出现在村子里，手中除了听诊器和一袋子常用药，几乎没有其他东西了。无论他们来自哪里，他们都自称是“孟加拉医生”。在我们采访时，有个人告诉我们他是怎样成为医生的：“我高中毕业

后找不到工作，就决定当一名医生。”他郑重其事地向我们展示了他的高中文凭，他曾学过地理、心理学和梵文（古印度语）。然而，“孟加拉医生”并不只出现在农村。一项研究发现，在印度德里的贫民窟，只有34%的“医生”拥有正式的医学学位。

当然，没有学位并不一定就不称职，这些医生很可能专门学过怎样处理简单的病例，并向重症患者提出到一家正规医院就医的建议。与我们交谈过的另一位“孟加拉医生”（他的确来自孟加拉邦）很清楚自己的能力——他会根据病情需要，拿出常用感冒药和抗疟疾药，可能还有一些抗生素。如果病情看起来很难处理，他就会建议病人去初级医疗中心（PHC）或是私人医院。

然而，遗憾的是，这种自我意识并不是普遍存在的。吉努·达斯和杰夫·哈默是世界银行的两位经济学家，他们从印度德里市区出发，想看看医生们实际上到底了解多少。他们选择了各类医生（政府的和私人的，有资质的和没资质的），给他们每人5个与健康有关的“小场景”。例如，想象一个有痢疾症状的儿童患者，医生应对此采用的治疗方法是，先提几个问题，弄清楚这个孩子是否有发高烧或呕吐的症状，如果答案是否定的，那么就可以排除那些较为严重的疾病，开一些口服补液。另一个场景是关于一位孕妇的，她带有明显的子痫前期症状，这是一种可致命的疾病，需要立即转到医院进行治疗。我们将医生的提问与解答方式同标准方式进行对比，列出每一位医生的称职度指数。令人惊讶的是，这一实验中的平均称职度指数非常低。即使是最优秀的医生（100名中的前20名），连一半该问的问题都没问。而最糟糕的医生（最后20名）只提出了1/6该问的问题。此外，根据专家组的评估，这些医生中大多数人给病人的建议，很可能都不会起到正面作用。那些无资质的私人医生是最糟糕的，特别是那些工作在贫穷社区的私人医生。最好的是那些有资质的私人医生，而公立医院的医生则处于中等水平。

另外，还有一个常见的明显失误：医生一般会诊断不足、用药过度。根据在乌代布尔的健康调查，我们发现，在一名病人去私人诊所看病的次数中，注射占66%，静脉输液占12%，而检查只占3%。治疗痢疾、发烧或呕吐的常见方法是开点儿抗生素或类固醇，或者这两样药都开点儿，而且常常采用注射的形式。

在大多数情况下，这不仅是不必要的，而且还具有潜在危害。首先是针头消毒的问题。我们有几位朋友曾在德里郊区的一个小村庄开了一所小学校，那里有一位医生资质不明，却为很多病人看过病。在他的诊所外面，放着一个始终装满了水的大鼓，上面连着一个小水龙头。每当一位病人离开之后，这位医生就会走到外面，让大家看到他用大鼓里面的水清洗针头。他用这种方式表明，他是非常小心的。我们不知道，他是否真的给某个人用过那个注射器，但乌代布尔的医生们都会谈到这位医生——他重复使用未经消毒的针头，结果使整个村子的人都染上了乙肝。

抗生素的滥用增加了抗药性细菌产生的可能性，尤其是由于很多医生都习惯于替病人省钱，他们所建议的疗程比标准的疗程要短。纵观发展中国家，我们看到，抗生素的耐药性呈上升趋势。同样，在几个非洲国家，由于药剂量的不正确、病人的不配合，导致可以抵抗主流药物的疟原虫种出现，最终形成了一次公共健康危机。此外，类固醇的滥用所造成的潜在危害更大。在调查过印度等国穷人的研究人员当中，凡是40岁以上的都会想起这样的情景，他们曾万分惊讶地发现，有些人看起来比实际年龄要老得多。过早衰老的原因很多，但类固醇的滥用肯定是其中之一——而且这不但会使患者的面容老化，还会使他们的寿命缩短。药物的短期效果会使病人迅速感觉良好，他不知道接下来会发生什么，于是便高高兴兴地回家了。

这究竟是怎么回事？为什么穷人有时会拒绝便宜而有效的、能大大改善人们健康的方法，非要花很多钱去买那些毫无帮助的、很可能有害的东西？

政府该受到责备吗？

因为很多有效的成果都是通过预防取得的，而这一领域的主导者长久以来都是政府，但政府总是将简单的事情变得不那么简单。我们看不到政府提供更多的预防保健，原因有二：政府保健服务者的高缺席率，以及动力的缺乏。

一些政府保健中心在工作时间也常常是关闭的。在印度，当地卫生站应一周工作6天，一天6个小时。然而，在乌代布尔，我们一年中每周都会在工作时间随机采访100多家医疗机构，结果发现，在56%的时间里，这些机构都处于关闭状态。其中只有12%是因为医护人员在附近的居民家里帮忙；在余下的时间里，根本看不到护士的踪影。在其他地方，这种护士缺席的情况也会频繁出现。2002—2003年，世界银行在孟加拉国、厄瓜多尔、印度、印尼、秘鲁及乌干达展开了一项关于缺席的调查。调查结果显示，保健工作人员（医生和护士）的平均缺席率为35%（印度为43%）。在乌代布尔，我们发现，这种缺席同样是无法预测的，穷人很难求助于这些机构。私人机构可以保证医生在岗，如果医生不在，那么他就没有收入。而政府工作人员即使不在岗，也会得到一份收入。

此外，即使政府医疗机构的医生及护士在岗，他们也不会用心医治病人。为了对同一组医生（回答场景问题的医生）进行调查，达斯和哈默研究组的一位成员跟踪每位医护人员一整天。每当一位病人来看病，研究人员都会对其情况进行详细的记录，包括医生问了几个关于病史的问题、诊断的过程、开了什么药方，还有（私人部分）看病花了多少钱等。我们通过该研究了解到了印度医疗（公立及私人）的整体情况，结果是令人惊愕的。达斯和哈默将其称为“3－3－3”规则：平均互动只有3分钟；医生只问病人3个问题，偶尔会做一些检查；然后，病人会拿到3种药（医生常常直接开药，不写药方）。病人转诊很少见（少于全部时间的7%）；只有在约一半时间里，病人才能拿到诊断说明，而只有1/3的医生会给予病人一些后续指导。然而，这

似乎并不算什么，公共部门比私人机构的情况更糟。公共医务工作者诊治一个病人平均只花2分钟，问不了几个问题，而且在大多数情况下，他们连碰都不会碰病人一下。通常，他们只是问问病人哪儿不舒服，然后根据病人自己的判断进行治疗。几个国家的情况皆是如此。

因此，答案或许比较简单：人们尽量避免到公立医院就医，因为这个系统根本就运转不起来。这或许也可以解释为什么政府系统提供的其他服务（如接种疫苗和孕妇产前检查）都未得到充分利用。

不过我们知道，这并不是问题的全部。蚊帐并非专门由政府发放，净化水所需的消毒剂也不是。而且，即使政府医护人员真的投入工作，需要其服务的病人也不会有所增加。赛娃曼迪是一家非政府组织，该组织与当地几家机构共同付出了约6个月的努力，有效地减少了医护人员的缺席率——在岗的概率由不乐观的40%上升到了60%。然而，这并没有增加前来就诊的患者的人数。

在赛娃曼迪的另一次活动中，组织者们在相同的几个村庄按月组织村民接种疫苗。这一活动是针对该地区的疫苗接种率极低而发起的：在该非政府组织参与前，不到5%的儿童接受过世界卫生组织和联合国儿童基金会规定的基本的接种服务。鉴于接种疫苗可以挽救生命（每年估计有200万~300万人死于疫苗可预防的疾病），而且价格低廉（对于村民来说是免费的），这似乎应该成为每位家长的优先选择。人们普遍认为，接种率低一定是由于护士的过失而造成的。母亲们带着她们的孩子长途跋涉到了卫生站，却找不到护士，难免心生厌烦。

2003年，为了解决这个问题，赛娃曼迪决定成立自己的医疗团队。通过广泛的宣传，医疗活动每月定期准时举行，这一点也得到了我们的数据证实。于是，接种率出现了一定程度的提高：医疗团队所在的村庄，平均77%的儿童都至少接受了一次接种。不过，完成整个疗程仍是个问题。总体来说，在对照村庄里，接种率为6%；而在医疗团队的村庄里，接种率却上升至17%。然而，即使私家免费的高质量接种服务在自家门前就可以享受到，仍有4/5的儿童没有接受完整的接种。

因此，我们必须考虑这种可能性，即如果人们不去公立医院，或许是因为他们对那里的服务（包括接种）并不感兴趣。为什么穷人对保健的要求如此之高，却对预防性的服务（尤其是医学为之发明的那些便宜有效的成果）置之不理？

免费意味着没用？

如果人们不利用廉价的预防手段来改善他们的健康，原因是否恰恰在于这些手段是廉价的？

这并不像看上去那样令人难以置信。单纯的经济理性表明，费用一旦支付或“沉没”，将不会对使用产生任何影响。然而，很多人常常表示，经济理性把这一点搞错了。实际上，存在着一种“心理沉没成本”——人们更有可能会利用他们为之支付很多钱的东西。此外，人们可能会根据价格来判断质量：恰恰是由于某物品是廉价的，人们便有可能认为它没有价值。

所有这些可能性都很重要。因为在健康领域，即使是研究自由市场的经济学家，也一直是支持补贴的。因此，大多数廉价的成果都是低于市场价的。其中的逻辑很简单：一顶蚊帐不仅可以保护睡在其中的一个孩子，其他孩子也因此而不会被这个孩子传染上疟疾。一个护士治疗痢疾时用口服补液，而不是用抗生素，就能防止抗药性的传播。一个孩子因接种了疫苗而避免染上流行性腮腺炎，这也会使他/她的同学得到保护。如果这些手段更廉价，可以保证更多人对其加以使用，那么每个人都会从中受益。

另一方面，如果人们受到沉没成本的影响，这种补贴的手段会适得其反——使用率将变得更低，因为价格太低了。在《白人的负担》一书中，威廉·伊斯特利好像已经说明了这种情况。他举了这样一些例子，比如人们将补贴的蚊帐当作婚纱。还有人提到马桶被用作花盆，甚至把避孕套当作气球。

然而，目前有大量严谨的实验表明，人们不怎么使用那些免费得到的东西的传闻有些言过其实了。有几项研究对此进行了检验，结果并没有发现这方面的证据。回想科恩和迪帕的TAMTAM实验，结果表明，在蚊帐很廉价或免费时，人们更有可能会将其买下。这些补贴的蚊帐实际上是否会被利用？为了弄清楚这一点，在首次实验结束的几周之后，TAMTAM派出检查人员，对曾以各种补贴价格购买蚊帐的人进行实地家访。他们发现，60%~70%曾买过蚊帐的妇女确实都在使用。在另一次实验中，随着时间的推移，蚊帐的使用率上升至90%左右。此外，他们还发现，花钱买下蚊帐的人与免费得到蚊帐的人，二者在蚊帐的使用率上没有差别。在其他一些情况中也发现了同样的结果，即可以排除补贴降低使用率的可能性。

然而，如果原因不是补贴，那会是什么呢？

信念？

阿比吉特成长在一个父母来自印度两端的家庭，他的母亲来自孟买。在母亲的娘家，一种叫作“印度薄饼”的未发酵面包是餐桌上的必备食物，这种面包是用小麦和小米做成的。阿比吉特的父亲来自孟加拉邦，那里的人们每餐都要吃很多大米饭。在怎样处理发烧的问题上，这两个地区的看法也截然不同。马哈拉施特拉邦（首府为孟买）的每一位母亲都知道，大米可以快速地退烧。然而，在孟加拉邦，发烧时大米是禁用的：如果孟加拉邦人想说某人退烧了，那么他会说，“他今天能吃大米了”。这种自相矛盾的现象曾令6岁的阿比吉特迷惑不解，于是他问自己那位来自孟加拉邦的婶婶，婶婶告诉他这与信仰有关。

更通俗地说，信仰即信念与原理的组合，这显然是我们掌控健康系统的一个重要部分。我们知道，医生开的药可以治好身上的疹子，而不是应该用水蛭，除此之外我们还了解什么呢？在大多数情况下，我们谁都没见过这样的一种随机测试，即一些肺炎患者会得到抗生

素，另一些拿到的却是水蛭。的确，我们甚至没有任何直接证据，可以证明这种测试曾经存在过。我们可以确定的是一种信念，即药物是经过食品药品监督管理局（FDA）或其他类似机构认证的。我们的想法是，如果没有经过某种测试，这种抗生素是不会出现在市场上的。然而，这种想法有时是错误的，因为医学测试的操作是有财务奖励的。我们信任食品药品监督管理局对于这些研究可信度的确认，因此认为这种抗生素是安全有效的。

当然，这并不是说，我们相信医生处方的决定是错误的，而是突出这样一个事实，即对于大量的信念及原理，我们几乎没有任何直接的证据可以证明。当这种信任在富国出于某种原因而减弱时，我们会看到针对传统做法的激烈反应。例如，尽管权威医学小组多次确认疫苗是安全的，但美国和英国的很多人都拒绝让自己患麻疹的孩子接种疫苗，因为他们认为这会导致孩子们患上自闭症。美国的麻疹病例正在增加，不过其他地方也是一样。想一想穷国普通公民的情况。西方国家的人们可以随时洞悉世界顶尖科学家们的观点，即使他们很难依此做出选择；对于几乎没什么信息来源的穷人来说，他们的选择该有多难呢？人们会根据自己的理解做出选择，但如果大多数人连基本的高中生理知识都不具备，就像我们看到的那样，他们就没理由去相信医生的能力与专长，因而他们的决定在很大程度上就是无的放矢。

例如，很多国家的穷人似乎都持这种理论，即将药物直接输送至血液是很重要的——因此，他们都愿意输液。要想驳倒这一似是而非的理论，你需要了解，身体是怎样通过消化道吸收营养的，针头为什么要进行高温消毒。换句话说，你至少要具备高中水平的生理知识。

更糟糕的是，了解保健知识不仅对穷人来说很难，对其他每个人来说也都一样。如果病人坚信自己需要打针才能好转，要让他们认识到自己的错误几乎是不可能的。由于大多数需要看医生的疾病都很难不治而愈，因此在打完一针抗生素之后，病人很可能会感觉好一点儿。这自然会使病人产生虚幻的联想：即使抗生素对治疗这种疾病没

有任何效果，他们也会将病情的好转归功于它。相反，如果将结果归因于无所作为，那就不太正常了：如果一位流感患者去看医生，医生什么也没做，病人后来感觉好转，那么他就会认定，自己病情的好转与那位医生没有关系。因此，病人不会感谢那位医生，而是觉得自己这次是幸运的，如果以后又病了，一定要换一位医生为自己看病。这会导致一种倾向，即在无秩序的私人市场上寻求过度的药物。而且，在很多情况下，开药的与看病的是同一个人，人们会找药剂师寻求医嘱，私人医生自己也会储存并销售药品。

要想通过经验了解接种或许更难，因为接种不是为了解决一个存在的问题，而是为了预防未来可能会发生的问题。如果一个孩子接种了麻疹疫苗，那他就不会患上麻疹。然而，并非所有未接种的孩子都会感染麻疹（尤其是他们周围携带潜在感染原的人进行过接种）。因此，我们很难将接种与无病二者明确地联系起来。此外，接种只能预防某些疾病，还有很多其他疾病无法预防。而没受过教育的父母并不一定能够理解，为什么他们的孩子接种后仍未能避免一些疾病。因此，当孩子接种后仍然得了病，家长就会觉得自己受了骗，可能决定以后都不再让孩子接种了。还有一点他们可能也不理解，为什么基本的接种体系需要很多次不同的注射——在两三次注射之后，父母们就可能会觉得已经足够了。对于健康的运转方式，人们很容易产生错误的观念。

脆弱的信念与必要的希望

穷人之所以会坚持那些看起来漏洞百出的信念，还有一个潜在的原因：在他们无能为力的情况下，希望变得至关重要。曾与我们交谈过的一位“孟加拉医生”向我们说明，他在穷人的生活中扮演了什么样的角色：“穷人根本就治不起大病，因为那会花很多钱，比如化验、住院，所以他们得了点小病就会来找我，我会给他们开点儿药，

让他们感觉好一点儿。”换句话说，即使他们知道解决不了什么大问题，但还是要为自己的健康做点儿什么，这很重要。

实际上，较之发烧或痢疾这样的疾病，穷人为一些有可能致命的症状（如胸痛、尿血）而去看医生的概率要小得多。德里的穷人为短期病痛而花的钱与富人差不多，但富人在慢性病上会花更多的钱。不过，这可能是出于另外一个原因，即胸痛有可能会发展成博帕病（一位年长一些的妇女曾向我们解释过博帕病和医生病这两种概念——她坚信，博帕病是由鬼魂引发的，因此应由传统医生来治疗）。胸痛同中风一样，大多数人都无法承担治疗费用。

或许出于同样的原因，在肯尼亚，人们对治疗艾滋病的传统医生及传道士的需求一直很大。毕竟，采用对抗疗法的医生其实也做不了什么（至少在抗反转录病毒药物变得更廉价之前），那么何不试试传统医生的草药和咒语呢？请他们来花不了多少钱，而且至少病人能感觉到他们做了什么。由于一些症状和随机感染都是循环往复的，人们便相信了（至少在短期内）这种传统方式的效果。

这种病急乱投医的做法不仅存在于贫穷国家，对于那些穷国中的少数富人及第一世界的公民来说，当碰到无从医治的疾病时，他们也会采用这种方式。在美国，抑郁和背痛是人们缺乏理解、让他们身心俱疲的两大症状。因此，美国人常常去看精神病医师、精神治疗者或瑜伽训练班及按摩师。由于这两大病症都是反复无常的，因此患者会经历从希望到失望的过程，每次他们都愿意相信（至少是暂时的）某种新药一定会起作用。

与真正坚定的信念相比，基于方便与舒适的信念或许更加灵活。我们在乌代布尔了解到，大多数去博帕的人都会去找“孟加拉医生”，还会去公立医院，他们似乎不会停下来想一想这两种代表着截然不同且相互矛盾的信念体系的区别。他们的确会谈到博帕病和医生病，但当一种疾病很难治愈时，他们似乎不再认为这二者是有区别的，而是会二者兼用。

赛娃曼迪发现，即使医疗团队每月运转良好，仍有4/5的儿童没有接受完整的接种，于是该机构便考虑该怎样提高接种率。这时，赛娃曼迪总会想到信念对于人们的意义。有些地方专家称，这一问题深深地植根于人们的信念体系。他们指出，疫苗接种在传统的信念体系中没有地位——在乌代布尔的农村及其他一些地区，传统的信念认为，儿童之所以会死去是因为他们在公共场合看到了邪恶的眼睛。因此，在孩子出生后的一年里，父母是不会把他们带到外面的。鉴于这一点，持怀疑态度的专家们会说，如果不首先改变村民们的信念，要想劝服他们让自己的孩子接种疫苗，那是极为困难的。

尽管这些观点十分有力，但当赛娃曼迪在乌代布尔建立医疗团队之后，我们仍然成功地劝说了赛娃曼迪的首席执行官尼力玛·科顿做了这样一个实验：向每次接种的人提供2磅达尔[2]，如果能够完成全部接种，这个人还会得到一套不锈钢餐盘。起初，赛娃曼迪负责健康计划的医生并不愿意做这个实验。一方面，贿赂人们去做该做的事似乎是不对的，他们应该学会了解什么是对健康有益的。另一方面，我们所建议的奖励似乎算不上什么：如果人们不愿让自己的孩子接种，那么即使这样做会带来巨大好处，他们也不会改变原来的想法。例如，如果他们相信带自己的孩子外出会造成伤害，那么2磅达尔（购买力平价仅1.83美元，还不到在工地干一天活儿所挣工资的一半）是劝诱不了他们的。我们和赛娃曼迪的人很早就认识了，因此我们劝服了他们，这是一个值得一试的小实验，于是他们成立了30个附带奖励的团队。结果，这些团队取得了巨大的成功。团队所在村庄的疫苗接种率增长了7倍，上升至38%。在6英里（10千米）之内所有临近的村庄，疫苗接种率也大大地提升了。赛娃曼迪发现，赠送达尔其实反而降低了每次接种的成本，因为通过提高疫苗接种率，带薪护士一直处于繁忙状态。

在我们所评估的活动中，赛娃曼迪的疫苗接种计划是令我们印象最深刻的一个，而且可能也是挽救了最多生命的一个。因此，我们正

与赛娃曼迪及其他机构展开合作，致力于在其他地方重复这一实验。有意思的是，我们遇到了一些阻碍。有些医生指出，38%的人的疫苗接种率离80%~90%的群体免疫要求还差得很远，高接种率会使整个社区的人得到全面保护。世界卫生组织的目标是，每个国家实现90%的基本接种率，每个省市实现80%的接种率。对于医疗机构的某些工作人员来说，如果不能使一个社区得到全面保护，它就没有理由向某些家庭提供补贴，让他们做对自身有好处且应该做的事。能够实现全民接种固然很好，但这种“所有还是没有”之争只具有表面意义而已：即使我自己的孩子去接种，对于彻底消除这种疾病也没什么用处，但这样做不仅可以保护我的孩子，还可以保护他周围的人。因此，通过提高全面接种率来对抗一些基本疾病，即从6%提高至38%，仍然会产生巨大的社会效益。

最终，无论是主流政治左派还是右派，对于接种奖励的不信任都可归结为一个信仰问题：不要贿赂别人去做你认为他们应该做的事。对于右派来说，这样做是一种浪费；而对于传统的左派（包括大部分公共卫生群体及赛娃曼迪的良医）来说，这样做无论是对于奖品，还是得到奖品的人来说，都是一种贬低。相反，我们应专注于劝服穷人，让他们了解接种疫苗的好处。

我们认为，在思考接种及其他类似问题上，这两种观点都有失偏颇。原因有两个：第一，实验表明，至少在乌代布尔，穷人似乎是相信一切的，但他们的很多信念并不坚定。他们不会因害怕邪恶的眼睛而拒绝接受达尔，这就意味着，他们其实知道自己无法对疫苗的费用与好处进行评估。当他们知道自己想要的是什么时——举一个令人遗憾但很重要的例子，比如说将自己的女儿嫁给门当户对的人——他们并不容易贿赂。因此，尽管穷人的某些信念很坚定，但如果认为这是一成不变的，那就大错特错了。

第二，右派和左派似乎都认为，行动都带有目的性：如果人们相信接种的价值，他们就会让自己的孩子接种。这并非永远都是正确

的，但其中的含义十分深远。

新年新愿望

疫苗接种遇到的阻力并不是很大，这表现在，在没有达尔奖励团队的村庄，77%的儿童都首次接受了疫苗接种：即使没有任何奖励，人们一开始似乎也愿意进入接种流程。问题在于，怎样使他们完成整个流程。这也正是全部接种率未超过38%的原因——奖励机制使人们来接种的次数增多，但不足以使他们完成全部5次接种，而那份免费的不锈钢餐盘似乎也不起作用了。

或许，这一问题的产生出于同一个原因：年复一年，我们都很难坚持实行自己的新年新愿望（比如定期去健身馆），尽管我们知道健身会使我们远离心脏病。心理学研究目前已可解释一系列的经济现象，表明我们对当前与对未来的看法是截然不同的（即所谓的“时间矛盾”概念）。当前的我们是冲动的，很大程度上由感性与即时欲望支配：花一点点时间（排队等着给自己的孩子接种）或放弃一点点舒适感（肌肉需要被唤醒）都是我们当前需要经历的，较之在没有迫切感的情况下去想这些事（比如，在吃完一顿圣诞节午餐之后，我们会因吃得太饱而放弃马上运动的想法），当前的这种感觉更令人不愉快。当然，我们非常渴望得到那些“小奖品”（糖果、香烟等）；但当我们为将来而计划时，那种渴望的快感似乎就不那么重要了。

我们倾向于推迟小额度的花费。那么，这就不是由今天的我们花的，而是由明天的我们花的。关于这一概念，我们在后面的章节中还会提到。贫穷的家长可能完全相信接种的好处——但这些好处只能在未来的某个时刻实现，而费用却需要今天来支付。从今天的角度来看，等待明天是合情合理的。遗憾的是，当明天成为今天，相同的逻辑便会重现。同样，我们可能会推迟购买一床蚊帐或一瓶消毒剂，因为我们的钱当前有更好的用途（比如说，有人在街上卖诱人的海螺馅饼）。这个道理可以说明，为什么一点点花费使人们对采用挽救生命

的方法犹豫不决，为什么小小的奖励可以鼓励人们使用这种方法。2磅达尔之所以有用，因为这是母亲今天就可以拿到的东西，可以抵消她为孩子接种疫苗所付出的代价（花了几个小时带孩子抵达医疗团队所在地，接种有时会引发低烧）。

如果这种解释没错的话，我们就可以看到一种新的基本原理，用于规范一些具体的预防性保健行为，或是提供超越传统争论的一些经济奖励，使我们的社会有理由补偿或加强那些有利于他人的行为。罚款或奖励可以促使人们采取某种行动，这是他们心中向往却总是在拖延的行动。更通俗地讲，时间矛盾是一个有力的论据。要使人们尽可能轻松地去做“正确的事”，或许应给予他们足够的自由去选择。理查德·泰勒和卡斯·桑斯坦二人，一位是芝加哥大学的经济学家，一位是该大学的法律学者，在二人所著的畅销书《助推：事关健康、财富与快乐的最佳选择》（*Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*）[3]中，他们推荐了大量这方面的参考办法。其中一种重要的概念就是“默认选项”：政府（或善意的非政府组织）应将他们认为有利于大多数人的选择定位为默认选项，如果人们愿意的话，他们就会积极地朝这个目标行动。当然，人们有权选择自己想要的，但要为此而花一点儿钱。结果，大多数人最终都会选择默认选项。小小的奖励（如接种疫苗而赠送的达尔）也是点拨人们的另一种方式，这给了他们一个今天就行动的理由，避免了他们无限期的拖延。

关键的挑战在于，设计适合发展中国家国情的“助推物品”。例如，用消毒剂净化水所面临的主要问题是，你需要时刻记着这件事：首先需要购买消毒剂，然后在任何人饮水之前，将适量的消毒剂滴入水中。由此可见自来水的巨大好处——家里可直接饮用经过消毒的水，用不着我们去想这件事。那么，在没有自来水的地方，我们怎样提醒人们为自家的饮用水消毒呢？迈克尔·克雷默和他的同事想到了一个办法：提供一种叫作“转一圈”的免费释氯器，安装在村庄的水

井旁边，每个人都会在这里取水，释氯器的把手每转一圈都会释放适量的氯元素。这使氯化水的过程变得极为容易，很多人每次取水时都会往水中添加消毒剂。因此，在所有随机对照实验证实的干预手段中，这是预防痢疾的一种最廉价的方式。

不过，有一次我们并没这么幸运。当时我们与赛娃曼迪设计了一个加铁面粉的计划，用以应对蔓延的贫血症。在制订这一计划时，我们设置了一个内在的“默认选项”：一个家庭需要一次决定其是否参与。此后，参与家庭所使用的面粉将永远是加铁面粉。然而，遗憾的是，磨坊主（无论他们为多少面粉加铁，都只收取统一的费用）所提供的奖品是以相反的“默认选项”为前提的：除非家庭提出要求，否则不给面粉加铁。我们发现，这点小小的加铁费用，足以使大多数人灰心丧气。

助推还是说服？

在很多情况下，“时间矛盾”会阻碍我们将目的转化为行动。然而，在接种的具体例子中，我们很难相信，如果人们不了解接种的好处，那么“时间矛盾”本身就足以让他们无限期地延迟决定。对于那些一味拖延给自己孩子接种疫苗的家长来说，他们实际上是在不断地欺骗自己。他们不仅要决定下个月去医疗团队，还要确保自己下个月一定会去。我们有些天真且过于自信地以为，自己有能力在未来做正确的事。然而，如果父母们真的相信接种的好处，他们似乎不会一个月接一个月地欺骗自己，假装自己真的会在下个月付诸行动，等到整整两年过去才发现为时已晚。我们稍后会提到，穷人可以找到强迫自己省钱的方法，这需要具备十分灵活的经济头脑。如果他们真的相信，接种疫苗就像世界卫生组织所说的那样完美，他们可能就会想出方法，克服自身拖延的天性。更合理的解释就是，他们之所以会拖延接种，是因为他们低估了接种的好处。

无论出于何种原因，有些家庭还是不确定自己是否应采纳一些建议，这时助推或许可以发挥更大的作用。因此，预防性保健就成为这

种政策的最佳候选：好处只能在未来兑现，而且无论如何都很难了解这些好处到底是什么。幸运的是，助推可能有助于说服，并由此启动一个良性的反馈循环。还记得赠送给贫穷肯尼亚家庭的蚊帐吗？我们曾就此事争论过，第一床蚊帐使得到蚊帐的孩子多挣到一些钱，但这些钱不够他再给自己的子女买蚊帐：即使蚊帐可以使一个孩子的收入增长15%，但这只会将他们再买蚊帐的概率提高5%。然而，收入的多少并不是问题的全部：一个家庭可能会注意到，在使用了蚊帐之后，孩子生病的次数少了。此外，他们可能还会了解到，蚊帐使用起来很简单，睡在蚊帐中也并非像他们起初想的那样不舒服。帕斯卡利娜·迪帕在一次实验中对这一命题进行了验证：找到那些曾以很便宜的价格或免费得到蚊帐的家庭，还有那些曾以全价买下蚊帐的家庭，再次向他们出售蚊帐，结果大多数人都没买。迪帕发现，较之曾以全价买下第一床蚊帐的家庭，曾免费或在大减价时获得蚊帐的家庭，更有可能会再买一床蚊帐（即使他们已经有了一床蚊帐）。此外，迪帕还发现，那些免费得到蚊帐的人，他们的朋友和邻居也更有可能会为自己买一床蚊帐。

我们的看法

穷人所陷入的困境与我们其他人的困扰似乎是一样的——缺乏信息、信念不坚定、拖延。的确，我们并不贫穷，受过良好的教育，见多识广，但我们与穷人的差别其实很小，因为我们的认识比我们想象中的要少得多。

我们的真正优势在于，很多东西是我们在不知不觉中得到的。我们住在有自来水的房子里，不用想着每天早晨往水里加消毒剂。下水道自行运转，我们甚至不知道是怎样运转的。我们大都相信医生会尽力为我们服务，公立医院会告诉我们该做什么，不该做什么。我们别无选择，只能让孩子接种疫苗（公立学校不接收未接种疫苗的孩

子）。即使我们出于某种原因没给孩子接种疫苗，他们可能也会安全无恙，因为其他所有人都接种过了。如果我们去健身房，我们的保险公司会奖励我们，因为他们担心没有奖励我们会不去。而且，或许最重要的是，我们大多数人都无须担心是否有下一顿饭吃。换句话说，我们几乎用不着自己有限的自控及决断能力，而穷人则需要不断运用这种能力。

我们应该认识到，谁也没有那么明智、耐心或博学到能够为自己的健康做出正确的决定。同样，对于那些生活在富裕国家的人来说，他们周围充满了无形的助推力，而贫穷国家保健政策的首要目标应该是，让穷人尽可能容易地获得预防性保健，并规范病人所能享受的医疗服务的质量。鉴于人们对价格的高度敏感性，这些国家的政府应免费提供预防性服务，或是奖励那些利用这种服务的家庭，使其尽量成为自然的“默认选择”。免费的释氯器应放在水源旁边；给自己孩子接种疫苗的家长应得到奖励；学校里的孩子们应得到免费的抗蠕虫药片和营养增补剂；至少在人口密集地区，水利及卫生设施的公共投资应立即启动。

作为公共卫生投资，通过减少疾病与死亡、提高人们的收入，很多这类补贴的价值都超出了其自身的成本——不再反复患病的孩子可以上更长时间的学，因而可以在成年后挣更多的钱。不过，我们并不可以就此认为，这一切在没有干预的情况下会自然而然地发生。即使在预防性措施十分廉价的情况下，如果关于其好处的信息不完善，再加上人们当前的习惯，他们愿意为之付出多少努力、投入多少钱都会受到限制。而如果那些措施不那么廉价的话，他们要面对的问题自然是钱。从治疗的角度来看，这一挑战是双重的：既要确定人们可以获得自己所需要的药品，还要限制他们获取不需要的药品，从而防止药物依赖性的增长。在发展中国家，由谁来开展实践并充当医生的角色，这似乎是大多数政府都难以规范的。因此，要减少抗生素耐药性的蔓延及强效药的滥用，唯一的方法或许就是，尽最大努力控制这类药品的销售。

这一切听上去都颇具家长式风气，不过从某种角度上来说，事实的确如此。对于生活在安全而干净的家中、躺在舒适沙发上的我们来说，痛斥家长式作风的危害、告诉自己该为自己的生活负责是轻而易举的。对于我们这些生活在富裕世界的人来说，我们目前不正是这种家长式作风的永久受益者吗？我们深深扎根于这一体系而浑然不觉。这个体系不仅可以将我们照顾得更好，而且我们也不需要去思考生活中的其他问题。然而，我们仍然有责任向人们传授公共卫生知识。我们确实欠每个人（包括穷人）一个尽可能清晰的解释，告诉他们为什么接种疫苗如此重要，为什么他们需要完成整个接种疗程。不过，我们应该真正认识到，仅凭信息并不能取得成功。这就是事物本身的规律，对于穷人来说是如此，对于我们也是一样。

---

[1] 口服补液，也称ORS，是一种混合盐、糖、氯化钾及兑水抗酸剂的儿童口服剂。

[2] 达尔，即干豆。当地的一种主食。——编者注

[3] 本书中文简体版于2009年由中信出版社出版。——编者注

第四章

全班最优

2009年夏天，在印度卡纳塔克邦的那甘纳吉村，我们见到了40岁的寡妇珊塔玛，她是6个孩子的母亲。珊塔玛的丈夫4年前死于急性阑尾炎，她没有保险，家里也拿不到任何抚恤金。三个年长一点儿的孩子都上了学，至少上到了八年级，但另外两个小一点儿的孩子（一个10岁男孩和一个14岁女孩）都辍学了，女孩在邻居家地里干活儿。我们认为，由于父亲的去世，孩子们被迫辍学，年龄大一点儿的孩子便开始干活儿挣钱。

然而，珊塔玛纠正了我们的想法。丈夫去世后，她便将家里的地租了出去，自己开始干临时工，挣的钱足以满足一家人的基本需求。珊塔玛的确让女儿去田里干活儿，但那是在她辍学之后，因为珊塔玛不想让她待在家里没事儿干。其余的孩子都在学校上学——在三个年龄大一点儿的孩子中，有两个在我们见面时还是学生（最大的女儿22岁，已经结婚了，很快就会生下她的第一个孩子）。我们了解到，她的大儿子在最近的城镇雅吉尔上大学，将来准备成为一名老师。两个小一点儿的孩子之所以辍学，是因为他们自己不想去上学。村庄附近有几所学校，包括一所公立学校和几所私立学校。那两个孩子原本上的是公立学校，但他们经常逃学，最终母亲放弃了让他们上学的打算。在我们采访期间，那个10岁男孩一直和他的母亲在一起，嘟囔着上学没意思。

由此可见，他们不是上不起学。在大多数国家，上学是免费的，至少上小学是如此。所以，大多数孩子都有学可上。然而，我们在全

球所开展的各种调查显示，儿童辍学率在14%~50%之间。辍学往往并不是由于家里出现了紧急情况，有时可能是健康原因所引起的，比如在肯尼亚，孩子们会因接受抗蛔虫治疗而耽误几天课。尽管如此，辍学情况或许还能反映出孩子们并不想上学（这可能很普遍，我们大多数人都会想起自己小时候的这种状态），而且他们的父母似乎也无力或不愿让他们去上学。

对于某些批评家来说，这也意味着，全面提升教育的努力遭遇了巨大的失败：如果没有强大的潜在教育需求，那么建立学校、聘用教师又有什么用呢？相反，如果人们对技术有真正的需求，那么对于教育的需求自然就会显现，供应便会随之而来。然而，这一乐观看法似乎与珊塔玛孩子的故事不相符。卡纳塔克邦的首府是印度的IT中心班加罗尔，它对人才的需求量自然很大。珊塔玛一家中有一位未来的教师，他们意识到了教育的价值，因此愿意进行教育投资。

发展中国家的学校对学生不具有吸引力，既不是因为入学难或缺乏人才需求，也不是因为家长拒绝让自己的孩子受教育。那么，阻碍究竟源自哪里呢？

供求之战

教育政策就像援助一样，一直是激烈的政策之争的主题。正如援助一样，争论的焦点并不在于教育本身是好是坏（每个人或许都会同意，受教育总比不受教育要好），而在于政府是否应该干预以及如何进行干预。而且，尽管教育与援助所产生的具体原因不同，但二者内部的分界线实际上处于同一位置，提供援助的乐观主义者们一般都是教育干涉主义者，而提供援助的悲观主义者们一般都支持自由放任的教育政策。

长久以来，大多数政策制定者（至少是国际政策领域）一直认为，教育其实很简单：我们要先将孩子们带进教室，最好由一位训练

有素的老师任教，剩下的事情就好办了。这类人强调“供应学校教育”，我们将他们称为“供应达人”。这里借用的是印度的一个俗语——“供应商”（西印度语中的这类绰号有拉克达瓦拉——木材供应商、达路瓦拉——酒品供应商、邦度瓦拉——枪支贩卖者等），以便与供应经济学派区分开来。该学派的经济学家认为，英国经济学家凯恩斯的观点是错误的，实际上，他们在很大程度上反对任何形式的政府干预。

或许，在联合国千年发展目标中，我们可以看到关于供应达人立场的最清晰的表述。联合国千年发展目标是世界各国于2000年取得共识的8个目标，预计在2015年之前实现。其中第二、第三个目标分别是，“确保到2015年世界各地的儿童，无论男孩还是女孩，都能够完成小学教育的全部课程”以及“到2005年，争取消除初中等级教育中的性别歧视，并在2015年之前消除各级教育中的性别歧视”。大多数国家的政府似乎已经接受了这一观点。在印度，目前95%的儿童可以在距家不到半英里的学校上学。几个非洲国家（包括肯尼亚、乌干达和加纳）已开始提供免费的初级教育，大批孩子进入学校。联合国儿童基金会指出，在1999—2006年间，撒哈拉沙漠以南非洲地区的小学入学率由54%上升至70%，在东亚及南亚则由75%上升至88%。全球学龄儿童的辍学人数由1999年的1.03亿减少到了2006年的7 300万。在我们针对18个国家的调查数据中，即使是那些极为贫穷的人（每天生活不足99美分的人），其子女入学率目前也在80%以上（被调查国家中至少有9个国家是这样）。

虽然普及中等教育（9年级以上）并非联合国千年发展目标的一部分，但这方面也取得了一定的进展。1995—2008年之间，撒哈拉沙漠以南非洲地区的中学入学率由25%上升至34%，南非由44%上升至51%，东亚则由64%上升至74%。不过，中学的学费也变高了：聘用教师需要更多的钱，因为这些教师必须是更有资质的；而且对于父母及其子女来说，他们放弃的收入及劳动市场经验有更大价值，因为十几岁的孩子已经可以干活儿挣钱了。

让孩子上学是非常重要的一步，这正是学习的起点。然而，如果孩子们在学校里学不到什么东西，那么上学对他们来说就毫无用处。有些奇怪的是，学习的问题并未被摆在国际声明中十分突出的位置：千年发展目标中并没规定孩子们必须在学校里学到东西，只是说他们应完成基本的课程。2000年，塞内加尔首都达喀尔的全民教育峰会由联合国教科文组织发起，在峰会的会后公报中，提升教育质量的目标被排在了第六名，即第六个目标。这其中的隐含意义或许是，学到什么没有入学重要。然而，遗憾的是，事情并非那么简单。

2002—2003年，由世界银行发起的世界缺席调查秘密派出一些调查员，到6个国家的公立学校进行抽样调查。他们的基本结论是，孟加拉国、厄瓜多尔、印度、印尼、秘鲁及乌干达的教师平均每5天就会缺席1天，其中印度和乌干达的教师缺席率是最高的。此外，印度的调查显示，即使教师在校并授课，他们也经常在喝茶、读报或是和同事聊天。总体来说，印度公立学校50%的教师都在上课时间缺席。在这种情况下，怎么能指望孩子们学习呢？

布拉翰（Pratham）是印度一家专门致力于教育的非政府组织，该组织于2005年决定进行深入研究，查明孩子们究竟在学些什么。布拉翰成立于1994年，其创立者为化学工程师马达夫·查万。查万拥有美国教育背景，他在创立布拉翰时怀着一种坚定的信念：所有儿童都应该学会阅读，并通过阅读来进一步学习。该组织成立之初，查万在联合国儿童基金会的援助下，将这家位于孟买的小小的慈善机构，发展成了印度最大的一家非政府组织，或许也是全球最大的非政府组织之一：布拉翰的计划涉及约3 450万印度儿童，而且目前正深入到世界其他地区。在《年度国家教育报告》（*ASER* ）的指导下，布拉翰在印度的600个地区建立了志愿者小组。这些小组在每个地区都随机选择了几个村庄，对每个村庄的1 000多名儿童进行了测试——参加测试儿童总数为70万——并总结出了一份成绩单。印度计划委员会副主席蒙特克·辛格·阿卢瓦利亚看到了这份报告，但他从中所读到的却令他心情沉重。7~14岁年龄组中接近35%的孩子读不出一个简单的段落（一年级

水平），而几乎60%的孩子读不出一个简单的故事（二年级水平）。只有30%的孩子会做二年级的数学题（基本除法）。这些数字令人十分震惊——在第三世界国家中，小男孩和小女孩们在自家的摊位或商店里帮忙，总是在没有纸笔的情况下做一些更复杂的计算。难道学校让孩子们变得不会学习了？

并非政府中的所有人都像阿卢瓦利亚先生一样豁达。泰米尔纳德邦政府就拒绝相信政府的表现如《年度国家教育报告》所暗示的那样糟糕，于是便组织自己的团队再次展开测试。很遗憾，测试结果只是印证了原有的数据。1月，在印度的一次年度活动上，*ASER* 的测试结果被公之于众。报刊对可怜的测试分数表示沮丧，学者们在专题小组会上讨论着那些数据，问题并没有得到解决。

遗憾的是，印度并非个案，其邻国巴基斯坦、遥远的肯尼亚，以及其他几个国家也得出了同样的结果。在肯尼亚，效仿*ASER* 的尤维佐调查发现，27%的5年级孩子读不出一个简单的英文段落，23%的孩子读不懂斯瓦希里语（小学的两种教学语言），还有30%的孩子不会做基本除法。在巴基斯坦，80%的三年级孩子读不懂一年级的课文。

需求达人案例

一些批评家（包括威廉·伊斯特利）认为，除非有明确需求，否则根本没有必要提供教育。对于需求达人来说，这一结论涵盖了几十年来所有教育政策的缺点。在他们看来，教育质量之所以低下，原因就在于家长们对教育不够重视，他们觉得教育真正的好处（即经济学家所谓的“教育回报”）并不多。当教育回报足够高时，根本无须政府的推动，入学率自然会提高。人们会把自己的孩子送到专门的私立学校，如果私立学校学费太贵的话，他们就会要求当地政府建立学校。

需求的作用确实很重要。入学率与教育回报率息息相关：在印度的“绿色革命”期间，成为一名成功的农夫需要更高的技术水平，因此学习的价值也有所上升。在一些更适合播种“绿色革命”所引进的新种子的地区，其教育水平也得到了很大的提升。近期，离岸呼叫中心便是个典型的例子。在欧洲及美国，人们常常指责这种呼叫中心减少了当地的工作机会，但它却大大增加了印度年轻女性的就业机会，从而成为印度一次小规模社会革命的一部分。2002年，加利福尼亚大学洛杉矶分校的罗伯特·延森与一些这样的呼叫中心合作，随机选择了印度北部3个城邦很少有人去招聘的几个村庄，在那里组织针对年轻女性的招聘会。结果在意料之中，较之其他一些未实施这种招聘方式的随机选择的村庄，这些村庄业务流程外包中心（BPOs）的年轻女性的就业率得到了提升。更为显著的是，这部分地区原本可能是印度歧视女性现象最严重的地区，但在招聘工作启动三年之后，招聘点所在村庄中5~11岁女孩入学的概率提高了5%。这些孩子的体重也有所增加，这表明家长们将他们照顾得很周到：他们发现，让女孩受教育同样会带来经济价值，因此乐于投资。

在受过教育的劳动力供应方面，家长们有能力应对变化。因此，对于需求达人来说，最好的教育政策就是没有教育政策。只要找到一些急需人才的行业，让投资于这些行业变得富有吸引力，那么就会出现对受过教育的劳动力的需求，增加这方面的供应压力。这样，争论便会继续下去，因为家长们开始真正关心教育，他们会向教师施压，让教师根据他们的需要授课。如果公立学校不能提供高质量的教学，私立学校市场便会趋势形成。有人称，这个市场上的竞争会让家长们得到适合他们孩子的高品质教学。

需求达人观点的核心是，教育不过是另一种形式的投资：人们投资于教育，就像投资于任何其他领域一样，目的是挣到更多的钱，增加未来的收入。将教育看成一种投资所带来的一个明显问题就是，做出投资的是家长，而未来获得收益的是他们的孩子。而且，尽管实际

上很多孩子会为他们的父母带来投资“回报”——给他们养老，但很多孩子并不愿那样做，甚至“不履行义务”，将他们的父母遗弃。即使有的孩子很孝顺，但这也并不一定意味着他们因多上了一年学而多挣的那一点点钱，能够转化成父母们的收益——我们常常会看到一些心生悔恨的父母，他们的孩子非常富有，可以在外面自立门户，却让他们晚景悲凉。保罗·舒尔茨是耶鲁大学的一位经济学家，在谈到自己的父亲——著名经济学家及诺贝尔奖得主西奥多·舒尔茨时说，父母曾经反对他上学，因为他们想让西奥多留在农场。

的确，孩子学习成绩好，家长也会为之自豪（他们喜欢与邻居分享这种快乐）。从这个意义上讲，即使家长从孩子那里得不到一分钱，他们或许也觉得这样做是值得的。因此，从家长的角度来看，教育不仅是一种投资，而且还是他们赠送给孩子的礼物。然而，另一方面，大多数家长都有权支配他们的孩子——由家长来决定谁去上学，谁留在家里或是出去工作，以及他们的收入如何支配。有些并不重视教育的家长很在意孩子长大后会回报给他们多少钱，这样的家长或许会在孩子10岁时就让他辍学，并安排他出去工作。换句话说，教育的经济回报（其衡量尺度为受教育孩子的额外收入）固然很重要，但其他很多因素或许也不容忽视，比如我们对未来寄予的希望，对自己孩子的期望，以及对自己的孩子是否宽容。

“没错，”供应达人说道，“这就是有些家长需要点化的原因。儿童有权利享受正常的童年及充分的教育，一个文明的社会不能允许这一权利被父母的冲动或贪婪所剥夺。”要降低送孩子上学的费用，建立学校、聘用教师是必要的一步，但这或许还远远不够。这一道理解释了为什么大多数富裕国家都强制规定：当孩子达到一定年龄时必须送他们上学，除非父母能证明他们可以在自己家里教育孩子。然而，这在国力较为有限、义务教育难以强化的情况下，显然是行不通的。在这种情况下，政府必须从经济角度考虑，让父母觉得送孩子上学是值得的。这就是教育政策所选择的新工具背后所折射出的理念：有条件现金转移。

有条件现金转移的奇特历史

圣地亚哥·莱维是波士顿大学的经济学教授，1994—2000年期间任墨西哥财政部副部长，主要任务就是改革错综复杂的福利体系，其中包括几个截然不同的计划。莱维认为，如果将福利金与人力资本投入（健康与教育）相结合，培养身心健康、受过良好教育的一代人，那么无论是从短期还是长期的角度来看，今天花掉的钱都将有助于消除贫穷。这一想法激发了一种新的名为“进步”的教育计划的产生，这是一个“有附带条件的”转让计划，也是第一个有条件现金转移（CCT）计划：贫穷家庭会得到某些救助，但前提是他们的孩子定期上学，而且这个家庭得采取预防性保健措施。如果孩子上了中学，或者女孩也上了学，那么家长就会得到更多的钱。为了使该计划合法化，这笔钱被当作一种“补偿”支付给一些家庭，补偿他们因让孩子上学而非工作所损失的工资。然而，实际上，无论家长怎样看待教育，只要让他们觉得如果不送孩子上学就会受损失，该计划就会达到点化他们的目的。

圣地亚哥·莱维还有另一个目标——确保该计划不会因政府的换届而受影响，因为每届总统常常会取消其前任的所有计划，并制订自己的新计划。莱维认为，如果这一计划取得了巨大的成功，新政府就不会轻易取消它。因此，莱维首先制订了一个试点计划，只面向随机选择的一组村民，这样便可以清晰地比较他们与其他村民的情况。该实验毫无疑问地表明，这一计划的确大大提升了入学率，尤其是中学的入学率。女孩的中学入学率由67%上升到了约75%，男孩则由73%上升到了约77%。

这展现出了一次成功的随机对照实验的说服力，但这也仅仅是这类实验的首批成果之一。政府换届时，这一计划也幸存了下来，只不过更名为“机会项目”。然而，莱维或许没有预料到，他带来了两个新的传统。第一，有条件现金转移计划如雨后春笋般漫布整个拉丁美洲，随后又蔓延至世界的其他地区。纽约市市长迈克尔·布隆伯格也

采用了这一计划。第二，当其他国家启动自己的有条件现金转移计划时，他们常常会开展一组随机对照实验，用来评估这项计划。在某些测试中，有条件现金转移计划呈现出多种多样的特征，这将有助于人们了解怎样更好地实施该计划。

矛盾的是，在马拉维，正是这些实际应用案例使我们得以反思这一教育计划的成功。它的制约性体现在，光增加收入是远远不够的，家长也需要得到一种激励。研究人员及从业者们由此发问，无条件现金转移计划是否能取得与有条件现金转移相同的效果？世界银行的一项研究极具煽动性，它表明，制约性似乎根本不重要——研究人员向有学龄女孩的家庭提供5~20美元（按购买力平价计算）的现金。在一组对象中，现金转移的前提条件是孩子要入学；在第二组对象中，现金转移没有任何条件；第三组对象（对照组）则没有现金转移。这一实验的效果非常明显（一年之后，对照组孩子的辍学率为11%；而其他两组孩子的辍学率只有6%），有条件现金转移与无条件现金转移的效果是相同的。这表明，家长不需要被迫送孩子上学，他们只是需要经济上的援助而已。

有几个因素或许可以说明，为什么现金转移在马拉维产生了一定作用：或许是家长们付不起学费，或许是他们不能放弃自己孩子可以挣到的钱。当然，借钱供自己10岁的孩子上学，并指望他在20岁时能挣到钱，这简直就是一个白日梦。现金转移可以使家长们摆脱极度贫困的状态，或许也拓宽了他们的思想空间，让他们拥有更长远的人生观：教育必须现在投入，而这部分费用要等到孩子长大以后才能得到补偿。

所有这些原因都使得收入与教育息息相关：贾马尔将受到的教育不如约翰多，因为他的父母更贫穷，即使两人受教育的回报一样多也是如此。的确，在我们针对18个国家的调查数据中，我们发现，随着调查的深入（从每天生活不足99美分的人，到每天生活费为6~10美元的人），教育费用在生活费用中所占的份额也有所增加。如果每个有

收入家庭的儿童人数随收入而大幅度减少，那么每个孩子的教育花费比总花费增长得更快。这与教育只是一种投资的情况恰恰相反，除非我们愿意相信，穷人没有受教育的能力。

这一点很重要，因为如果父母的收入对是否进行教育投资很关键，那么有钱人家的孩子即使无任何天赋，也可以受到更多的教育，而天资聪颖的穷人家的孩子则有可能会被剥夺受教育的权利。因此，让市场操纵一切，并不能让每个孩子（无论他来自哪类家庭）根据自己的能力接受教育。除非我们能够完全消除收入差距，否则公共供应方的干预就是必要的，这种干预可以使教育变得更廉价，使我们更容易实现这一社会目标：确保每个孩子都能得到一次机会。

自上而下的教育政策有用吗？

然而，问题在于，尽管从原则上看完美无缺，但这种公共干预是否切实可行呢？如果家长们根本不关心教育，那么这种自上而下的教育推动只会浪费资源，这会不会太冒险了？例如，伊斯特利在《在增长的迷雾中求索》一书中称，非洲国家的教育投资对这些国家的发展毫无助益。

同样，回答这个问题的最佳方式是，研究特定国家在实施这种政策时所遇到的具体情况。值得庆幸的是，尽管教育质量低下，但学校还是有用的。在印度尼西亚1973年第一个石油繁荣时期之后，时任该国总统的苏哈托将军决定大规模修建学校。这是一个自上而下的刺激供应计划：学校的建立遵循着这样一个规则，即优先考虑失学儿童人数最多的地区。如果这些地区没有学校，就说明人们对教育不感兴趣，那么这个计划就是一次可悲的失败。

实际上，总统特别基金计划是一次巨大的成功：为了评估该计划，伊斯特利找到了一些成年人（可以受益于新建学校的年轻人）和更年长的一代人（他们的年龄已使他们错失到这些学校上学的机

会），并对二者的收入进行了比较。伊斯特利发现，相对于年长的一代，在建立了更多学校的地区，年轻人的收入要高得多。通过教育对收入的影响，伊斯特利总结出，因新学校的建立而每多接受一年小学教育的人，其收入将提高约8%。这一针对教育回报的估算，与美国的普遍情况十分类似。

另一个自上而下的经典计划就是义务教育。1968年，台湾地区做出了一项规定，要求每个孩子必须接受9年的教育（之前的规定为6年）。对于孩子们的学校教育以及他们的就业前景，这项规定都具有重要而积极的影响，对女孩来说尤为如此。教育的好处不仅在于金钱——在中国的台湾地区，这一计划对儿童死亡率的影响也很大。在马拉维，那些因有条件现金转移计划而没有辍学的女孩，其怀孕的概率也有所降低。在肯尼亚也是如此。目前，一个对此方面颇有研究的重要团体正致力于验证教育的深远影响。

此外，这一研究还总结出，教育的方方面面都使人受益匪浅。那些喜欢阅读的人会轻松阅读报纸和公告栏，从而得知他们何时会从一项政府计划中受益。接受中级教育的人更有可能得到一份正式的工作，即使没有得到这样一份工作，他们也能把自己的生意做得更好。

这两种在哲学层面上相互对立的策略似乎再次失去了重点，供应策略与需求策略没有理由互相排斥。供应本身就会带来好处，但需求也很重要。的确，当城里出现了合适的工作机会，有的人虽未接受自上而下的教育，但也找到了受教育的途径；而对于其他人来说，来自他们居住区域所建学校的援助是至关重要的。

这一切并非意味着自上而下的教育策略一定会带来很多好处。我们看到，学生们的确在公立学校里学到了东西，但公立学校的教育质量并不乐观。基于需求的方法是否会更有效？私立学校就是由需求推动的标准策略——即使有免费的公立学校，家长们仍会花费他们辛辛苦苦挣来的钱，将他们的孩子送入一所私立学校。难道说私立学校破解了教育质量的问题？

私立学校

很多人都认为，在完善教育体系的过程中，私立学校应发挥重要的作用。近期通过的印度《教育权利法案》得到了政界（包括“左”派，全世界的“左”派一直都反对将市场力量引入教育领域）强有力的支持。这就是所谓的凭证私有化的一个体现——政府给予公民“凭证”，用来支付私立学校的学费。

在教育专家提出警告之前，全球很多雄心勃勃的低收入家长已经决定，即使省吃俭用，也必须将自己的孩子送入私立学校。一个惊人的现象由此产生，整个南亚及拉丁美洲出现了很多廉价的私立学校。这些学校每月的学费仅为1.5美元。而且，它们一般都很低调，常常是以某人家里的几个房间作为教室，老师通常都是一些当地人，因找不到其他工作而决定办学校。一项研究表明，在巴基斯坦的一个村庄里，能够准确反映私立学校供应情况的是，该地区以前是否建过一所女子中学。有些受过教育的女孩会寻找本村的挣钱机会，她们中有很多人都在村里当教师，进入教育领域。

尽管这些女孩的资质令人怀疑，但私立学校常常比公立学校效率更高。世界旷工调查发现，在印度，在公立学校教师出勤率较低的村庄，私立学校存在的概率更大。此外，与同一村庄的公立学校教师相比，私立学校教师于指定日在校的概率平均高出8个百分点。上私立学校的孩子学习成绩也会很好。*ASER* 称，2008年，印度47%的公立学校五年级学生达不到二年级的阅读水平，而私立学校同等水平学生的这一比例仅为32%。在巴基斯坦学校学习及教学成就（LEAPS）调查中，与公立学校的孩子相比，私立学校的孩子在上三年级时，英语水平就已超前1.5年，数学水平超前2.5年。的确，那些决定将孩子送入私立学校的家庭或许是出于经济原因，但这并不能完全解释为什么私立学校对于富裕家庭来说也很有吸引力：私立学校学生与公立学校学生在学习成绩上的差距，近乎10倍于最富阶层孩子与最穷阶层孩子之间的平均差距。在同一家庭里，即使这一差距没有那么大（这一点或许有

些高估了教育的回报，因为父母可能会将最有天赋的孩子送进私立学校，或是以其他方式帮助这个孩子），上公立学校的孩子与上私立学校的孩子之间，仍然存在明显的差距。

因此，私立学校的孩子比公立学校的孩子学到的更多。然而，这并不意味着，私立学校的教学质量完美无缺。在比较私立学校的教学质量与经过简单干预后的教学质量时，我们已经看到了私立学校的缺陷。

布拉翰与私立学校

布拉翰是一家著名的非营利教育机构，该机构负责*ASER* 的运营。该中心不仅揭露了教育系统的缺陷，而且还尝试去解决这些问题。在过去10年中，我们一直与该机构合作，几乎参与了其儿童教学及阅读教学的每一项新计划的评估。2000年，在印度西部城市孟买及巴罗达，*ASER* 正式开始运营。在那里，布拉翰实行了其所谓的“儿童之友”计划。该计划从每个班里选出20个最需要帮助的孩子，将他们送到“儿童之友”——由团队中的一位年轻女性负责，研究他们各自具体的弱点。尽管经历了一场地震及地区动乱，该计划对这些孩子测试的结果仍取得了很大的收益——在巴罗达，私立学校所获的平均收益幅度几乎是印度的两倍。然而，与普通私立（或公立）学校的教师相比，这些“儿童之友”所受过的教育要少得多——他们很多人只上过10年学，外加在布拉翰受过一周的培训。

鉴于这些结果，很多组织都宁愿固守已有的成就，但布拉翰却并非如此。原地踏步绝不是布拉翰创立者查万的性格。精力充沛的鲁克米尼·班纳吉也是一样，他一直推动着布拉翰的迅速发展。布拉翰对更多儿童进行研究的一种途径就是，找一些组织接管该计划。北方邦是印度最大的一个邦，也是最穷的邦之一。在北方邦东部的江布尔区，布拉翰的志愿者们走遍一个又一个村庄，对那里的儿童进行测试，并鼓励整个机构都参与进来，看看孩子们知道什么，不知道什

么。在孩子犯错误时，家长们的第一反应常常是打自己的孩子——但后来，机构里出现了一组志愿者，他们时刻准备着帮助这些小弟弟和小妹妹们。志愿者们大多为年轻的大学生，傍晚，他们在附近的居民区里开课。布拉翰为这些志愿者们提供一周的培训，除此之外并没有其他补偿。

我们也对这一计划进行了评估，结果令人十分惊讶：在计划结束时，所有参与该计划的孩子都已经认识字母了，而他们在计划实施之前还不会阅读（相反，在年底之前，对照村庄认识字母的孩子仅有40%）。那些最初仅能读懂字母的孩子，在参加了该计划之后，能读懂短篇故事的概率比没参加计划时提高了26%。

近期，布拉翰将其关注点转移到了与公立学校体系的合作之上。比哈尔邦是印度最穷的一个邦，也是教师旷工率最高的一个邦。布拉翰为中小学生组织了一场救助性的夏令营，邀请一些公立学校教师前来授课。这一评估结果令人十分震惊：这些备受批评的公立学校教师其实教课了，而且收益也可与江布尔夜课所获得的收益相媲美。

布拉翰的实验结果使得印度乃至全球的很多学校都正在与这个组织联系。目前，加纳正在对该计划的一个版本进行测试，这是一次大规模的随机对照实验，是一个研究小组与政府之间的合作。他对那些正在寻找第一份工作的年轻人进行培训，然后让他们到学校里提供救助性教育服务。塞内加尔及马里的教育部代表团参观了布拉翰的活动，并考虑在本国复制这一计划。

这不禁让人觉得，如果那些志愿及半志愿教师可以创造这么大的成效，那么私立学校显然可以采取同样的做法，而且还应做得更好。然而，我们得知，在印度的私立学校，有1/3的五年级学生还达不到一年级的阅读水平。为什么会这样呢？如果公立学校教师的教学水平很高，为什么我们在公立学校体系中看不到这一点呢？如果孩子们很容易取得较高的学习成就，为什么家长们没有需求呢？为什么在布拉翰的江布尔计划中，只有13%不具备阅读能力的孩子参加夜校呢？

毫无疑问，市场没有发挥其应有的作用。或许，私立学校之间缺乏一定的竞争压力，或者家长们没有获取足够的指导信息。稍后，我们将探讨几个更广泛的问题，如政治经济等。这些问题或许可以说明，为什么公立学校的教师表现得这么差。不过，教育所特有的一个关键问题就是，对于教育成果的具体期望会歪曲家长们的需求。这种期望包括公立及私立学校的价值、孩子们的成就，以及随之而来的巨大浪费。

期望的诅咒

虚幻的S形

几年前，在乌代布尔农村地区，我们在由赛娃曼迪管理的一个民间学校组织了一次亲子拼贴画活动。我们提供了一堆五颜六色的杂志，让家长们从中剪出一些图片，以表现他们对于教育的想法，以及教育能给他们的孩子带来什么。这一活动的构想是，让家长们在自己孩子的协助下完成一张拼贴画。

结果，家长们完成的拼贴画看上去都大同小异：拼贴画上密密麻麻地布满了黄金及钻石首饰，还有各种时下流行的名车模型。实际上，杂志中还有其他可用的图片——宁静的乡村景象、渔船、椰子树等。然而，如果他们的拼贴画中所表现的元素是真实的话，那么这些元素一定不是教育的全部。家长们似乎总将教育看成一种让自己孩子获取大量财富的方式。对于大多数家长来说，他们期望中的致富途径就是一份政府工作（如教师），其次是某种办公室工作。在马达加斯加，640所学校的学生家长们曾回答过这样一个问题，即孩子们上完小学之后应怎样谋生、上完中学之后又该怎样谋生。70%的家长认为，一名中学毕业生会得到一份政府工作，而实际上只有33%的中学生得到了这种工作。

然而，能够上到六年级的孩子为数并不多，更别说通过毕业考试了。目前，这种水平是任何要求教育背景的工作的最低资质。而且，家长们并非没有完全意识到这一点：在马达加斯加，当家长们回答对于教育回报的看法时，他们一般都能做出正确回答。但是，他们对于教育优势和劣势的回答却有些极端——他们将教育看成一种彩票，而不是一种安全的投资。

帕克·苏达诺是印尼万隆西卡达斯贫民窟一个收废品的人，他实事求是且言简意赅地告诉我们，他是这一带出了名的“最穷的人”。当我们2008年6月见到他时，他的小儿子（9个孩子中最小的一个）就要上中学了。苏达诺认为，小儿子上完中学之后，很可能在附近的商城找到一份工作，他的另一个儿子已经在那儿上班了。这样的一份工作，小儿子早就应该得到了——但不管怎样，苏达诺认为让他上完中学是值得的，即使这让他少拿了3年的工资。苏达诺的妻子认为，这个孩子或许还能上大学，而苏达诺觉得这不过是一个白日梦——他认为，小儿子仍然有机会得到一份办公室工作，从安全及体面的角度考虑，这是可能得到的最好的工作。对于苏达诺来说，碰碰运气是值得的。

家长们会认为，前几年的教育付出比以后的教育付出少得多。例如，马达加斯加的家长们认为，每一年的小学教育会使一个孩子增收6%，每一年的初中教育增收12%，而每一年的高中教育则会增收20%。我们在摩洛哥发现了类似的情况。那里的家长们认为，每一年小学教育可以使一个男孩增收5%，每一年的中学教育则增收15%。而女孩在这种情况中的差别则会更明显。在家长们看来，每一年的小学教育对女孩几乎没有任何价值——仅为其增收0.4%，但每一年的中学教育则可以为其增收17%。

据估计，每一年的教育实际上都会按比例或多或少地增加收入。而且即使对于未得到正式部门工作的人来说，教育似乎也是有好处的。例如，相对于没受过教育的农民来说，受过教育的农民在“绿色

革命”期间挣的钱要多。此外，还有其他一些非经济利益。换句话说，家长们看到的是一条实际不存在的S形曲线。

这条S形曲线表明，除非家长们愿意平等地对待每一个孩子，否则他们只能孤注一掷，将所有希望都寄托在他们认为最有前途的那个孩子身上，确保这个孩子接受足够的教育，而不是将教育投资分摊给所有的孩子。在珊塔玛（她的两个孩子都没有上学）家附近，即那甘纳吉村里，我们见到了一个拥有7个孩子的农户家庭。家里除了最小的那个12岁男孩，其他孩子上学都没超过两年。他们对公立学校的教学质量不满意，因此这个12岁孩子只在那里上了一年学，然后就转学到村里的一家私立寄宿学校上7年级。孩子一年的学费会超过这个家庭农作物总收入的10%，这项投入对一个孩子来说已经很大了，显然，他们供不起7个孩子全部上学。这个幸运男孩的母亲向我们解释道，他是家里最聪明的孩子。用“笨”或“聪明”这样的字眼来形容自己的孩子，特别是当着孩子们的面，那情形就像选出一位世界冠军（并让家里其他人都支持这位冠军）似的。这种想法会催生一种特殊形式的同胞竞争。布基纳法索的一项研究发现，智力测验得分高的孩子，更有可能被学校录取，但当他们的兄弟姐妹得分高时，他们入学的概率就会降低。

在哥伦比亚的波哥大城，一项关于有条件现金转移的研究发现了将所有资源花费在一个孩子身上的合理性依据。该研究的资金有限，家长们可以选择任何一个适龄孩子参加抽签，中签的孩子只要按时上学，其家长就可以得到一个月的现金转移。中签者越按时上学，就越有可能在下一个学年继续学业。在该研究的另一个版本中，现金转移的条件是上大学。在这种情况下，中签者更有可能会上大学。令人不安的一个发现是，有些家庭让两个或更多的孩子参加抽签，其中只有一个孩子中签了，那么与孩子都未中签的家庭相比，这些中签孩子的兄弟姐妹上学的概率会有所降低。家庭收入的增加固然不会对此造成影响，却会让中签的孩子从中受益。一个冠军产生了，所有的资源便集中到了他（或她）的身上。

误解也是个关键问题。实际上，教育应该不存在“贫穷陷阱”：教育的每个阶段都是有价值的，但家长们认为教育的回报呈“S”形，这在无意识中营造着一个“贫穷陷阱”，进而催生一个真正的“贫穷陷阱”。

精英学校体系

不仅家长们将希望寄托于孩子毕业考试的成功，整个教育体系都包含着这种思想。学校的课程及结构常常可以追溯到殖民时期，那时学校的目标是培养出当地的精英，成为殖民统治集团的有效盟友，建立殖民者与当地人的不同等级。尽管新生大量涌现，教师们仍然认为自己的使命是为艰难的考试培养最优秀的学生。在大多数发展中国家，教师的作用就是保证学生顺利进入下几个学年或大学学习。与此相关的一种残酷压力是使课程“现代化”，更具有科学性，并且变成更厚更沉的课本——因此，印度政府目前将一二年级学生书包的总重限制在6.6磅（2.72千克）。

有一次，我们跟随布拉翰的成员来到印度西部巴罗达的一所学校，学校事先得到了通知，一位教师显然想留下一个好印象：他在黑板上写出一串十分复杂的数字，巧妙地列出了欧几里得几何学中一个著名的定理，随后对图表进行了长时间的讲解。所有孩子（三年级学生）都整齐地坐在地板上，表现得很安静。有的孩子可能想在自己的小石板上写数字，但粉笔的质量太差了，根本写不出来。显然，他们都不知道发生了什么。

那位老师也不例外。我们见过很多这种类似的例子，即发展中国家的教师具有精英偏见。在与帕斯卡利娜·迪帕和迈克尔·克雷默的合作中，伊斯特利对肯尼亚的一个班级进行了重新安排，利用多余的一个教师将学生们分成两组。这一区分使孩子们学到了以前没学过的知识。于是，教师们通过抽签被随机安排到“高级”或“低级”学区。被安排到“低级”学区的教师常常很沮丧，他们在授课中什么也

得不到，还会因自己的学生成绩差而备受指责。因此，他们也相应地调整了自己的行为：我们在随机访问中发现，与被安排到“高级”学区的教师相比，被安排到“低级”学区的教师教课的概率更低，他们更有可能会在办公室里喝茶。

问题并不在于学生们没有雄心壮志，而是家长们对于学生们能够取得好成绩的期望不高。我们曾前往喜马拉雅山印度段的山区，对犹他拉坎德孩子们进行测试。那是一个寒风萧瑟的日子，不免让人觉得测试是一件烦人的事——参加测试的孩子肯定是这么想的。当我们问他是否上学时，他用力地点了点头；当我们告诉他，我们还会问他一些问题时，他似乎也很配合。但当测试者递给他一张表格时，他毫不犹豫地将目光转向了别的地方——一个7岁孩子常常会这样做。测试者尝试着让他看一眼表格，许诺给他几张漂亮的图片，再讲一个好听的故事，但他似乎心意已决；他的母亲一直嘟囔着鼓励的话，不过她的努力显然缺乏热情，这表明她不希望孩子改变主意。在测试结束之后，当我们走向车子时，一位腰间系着满是灰尘的短腰布（当地农民系的一种缠腰带），身穿一件黄色T恤衫的长者与我们同行，他说“我们这种家庭出来的孩子……”，让我们去猜他的后半截话。我们在一位母亲的脸上见过同样的忧郁，很多母亲的脸上都有这种表情。她们想说，我们其实是在浪费自己的时间。

在谈及关于穷人的话题时，我们常常会提到某种过时的社会决定论，例如，与阶级和种族相关的问题。20世纪90年代晚期，吉恩·德勒兹带领一个小组，就印度的教育状况撰写了一份报告，即印度的《基础教育公开报告》（*Public Report on Basic Education Revisited*），其中一个发现就是：

> 很多教师非常不愿意到偏远或“落后”的村庄去，一个现实原因就是交通不便，或是偏远村庄的生活设施太差……另一个常见原因是，他们不熟悉当地村民，据说那些村民常常把钱都用来喝酒，这些人根本没有受教育的潜质，或是“行为举止就像野蛮

人一样”。偏远及落后地区常常被看作是教师的耕耘得不到收获的地方。

一位年轻的教师甚至告诉我们，自己根本无法与“粗俗父母的孩子”进行交流。

为了证实这种偏见是否会影响教师对待学生的行为，教师们在一项研究中被要求为一组考试评分。他们并不认识那些学生，但随机选出的半数教师都被告知一个孩子的全名（包括种姓），其余都是匿名的。研究人员发现，平均而言，相对于教师们看不到学生所处阶层的情况，他们在得知学生所处阶层时给予底层学生的分数更低。然而，有意思的是，这样做的并非是来自上层的教师。来自底层的教师实际上更可能给予底层学生更低的分数，他们一定认为这些学生是拿不到好成绩的。

过高的期望加上信心的缺失，会造成十分危险的结果。我们看到，相信S形曲线使人们选择放弃。如果教师和家长不相信孩子能够跨过顶峰，进入S形曲线的陡峭部分，那么孩子自己或许也不会尝试：教师会忽视成绩落后的孩子，家长也不再对孩子的教育感兴趣。然而，这种行为会产生一个本来不存在的“贫穷陷阱”。如果他们放弃了，他们永远也不会发现，这个孩子或许能取得好成绩。相反，那些认为自己的孩子能取得好成绩的家庭，或是不愿让自己的孩子辍学的家庭，一般都是精英家庭，他们最终会证实自己“较高”的期望。阿布比特小时候的一位老师回忆说，他上一年级的时候成绩较差，而每个人都认为，这是因为他学得比全班同学都快，因而感到厌烦了。于是，阿比吉特被转到了二年级，但很快他的学习成绩又落后了。老师甚至把他的作业本藏了起来，怕成绩好的学生看到后会质疑他是怎么跳级的。如果阿比吉特的父母不是学者而是工人，那么他肯定早就被送去接受救助性教育或是勒令退学了。

孩子们在评估自己的能力时，也会运用这种逻辑。社会心理学家克劳德·斯蒂尔展示了他所谓的美国“刻板印象威胁”的力量：那些未被告知数学能力差的女士，在数学测试中的成绩会更好；非裔美国人如果一开始就必须在试卷上填写自己的种族，那么他们的测试成绩则会更差。继斯蒂尔的研究之后，来自印度北方邦的两位世界银行的研究人员让他们自己的低阶层孩子与高阶层孩子竞赛猜谜。他们发现，只要阶层不被突显出来，低阶层孩子与高阶层孩子做得一样好，而一旦低阶层孩子得到提醒，意识到他们正在与高阶层孩子竞争（方法很简单，即在比赛之前问他们的全名），他们的表现就会差一些。作者称，部分原因可能是，他们担心比赛组织者的评判会有失公平，但也可能是这种“刻板印象威胁”的一种内化体现。如果一个孩子听不懂老师讲课的内容，觉得学习的内容很难，那么他可能会责怪自己，而不是老师，最终可能认为自己不是块学习的料，他会彻底放弃学习，在上课时做白日梦，就像珊塔玛的孩子一样拒绝去上学。

学校为什么会失败？

在很多发展中国家，课程与教学针对的都是精英，而不是一般学生。这样做的目的在于，通过提供额外的投入改善学校的功能，但这种努力往往都是徒劳的。20世纪90年代初，迈克尔·克雷默试图在发展中国家寻找一个简单的测试案例，旨在对该国的政策干预进行一次初度随机评估。在第一次尝试中，他想找到一个没有争议的案例，这样，干预才会产生明显的效果。课本似乎是完美的选择：肯尼亚西部的学校（开展这项研究的地方）几乎没有课本，因此几乎所有人都一致认为，课本是最重要的投资。研究人员从100所学校中随机挑选了25所，并将课本（官方指定的课本）发放到这些学校中。令人失望的是，收到课本的学生与没收到课本的学生，二者的平均测试分数并无多大差别。然而，克雷默及其同事发现，在收到课本的学校里，一开始成绩很好的孩子（研究开始之前测试分数接近最高分的学生）取得

了显著的进步。问题的本质显现了。肯尼亚的教学语言是英语，课本也自然是英文课本。然而，对于大多数孩子来说，英语只是他们的第三语言（排在当地方言及肯尼亚斯瓦希里语之后），他们的英语说得很差。因此，对于大多数学生来说，英文课本的用处并不大。在很多地方，各种形式的此类实验相继展开（从发放活动挂图到提高教师比例）。但是，在教学方法或鼓励机制没有改变的情况下，新的投入收效甚微。

现在我们应该明白，为什么私立学校在普通学生教育方面表现一般——他们的重点在于，为某种艰难的公共考试培养最优秀的孩子，因为那是通往更大成功的踏脚石。这种考试需要有超前的学习能力以及全面的教学大纲。然而，大多数学生的学习都跟不上，这一现实虽然令人遗憾，却是不可避免的。阿比吉特在加尔各答所上的学校实行一种较为开放的政策，即每年开除班里成绩最差的学生，因此到了毕业考试的时候，该班便可以实现一个完美的通过率。肯尼亚的小学也采取同样的策略，至少从六年级起是这样的。因为家长们也支持这种政策，他们没理由向学校施压，去改变这种行为。家长就像所有其他人一样，都希望学校向孩子们提供他们心目中的那种“精英式”教育——不过，他们根本无法实际检验这种教育，更不去想他们的孩子能否真正从中受益。例如，英语教学特别受南亚父母们的欢迎，但对于不会说英语的家长们来说，他们无法得知教师是否在用英语教学。同样，家长们对夏令营和夜校也几乎不感兴趣——对于那些没有“中签”的孩子们来说，这又有什么意义呢？

我们还可以看到，为什么布拉翰的暑期补习班会提高学生的成绩。公立学校教师似乎懂得怎样去教成绩较差的孩子，他们甚至愿意在暑假期间为此投入努力，但在常规的学年期间，这并不是他们的工作内容——他们一般是这样认为的。近期，同样是在比哈尔邦，我们对布拉翰的一项鼓励计划进行了评估。培训教师利用他们的材料，培训志愿者做教师助理，从而将救助性教育计划全面应用到公立学校中。在那些教师与志愿者都接受了培训的（随机选择的）学校中，效

果非常明显，与我们之前看到的布拉翰实验结果一样成功。然而，在只有教师接受了培训的学校里，结果却几乎没有发生任何改变。那些在夏令营中表现较好的教师们，在此次计划中却表现平平：官方的教学方法以及过于注重教学大纲带来了很多限制，这似乎造成了一个很大的障碍。对此，我们不应将全部责任都推到教师身上。根据印度新的《教育权利法案》，完成规定课程是法律中所要求的。

从更广泛的社会层面来看，这种思想及行为体系意味着，大多数学校体系都有失公平，还很浪费资源。有钱人家的孩子不仅可以去教学质量更高的学校，还可以在学校里享受很好的待遇，从而使他们的潜力得到真正的挖掘。穷人家的孩子只能去教学质量较差的学校，这样的学校一开始就会表明，除非这些孩子表现出某种超凡的天赋，否则他们就会被开除，而实际上孩子们只能默默忍受，直至退学。

这就造成了巨大的人才浪费。在那些中途退学及从没上过学的人中，很多（或许大多数）都是某种错误评估的受害者：家长们放弃得过早，教师们从没真正教过他们，或是学生们缺乏自信。其中一些人完全具备成为经济学教授或工业巨头的潜质，但最后他们却成了劳工或是小店主；如果他们幸运的话，可能会成为某公司的初级职员。他们的真正位置多半已被一些平庸的孩子所占据，因为那些孩子的父母有能力用钱为其赚取每一个成功的机会。

我们都知道一些伟大科学家的故事，从爱因斯坦到印度的数学天才拉马努金，他们二位都没有接受过正规的学校教育，却都非常有名气。而拉曼公司的故事则表明，这种经历或许并非只限于少数的优秀人士。20世纪70年代末，一位名叫拉曼的泰米尔工程师在迈索尔创立了拉曼公司。该公司制造工业用纸制品，例如电力变压器所用的纸板等。一天，拉曼在工厂门口发现了一个名叫兰加瓦米的年轻人，他是来求职的。这个年轻人说自己来自一个十分贫穷的家庭，有一定的工程教育背景，但他只有一张资格证书，没有取得相应的大学学位。由

于他坚持说自己的工作能力很强，拉曼对他进行了一次快速智力测验。测试结果令拉曼印象深刻，于是他决定将这个年轻人留下来，以协助自己解决问题。一开始他还需要拉曼的指导，后来逐渐开始独立完成任务，并能想出很有创意的解决方案。拉曼的公司最终由瑞典的跨国公司巨头ABB（艾波比股份有限公司）收购——目前是ABB全球（包括在瑞典的）众多分公司中效率最高的。兰加瓦米虽然没有工程学位，却成为工程领域的带头人。他的同事克里斯那查理也是被拉曼发现的——他以前是个木匠，几乎没有接受过任何正规的教育——而他目前是该公司一个主要部门的经理。

阿伦是拉曼的儿子，他在公司被收购前曾接管公司一段时间，目前他与在拉曼公司时的几个手下共同经营着一个小型研发公司。他的核心研究小组共有4人，其中有两人连中学都没有读完，其他两人也不具备工程师的资质。阿伦说，他们都非常聪明，但刚开始时，他们没有信心将自己的想法说出来。在这种情况下，其他人怎么能了解他们的想法呢？正因为公司的规模较小，需要完成很多研发工作，他们才被发现。即便如此，要发掘他们的能力，还需要通过大量耐心的工作及不断的鼓励。

这一模式显然并不容易复制。问题是，人才的发掘不存在捷径，除非有人愿意花费大量时间，去研究教育体系应该做的事情——给予人们足够的机会展示自己的长处。然而，拉曼公司并非唯一一个认为自己有很多人才仍未被发现的公司。印孚瑟斯公司是印度的IT巨头之一，已建立了自己的测试中心，应聘者（包括那些没有正式资质的人）可以走进中心，接受一次智力及分析能力（而不是课本）测试。测试成绩优秀的人可以成为实习生，优秀的实习生便可以得到一份工作。对于没接受过正规教育的人来说，这一可选方案为他们带来了一线希望。在全球经济衰退时期，印孚瑟斯公司关闭了其测试中心，这在当时的印度是头版新闻。

不现实的目标、不必要的悲观预期，以及不恰当的教师鼓励机制，导致发展中国家的教育体系没能完成自身的两大任务——给予每个人一套健全的基本技能及发掘人才。然而，从某些方面来看，提供高质量的教育变得越来越艰难。纵观全世界，各国的教育体系正面临着极大的压力。入学率比资源增长得更快，而随着高科技领域的发展，全球对于有教学经验者的需求也有所增加。现在，这些人都去当程序员、计算机系统管理员及银行家了。因此，找到中级以上的优秀教师将成为一个很大的难题。

有什么解决办法吗？还是说这个问题太难办了？

教育重建

一个千真万确的好消息是，我们现有的一切证据都有力地表明，确保每个孩子都能在学校里学好基本知识不仅是可能的，而且很容易实现，但前提是人们能够专注于此。

以色列一个著名的社会实验表明，很多学校都能够做到这一点。1991年，15 000名贫穷的埃塞俄比亚犹太人及其子女，在一天之内离开了亚的斯亚贝巴（埃塞俄比亚首都），疏散到以色列各地。这些犹太孩子的父母们平均都上过一两年学，他们的孩子与其他以色列孩子一起上小学。还有一组家庭的孩子既有来自俄罗斯的定居者，也有刚从那里移民而来的，他们的父母平均上过11.5年学。两组孩子的家庭背景差别极大。几年之后，当1991年入学的孩子即将中学毕业时，两组人的差别缩小了很多。一直上到了十二年级的埃塞俄比亚孩子占总数的65%，而从俄罗斯移民而来的孩子的这一比例稍高，为74%。结果显示，即使是家庭背景及早期生活条件稍差的孩子，也可以通过教育来提升自己，至少在符合条件的以色列学校中是这样的。

一些成功的实验给我们带来了很多关于如何创造这种条件的启发。第一个因素就是，关注基本技能并坚持这样一个信念：只要每个

孩子及其老师付出足够的努力，他们就能掌握这些技能。这不仅是布拉翰计划的一个基本原则，也是一种态度，与美国特许学校“不要找借口”的意味类似。这些学校包括“知识就是力量（KIPP）”计划学校、哈莱姆儿童地带等，主要面向贫穷家庭的孩子（尤其是黑人孩子），其课程侧重于基本技能的牢固掌握，以及不断测量孩子的认知水平，因为如果没有这样的判断，他们就不可能对孩子们的进步进行评估。

通过对奖励入学赢家与输家的对比研究后，我们发现，这些学校的办学效率很高。对波士顿特许学校的一项研究表明，通过将特许学校的规模扩大4倍，同时保持现有的学生人数不变，可将全市黑人与白人孩子在数学测试分数上的差距缩减40%。这种机制正是我们在布拉翰计划中看到的：在一般学校体系中迷失的孩子（在进入特许学校之后，他们的考试分数落后于其他孩子）又得到了一次机会，很多人都抓住了这次机会。

还有一项关于布拉翰计划的研究表明，培养一位合格的救助性教师相对容易，至少就低年级教学来说是这样的。这无疑是个好消息。能够成为这类老师的志愿者一般都是大学生，或是经过10天教学培训的人。此外，他们的教学内容并不仅限于阅读及基础数学的教学。比哈尔邦的这一计划安排志愿者们走进教室，教那些在学习时能充分发挥自己阅读能力的孩子，布拉翰将其称为“阅读式学习”，也就是更基础的“学会阅读”的续篇，其效果十分显著。特许学校主要聘用充满活力的年轻老师，他们对中小学孩子的学习帮助很大。

而且，通过对课程及学生进行分组，让孩子们以适合自己的进度学习，确保落后的学生专注于基本知识，这样做可以实现巨大的收益。追踪学生学习进度的目的也在于此。在肯尼亚，前面提到的一项研究将一个班的学生分成两组，并对两种不同的实验模式进行比较。在第一种模式中，孩子们被随机分到一个教室里，而在另一种模式中，他们则被以知识水平的高低进行分组。此时，教师们可以更好地

了解他们的需要，每一知识水平的孩子都会取得进步。而且，这种效果是持久的：到三年级期末时，在一年级和二年级时被追踪的学生，其学习成绩一直领先于未被追踪的学生。或者，我们还可以找到其他一些因材施教的方法。其中一种可能性就是，将年级之间的界限变得更具灵活性。如果一个孩子根据年龄应该上五年级，但他需要完成二年级的某些课程，那么他就可以先上二年级而不会觉得难为情。

一般来说，要改变一个人不切实际的期望，我们还需要做很多事情。马达加斯加的一项计划告诉家长们，让家庭背景与他们相似的孩子多上一年学，其家庭的平均收入就会提升，孩子的成绩也会受到很大的积极影响。有些家长发现自己低估了教育的好处，教育为其带来的收益可达到原来的两倍。在多米尼加共和国的一项早期研究中，高中生也取得了类似的成果。由于教师向家长传递信息是完全免费的，目前在所有经过评估的干预方法中，这是已知的提高考试分数的最廉价的方式。

尽量设定一些更为直接的目标，对于教师及学生来说都未尝不是个好办法。这样一来，每个人都不会太过专注于难以定性的多年以后的成果。肯尼亚的一项计划提供购买力平价20美元的年度奖学金，获得者是在一次考试中得分排名前15%的女孩。该计划不仅使女孩们更努力地学习，还促使教师更努力地工作（帮助女孩）。这意味着，男孩们即使没有奖学金，也会更努力地学习。在美国，对实现长期目标（如得高分）的孩子给予奖励并没有效果，但对他们增加阅读量给予奖励却被证实非常有效。

在当今世界，好老师很难找到，信息技术发展得越来越快，使用成本也越来越低，因此，更多地采取这种方式似乎是合情合理的。然而，教育部门对于在教学中使用技术的观点并不十分积极。但这种经验主要是基于富裕国家的，它们的计算机教学在很大程度上还有另一个选择，即找一位受过良好教育、充满活力的教师取而代之。正如我们看到的那样，这在贫穷国家并不容易做到。实际上，这种方式在发

展中国家的应用效果虽然不明显，但仍透出了其积极的一面。2000年年初，在印度巴罗达的一所公立学校，我们与布拉翰联手对该校的一项计算机辅助学习计划进行了评估。这项计划很简单，几组三年级和四年级学生按要求在计算机上玩游戏。游戏的主要内容就是解决逐渐难算的数学题，如果学生成功地算出每道题，他们就有机会射击外太空的垃圾（这一游戏很有挑战性）。尽管学生们一周只能玩两个小时的游戏，但这一计划对于提高其数学成绩起了不小的作用，效果相当于多年来各领域尝试过的最成功的教学干预法。总的来看，事实确实如此——最优秀的孩子做得更好了，成绩最差的孩子也取得了进步。这明显展现出了计算机作为一种学习工具的好处：每个孩子都能根据这一计划调整自身的学习节奏。

降低家长们的期望、注重核心能力的开发、使用技术辅助或在必要时利用教师代替的教学方式，与某些教育专家的观点是相悖的。他们的反应或许可以理解——我们似乎是在建议一种双重教育体系。这一体系一方面是为富人的孩子设置的，他们无疑会在昂贵的私立学校里接受最高标准的教育；另一方面是为余下的孩子设置的。对此的反对意见并非毫无根据，但遗憾的是，这种差别已经存在。不同之处就在于，目前的体系似乎根本没为大部分孩子提供任何机会。如果课程得到彻底的简化，教师的职责被严格限定为让每个人都掌握一些知识，孩子们也可以根据自己的进度学习，在必要的时候重复学习，那么大多数孩子都能在上学的几年间学到点儿东西。此外，有天赋的孩子还有可能会在这一过程中发现自己的才能。不过，要想与那些上精英学校的孩子取得同样的成绩，他们的确还需要付出一定的努力。但如果他们学会相信自己，他们就可能抓住一次机会，当这一体系愿意帮助他们实现其目标时尤为如此。要想建立一个能够向每个孩子提供机会的学校体系，首要的一步或许就是，认识到学校的服务对象是其现有的学生，而不是他们可能想要的学生。

第五章
帕克·苏达诺的大家庭

桑贾伊·甘地是印度总理英迪拉·甘地的小儿子，也是她的法定继承人。不幸的是，桑贾伊1981年死于一场坠机事故。他认为，人口控制是印度发展计划的一个重要部分。在所谓的非常时期（1975年年中—1977年年初），人口控制成为桑贾伊多次公开露面所探讨的一个主题。在这一时期，民主政权瓦解，桑贾伊虽然没有任何官职，却公开地活跃于政治领域。“‘计划生育’政策必须得到‘最高的重视’，”他在一次简短的讲话中说道，“如果人口继续以现有速度增长，那么我们的一切工业、经济及农业发展都将毫无意义。”

印度的计划生育具有悠久的历史，该政策始于20世纪60年代中期。1971年，喀拉拉邦推出流动节育服务，这种“节育阵营”法成为桑贾伊·甘地制订非常时期计划的基石。尽管在他之前的大多数政客都认识到，人口控制是一个重要的问题，但桑贾伊·甘地无论是在热情度上，还是能力（及意愿）上，都将这一问题提升到了前所未有的高度，为实行他所选择的政策扫清了很多障碍。1976年4月，印度内阁通过了一项正式的国家人口政策声明，要求采取大量措施鼓励计划生育，其中非常显著的一个措施就是，对于同意做节育的人给予丰厚的经济奖励，如多付一个月的工资或优先进入福利分房名单。更可怕的是，政府居然授权每个城邦制定强制节育法（对象为子女超过两个的人）。尽管只有一个城邦提议制定这项法律（但未通过），但各个城邦都因此受到了一定的外界压力，纷纷列出节育名额并努力加以实现。除了三个城邦之外，其他所有城邦都“自愿”选择了比中央政府设定的更高的目标，即在1976—1977年之间，力争实现860万次节育。

一旦提出来，这一目标便不能被忽视。北方邦政府给其主要手下发电报称，“通知每个人，如果不能实现月度目标，他们不仅会被停发工资，还会被停职，受到最严厉的惩罚。立即通知整个机构，继续通过无线电每日向我及部长秘书报告执行进度”。直至乡村级别的每位政府职员（包括铁路稽查员及学校教师）都要了解当地的目标。教师会对学生家长进行走访，并告诉他们，如果他们不同意做节育，他们的孩子以后就有可能不被学校录取。有些人乘火车不买票——这是当时穷人的普遍做法——除非他们选择节育，否则将会受到严厉的惩罚。毋庸置疑，这种压力有时还会蔓延至其他领域。尤他瓦是首都德里附近的一个穆斯林村落，一天晚上，该村所有男村民都被警察召集到一起，警察假装送他们到警察局接受罚款，实际上是送他们去做节育。

这一政策似乎已经实现了其短期目标，不过这种激励政策可能会导致实际节育数量的误报。1976—1977年间，报告称825万人做了节育，而其中650万人都显示是在1976年7~12月做的。到1976年年底，21%的印度夫妇都做了节育。不过，该计划不可避免地侵犯了公民的自由，激起了广泛的民愤。1977年，印度最终举行了选举，辩论的一个主题就是关于节育政策的讨论，其口号最具纪念意义——Indira hatao，indiri bachao（大意是“节制性欲，远离印度”）。人们普遍认为，英迪拉·甘地之所以会在1977年的大选中失败，部分原因就在于这一计划使其失了民心。因此，新政府立即推翻了这一政策。

这一举措包含着一种历史学家所喜欢的讽刺意义，即从长远角度来看，桑贾伊·甘地反而促进了印度人口的快速增长，这一点不难理解。由于非常时期的大肆宣扬，计划生育政策在人们的心中留下了阴影，并且长期存在——有些城邦（如拉贾斯坦邦）仍然本着自愿的原则推广节育政策，但除了当地的卫生机构，似乎没有人对此感兴趣。然而，对于国家动机的普遍怀疑，似乎也成了非常时期最顽固的“残留物”。例如，人们仍然常常听说，贫民窟及村里的人拒绝注射小儿麻痹症滴剂，因为他们认为这是给孩子做节育的一种秘密手段。

这一特别情况及中国所推行的独生子女政策，都是加强人口控制措施方面最有名的例子，其实大多数发展中国家都有某种形式的人口政策。1994年《科学》杂志上刊登的一篇文章称，人口理事会（The Population Council）的约翰·邦加茨预计，到1990年，第三世界85%的人口所生活的国家中，其政府都会明确表示人口过多，需要通过实行计划生育政策予以控制。

今天，整个世界都在担心人口增长问题，这方面的确存在着很多原因。杰弗里·萨克斯在其《共同财富》（*Common Wealth*）一书中谈到了这些原因，其中最明显的一个因素就是人口增长对环境的潜在影响。人口增长会增加二氧化碳的排放量，并导致全球变暖。在世界上的某些地区，饮用水逐渐减少，部分原因也在于人口的增长。同时，人口增长还意味着对粮食的需求加大，因此需要更多的水用于灌溉（70%的淡水可用于灌溉）。据世界卫生组织估计，全球1/5的人口生活在淡水稀缺的地区。这是极其严峻的问题，但那些想多要几个孩子的家庭却并不把这当回事，或许这就是政府出台某种人口政策的原因。问题在于，要想制定一种合理的人口政策，我们需要搞清楚为什么有些人会生那么多孩子：他们自己不能控制生育吗（如采取避孕措施），还是他们不想节育？他们做出这种选择的理由是什么？

人口多的家庭错在哪里？

发达国家的人口增长速度较慢。例如，埃塞俄比亚妇女的总生育率[1]为每个妇女生6.12个孩子，其贫穷程度是美国的51倍，而美国的总生育率仅为2.05。

这种有力的联系使很多人（包括那些学者及政策制定者）相信，托马斯·马尔萨斯18世纪所提出的那个古老观点是正确的。他认为，国家拥有多少资源基本上是固定的（他擅长以土地为例），因此人口增长一定会使国家变得更穷。根据这一逻辑，黑死病在1348—1377年

间导致了英国一半人口的死亡就成就了随后的高薪时期。近期，也就是艾滋病泛滥非洲的时期，伦敦经济学院的经济学家阿尔文·扬重申了这一观点。他在一篇题为《死者的礼物》（*The Gift of the Dying*）的文章中称，非洲未来的几代人将受益于因这种传染病而导致的生育率降低。这一生育率的降低既有直接原因，即人们不愿进行未受保护的性生活，也有间接原因，即劳动力的减少使更多女性选择工作，而不是生孩子。扬估算，在未来几十年，南非人口的减少足以抵消很多艾滋孤儿缺乏适当教育所带来的影响。由于艾滋病毒的直接影响，南非的富裕程度将增加5.6%。他通过观察进行了总结，这无疑是为了他那些过分挑剔的读者，“人们不能无休止地哀叹发展中国家的高人口增长率的灾难，又总结说人口不增长同样是一场经济灾难”。

扬的文章引发了一场激烈的争论。争论的焦点就在于，艾滋病毒是否真的导致了生育率的降低。细致的后续研究否定了这一观点。然而，人们大多愿意接受扬的另一观点——降低生育率可以使每个人变得更富有。

不过，这一观点并非如听上去那么明确。毕竟，与马尔萨斯最初提出其论题时相比，今天地球上的人口已增长了很多倍，而且我们大多数人也比马尔萨斯时代的人更富有。马尔萨斯的理论中并没有涉及技术进步这一因素，但它确实帮助人们发掘了很多潜在资源。在人口增加的情况下，更多的人会寻求新的想法，因而技术突破或许更容易实现。的确，在人类史上的大多数时期，人口更多的地区或国家往往发展得比其他地区快。

因此，仅靠理论不太可能解决问题。当今生育率较高的国家更穷这个事实并不完全因为生育率高。真正的原因可能是，生育率高恰恰是由贫穷引起的，或是有第三个原因导致了高生育率及贫穷。经济迅速增长的时期常常伴随着生育率的急剧下降（如20世纪60年代的朝鲜和巴西），即使这一“事实”并不是绝对的。难道很多家庭在经济快

速增长时就开始少生孩子，还是由于他们没时间照顾那么多孩子？或者生育率的降低让他们节省了一部分资源用于其他投资？

同样，如果想弄清这一问题，我们就要转换视角，先将大问题放在一边，专注于穷人的生活与选择。首先，我们看看家庭内部的情况：大家庭更穷的原因是其人口太多？他们对于子女教育及健康的投资能力较低？

桑贾伊·甘地的一个著名口号就是，“一个小家庭才是一个快乐的家庭”。通常，这句口号后面还附上了一张卡通图片，上面画着一对笑呵呵的夫妇带着两个胖嘟嘟的小孩。在20世纪70年代末期的印度，这是极为常见的。诺贝尔经济学奖得主加里·贝克对此有一个极具影响力的论断。贝克称，每个家庭都面临着一种所谓的“质与量的取舍”，也就是说，一旦有了更多的孩子，每个孩子的“质”就会降低，因为父母为每个孩子投入的食物及教育资源就会更少。当父母相信（无论是对是错）为最有“天赋”的那个孩子投入更多是值得的时候，情况尤为如此。我们已经谈到，这正是S形曲线所反映的情况。这样一来，很多孩子最终会失去决定其命运的机会。如果生在大家庭的孩子接受适当的教育、营养及医疗的概率较小（经济学家称之为“人力资本投入”），如果贫穷家庭更有可能成为大家庭（比如说他们无力承担节育费用），这就产生了一种跨代传递贫穷的机制，即贫穷父母会生育更多的贫穷子女。这种“贫穷陷阱”或许能为某种人口政策提供根据，即杰弗里·萨克斯在《共同财富》一书中提出的论点。但这是真的吗？生长在较大家庭的孩子具有明显的劣势？在我们对18个国家的调查数据中，我们发现，生于大家庭的孩子一般接受的教育较少，但不一定各地都一样——印尼农村、科特迪瓦及加纳就是例外。然而，即使是在这种情况下，也并不存在这样的假设，即由于一些孩子的兄弟姐妹很多，所以他们注定要贫穷，并且受的教育较少。原因也可能是，有些贫穷家庭不仅孩子较多，对教育也并不十分重视。

要想验证贝克的理论并弄清这样一个问题，即家庭人口的增加是否会导致孩子人力资本投入的减少，研究人员尝试研究一些实例。在这些实例中，人口的增加在某种程度上已失去了控制。研究结果令人惊讶：在这些案例中，他们并没有发现任何证据可以证明，生在较小家庭的孩子接受了更多的教育。

鉴于全球大多数穷人不使用增育的方法，家庭之所以会意外地生下更多孩子，还有一种情况就是生了双胞胎。例如，一个家庭计划生育两个孩子，但产妇在第二次生产时生下了一对双胞胎，这样第一个孩子就比预期多了一个弟弟或妹妹。性别构成是另一个原因。很多家庭常常想要一个男孩和一个女孩。这就意味着，与已经有了一双儿女的家庭相比，如果一对夫妇两次生育的孩子属于同一性别，那么他们就可能会计划再要一个孩子。如果第一胎是个女孩，她有了一个妹妹，那么与有一个弟弟的女孩相比，前者更可能会有两个或更多弟弟妹妹，因为在子女性别选择技术发明之前，生男生女是没法预测的。以色列一项专门调查家庭大小变化原因的研究表明，大家庭对于子女的教育并无不利影响，即使对于以色列的阿拉伯穷人来说也是如此，这不免有些令人出乎意料。

南希·钱对中国独生子女政策的效果进行了调查，她发现了一个更具争议性的结果：在某些地区，这一政策较为宽松，允许第一个孩子为女孩的家庭再生一胎。南希发现，由于实行了这一政策，那些多了一个兄弟姐妹的女孩与独生子女相比，接受了更多的教育，这显然有违贝克的理论。

另一项证据来自孟加拉国的蒙塔拉伯。这一地区实施了一项全世界最具影响力的计划，内容与自愿计划生育有关。1977年，141个实验村中有一半村子被选中接受一项集中计划生育服务计划，即计划生育及母婴保健计划（FPMCH）。每隔两周，一位训练有素的护士会前往已婚育龄妇女的家中，提供计划生育上门服务，但前提是这些妇女愿意接待她。此外，护士还会提供产前保健及疫苗接种服务。这一计划大

大减少了出生人口数，或许这并不令人惊讶。到1996年，与未实行这一计划的地区相比，实施这一计划的地区30~55岁的妇女平均少生了1.2个孩子。这一计划还导致婴儿死亡率减少了1/4。由于该计划的直接干预，儿童的健康状况有所改善，因此儿童存活率的提高便与生育率无太大的关联了。不过，尽管生育率有所下降，但由于儿童健康的投资加大，到1996年时，无论是男孩还是女孩，其身高、体重、入学率或上学年限都没有发生明显变化。同样，质－量关系似乎没能发挥作用。

当然，这三项研究或许并不能成为定论，我们还需要展开更多的研究。但就目前来说，我们对于有关证据的解读不同于萨克斯《共同财富》中的论点，即尚无有力证据表明，更大的家庭对孩子不利。就这点而论，我们很难证实，全套的计划生育措施可以避免儿童生长在大家庭。

然而，大家庭对孩子无不利影响，这似乎也有些违背常理：如果同样的资源要由更多人来分享，最终有些人就会得到更少。如果孩子没受委屈，究竟是谁吃亏了呢？一个可能的答案就是，母亲。

哥伦比亚的Profamilia生育计划项目表明，这个问题的确令人担心。该项目由年轻的产科医生费尔南多·塔马约于1965年创立，是几十年来哥伦比亚的主要避孕措施提供单位，也是全世界历史最悠久的计划生育项目之一。到1986年，53%的哥伦比亚育龄妇女使用的避孕工具，主要是通过Profamilia获得的。在青春期就通过该计划了解计划生育的女性，其上学的时间更长，而且在正式部门工作的概率更大。

与此类似，受益于蒙塔拉伯计划的孟加拉妇女在身高和体重上均优于对照组，她们赚的钱也更多。避孕措施使妇女对自身育期有了更大控制权——她们所能决定的不仅是可以生几个孩子，还有什么时候生。而且，有明确的证据显示，过早怀孕对于母体健康非常不利。此外，过早怀孕或结婚常常会导致辍学。然而，将计划生育定位为保护

母亲的社会愿望衍生了很多问题：如果妇女不介意在错误的时间怀孕，这一切又怎么会发生呢？更为普遍的是，家庭怎样做出节育的决定？妇女在这类决定上有多大控制权？

穷人在生育决定上有控制权吗？

穷人或许无力控制自己的生育，一个原因就是，他们可能接触不到一些现代的避孕措施。根据联合国千年发展目标进展的官方报告，通过满足现代避孕“未满足的需求”，能将每年的意外怀孕次数从7500万次减少至2 200万次，每年可减少27%的产妇死亡率。与更加富有及受过教育的妇女相比，贫穷及未受过教育的妇女使用避孕措施的概率更小。此外，近10年来，贫穷妇女对于现代避孕措施的使用率并没有提高。

然而，使用率低并不一定意味着缺乏获取渠道。在计划生育领域，我们也看到了活跃于教育领域的那种供需之战。而且，或许并不令人惊讶的是，供应达人与需求达人常常是同一组人。供应达人（如杰弗里·萨克斯）强调获取避孕措施的重要性，他们指出，使用现代避孕措施的人生育率要低得多；需求达人反驳说，这一关联只能反映出这样一个事实，即想降低生育率的人大多能找到正确的避孕法，无须外界的帮助，因而仅仅拓宽获取避孕措施的渠道并无多大用处。

为了确认哪种说法更接近于事实，唐娜·吉本斯、马克·皮特及马克·罗森茨魏希不辞辛苦，找出了印尼几千个地区在1976、1980及1986年的计划生育诊所数量，并将这方面的数据与乡村级生育调查数据进行对比。结果他们发现，诊所较多的地区生育率较低。然而，他们还发现，随着时间的推移，生育率的降低与诊所数量的增加并无关联。他们进而认为，计划生育设施会在人们需要的地方提供，但这些设施对于生育率的变化并没有直接影响。在这一局中，需求达人得1分；供应达人得0分。

蒙塔拉伯计划一直是供应达人的代表作。他们声称，提供避孕措施可以发挥作用，至少这是一个仍须讨论的证据。我们看到，1996年，实验区的30~55岁妇女比对照区妇女平均少生1.2个孩子。但蒙塔拉伯计划所做的不仅仅是提供避孕措施，其中一个主要环节就是，一位女性保健工作者每隔两周为足不出户的妇女提供上门服务，打破了对某些地区避孕问题讨论的禁忌。（因此，这一计划的花销很大——当时世界银行的一位经济学家兰特·普里切特估计，与典型的亚洲计划生育项目相比，蒙塔拉伯计划为每位育龄妇女每年提供的花费要比原来花费多出35倍。）因此，该计划直接改变了理想的家庭子女数量，而不是给他们提供某些可以控制生育的工具，这似乎是合理的。此外，自1991年起，该计划实施区域的生育率不再下降，与未实施计划地区之间的差距也开始缩小。1998年，也就是我们记录数据的最后一年，计划实施地区的生育率为3.0%，对照区为3.6%，而孟加拉国其他地区则为3.3%。蒙塔拉伯计划或许只是增强了节育的趋势，该国其他地区也发生了类似的现象。因此，双方在这一局最多也就打了个平手。

关于哥伦比亚Profamilia计划的研究也认为，该计划对于总生育率几乎没有任何影响。Profamilia计划使妇女一生仅仅少生约0.05个孩子，低于20世纪60年代以来总生育率降低的10%。在这一局中，需求达人得2分；供应达人得0分。

因此，这一数据似乎公平地将胜利送到需求达人的手中：避孕渠道或许可以向人们提供比现有选择更方便的节育方式，让他们感到满意，但这似乎并不能降低生育率。

性、校服与大款

然而，扩大避孕渠道的好处在于，帮助青少年推迟怀孕期。Profamilia计划在哥伦比亚做到了这一点，它帮助妇女找到了更好的工作。遗憾的是，在很多国家，青少年被禁止获取计划生育服务，除

非他们的父母提供正式许可。青少年的避孕需求最有可能得不到满足，主要是因为，很多国家不承认青少年性行为的合法性，或者认为青少年控制能力不强，不能正确使用避孕措施。结果，在很多发展中国家，尤其是撒哈拉沙漠以南的非洲及拉丁美洲，青少年的怀孕率极高。世界卫生组织称，科特迪瓦、刚果及赞比亚的青少年怀孕率超过10%，而在墨西哥、巴拿马、玻利维亚及危地马拉，青春期女性的生育率在8.2%~9.2%之间（美国是发达国家中青少年怀孕率最高的国家之一，每100名青春期女性的生育率为4.5%）。此外，在这一问题及性传播疾病（包括艾滋病毒）的问题上，我们所付出的那点努力似乎并没切中要害。

埃斯特在肯尼亚发现了一个明确的例子，证明了这种错失良机的后果。在帕斯卡利娜·迪帕和迈克尔·克雷默的协助下，她对一些女学生进行了追踪调查，这些女学生的年龄在12~14岁之间，没怀过孕。通过对她们进行一年、三年及五年的调查，她们的平均怀孕率分别为5%、14%及30%。青少年怀孕不仅本身令人不快，还标志着危险的性行为。在肯尼亚，这意味着怀孕者更容易染上艾滋病毒。肯尼亚解决这一问题的官方策略，也是民众团体、各类教堂及国际组织与政府协商的一种微妙权衡的行为，即强调禁欲是唯一安全的解决办法。其策略为：禁欲（Abstain）、忠贞（Befaithful）、使用避孕套（Condom）……否则你就会死去（Die）（简称“ABCD”策略）。在学校，孩子们接受的教育是避免婚前性行为，对于避孕套则不会加以讨论。美国政府多年来一直鼓励这一做法，并将预防艾滋病的经费专门用于禁欲计划。

这一策略认为，青少年的责任心不强、不够理性，无法权衡性行为及使用避孕套的代价及好处。如果情况真的是这样，不接触性（或至少避免婚前性行为）则是保护他们的唯一方法。然而，埃斯特、帕斯卡利娜·迪帕和迈克尔·克雷默在肯尼亚开展的几个同期实验表明，事实恰恰相反，在选择性行为对象及性行为条件上，青少年往往会表现得十分谨慎。

在第一项研究中，为了对“ABCD”策略进行评估，研究人员随机选择了170所学校，安排教师接受关于“ABCD”课程教学的培训。结果并未出乎意料，这一培训增加了学校关于艾滋病教育的时间，但所报告的关于艾滋病性行为及认识并没有变化。此外，通过在干预实施后对他们进行一年、三年及五年的跟踪调查，无论是在教师接受了培训的学校中，还是在教师未接受培训的学校中，青少年的怀孕率都是相同的，这表明，危险性行为的范围并没发生任何变化。

在相同学校开展的另外两个策略也发挥了同样的作用。第二个策略只告诉女孩们一些她们不知道的知识，即较年长的男人比较年轻的男人更容易感染艾滋病毒，15~19岁的女性感染艾滋病毒的概率是同龄男性的5倍。这似乎是由于年轻女性与感染率较高的年长男性发生性行为而引起的。“甜爹”计划只是告诉学生们，哪一类人群更容易感染艾滋病毒。其目的是减少女性与年长男人（即“甜爹”）的性行为，但有意思的是，该计划还旨在促进女性与同龄男性受保护的性行为。一年之后，在未接受该计划的学校里，女孩们的怀孕率为5.5%；在接受了该计划的学校里，女孩们的怀孕率为3.7%。这一比率的降低主要是由于，性伙伴为年长男性的女性的怀孕率降低了67%。

第三个计划只是通过提供校服，让女孩们更容易待在学校里。一年之后，在提供校服的学校里，女孩们的怀孕率从14%降至11%。更明确一点儿说，那些因免费校服而待在学校里的女孩们，每三人中就有两人推迟了其初次怀孕的时间。令人好奇的是，只有在那些教师未接受新式性教育课程的学校里，才集中体现了这一效果。在那些提供艾滋病教育及校服计划的学校里，女孩们的怀孕率与未实行任何计划学校中的女孩并没什么差别。艾滋病毒教学课程并没有减少青少年的性行为，反而抵消了校服的积极作用。

将这些不同的结果整合起来，一个完整的图景便显现了出来。肯尼亚的女孩大都知道，未受保护的性行为会导致怀孕。但如果她们认为，一旦为有钱的“甜爹”生下一个孩子，那么他一定会负责任地照

顾自己，因此怀孕或许也并不是什么坏事。实际上，对于买不起校服而不能留校的女孩来说，相对于那种未婚辍学女孩的一般结局——只是待在家里成为全家的负担，成家、生孩子或许是一个较有吸引力的选择。而较为年长的男性往往成为更具吸引力的伴侣（至少在女孩不知道他们更有可能携带艾滋病毒的情况下），因为年轻一点儿的男性还没能力成家。女孩们因校服而留在学校里，并因此而避免了怀孕，从而降低了生育率。但由于性教育计划鼓励结婚而不鼓励婚前性行为，因此这一计划只对那些为自己找丈夫（在一定程度上是位“甜爹”）的女孩有效，并会抵消校服的作用。

有一点毋庸置疑：在很大程度上，穷人（即使是少女）对于自身生育、性欲及节欲方式（或许是些不太好的方式）的选择都极为谨慎。如果明知怀孕对于自己来说代价很大，却仍然这样选择，那么这就说明她们是主动的。

谁的选择？

然而，当我们思考生育这一选择时，立即会产生一个问题，即生育是谁的选择？生育决定是由一对夫妇做出的，但女性最终将付出生孩子的大部分身体代价。毫无疑问，她们对于生育的选择与男人迥然不同。在一些关于理想家庭规模的调查中，男性和女性需分别回答一些问题。与自己的妻子相比，这些男性常常表示大家庭更理想，并且始终对避孕措施的要求较低，因此女人在家里有多大决定权就显得尤为重要。例如，一个女人比她的丈夫年龄小很多，接受的教育也少很多（这都是早婚所造成的后果），她会发现自己很难和丈夫对抗。这种情况似乎有一定的必然性，但这也取决于她能否找到一份工作、她是否有离婚的自由及离婚后的生存选择。当然，这种可能性还取决于她与丈夫所处的受公共政策影响的法律、社会、政治及经济环境。例如，在秘鲁，如果妻子拥有财产权的话，她所在的家庭就会拒绝生育（相对于那些女人没有财产权的家庭），不过财产权要写在妻子与丈

夫的共同名下才可以。一种可能的解释就是，在女人有财产权的情况下，她就会在家中获得更多的话语权，因而在决定家庭成员数量上拥有更大的权威性。

夫妻之间的矛盾也表明，尽管避孕本身对于降低生育或许没多大作用，但避孕方法上的小小变化却可能产生不一样的效果。纳瓦·阿什拉夫和埃里克·菲尔德向赞比亚首都卢萨卡836位未婚女性提供了一种凭证，使她们可以与一位计划生育护士私人预约，免费享受一系列现代避孕措施。有些女性是自己来领凭证的，有些则是当着自己丈夫的面领取的。阿什拉夫和菲尔德发现，这两种情况的差别很大：与当着丈夫的面领证的妇女相比，单独领证的女性拜访计划生育护士的概率高出23%，要求获得一种隐蔽避孕形式（注射避孕法或避孕品植入）的概率高出38%，在9~14个月后意外分娩的概率降低了57%。蒙塔拉伯计划比其他计划生育活动更频繁地改变生育选择，原因之一或许就是，通过对妇女进行家访（假定她们的丈夫不在家），女性保健工作者可以让她们在丈夫不知情时采取计划生育措施。相反，对于那些受限于足不出户的传统（一个女人被禁止单独出门）的女性来说，她们需要丈夫陪同自己去市中心接受服务，这种情况或许会使她们改变主意。

蒙塔拉伯计划效果显著（特别是在早期），一个可能的解释就是，该计划会加快社会变革。生育转型需要一定时间，原因之一在于，对于这个问题有发言权的不是夫妻，而是大众。生育在某种程度上是一种社会及宗教准则，违反这一准则就会受到惩罚（被排斥、嘲笑或宗教制裁）。因此，真正重要的是，社区如何定义这一行为。在实施蒙塔拉伯计划的地区，这种变化的速度比其他地区更快——社区保健工作人员一般都是受过良好教育、充满自信的女性，这不仅体现了一种新的准则，也为世界其他地区带来了改变准则的信息。

凯文·孟希对蒙塔拉伯计划中社会准则的角色进行了研究。他谈到，一位年轻女性这样描述自己与同龄人之间的讨论：“我们应该生

几个孩子，哪种方法对于我们来说最合适……我们是否应采取计划生育措施……我们过去常常从用过（避孕方法）的人那里寻求答案，如果一对夫妇采取了这样的方法，这一消息就会迅速传播开来。”

孟希发现，在实施蒙塔拉伯计划的村庄，都会有一位社区保健工作人员。在过去6个月里，如果同一宗教信仰的村民使用避孕措施的频率较高，那么女性自身采取避孕措施的概率也会更大。虽然村里的印度教徒及穆斯林都能接触到同一位保健人员，而且获取避孕措施的方式也是一样的，但当穆斯林看到其他穆斯林采取避孕措施时，他们便会照做，印度教徒也是如此。而印度教徒采用避孕措施却对他们的穆斯林邻居毫无影响，反之亦然。孟希认为，这一模式无疑意味着，女性会在社区内逐渐了解可接受的行为是怎样的。

在传统社会中，讨论社会准则的变换是一件非常复杂的事。例如，要提出某些问题并不容易（避孕会违反宗教教义吗？会不会让某人永久丧失生育能力？应到哪里获取避孕措施？），因为提问本身就反映出一个人的倾向。结果，人们常常从最不安全的渠道获取信息。在巴西这个天主教国家，计划生育并不为国家所提倡。然而，电视剧非常受欢迎，特别是环球频道黄金时间播出的肥皂剧。从20世纪70年代到90年代，收看环球频道的范围迅速扩大，肥皂剧的收视率也有所上升。20世纪80年代，肥皂剧进入热播时期，而剧中的人物无论是从阶级还是社会态度上看，都与普通巴西人相异：尽管普通巴西女性在1970年差不多都有6个孩子，但肥皂剧中大多数50岁以下的女性都没有孩子，其余的也只有一个孩子。一旦肥皂剧在一个地区出现之后，那里的新生儿人数便会急剧下降；此外，该地区有孩子的女性会根据肥皂剧中的主角，给自己的孩子起名字。肥皂剧呈现了一种迥异于巴西人所习惯的那种美好的生活方式，并产生了一些独具历史意义的结果。这并非完全出于偶然——在巴西刻板的社会中，对于很多有创新及进步思想的艺术家来说，肥皂剧最终成为他们的选择出路。

关于“穷人能控制其家庭决定吗？”这一问题，我们似乎可以从两个层面来解读。从最明显的层面来看，他们能控制——他们的生育决定是一种选择的产物，而且即使缺少避孕措施，似乎也不会构成一个太大的障碍。同时，他们无法立即控制的某些因素也影响了他们做出这种选择：女性或许会受到不得不生更多孩子的压力，这种压力来自她们的丈夫、婆婆或社会准则。于是，一个不同于桑贾伊·甘地所采用的政策，也不同于当今善意的国际组织所制定的政策的结论产生了：增加避孕措施获取渠道并不足以解决问题。尽管有了巴西电视台的案例，但改变社会准则或许并没有那么简单，因为社会准则或许也是社会经济利益的体现。难道穷人要生很多孩子仅仅因为这是一种不错的经济投资？

养儿防老

对于很多父母来说，孩子就是他们的经济未来：一种保障政策、一款存储产品，也是某种福利彩票，这些东西被统统装进了一个大方便袋。

帕克·苏达诺是印尼西卡达斯贫民窟的一个收废品的人，他有9个孩子和一大堆孙子孙女。苏达诺将自己最小的孩子送到中学读书，他认为这是一次值得一投的赌注。我们问他，有这么多孩子他是否快乐，他回答说“当然”。他解释道，他的9个孩子中有几个混得不错，可以给他养老送终。不过，孩子越多，他们出问题的危险也就越高。实际上，帕克·苏达诺的一个孩子患有严重的抑郁症，在三年前就失踪了。苏达诺为此感到很难过，但至少还有8个孩子让他感到欣慰。

富裕国家的很多父母并不需要思考这些，因为他们有其他安度晚年的方式——他们有社会保险、共有基金及退休计划，还有公共或个人医疗保险。在接下来的几个章节中，我们将会详细地讨论，为什么像帕克·苏达诺这样的人无法享受这些服务。现在，我们评论的仅仅

是，对于全球大多数穷人来说，子女（还有兄弟姐妹、表兄弟姐妹等）给父母养老的观念是极为平常的事。例如，2008年时，中国半数以上的老人和他们的儿女住在一起，而70%有七八个子女的老人与自己的孩子同住（这是在计划生育政策实施之前）。年迈的父母还会定期收到来自儿女（特别是儿子）的经济援助。

如果孩子在某种程度上是一种长期保障方式，那么我们就可以预见到，当生育率有所下降时，财政储蓄就会增加。中国政府对家庭规模实行限制政策使我们看到了这种现象最为突出的实例。新中国成立后，中国政府鼓励生育；1972年，中国政府开始提倡计划生育；1978年，中国政府实行独生子女政策。在计划生育政策实施之后，阿比吉特及两位出生于中国的合作者——南希·钱（在独生子女时代出生的独生子）和孟欣（出生在独生子女政策实行前，有三个兄弟姐妹）对储蓄率进行了调查。与1972年之前生第一个孩子的家庭相比，1972年之后生第一个孩子的家庭平均少要了一个孩子，后者的储蓄率则比前者约高出10%。调查结果表明，在过去30年里，中国储蓄率的增长幅度达33%（家庭储蓄率从1978年的5%增长到1994年的34%）。这种现象在很大程度上可以解释为，因实施了计划生育政策而导致了生育率的下降；对于那些第一个孩子是女孩的家庭来说，效果尤为明显，这符合养儿防老的观点。

这一实验虽然有些极端，但影响深远，因为这次家庭规模的缩小范围广，具有突发性及非自愿性。不过，类似的情况在孟加拉国的蒙塔拉伯地区也曾发生过。到1996年，与未普及避孕措施的村庄相比，在普及避孕措施的村庄中，每家每户的各类资产都得到了大幅增加（包括首饰、土地、牲畜及房屋的装修）。一般来说，与对照区相比，实验区每户家庭增加了价值55 000塔卡的资产（购买力平价为3600美元，是孟加拉国人均国民生产总值的2倍）。生育率与儿女交给父母多少赡养费之间，也存在一定的关联：实验区的父母平均每年从子女那里少收2 146塔卡。

家庭规模与储蓄之间的有力联系，或许有助于说明这样一点，即孩子越少并不意味着他们越健康或受教育程度越高——如果孩子少的父母意识到他们将来只能得到较低的现金回报，那么他们就需要提前储蓄更多的钱，这会减少他们投资给孩子的钱。的确，如果给孩子投资会比其他金融资产投资（毕竟养个孩子并不那么费钱）产生更高的回报，那么从长远角度来看，孩子越少，家庭或许会越穷。

同样的逻辑告诉我们，如果父母对女儿会像儿子一样有用不抱希望——比如说，他们需要为女儿结婚准备嫁妆，或者因为女人一旦嫁人，经济就会受制于丈夫——父母对女儿的生活投资会更少。因此家庭不仅会选择要几个孩子最合适，还会选择其性别构成。我们一般认为，生男生女是我们无法决定的，但其实这是错误的：性别选择性堕胎目前十分普遍，而且还非常廉价，父母们可以选择是否要堕掉一个女胎。德里主要道路的分路标上，打着（非法）性别选择服务的广告标签：“现在花500卢比，今后节省5万卢比”（嫁妆）。而且，即使在性别选择性堕胎成为一种选择之前，在一大堆儿童病得不到妥善处理的环境中，人们总是有意无意地采取漠不关心的态度，这也是摆脱不想要的孩子的一种有效方式。

即使他们的孩子存活了下来，如果父母们偏爱男孩，那么他们或许会一直要孩子，直到生出足够数量的男孩为止。这就意味着，女孩一般都生长在较大的家庭，而且很多女孩都生在那种很想要男孩的家庭。在印度，女婴的母乳喂养期要比男婴短，也就是说，她们开始喝水的时间较早，可能会更快染上通过水传播的致命疾病，如痢疾等。这是将母乳喂养当成一种避孕措施所产生的意想不到的效果。在生下一个女孩之后，父母更可能会早点儿停止母乳喂养，从而增加妻子再次怀孕的可能性。

无论歧视女婴的方式是怎样的，全球女孩的数量过少这一人类生物学始料不及的事实仍然存在。20世纪80年代，在《纽约书评》（*New York Review of Books*）的一篇经典文章中，阿马蒂亚·森计算到，

全世界“女性缺口”数量达1亿。这还是在性别选择性堕胎面世之前——自那以后情况越来越糟。在中国的某些地区，当今的男女比例为124∶100。1991—2001年间（印度最新人口调查时期），印度7岁以下男孩与同龄女孩的比例从105.8∶100上升至107.8∶100。旁遮普邦、哈里亚纳邦和古吉拉特邦是印度最富裕的三个城邦，而这里歧视女性的现象也最为严重。2001年，这三个地区的男孩女孩比例分别为126.1∶100、122∶100和113.8∶100。即使根据这些地区自身的报告（其中肯定有“水分”），堕胎的次数也特别多：在有两个女儿的家庭，6.6%的怀孕会以人工流产而告终，7.2%属于“自然”流产。

然而，在女孩更有价值的婚姻市场或劳务市场上，这就不会构成一个问题。在印度，女孩一般不会嫁给本村的人家。通常，大多数女孩都会嫁到距离村子不远不近的地方。结果，当这一婚姻“集中”地区的经济有所增长、更容易找到一个富裕家庭把女儿嫁掉时，我们可以看看发生了什么情况。安德鲁·福斯特和马克·罗森茨维格对此进行了研究并发现，当一个女孩的婚姻前景更明朗时，男女孩的死亡比例便会下降；相反，村里经济的增长导致男孩的投资价值更大时（因为他们都待在家里），男女孩之间死亡率的差距就会扩大。

针对男孩女孩的相对价值，一个家庭会怎样对待女孩，或许最突出的表现来自中国，因为中国是男女孩比例失衡最严重的国家之一。在毛泽东时代，国家计划农业生产目标针对的是主要农作物。在早期改革时代（1978—1980年），家家户户可以种植经济作物，包括茶叶和水果。在种茶方面，女人显然比男人效率更高，因为茶叶往往需要用灵巧的手指来采摘。相反，男人在种植水果方面比女人更有能力，因为他们更擅长担负重物。南希·钱指出，当我们对改革前后出生的孩子进行对比时，茶叶种植区域（一般为多雨的丘陵地带）的女孩数量有所增加，但在更适宜种植水果的地区，女孩的数量则有所减少。在并不适宜种植茶叶或水果的地区，农业收入在无任何性别区分的情况下全面增长，孩子们的性别构成并未发生任何变化。

这一切所体现的是，传统家庭的运行中暗含着积极与消极的暴力现象。直到最近，这一现象才开始引起大多数经济学家的注意——他们总是不愿打开那个藏有真相的“黑匣子”。然而，大多数社会都理解父母们的善意，他们想确保自己的孩子吃饱饭、有学上、懂社交，受到更全面的照顾，但也正是这些父母扼杀了自己小女儿的生命，对此，我们又能在多大程度上相信他们有能力做到这一切？

家庭

在推广自己的那些理论模式时，经济学家们常常忽视这样一个事实，即一个家庭与独身一人并不一样。我们将家庭看成是一个“单位”，认为家庭所做的决定来自一个人，一家之主会代表妻子和孩子做出一些决定，如家里该买些什么、谁去上学、上多久的学、谁来继承遗产等。他或许是无私的，但显然是全能的。然而，任何有过家庭的人都知道，这并不是真正的家庭运转模式。这种简化的模式具有误导性，忽视家庭内部复杂的动态变化会产生重要的政策性后果。例如，我们已经看到，给予女性正式的名下财产权对于其生育选择十分重要，这并不会改变她关于生几个孩子的想法，而会使她的想法变得更有分量。

这种最简单的模式忽视了家庭运转方式的重要方面，对这一点的认识使20世纪八九十年代的人们重新审视了这一问题：家庭决定被看作是家庭成员之间（或者至少是夫妻双方）谈判的产物。夫妻双方讨论着该买什么、到哪儿去度假、谁应该干几个小时的活儿、生几个孩子，但他们的讨论方式会尽可能地照顾到双方的利益。换句话说，即使他们在怎样花钱方面有分歧，如果一方在不伤害另一方幸福的前提下可以更快乐，那么他们就会妥协并达成一致。这种家庭观念常常被称为“有效家庭”模式。这种模式让我们认识到，家庭有一定特殊的地方——毕竟，家庭成员并非是因为昨天才见面就被永久地拴在一

起。因此，他们可以就其所有的决定进行讨论（这是符合他们的利益的），确保他们作为一个整体能够做得更好。例如，如果一家人开了一个小公司（农场或是小生意），他们应始终努力赚更多的钱，以使其他家庭成员获益。

克里斯托弗·尤拉在布基纳法索农村对这一推测进行了验证，那里的每一位家庭成员（丈夫和他的妻子，或几个妻子）都不在同一块地里干活儿。在一个高效的家庭里，所有的投入（家庭劳力、化肥等）都应以使家庭整体收入最大化的方式，分配到各个不同位置的田地。相关数据也准确地反映出了这一观点。然而，与男性负责耕种的田地相比，由女性负责耕种的田地一般只能分到较少的化肥、男性及儿童劳动力。结果，这些家庭的产量一般都较低。在一块地里用一点儿化肥就能大大增产，但将用量增加到这一原始水平之上并没有多大用处。最有效的是，在每块地里都用一点儿化肥，而不是将所有化肥都用在一块地里。然而，布基纳法索家庭的大部分化肥都用在了丈夫耕种的地里：通过将部分化肥及少量劳动力分到妻子的地里，家庭便可以增产6%而不需额外投入。有些家庭实际上是在浪费钱，因为他们无法就如何有效地使用现有资源达成一致。

这其中的原因似乎也很明确：即使同属一个家庭，丈夫地里的产量似乎也决定了他的消费能力，妻子的情况也是一样。在科特迪瓦，男女有种植不同作物的传统。男人种植咖啡和可可粉，女人种植香蕉、蔬菜及其他粮食作物。不同的作物受天气的影响也不同，降雨量大对于男人的作物来说或许是个好年头，而对于女人的作物来说则是灾年。在与尤拉共同开展的一项研究中，埃斯特发现，在男人的好年头里，男人在烟酒及个人奢侈品（如服装的传统饰品）上的消费更大；在女人的好年头里，虽然更多的钱也花在了女人喜爱的小东西上，但她们也会为家里买更多的食物。这些发现令人好奇的地方在于，夫妻似乎都不会给对方买“保险”。他们知道彼此将长期生活在一起，丈夫可以在自己的好年头里给妻子买点儿礼物，并在自己的坏

年头里得到妻子的礼物。在科特迪瓦，这种非正式的“保险”在同族的家庭之间很常见，但他们为什么不在家庭内部实行呢？

在那里，我们发现，每个家庭都不一样。在这类家庭中，还有第三个“成员”——不起眼的山药。它既有营养又便于储存，是该地区的一种主食。山药一般是男人种植的作物，但法国人类学者克劳德·梅拉苏表示，山药并非是男人可以随意卖掉或吃掉的一种作物。它是一个家庭用于糊口的粮食，只有在需要支付孩子学费或药费时才能卖掉，不能用来买新衣服或香烟。而且，当山药收成较好时，一家人的确会消费更多的山药，这或许并不奇怪，但在购买粮食及教育上的花费也会增加。山药可以确保家里的每个人都吃饱饭、有学上。

因此，家庭的特点并不在于家庭成员间的契合度有多大，恰恰相反，他们会遵循社会承认的简单规则，如“你不应卖掉孩子的山药去买耐克牌衣服”，这种规则可以保证他们的基本利益，无须为此进行没完没了的谈判。从这一角度来看，其他一些发现也更有道理。我们看到，当女人在地里的耕作赚了更多的钱，一家人都会吃到更多的粮食。这或许源自梅拉苏所描述的另一个规则：真正负责养家糊口的是女人，丈夫会给她一定量的家用，她的任务就是想出怎样充分利用这些钱。

因此，家庭成员被一条纽带绑到了一起，但这一纽带并不是高效分享资源及责任的能力，而是一种不完整的、粗糙的且常常很松散的“契约”，其中规定了每位家庭成员对于其他成员的责任。这种“契约”或许需要得到社会的强化，因为孩子无法平等地与父母谈判，妻子也无法与丈夫公平地谈判，但社会的发展得益于家庭所有成员对于资源的公平分享。这种契约的不完整性或许反映出了强化较为复杂的事物的艰难性。谁也无法保证父母会喂饱自己的孩子，对于那些不负责任的父母，社会或许只能对其采取制裁或谴责措施。

靠社会准则对规则进行强化所带来的一个问题就是，社会准则会慢慢地改变，因此那些规则就会面临完全与现实脱钩的危险，有时甚

至会带来悲惨的结果。2008年，我们在印尼一个家庭中见到了一对中年夫妇，他们的家是一座绿白相间的竹楼，旁边还有一间更大的水泥房，那是他们女儿女婿的家，女儿在中东做女佣。这对夫妇显然很穷：丈夫总是在咳嗽，头疼也很严重，因此很难去找工作。不过，他看不起医生。夫妇俩的小儿子从中学辍学，因为家里无力承担他去市里的公共汽车费。还有一个4岁大的孩子，她看上去很健康、营养充足，穿得也很漂亮，脚上穿着一双闪闪发亮的鞋子。这是夫妇俩的外孙女，女儿不在时由他们负责照顾孩子。女儿会寄回孩子的生活费，但没有给夫妇俩赡养费。他们似乎是某种传统准则的受害者——结婚后的女儿不负责赡养她的父母，虽然这明显是不公平的，但祖父母仍然认为有责任照顾他们的外孙女。

尽管家庭中存在很多明显的限制，但社会也并没有提供抚养孩子的其他有效模式。而且，虽然终有一天，社会养老金计划及医疗保险会解放当今贫穷国家的老人，使他们不再依靠自己的孩子养老，但这并不一定会使他们（或他们的孩子）更快乐。政策的恰当地位并不是完成取代家庭的作用，我们有时还应避免政策的滥用。这对如何发挥家庭的功能是极为重要的。

例如，目前人们普遍认为，一些公共支持计划向妇女提供资金，如墨西哥的PROGRESA计划，这些计划或许有利于将资源分配给儿童。南非在种族隔离结束后，实行了一种慷慨的公共养老金制度，主要针对那些无个人养老金的65岁以上的男人和60岁以上的女人。在这些老人当中，很多都与他们的儿女及孙子孙女住在一起，家里的钱是公用的。然而，只有在祖母与孙女住在一起时，孙女才会受益——那些女孩一般都发育得很好。但获得养老金的祖父则不会起到这样的作用。还有，只有当女孩的外祖母获得这笔养老金时，这种效果才会显现。

笔者倾向于认为，男人比女人要自私得多。然而，这或许恰恰体现了那些准则与社会期望，也就是我们认为在家庭决定上扮演重要角色的因素。或许，人们期望女人能将自己获得的意外钱财用来贴补家

用，而并不期望男人这样做。如果情况真的是这样，那么不仅谁挣钱很重要，怎样挣钱也很重要：女人或许还未察觉，她们自己付出劳动所赚的钱“属于”其家庭或孩子。有些矛盾的是，或许恰恰是由于女性在家庭中的传统角色，公共政策才会倾向于她们。

现在，我们回到穷人是否想建立大家庭的问题上来。帕克·苏达诺想要9个孩子，他的大家庭并非由于缺乏自控力或避孕措施而形成的，也不是社会强加于他的一种准则（不过他曾做出的决定或许是基于这样的准则，而他的妻子并没有告诉我们她自己的想法）。同时，他相信，抚养9个孩子使他陷入贫穷。因此，他并非真的想要这么多孩子。他之所以需要9个孩子，是因为他不知道到底哪个孩子将来有能力给他养老。在一个理想的世界中，他宁愿少要几个孩子，好好地将他们抚养长大，而且他将来也不一定要依赖孩子们。

尽管美国很多老年人都愿意多花一点儿时间，同自己的孩子、孙子孙女在一起（如果电视剧中所演的值得相信的话），但他们也有自己的生活选择——这要归功于社会保险及医疗制度——这种选择对于他们的自尊心及自我认同感很重要。这也意味着，他们不需要生很多孩子，从而确保将来有人照顾他们。他们想要几个孩子就可以要几个，如果孩子们都不愿或不能照顾他们，公共福利制度则可以完成这一任务。

因此，最有效的人口政策或许就是，让人们觉得没必要生很多孩子（特别是儿子）。有效的社会保障体系（例如医疗保险或养老金）或金融业的发展使人们能够受益于退休金，这会导致生育率的大幅度下降，或许还会减少歧视女性的现象。在本书的第二部分，我们将探讨怎样做到这一点。

---

[1] 总生育率，也叫总和生育率，指该国家或地区的妇女在育龄期间，每个妇女平均的生育子女数，不代表妇女们一生的生育子女数。国际上一般以妇女15~44岁或15~49岁为育龄期。——编者注

第二部分

慈善机构

第六章
赤脚的对冲基金经理

对于穷人来说，冒险不可避免，他们常常自己做着小生意，或是经营农场，或是做零工，基本上得不到任何就业保障。在这样的生活中，一场不好的突变会产生灾难性的后果。

2008年夏，在印尼万隆省的城市贫民区，伊布·蒂娜和她的残疾母亲、两个兄弟及4个孩子（3~19岁）住在西卡达斯的一间小房子里。三个小一点儿的孩子偶尔还会去上学，但最大的那个孩子已经辍学了。蒂娜的两个兄弟都未成家，一个是按日挣工资的建筑工人，另一个是出租车司机，他们挣的钱供一家人的花销，但似乎永远也不够交学费、不够给孩子买吃的穿的，也不够照顾生病的母亲。

然而，这并不是蒂娜生活的全部。她年轻时在一家服装厂上班，婚后便帮着丈夫打理服装生意，他们手下曾有4个员工，生意也做得不错。但他们信任的一个生意上的熟人给了他们一张2 000万印度尼西亚盾（购买力平价3 750美元）的空头支票，从此他们的麻烦就来了。他们报了警，而警察却向他们索要250万印度尼西亚盾的好处费，说是给了钱才同意着手调查。付了钱之后，警察的确逮捕了诈骗者，由于这个人承诺偿还欠款，因此只入狱一周便获释了。在偿还了蒂娜400万印度尼西亚盾之后（警察后来又要走了200万），诈骗者承诺将慢慢偿还余下的欠款，但此后他便杳无音信。蒂娜和丈夫交了450万的好处费，却只追回了400万的欠款。

在接下来的三四年里，夫妇俩努力工作，试图东山再起，最终通过政府的一个借贷计划，从PUKK贷款了1 500万印度尼西亚盾（购买力

平价2 800美元）。他们用贷款做起了服装生意，第一批大订单是短裤。于是，他们从服装厂购置了短裤，将短裤熨平并包装好，但这时订购商取消了订单，结果上千条短裤没人要，他们陷入了手足无措的境地。

一连串灾难给他们的婚姻造成了巨大压力，在第二次祸事之后不久，他们便离婚了。蒂娜带着4个孩子搬到了娘家，还带去了一大堆短裤。我们见到她时，她仍在努力平复自己内心的创伤，她说自己真的没有精力再做生意了。蒂娜认为，等她觉得好一点儿，她会利用母亲房子的一部分，开一家小的杂货店，或许专卖一些穆斯林节日穿的短裤。

更糟糕的是，蒂娜的大女儿需要特殊的照顾。4年前，大女儿曾遭到绑架，绑架她的是住在她家旁边一个无家可归的人。这个人几天后便放了她，但大女儿因此留下了心理阴影，从此便待在家里，既不去工作也不去上学。

蒂娜是否太倒霉了？从某种程度上看的确如此。她认为，女儿遭到绑架是一次意外事件（不过这还与她们家离铁路很近有关，那里常常住着很多无家可归的人），但她同样坚信，她生意上的厄运其实就是那些小企业主生活的写照。

贫穷的风险

一个国际金融领域的朋友总说，穷人就像对冲基金经理一样——他们的生活充满了风险，而唯一的不同点就在于二者的收入水平。实际上，他对于这个问题的估计过于保守了：与几乎所有的小业主及农场主不同，对冲基金经理不需要承担自己全部的损失。此外，穷人常常要为他们自己的生意筹集所有资金，这些资金要么来源于家里的积蓄，要么是从别处挪借的，而这种情况是大多数对冲基金经理无须面对的。

很多穷人都经营着自己的小生意或农场。在我们针对18个国家的调查数据中，平均50%的城镇穷人从事着非农业工作，而从事农场生意的乡村穷人在25%~98%之间（南非是一个例外，黑人人口有史以来一直被排挤在农业之外）。此外，很多这样的家庭也做非农业生意。而且，大部分由穷人耕种的土地都缺乏灌溉，这使耕种收入在很大程度上取决于天气。一场旱灾或是雨下得迟一点儿，都会导致未经灌溉的土地农作物歉收，半年的收入也成了泡影。

并非只有业主或农场主才需要承担收入风险。对于穷人来说，按天计算工资的零工也会带来一定的风险：在农村地区极度贫穷的人之中，半数以上是这样的零工。在城镇地区，零工的比例约为40%。如果这种零工够幸运的话，他们可以在建筑工地或农场找到能持续几周或数月的工作，但通常只能找到几天或几周的工作。零工永远都不知道，手头的活儿干完之后还能不能找到别的活儿。如果生意上出了问题，这份工作立即就会消失，比如我们在第二章中提到的帕克·索林，他没过多久就失业了，其原因在于化肥价格和油价的上涨，以及农民劳动力人数的减少。因此，与固定工人相比，零工的工作日更少，很多零工一年也干不了几天活儿。印度古吉拉特邦的一项调查发现，零工平均每年工作254天（上班族为354天，个体户为338天），1/3最底层的零工只工作137天。

农业领域的大灾难，如1974年孟加拉国的旱灾（工资相对于购买力下降了50%，而且据估算，多达100万人死于这场灾难），还有非洲的粮食危机（如尼日尔2005—2006年的旱灾），引起了媒体的高度关注，但即使是在正常年份，农业收入每年也会发生很大的变化。在孟加拉国任何一个正常年头，农业工资可以高出或低于其平均工资水平的18%。而且，国家越穷，这种变数就越大。例如，印度农业工资的变化幅度是美国的21倍。这并不奇怪：美国农民都有保险，他们可以获得补贴，并受益于规范的社会保险计划；即使在收成不好的年头，他们也不需要解雇自己的工人或降低工人的工资。

变化莫测的因素还不只这些，农产品价格的波动也很大。2005—2008年，粮食价格出现了前所未有的增长。在全球金融危机时期，这一价格彻底瓦解，过去两年来只是涨到了危机前的水平。高粮食价格原则上会受到生产者（农村穷人）的欢迎，却会伤害到消费者（城镇穷人）。然而，2008年夏，粮食及化肥的价格都破了纪录。与我们在印尼和印度交谈过的人都觉得，他们快撑不住了：农民们认为，成本涨得超过了价格；工人们抱怨说，他们找不到工作，因为农民们都在省钱；同时，城镇居民几乎买不起粮食了。问题并不仅在于价格水平，而是这种不确定性。例如，农民要花很多钱买化肥，但他们无法确定，农作物丰收时的价格是否还能保持较高水平。对于穷人来说，风险并不仅限于收入或食品，我们在前一章谈到的健康问题也是风险的一个主要来源。此外，还有政治暴动、犯罪（如伊布·蒂娜女儿的案例）及腐败的问题。

穷人的日常生活中充满了风险。矛盾的是，有些事件在富裕国家被认为是灾难性的，但这些事件似乎很少在这些国家发生。2009年2月，世界银行总裁罗伯特·佐利克警告全球首脑们：“全球经济危机将成为很多发展中国家的人类危机，除非他们采取有针对性的措施，保护社区中的弱势群体。尽管世界上的大部分地区都在专注于拯救银行及激励方案，我们不应忘记发展中国家的那些穷人，如果这些国家的经济发生变动，那些穷人受到的影响会大得多。”世界银行发言人在谈到这一主题时还说道，随着全球需求的下降，穷人将失去他们的农产品市场、在建筑工地的零活儿，以及他们在工厂里的工作。由于缺乏外部援助，并伴随着税收减少的压力，穷国政府将会削减对学校、健康设施及援助计划的预算。

2009年1月，我们和索米妮·森古普塔——当时《纽约时报》驻印度的记者——来到印度孟加拉邦玛尔达农村地区。她想写一篇关于全球危机怎样影响穷人的报道。森古普塔生长在加利福尼亚，但能说一口流利的孟加拉语。别人告诉她，德里很多建筑工地的大量工人都来

自玛尔达。而且，森古普塔了解到，德里的建筑业发展得很慢。因此，我们来到了一个又一个村庄，问一些年轻人他们的迁移经历是怎样的。

每个人都认识迁移过来的人。很多人是为了回家过穆哈兰姆月[1]，印度很多的穆斯林都过这个节。每个人都很乐意和我们谈起他们的移居经历。很多母亲告诉我们，印度南部或北部的一些遥远的城市是什么样的，如卢迪亚纳、哥印拜陀和巴罗达，他们的儿子和侄子目前就在那儿生活和工作。当然，我们也听到了一些悲惨的经历——一个女人谈起，她儿子因患一种神秘的疾病而死在了德里——但她的口吻却很乐观。森古普塔问："市里能找到工作吗？""是的，市里有很多工作机会。""你听说过裁员吗？""没有，孟买没有发生裁员，一切都很好"……我们还来到了火车站，想看看是否有人因丢掉了工作而返乡。在那里，我们见到了三个正赶回孟买的年轻人。其中一个人从没来过孟买，其余两个人都是老手，他们向那个没来过孟买的人保证，他一定能在这儿找到工作。直到最后，森古普塔也没写出穷人如何受到全球经济萎缩影响的文章。

关键并不在于，孟买的建筑工作在危机时期没有减少——有些工作的确减少了——对于大多数年轻人来说，目前最重要的现实问题是机会。他们仍然可以找到工作，工资是在村里干活儿的两倍多。相对于他们的痛苦经历——每天都担心找不到工作——流动建筑工人的生活似乎还是很有吸引力的。

当然，全球经济危机的确增加了穷人的风险，但对于他们每天需面对的全部风险来说，这并不算什么。即使没有令世界银行担心的全球危机，情况也会是这样。1998年亚洲经济危机期间，印度尼西亚盾贬值75%，粮食价格上涨250%，国民生产总值下跌12%。然而，种植大米的农民（一般是最贫穷的人群之一）实际购买力却提高了。只有政府雇员及工资相对固定的人，才陷入了糟糕的境地。1997—1998年，泰国爆发金融危机，经济下滑10%。即便如此，在接受调查的约1 000

人中，2/3的人表示，他们的工资下降主要是因为一场旱灾。只有26%的人说主要原因是失业，但几乎可以肯定的是，失业并不是完全由这场危机造成的。在很大程度上，对于穷人来说，事情似乎并不比往年更遭，因为他们的境况一直都很糟。他们正在面对一些非常熟悉的问题。在穷人看来，每一年都过得像身处一场巨大的金融危机一样。

穷人不仅过着风险更大的生活，而且同样一场灾难，可能会对他们造成更大的伤害。首先，对于手里本来没有几个钱的人来说，削减消费是极为痛苦的。如果一个不太穷的家庭需要削减消费，家庭成员或许就要少打电话，少买点儿肉，或是将孩子送到更便宜点儿的寄宿学校。显然，这都会令人感到痛苦。但对于穷人来说，大大削减收入可能就意味着一些必要开销的削减：去年，我们在乌代布尔农村地区对一些极度贫穷的家庭进行了调查，其中45%的成年人常常吃不饱饭。这是穷人最憎恨的一件事：与那些能吃饱饭的被访者相比，吃不饱饭的被访者表示，他们过得很不快乐。

其次，当今天收入与未来收入之间的关系呈S形时，与目前的不愉快相比，一场灾难对于穷人的影响或许会更糟。在图6－1中，我们画出了印尼女商人伊布·蒂娜今天收入与未来收入的关系。

我们在第一章中看到，对于几乎没有投资能力的人来说，如果投资回报相对较小，那么就可能会产生一个“贫穷陷阱”。而对于投资能力较高的人来说，投资回报也会更高。伊布·蒂娜显然就属于这种情况。在这个案例中，明天收入与今天收入的关系呈S形，因为她的生意要具备赢利所需的基本规模（在第九章，我们会看到，这是穷人做生意的一个主要特征，因此她的情况很常见）。在灾难之前，她和丈夫手下有4个员工，有足够的钱购买原材料，雇用员工制作服装，这是一个非常赚钱的模式。在这之后，他们能做的只是买进成品短裤并进行包装，这种生意相对来说不怎么赚钱，或者根本就不赚钱。在支票被退回之前，伊布·蒂娜和她的丈夫处于“贫穷陷阱”之外。如果跟随他们的轨迹，我们会看到，他们正沿着最终实现高收入的轨道前进。然而，那场灾难卷走了他们全部的资产，并使他们掉进了“贫穷

陷阱”。后来，他们赚的钱越来越少，变得越来越穷：当我们见到伊布·蒂娜时，她已经沦落到需要靠她兄弟的接济生活的地步。因此，这一“S”形世界的一场灾难会产生永久性后果。如果今天收入与明天收入的关系呈“S”形，这个家庭便会脱离通往中产阶级之路，转而踏上永久贫穷之路。

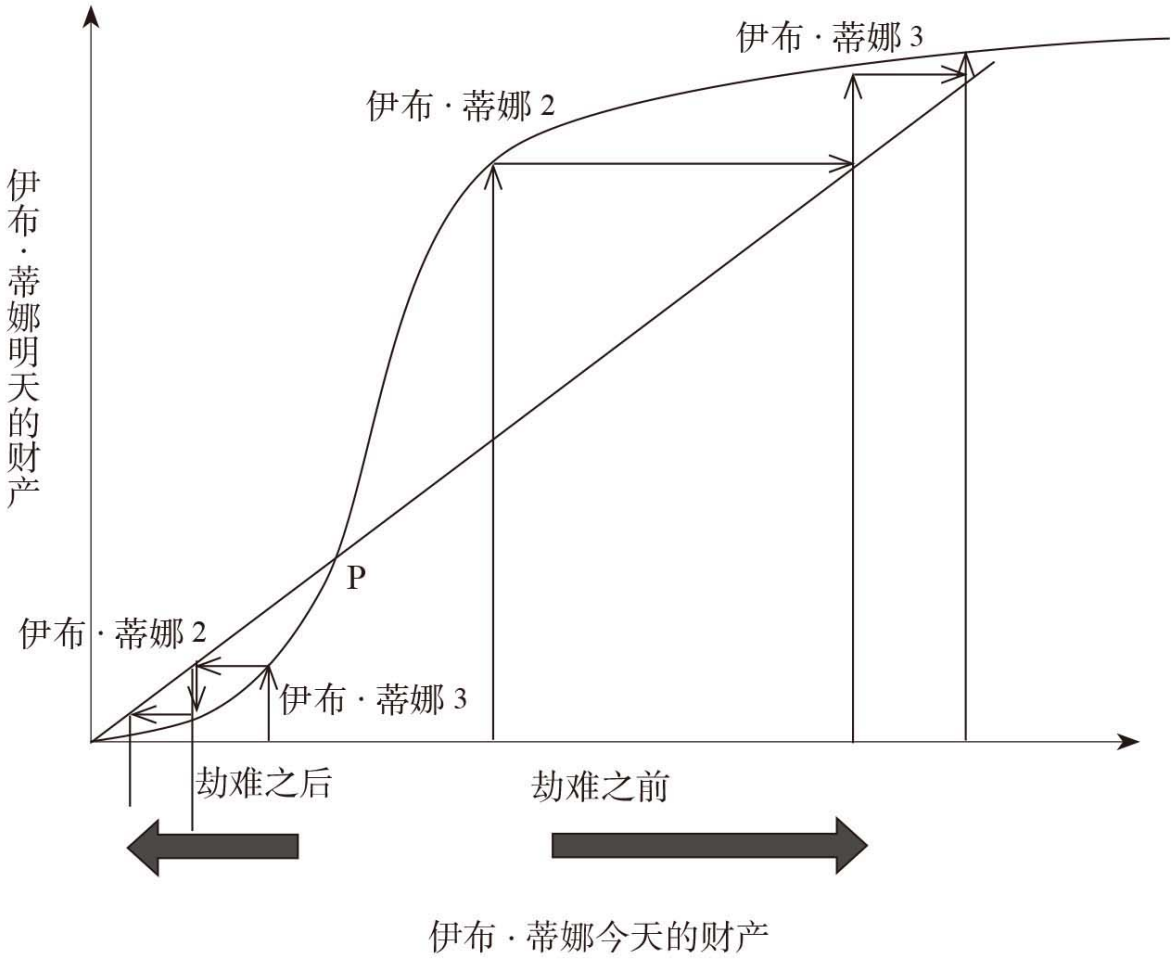


图6－1 一次冲击对于伊布·蒂娜财产的影响

这种情况常常会受到一种心理过程的强化。失去希望，感到没有出路，这会大大降低人们渡过难关所需的自控力。我们在第二章看到，帕克·索林就属于这种情况，他曾在农场工作，但现在只是偶尔钓钓鱼。伊布·蒂娜也是一样。他们似乎都不具备振作起来、从头再

来的心理素质。我们在乌代布尔见到了一个人，他在回答一个标准的调查问题时说，他曾经感到“担忧、紧张和不安”，这甚至影响了他一个多月的日常活动，如睡觉、工作和吃饭。我们问他为什么会这样，他说因为他的骆驼死了，从那以后他就一直哭泣，并总感到紧张。我们接着问他，是否曾想办法治疗这种抑郁症（比如找朋友、医疗保健人员或传统医生谈谈心），他似乎很不耐烦地说：“我失去了我的骆驼，当然会伤心了，没什么大惊小怪的。”

这种影响或许还来自其他一些心理因素：面对风险（不仅包括收入风险，还有死亡或疾病的风险）会使我们为此担忧，而担忧会给我们带来压力，产生抑郁情绪。在穷人当中，抑郁的症状更为普遍。我们在感到压力时更难集中注意力，这可能会降低我们的效率。尤其值得注意的是，贫穷与身体所分泌的皮质醇水平密切相关，因为皮质醇水平标志着压力的大小。相反，当家庭成员接受某种援助时，他们的皮质醇水平就会有所下降。例如，与母亲未接受墨西哥现金转移计划的孩子相比，受益于该计划的孩子的皮质醇水平要低得多。这一点很重要，因为皮质醇会直接损害人的认知及决策能力。由压力释放的皮质醇会影响大脑的部分区域，如前额皮质、类扁桃体、海马区，这些都是认知功能的重要区域；特别是前额皮质，该区域对于抑制冲击响应很重要。因此，将实验对象置于实验室的压力环境之下、面对不同的经济选择时，他们不太可能会做出理智的决定。

障碍

穷人怎样应付这些风险呢？在面临工资或收入下降时，穷人的一个自然反应就是，增加工作量。然而，这有时是一种自欺欺人的做法。如果在时局不好时（例如一场旱灾或成本价格上涨），所有的穷人都想增加自己的工作量，他们会相互竞争，导致工资水平进一步下降。如果他们不能在村外找到一份工作，这种情况会变得更严重。因此，在印度那些较为封闭的村庄里，劳力们更难走出去寻找工作，同

一类旱灾会对这里产生更为消极的影响。在这些地区，在解决工资降低的问题上，增加工作量并不一定是一种有效的方式。

如果灾后增加工作量并非一个好选择，那么最好的办法常常是，通过业务多元化来缩小风险范围，就像对冲基金经理一样。很明显，穷人为此投入了大量的智慧。唯一的不同之处在于，穷人选择了多样化的活动，而不是金融工具。一个关于穷人的显著事实就是，一个家庭似乎会涉足多种职业：在对孟加拉邦27个村庄展开的一项调查中，即使那些声称以耕作为生的家庭，也只是花了40%的时间从事耕作。调查中的一般家庭都有三个成员在工作，涉及7种职业。尽管大多数农村家庭都从事农业方面的工作，但这往往不是他们唯一的谋生方式。这可能是一种降低风险的方式——如果一项活动赔了钱，其他活动还能让他们维持生计。不过，我们将看到，这其中或许还有其他一些原因。

在一个村庄的不同位置有很多块地，这也会使风险在一定程度上有所分散。当村里的一个区域遭受病虫害时，其他区域则可能安然无恙；如果不下雨，在更容易吸收地下水的地里，庄稼存活的概率更大。而且，最令人惊讶的是，同一村庄的不同区域可能会有不同的小气候，这是由暴露程度、坡度、高度及湿度所决定的。

临时性迁居也可以从这一层面来加以解释。一家人全都迁居城里较为少见。通常情况下，选择迁居的家庭成员大多为印度或墨西哥的男人或十几岁男孩，还有中国、菲律宾及泰国的女孩，其他人则留在家里。这可以确保一个家庭的财富并未全都押在去城里工作的人身上，还可以保持这个家庭在村里的人际关系。我们将看到，这种人际关系常常是非常有用的。

穷人降低风险的另一种方式是，保守地经营他们的农场或生意。例如，他们或许知道有一种新型农作物的产量更高，却不去耕种这种作物。固守传统方法的一个好处就是，农民不需要去买新的种子，他们可以再种植上个季节省下来的种子——新种子常常要花费很多钱。

在一切顺利的情况下，农民们能赚到几倍于投资新种子的钱，但作物歉收情况还是有可能出现的（比如不下雨），到那时，农民就会赔掉用来买新种子的额外投资。

家庭还会利用一些富有创意的方式来分散风险。印度的农户利用婚姻作为一种分散大家庭“风险组合”的方式。一个女人婚后搬到婆家所在的村庄，娘家与婆家之间就建立了一条纽带，在遇到麻烦时，两个家族便可以寻求对方的帮助。农户一般会将自己的女儿嫁到不远不近的村庄，既方便与亲家建立关系，气候格局又不会完全相同。这样一来，如果一个村庄受灾，另一个村庄没受灾，他们就能向对方伸出援手。另一种保险的方式或许就是，生很多个孩子。别忘了，帕克·苏达诺有9个孩子，就是为了保证至少有一个能为他养老。

穷人应对风险的所有方法一般都很昂贵。在农业领域就有很好的证明：在印度，有些贫穷农民住在年均降雨量不太正常的区域，他们利用农业投入来获取利润的方式较为保守，且效率较低。如果这些农民住在年均降雨量可预测的地区，那么他们的利润率就会上涨35%。此外，受这种风险影响的只有穷人；对于较为富有的农民来说，农作物利润率与雨水变量之间并无关联，这或许是因为，他们承担得起作物歉收的损失，因此他们愿意承担这份风险。

贫穷农民常常采用的另一种策略是，做某人的佃农。也就是说，地主支付部分耕作成本并收取部分成果。这种方式以激励为代价降低农民风险：由于知道地主将拿走地里所种任何作物的一部分，农民努力工作的热情就会减少。印度的一项研究表明，与享有自己地里作物所有权的农民相比，佃农所付出的耕种热情将减少20%。结果，这样的土地耕种得较为粗糙，利用率也较低。

很多穷人都身兼数职，但这同样是缺乏效率的。如果不够专业的话，他们很难成为任何一个领域的专家。在城市里，有些女人会涉足三种不同的职业，而有些男人却无法专注于一项工作，因为他们想每

隔几周就回到村里。这些人会放弃学习其主业方面的技能及增加经验的机会，进而错失专门从事其擅长领域的收益。

因此，一旦遭受某种冲击，穷人不仅会面临很大的风险，担心坏事的发生，他们充分认识自己潜力的能力也会受到负面影响。

互相帮助

另一个处理风险的方式是，村民们相互帮助，渡过难关。大多数穷人都住在村庄或社区中，他们有一个范围广泛的熟人网络：基于宗教或种族的大家庭及社区。尽管有些灾难会影响到关系网中的每个人，但有些困难则更为具体。如果目前处境好的人帮助了有难处的人，那么当前者有难处时一样可以得到对方的帮助，这样每个人都会过得更好：助人为乐并不仅限于慈善机构。

在克里斯托弗·尤拉所做的一项调查中，这种非正式保障的成效与局限得到了体现。尤拉在尼日利亚乡村地区住了整整一年，他让村民们记录下互相馈赠的每件礼物或每笔非正式借款，以及还款的具体条件。每个月，他都会问村民们是否发生过什么坏事。他发现，无论在任何时候，每个普通家庭都与平均2.5个其他家庭存在借贷关系。此外，贷款条件会根据借贷双方的情况进行调整。当借款人遭遇一次灾难时，他会偿还得少一些（通常少于原始借款量），但如果贷款人遇到难事时，借款人实际上会偿还比借款更多的钱。对于减少每个人所面对的风险，这种密集的相互借贷网络发挥着巨大的作用。然而，这种非正式互助也存在一定的局限性。即使关系网中所有人的总收入没有改变，但在有些家庭遭遇一次灾难时，他们仍然需要缩减开支。

一个较大的研究机构对这一非正式保险现象进行了调查，通过对科特迪瓦、泰国等一些国家的调查，他们发现了一个共同点：尽管传统的互动网络的确有助于分摊灾难的影响，但这种网络所提供的保障并不是完美的。如果风险有了很好的保障，一个家庭的消费水平就应根据其平均收入能力而定，始终保持一个大致的水平：在一个家庭处

境不错时，它会帮助别的家庭；而在其境况不好时，别的家庭也会帮助它。然而，我们常常看到的情况并非如此。

特别是健康危机，穷人在这方面极度缺乏保障。在印尼，如果一个家庭成员得了重病，那么这个家庭的消费水平就会下降20%。一项在菲律宾展开的研究表明，在涉及非致命重病的情况下，村庄内部的互助程度非常糟糕。当一个家庭收成不好或家里有人失业时，村里的其他家庭会向其伸出援手。遭遇困境的家庭会收到礼物、无息贷款及其他形式的援助。然而，当个人患上某种疾病时，情况显然就大不相同了，人们普遍认为他的家庭应对此负责。

这种医疗保障的缺乏非常令人惊讶，因为各个家庭的确在其他方面相互帮助。在前面的章节中，我们谈到了伊布·艾姆塔特，她是我们在爪哇岛一个小村庄见到的女人，她的丈夫患有眼疾，孩子不得不辍学，因为她负担不起治疗孩子哮喘病的医疗费。伊布·艾姆塔特向当地放债人借了10万印度尼西亚盾（购买力平价18.75美元），用于支付丈夫眼疾的医疗费。当我们见到她时，她已经欠款100万印度尼西亚盾了（加上逐渐增多的贷款利息）。她非常担心，因为放债人威胁说，如果她还不起钱，就要拿走家里所有的东西。然而，我们在采访过程中发现，她的一个女儿刚刚给了她一台电视机。女儿自己刚刚花80万印度尼西亚盾（购买力平价150美元）买了一台新电视机，于是决定将那台旧的（仍然很好用）送给母亲。我们有些惊讶：如果女儿留着那台旧电视机，给父母一些钱还款，这不是更合理吗？我们问艾姆塔特：“难道没有一个孩子能帮忙还款吗？”她摇了摇头，回答说孩子们也有自己的困难，他们也要照顾自己的家——她的意思是说，她不愿孩子们以馈赠的形式帮助她。她似乎认为，没有人帮她解决医疗费是很正常的。

为什么人们不向彼此提供更多帮助呢？为什么某些风险未得到很好的规避呢？

对此，我们似乎有充分的理由，或许我们不愿向朋友或邻居提供无条件的帮助。一方面，我们或许会担心，保证向某人提供帮助可能会使人们产生一种惰性心理——这就是所谓的道德风险。或者，人们可能会在没有必要时提出需求。或者，相互帮助的许诺并未真正实现：我帮助了你，但轮到你帮助我时，你却总是在忙别的。

我们为何会不愿帮助别人？这方面的解释似乎有很多。但我们尚不清楚，这是否可以解释不去帮助那些病重的人，因为患病并非一种选择。大多数经济学家认为，非正式保险来自这样一种情况，我们之所以帮助别人，是因为我们日后可能也需要别人的帮助。然而，情况并非完全如此。例如，或许我们会在紧急关头向邻居伸出援手，但当时我们可能并没想过自己也会遇到这种问题。这可能仅仅是出于看到邻居挨饿而袖手旁观是不道德的。贝奇·哈特曼和吉姆·博伊斯合著了一本关于孟加拉国农村生活的书，书中的背景是20世纪70年代中期。书中描述了互为邻里的两个家庭，一个信仰印度教，一个是穆斯林，两家的关系并不是很亲密。印度教家庭失去了主要劳动力，因此一家人都在挨饿。出于绝望，这个家庭的女人常常越过栅栏，到邻居家的院子里偷点儿能吃的树叶。而那个穆斯林家庭知道这一切，但决定睁一只眼闭一只眼。穆斯林家庭的男人说：“我知道她的人品并不坏，如果我陷入了她那样的处境，我可能也会偷东西的。当我发现少了点儿东西时，我会努力做到不生气。我总想：拿走东西的人一定比我更饿。”

人们会在彼此遇到难处时互相帮忙，这是出于一种道德责任感，并不是他们盼望着将来能得到回报。这一事实有助于说明，为什么非正式的关系网不具备处理健康问题的能力。即使是一个非常贫穷的家庭，如果家里还有饭吃而邻居却在挨饿，他们也会给邻居一口吃的。然而，帮助别人支付医疗费用这类情况已经超出了互助行为的界限：鉴于医疗费用极为昂贵，很多家庭将不得不因此倾家荡产。因此，将健康问题列在助人为乐的基本道德责任之外，还是说得通的。因为要想解决这个问题，需要一种更高的社会契合度。

互助保险是一种助人为乐的道德责任，这种观点说明了为什么在尼日利亚的一些村庄，村民们助人为乐都是从个人出发，而不是大家都去帮助一个对象，虽然以后面这种方式分摊风险会更有效。这或许还有助于解释，为什么伊布·艾姆塔特的女儿给了母亲一台电视机，却没有帮她支付医疗费。她不想为父母的健康承担全部责任，也不指望其他兄弟姐妹能慷慨解囊。因此，她选择在力所能及的范围内，为她的父母做一点事情。

穷人的保险公司在哪里？

鉴于非正式互助网络的保障有代价高昂的风险及局限性，我们肯定会想，为什么穷人没有更多的渠道获取正式保险，也就是由一家保险公司提供的保险？然而，任何形式的正式保险在穷人当中都很少见。医疗险、坏天气险，还有牲畜死亡险，这些都是富裕国家农民生活中的标准保险产品，而在发展中国家则多多少少是欠缺的。

既然小额信贷是人人皆知的，对于高尚又有创意的资本家来说，穷人的保险似乎是一个明确的机会目标（《福布斯》专栏称之为“穿不透的自然市场”）。穷人面临着大量的风险，如果保险费用合理的话，他们应该愿意为自己的生活、健康、牲畜或庄稼投一份保。几十亿穷人都在等待着投保，即使每项政策只有微薄的利润，这也是一桩大买卖。同时，这也会为全球穷人带来很大的帮助。这一切似乎只缺少某个组织这一市场的人。因此，一些国际组织（例如世界银行）及大型基金会（例如比尔和梅琳达·盖茨基金会）投资了数亿美元，鼓励穷人参与投保。

当然，这种保险的提供显然存在很多难处。这是一些基本问题，并不仅限于穷人，但在贫穷国家较为突出，因为它们很难对保险公司进行有效管理，也很难对被保险人实行监督。我们已经提到过道德风险：一旦人们知道自己无须承担全部后果，他们就可能会改变其行为

（不那么认真耕种、在医疗方面花更多的钱等）。以医疗保险为例，我们已经看到，即使没有医疗保险，穷人也总会去拜访不同类别的医疗从业人员。如果能够免费看病的话，他们会怎样呢？医生是否还有理由让病人做一些不必要的化验、为其开一些不必要的药品——特别是在他们有自己的实验室的情况下（美国和印度的很多医生都有自己的实验室），然后到药店去拿提成？一切似乎都表明：病人想看到行动，因此他们更喜欢会开药方的医生，而医生开的药越多，挣得就越多。在卫生保健服务管理不善的国家，任何人都能以“医生”的身份开家药店，为门诊病人提供基于报销制度的医疗保险，这似乎是他们走向破产的第一步。

另一个问题是“逆向选择”。如果保险是非强制性的，那些知道自己将来可能会出问题的人，参保的概率或许更大。这也无所谓，只要保险公司清楚这一点即可，因为这可以折算成额外的费用。然而，如果保险公司并不能确定人们是否因目前需要而参保，他们所能做的只有提高每个人的投保费。不过，更高的费用会使事情变得更糟，因为这会赶走那些觉得自己将来可能不需要保险的人。这样一来，问题就变得更严重了。因此，在美国，人们很难以合理价格参加医疗保险，因为他们无法说服自己的老板为员工投保。所以，价格合理的医疗保险计划一般都是强制性的——如果每个人都必须参保，保险公司就不会承担高风险。

第三个问题是明目张胆的欺诈行为：怎样防止医院给保险公司提供大量虚假索赔证明，或收取病人不必要的医疗费？而且，如果一位农民为自己的一头水牛投了保，怎样才能防止他谎称自己的水牛死了？印度工业信贷投资基金会的纳奇凯特·摩尔和宾杜·安纳斯来自印度的同一金融部门，该部门主要致力于为穷人提供更好的金融服务。他们略带自嘲地对我们讲，很多年前，他们第一次灾难性的尝试是提供牛险：首先，一大堆投保人都声称自己的牛丢了。于是，他们决定，要想索赔死去的动物，主人必须提供死牛的耳朵。结果繁荣了牛耳市场：任何死去的牛无论投保与否，耳朵都会被割掉并卖给那些

投保牛险的人。这样一来，他们既可以得到索赔，又保留着自己的牛。2009年夏，在我们参加的一次会议上，印度IT巨头印孚瑟斯公司创立者、前首席执行官南丹·尼勒卡尼对其独特身份认证的计划进行了说明，因为政府一直要求他为每个印度人提供一种“独特身份证”。他向听众们保证，只需10个指纹及一张虹膜照片，就足以准确地对每个人加以认证。摩尔听得很认真，当尼勒卡尼停顿时，摩尔突然说：“太遗憾了，牛没有手指。”

某些险种比较容易投保，例如天气。如果附近气象台测量的降雨量在特定水平之下，农民就应估算一下保险公司支付给他的钱款数量（根据他所支付的保险费）。由于没有人能控制天气，而且人们无法判断该为此做些什么（不同于医疗的情况，人们必须决定需要哪种化验或治疗），因而不存在道德风险或欺骗行为。

在医保范围之内，为灾难性健康问题投保（重大疾病、事故），似乎比为门诊病人支付费用更容易。没有人无缘无故地想做手术或化疗，而且治疗与否很容易得到验证。虽然过度诊治的危险仍然存在，但保险公司可以就支付哪项治疗费用设限。但这仍然存在一个大问题，即保险公司并不想只有病人来投保。

避免逆向选择的技巧就是，找到出于健康之外的原因集中来投保的目标人群——一家大公司的员工、小额信贷客户、公费医疗者……尝试着让他们参保。

正因为如此，很多小额信贷机构（MFI）想到了提供医疗保险的方法。他们有大量的借款人资源，可以向这些人销售保险产品。而且，由于重大疾病问题，有时原本信誉良好的小额信贷客户也会变成违约者，小额信贷机构投保也将因此承担一定的风险。此外，向客户收取保险费会很容易，因为贷款负责人每周都会与他们见面——实际上，他们可以将保险费折算到贷款中。

2007年时，SKS小额信贷公司是印度最大的一家小额信贷机构。该机构引入了一种名为“Swayam Shakti”的试点医疗保险计划，涉及生

育险、住院治疗险及意外事故险。为了避免一些群体进行逆向选择，SKS强制为他们投保该计划。为了解决潜在的欺骗问题，投保收益范围被设限，该计划鼓励客户们前往那些与SKS有长期关系的医院。为了使其更加人性化，去这些医院的客户们获得了一种“无现金工具”：只要他们的治疗涉及一种投保疾病，他们就无须支付费用——SKS会直接向医院支付。

当SKS开始引入这一保险产品时，该公司尝试着强制客户投保。但由于客户提出了抗议，SKS决定只在首次延期时进行强制性投保。结果，有些客户决定不再延期贷款了，于是SKS逐渐失去了提供该保险地区的客户。几个月之后，SKS贷款延期率从60%左右降至50%左右。另一家小额信贷机构的首席执行官问起我们与SKS的合作时，我们回答说正在评估强制性医疗险对小额信贷客户的影响，这位首席执行官听后笑着说：“哦，这我了解！SKS在哪里推出这种强制产品，我们在哪里的客户就会增多。人们都离开SKS加入了我们的机构！”约1/4的客户想继续从SKS借款，但他们又不想参保，于是利用了这样一个漏洞：他们在一年期保险快要到期之前预付贷款。这样一来，当他们延期贷款时，他们仍然巧妙地处于投保期之内，因此不必支付更多的保险费。针对客户的这一手段，SKS决定将这一保险产品变成自愿性的。然而，只有少数客户自愿投保，导致逆向选择及道德风险再次出现。用于每位投保客户的费用迅速增长，由于处于亏损状态，代表SKS提供保险的印度工业信贷伦巴德保险公司决定，要求SKS停止接受新的投保客户。其他一些试图推出类似计划的组织也遇到了同样的问题，即客户抗议强制性投保。

小额健康保险并不是唯一遇到麻烦的险种。包括我们麻省理工学院的同事罗伯特·汤森在内的一组研究人员，试图对一种简单天气险的影响进行评估。与我们前面描述过的险种类似，当降雨量少于特定水平时，保险公司会支付一定数量的理赔金给客户。这种产品在印度有两个销售区——古吉拉特邦和安得拉邦——都是干旱少雨的地区。在这两个地区，该产品通过一家知名的小额信贷组织进行销售。该组

织尝试了各种各样的方法，为农民提供并赠送保险服务。总的来看，签约率依然很低：最多只有20%的农民购买了某种保险，而且只有在这家小额信贷机构的工作人员上门销售时，才能达到这一签约水平。此外，即使买了保险的人也没买多少：如果不下雨的话，大多数农民所买的保险只能弥补其2%~3%的损失。

为什么穷人不想买保险？

投保需求低的第一个可能性就是，政府破坏了这一市场。这就是我们所熟知的需求达人的观点：当市场无法发挥作用时，政府或国际机构的供应过大可能就会受到指责。具体而言，当灾难降临时，那些善良的灵魂会伸出援手，因此人们实际上并不需要保险。

在发生大暴雨的年头，印度一些地区争相想被定为“旱灾区”，因为这样就可以得到政府援助。在政府的建筑工地上，人们可以找到工作、分到食物等。但有一点我们应明确，这不过是穷人需要的一小部分。一方面，政府只在大灾发生时才会进行干预，而不会去管一头牛死了或某人被车撞了这类事。而且，在大多数情况下，救灾物资分发到穷人手中也不够及时。

另一种可能性是，穷人对保险的概念并不是很了解。的确，保险与穷人接触过的大多数交易并不一样。保险是你预先支付一定费用，为将来生活购买的一种保障，但希望自己永远都不会用到。我们在与SKS客户交谈时遇到了很多人，即使他们在过去一年里没有遭遇过祸事，当他们的医疗保险费不能报销时，他们仍然感到很沮丧。我们当然可以将保险的概念解释得更清楚，但我们很难想象，这些人能够巧妙地发现SKS系统中的漏洞，却搞不清楚保险的基本原理。为了销售天气险，汤森想弄清楚人们是否了解保险的运行方式，于是对此做了一个实验。在拜访每一位农民时，销售人员会大声地向他们简要介绍一种假想的保险产品（温度险），然后向潜在客户提出几个假想的问

题，主要是关于这种保险怎样生效的。被访者答对问题的比率为75%。目前，我们尚不清楚，普通美国人或法国人是否能做得更好。因此，毫无疑问，将天气险解释得更清楚，对于农民购买保险的意愿并无影响。

农民能够理解保险的核心概念，以及保险是怎样运行的，他们只是对买保险不感兴趣而已。然而，他们还是会考虑买点儿小东西。在没有任何销售努力的情况下，一次简单的家访会将购买天气险的人数提高四成。在菲律宾，有些家庭被随机挑选出来，完成一份基本调查，其中包含很多关于健康的问题，相对于未填写基本调查的对照家庭，他们最终更有可能会购买医疗险。据推测，回答健康方面的问题提醒了他们可能会发生的情况。

即使没有这些小点拨，鉴于发生问题的概率也很高，穷人为什么仍对保险的好处置若罔闻呢？

我们认为，主要问题在于，由于我们在前面提到过的一些问题，市场所提供的险种只覆盖了灾难性的情况，这就带来了大量的问题。

可信度始终是保险产品所面临的一个重要问题，因为保险合同要求一个家庭预付一些钱，而他们将来能否得到补偿则是由保险公司决定的，所以这个家庭一定要完全信任该保险公司。以天气险为例，产品销售小组有时会与来自贝司克斯的人一起——贝司克斯是农民们非常熟悉的一个组织——有时则单独开展工作。他们发现，与贝司克斯的人一起时，签约率会受到很大影响，这表明信任是一个问题。

遗憾的是，这种可信度的缺乏或许是一种地方病，它取决于产品的性质，以及保险公司应对任何欺诈可能的方式。2009年冬，我们访问了SKS的一些客户，这些客户已决定不再续订医疗险。一位女士说，她去医院看胃病，但后来SKS拒绝给她报销，因此她决定不再续订该保险了。由于该险种只覆盖灾难性问题，胃病虽然很可怕，却并不在报销范围之内。我们不知道她是否了解这种区分——毕竟，她去了医院并在那接受了治疗。她还谈到一位购买了另一种保险的女士，这位女

士的丈夫死于一种严重的疾病，但她在丈夫去世前还是花了大笔的医疗费。丈夫去世后，她向保险公司提出了理赔要求，但保险公司拒绝支付，理由是她的丈夫从没住过院。很多女士都被这件事吓坏了，于是她们都决定不再支付保险费。从纯粹法律的角度来看，保险公司显然有权拒绝理赔。但另一方面，还有什么事会比这更具灾难性呢？

天气险也存在着很多类似的问题。庄稼可能会枯死，农民可能会挨饿，但如果气象站所测量的降雨量在标准之上，那么该地区就没有人能得到理赔金。然而，还有很多局部气候：在地区平均降雨量在旱灾线之上的年头，很多农民必须承受与灾难几乎相同的损失，这种情况常常发生。在腐败现象很普遍的情况下，让受难的农民接受气象台的定论并不容易。

第二个问题是时间的不一致，这方面我们已在前文谈过。在决定是否买保险时，我们需要现在付出行动（支付保险费），但回报却发生在未来。这是人类不太擅长的一种推理类型。当保险只覆盖灾难性问题时，这个问题就变得更难处理了：回报会发生在未来——一个特别不愉快的、谁也不愿去想的未来。不去花太多时间预测这些事件，或许是一种自我保护，而且这或许也能说明，人们为什么在答完问卷不得不思考这个问题时，才更有可能会去买保险。

出于这些原因，小额保险或许不会成为下一个拥有10亿客户的市场机制：对于市场愿意提供的某些保险产品，大多数人都不太喜欢，这似乎还有一些深层次的原因。而另一方面，穷人显然要为此承担难以接受的风险。

因此，政府需要扮演一个明确的角色，这并不意味着政府必须取代私人保险市场。但要让一个真正的市场出现，政府必须挺身而出。私人公司可以继续销售其正在销售的险种（有严格限制的灾难险、基于指数的天气险等）。但就目前来说，政府应为穷人支付部分保险费。已有证据表明，这是行得通的：在加纳，当农民享受很大一部分

天气险补贴时，几乎所有农民都会购买这种保险。因为对灾难的恐惧会使穷人采取昂贵的缓解对策，保险补贴费用可以由农民的额外收入自行抵消。与未接受廉价保险的农民相比，接受这一保险的农民更有可能为自己的庄稼施肥，因而会获得更好的收成，他们吃不饱饭的可能性也变小了。随着时间的推移，人们会逐渐看到保险的好处，感受到这一市场的繁荣，那么保险补贴或许就可以取消了。即使没有这种可能性，只要穷人无须成为自己生活中的对冲基金经理，并因此而实现巨大的潜在利益，这似乎也是一个利用公共资金促进共同富裕的好方式。

---

[1] 穆哈兰姆月，意为“圣月”，是伊斯兰历的第一个月，相当于其他历法中的元旦。本月不许打斗。——编者注

第七章

贷款给穷人：不那么简单的经济学

在大多数发展中国家的城市中，我们常常可以看到无数水果及蔬菜摊贩站在街角。每个摊贩（常常是女人）都有一个铺着一层帆布的小推车，上面摆着西红柿、洋葱或是她们碰巧正在卖的任何东西。摊贩们早晨从批发商那里进货（常常是以赊账的方式），然后卖一天的货，晚上将欠款偿还给批发商。有时，他们用来装菜、卖菜的推车也是按天租用的。

在很多富裕的国家，这也是商人做生意的方式：他们获得营运资本贷款，用于生产或购买货物，然后用他们的收入支付贷款。很明显，与富人相比，穷人需要偿还的贷款数额要多。在印度陈耐市，如果水果贩早上从批发商那里进了1 000卢比（购买力平价51美元）的蔬菜，那么她晚上平均需偿还批发商1 046.9卢比。支付的利息为每天4.69%。要想搞清个中原因，我们可以先来计算一下：如果你今天借了100卢比（购买力平价5.1美元），那么你明天就要偿还104.69卢比，如果你延迟一天还款，那么后天你就要偿还109.6卢比。如果借款30天，你就欠了近400卢比；而如果借款长达一年，应还款就高达1 842 459 409卢比（购买力平价9 350万美元）。因此，一份5美元的贷款，如果贷款期长达一年，这一债务将接近1亿美元。

这一高额利率呼吁着小额信贷机构立即行动起来。例如，帕德马贾·蕾迪是斯潘达纳公司的首席执行官，该公司是印度最大的小额信贷机构之一。她告诉我们，她创立该公司的灵感来源于一场谈话，谈话对象是安得拉邦贡土尔市一个拾破烂的人。蕾迪意识到，如果拾破

烂的人拥有能买一辆推车的钱，那么，她就无须支付日租金了。省下来的钱，她在几周内就能买到很多推车。不过，那个拾破烂的人并没有能买得起一辆推车的钱。蕾迪问自己：“为什么没人借给他买一辆推车的钱呢？蕾迪说，拾破烂的人给出的解释是，银行不会借钱给他这样的人。他可以从放债人那里借钱，但借款的利息非常高，根本行不通。最终，蕾迪决定借钱给这个拾破烂的人。他如约还清了欠款，很快发达了起来。不久，蕾迪家门口前来借款的人排起了长队。于是，蕾迪决定辞职并创立斯潘达纳公司。13年后的2010年7月，斯潘达纳公司已拥有420万贷款客户，涉及贷款额高达420亿卢比。

穆罕默德·尤努斯被誉为“现代小额信贷之父”，他的观点与蕾迪大致相同：银行不愿与穷人接触。很多意图谋利的放债人和生意人都想抓住这个机会，向借款人收取高额利息。在这种背景下，小额信贷成为一个非常简单的概念。任何人只要不以搜刮穷人为目的，都可以进入这一市场。他们只向穷人收取一点点足以维持运营的利息，或者稍稍赚取一点儿，但不会很多。由于复利的作用，利息稍微下调就能改变客户的生活。以水果商贩为例，假如他们借到了1 000卢比（购买力平价51美元），即使贷款利息很高（比如每月10%），他们也可以用现金买进蔬菜，而不是赊账进货。一个月的时间，他们就能少付给批发商4 000卢比（购买力平价203美元）的利息，这笔钱足以偿还小额信贷机构的贷款。至少从理论上来说，他们只需几个月就能将生意做大，并摆脱贫穷。

然而，这一简单的情况也会产生问题。陈耐市有很多水果批发商，为什么这些小额信贷机构（或是一位有创意的放债人）不稍稍降低利息呢？这样，它就能一直占领整个市场，并保持一定量的盈余。为什么水果商贩要等待穆罕默德·尤努斯或帕德马贾·蕾迪这样的人呢？

从这个意义上讲，提倡小额信贷的人有些过于保守：在出现垄断的地方，他们要做的不仅仅是引入竞争。另一方面，对于小额信贷消

除贫穷的潜能，他们或许有些过于乐观。虽然在各类小额信贷机构的网站上，我们可以看到很多水果小贩变成水果巨头的奇闻，但陈耐市仍然有很多贫穷的水果商贩。即使他们所在城镇中有很多小额信贷机构，他们当中的很多人也不会向这些机构借钱。难道他们放弃了摆脱贫穷的机会？还是小额信贷并非像我们听说的那样神奇？

贷款给穷人

穷人很少向正规贷款机构借钱，比如商业银行或合作社。我们在印度乌代布尔农村地区的调查中，约2/3的穷人都借过钱。其中，23%是向亲戚借的，18%是向放债人借的，37%是向店主借的，只有6.4%是通过某种正规渠道借的。银行信贷的低比率也发生在了海得拉巴市区，那里有些家庭的生活水平低于每天2美元，他们的借款渠道主要是放债人（52%）、朋友或邻居（24%）、家人（13%），只有5%的借款来自商业银行。在我们所调查的18个国家当中，不到5%的农村穷人会从银行贷款，城镇穷人会这样做的也不到10%。

从非正规渠道借钱所支付的利息一般都很昂贵。在对乌代布尔地区的调查中，对于那些每日生活水平低于99美分的人来说，他们平均每月要为来自非正规渠道的借款支付3.84%的利息（相当于57%的年利息）。即使是美国的信用卡透支（因其代价昂贵而臭名昭著），相比之下也变得微不足道了。发行美国标准信用卡的银行，其年利率约为20%。那些日消费在99美分到2美元之间的人可以少付一点儿：每月3.13%。这种利率差距的产生有两个原因。第一，贫穷程度越低的人，对非正规贷款渠道的依赖性就越小，对正式贷款渠道的依赖性就越大，因为正规的渠道更廉价。第二，与不太贫穷的人相比，穷人向非正规渠道支付的利息一般会更高。贷款人所拥有的土地每多出一公顷，他每月要向非正规渠道支付的利息就会下降0.4%。

利率会因国家及地域的不同而不同，但底线常常是相同的：正常情况下，年利率在40%~200%（或更高）之间，而穷人需支付的利率比富人更高。令人惊讶的是，即便如此，很多人依然在以这一利率水平贷款。上百万人愿意接受的这一贷款利率水平，一定是美国的救助者所乐于赚取的。那么，为什么投资者不拿着一袋子钱去找他们呢？

并非没人尝试过。从20世纪60年代到80年代末，很多发展中国家都有政府主办的信贷计划，通常附带利率补贴，是专门针对乡村穷人的。例如，自1977年起，印度每在一个城市设立一家银行分行，该银行就需在没有银行的农村地区额外设立4家分行。此外，银行根据政府指示，要将其40%的贷款提供给一些“重要领域”：小公司、农业合作社等。罗宾·伯吉斯和罗西尼·潘德表示，在因这一政策而额外开设分行的地区，那里的人却变得越来越贫穷。

问题在于，这些强制性的信贷计划并非十分有效，违约率出奇地高（20世纪80年代高达40%）。贷款常常受到政治的驱动，而非出于经济需求（在某些地区，大量贷款都是大选之前向农民提供的，因为人们预计这些地区的选举竞争会非常激烈）。而且，这些钱最终都会落到当地实力派的手中。伯吉斯和潘德的研究认为，要想通过设立银行分行为穷人增加1卢比的收入，就需要花掉1卢比以上的费用。此外，进一步研究表明，从长远角度来看，设立更多分行的地区其实会变得更穷。1992年，在印度自由化的改革浪潮中，政府对于在农村开设分行的要求有所下降。而在大多数其他发展中国家，我们也可以看到一种类似的趋势，即政府取消了对公共贷款计划的支持。

或许，社会银行实验是一次失败，因为政府不应插手贷款补贴的事务。政客们发现，将贷款用作馈赠非常具有吸引力，没有什么能比无须偿还的贷款更好的了。然而，为什么私人银行不愿意贷款给小企业主呢？这些人愿意每月支付4%的利息，是一家银行普通贷款的几倍，贷款给他们不是更合理吗？通过美国目前的一些网站，我们得

知，富国的潜在贷方可以向穷国的企业家们提供贷款，这是否意味着他们已弄懂了其他人搞不清楚的问题？

或者，也有可能是，非正式放债人可以做到银行做不到的事情。答案究竟是什么呢？为什么贷款给更富有的人成本更少呢？

贷款给穷人——不那么简单的经济学

为什么有些人需要支付高利率？一个标准的解释就是，他们违约的概率更高。这是一道简单的算术题：如果仅仅为了维持运营，一位放债人平均每贷出100卢比，他就要拿回110卢比，即如果不发生违约的话，他可以收取10%的利息。但如果半数的借款人违约了，那么放债人就必须向另一半没违约的借款人至少收取220卢比，一共收取120%的利息。然而，不同于那些由政府支持的银行贷款计划，非正式贷款的违约率并不是很高。这种贷款的偿还时间通常会延迟一些，但完全不偿还还是很少见的。一项对巴基斯坦农村放债人的研究发现，放债人所遇到的一般违约率仅为2%。不过他们收取的平均利率高达78%。

问题在于，这种低违约率绝不是自发产生的，这需要贷方付出很大的努力。加强履行贷款合同并不容易，如果借款人挥霍借款，或是遇到了难处，手头没有现金，那么贷方就无钱可收了。在这种情况下，贷方几乎没什么办法收回贷款。因此，借款人即使在自己有钱时也可能会假装没钱，这对贷方来说则会更糟。如果这种情况不加以制止的话，即使借款人的项目获得了成功，贷方也永远拿不回借出的钱。

为了避免各种故意违约的行为，全世界的贷方保护自身的一个办法就是，收取预付定金。有时还会附加担保，也就是所谓的发起人出资，即倡议人出一部分资金。如果借款人违约，贷方可以通过没收附加担保金来实施惩罚。借款人受到的压力越大，其违约的概率就越小。但这也意味着，借款人所做的担保越大，贷方发放的贷款就会越

多。因此，我们看到了那条熟悉的规则（至少在无抵押的投机时期之前），即将可贷款数量与借款人的资金现状挂钩。正如法国人所说的那样，“人们只会借钱给富人”。

也就是说，更穷的借款人所能得到的贷款更少，但这并不能解释，为什么穷人要支付这么高的利息，为什么银行拒绝贷款给他们。这里还有另外一个问题，为了收回贷款，贷方需要了解很多关于借款人的信息。有些信息是贷方希望在决定贷款之前就了解的，如借款人是否值得信赖、来自哪里、所做生意的性质、收回贷款方面会不会有问题等。贷方或许还想时刻关注着借款人，时常到他家里去看看，确保贷款以承诺的方式使用，并在必要时推动生意向理想的方向发展。所有这一切都要花时间，时间就是金钱，而利率的提升便会抵消这一花费。

此外，很多此类花费并不是以贷款多少来衡量的。即使贷款额非常少，贷方也必须收集某些借款人的基本信息。结果，贷款额越少，作为贷款一部分的监督费用就会越高，而由于这部分费用要由收回的利息来抵消，利率就会变得更高。

更糟糕的是，这会产生一种经济学家所谓的“乘数效应”（Multiplier Effect）。当利率上涨时，借款人有更多理由想办法不偿还贷款。这就意味着，借款人需要受到更为细致的监督，而这又增加了贷款成本。利率会因此而进一步上涨，借款人需要更多的监督，如此循环反复。贷方所承担的风险越来越大，导致利率飞涨。或者，现实中常常发生的情况是，贷方或许决定，贷款给穷人并不可行：他们的贷款额太少，不值得一贷。

一旦我们了解这一点，很多事情便一目了然。贷款给穷人的主要限制在于，收集关于他们的信息会产生费用。因此，穷人大多会向熟悉他们的人借钱，比如邻居、老板、生意伙伴或当地的放债人，这恰恰就是当前正在发生的情况。虽然，这种对于合同执行的强调似乎有些奇怪，但穷人因此会向那些一旦违约就会真正伤害他们的人借款，

因为这些贷方无须花那么多时间去监督（借款人不敢犯错），因而贷款会更便宜一些。20世纪60~70年代，在印度的加尔各答市，很多放债人都是喀布尔人——阿富汗的高个子男人，他们肩上挎着一个布袋子，挨家挨户地假装卖水果及坚果，其实大多是以此为掩护，推销他们的贷款业务。那么，为什么当地人不去开展这些业务呢？最有可能的答案就是，这些阿富汗人以凶悍无情而著称，这种说法来自孟加拉邦学生课本中的一则古老的故事，说的是喀布尔人心肠好，但很暴力，他们会杀掉企图欺骗他们的人。由此我们可以解释，为什么美国暴徒对于很多人来说是“最后贷款人”。

在伦敦1999年8月22日的《星期日电讯报》上，可以看到一篇题为“付钱——否则我们就派阉人去见你”的故事，堪称一次对威胁力量的奇特描述。该报道描述了印度的一些收债者利用人们对阉人的传统偏见，让阉人去找那些长期欠款的人收债。因为人们相信，看到阉人的生殖部位会带来厄运，所以一些阉人会根据指示出现在违约者的家里，威胁他们如果不合作就给他们“展示一下”。

收集借款人的信息会产生高额的费用，这就是即使在每个村庄都有几个放债人的情况下，他们之间的竞争也并未使利率下跌的原因。假如贷方在监督放债人方面有所投资，那么贷方就会在借款人心中拥有良好的信誉，借款人很难再更换贷方。如果借款人到别处去贷款，新的贷方要重新付出同样的努力，这又要花上大笔费用，会使利率上涨到更高。此外，贷方会对新客户持怀疑态度：解除与以前贷方的关系很费钱，那么，他为什么还要那么做呢？这样做显然更费钱。在这种情况下，贷方会更为谨慎，而利率也会进一步提高。因此，尽管贷方可以选择，但借款人一般会与自己已经了解的贷方保持关系。而且，放债人会利用这一机会提高利率。

这还可以解释，银行为什么不贷款给穷人。银行职员并不承担必要的监督职责：他们既不住在村里，也不认识那里的人，而且他们的人员流动也很频繁。那些体面的银行是不会与喀布尔人竞争的，银行

不会动辄就要打断某人的腿，或是派阉人去找违约者。花旗银行在印度的分行陷入了很大的麻烦，因为有人发现，它们让当地“小流氓”威胁未偿还汽车贷款的人。而且，即使诉诸法律也无济于事。1988年，印度法律委员会报告说，40%的资产清算（破产借款人）案件都会搁置8年以上。站在贷方的角度想想这意味着什么：即使他们肯定能打赢与违约公司的官司，他们也要等7年才能收回抵押款（在此期间，借款人有充足的机会转移资产）。当然，对于贷方来说，借款人的资产在贷款发生时就已贬值了。

纳奇凯特·摩尔当时为印度工业信贷投资银行的副总裁之一，他曾向我们描述，他知道一个让农民偿还农业贷款的绝妙好主意：在支出每笔贷款之前，他会要求农民们提供一张等量钱款的长期支票。这样做的好处在于，如果农民拒绝还款，银行就可以叫警察来取支票，因为不兑现支票是一种违法行为。这种方法起初还颇有成效，但后来便逐渐失效了。因为警察意识到，他们需要追踪上百张空头支票，于是他们礼貌地告诉银行，这其实并非他们的职责所在。

即使银行成功收回了贷款，也会产生一定的反效果：银行并不喜欢同“农民自杀”的头条新闻扯上关系。要解决这一问题，特别是竞选在即时，政府喜欢勾销一些未偿还贷款。因此，银行干脆就避免贷款给穷人，让放债人来填补这一市场空白。然而，尽管放债人在收回贷款上有优势，但他们要为贷出款项支付比银行更多的钱。这是因为，即使银行支付的存储利息很低（或没有），穷人也愿意将积蓄存在银行，很少有人会将自己的积蓄押给放债人。而放债人所热衷的“乘数效应”及垄断力量，恰恰可以解释为什么穷人要承受如此高的利率。

因此，穆罕默德·尤努斯和帕德马贾·蕾迪的创造性不仅体现在以更合理的价格贷款给穷人，他们还发现了实现这一点的方式。

对于一个大计划的小见解

在20世纪70年代的孟加拉国，孟加拉康复援助委员会及格莱珉银行中出现了并不起眼的小额信贷业务，但这项业务现在已在世界范围内得到了普及。小额信贷触及1.5亿~2亿借款人（主要是女士），并且可以为更多的人所使用。有时，人们将小额信贷描述得就像是希腊神话中的一个角色（双头怪物）——兼具赢利使命与社会使命——而且据大家所说，其在两方面都取得了令人瞩目的成就。一方面，穆罕默德·尤努斯和格莱珉银行获得了诺贝尔和平奖，并赢得了公众的赞誉；另一方面，2007年春，墨西哥小额信贷公司——康帕多银行首次公开发行股票，创造了商业领域的一次（具有争议的）胜利。此次发行为该公司筹集了4.67亿美元，不过人们也注意到，该公司收取的费用为100%以上的利息（尤努斯对此公开表示不满，将该公司的首席执行官称为新的高利贷者，但其他小额信贷公司也紧随其后：2010年7月，印度最大的小额信贷公司SKS首次公开发行股票，筹集了3.54亿美元的资金）。

由此可以看出尤努斯不喜欢沾染高利贷的原因，但从某种意义上来讲，小额信贷是一种基于社会目的的变相放债。正如传统的放债人一样，小额信贷机构依赖的是其紧密监督客户的能力，但其中会涉及借款人碰巧认识客户的情况。典型的小额信贷合同允许一组借款人贷款，他们为彼此的贷款负责，因此必须尽量确保其他人按时还款。有些组织希望，一些借款人前来借款时彼此认识，它们甚至通过每周组织活动让彼此熟识。这些活动有助于客户更好地了解彼此，而且在一位组员暂时遇到困难时，其他人也更愿意伸出援手。

正如放债人一样，对于那些彻底违约的人，小额信贷机构会威胁再也不贷款给他们，而且会毫不犹豫地动用其在村里的关系网络，对拒不还款的借款人施压。与放债人不同，小额信贷机构的官方政策就是，永远不使用暴力威胁。羞辱的力量确实不小。我们在海得拉巴市见到一个借款人，她正努力偿还几家小额信贷机构的贷款。她说自己从未拒绝偿还任何欠款，即使她要向自己的孩子借钱还债，或是一天

不吃饭：她讨厌信贷职员跑到她家门口，在街坊邻居的面前让她难堪。

小额信贷机构与传统放债人的明显区别在于，前者行事极为谨慎。传统放债人会让他们的借款人选择借款方式及还款方式——有的每周偿还一次，有的不限定还款时期。有些先还利息，钱凑够后再还本金。相反，小额信贷机构的客户一般每周都要偿还一定量的钱，从贷款发出一周之后算起。至少就第一笔贷款来说，每个人收到的钱常常都是等量的。此外，借款人必须要在每周会议上还款，会议召开时间对于每个小组来说都是固定的。这就使得追踪还款情况变得很容易：贷款负责人只需数数手中的钱，看看够不够一个小组该交的钱即可。如果够数的话（情况常常是这样的），他的任务就完成了，可以到下一个小组收钱了。因此，一位贷款负责人每天可收回100~200人的欠款，而传统放债人只能在不知何时才能收回钱的情况下坐等。此外，由于交易非常简单，贷款负责人不需要受过良好的教育或培训，因此成本会有所下降。而且，贷款负责人工资的发放依据是过于夸张的奖励合同，他们需要寻找新的客户并保证每个人都能偿还借款。

所有这些方法都有助于降低贷款的管理费用，我们在前面讨论过，这部分费用因“乘数效应”而增长，导致贷款给穷人变得十分昂贵。这是南亚大多数小额信贷机构的赢利模式，他们贷款给穷人的年利率约为25%，而当地放债人收取的利息一般是这一比率的2~4倍。世界上其他一些地区的利率则更高（一个可能的解释就是，贷款负责人的工资更高了），有时年利率甚至超过100%。而对于穷人来说，这一选择还是比其他选择廉价得多。例如，在巴西的城市里，小额信贷机构提供的月利率约为4%（每年60%），而最容易的还款方式是通过信用卡还款，月利率在12%~20%之间（每年289%~800%）。然而，违约行为极为少见，至少在不发生政治风波的情况下是如此。2009年，“风险投资组合”（可能会违约的贷款，但并非全部）在南亚低于4%，而在拉丁美洲及非洲国家则不超过7%。因此，小额信贷及其1.5亿~2亿位客

户，已经作为最显著的扶贫政策之一得以立足。然而，小额信贷的效果到底怎么样呢？

小额信贷有效果吗？

答案显然取决于你所谓的“效果”是怎样的。对小额信贷较为热情的支持者认为，这意味着改变人们的生活。扶贫协商小组是一个隶属于世界银行的组织，其使命在于推广小额信贷。该组织在其网站“常见问题”板块中报道，“越来越多的证据显示，贫穷家庭可用的金融服务——小额信贷——有助于实现千年发展目标”（例如，普及初级教育、减少儿童死亡率及加强女性健康等）。其核心理念是，使女性手中掌握经济权，女人比男人更关注这些方面。

遗憾的是，与扶贫协商小组的主张相反的是，直到最近，关于这一问题的解决方案仍然很少。扶贫协商小组所谓的解决方案其实只是案例，通常是由小额信贷机构自身策划出来的。对于小额信贷的很多支持者来说，这似乎已经足够了。在硅谷，我们见到了一位杰出的风险资本家及投资家，他也是小额信贷的支持者（他很早就支持SKS）。他告诉我们，为了了解真相，他已经看到了够多的“坊间数据”，但这种数据对于怀疑者们来说根本没用。其他地区的很多政府部门也对此表示担心，小额信贷或许会成为“新型高利贷”。2010年10月，即SKS首次成功发行股票仅两个月之后，安得拉邦政府因57位农民自杀而责怪SKS，据说是由于贷款负责人强制性的收款行为，使这些农民受到了难以承受的压力。SKS及斯潘达纳公司的少数贷款负责人被捕，政府因此通过了一项法律，试图阻止他们每周收回贷款的做法。此外，政府还要求还款时要有一位当选官员在场。这表明，借款人不需要着急还款了。到12月初，主要小额信贷机构（SKS、斯潘达纳公司等）的所有贷款负责人仍在坐等，他们的损失在不断上升。SKS的首席执行官维

克拉姆·阿库拉证实，自杀的57位农民并没有违约，因此他们的死不可能是由SKS贷款负责人引起的，但这对于解决问题几乎毫无作用。

小额信贷机构缺乏自我辩护的有力证明，一个原因就是，它们一直不愿搜集有力证据来证实其影响力。当我们来到小额信贷机构时（始于2002年左右），我们提议与他们合作开展一次评估，而他们对此的通常反应是：“我们为什么要像卖水果的小贩一样做评估呢？”他们的意思是，只要客户提出更多要求，小额信贷对于他们来说就是有好处的。而且，由于小额信贷机构的运营资金充足，并不依赖于慷慨大方的捐款人，因此评估其优点所在是毫无必要的。这听上去似乎有些虚伪。大多数小额信贷机构都需要慷慨大方的捐款人，需要员工拥有高涨的工作热情。他们的工作主要基于这样一种信念，即小额信贷比其他方式更能帮助穷人。有时，这些机构也会享受到政策补贴。在印度，小额信贷具有“优先部门”的资质，它们为银行提供了有力的金融激励方案，以优惠利率给它们贷款，这可以说是一种间接的高额补贴。

此外，在做长期决定（例如贷款）时，人们不一定是完全理性的——美国媒体报道过很多这样的故事，人们由于过度使用信用卡而陷入了麻烦。或许，情况并非很多管理人员所认为的那样，人们并不需要贷方的保护。安德拉邦政府认为，借款人在贷款时并不知道自己会遇到什么问题，也不知道自己有可能还不了款。

部分原因在于这种立场，还有部分原因是，小额信贷机构的很多领导其实想知道，他们是否真的在帮助穷人。因此，几家小额信贷机构开始对自身的计划进行评估。我们也参与了斯潘达纳公司在海得拉巴市的计划评估。斯潘达纳公司被认为是业内最赢利的机构之一，也一直是政府在安德拉邦的主要行动对象之一。帕德马贾·蕾迪为斯潘达纳公司的创始人及首席执行官，她是一个精力充沛而又充满智慧的女人。蕾迪出生于贡土尔市一个富有的农民家庭，她哥哥是村里第一个上完中学的人，后来成为一位非常成功的医生。哥哥劝说父母让蕾

迪上大学读MBA（工商管理硕士），而蕾迪却想帮助穷人，于是她开始在一家非政府组织工作。我们在前面讲过，她后来遇见了那个拾破烂的人，开始从事小额信贷业务。当她所在的那家非政府组织拒绝做这项业务时，她创立了斯潘达纳公司。尽管蕾迪在小额信贷业务上付出很多努力，并取得了巨大的成功，但她在描述小额信贷的潜在益处时非常低调。对于蕾迪来说，小额信贷的获取渠道非常重要，因为它通过一种以前不可能发生的形式，为穷人勾画出了一个未来，而这只是实现他们美好生活的第一步。无论他们是否购买机器、工具，或是给家里买台电视机，关键的不同之处在于，穷人会在必要时储蓄、争取机会并更加努力地工作，他们不再混日子，而是朝着他们自己想要的一种生活迈进。

或许，由于蕾迪一直非常谨慎，从不去做过分的承诺，因此她同意与我们合作评估斯潘达纳公司的计划。该评估是基于斯潘达纳公司在海得拉巴市某些地区的业务拓展展开的。在104个社区之中，我们随机选择了52个社区让斯潘达纳公司进驻，其余的社区作为一个对照组。

我们对两组社区家庭进行了比较，在斯潘达纳公司开始贷款的15~18个月左右，小额信贷开始发挥明显的作用。斯潘达纳公司社区的人们更可能会经营自己的生意，购买大量的耐用品，如自行车、冰箱或电视。至于那些没有经营生意的家庭，他们在这些社区的消费更多，而经营生意的家庭实际上消费更少，因为他们要节衣缩食，从而充分利用新的机会。目前尚未有明确证据显示，出现了有些评论员所担心的盲目消费。实际上，我们看到的情况恰恰相反；在有些家庭认为有点儿“浪费”的支出（如茶叶、零食）上，他们花的钱更少了。或许这就像蕾迪所预计的那样，他们对自己的目标有了更好的了解。

另一方面，没有迹象表明他们的生活发生了一种彻底的转变。女人并没有觉得自己拥有了更多的权力，至少从一定程度上来说是如此。例如，在整个家庭的消费上，她们手中并没有更多的控制权。在

关于教育、健康及孩子上私立学校的问题上，我们也没看到任何变化。即使小额信贷产生了一定的影响，如人们开始做起了新的生意，这种影响力也不是很大。在15个月间，开始做新生意的家庭从5%左右上升至7%以上——这一比率不算低，但也算不上一场革命。

作为经济学家，我们对这些结果感到很高兴：小额信贷的主要目标似乎已经实现了。对此，我们需要展开更多研究，以证明其合理性。而且我们有必要了解这一趋势未来的发展态势。但至今为止，一切都发展顺利。在我们看来，小额信贷已经赢得了自身的一席之地，成为抗击贫穷的关键手段之一。

有意思的是，媒体显然不是这么认为的，他们引入了一些负面的发现，证明小额信贷并非像人们所理解的那样。而且，尽管一些小额信贷机构接受了这样的结果（主要是蕾迪，她说这正是她所预料的情况，并投资展开第二轮关于长期影响的研究），一些国际大型小额信贷机构决定发起反攻。

就在一项研究公之于众后不久，全球最大的6家小额信贷机构——“六巨头”（尤尼特斯公司、美国行动国际公司、国际社区援助基金会、格莱珉基金会、国际机遇及妇女世界银行）——派出代表到华盛顿特区参加一次会议。我们也受到了邀请，同行的还有同事伊巴·达哈里瓦，我们认为，会上一定会对研究结果进行一些讨论。然而，这6家公司只是想了解，其他一些随机的影响力调查何时出结果，以便他们组建一个特别小组，做好应对问题的准备（他们显然已经相信，所有的研究都是负面的）。几周之后，特别小组首次提交了关于损失控制的报告。小额信贷机构回应了来自两项研究（一项是我们的研究，另一项是迪恩·卡尔兰和乔纳森·辛曼的研究）的证据，还有6则借款人的成功故事。此后，《西雅图时报》刊登了尤尼特斯公司首席执行官布里吉特·赫尔姆斯的专栏文章。该文章简洁地指出，“这些研究给人留下了不准确的印象，即扩大基本金融服务获取渠道没有任何好处”。这读起来有些令人惊讶，因为我们的证据与此恰恰相反，小额

信贷是一种有用的金融产品。然而，这显然不够。很多主要的小额信贷机构几十年来一直夸大其词，它们显然已相信这种负面的力量，而不是依靠股票和重组，并承认小额信贷只是抗击贫穷可能的方法之一。

幸运的是，这似乎并不是该行业其他机构的选择。2010年秋，在纽约举行的一次会议提出了类似的结果，所有与会人士一致同意，小额信贷正如我们所了解的那样有其优点和缺点。下面我们将看看，小额信贷机构可以为其客户提供哪些更多的服务。

小额信贷的局限性

为什么小额信贷机构以前没有提供更多的服务？既然很多家庭可以通过支付利率来获取资金，为什么他们没有用这笔资金做新的生意呢？部分原因在于，即使能够借到钱（这一情况的成因是第九章关于企业家的中心议题之一），很多穷人也不愿或不能开始做生意。更令人不解的是，即使三家或更多的小额信贷机构为海得拉巴市的贫民提供贷款，只有约1/4的家庭会向其借款，而半数的家庭会以更高的利率向放债人借款，他们几乎不会因小额信贷的出现而改变主意。我们不能完全解释小额信贷为什么不受欢迎，或许与之有关系的正是小额信贷的严格规定及其施加于客户的时间成本。

标准小额信贷模式的严格及规范意味着，一方面，由于组员需要对彼此负责，因此那些不喜欢掺和别人生意的女士便不愿参加；另一方面，组员或许不愿组里吸收那些他们不熟悉的人，因此他们会歧视新人。组员要承担共同责任这一规定会排除那些想要冒险的人：作为一个组员，你总会想让其他组员尽量安全地操作。

贷款支出一周后开始每周还款，这对于那些急需用钱的人来说并不现实，因为他们不确定自己什么时候能够开始还款。小额信贷机构的确认识到了这一点，有时他们将紧急的医疗支出排除在外，但这只

是人们需要紧急贷款的众多原因之一。例如，你的儿子突然得到一次学习机会，这对他的事业有很大帮助，但学习费用是100万卢比（购买力平价179美元），需要下周日付款。或许，你会向当地放债人借钱来支付学费，然后开始寻找另一份工作，这样就可以还清贷款。然而，小额信贷不会为你提供这种灵活的选择。

同样的要求还会阻碍人们选择一些赚钱慢的项目，因为他们每周都需要有足够的流动资金按期还款。罗西尼·潘德和埃里克·菲尔德劝说印度的一家小额信贷机构——位于加尔各答市的村庄福利协会，允许一组随机选择的客户在得到贷款两个月之后开始还款，而不是一周之后。当对稍后还款的客户与遵循标准还款期限的客户进行对比时，他们发现，前者更可能会做更大更冒险的生意，比如买一台缝纫机，而不是仅仅倒卖莎丽服。这意味着，他们将来或许能赚到更多的钱。然而，尽管客户满意度出现了明显的上升，这家小额信贷机构依旧决定重新采用传统模式，因为新贷款小组的违约率（虽然非常低）比原计划高出8% 。

总而言之，小额信贷机构对于零违约率的关注确定了它们对其潜在借款人的严格要求。小额信贷精神与真正的企业家精神之间显然存在着一种紧张的关系。因为，企业家精神常常意味着冒险，而且无疑还有偶尔的亏损。例如，在备受争论的美国模式中，破产情况时有发生（或者至少曾经是这样），这并不会留下污点（恰恰与欧洲模式相反），这与企业家文化的活力有着很大关系。相反，小额信贷的规则不容忍任何失败。

小额信贷机构坚持零违约率是否正确？从社会及商业角度来看，这些机构能否做得更好？如制定一些为违约留有一丝余地的规则。小额信贷机构的大多数领导都坚信，情况并非如此，对违约放松限制会产生灾难性的后果。不过，他们或许是对的。毕竟，他们的经营环境使其几乎没有任何其他选择，如果客户拒不还款，就意味着他们将像银行一样，不得不依赖烦琐的诉讼程序来催款。从很多层面来看，他

们的成功源于将还款设定为一种固定的社会契约，由整个社区来确保还款，而小额信贷机构会继续提供贷款服务。这种逐渐建立起来的信任或许可以解释，为什么很多小额信贷机构放弃了承担共同责任的正式要求。的确，一项研究表明，只要客户们定期会面，无论他们是否承担共同责任，他们在还款方面无任何差别（另一项研究发现，如果客户不是每周会面，而是每月会面，那么该小组的社会关系就会建立得较慢，其违约率最终也会上升）。

然而，基于共同责任的社会平衡及不断发展的关系似乎并不稳定。如果我还款的理由有二，一是所有人都还了款，二是我将来还会得到新的贷款，那么与我是否还款紧密相连的是，我对别人正在做什么以及这一组织的将来是怎样看的。的确，如果我相信每个人都会违约，那么我会认为该机构就要破产，并因此不再从那里贷款。结果，当信念有所改变时，情况很快就会有所改变了。

这就是斯潘达纳公司发生的情况，该公司位于安得拉邦的克里斯那地区，这里是印度小额信贷运动的中心地带。该地区的一些官僚及政客们热衷于推广自己的小额信贷品牌，并且决定摆脱竞争。突然，在2005年的某一天，一家当地报纸（在某种意义上是伪报纸）登满了关于蕾迪的故事。有些故事说她逃到了美国，另一些故事说她杀死了自己的丈夫。其中的隐含意义是，斯潘达纳公司已经没有未来了，因此偿还该公司的贷款已经没有任何意义。我们看到的一张“报纸”称，蕾迪自己甚至建议他们违约，因为她已经赚够了钱，并且打算退出了。

这种彻底毁掉一家机构的方式，确实是改变人们信念的一种高超手段：让人们相信一家小额信贷机构没有未来，这是确保其真正没有未来的最简单的方法——因为这样一来，使每个人的收益最大化的做法就是违约。蕾迪几乎要发疯了（虽然她对于自己逃到美国躲债的想法感到可笑——毕竟，借款人手里有她的钱，而不是恰恰相反），但

她决定发起反击。她开车跑遍了国内，出现在每个小城镇及大村庄的会议上。她说：“我还在这里，没有去任何地方。”

这一特殊的危机因此而扭转，但几个月之后，即在2006年3月爆发的一则新“丑闻”中，该公司的弱势再次被揭露。这一次，斯潘达纳公司及Share公司（其竞争者之一）被控与大量农民自杀有关。根据媒体一系列新的报道，贷款负责人逼迫客户过度借款，然后对其施加不公正的还款压力。这两家小额信贷机构明确否认了这一指控，但在问题得到解决之前，克里斯那地区行政长官判决，任何人向斯潘达纳公司或Share公司还款皆是“非法”的。几天之内，克里斯那地区几乎所有的客户都停止了还款。在危机期间，斯潘达纳公司在克里斯那地区的未偿还本金约为5.9亿卢比（购买力平价为3 450万美元），占斯潘达纳公司2006年在印度15%的总贷款额。

各家小额信贷机构的领导纷纷上诉，这一判决结果很快被废除了，但损失却已然铸成。人们还款是因为别人都在还款，而一旦人们停止还款，便很难再重新开始。一年之后，70%的未偿还本金仍未到账。自那时起，斯潘达纳公司的贷款负责人便开始前往每一个受影响的村庄，向他们的客户提供新贷款，但前提是，他们要偿还以前的欠款（无额外利息）。这些提议在某些村庄的确有效，他们目前只需追回一半的未偿还本金，但让别人也照做的压力显然很大。在有些村庄，每个人都会还款。而在另一些村庄，每个人都拒绝还款，甚至包括那些只需几次还款就能得到新贷款的人。即使那些只需一次还款就能得到新贷款的人只还款约150卢比就能得到8 000卢比，他们可以用来还款或是拿在手里，然后再次违约，也还有1/4贷款未偿还。在这些违约者所在的小组中，一般都没有人还款。

尽管没有明确的政治干预，克里斯那还款危机仍在重演。2008—2009年，卡纳塔克邦和奥里萨邦分别爆发了KAS（另一家大型小额信贷机构）破产的事件。由于KAS失去了流动资金的获取渠道，无法发放新的贷款，所以每个人都停止了还款。2010年秋天安德拉邦危机几乎是

2006年危机的重演，其所涉及的范围更广。政客们再一次将农民自杀当作攻击小额信贷机构的一种根据，而且在政府介入之后还款便完全停止。这将几家最大的小额信贷机构（SKS、斯潘达纳公司及Share公司）推到了濒临破产的边缘。这表明，小额信贷机构注重信念的掌控或许是正确的，因此他们有理由更加注重还款规则。即使是为了鼓励人们承担必要的风险而允许违约，也可能会导致社会契约的瓦解，而这份契约正是使他们保持高还款率并享受较低利率的保障。

对还款规则的必要关注表明，对于想要扩大企业规模的企业家来说，小额信贷并非集资的最佳方式。就硅谷或其他地方的成功企业家来说，他们之中有很多人都会遭遇失败。我们看到，对于将大笔资金给予可能会失败的人，小额信贷模式的设计并不适用。这种危机并非出于偶然，也并非是由小额信贷的某种缺陷造成的。这是某些规则实施的必要附属品，这些规则允许小额信贷以低利率贷款给大量穷人。

此外，小额信贷甚至不是一种发现企业家的有效方式，包括那些将进一步创建大企业的企业家。小额信贷鼓励其客户进行安全交易，因此并不能发现敢于冒险的生意人。当然，凡事都有例外——每一家小额信贷机构都会在其网站上夸耀，描述那些小商店怎样发展成了连锁店，但这样的实例太少了。在第一个三年周期，斯潘达纳公司发放的平均贷款仅从7 000卢比（购买力平价320美元）增加至1万卢比（购买力平价460美元），而且几乎没有超过15 000卢比（购买力平价686美元）的贷款。在运营了30多年之后，格莱珉银行的贷款仍然很少。

较大公司怎样集资？

小额信贷不适用于那些借贷金额较大的人，然而，这或许也并不是绝对的。我们看到，相对于更富有的人来说，贫穷的借款人所受到的贷款限制可能更严格。或许这是一种自然的渐进过程——从一家小额信贷机构贷款作为起步，将生意做大，然后转向银行。

遗憾的是，情况似乎并非如此，经营状况稳定的公司更容易获得贷款。这类公司常常要冒这样一种风险，即对于传统放债人及小额信贷机构来说，它们的规模太大了；而对于银行来说，它们的规模又太小了。苗磊是中国杭州一位很有前途的商人，他接受过工程师的培训。2010年夏，他开始做起在当地各家公司安装计算机系统的生意。当时的问题是，他首先需要购买硬件和软件，而他只有在安装完系统之后才能拿到钱。在这种情况下，没有人会贷款给他。有一次，他有机会竞标一份利润空间很大的合同，但他手头上的现金显然不够。然而，这一次的诱惑力非常大，他不顾一切地参加了竞标。他还记得自己在公司中标后的那些日子，为了筹钱而四处奔走，但似乎没有任何效果。一旦发生合同违约，他的事业就将终结。在绝望中，他决定玩一次更大的赌博。当时有一家国有企业的合同在竞标，苗磊知道，如果他中了标，他就会得到一笔预付款，用这笔钱他就可以完成第一份合同。然后，他或许可以用第一份合同赚的钱完成第二份合同。他决定全力以赴地竞标——他甚至愿意为了中标而花点儿钱。他还记得那个晚上，他正在等待中标结果。那天，他很早就让员工下班了，一连几个小时，他一直在空荡荡的办公室里走来走去。最后，他中标了，一切都如愿以偿。资金注入，随之而来的是提供贷款的银行家（一旦他的收入超过2 000万元，银行家就会找上门来）。当我们见到苗磊时，他正经营着4家公司。

苗磊拥有很好的学历背景，还具备一种合理的经商模式，但为了生存，他不得不铤而走险。那拉彦·摩尔西和南丹·奈尔肯尼等人尽管拥有印度著名技术学院的学历，却得不到一份贷款来创建印孚瑟斯公司，因为银行家提出，银行看不到贷款所需的抵押资产清单。今天，印孚瑟斯公司是全球最大的软件公司之一。我们可以想象，仍然有很多这样的人，他们无法实现自己的梦想，因为他们不能在适当的时间得到适当的资金。

即使有些生意可以开始、维持下去并发展到一定规模，但在获取资金方面，它们似乎也要不可避免地受到限制。印度南部城镇蒂鲁布

尔是印度最大的T恤产地（印度70%的针织服装都产自这里）。在该地区经营的这些公司在世界范围内享有盛誉，全世界的买主都会到这里下笔大订单。因此，该城镇吸引了全印度那些最有才华的纺织企业家，还有很多当地的企业家，即富裕农民家庭的子孙。毫无疑问，外来者都是这一行业的专家，他们所经营的公司比当地企业家创建的公司效率更高。无论是任何资金水平，这些公司的产出量及出口量都更多。不过，更令人吃惊的是，当地企业家创建公司的启动资金是那些外来者创建公司的三倍多。当地富有的企业家们不会借钱给那些外来者——这一行业的专家，即使没有任何经验，他们也会创建自己的公司。他们为什么会这样做呢？或者，为什么银行没有介入、帮助那些外来者开创更大的生意？答案是，即使是这样的大公司（一位外来者名下的公司平均有290万卢比的股本，购买力平价34.7万美元），也会遇到我们前面说过的那些问题。当地企业家们创建了自己的公司是因为他们信任自己的社区，而且他们并不确定外来者是否会还款。

发展中国家认识到了这一问题，并尝试利用规定使银行贷款给较大的企业。印度有一个“优先部门”规定，银行要向优先部门提供该部门贷款总额的40%，这些部门包括农业部门、小额信贷机构、中小型企业，也包括一些大公司（最大的公司比印度95%的公司还要大）。而且，公司显然能够高效投资部分资金。1998年，优先部门有所扩大，囊括了一些较大的公司，这些公司通过进入优先部门领域，用额外的贷款进行投资，赚了一大笔钱。贷款每增长10%，还款之后的赢利就会增加9%。这是一个很高的回报率。然而，今天的趋势是消除这种强制贷款，部分原因在于，银行抱怨，贷款给这些公司代价很高、风险很大。

有些人试图找出有潜力的新生意，然后提供投资。中国商人苗磊就是如此，或许这来源于他自己的经验。他从有潜力的新兴公司买入普通股，但我们并未看到中小企业类似的小额信贷变革；尚未有人搞清楚，怎样在大范围内有效地实现这一点。商业环境的改变（如法庭功能的改进）或许能对此有所助益。在印度，法庭诉讼程序的加快促

进了还款行动的进行，也带来了更多的贷款及更低的利率。然而，问题却并没有因此而得到彻底解决。引入还债法庭增加了给予大公司的贷款，减少了给予小公司的贷款。这似乎是因为，银行官员发现，贷款给大公司赢利更高，因为银行能够确保自身收回贷款。

最终，我们将这一问题归因于银行的结构。因为从本质上来说，银行是大型机构，很难鼓励自己的员工对公司进行监督、对项目进行跟踪，并做出赢利性投资。例如，如果银行决定因违约而惩罚贷款负责人（从某种程度上来说，银行必须这样做），贷款负责人便会寻找绝对安全的项目，而无名小公司的项目当然不在其列。未来的苗磊或那拉彦·摩尔西或许就得不到贷款。

小额信贷运动表明，尽管困难重重，贷款给穷人还是可能的。尽管有人会争辩，小额信贷机构的贷款在多大程度上改变了穷人的生活，但小额信贷机构已经发展成了其目前的规模，这一事实本身就是一个显著的成就。很少有项目会覆盖这么多的穷人。然而，该计划的结构是成功贷款给穷人的根本，我们也不指望其成为较大企业创建及筹资的踏脚石。对于发展中国家的金融业来说，下一个大挑战就是找到贷款给中等企业的方式。

第八章
节省一砖一瓦

几乎在任何一个发展中国家，从市中心驱车前往较为贫穷的乡村地区，令人印象最深的应该就是那些未建成的房屋。有的房子四面有墙但没有屋顶，有的房子有房顶却没有窗户，未建成的房屋可能只有一两面墙，房梁伸出了屋顶，墙上有画过的痕迹却不完整。在那里，我们看不到水泥搅拌机或泥瓦匠，大多数这样的房子只建了几个月。然而，在摩洛哥丹吉尔市一些较新的社区里，比较显眼的都是一些建好的、刚刚被粉刷过的房屋。

如果你问房主为什么保留未建成的房屋，他们的回答通常很简单：这是一种省钱方式。这种情况听上去很熟悉。当阿比吉特的祖父多赚了一点儿钱时，他就会多建一间房子。一次建一间房子，他家住的房子就是这样建成的。比较穷的人建不起一整间房子。阿比吉特家过去有过一个司机，他偶尔会请一天假，买些水泥、沙土和砖，然后盖房子。他的房子已经建了很多年了，一次只垒100块砖。

乍看上去，未建成的房子似乎并不是最具吸引力的省钱方式。人们不能生活在没有屋顶的房子里；只建了一半的房子下雨天会坍塌；如果在房屋建成之前急需用钱，那么房子就要在这种状态下出售，未建成房子的价值比最初买砖的成本或许还要低。出于这些原因，节省现金（如存到银行）似乎更实用些。等钱积攒到了一定的数目，他们就会至少建一整间带屋顶的房子，一次到位。

如果穷人仍然一砖一瓦地节省，那么原因一定是，他们没有省钱的更好方式。银行是还没找到一种吸纳穷人储蓄的方式，还是将会发

生一场“小额储蓄革命”？或者是我们还未想到的一种原因，导致未建成的房屋成为一种具有吸引力的投资？我们是否应为人们超凡的耐心而感到震撼——他们每天的生活费常常低于99美分，而为了建成自己的房屋，他们很多年都享受不到一点点生活乐趣。或者我们应惊讶于这样一个事实，即如果一砖一瓦地建房是拥有一所房屋的唯一方式，那么他们为什么不存更多的钱，将房屋建得更快一些呢？

为什么穷人不存更多的钱？

鉴于穷人几乎没有获取贷款的渠道，也没有有效的风险应对措施，他们不是应该尽量储蓄更多的钱吗？储蓄可以使他们在遭遇灾年或疾病时有所保障，还可以使他们做点儿自己的生意。

在这一点上，一个常见的反应就是，“穷人怎么存钱？他们没有钱啊？”但这仅仅是一个表面意义：穷人应该存钱，因为他们同所有人一样，都有一个现在和一个将来。他们今天只有一点儿钱，除非他们晚上能捡个装满现金的钱包，否则明天可能仍然只有一点儿钱。的确，他们应比富人有更多存钱的理由。如果他们存了一定的钱，将来就能躲过一场灾难。例如，通过这样一种金融缓冲，印度乌代布尔地区的贫穷家庭在钱花光时就不至于减餐，他们曾说减餐会使他们感到十分不快。同样，在肯尼亚，如果一个市场小贩患上了疟疾，那么他的家庭为了给他买药，就要拿出一部分运营资金，但小贩病好后却很难继续做生意，因为他几乎无货可卖。如果他们以前存了一些买药的钱，不就能避免这一切了吗？

维多利亚时代的人认为，这本来就是穷人的状态——耐心不够、不会未雨绸缪。因此，他们相信，避免穷人陷入懒惰生活的唯一方式就是，如果他们偏离正轨，就以极度贫苦的生活来吓唬他们。所以，他们有噩梦般的救济院（穷人住的地方），还有查尔斯·狄更斯笔下的欠债者监狱。有观点认为，穷人是一个完全不同的群体，天生就目

光短浅，所以才会贫穷。这种观点一直以各种不同的形式延续多年。今天，在小额信贷机构的批评者当中，我们也看到了这一相同的观点，他们指责小额信贷机构助长了穷人的浪费之风。诺贝尔奖得主、“现代经济学之父”加里·贝克在1997年的一家报纸上称，拥有财富可以激励人们投入时间，变得更有耐心。其言外之意就是，贫穷会永久性地腐蚀人的耐心。

最近，小额信贷热衷者和其他一些人发起了一项运动，即认识每一个贫穷男人及女人内心的资本主义萌芽。这项运动使我们放弃了对于穷人的这种观点，即穷人并非无忧无虑的，也不是完全无能的。

我们在第六章关于风险及保险的部分提到，穷人实际上始终在担心未来（特别是潜在的灾难），他们会巧妙利用所有廉价的或昂贵的预防措施，降低他们会遇到的风险。穷人在管理自己的经济时，也会表现出同样的聪明才智。他们很少在正式的储蓄机构开户。在我们针对18个国家的调查数据中，在中等发达国家（例如印尼），7%的农村穷人及8%的城市穷人都有正式储蓄账户。在巴西、巴拿马及秘鲁，这一比率低于1%。然而，这些国家的人们也会存钱。斯图尔特·卢瑟福是“安全储蓄”（SafeSave）的创始人，这是孟加拉国一家专门帮助穷人储蓄的小额信贷机构。卢瑟福在两本书中讲述了他们是怎样做到这一点的。即《穷人和他们的钱》（*The Poor and Their Money*）和《穷人文件夹》（*Portfolios of the Poor*）。作为这两本书的背景，孟加拉国、印度及南非250个贫穷家庭向调查研究人员描述了其每一笔经济交易，研究人员会连续一年对这些家庭进行走访，每两周一次。他们的一个主要发现就是，穷人找到了很多巧妙的储蓄方法。他们同其他储蓄者们结成“储蓄俱乐部”，其中每一位成员都要确保其他人能够实现他们的储蓄目标。自助小组在印度的某些地区非常流行，在很多其他国家也很常见。它利用全体成员积攒的储蓄，向其组员提供贷款。在非洲，最流行的方式是轮转基金——在说英语的非洲国家，更普遍地被称为“旋转木马”，而在讲法语的国家则被称为“唐提式保险”。轮转基金的成员会定期见面，每次见面时，所有人

都将相同数量的钱存入一个公用钱罐。基于轮换的方式，每一次会有一个成员拿走整个钱罐。其他的储蓄安排包括，雇用收款员取走他们的存款并将其存入银行，将储蓄存给当地放债人并留下“看钱人”（免费或收取一点点儿费用、负责照看一小笔钱的熟人）。还有我们看到的，慢节奏地建造一所房屋。美国也有类似的机构，大多是在新移民的社区里。

珍妮弗·奥马是肯尼亚西部布玛拉小镇的一个市场小贩，她充分展示了其聪明才智。奥马贩卖玉米、高粱和豆子。在我们整个谈话期间，她熟练地挑选豆子，将白豆子放到一边，红豆子放到另一边。我们见到她时，她同时加入的轮转基金不少于6家，这些机构只是规模及见面频率有所不同。在其中一家，她每月存入1 000肯尼亚先令（购买力平价17.5美元），而在另一家，她每隔两个月会存入580肯尼亚先令（其中500先令存入钱罐，50先令用于支付茶水、甜点——这是会议场合的必要支出，另外30先令用于福利基金）。在另一家，她的存款为每月500肯尼亚先令，再加上200先令的额外储蓄。然后，还有一个每周轮转基金（每周150先令），有每周见面三次（50先令）的，每天都见面的（20先令）。奥马说，每个轮转基金都有一个独立而具体的目标。到小一点儿的机构存钱是为了她的房租（在她建房之前），而到大一点儿的机构存钱则为了一些长远的计划（例如修缮房屋或交学费）。奥马认为，与传统的储蓄账户相比，轮转基金有很多好处：不收取费用，可以进行小额储蓄，而且在每周存相同数量的钱之后，她会更快地取走钱罐。此外，轮转基金还是一个寻求建议的好地方。

然而，她的储蓄文件夹中并不止6家轮转基金。2009年5月初（在我们见到她之前两个月左右），她从一家轮转基金中取走一笔贷款，用于购买价值6 000肯尼亚先令（购买力平价105美元）的玉米。她还是村储蓄银行的成员，在那里她开了一个储蓄账户，不过目前账户里没多少钱。账户里的钱被她用于在村银行购买了价值12 000先令（购买力平价210美元）的股票。连同她手中已有的一些股票（每张股票允许借款人从村银行借款4先令），她可以借到7万先令（购买力平价1

222美元），为自己建一栋房子。她还存了一点儿私房钱，分别藏在家里的不同位置，用于应对一些小危机，如健康需要等。不过，她还指出，有时健康储蓄也会用于招待客人。最终，很多人都欠了她的钱，包括她客户的1 200先令，还有村银行共同责任组以前一个成员欠她的4 000先令。这个成员已经违约了，他还欠银行6万先令（购买力平价1050美元），导致该组全体成员都要为他垫资，而他目前仍在慢慢地还钱。

作为一位嫁给了一个农民的市场小贩，珍妮弗·奥马每天的生活费可能低于2美元。然而，她有一组精确协调的金融工具，我们常常会看到这种经济才智。

然而，穷人的所有储蓄才智可能仅仅展示了这样一个现象，他们无法拥有更常规、更简单的选择。银行不喜欢操作小额账户，主要是因为这方面的行政成本过高。吸收存款机构受到严格的监管，理由很充分，政府担心逃债者会卷走人们的存款——但这意味着，相对于银行希望从这类小账户中所赚的钱，操作每一个账户都需要银行职员做一些文案工作，他们很快就会觉得枯燥乏味的。珍妮弗·奥马向我们解释道，在村银行开储蓄账户并不是小额存款的好方法，因为取款手续费太高了。取款低于500先令收取手续费30先令，取款在500至1 000先令之间收取50先令手续费，而更大数目的取款将收取100先令的手续费。由于这一高昂的管理费，即使可以在银行开户，大多数穷人或许也不想这样去做。

由于缺少获取适当银行账户的渠道，穷人会采取复杂而又利息高昂的存款策略。这一事实或许还意味着，如果他们有了一个银行账户，他们就会尽量存更少的钱。为了弄清事情的真相，帕斯卡利娜·迪帕和乔纳森·罗宾逊找到当地一家银行，支付了开户费，他们代表的是随机选择的一些小业主（自行车出租司机、市场小贩、木匠等）。这家银行在各个主要市场都设有办公点，小业主们都在这一地区做生意。这种账户不支付任何利息，反而在每次取款时还会收取一定的手续费。

几乎没有人使用这种账户，但约2/3的女性至少存过一次钱。而且，与没得到这一账户的女性相比，有账户的女性会存更多的钱，并会为自己的生意投入更多，在生病时取出运营资金的概率也更小。6个月之后，她们每天为自己及家里所购买的食品平均增加了10%。

尽管穷人能找到一些巧妙的存钱方法，但这些结果表明，如果银行开户费用更低，他们的生活就会变得更充裕一些。实际上，肯尼亚每个账户的开户费用为450先令，而在任何至少用过一次的账户存款，则平均需要5 000先令。这就意味着，如果迪帕和罗宾逊没有为那些贫穷的客户支付开户费，他们就要为拥有一个账户而支付近10%的“税费”，这还不包括取款的手续费。在这方面，我们还需要加上穷人去银行的成本，因为银行一般都在距离他们住所很远的城镇中心。在储蓄账户对穷人放宽经济政策之前，银行操作小额存款的成本必须有所下降。

在印度及其他地区盛行的自助小组推行了一种减少成本的方式，并提出了这样一种想法，即如果组员共用存款并协调他们的存取款，账户中的存款总量就会变大，那么银行将会很愿意接手。此外，技术也会发挥一定的作用。在肯尼亚，M-PESA手机支付系统允许用户们将有存款的账户连接到他们的手机，然后用手机向其他人的账户汇款，进行支付操作。例如，像珍妮弗·奥马这样的人，就可以在当地任何一家是M-PESA关系户的杂货店存入现金。奥马因此会得到M-PESA账户，给在缅甸拉穆的表弟发个信息，他的表弟就可以凭借这一信息到当地的一家M-PESA关系户取款。一旦表弟将款取出，奥马M-PESA账户中的钱就会相应减少。一旦M-PESA账户与银行连接，人们就可以通过当地的M-PESA关系户进行汇款、转账，无须长途跋涉前往银行办理。

当然，没有任何技术可以消除对于银行账户管理的需求。问题的一部分来自这样一个事实，根据现有规定，只有银行的高薪职员才有权处理客户的存款，这或许没有必要。相反，银行可以利用当地店主收取存款，只要店主发给存款人一张票据，存款人就可凭该票据到银行取款，这样存款人就可以受到保护。接下来，确保店主不会卷走存

款人的钱就是银行的责任。如果银行愿意承担这一风险——很多银行都愿意——那么管理者还在乎什么呢？这一认识近年来经过了系统的过滤，很多国家都通过了新的法律，允许这种形式的存款（例如，在印度，这种形式被称为“银行代理法案”）。最终，这种存款方式可能会改变整个存款业务体系。

目前，比尔和梅琳达·盖茨基金会发起了一项国际运动，旨在拓宽穷人获取储蓄账户的渠道。小额储蓄将成为下一场革命。然而，缺乏正式的储蓄账户渠道是唯一的问题吗？我们是否应专注于将储蓄变得简单而安全？迪帕和罗宾逊的研究结果表明，这并不是问题的全部。首先，一个令人不安的事实就是，大多数男人都不使用他们的（免费）账户，很多女人也不使用或很少使用这种账户。40%的女性没有在这个账户中存过钱，很多人只用了很短的时间。在肯尼亚的一项研究中，只有25%的夫妇在免费得到的三个账户（夫妇俩一人一个，还有一个共同账户）中存过钱。而对于那些免费得到一张银行卡的人，这一使用率上升至31%，因为用银行卡取钱更简单、更便宜。储蓄账户显然帮助了一些人，但缺少这种账户并非是阻碍穷人存钱的唯一因素。

在前面的章节中，我们已经看到，有些人有大量的存钱机会，但他们并未加以利用：如陈耐市的水果小贩，她们每天早晨以每天4.69%的利率借款约1 000卢比（购买力平价51美元）。假设这些小贩决定连续三天少喝两杯茶，那么她们每天能节省5卢比，这样就可以少借一些钱。第一天她们可以少借5卢比，也就是说，到第二天快要过去时，她们可以少还款5.23卢比（少借的5卢比加上0.23卢比的利息）；第二天继续少喝两杯茶，她们就可以少借款10.47卢比；以这一逻辑来看，到了第四天，她们已经节省下来15.71卢比，可以用这笔钱来购进水果而无须再借款。然后，她们可以照常喝茶，但继续将三天来省下的15.71卢比用作周转资金（也就是说借款更少）。这一数目将逐渐增加，9天之后，她们就可以完全还清欠款。她们每天都可以省下40卢比，这相当于半天的工资，一切都来自6杯茶的价值。

关键在于，这些小贩似乎就坐在随处可见的摇钱树旁边，她们为什么不再用力摇一摇呢？

存款心理学

了解人们思考未来的方式，有助于解决这些明显的矛盾。安德烈·施莱费尔或许最能说明一种理论（他创造并推广了“噪音交易者”一词，用来描述天真的股票交易者的行为，他们受到那些无情的股票老手的剥削），即很多人有时会做傻事。他最近刚刚从肯尼亚回来，与我们分享了他在那里观察到的现象：一组修女耕种的田地非常肥沃，而她们邻居所耕种的田地却不怎么好。修女们使用了化肥和杂交种子。施莱费尔问我们，为什么会这样呢？这难道标志着农民们不够耐心（修女的职业或许使她们更有耐心，因为她们相信来世的好处）？

他的研究触及了我们心中长久以来的一个谜团。在几年来所开展的调查中，迈克尔·克雷默、乔纳森·罗宾逊和埃斯特发现，肯尼亚西部布西亚地区只有约40%的农民用过化肥，而只有25%的农民每年都用化肥。他们做过这一实验，即向随机一组农民提供免费化肥，让他们在自己的地里用一小部分，然后与那些没使用过化肥的地对比。结果表明，使用化肥的土地年均收益多出70%：每支付1美元购买化肥，普通农民就可以额外收获价值1.7美元的玉米。那么他们为什么不多用点儿化肥呢？或许农民们不知道怎样使用化肥。或者，他们低估了化肥所产生的回报。如果真的是这样，那么至少那些免费得到化肥及高回报的农民会非常热衷于在下一个耕种季节里使用化肥。实际上，克雷默、罗宾逊和埃斯特研究发现，在一个季节里免费得到化肥的农民，他们在下一个季节使用化肥的概率平均增加了10%。但这仍然意味着，大部分农民都不使用化肥。这并不是因为他们对化肥不感兴趣：大多数农民都表示自己相信化肥的效果，而且起初还说过他们肯定会使用化肥。

我们问一些农民为什么他们后来没有使用化肥，大多数人都回答说，在耕种季节到来时，他们手头没有足够的钱买化肥。令人惊讶的是，化肥可以少量购买，因此即使对于只有少量存款的农民来说，这似乎也是一个不难抓住的投资机会。这表明，问题在于，在丰收至耕种期间，农民们甚至很难存下一点点钱。为家里存钱很难，因为他们总会有要用钱的问题出现（有人生病、有人需要买衣服、有客人需要招待），人们很难对这些问题说“不”。

我们还遇到了一个名叫威克利夫·欧迪诺的农民，他找到了一个解决该问题的方法。在收割之后，他总是针对是否买化肥做出决定。如果收成足以支付学费及一家人的口粮，他就会立即卖掉余下的农作物，用这笔钱购买杂交种子；如果还有多余的钱，他就会用来买化肥。欧迪诺会将种子和化肥储存到下一个耕种季节。他向我们解释说，他总是提前购买化肥，因为他知道，钱放在家里根本存不住。他说，只要钱一放在家里，就总会有事情发生，钱就会被花掉。

我们问欧迪诺，如果他买了化肥而家里有人生病了，他是否会以亏本价卖掉化肥？他的回答是，他觉得没有必要卖掉化肥。相反，他会重新评估事态的紧急程度，如果实在需要花钱而手中没钱的话，他会杀一只鸡或是兼职做自行车出租司机（他在农闲时也会做这样的兼职）来赚钱。欧迪诺认为，努力找到一种可选的解决方案，而不是花掉家里的钱，这样做更有效。

因此，为了帮助这样的人，克雷默、罗宾逊和埃斯特设计了存款与化肥行动计划（Savings and Fertilizer Initiative，SAFI）。在收割过后——当农民们手中有钱时——他们得到一次购买一张优惠券的机会，他们可以凭券在耕种季节使用化肥。ICS（该地区一个非政府组织）执行了这一计划。化肥以市场价格出售，但ICS人员上门向农民们出售优惠券，而且可以在农民需要用化肥时送货上门。该计划将使用化肥的农民人数至少提高了50%。确切地说，这一计划的效果超过了给化肥降价50%的效果。正如克雷默所预计的那样，只要在正确的时间提供上门服务，农民们就会很愿意购买化肥。

然而，这并不能解释农民为什么不自己提前买化肥。大部分购买优惠券的农民都要求立即送货，他们会将化肥储存起来以备后用。换句话说，正如欧迪诺所说，一旦他们有了化肥就不会再卖掉。但是，如果他们真的需要化肥，为什么不自己去买呢？我们得到的答案是，化肥店在收割季节之后并不一定总有货，只是在更晚的时候或播种前才有货。对于欧迪诺来说，这并不是一个问题，因为他在做兼职自行车出租司机时，可以常常到城里看看化肥是否有货，而且可以在任何一家有货的店里买到化肥。而对于住得离城里较远的人来说，他们却很难做到这一点。这一小小的不便降低了人们的储蓄及生产效率，而我们要做的就是消除这个小障碍。

存钱与自我控制

印度水果小贩及肯尼亚农民的经历表明，有些人即使能够获取良好的存钱机会，也存不住钱。这说明，存钱的障碍并非全都来自外部压力，部分原因还在于人类的心理因素。

我们在第三章关于预防性医疗的部分讨论过，人脑会以不同的方式对现在和未来进行处理。本质上，我们似乎可以预见自己将来的行动，但这常常与我们今天的行为方式不一致。这种“时间矛盾”的一种表现形式就是，我们在花钱的同时，也在计划着将来省钱。换句话说，我们希望，“明天的自己”比“今天的自己”更有耐心。

“时间矛盾”的另一个表现形式就是，买下我们今天想要的东西（酒、糖或脂肪类食品，小饰品等），但计划着明天将钱花在一些更合理的地方（学费、蚊帐、修缮屋顶等）。换句话说，我们想象着会在将来购买的东西，并不总是我们今天已经买下的东西。从这一意义上讲，酒对于很多人来说具有很大的诱惑力，它会使我们立即产生反应，却不会给我们带来任何预想的快感。相反，电视机或许不是一种有诱惑力的产品，但很多穷人都会为了买一台电视机，计划并存上几个月或几年的钱。

一组经济学家、心理学家及神经病学家共同研究确定，这种决策上的分裂有其生理基础。他们让参与者们选择各种各样的奖品，通过使用有时间期限的礼品卡，可以在不同的时间点获取不同的奖品。因此，每位参与者都要做出很多决定。例如，现在收到20美元或两周后收到30美元（现在与将来）；两周后收到20美元或4周后收到30美元（将来与稍远的将来）；4周后收到20美元或6周后收到30美元（稍远的将来与更远的将来）。关键在于，参与者在做决定时会受到核磁共振成像扫描，他们脑部区域的运动将得到呈现。他们发现，只有在对今天与将来的奖品做比较时，脑部的边缘系统（应对即刻奖品的思维）才会产生运动。对于其他决定，无论做出选择的时间是怎样的，侧面的前额皮层（大脑更具计算能力的部分）在应对所有问题时，都会产生类似的紧张程度。

大脑的这种工作会摧毁很多良好的意愿。的确，我们看到很多这样的例子，如从新年决定到未实现的体操馆会员身份。然而，很多人（如欧迪诺）似乎完全意识到了这种不一致性。为了解决这一问题，他们谈到了以化肥的方式将钱冻结。他们似乎还确信，他们所面临的一些“紧急事件”，其实是一种具有诱惑力的产品。

在海得拉巴市，我们明确地问那些贫民窟居民，有些产品是否是他们愿意舍弃的。他们很快想到了茶、零食及烟酒。的确，从他们的答案及我们搜集的数据来看，他们的预算有很大一部分都花在了这些东西上。

鉴于这种自我意识，穷人的很多存款方式似乎都是为了保障钱的安全（既要防别人也要防自己）。例如，如果你想实现一个目标（买一头奶牛、一台电冰箱或是让房子有屋顶），加入一家足够实现这一目标的轮转基金，是一个不错的选择，因为你一旦加入，就要每周或每月存入一定数量的钱，而当你拿到钱罐时，你就有足够的钱去买你一直想买的东西，马上去买，以防钱从你手中悄悄溜走。要确保你的存款针对的是一个具体目标，一砖一瓦地建房或许也是一种办法。

的确，如果缺乏自我控制是一个非常严重的问题，那么雇用某人来强迫我们存钱或许是值得的。矛盾的是，有些小额信贷机构的客户或许会为了存钱而借钱。我们在海得拉巴贫民窟遇到的一个女人告诉我们，她从斯潘达纳公司借了1万卢比（购买力平价621美元），然后立即将贷款存入一个储蓄账户。因此，她要向斯潘达纳公司支付24%的年利率，而从她的储蓄账户赚取约4%的利息。我们问她为什么这样做，她解释说，她的女儿已经16岁了，两年之后就会嫁人，而那1万卢比是女儿的嫁妆。我们问她，为什么不将支付斯潘达纳公司的钱直接存入她的储蓄账户，她解释说这是不可能的，因为总会有事情发生。

很明显，人们不应为了存钱而每天支付20%或更多的利息。设计一些具有小额信贷合同特色的金融产品，可以帮助很多人。一组研究人员与一家银行共同对菲律宾穷人进行研究，并开发出了这样一种产品：一种与每位客户储蓄目标绑定的新型账户。这一目标可以是一定数量的存款（客户要承诺在实现目标之前不会取款），也可以是一个取款日期（客户要承诺在这一日期之前不动用账户中的钱），由客户自由选择。但是，一旦做出了选择，计划就会生效，银行就可以强制执行。这一账户的利率并不比普通账户高。在一组随机选择的客户中，每四人中约有一人同意开户。在开户者当中，2/3的人会选择取款日期目标，而余下的1/3则选择存款数量目标。一年之后，尽管每四人中只有一人开户，那些选择这一账户的人，其账户的余额比对照组（没有选择这一账户）平均多出81%。然而，实际效果可能比预想的要小，因为尽管当时有不取款的承诺，但并没有推动客户存钱的动力，所以很多已开户的账户都处于休眠状态。

然而，大多数人宁愿不选择这样的账户。他们显然是在担心，自己或许无法承诺在实现目标之前不取款。迪帕和罗宾逊在肯尼亚便遇到了相同的问题——很多人并未使用提供给他们的账户，有些人是因为取款手续费太高，不想将自己的钱锁死在账户中。这凸显了一个有意思的矛盾之处：有些方法可以解决自我控制的问题，但要利用这些方法，则常常需要一种原初的自我控制。在另一项关于波玛拉市场小

贩的研究中，迪帕和罗宾逊对此进行了很好的说明。他们注意到，很多小业主（或其家人）在生病时会丢掉生意，还要花钱买药。所以，他们想帮助人们专门存一笔钱，用于应付这样的意外事件，或是购买预防性医疗产品（如消毒液或蚊帐）。他们联系了几家轮转基金的会员们，给了他们一个有锁的箱子，专门用来存入应急健康款。有些人（随机选择的）得到了打开箱子的钥匙，而另一些人则没有拿到钥匙：当人们因健康问题需要用钱时，这家非政府组织的职员会来为他们打开箱子。给人们一个保障健康的箱子有助于他们将更多的钱花在预防性医疗措施上，但给他们一个带锁的保障健康的箱子，结果恰恰相反，这有些出乎迪帕和罗宾逊的意料：他们根本就不会将钱存入箱子，因为他们担心在需要时会拿不到钱。

因此，意识到问题并不一定意味着这些问题就能够得到解决。这可能仅仅意味着，我们能够预见自己会在哪些方面遭遇挫折。

贫穷与自我控制的逻辑

由于自我控制很难实现，自觉的决策者们会采取其他行动，减少自己将来受到诱惑的可能性。一个明确的策略就是，不存那么多的钱，因为我们知道，明天我们就会把钱花掉：可能我们今天就经不住诱惑，这种关于诱惑的逻辑对于穷人或富人都一样，但后果对于穷人来说或许更为严重。

诱惑是生理需求（性、糖、脂肪类食品、烟等）的表现。在这种情况下，富人更容易满足“受到诱惑的自己”。在决定是否存钱时，他们认为，任何为将来而存的钱都会用于实现长期目标。因此，如果糖和茶是一种诱惑物的原型，那么富人不太可能会有所困扰——他们并不是不会受到诱惑，而是无须担心多喝一杯茶就会花掉自己辛苦赚来的钱。

这种效果会通过这样的事实得到加强，即穷人真正期望拥有的很多东西（如一台电冰箱或一辆自行车，或是自己的孩子上一所更好的学校）都较为昂贵，而他们的手中只有一点点钱（穷人会听到这样的声音，“你永远都买不起那台电冰箱，还是喝杯茶吧……”）。结果形成了一个恶性循环：对于穷人来说，存钱的吸引力更小，因为在他们看来，目标太遥远了，而且他们知道一路上会遇到很多诱惑。不过，如果不存钱，他们会一直穷下去。

对于穷人来说，自我控制更难实现还有另一个原因：无论是穷人还是富人，关于存多少钱的决定都很难做出，这些决定需要考虑到未来（对于很多穷人来说，想象未来可能是不愉快的），还要列出大量可能发生的事件，需要与配偶或孩子商量。我们越富有，这些决定就越容易做出。为了每周或每月都能存下钱，穷人需要一次又一次地克服自我控制问题。然而，自我控制就像一块肌肉：我们用这块肌肉时就会感到劳累，因此穷人很难存下钱也就不足为奇了。此外，穷人还生活在巨大的压力之下，而由压力产生的皮质醇会使我们做出更冲动的决定。因此，穷人只能以更少的资源完成更艰苦的任务。

我们可以预见到，富人会根据其目前的资本净值存下更多的钱，因为今天的存款是明天的资本净值的一部分，这就会产生今天的资本净值与明天的资本净值关系的S形曲线。穷人存的钱较少，因此他们的未来资源一般也较少。随着人们变得越来越富，他们就会存下越来越多的资源。这也就意味着，富人比穷人拥有更多的未来资源。最终，当人们足够富裕时，他们不再需要为实现将来的目标而存下那么多财富，这与中产阶层的情况不同（这或许是他们省下钱来买房的唯一方法）。

在现实世界中，我们确实可以看到今天的资本净值与明天的资本净值之间的S形曲线。图8－1体现了泰国家庭1999年所拥有的资源与其5年后所拥有的资源的关系。这是一条平缓的S形曲线。今天较富有的

人（拥有更多资源），明天一般会更富有，这当然没什么可奇怪的。较为突出的一点是，这一关系曲线在资源处于很低水平时表现得很平坦，但在完全变平之前突然有所上扬。

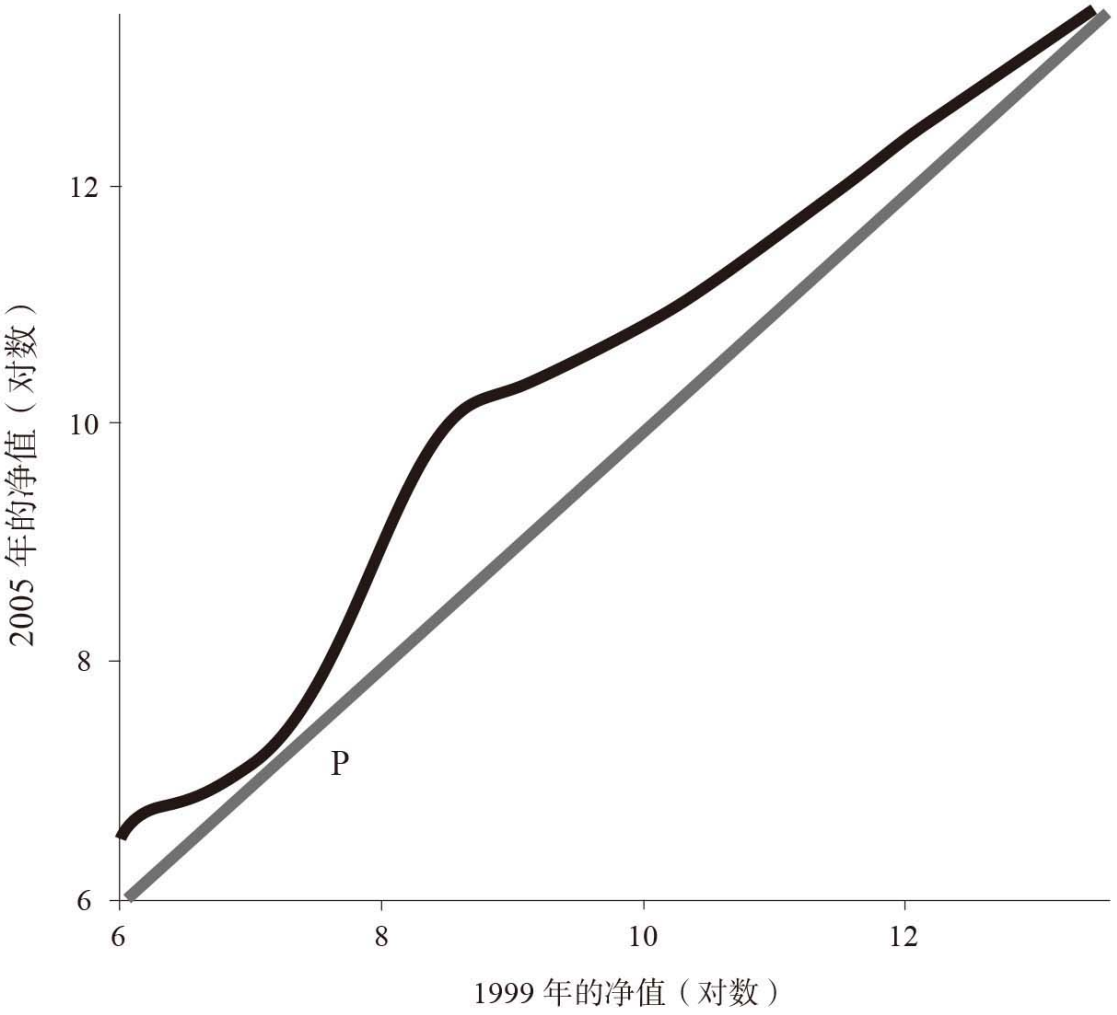


图8－1 泰国1999年与2005年财富对比

正如我们之前看到的那样，这一S形曲线会产生一个“贫穷陷阱”。那些从左边起步、财富曲线只到达45°角的人，他们的富裕程度不会超过这个点。他们的财富不会积累得更多——他们处于“贫穷陷阱”之中。然而，那些超过P点的右侧曲线正在存储更多的财富。穷人仍然处于贫穷状态，因为他们存的钱不够多。

逃出陷阱

存款行为关键取决于人们对未来的预期。对于那些认为自己有机会实现梦想的穷人来说，他们有充分的理由节衣缩食，将省下来的钱用作未来的投资。相反，那些认为自己没什么可失去的人，一般会做出反映这一绝望心态的决定。这不仅可以解释穷人与富人之间的差别，还可以说明穷人与穷人之间的不同。

水果小贩是一个很好的例子，迪安·卡尔兰完全还清了贷款。一段时期内，很多小贩都做到了没有负债；10周之后，菲律宾仍然有40%的小贩身无欠款。因此，这些水果小贩似乎有足够的耐心，可以在一段时期内摆脱欠款。然而，几乎所有小贩最终还是会欠款，通常是由一场灾难（疾病、紧急需求）导致的，而一旦这样的情况发生，他们并不能独立还清欠款。想要摆脱欠款与无法摆脱欠款之间的矛盾表明，自我控制很难发挥作用。

然而，乐观与希望却能够对此产生一定的影响。希望可以是很简单的，比如，你觉得自己一定能买下一直想买的那台电视机。在我们对斯潘达纳公司的小额信贷计划进行评估时，帕德马贾·蕾迪带我们到贡土尔市（该机构的创办地）贫民窟见她的客户——几个女人，她们给我们端上了茶水。我们听到她们在谈论，怎样通过削减茶叶、零食等花费改善她们的未来。

大多数小额信贷机构都不同意借款购买消费品——有些机构甚至会努力确保其贷款用于购买一些赚钱的资产。然而，蕾迪认为，只要她的客户用这笔钱实现了任何长期目标，就足够了。在蕾迪看来，要想摆脱贫穷，首要的步骤就是对长期目标进行思考，并习惯为此做出一些短期的牺牲。

在对斯潘达纳公司的小额信贷计划进行评估之前，我们问一些女性她们想在哪些方面省钱。其实，我们无须担心，蕾迪了解客户的所思所想。我们在第七章关于贷款的部分看到，获取小额信贷的最明显

影响之一就是，减少在一些物品上的消费（茶叶、零食、烟酒等）。对于那些因该计划获取小额信贷的家庭，每个家庭每月在这些物品上的总消费减少了约100卢比（购买力平价5美元），或者相当于普通家庭消费的85%。就一份1万卢比的贷款（20%利率）来说，这方面消费的减少可以支付每月还款的10%左右。后来，我们在摩洛哥的农村地区发现了类似的情况：有些客户削减了社会消费，并为自己存下了钱。

当然，就实现穷人的一些长期目标而言，小额信贷只是我们为他们想到的很多种方法之一。为他们的孩子提供更好的教育，或许也会产生同样的效果。而为他们提供一份稳定安全的工作，则是我们在下一章将会讨论的问题。我们或许可以为他们提供医疗或自然灾难的保险，这样他们就无须担心自己的成果会毁于一旦。或者为他们创建一种社会安全网络：如果人们的收入下降到一个特定范围，他们就可以得到一个最低收入支持，这样，他们就无须担心没钱存活下去了。这些方法可以为人们提供一种安全感，从而鼓励人们存钱，减少人们的压力，让他们对未来抱有希望，这两方面直接关系到决策能力。

更重要的是，一点儿希望、保障及安慰可以成为一种强大的激励措施。我们都很容易过上一种安稳的生活，制定一些我们有信心实现的目标（一张新沙发、50英寸的平板电视、第二辆汽车等），寻求一些机构（储蓄账户、养老金计划、住房贷款等）的帮助。然后，像维多利亚时代的人那样，依据动力与规则行事。但实际上，人们总会担心，他们会宠坏那些懒惰的穷人。而我们认为，在很大程度上，情况恰恰相反：当你想要的一切看上去都很遥远时，你很难感受到动力。将目标设置得更近一些，或许是穷人实现这些目标的有效方式。

第九章
不情愿的企业家们

很多年前，在飞机上坐我们旁边的一位商人曾对我们说，20世纪70年代中期，他从美国读完MBA回到印度，他的叔叔带他去体验一种真正的企业家精神。那是一个早晨，他和叔叔动身前往孟买股票交易所。然而，他们并没有进入交易所所在的那座现代化的大楼，他的叔叔让他观察坐在路边的4个女人，她们面向着交易所前方的那条路。这位商人和他的叔叔在那儿站了一会儿，观察着那4个女人。她们几乎什么也没做，但是当来往车辆不多时，她们偶尔起身从路上捡点儿什么，放入她们身边的塑料袋里，然后坐回原位。反复几次之后，他的叔叔问他是否知道他们在干什么，他坦然承认自己一头雾水。于是，他的叔叔解释说，每天黎明之前，这几个女人都会去海边收集湿海沙，然后在交通繁忙之前将海沙平铺在路面上，当车子碾过路面的海沙时，车轮散发的热气会烘干海沙，而她们所要做的就是，偶尔起身捡起表层干燥的海沙。几天之后，她们就会积攒很多干燥的海沙，并将它们带回贫民窟，用由废旧报纸做的小口袋装好，拿到市场上去卖。当地妇女用干沙擦洗盘子。他的叔叔认为，这就是真正的企业家精神：如果你所拥有的不多，那么就用你的聪明才智，做到从无到有。

贫民窟的女人为了谋生，会充分利用孟买的商业契机，这展现了穷人所具备的创新与企业家精神。在本书中，我们讲述了一些小企业主创新自强的故事。对于近期的小额信贷“社会交易”运动来说，这是一种有力的推动。因为，这一运动的前提就是，穷人天生就具备企业家的潜质。因此，只要为他们提供适当的环境及在起步时的一点儿

推力，我们就能够消除贫穷。国际社区援助基金会是世界上最大的一家小额信贷机构，其首席执行官约翰·凯奇曾说过：“给贫穷社区一些机会，然后就放手。”

然而，或许还有这样一些令人惊讶的例子，如果你真的放手，穷人似乎并不会有所作为。自2007年起，我们一直与AL Amana（摩洛哥最大的一家小额信贷机构）共同评估小额信贷业务对农村社区的影响。这些社区以前从来没有接触过正式的金融渠道。约两年之后，很明显，AL Amana并没有在农村实现预期的客户人数。尽管选择性有限，但对贷款感兴趣且具备条件的家庭仍然不到1/6。为了找到原因，我们同AL Amana的几位员工来到一个名为哈福莱特的村庄（那里没人贷过款），对那里的几个家庭进行了家访。我们见到了阿拉·本·希达，他有三个儿子和两个女儿，都已长大成人。希达还有4头牛、1头毛驴和8棵橄榄树。他的一个儿子参军了，另一个儿子负责照看牲畜，而第三个儿子却整天无所事事。我们问希达，是否愿意贷款多买几头牛，让他的第三个儿子负责照看。他解释说，家里的地太少了——如果买更多的牛，可能就没有地方放牧了。在离开之前，我们问他是否需要贷款买点儿什么，他回答说：“什么都不用买，我们拥有的东西已经足够了。我们可以把牛卖掉，还可以卖橄榄。这对于我们一家人来说，已经足够了。”

几天之后，我们见到了AL Amana的创始人兼首席执行官福阿德，他是一个充满热情、极具才智的人，以前是一名政治积极分子，曾因犯政治错误蹲过几年监狱，他一直致力于改善穷人的生活。我们一起探讨了小额信贷的低需求问题，还特别提到了希达的故事——他确信自己不需要更多的钱。福阿德为希达设计了一个明确可行的计划。他可以贷款建一座牛棚，然后再买4头小牛，这样他就不用再到田里放牧了，可以在牛棚里喂养它们。8个月之后，他就可以将牛卖掉，并得到一笔丰厚的利润。福阿德认为，如果有人将这一切告诉希达，他一定会被说动，并会决定贷一笔款。

福阿德的热情与希达的固执形成了鲜明的对比，这令我们颇为震惊。然而，希达并不甘于一直贫穷下去：他为自己的一个儿子感到骄傲，这个儿子一直在接受护士培训，是军队里的一名护理人员。他认为，自己的儿子一定有机会过上更美好的生活。那么，福阿德的想法是否正确，希达真的只需要得到一个商业指导计划就可以了吗？还是说，希达大半生都从事的养牛生意给我们传达了一个重要的信息？

穆罕默德·尤努斯创立了世界著名的格莱珉银行，他常常将穷人称为“天生的企业家”。还有，已故的商业巨头普拉哈拉德也曾劝告商人们，应更加关注其所谓的“金字塔底”。这表明，在大企业和高等财政部门的参与下，具有企业家精神的穷人有助于扶贫政策的实施。公共行动的传统策略已得到个体行动的补充，这些行动常常是由企业界的一些领导人做出的，主要是为了帮助穷人挖掘其企业家的潜力。

小额信贷运动中的很多人都同意尤努斯的世界观，认为每个人都有成为成功企业家的潜质。有两个明确的原因甚至可以证明，穷人或许会发现更好的机会。第一，他们从未得到过一次机会，所以他们的想法可能更新颖。第二，目前市场通常忽视了“金字塔底”。因此，他们称，创新可以改善穷人的生活，是一种可以轻松摘到的果实，而且能够想象出穷人未来的只有他们自己。

没有资本的企业家

的确，每一家正规的小额信贷机构都有自己的网站，上面有很多成功客户的故事，其成功都是因为他们抓住了一次致富的非凡机会。这些故事都是真实的，我们就曾见过这样一些客户。在安得拉邦的贡土尔市，我们见到了一位斯潘达纳公司的客户，她通过收集垃圾并分类，成功地开创了自己的事业。一开始，她只是一个收垃圾的，处于印度经济社会阶层的最底层。用来自斯潘达纳公司的第一笔贷款，她

还清了从一个放债人那里借的钱（利率很高）。她知道，从她那里买垃圾的公司会对垃圾进行分类，然后再卖给回收公司——例如废旧灯泡、塑料制品、肥料有机物都含有残留的铁和钨。于是，为了多赚一些钱，她决定自己对垃圾进行分类。通过第二笔贷款及第一笔贷款赚的钱，她买了一辆手推车，这样她就可以收集更多的垃圾。由于要对垃圾进行分类，她让自己的丈夫也来帮忙。她的丈夫过去大多数的时间里都在喝酒，现在则开始给她帮忙。这样一来，他们赚到了更多的钱。在获得第三笔贷款之后，他们开始从别人那里收购垃圾。当我们见到她时，她已掌控了一张很大的垃圾收集网络。她不再是一个收垃圾的，而是一位垃圾收集活动的组织者。而且，她的丈夫这时也有了一份正式的工作；我们看到他时，他正拍打着一块金属，表情严肃，似乎有点儿闷闷不乐。

小额信贷机构会宣传他们最成功的借款人的故事，但这些企业家在没有接触小额信贷时就已经成功了。1982年，在中国浙江省的绍兴市，徐爱华是村里最优秀的中学生之一。她的父母都是农民，与所有人一样，手里几乎没有现钱。然而，徐爱华非常聪明，村里决定送她去当地的一家时装设计学院学习一年（不过，当时每个人都穿着中山装）。村里认为，日后，她定能在乡镇企业中担任领导，这些企业都是改革开放初期成立的。但是，当她接受完培训回到家时，当地的长者们犹豫了——毕竟她只是一个不满20岁的女孩子。因此，她无声无息地待在家里，一直处于失业状态。

徐爱华不愿意闲着，她决定自己做点儿什么，但她的父母太穷了，根本帮不上忙。于是，她借来一个扩音器，在村里走街串巷，说她可以教小女孩做衣服，只收取15元学费（购买力平价13美元）。她招收了100名学生，拿着收来的学费，她买了一台二手缝纫机，还有当地国有工厂一些多余的布料，然后开始教学。在课程结束时，她留下了8名最优秀的学生，并开了一家服装店。女孩们每天早晨都背着自己的缝纫机（每个人都让自己的父母买了一台）来这里裁剪制衣。她们为当地工厂的工人制作工作服。一开始，她们都在徐爱华的家里工

作，但随着生意的扩大，徐爱华培训并雇用了更多的人，她们就搬到了从村政府租来的一栋楼中。

到1991年，徐爱华积攒了大笔做生意赚来的钱，可以买60台自动缝纫机（价值54 000元，购买力平价27 600美元）。在8年里，她的固定资产总额增长了100多倍，每年增长80%。即使我们考虑到每年10%的通货膨胀率，（刨除通货膨胀率之后）每年超过70%的实际增长率也是令人震惊的。此时，她已经是一位成功的企业家了。不久，出口合同接踵而至。现在，她的销售客户是美国梅西百货公司、贝纳通公司、杰西潘尼公司及其他一些大型零售机构。2008年，她首次向房地产领域投资2 000万元（购买力平价440万美元）。因为据她所说，她有大量的闲置资金，而大多数人则没有。

当然，徐爱华并不是一个典型的例子。关于穷人创业精神的故事不在少数，穷人当中也不缺少企业家。在我们针对18个国家的调查数据中，城市地区50%极度贫穷的人都从事着非农业生意。即使在乡村极度贫穷的人当中，很多人也都从事着非农业生意（从乌代布尔的7%到厄瓜多尔的50%），还有很多人经营着自己的农场。在这些国家中，贫穷程度较低的企业家人数是大致相同的。我们将这一情况与经合组织的平均数据进行对比后发现，12%的在职人员称自己属于个体经营。就从事的职业来说，与发达国家的收入人群相比，贫穷国家的大多数收入人群似乎更具企业家精神——穷人在这方面并不比别人差，这一看法激发了哈佛商学院教授塔伦·卡纳创作了《亿万企业家》（*Billions of Entrepreneurs*）一书。

穷人企业主的人数令人印象深刻，一切似乎都对穷人成为企业家不利。他们所拥有的资金较少，几乎无法获取正式的保险、银行服务及其他廉价金融渠道。对于那些无法从朋友或家人那里借到足够钱的人，放债人是自由贷款的主要渠道，他们每月需要支付的利率为4%或更高。因此，穷人很难为经营一种合适的生意而做出必要的投资，他们更容易受到来自这种生意的附加风险的影响。然而，他们仍像富人那样努力挤进商界，这一事实常被认为是其企业家精神的体现。

然而，即使在支付高昂的利率之后，穷人仍能够还清贷款（我们已经看到，他们几乎不会违约）。这一事实无疑意味着，他们每一卢比的投入一定能获取更高的回报。否则，他们就不会借钱了。这表明，他们所投资的领域具有高回报率。他们中的很多人一年能够还款50%，而即使你投资道琼斯也不一定能收回这么多钱，何况在当今这一时期，人们投资的长期平均收益每年也只有9%。

当然，并非所有人都借钱。或许，只有少数收益较高的企业家会这么做，而其他所有人的收益都很低。然而，在斯里兰卡开展的一个计划却证明事实恰恰与此相反。很多小企业主——零售店、修理店、蕾丝制作者等——受邀参加一次抽奖，中奖者可以得到一笔价值1万或2万卢比（购买力平价250美元或500美元）的商业赠款。

这笔赠款用全球标准来衡量并不算多，但对这些企业来说也不算少；对于很多人来说，250美元是他们起家的全部资金。中奖者可以很好地利用这笔钱。对于普通生意者来说，250美元的第一笔回报是每年60%以上。随后，墨西哥也在小企业当中开展了这一活动，其回报率更高，每月达到10%~15%。

孟加拉国一家大型小额信贷机构孟加拉农村发展委员会制订了一个计划，并在很多发展中国家实行。结果表明，只要得到恰当的帮助，即使最穷的人也能成功经营一些小生意，并通过这些小生意改变自己的生活。在这一计划中，孟加拉农村发展委员会挑选了一些最穷的人，这些人大多依靠施舍生活。小额贷款机构一般不会贷款给这样的客户，认为他们没有能力经营某种生意，也没有能力定期偿还贷款。为了帮助这些人起步，孟加拉农村发展委员会设计了这样一个活动，给他们一种资产（一对奶牛、几只山羊、一台缝纫机等），还有几个月的小额经济补助（用作运营资金，确保他们不会将资产卖掉），还为他们组织了一些活动：定期开会、开办扫盲班或鼓励他们每周存一点儿钱。该计划的影响因素目前正以随机对照实验的形式在6个国家展开，在该计划启动之前，我们对一些为此而挑选出来的家庭进行了走访，听说了很多有关危机与绝望的故事：丈夫是一个醉汉，

常常打他的妻子；有人年纪轻轻就在事故中丧生，留下一家人无人照看；一个寡妇被她的孩子遗弃等。但两年之后，差别显而易见：与其他未参与该计划的极度贫穷家庭相比，参与家庭得到了更多的牲畜及其他资产。他们每月的总支出上涨了10%，食品支出是增长最多的一部分。而且，他们不再抱怨吃不饱饭。令人印象尤为深刻的是，他们的人生观似乎也有所改变，在描述自己的健康、幸福及经济状态时更积极。他们可以存下更多的钱，对于资产管理也信心满满。

当然，两年之后，他们的消费水平只上涨了10%，这意味着他们仍然很穷。但最初的馈赠及支持似乎开启了一个良性循环：只要能够得到机会，即使遭受过重创的人，也能够对自己的生活负起责任，并摆脱极度贫穷。

穷人的生意

看到这么多人在面临困境时都成了企业家，我们很容易就能理解尤努斯和福阿德投资于穷人的热情。然而，这一现状下仍然隐藏着两个问题：第一，虽然很多穷人都在经营着生意，但他们经营的都是一些小生意；第二，在大多数情况下，这些小生意赚不了多少钱。

不赚钱的小生意

在我们针对18个国家的调查数据中，穷人经营的大部分生意几乎都不雇用员工，平均员工人数从摩洛哥农村的0人到墨西哥农村的0.57人。这些小生意的资产一般也非常有限。在海得拉巴市，只有20%的生意有自己的办公场所；几乎没有任何机器或交通工具，最常见的资产就是桌子、尺子和推车。

显然，如果这些人的生意做得又大又成功，那么他们就不会这么贫穷了。问题在于，尽管社会中不乏垃圾收集者以及徐爱华之类的例

子，但穷人经营的大多数生意都难以发展到这种程度（有自己的员工及资产）。例如，在墨西哥，2002年时，每天生活费低于99美分的人15%有自己的生意，而三年之后，当这些家庭再次接受家访时，只有41%的生意仍在运营之中。在两个阶段接受调查的穷人企业当中，1/5的企业在2002年时没有雇用员工，到2005年时雇用了一位员工。然而，在2002年时雇用了一位员工的一些企业，到2005年时却没有员工了。同样，在印度尼西亚，只有2/3的穷人企业能够存活5年。而且，在这些存活下来的企业当中，雇用一位员工以上的企业在5年间并未增加。

穷人企业的另一个特点就是，他们一般很难挣到很多钱。我们对海得拉巴市小生意的赢利及销售情况进行了估算：平均销售额为每月11 757卢比（购买力平价730美元），平均每月赢利（刨除租金）为1859卢比（购买力平价115美元）。在我们关于海得拉巴市的调查数据中，15%的生意在过去一个月里都在赔钱。我们还对家庭成员付出的时间进行了评估，他们的报酬率低得只有每小时8卢比（即使他们一天干8小时，也只能拿到最低工资），平均收入甚至有些入不敷出。在泰国，这种规模的企业在扣除经营成本、不计算劳动时间的情况下，其平均年收益为5 000泰铢（购买力平价305美元）。7%的家族企业在过去一年里赔了钱，而这还没有刨除家庭劳动力的价值。

穷人经营的生意只能产生较低的利润，这也说明了为什么小额信贷似乎很难彻底改变他们的生活。如果穷人经营的生意都不赚钱，那么给他们提供一笔做生意的贷款根本不能改善他们的生存状况。

边际收益与平均收益

不过，我们不是刚刚才说过，投资于这些小生意的收益很高吗？

这里令人迷惑的是关于“收益”一词的两种用法。经济学家将收益分为以一美元计算的边际收益和一种生意的总体收益。以一美元计算的边际收益可以回答的是：“如果你多投资一美元或少投资一美

元，那么你的总收入除去所有运营成本（不包括利息）后是怎样的？”边际收益将决定你是否应减少投资（或增加投资）：如果少投资一美元可以使你少借一美元，你就可以少还4%的本金及利息，那么在边际收益少于4%的情况下，你就会愿意进行投资。因此，如果人们每月借款的利率为4%，这就意味着，他们的边际收益至少为4%。从前面的例子我们可以看到，穷人所经营的生意具有很高的边际收益。

另外，一种生意的总体收益是指除去所有运营花费（材料成本、付给员工的工资等）之后的总收入。通过考察总体收益，你可以决定是否应涉足这种生意。如果这一收益不足以抵消你在这上面花的时间及成本，而且你认为情况不会很快得到改善，那么你就应停工。

然而，一个矛盾之处就是，在边际收益很高的情况下，总体收益可能会很低。在图9－1中，曲线OP代表公司投资总量（以横轴OI衡量）与总体收益（以纵轴OR衡量）之间的关系，也就是经济学家所谓的“生产技术”（production technology）。相对于K的投入资金，曲线的最高点就代表总体收益。加入边际收益会使曲线高度产生变化，即从K变为K+1。由此我们得知，当公司的投资增加时，总体收益也会增加。

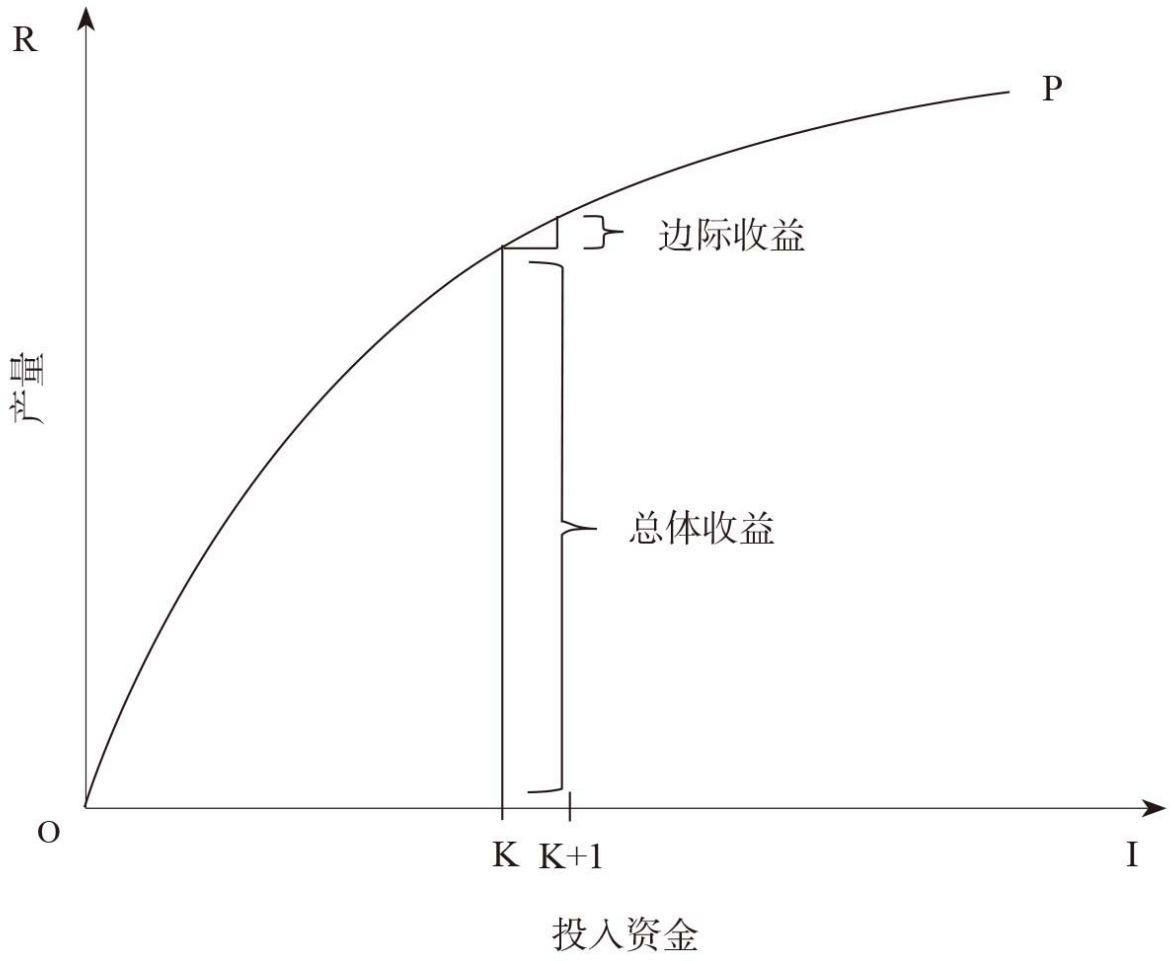


图9－1 边际收益与平均收益

图9－1的曲线很像我们在第一章讨论过的曲线L：收益起初很高，然后逐渐降低。当投资小时（最靠近O），OP线最陡，然后逐渐变平（慢慢靠近P）——这就意味着，当最初的投资较小时，增加投资就会最大化地增加收益，而这种增长最终会逐渐消失。换句话说，当投资较少时，边际收益就会很高。

要想进一步了解这一概念，我们可以假设某人刚刚在家里开了一家店。她花了点儿钱做了一些货架和一个柜台，之后手里就没钱进货了。所以，她这笔生意的总体收入为零，并不足以抵消做货架的花费。然后，她的妈妈借给她10万印度尼西亚盾（购买力平价18美元），她用这笔钱买了一些饼干，放到货架上卖。邻区的孩子们看到

这种饼干，正是他们喜欢吃的那种，于是跑来买走所有的饼干。她赚了15万印度尼西亚盾。就她妈妈提供的贷款来说，每一印度尼西亚盾的边际收益为1.5印度尼西亚盾或50%净收益，这种状况如果能持续一周也不错。然而，总体收益只有5万印度尼西亚盾——这并不足以抵消她所付出的时间，还有做货架和柜台的成本。

接下来，这位店主又贷款300万印度尼西亚盾，买来足够的饼干和糖果，摆满了整个货架。于是，孩子们和他们的朋友都来光顾，她一下子卖掉了很多货物。但是，在一些新顾客到来时，有些饼干已经开始变质了，卖不掉了。不过，她在一周之内赚了360万印度尼西亚盾，此时的边际收益低于50%——她的投资增长了30倍，但她的总收入只相当于以前的12倍。不过，此时她的总体收益达到了60万印度尼西亚盾（购买力平价107美元），足以将这一生意维持下去。

对于很多穷人来说，这就是现实。那些空空的货架并不是我们想象出来的。我们在印度卡纳塔克邦北部古尔伯加镇郊区（距海得拉巴市车程约5小时）看到，一家商店的存货就是很多摆在一间昏暗的房间里的空塑料罐子。不一会儿，我们就列出了它的全部存货清单。

印度卡纳塔克邦农村一家普通商店的存货清单

1罐美味小吃

3罐软糖

1罐加1小袋包装硬糖

2罐鹰嘴豆

1罐速溶咖啡

1袋面包（5片）

1袋扁豆小吃

1袋薄脆饼干（20块）

2袋饼干

36根卫生香

20块力士香皂

180份潘帕拉（槟榔和嚼烟的混合物）

20袋茶

40袋好地粉（姜黄粉）

5小瓶爽身粉

3包香烟

55小袋比迪斯（细细的香烟）

35大袋比迪斯

3袋洗衣粉（每袋500克）

15小包饼干（曲奇）

6袋独立包装的洗发剂

我们对这家商店进行了两个小时的拜访，在此期间，我们看到了两位顾客。一位只买了一根香烟，另一位则买了几根卫生香。显然，如果这家商店稍稍扩大经营规模，它就极有可能产生很高的边际收益；如果它能够进一些同村其他商店没有的货物，那么它的边际收益就会更高，但总体收益却很低：在销售量偏低的情况下，整天经营着商店并不值得。

在发展中国家，每个村庄都会有几家这样的商店，而在大城市，这种商店则有成千上万家。很多商店都在销售着相同的货品，与卖水果、椰子及零食的小摊毫无二致。每天早晨9点，走在印度贡土尔市最大贫民窟的大街上，我们会看到很多女人在卖一种叫作“dosas”的薄饼。这种饼是用米和扁豆做成的，堪称印度南部的“牛角面包”。她们在薄饼上涂上辣酱，用一张报纸或香蕉叶裹起来，每张薄饼售价1卢

比（购买力平价约5美分）。我们计算了一下，每6户人家，就会有一户卖薄饼的。结果，这些女人一直在等着有人来买薄饼。很明显，如果她们能够几个人合卖，她们会赚到更多的钱。

这就是穷人和他们所做生意的矛盾之处：他们精力充沛，拥有丰富的资源，而且努力地做着白手起家的生意。但他们的大部分精力都花在了很小的生意上，而且他们同周围很多其他人都在做着相同的生意。结果，他们失去了过上一种富裕生活的机会。孟买那些富有创意的拾沙女们，发现了利用现成资源赚钱的机会：一些自由的时间和海滩上的沙子。但商业精英没有指出的是，尽管她们有这样的聪明才智，但这种生意几乎赚不了几个钱。

这类生意虽然规模较小，边际收益很高，但其总体收益常常很低。然而，这产生了一个新的问题。只要投入更多的资金，边际收益就会提高，这就意味着提高总体收益很容易，那么，为什么这些小生意发展得都很缓慢呢？

一部分答案是我们已经知道的——大多数这样的生意都借不到多少钱，而且借钱的代价非常高昂。但这并非问题的全部。首先，我们看到，尽管有上百万的小额信贷借款人，但很多有机会贷款的人都选择不去贷款。本·塞丹就是这样的一个人。他饲养奶牛，本来可以通过小额信贷来扩大经营，但他决定不这样做。即使在海得拉巴市，具有借款资格的家庭与当地几家颇具竞争力的小额信贷机构的签约率仅为27%，而且只有21%的家庭曾办理过小额信贷业务。

即使那些每天生活水平约2美元的人也可以存钱，古尔伯加的那家商店便是如此。我们的数据显示，在海得拉巴市附近，对于处在这一消费水平的人来说，他们每月花在医疗上的钱约占总支出的10%；而对于那些每天生活水平低于99美分的人来说，这一比例约为6.3%。如果这位店主将那余下的3.7%用来扩充存货，而不是用作医疗费用，那么一年之内他就能使店中的存货量翻一番。或者，这家商店还可以削减

烟酒的进货量，这样他们就能每天节省约3%的人均开支，在15个月之内将存货量翻一番。那么，他们为什么不这样做呢？

斯里兰卡的实验明确地描述了这一事实，即资金匮乏并不是扩大生意的唯一障碍。那些用250美元赚了很多钱的企业家，他们的边际收益比美国最成功的公司都要多。然而，关键在于，按绝对价值计算，与拿到250美元的企业家相比，拿到500美元的企业家们所赚的钱不会增长得更多。部分原因是，拿到500美元的企业家不会将钱全部投到生意中，他们只会投入一半，余下的钱他们会用来为自己家里买东西。

为什么会出现这种情况呢？难道店主对这么高的边际收益有更好的用途吗？

一个值得注意的事实是，斯里兰卡的小企业主们确实投入了第一笔资金，如果他们选择不再投入第二笔资金，或许是因为，他们觉得自己的生意没有能力赚回这笔资金了：投入全部资金会将一家普通企业的股本增加两倍，这时，企业还需要再雇用一位员工，或者找到更多的存货空间，来维持自己的经营，而这样就会花掉更多的钱。

因此，穷人所做的生意之所以会发展缓慢，部分原因仍然在于他们所做生意的性质。图9－1中的倒L形曲线表明，即使边际收益很高时，总体收益也可能会很低。图9－2显示了图9－1曲线的两种形式：第一，OP线一开始很陡，但很快就平缓下来；OZ线一开始上升得不快，但一直延伸到很长。

在现实世界中，穷人所做生意的利润就像曲线OP一样，一家小公司很容易发展起来，但其发展潜力很快就会耗尽。这与小店主的例子很相似：一旦你把家里的一间房子腾出来开商店，并且一天在那里工作几个小时，如果你有足够的货物填满整个货架，那么相对于无货可卖的情况，你的利润就会更高。不过，一旦你的货架已被填满，进一步扩大经营或许就无法产生足够的边际收益，用来支付高昂的贷款利率。因此，所有的生意规模都很小。另一方面，如果情况像OZ线一样

发展，那么扩大经营就有了更多的空间。对于大多数穷人来说，整个世界更像OP线。

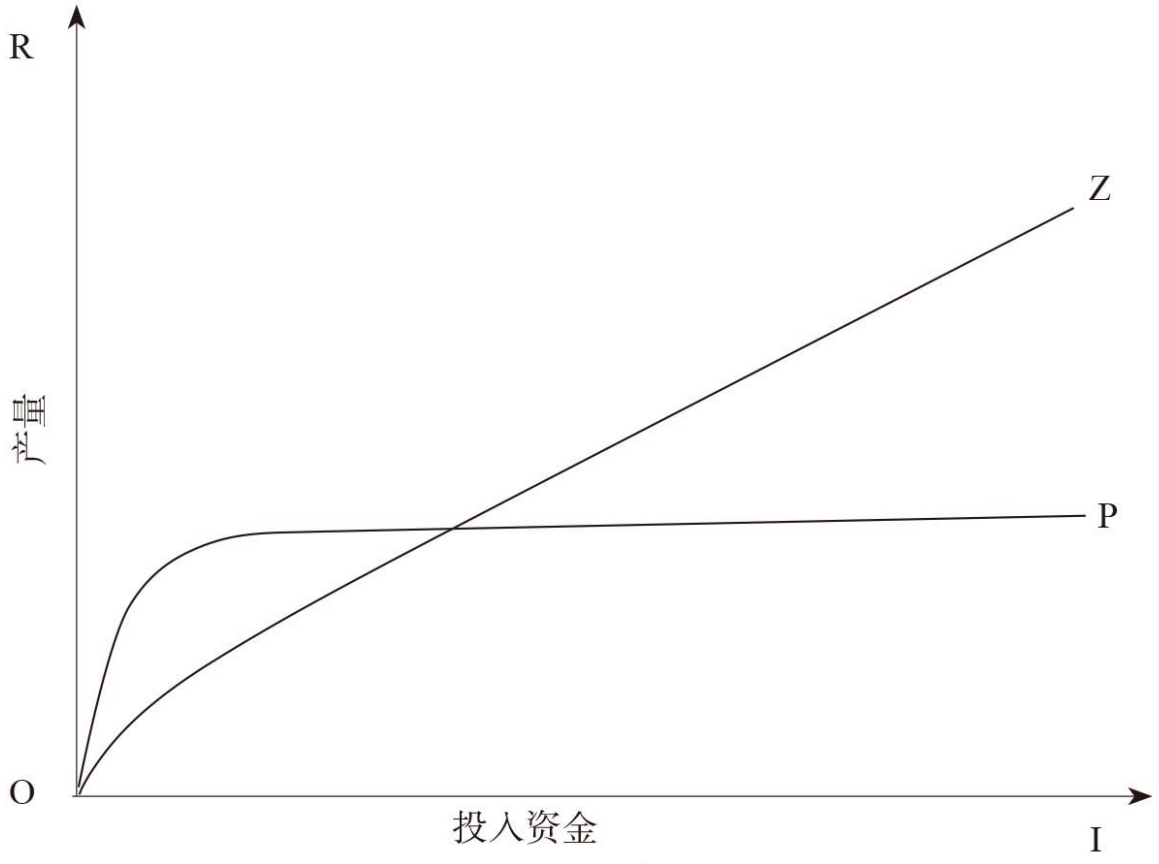


图9－2 两种方法

当然，我们知道，情况不会总像OP线那样，否则也就不会有大公司了。或许，店主、裁缝和小贩的生意就像OP线，但某些其他类型的生意也会用到更多的生产资本。如果一个人能够买到合适的设备，那么他就能经营一家大型零售连锁店或纺织工厂。不过，这样做需要具备某种特殊技能或一大笔前期投资。你可以在一间车库里成立微软公司，然后不断扩大经营规模，但要想做到这一点，你需要站在某种新产品的前沿地带。对于大多数人来说，这并不是一个好的选择。而另外一种选择是，投入足够的资金来获得一种生产技术，使你的公司能够大规模运营起来。徐爱华——那位以一台缝纫机白手起家的中国女

性，最终建立了自己的服装王国。当她得到了第一笔出口订单时，一个巨大的转折点出现了。如果没有这个转折点，那么她很快就会被当地市场吞没。为了完成出口订单，她需要建立一家现代化的工厂，具备一些自动化的缝纫机。这样一来，她需要投入的资金比公司初期的资本大概多了100倍。

图9－3代表了这两种生产技术的观点。左边是OP线，右边是一种新的生产技术OR，这条线一开始没有产生利润，但在小额投资之后，则产生了较高的利润。注意，为了画出一条连接线，我们用粗体显示了OP和OR的部分线段。OR线代表投入特定资金的实际利润。如果你只想投资一点点，那么你应该投资OP，不应投资OR，因为OR在刚开始时不会产生利润。如果你的投资较多，那么OP就不是一笔好交易，在一段时期内，其边际收益都会很低。然而，一旦你有了足够的钱，你就应转向OR。这就是徐爱华的经历：她一开始走的是OP路线，那时她只有一台二手缝纫机，后来她转向了OR线，随之而来的是自动缝纫机。

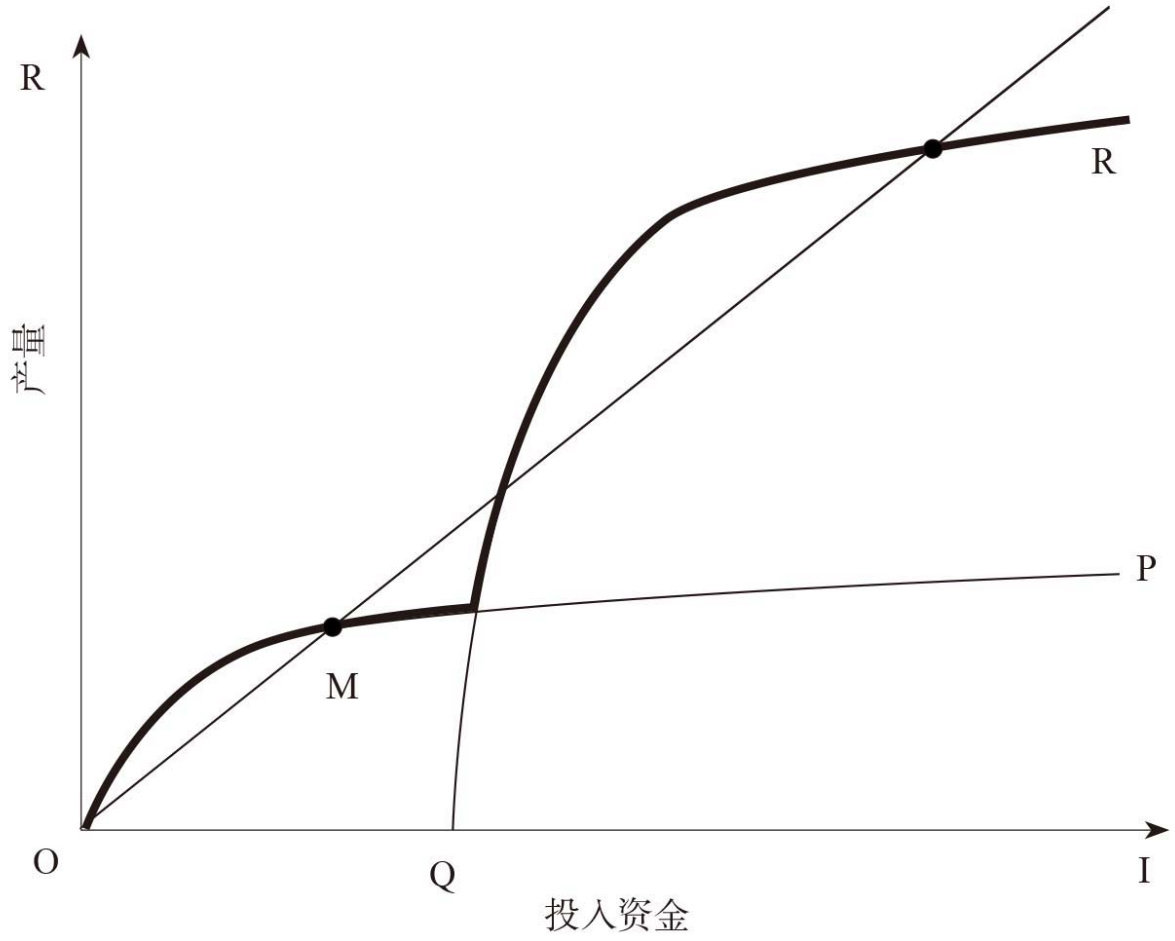


图9－3 将两种方法与S形创业精神相结合

OR线很像S形曲线，不是吗？中间有一个驼峰，这是商家为了赚钱要到达的点。OR线再现了常见的S形曲线矛盾：投资一点儿就赚一点儿钱，这样一直都不会有更多的钱用来投资；或者越过驼峰，多赚一些钱，然后加大投资，从而赚得更多。关键问题在于，对于大多数人来说，他们并不会选择越过驼峰。尽管他们可以获取小额信贷，但这些小企业主们却得不到足够的贷款。此外，到达这一点或许还需要一些管理或其他方面的技能，而这是小企业主们所不具备的。因此，他们的生意一直都处于小规模状态。面临边际收益的前期增长，同一个小企业主往往会选择同时经营3种不同的生意，而非努力扩大其中任何一

种生意的规模。例如，他会在早上卖多萨饼，白天卖萨里斯饼，晚上穿珠子制作项链。

但是，徐爱华是怎么做到的呢？她将利润用于再投资，连续8年每年扩增70%的设备。因此，在去除发给工人的工资之后，她的利润至少是设备价值的70%，所以她的总体收益肯定很高。我们认为，这不仅表明徐爱华是一个非常聪明的女人，还表明中国改革开放初期竞争较少、需求很大的状况，因此她的生意正逢其时。

创业太难

穷人无法扩大经营的原因在于，对于大多数人来说，这太难做到了：他们借不到足够的钱跨越驼峰，存款额达到那个数目会花费过长的时间，除非他们的生意能够产生很高的总体收益。例如，你用100美元开了一家公司，然后像徐爱华一样，你需要投入100倍的资金（1万美元）用来购买新机器。如果你每投入1美元赚到了25%的赢利，而你将这部分赢利再次投入。一年之后，你就需要投入125美元；两年之后，这一数字增至156美元；三年之后，你需要投入195美元。那么，你需要22年的时间跨越驼峰、买到机器。如果你要将一部分钱用于过日子，只存下了一半的赢利，那么你就需要将近40年才能实现目标。而且，这还不包括做生意所要承担的风险和压力。

此外，一旦小企业主意识到，自己可能陷入S形曲线的底部，而且永远也赚不到那么多钱，那么他们更很难全身心地投入自己的生意。假如一位企业家处于图9－3中的M点以下，那么他可以通过攒钱提高进货量，从而赚取更多的利润，但即使如此，他也无法超越M点。这值得吗？即使他有了想要的一切，他的生活可能也不会发生积极的改变。因为他的生意注定是这种小规模，不会赚到太多的钱。因此，他可能会将自己的注意力及资源用来做其他事情。

同样，相对于中产阶级来说，穷人的存款或许会更少。因为他们知道，他们的存款不够实现自己所期望的那个消费目标，他们也不会

为自己的生意投入那么多（不仅是钱，还包括情感投资和智力投资），何况这并不会对他们的生活产生太大影响。这或许也可以解释本·塞丹、摩洛哥农民和福阿德之间在观点上的差距。福阿德或许是正确的，本·塞丹没想到可以在谷仓中养牛。或者他其实已经想到了，但可能一想到仅仅为了4头奶牛，就要贷款，还要建造一个新的牛棚，而最终还是要将牛卖掉，就会觉得这未免有些得不偿失了——毕竟，他们一家人还是那么穷。因此，从某种意义上讲，他们都是正确的：福阿德的生意模式仍然可行，而本·塞丹不值得那样去做。

大多数小企业主们并不会全力以赴地赚取每一分钱，这也能够说明，一些企业的培训计划并没有起到太大作用。不过，现在很多小额信贷机构都建议客户去参加这类培训。在每周会议上，客户们都会学到怎样更好地记账、怎样管理存货清单、怎样了解利率等。这样的计划在秘鲁和印度的研究中有所评估。两个国家的研究结果显示，人们对企业的认识有了一定的提升，但他们的利润、销售额或资产却并未发生变化。这些培训计划的动力基于这样一种观点，在这类生意特别不好经营的情况下，如果人们不热衷于这类生意，那么这种培训毫无帮助也就在人们意料之中了。多米尼加共和国尝试了另一种培训计划，作为常规培训模式的辅助，这一种简化的课程建议企业家们关注简单的“手指规则”（如将生意花费与家庭花费进行区分，支付给某人固定工资）。这些培训的效果也并不明显，但为企业家们提供一些简单的小窍门，的确有助于利润的增长。这可能是因为，人们愿意采用这些经验原则，而且他们其实是简化了自己的生活，而不是向生活索要更多的智力资源。

这样看来，我们不免要对“普通的小业主都是天生的企业家”这一观点持怀疑态度。我们所理解的企业家是，他的生意有发展壮大的潜力，他有能力承担风险，并在工作中很努力，即使在逆境中也会全力以赴。当然，我们并不是说，穷人中没有真正的企业家——我们见到了很多这样的人。但也有一些人，他们的生意注定不会发展起来，也不会赚到很多钱。

买一份工作

既然这样，为什么很多穷人还要自己做生意呢？我们从帕克·阿万和他的妻子那里找到了答案。这是来自印尼万隆贫民窟的一对年轻夫妇，他们用父母家里的一间屋子开了一家小店。帕克·阿万是临时建筑工人，但他常常找不到活儿干。当我们2008年夏天见到这对夫妇时，帕克·阿万已经失业两个月了。由于两个孩子还小，一家人需要额外的收入，他的妻子就不得不出去找工作。她想找一份工厂的工作，但她资质不够，工厂需要年轻、未婚或是有经验的工人。而阿万的妻子没有这样的工作经验，因为她念完高中后就开始学习当秘书，但最后没能通过秘书考试（这是找工作时所必需的），所以她最终放弃了这个职业。做点小生意是他们唯一的选择。她的第一份工作是做点小零食，然后拿到市里去卖，但她想找一份可以在家里做的工作，这样就可以照顾孩子了。因此，阿万从一家合作社得到一笔贷款，夫妻二人开了一家小店，不过在他们附近50码内还有两家商店。

阿万和妻子并不喜欢做生意。他们本来可以从合作社得到第二笔贷款，然后扩大他们的小店，但他们没有这样做。不幸的是，第4家商店出现在了他们的邻区，由于这家店商品齐全，他们的生意受到了威胁。我们见到他们时，他们正想再贷一笔款购置更多的货物。他们对自己孩子的期望就是，长大后得到一份政府部门的工作。

在传统就业机会缺失的情况下，一种特殊的立业冲动被更多地展现了出来，穷人的事业似乎就是想办法买到一份工作。很多生意之所以能够开展下去，是因为家里有人时间较为充裕，这通常是女人，她常常要一边照看生意，一边做家务。我们尚不清楚，当做生意的机会出现时，她是否总能有自己的选择。因此，很多业主（尤其是女业主）并不喜欢做生意，而且害怕扩大经营。或许这可以解释，当斯里兰卡的女业主拿到250美元用于投资生意的钱时，很多人选择用这笔钱做些别的事情。这与我们之前遇到的男业主不同，他们会将钱用于投资并获取高回报。或许，穷人所做的很多生意并不是他们企业家精神

的体现，而是某些失败的经济模式的演绎。他们周旋于这些经济模式之间，努力地付出着。

好工作

在对全球穷人展开的调查中，我们问了一个问题：“你对自己孩子的期望是什么？”结果令人震惊。无论我们在哪儿提出这个问题，穷人最常见的梦想就是，他们的孩子能够成为政府职员。例如，在乌代布尔的贫穷家庭当中，34%的父母想看到自己的儿子成为一名政府教师，41%成为非政府教师，18%成为一家私营公司的职员。对于女孩来说，31%的父母希望女儿成为一位教师，31%希望她找到一份政府工作，19%希望她成为一名护士。穷人并不期望孩子成为企业家。

对于政府工作的特别强调表明穷人对于稳定的一种向往，因为这类工作虽然不那么激动人心，但一般都非常稳定。而且，实际上，工作稳定似乎是中产阶层与穷人之间的一个界限。在我们针对18个国家的调查数据中，中产阶层更可能会有一份按周或按月支付工资的工作，这是区分临时工与固定工的一种原始方法。例如，在巴基斯坦的城市地区，每天生活费不高于99美分的雇员按周或按月领工资的占74%，而每天收入为6~10美元按周或按月领工资的占90%。在农村地区，44%的穷人有固定工资，而64%的中产阶级有固定工资。

是否拥有稳定的工作也具有巨大的影响。在乌代布尔的大部分地区，大多数家庭每天的生活费低于2美元。但有一次，我们遇到了一个十分不同的村庄，那里的生活显然相对富裕：屋顶是铁的，院子里有两辆摩托车，还有整洁大方、穿着校服的孩子。原来，村子附近开了一家锌工厂，村子里的每个家庭中至少有一人在该厂工作。在其中一个家庭里，身为一家之主（一个50多岁的男人）的父亲在工厂的厨房工作，后来又被调到了工厂的车间。他的儿子是村里第一批读完高中的8个孩子之一。这个孩子毕业后到这家锌工厂上班，而且有望在父亲退休前当上领导。他的两个儿子都读完了高中，两个女儿也在出嫁前

读完了高中。对于这个家庭来说，锌工厂建在这一地区给他们带来了好运，开启了一个人力资本投入的良性循环，引领他们在就业道路上一步一步地前进。

安德鲁·福斯特和马克·罗森茨维格的一项研究表明，工厂就业对于印度农村工资增长的促进并不仅限于此。在20世纪60年代至1999年期间，印度的农业生产力快速增长，而村庄附近的工厂就业率也得到了提升，部分原因在于政府对农村投资政策的倾斜。在20世纪80年代初期到1999年期间，印度农村工厂就业率增长了10倍。1999年，在福斯特和罗森茨维格所研究的村庄中，约有一半村庄附近都有一家工厂，而且这些村庄中10%的男性劳动力都就职于工厂。这类工厂一般位于村庄中，起步工资较低，而这类工厂就业率的增长所带来的工资增长，甚至超过了由著名的绿色革命引发的农业生产力增长所带来的工资增长。此外，工业发展给穷人带来的收入也不够合理，因为即使对于那些低技能的人来说，更高报酬的工作他们也能胜任。

这种工作将为得到该工作的人的生活带来巨大的改变。与穷人相比，中产阶层在医疗与教育上的支出更多。当然，从原则上讲，有耐心、勤奋的人可能更愿意为自己孩子的未来投资，让他们有能力找到好工作。但是，我们认为，这并非答案的全部，而且这种消费模式与另一个事实有关，即富裕家庭的父母一般都拥有稳定的工作。一份稳定的工作会通过决定性的方式，改变人们的生活观念。一项针对墨西哥儿童（他们的母亲都在出口工厂工作）身高的研究表明，一份好工作具有无穷的力量。出口工厂常常以剥削人、工资低而著称。然而，对于很多连中学都没上完的女性来说，在这里工作比在零售业、食品业及交通业工作更好，因为与出口工厂相比，那样的工作工资不会更高，但工作时间却更长。耶鲁大学的戴维·阿特金对两组母亲的孩子在身高上进行了比较，第一组母亲所在的城镇开了一家出口工厂，而另一组母亲所在的城镇则没有这种工厂（在该母亲16岁时）。结果显示，第一组母亲的孩子比第二组母亲的孩子要高得多。这一对比非常

明显，同时也解释了贫穷的墨西哥孩子与正常成长的美国孩子在身高上存在差距的原因。

此外，阿特金指出，出口工厂的工作对家庭收入水平的影响不足以解释身高上的差异。或许，由于人们知道自己每个月都会得到一份收入（不仅仅是工资本身），因此他们对未来产生了一种控制感，正是这种控制感使这些女人注重建立自己与孩子们的事业。或许，这一对于未来的看法是区分穷人与中产阶层的重要依据。阿特金研究的主题“为将来而努力”巧妙地总结了这一观点。

在第六章中，我们详细举出了几个事例，说明风险对于家庭行为的影响：不管付出多大的代价，贫穷家庭也会采取预防性措施来降低风险。这里，我们看到了另外一种或许是更深层次的结果：对于人们来说，用长远的眼光来看问题时可能需要具备一种稳定感。至于那些看不到自己未来生活质量有所提高的人，他们可能总是不愿继续努力，其生活水平也难以得到提高。很多家长认为（或是误以为），教育所带来的好处呈S形曲线。这就意味着，如果他们认为自己不能持续投资的话，那么这种教育投资对于他们来说就毫无意义。如果他们怀疑自己将来承担孩子学费的能力——比如他们觉得自己的生意可能会亏损——那么他们就可能认为，这种投资根本不值得一试。

一份稳固的收入可以对未来的支出做更多贡献，而且也使现在的借款变得更容易、更廉价。因此，如果家里的某位成员有一份稳定的工作，学校会更愿意接收他们的孩子；医院会为其提供更昂贵的治疗，因为医院方面认为，他们能担负得起这些费用；家里的其他成员也可以利用这些收入投资自己的生意，谋求可能的发展。

这就是为什么一份好工作如此重要。好工作是稳定的、工资可观的工作，它能够赋予人们足够的心理空间，让人们去做中产阶级擅长做的事情。这种观点常常会受到经济学家们的反对。他们认为，好工作可能是代价很高的工作，也就是较为少见的工作。不过，如果好工

作意味着，孩子们生长在一个良好的环境中，可以充分挖掘他们的潜能，那么或许值得减少这类工作的数量。

由于大多数好工作都在城市里，所以搬家就成为改变家庭生活水平的首要步骤。2009年夏，我们在印度海得拉巴市的贫民窟结识了一个50多岁的女人。她告诉我们，她从没上过学，16岁就生下了女儿。女儿上过学，但读完三年级就辍学了，不久便嫁人了。但她的第二个儿子正在读MCA（Master in Computer Applications），我们从没听说过MCA，于是问她那是什么（我们以为那是某种专业学位）。她说她也不知道，后来她的儿子出来为我们解释，那是计算机应用学硕士。在这以前，他已经获得了计算机学士学位。他的哥哥也已大学毕业，找到了一份私营企业办公室的工作。而最小的孩子正在读中学，也准备着报考大学。如果能得到一份穆斯林优惠贷款，家里人都希望送他去澳大利亚留学。

那么，从女儿辍学到第一个儿子高中毕业，这期间究竟发生了什么，以至于这个家庭改变了其对于孩子的期望？父亲已经从军队退役，但通过军队的关系，他在海得拉巴市找到了一份国有公司的保安工作。由于他有了工作，不需要频繁迁移，于是一家人（除了他已经出嫁的女儿）都搬到了城里。海得拉巴市有很多不贵而优质的穆斯林学校，这是因为在1948年之前，当地还属于半独立的穆斯林王国。儿子们都去上学了，因此他们都发展得很好。

为什么没有更多的人采取这一策略呢？毕竟，大多数城市的学校都比较好，即使是那些不具备海得拉巴市独特历史的城市。而且，穷人（尤其是贫穷的年轻男人）总会搬到城里找工作。例如，在我们采访的乌代布尔农村家庭当中，60%的家庭至少有一个成员在过去一年到城里工作过，但他们很少有人会迁居很长时间——平均只有一个月，只有10%的人的迁居时间在三个月以上。即使在国内，永久迁居也较为少见。在我们针对18个国家的调查数据中，极度贫穷家庭中有一名成员需要为工作而迁居的比例为：巴基斯坦6%，科特迪瓦6%，尼加拉瓜

6%，秘鲁将近10%。临时性迁居的影响之一就是，对雇主来说，没有必要将这些工人转为固定工，也没有必要给他们提供特殊培训；他们一生都在打零工。因此，他们的家人不会搬到城里住，也不能上城里更好的学校，更无法得到一份固定工作所带来的心灵的宁静。

我们问一位来自奥里萨邦的流动建筑工人（他当时正在回家路上），为什么不在城里停留更长时间。他解释说，他不能把家搬到城里，那里的住房条件太差了。另一方面，他也不愿离家太久。发展中国家的很多城市很少会为穷人制订住房规划。结果，穷人不得不挤在城市的某个角落，常常是在湿地或垃圾堆里。相比之下，即使是最贫穷的人所住的村庄，都是绿树成荫、空气清新、房屋宽敞、孩子们有嬉戏之地的。那里的生活可能不那么激动人心，但对于那些生长在农村的人来说，那也是他们的朋友所居住的地方。此外，对于一位单身男性来说，如果他要在一个城市住上几周或数月，那么他并不需要去寻找真正的住所。他可以睡在大桥或某处的天篷下面，或是住在自己熟悉的商店或建筑工地。他可以把租金省下来，多回家几次。然而，他不想让自己的家人过这种生活。

这样做同样存在风险：假如你想花钱将一家人都搬到城市里去，那么你就只有丢掉工作了。的确，如果你还没有一份体面的工作及足够的积蓄，你又怎么搬得起这个家呢？而且，如果家里有人生病了怎么办？当然，城市里面的医疗条件更好，但谁会陪你去医院？在你急需用钱的时候，谁来借钱给你呢？只要你的家还在村子里，那么即使你在城市里生病住院，你仍然可以借助你在村子里的关系。如果你拔掉了自己在村子里的根，搬到了城市里，结果会怎样呢？

因此，你更容易搬到有熟人的城市。当你们初次到达那里时，他们可以为你和你的家人提供住所；如果家人突然生病，他们也会来帮忙，还会帮你找一份工作——给你一份介绍信或是他们自己雇用你。例如，凯文·孟希发现，墨西哥村民会移居到别的村民定居的城市，即使最开始的那轮移居完全出于巧合。如果你在某一城市已经有了一份稳定的工作，或是其他稳定收入的渠道，那么搬过去显然更加轻

松。来自海得拉巴市的穆斯林家庭二者兼具——一份军队养老金和一份工作。在南非，如果年迈的父母得到一笔养老金，他们的孩子就会永久地离开家里，搬到城市。养老金为他们提供了一种安全感，他们以此支付自己迁居付出的代价。

那么，怎样获取更多的好工作？显然，如果你能轻易搬到城里，那么，找到好工作也不成问题。可见，城市土地使用及低收入住房政策显然很重要。此外，有效的社会安全网络（包括公共补助及市场保险）通过减少对社会网络的依赖性，可使移居变得更简单。

然而，并非每个人都能搬到城里住，还有一点很重要，即不仅大城市要提供更多的好工作，较小的村镇也要提供就业机会。要实现这一点，城市与村镇的工业基础设施都要做出实质性的改善。管理环境对于创造工作机会来说也很重要：劳动法对于安全保障工作起着重要的作用，但如果劳动法过于严格，导致没人敢雇用员工，那么就会产生一定的反作用。鉴于生产技术的S形曲线性质，信贷或许仍然是一个较大的问题：要创立更多的公司，从而产生大量的工作岗位，这需要更多的资金，但这常常是发展中国家普通业主所负担不起的。第七章关于信贷的部分指出，目前尚不清楚怎样让金融部门贷款给这类人群。

或许可以利用政府资源，如通过向中型企业提供贷款担保，从而创立足够多的大公司。中国就出现过类似的情况，国有企业（或至少是部分国有资产，如设备、土地及大楼）被员工承包、管理，这也是朝鲜工业政策较为明确的一部分。这可以启动一种良性循环：较高的稳定工资为工人提供了经济资源、心理空间及必要的乐观心态，他们既可以用其为孩子投资，又可以用其储存更多的资金。一份稳定的工作可以使人们更容易获取贷款，加上自己的存款和才华，他们最终才能雇用员工，创立自己的大企业。

因此，真的有10亿穷人企业家吗，就像小额信贷机构的领导，或是有公益头脑的商业巨头所确信的那样？或者，这只是因我们对于

“企业家”一词的模糊而产生的幻想？其实，的确有超过10亿人在经营着自己的农场或公司，但他们中的大多数人这样做是因为别无选择。他们只是想生存下去，因为他们没有才华、技能或是必要的风险承受能力。小额信贷及其他有助于小企业发展的方式，仍然在穷人的生活中扮演着重要角色，因为这些小企业要存活下去。或许，在可预见的未来，这是很多穷人得以生存的唯一方式。但是，如果我们认为他们能以此铺出一条逃脱贫穷的路，那么我们简直是在自欺欺人。

第十章
政策，政治

如果政策不能被正确地实施，计划得再周密完好的政策，也不能发挥作用。不幸的是，政策的意图和实施之间存在的差距越来越大。在贫穷国家，一些援助怀疑论者表示，正是由于政府失职，国外援助及其他来自外界的援助才对该国的社会政策产生了负面影响，使该国的状况更加糟糕。当今，很多政府的垮台都是因为一些好政策没能真正实施或发挥作用。

下面就是一个很好的例子。乌干达政府给每个学生提供包括维修教室、购买课本以及学生学习期间可能产生的其他费用，教师的工资甚至直接被计划在政府的预算之内。1996年，李特瓦·雷尼卡和雅各布·斯文松试图弄清楚，由政府分拨的这些辅助资金究竟有多少真正被用到了学校。要弄清楚这个问题并不难，他们派遣调查小组到学校，询问学校负责人实际接收的资金数目，然后将这些数字与电脑里记录的政府实际派发的数字比对，结果令人大吃一惊：学校只拿到了实际援助资金的13%，有一半多的学校甚至没有拿到这笔资金。调查表明，大部分资金最终都到了政府官员的口袋里。

同样的结果在其他国家也得到了证实，这样的结果无疑使我们很失望。我们经常会问自己，为什么要这样做？这些其实都是微不足道的问题，为什么我们要为此烦恼呢？威廉·伊斯特利，一位曾经批评随机对照实验的人士，在自己的微博中这样写道：随机对照实验对于处理在发展过程中的一些大问题根本行不通，诸如好的体系或是宏观

经济政策带来的大范围经济效应等。他甚至推断，信奉随机对照实验会削弱发展研究者的进取心。

这一观点很好地反映出一种制度化观点，并在当今的发展经济学中盛行。该观点认为，发展的真正问题在于找到良好的政策：这是一个如何挑选出恰当政治程序的问题。如果政治主张是正确的，那么好的政策便会随之出现；反之，没有好的政治导向，就无法指定或实施好的政策，至少从规模上来讲是这样的。如果1美元中的87美分都无法真正进入学校的账户，那么就没有必要弄清楚学校会如何利用这1美元。随之而来的是“大问题”需要用“大办法”来解决的社会改革，如过渡到有效民主。

而另一方面，杰弗里·萨克斯则认为腐败是一种“贫穷陷阱”，这并不奇怪。贫穷会引起腐败现象，而腐败现象的发生必然会促使贫穷的产生。对此，萨克斯给出的建议是，通过帮助发展中国家的穷人变富来拆除这一陷阱。这种援助可以用于实现一些特殊目标，例如疟疾控制、食品生产、饮用水安全、环境卫生等一些容易衡量的指标。此外，萨克斯还认为，提高人们的生活水平将有助于政府和民间团体遵守法律法规。

根据反腐败国际性非政府组织透明国际2010年的数据显示，乌干达政府的清廉指数在全球178个国家级地区中，排名第143位（排名高于与其处于同等发展水平的尼日利亚、尼加拉瓜、叙利亚，次于厄立特里亚国）。这也意味着，我们可以在落后腐败的国家大规模实施反腐败计划。在乌干达政府的腐败问题没有得到解决之前，对乌干达教育的援助不可能取得成效。

然而，雷尼卡和斯文松的故事却是以奇妙的结局收尾的。当他们的调查结果在乌干达公布后，曾一度引起骚动。而财政部得知此结果后，开始将每个月下发给学校的资金数目公布在乌干达主流媒体上。2001年，雷尼卡和斯文松再次对学校的财务状况进行了调查，发现80%的拨款都到了学校。大约有一半的学校校长曾经抱怨他们没有得到应

有的拨款，最终，他们中的大部分都拿到了拨款。并且，没有报道称有人对这些学校的校长或是对此事做出报道的媒体进行报复。如今看来，似乎因为无人担心公款的去向，才导致滥用公款现象的发生。这样一来，在无人监管时，地方官员便可能会轻易盗用公款，但是当监管有力时，他们则会停止这种行为。

乌干达的校长们大胆推断：如果偏远地区学校校长能够在有利政策落实之前避免腐败，那么或许我们无须等待政府的彻底改革或是社会转型，通过缜密思考和严格评估就能帮我们制定出制止腐败和效率低下的体系，但这并不意味着降低我们的标准。我们相信这些不断的进步和无数细小变化的积累，最终会导致彻底的变革。

政治经济

腐败或是玩忽职守，都会造成大量的效率低下。试想一下，假如老师或护士都不去工作，那么教育和医疗方面的政策就不能得到很好的实施。假如卡车司机通过行贿超载运输，那么政府部门就需花上数十亿美元来维修因为卡车超载而造成的路面损坏。

我们的同事德隆·阿西莫格鲁和他的长期合作者、哈佛大学的詹姆斯·罗宾逊如今都活跃在经济领域。当时，他们对经济持悲观态度，认为只有当制度稳定下来后，国家才能得到真正的发展，但是，制度却很难稳定下来。德隆·阿西莫格鲁和詹姆斯·罗宾逊曾经这样定义制度：“经济制度决定了经济诱因，这些诱因会对教育、储蓄、投资、创新和采用新技术等产生激励作用。政治制度决定了公民对官员的约束能力。”

政治学家和经济学家的观点是站在一定的高度思考制度的建立的。他们认为，经济制度就像财产权利或税收系统，政治制度就像民主或专制、权力集中或分散、普选制或有限制的选举权。在阿西莫格鲁和罗宾逊所著的《国家为什么会失败》（*Why Nations Fail*）一

书中，大部分经济政治学者一致认为：制度是一个社会成功或失败的首要推动力。良好的经济制度将鼓励公民投资、积累并发展新技术，因为这些是促进社会繁荣的因素。反之，糟糕的经济制度将会产生负面效果。问题之一就是，统治者有构建经济制度的权力，他们无须考虑公民的利益或公民的生活是否能提高。他们构建对自己有利的经济制度，制定大量限制条件，规定每个人的职责，从而削弱竞争，稳固其政治地位。这也是良好的政治制度的重要性所在，它们的存在是为了防止领导者建立为自己牟私利的经济制度。当政治制度运行良好时，它就能通过向统治者施加足够的限制，来确保他们不会与公众的利益背离太远。

不幸的是，腐败的制度往往会滋生更加腐败的制度，形成恶性循环，这就是所谓的“寡头政治铁律”。当政的领导者倾向于制定能够为他们谋取财富的经济政策，而他们一旦变富，又可以利用手中的财富，提前阻止可能对他们的权力构成威胁的人。

据阿西莫格鲁和罗宾逊所述，阴魂不散的腐败制度是一些发展中国家不能持续发展的主要原因。这些国家的领导者继承了殖民地时期该国统治者的一些政治策略，这些政治策略不是为大众服务的，而是为统治者谋取最大利益的。摆脱殖民主义后，新统治者发现，这些旧制度能够帮助他们很方便地谋取自身的利益，于是他们保留了这些政策，形成了一个恶性循环。阿西莫格鲁、罗宾逊和西蒙·约翰逊所写的一篇经典文章曾提到：殖民主义时期，腐败制度阻止了欧洲殖民者的进一步扩张，建立更糟糕的制度（因为他们的扩张是从离自己国家较远的地方攫取资源并加以利用的），而这些制度在殖民主义结束后却被延续了下来。

阿比吉特和拉克希米·耶尔在印度找到了腐败制度长期残留的例子。在英国殖民地时期，不同地区有不同的土地税收制度（这主要由当时任职于那一地区的英国公务员的思想意识，以及当时英国统治之下流行的言论而定）。在土地管辖制度下，印度地主负责征收土地

税，这也进一步巩固了他们自己的势力，稳固了封建制度。而在土地税收制度下，农民自己负责自己的土地税。这些地区的人们之间形成了合作和平等的关系。最引人注目的是，与那些由村民统治的地区相比，由上层人士统治的地区的社会关系更加紧张，农业产量低，学校和医院数量少。150年甚至更久以后，土地税收制度才最终被取消。

阿西莫格鲁和罗宾逊认为，之前的殖民主义者也有可能摆脱糟糕的政治制度和经济制度，但这需要有适当的武装力量和一定的机遇。他们特别指出英国光荣革命和法国大革命。这两场大革命都是发生在200多年前的、不受欢迎的动乱。阿西莫格鲁和罗宾逊在此书的结尾讲述了如何能够改变上述状况，但是他们的态度非常谨慎。

此后，又有两种有影响力的观点产生。这两种观点是在阿西莫格鲁和罗宾逊观点的基础上产生的，却不像二人的观点那么悲观。一种观点认为，如果糟糕的制度阻碍了一个国家的发展，那么这个国家可以依靠世界上其他富裕国家的力量来摆脱窘境，如果有必要，富裕国家可以采取武力。另外一种观点则认为，任何试图操纵一个制度严密的国家的制度或政治的做法，都将失败，改变只能依靠内部力量。

通过引入外部力量或许能打破这种糟糕制度的恶性循环。在新增长理论领域赫赫有名的保罗·罗默，得出了一个伟大的结论：如果你不能管理自己的国家，那么就将其委托给能够管理这个国家的人。尽管如此，管理整个国家仍然很困难。所以，你可以尝试管理一个城市，小规模的城市更便于管理，你可以对这个城市做出很大的改变。保罗·罗默受香港成功发展的激励（香港曾经由英国管辖，后归还给中国），提出了“特许城市”这一概念，即一个国家把一个近似“空白”的领域交给另一国家管理，后者则负责在这一领域建立完善的制度。刚开始时，它可能会遇到一些阻碍，之后有可能建立一套完善的制度（包括拥堵费、电力的边际消费，当然也包括对产权的合法保护）。因为每个来到这个地区的人都是自愿的，这是一个全新的区域，所以他们对这些制度不应该有抱怨。

这一设想有个小小的缺点，即我们不太确定贫穷国家的领导者是否愿意加入。进一步而言，即使这些领导者加入了，他们是否能找到合适的“买家”尚不确定——没人敢保证：交出去的地区发展好了之后会送回。于是一些发展专家对此做了进一步阐述。保罗·科利尔（牛津大学教授和世界银行前经济学家）在其著作《最底层的十亿人：最贫穷的国家为何继续衰败？》（*The Bottom Billion：Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It*）及《战争、枪炮和选举：危险地区的民主》（*Wars, Guns and Votes: Democracy in Dangerous Places*）中称，世界上现在有60个处于无助之中的国家（乍得、刚果等），那里生活着10亿人。这些国家都被糟糕的经济制度和政治制度困扰着，西方发达国家有责任帮它们从中解脱出来；如果有必要的话，可以使用武力干涉。他认为这方面的一个成功例子，就是英国政府帮助羽翼未丰的塞拉利昂实现了民主。

然而，威廉·伊斯特利对于塞拉利昂的例子却提出了深深的质疑。伊斯特利指出，接管一个国家远比治理一个国家容易得多。美国花费了沉重的代价才在伊拉克构建了完善的体系，这就是一个很好的例子。但是通常来说，一种制度不能适用于所有国家，它必须要符合当地的特色，因此，任何照搬式的制度都是行不通的。如果有可能，所有的改革都必须逐步进行，要知道，任何制度的存在都有其必然性。

总之，伊斯特利对于外界专家的怀疑不仅针对外来管理者，还包括外界援助。从某种程度而言，外界的援助都在试图改变原有的政策，但是这种改变通常是以破坏原有政策为代价的，即使领导人已开始腐败，他们仍然在接受援助。

然而，伊斯特利对此并不悲观。他指出，每个政府都能找到适合自身的发展道路，只不过这个过程需要他们自己单独完成。尽管伊斯特利对外界援助者心存反感，也声称一种制度不能适合所有国家，但

他指出，自由是唯一可行的万能策略。自由意味着政治自由和经济自由，而在人类的种种发明之中，自由市场的能量被大大低估。他主张“让70亿专家自己掌握自己的命运”。自由市场让所有创业者都有机会创业，如果成功了便能创造财富。伊斯特利还进一步指出，应该让民众自行决定自己受教育的程度和医疗方面的状态，而不是依靠政府的干预。

当然，很多情况下，人们会觉得完全自由的市场并不是理想的结果。首先，正如伊斯特利指出的那样，穷人无法真正参与到自由市场中去。”在他们参与进来之前，他们都需要帮助。其次，社会和市场需要制定一些规则来发挥其功能。例如，一个人不会开车，可他仍然想开。但是社会规则不允许他开车，因为这符合大多数人的利益。很显然，在开车需要有驾照方面，我们不能完全实现市场自由化。如果一个国家呈现弱势或是腐败的态势，那么自由市场也会以行贿或腐败的方式出现。一项调查显示，在德里，如果你掌握了驾驶技术，你不一定能拿到驾照；但是如果你愿意行贿，你很快就能拿到驾照。德里驾照的这种随意颁发，不是我们希望看到的。我们面临这样的挑战，当避免市场的随意性带来的不良后果以后，如何才能让政府发挥作用。这也恰恰是我们的目标。

因此，政府有必要为人民提供日常的必需品，而且还要制定某些政策，发挥市场的功能。伊斯特利还指出，民主能够给政府提供直接的反馈信息，约束政府履行其职责。接下来的问题是，如何构建自由市场机制和民主。伊斯特利一贯主张，自由不能从外部引入，否则就不会有真正的自由。因此，这些制度必须是从本土自下而上形成的。最终，我们要为个人的平等和权利而奋斗。

从阿西莫格鲁和罗宾逊的分析中，我们得出一个结论：糟糕的制度非常“顽固”，无法通过正常的途径将其消除。我们看到了他们对如下结论所持的怀疑态度，即从外界引入一个制度会对原本的制度构成威胁，以及如果让人们自行处理，最终他们有可能找到适合自身的

制度。但是，如果把上述两种结论分开来看，我们还是可以持乐观态度的。事实上，在没有外界干预的情况下，我们已看到了一些制度的部分变革甚至是整个社会的大变革。

事实上，我们都错失了制度的最基本的概念，制度规定了参与的准则。这一概念包括了以往分析中的大部分概念，它们通常由经济学家和政治学家主导，如民主、地方分权、产权、等级制度等。但是这一层面的制度是可以通过当地一些具体的“制度”来实现的。例如，产权制度就涵盖了一系列的法规，规定谁能拥有什么（瑞士政府规定，外籍人士不能购买当地的小木屋），所有权是什么（在瑞典，人们拥有在任何地方行走的权利，包括在其他私人的土地上），如何将立法制度和政策结合起来，实施这些政策（陪审团审案在美国很普遍，但是在法国和西班牙却行不通）等。民主政策规定了谁能参选什么样的职位，谁能投票，如何竞选，但是法律保护有时却使得拉选票或欺骗民众变得轻而易举。就此而言，即使是专制体制，有时也会给民众保留一点儿参与的权利。关于这一点，我们在前文已详细介绍过，制度也不例外。归根结底，要想真正理解制度究竟会对人民的生活产生多大影响，我们必须要从思想认识上做一个转变，从底层人民的角度来看待制度。

边缘的变化

在某种程度上，阿西莫格鲁和罗宾逊的悲观态度来源于，我们几乎很少看到激烈的政体改革——从一个专制腐败的政体转变为一个功能完善的民主政体。从底层的观点出发，我们发现，要增强职责和减少腐败，我们不一定要对政体进行彻底的改革。

尽管大规模的民主改革少之又少，但是在很多情况下，我们还是发现民主在地方一级被一定程度地引入。选举制度的改革在其他一些专制国家就曾发生过，例如苏哈托领导下的印尼、军队独裁制下的巴

西、革命制度党时期的墨西哥。近些年，推行地方选举制度的国家也有很多，1998年越南推行这一制度，也门在2001年、沙特阿拉伯在2005年也推行了这一制度。这些选举制度遭到了西方国家的质疑：选举通常有舞弊现象，而且选举人的权利很有限。然而，即使是毫不完善的地方选举制度，在一定程度上对政府的管理也产生了实质性的影响。在20世纪80年代初期，中国的农村地区逐步推行了村级选举制度。早先，中国共产党赋予村民参加选举的权利。共产党党支部任命党支部书记继续在村级行使领导权。投票不是采取匿名选举方式，投票箱经常都被塞得满满的。尽管这种选举制度不无瑕疵，但是调查却显示，选举制度改革产生了惊人的作用——村政府对村民更加负责。村里开始选举的时候，村级干部放宽了一些不受村民欢迎的政策。在中国农村，土地经常被重新划分，而一些中等收入的农户从中受益颇多。公共支出也大多被用在了村民的需求上。

同样，即使没有固定的、大的反腐体系，从一定程度上遏制腐败还是有可能的。政府的直接干预很有成效，乌干达政府很好地利用了新闻战，收到了成效。另外一个有趣的例子来自印度尼西亚，腐败现象在总统苏哈托下台后依然很严重。2010年，在全球腐败透明指数所涉及的178个国家中，该国排名110。在由世界银行出资、帮助当地边远地区修建基础设施（包括道路）的政府项目上，腐败现象尤为明显。对于当地官员而言，多开原材料和工人工资发票金额是最简单的腐败方式，但是他们没有采用。我们的同事本杰明·奥肯雇用了一个工程队，在大约600个村子里挖开一段道路，从而计算出究竟有多少材料被用在了道路上，然后再与原来上报的费用做比较。另外一组人则通过采访村中当时参加施工的工人，调查他们到底拿到了多少工资。结果发现，上报的工人工资的27%和原材料费用的20%都不知所踪了。更糟糕的是，这只是腐败的一部分。建好的道路长度和要求的一样长（否则，他们的腐败行为就太明显了），但是原材料的不足使得道路的质量特别糟糕——在下雨时很容易就被雨水冲毁了。

在反腐败方面，负责修建项目的政府官员告知村级领导人，他们修建的项目要经过审计，审计结果将会公布给群众。然而，政府的审计人员并不是很公正，他们毕竟还在现存的体系内工作。尽管如此，奥肯指出，与没有审计人员介入时相比，其腐败的数额还是减少了1/3（审计核查都是随机抽查）。

在印度的拉贾斯坦邦，我们和警察局联合向当地警察部门“虚报”一些小的犯罪行为，例如偷手机、在街上骚扰妇女等，试图让当地警务人员对这些予以备案。结果，在我们第一批上报的“案子”中，只有40%得到备案。这是因为印度警察局工作的评估是以没有办理的案件的数量为依据的，没有办理的案件越多，评估的结果就越差。因此，要想在评估中取得好成绩，他们就得尽量少对案件进行登记备案。所以，我们也就可以理解，为什么穷人很少为一些小麻烦去警察局报案。

印度的警察局几乎完全延续了其殖民时期的风格。尽管警察局设立之初是为保护殖民者的利益的，但是印度在独立后，却一直没有对其进行改革。1861年通过的警察局法案一直被沿用至今。自1977年以来，很多改革委员会都推出了各个方面的改革，但是到目前为止，只有很少一部分被实施。然而，这个体系并不是一成不变的。

在每个虚假报案者即将结束叙述、要被备案时，警察们都能找到其中的疏漏之处，进而四处奔走，寻找线索，尽快破案，以减少备案记录。尽管虚假报案者的信息不会被他们的领导知道，虚假报案者也不会因此被制裁，但是报案登记率还是从第一次报案的40%上升到了第四次报案的70%。警察对这些虚假报案者无从查起（他们都是由当地居民联合起来编造的虚假报案者），在这种情况下，登记率自然会提高。因为担心虚假报案者的再次出现，警察们会提高他们的工作效率。

严格的监管制度已经不再是一个新的想法，但是审计和对虚假报案者的处理似乎有效，因为一旦消息外泄，那么触犯者就会被处罚。

只要体系内的少数人相信这一点，那么对反腐败还是有用的。

由南丹·奈尔卡尼提出的信息科技也许能帮助我们解决上述腐败问题。他过去曾管理过印孚瑟斯技术有限公司——印度国内最大的软件公司。印度一直致力于给每位公民提供一个唯一的身份证号码，这个号码和他本人的指纹以及眼睛的虹膜识别相匹配。这一概念就是通过这些识别设备来随时随地确认人们的身份的。一旦这一理念得以实现，那么每个人都可以通过指纹扫描从政府部门买到由政府补贴价格的粮食。这样就可以避免粮店的老板将粮食以高价卖给穷人。尽管印度政府体系的弊端仍然存在，但是这一“科技手段”的实施却能很好地改善印度人民的生活（尽管我们还无法证明这点，因为这一科技体系仍在建立过程中）。

实践中的非集权化和民主

即使在糟糕的制度框架内，社会责任和反腐败仍有提升的空间。相反，良好的制度却未必能得到真正落实。而且，这还取决于制度中有多少成分能在实践中发挥作用。在某种程度上，悲观主义者认为好的制度究竟能在多大程度上落实至关重要。然而，那些看似微妙的小变动给最终结果带来的影响也同样没有得到认可。

在巴西，我们发现了由于制度中的小变动对结果产生的巨大影响。先前，巴西一直沿用比较复杂的纸质投票制度。投票者需要从一长串的候选人名字中选出一个名字，并将该名字（或序号）写在投票纸上。在全国有大约1/4的成人未受过教育，这实际上剥夺了大部分人投票的权利。在普通的选举中，将近1/4的投票无效或不被计算在内。20世纪90年代末期，电子投票制度率先被引入一些大城市，而后相继被引入其他城市。投票者可以通过电子显示屏看到候选人的照片，并在一个简单的界面上选择候选人的号码，完成投票。改革的最初目的是要更好地统计投票数目，但是却产生了意想不到的结果。引入这种

电子选举制度的城市，其投票结果中的无效票数比未引入的城市要低11%。新参加投票选举的选民大都比较贫穷，且受教育程度较低，因此他们将票投给贫穷且受教育程度较低的候选人。此外，他们还将票投给施行有利于穷人的政策的候选人。公共卫生方面的支出增加使得贫困妈妈生育的低体重新生儿数量减少。没有明显的政治冲突，仅仅通过一个小小的科技方面的改变，巴西穷人的意见就被纳入了巴西政体。

赋予人民的权利

此外，地方政策的变化也会给政权带来一定的改变。大多数国际体系现在奉行的新理念都是将责任转嫁给受惠者，让他们负责学校、医院以及交通系统的正常运转。当然，通常情况下，政府并没有征得受惠者的同意，就将责任转嫁给了他们。

正如本书中所提到的那样，当政府无法通过公共服务的福利让群众受益时，再次实施反贫困政策则是很有必要的。当受惠者由于糟糕的服务而无法得到实惠时，政府应该对其给予更多的关注。此外，这些受惠者掌握着大量的信息，他们既知道自己想要什么，也了解究竟发生了什么。政府应赋予受惠者监管这些服务提供者的权利（老师、工程师、医生），让受惠者有权利雇用或解聘他们，或者至少有权利投诉这些服务提供者，从而确保这些政策制定者的动机是正确的。世界银行在2004年世界发展报告中指出，对社会服务造成风险者，社会应对其加以控制。”此外，在内战结束后，社区可以通过集中组织一些集体公益项目来增强与公众的联系。在塞拉利昂、卢旺达、利比亚以及印尼这样有军队冲突的国家，由社区选择和实施的集体项目（即社区驱动发展项目）是非常受欢迎的。

然而，在现实中，社区参与以及非集权化很普遍，但社区究竟怎样才能更好地体现群众的利益呢？如何才能保证弱势群体（女人、少数民族、社会地位低下者、无房产者）的利益呢？

在上述环境下，决议的公平性以及结果主要取决于以下一些细节，例如项目选择规则（一次会议、一次投票），谁被邀请参加会议，谁发言，谁负责监管项目的实施以及这些项目领导者是如何挑选的等。如果规则将少数民族和穷人排除在外，那么我们不知道是这种非集权化还是将权利赋予地方更有助于维持公共和谐。毕竟，被自己的邻居剥夺了公民权将令人愤怒。

以村级会议为例，这是地方重要的政治体系。通过会议，人们发泄不满、表决预算、提出或通过一些项目。村级会议可能是由充满奇幻色彩的美国佛蒙特州的年度城镇会议而来，该会议总是充满温和而又机智的幽默。但事实上，一些发展中国家的会议却不受欢迎。例如，在印尼召开的KDP发展项目会议（世界银行给当地的社区出资修复当地的基础设施，例如道路或灌溉系统）。在村里几百个成人中，有55人参加，其中一半是村中的上层人物。然而，参加会议的大部分人都不发言。在KDP会议上，平均发言人数只有8人，其中有7人是上层人物。

我们似乎可以得出这样的结论，“寡头政治铁律”在村级政府卷土重来。但在将其中的规则略微做些改变后，结果大不一样。在印尼的一些随机挑选的村子里，政府通过信函正式邀请村民参加会议。结果，出席会议的平均人数增加到65人，而且有38人不是来自上层社会。会议中，很多村民都发言了，这使得会议很有气氛。此外，政府还将印有“对KDP会议的建议”的表格附在邀请信内，随机在印尼的一些村庄发放，由学生将此信函带回家，而剩余的村庄则由村长负责发放这些邀请函。结果，由学校发放的那些评价表格所反馈的信息比通过村级政府发放的评价表格得到的反馈信息尖锐得多。

如果规则的不同会产生巨大的差别，那么由谁来制定规则就很重要了。如果乡村实行自行管理制度，那么规则就只能由上层人物来制定。这时，如果当权者能够考虑到少数以及弱势群体的利益，那么由他们来做决策是最好的方式。将权利赋予人民，但不是所有的权利。

严格规定代表的限制条件就是由上级监管下级干涉制度的典型例子。这些限制条件是很有必要的，能够准确地代表少数人的利益，而这会带来不同的结果。

印度的村级政府部门（即村委会）对于代表就有这样的限制条件。村级政府部门每5年会选举一届新的领导人，同时对一些集体基础设施（包括学校建筑、道路等）重新招标。为了保护未被充分代表的人群的利益，规则中特意为妇女和其他少数群体（包括社会地位低的人群）保留了领导职位。如果上层人物占据了整个村委会的职务，那么，妇女和其他少数群体的利益将难以得到保障。村委会的真正当权者始终在管理整个村子，一旦被限制，他们就可能委托他们的妻子或是比他们地位低的仆人出面，行使自己的权力。事实上，2000年，拉加本德拉·查托帕迪亚雅和埃斯特在印度的加尔各答做了一项关于村委会制度的调查。他们想确认是否应委派女领导者担任各项基础设施的负责人。结果，当时很多人觉得，这么做是无用功，这些人大到加尔各答乡村发展部长，小到他们调查小组的成员（还包括很多当地的学者）。大家都说，村里的所有项目事实上都是由村长——男性负责的。而那些害羞的或是没有受过教育的女人几乎没有做过任何决定，她们总是听从男人的。

然而，调查的结果却恰恰相反。在孟加拉国，根据配额制度的规定，每隔5年，1/3的村委会领导都是从妇女中随机选取的。在这些村庄中，只有妇女才有权力管理村委会。仅仅在配额制度实施两年以后，查托帕迪亚雅和埃斯特便对有配额制度的村庄和没有的村庄做了对比调查。在孟加拉国，那些由妇女领导的村庄，她们将政府的预算大部分都用在了受妇女欢迎的基础设施上——道路和饮用水等（很少一部分用在学校）。随后，查托帕迪亚雅和埃斯特又在印度的拉贾斯坦邦得到了相同的答案，拉贾斯坦是印度有名的以男人为主的地区。结果发现，这里的女人更注重水资源，而男人则认为道路最重要。因此，毫无疑问，女领导者将更多预算投在了水资源上而不是道路上。

印度其他地区的进一步研究表明，女性领导者几乎总会产生一定的影响力。此外，随着时间的推移，在拥有相同预算的前提下，女性似乎比男性能做更多的事情，而且受贿的概率更小。然而，每当我们在印度公布这些研究结果时，总会有人告诉我们，这肯定是错误的。这些人曾亲自去过一个村庄，并和一个女人谈话。在整个谈话过程中，她都处于丈夫的监视下。他们还见过这样的政治海报，上面照片中候选人的丈夫比候选人本身更显眼。其实，我们也有过类似的谈话经历，也见过那样的海报。让女性参选政治领导者，这种变革有时会事与愿违，强势的女性会夺权并对其村庄进行改革。村民们认为，当选的女性领导者常常与有政治背景的人有关系，她们不太可能主持村级会议，也很少发言。她们所受的教育更少，从政经验也不多。然而，尽管她们要面对这种明显的偏见，很多女性正在逐步走上领导者之路。

粉饰民族鸿沟

最后一个例子是种族划分在选举中的角色。我们认为，选举常常基于种族忠诚度，也就是来自最大种族的候选人常常会当选，无论他本身具有怎样的品质。

伦纳德是纽约大学政治科学家，曾是贝宁地区的学生领袖。为了测量种族偏见的政治优势，他来到总统大选候选人召开政治会议的地方，说服他们到不同的村庄做不同的演讲。在一些渴望被“庇护”的村庄中，候选人强调的是种族背景，然后承诺为该地区的本族人建设更多的学校及医院，创造更多的政府工作岗位。在一些推崇“国家团结”的村庄中，这位候选人会承诺致力于国家在医疗及教育领域的改革，并致力于促进贝宁地区所有民族的团结。这些收听不同演讲的村庄都是随机选取的，但所有村庄都属于该候选人的政治根据地。“庇护”式演讲显然赢得了胜利——平均来看，“庇护”式演讲使候选人

得到了80%的选票，而崇尚“国家团结”的村庄仅为他投了70%的选票。

出于各种原因，种族政治具有一定的破坏性。其中一个原因就是，如果选民们的选择基于种族而不是政绩，代表大多数群体的候选人的品质就会大打折扣：这些候选人无须付出太多努力，因为他们来自“正确的”阶级或种族，这就足以保证他们会中选。在20世纪八九十年代，印度北方邦越来越倾向于阶级论，这就可以明确地说明这一问题。随着时间的推移，在所有阶级群体占主导地位的地区，赢得选举的政治家们都出现了更多的腐败现象。至于统治某一地区的是上层阶级还是底层阶级，这并不重要，但来自统治阶级的领导者更有可能腐败。到20世纪90年代，印度立法议会中有1/4的成员都与刑事案件有所牵连。

在发展中国家，难道选举也会不可避免地由种族主导吗？很多学者都是这样认为的。他们觉得，种族忠诚度是传统社会的基础，而且注定会统治政治态度，一直到该社会变得现代化才会有所改变。然而，证据表明，种族选举并不像人们常常认为的那样稳固。2007年大选时，阿比吉特、唐纳德·格林、珍妮弗·格林及罗西尼·潘德在北方邦展开了一项实验，他们与一家非政府组织合作，参与了一次非党派活动。在随机选择的村庄中，人们听到这样一句口号：“不要基于种姓来投票，要为发展而投票！”这一简单的信息将选民们为本种姓候选人投票的概率从25%降至18%。

为什么有些人根据阶级投出选票，而当一家非政府组织让他们再考虑一下时，他们就会欣然改变自己的主意呢？一个答案是，选民们对他们将要做出的决定常常缺乏了解——除了在选举时期，他们一般都没见过候选人。选举时，每个候选者都会做出类似的承诺。他们无法通过一种显而易见的机制，来发现哪些人腐败，所以他们更倾向于认为，每个人都会腐败。而且，选民们对于立法者的实际权力也知之甚少。在印度，我们常常听到，市民们责怪立法者无视贫民区的下水

道问题，实际上，这样的问题应由地方立法者来负责。结果，立法者们认为，无论出现什么问题，他们都会受到责怪，这更加不利于一种强有力的执行机制的产生。

在选民们看来，所有候选人都大同小异（或者都不怎么样），所以他们或许觉得，最好还是依据阶级而投票：这种效忠于阶级的行为得到回报的概率很小，政治家也不太可能会向他们提供帮助。但无论是哪种情况，他们必须要付出代价。此外，很多人并不在意选举，所以他们才这么容易改弦易辙。

巴西曾努力向选民们提供关于候选人的有用信息。自2003年，随机选择的60位市政官员每个月都会参加一次电视“抽奖”，他们的账户会受到审查。审查结果会通过网络及当地媒体公之于众。这种审查会减少腐败现象。在2004年的选举中，如果候选人的账户审查结果被公布，他们当选的概率就会减少12个百分点。另一方面，对于诚实的候选人来说，如果他们的账户审查结果在大选之前公布，那么他们当选的概率会增加13个百分点。在德里贫民窟也发现了类似的结果：如果选民们得知候选人的表现不佳，他们就不会将选票投给他。

因此，政治与政策并无多大差别，其得到改善的可能性很小，而且微小的干预似乎不会产生重要影响。我们在本书中所提倡的理念——注意细节、了解人们怎样做出决定、怎样配合实验——也同样适用于政治。

政治经济学背景

政治经济学认为，政治享有优先于经济的地位：经济政策的范围会据此受到界定与限制。

然而，我们已经看到，在监管力度较大的环境中，机构功能的改进并不彻底。很明显，并非所有问题都能以这种方式得到解决。巴西政治家们的账户并没有依据法律而被曝光，德里的报纸也不会刊登立

法者的记录。在印尼，其政权本身也不反对民主制。重要的是，如何寻找这一突破口。就政策来说也是一样，政策并非完全由政治所决定。在恶劣的政治环境中，也会有好的政策产生。而且，或许更为重要的是，在良好的环境中，常常会产生恶劣的政策。

苏哈多时代的印尼就是一个典型的例子。苏哈多是一个独裁者，尤以腐败著称。每当他生重病时，他的亲戚所拥有的股票的价值就会下跌。这表明，与他建立联系是非常有价值的。在苏哈多时代，用来买石油的钱被用来建学校，因为苏哈多认为，教育是传播意识形态的有力方式。他统一了全国的语言，在民众中建立了一种团结感。我们曾报道过，这种政策促进教育的发展。而且，对受益于学校教育的一代人来说，他们的工资也会增加。伴随着教育的发展，一个提高儿童营养的大计划产生了，内容涉及训练100万名村庄志愿者，让他们将这一信息带回村庄。或许，正是由于这一干预措施，1973—1993年期间，印尼营养不良的儿童人数减少了一半。这并不是说，苏哈多政权对于印尼穷人来说有多好，而是强调政治精英的动机有多复杂，他们或许是在某一特定时刻、特定地点，出于自身的利益才出台这些政策的，而这些政策恰巧是有利于穷人的。

同样，相反的情况也会成立。良好的意愿对于良好的政策来说，或许是一个必要的组成部分。有时，糟糕的政策也出于良好的意愿，这是因为这一政策没有抓住真正的问题所在：公立学校体系令大多数人失望，因为每个人都相信只有精英才能学习。穷人找不到安全的地方存钱，因为对于那些允许穷人存款的机构来说，政府为他们设定的管理标准非常高。

部分问题在于，即使政府的用意很好，他们却很难做出尝试。在很大程度上，政府之所以存在，就是为了解决市场无法解决的问题——我们已经看到，在很多情况下，只有当自由市场出于某种原因无法发挥作用时，政府干预才有必要出现。例如，很多家长可能最终没

有为自己的孩子接种疫苗，也没有给他们服用驱虫片，因为他们没有考虑到，这样做对于其他人有什么好处；家长可能没有为自己的孩子选择接受正确级别的教育，部分原因在于，他们不清楚孩子长大后是否能够回报他们；公司不愿进行废水处理，部分原因在于，这样做的费用很高，而且他们根本不在乎水污染的问题；走到十字路口时，我们宁愿闯红灯也不愿停下脚步。这样的例子不胜枚举。结果，政府的代理人（官僚、污染检察员、警察、医生）无法因为其他人带来价值而得到回报——当警察给我们开罚单时，我们会抱怨，但我们不会因为他敬业、维护道路安全而嘉奖他。相比之下，杂货店主通过向我们出售鸡蛋而传递价值，当我们向他付钱时，我们知道自己支付的是他所产生的社会价值。

这一现象具有两个重要的意义。第一，我们很难对大多数政府工作人员的表现进行评估，这也是为什么公务员（警察、审判员等）有很多规定要遵循。第二，破坏规定的诱惑力总是存在的，无论公务员还是我们都是一样，这常常会导致腐败及渎职现象的发生。

因此，腐败和渎职的危险在任何政府都是在所难免的，但在以下三种情况中尤为严重：第一，政府要求人民做一些他们认为没有价值的事情，例如骑摩托车时戴头盔或是给儿童接种疫苗。第二，当人们得到的价值大大高于他们所付出的时，例如医院免费提供床位给有需要的人，无论他们的收入高低与否，这就导致更富有的人行贿插队。第三，官僚的收入较低、工作量较大、监管不力，而且即使被解雇也毫无损失。

前面几个章节中的证据表明，这些问题在贫穷国家可能更为严重。由于缺少正确的信息以及政府长久以来的失败，人们对政府的信任越来越少。极度贫穷使很多服务需要以低于市场价格的价格馈赠。而且，人们不知道自己的权利到底有哪些，也无法有效地要求或监督政府的表现、政府支付给公务员的有限资源等。

这也是政府计划（以及非政府组织及国际组织发起的类似计划）常常没有效果的一个原因。这个问题一直都难以解决，细节方面需要大量关注。这种失败常常并非像很多政治经济学家所说的那样，由某一特定团体的破坏而引起，而是由于整个体系的构想都很糟糕，而且没有人愿意对其进行调整。在这种情况下，改变就意味着要弄清楚什么才是有效的，并且担负起责任来。

医疗工作者的缺席正是这样一个例子。您或许还记得第三章中说到的，乌代布尔地区的护士很不欢迎我们，因为我们的计划增加了她们的工作量。结果，她们笑到了最后：我们与非政府组织赛娃曼迪及当地政府展开的这一计划最终失败了。

在这一计划启动之前，我们对在赛娃曼迪收集的数据进行了研究。数据显示，护士至少有一半的时间是缺勤的。地区行政长官决定，要加强执行护士出勤率的规定。根据新的方案，大多数护士每周一都要在中心待一整天。在这一天里，她不许外出对病人进行探视（这常常是不去上班的一个好借口）。赛娃曼迪负责监测出勤率：在每周一，每个护士都会得到一个印有时间、日期的邮票，然后多次填写贴到中心墙上的签到表上，以此证明她出勤了。至于那些出勤率不到50%的护士，她们会被扣工资。

为了验证我们的做法是否有效，我们派出了独立的调查人员，对赛娃曼迪监督的地区及其他地区护士的出勤率进行调查。一开始，一切都按照计划进行。该计划实施前，护士在岗率为30%左右，到2006年8月，赛娃曼迪监督地区的护士在岗率上升至60%，而其他地区的这一比率没有变化。每个人（除了护士，因为她们见到我们时就告诉了我们）都很振奋。到2006年11月，情况开始逆转。监督地区的护士在岗率开始下降，并且一直在下降。到2007年4月，受到监督的地区与没受到监督的地区，其情况都同样糟糕。

当我们对这一情况进行调查时，惊奇地发现了这样一个事实，即使在该计划结束之后，记录中护士的出勤率仍然很低。记录中出现最

多的是“事假”——护士们提出的一些合理理由，例如培训和会议是最为常见的。我们试着弄清楚，为什么这么多事假日突然涌现；在她们所说的日期，我们并没有发现会议或培训的记录。唯一一个可能的解释就是，在监测中心里，当护士突然多申请30%的事假时，每一个负责监督护士的人都决定睁一眼闭一眼。最终，她们发现，自己的上司根本不关心她们是否来上班，因此她们认为自己的实际出勤率很高。从某种意义上来说，与没有监测的中心相比，监测中心的护士出勤率其实更低，而且直到研究结束时依然如此。最终，监测中心护士的出勤率只有25%，没有人抱怨。对于中心没人工作的情况，村民们已经习惯了，因此他们对整个制度都失去了兴趣。在我们对村庄的拜访中，我们几乎找不到任何抱怨护士缺勤的人。每个人都完全放弃了这项制度，认为不值得去弄清楚护士们在做什么，更不用说要抱怨了。

妮丽玛·科顿是塞娃曼迪的主管，她对这一情况做出了一个有趣的解释。科顿是一个以身作则的人，她为自己的职业生涯制定了一个很高的行为标准，并希望其他人也能照做。但这些护士却给她带来了麻烦，因为她们对于自己的玩忽职守似乎很不以为然。她还发现，她们需要做的事情十分令人震惊：一周工作6天。签到，然后拿上你的药箱，出发前往一个小村子巡诊，即使在38度左右的天气也是如此。她们挨家挨户地为育龄妇女和她们的孩子做检查，还要劝说少数对此毫无兴趣的妇女采取避孕措施。在五六个小时的工作之后，还要走回中心做下班登记，然后乘2个小时的公交车回家。

很明显，没有人能将这项工作一直坚持下去。人们对此十分理解，他们并不指望护士能真正完成所规定的工作。那么护士实际上应该做些什么呢？她们应该有自己的规则。在我们见到她们时，她们清楚地告诉我们，我们不能指望她们能在上午10点之前来上班，而清晰地贴在中心外面墙上的上班时间是早上8点。

显然，这些规定的设立并不是要降低印度整个医疗保健体系的效率。相反，这或许是由一位善意的官僚提出来的，他对这个体系该做

些什么有自己的观点，而且也不过多关注那些被要求实现的东西。这就是我们所谓的三大问题：意识形态、无知和惯性。这个问题瓦解着可以帮助穷人的各种努力。

护士的工作量基于这样一种意识形态，即将护士看成是充满奉献精神的社会工作者，这种意识形态出自对各种条件的无知，大多因惯性而反映在文件之中。改变这些规则，使护士的工作变得更好操作，这或许还不足以提高护士的出勤率，但仍然是必要的一步。

这三大问题同样使印度家长和学生承担教育和被教育责任的努力受到了阻碍。印度政府在最近的一次教育改革中，引入了父母参与监管子女小学教育的观点。SSA是一项旨在提高教育质量的大型项目，由联邦政府资助，每个村庄都要成立一个村庄教育委员会（或称VEC，相当于美国的家长－教师协会），协助学校进行管理，寻找改进教学质量的方法，并对出现的任何问题进行汇报。尤其值得一提的是，村庄教育委员会可以为学校增加一名教师而申请资金，如果获得了必要的资金，委员会有权雇用或者根据需要解雇这名教师。考虑到雇用教师的成本不低，这可以说是一项意义深远的决策。然而，根据我们在北方邦（印度人口最多的一个邦）江布尔区所做的调查，在这一计划制订近5年之后，我们发现92%的家长从未听说过村庄教育委员会。此外，在我们对该委员会成员的家长进行采访时，1/4的人都说不知道自己是这个委员会的成员，约2/3的人并不了解SSA计划，也不知道其拥有雇用教师的权力。

这一计划同样受到了这三大问题的阻碍。在“人民的力量很大”这种意识形态的启发下，这一计划完全忽视了想要什么及某一村庄如何运作。在我们对这一计划进行研究时，它完全是由惯性支撑着。很多年以来，根本没人注意过这个计划，除非是某地的官僚，因为他需要确保所有的意见箱都已检查过了。

Pratham是印度一家教育非政府机构，负责年度国家教育报告，还有我们在第四章中谈到的有关教育的阅读计划。通过与该机构的共同

研究，我们认为，让父母们认识到自己的权利，可以为计划注入新的活力。根据SSA计划，Pratham小组派出实地考察员到65个随机选择的村庄，告知那里的父母们他们拥有哪些权利。Pratham小组有些怀疑，如果只是告诉人们他们能做些什么，而不告诉他们为什么要这样做，这种方式是否真的有效；在另外65个村庄一组中，Pratham小组教感兴趣的村民怎样使用dipstick阅读软件，还有些数学测试（这些都是*ASER* 的核心内容），并为该村庄准备一张成绩单。对于这些成绩单的讨论（表明在大多数村庄，具有读写能力孩子的人数少得可怜）只是一个起点，随之而来的是讨论家长及村庄教育委员会的潜在作用。

然而，在一年之后，在家长参与村庄教育委员会、委员会行动主义或儿童学习（这是我们最关心的）的问题上，这些干预都没能产生任何作用，而原因并非是这一社区没有被调动起来。Pratham小组还让这一社区提供一些志愿者，接受Pratham阅读技巧的培训，然后教孩子们怎样去阅读，并负责给孩子们开设课后阅读班。志愿者们确实做到了，他们每个人都会教几个班。我们在第四章中看到，这些村庄孩子们的阅读水平大大地提高了。

产生这一区别的原因可以解释为，村民们得到了一项清晰、具体的任务：找到志愿者，将有需要的孩子送到辅导班。相对于劝说人们去为增加一个教师而游说政府的模糊任务，即SSA的计划，这种方式的界限或许更为清晰。在肯尼亚，一项研究给村庄教育委员会一项任务，并让他们行动起来，结果非常成功。在这项研究中，委员会得到了一笔资金，并根据要求用这笔钱雇用一名教师。在某些学校，委员会还有另外一个责任，即密切注意这名教师的行为，并确保学校没有误用这名教师。这一计划在所有学校都得到了良好的执行，而且在学校委员会特别关注其执行情况的学校，效果更为明显。因此，父母的参与虽然必不可少，但父母们需要做的事情也需要审慎思考。

这两个例子表明，大规模的浪费及政策失败之所以会发生，常常是因为政策规划阶段的懒惰思想，而不是任何深层次的结构问题。对

于有效的政策来说，有效的政治或许是必要的，或许不是。当然，这还不够。

因此，我们没有理由相信政治经济学的那种观点，即政治总会优先于政策。我们现在可以更进一步，颠倒政策与政治的阶级地位。良好的政策是良好的政治的第一步吗？

选民们根据他们所看到的现实情况，调整自己的观点，即使他们一开始时具有偏见。印度的女性政策制定者就是一个例子。尽管德里的精英们仍然认为，女人不应被赋予合法的决定权，但国民们却更为支持相反的观点。在孟加拉邦西部，在从来没有女性领导者任职的政府岗位中，2008年，10%的岗位被女性占据。毫无疑问，当这些岗位为女性预留时，这一比率上升至100%。女性当选的比率从13%上升至17%。在孟买，同样的情况也在市政府代表中发生了。其中的一个原因就是，选民们对待女性的态度发生了改变。在孟加拉邦西部，为了衡量关于能力的偏见，村民们需要听取一位领导人的讲话。所有村民听到的都是同一篇讲话，但有些人听到的是男声，而有些人听到的是女声。听完讲话之后，他们被要求对讲话质量进行评判。在从没为女性保留过席位（也从未有过女性领导者）的村庄中，男人们给予男声演讲的分数比女声演讲更高。另一方面，在曾为女性保留席位的村庄中，男人一般都更喜欢女声演讲。男人的确承认，女人有能力执行良好的政策，他们改变了自己对于女性领导者的观念。因此，暂时为女人保留2/3席位，不仅可以增加饮用水资源，还会永久转变女性在政治领域的角色。

良好的政策还有助于打破过低期望的恶性循环：如果政府开始执行，人们就会开始更认真地对待政治，并给政府施压，执行更多的政策，而不会放弃选举权，也不会不加思考地将选票投给同族之人，更不会拿起武器反抗政府。

在墨西哥的一项研究中，研究人员找到接受了社会福利计划Progresa（为穷人家庭提供现金转移，前提是他们的孩子去上学，他们要去医疗中心）的村庄，对实行该计划6个月与21个月的两组村庄在2000年大选期间的选举行为进行对比。结果显示，在受益于Progresa计划更久的村庄，其选票偏向实行该计划的政党。造成这一现象的原因不可能是这些家庭被该计划“收买了”，因为那时他们都受益于此，并且已经了解那些规则，而是这一计划在改善健康及教育方面非常成功，接受该计划更久的家庭，已看到由此而产生的一些好处。因此，他们将选票投向了启动这一计划的政党。在太多选举承诺出台而又破灭的情况下，实际的成绩向选民们提供了有用的信息，让他们了解候选人将来可能会做些什么。

信任的缺乏可以说明，为什么温奇康（Wantchekon）在2001年贝宁的实验中发现，与吸引公众利益相比，提供具体的信息更为成功。当政客们对“公众利益”泛泛而谈时，没有人会真正相信，至少，选民们多多少少会信任一种具体的信息。如果“公众利益”的信息更加清晰一点儿，更加专注于某些具体倡议，提出一项可以让候选人在当选后为选民负责的议程，那么这种信息更容易产生影响。

伦纳德在2006年选举之前进行了一项后续实验，结果表明，对于那些认真负责、致力于涉及并解释社会政策的政治家们，选民们的确会给予支持。伦纳德开始与贝宁其他民间团体领导人进行广泛的协商：“2006年选举：政策选择是什么？”分别有教育、公共卫生、管理及城市规划四个小组，还有四位专家（其中两位来自贝宁，另外两位分别来自邻国尼日尔和尼日利亚），他们提供一本政策建议的白皮书。所有国民大会的政党代表，还有各家非政府组织的代表，都参加了这次会议。会议之后，有几家政党自愿使用会议上提出的建议，作为试运行的选举平台。他们将其应用于随机选择的村庄，在城镇会议上，对这些建议做出了详细的介绍，参与者们有机会做出反应并采取行动。在对照村庄，气氛愉悦的政治会议经常召开，会上提出了一些具体信息，还有广泛而又模糊的政策提议。这一次的结果恰恰相反，

在那些召开会议并讨论具体政策提议的村庄，并没有出现对于具体信息的支持，但参选政党的选票数和支持率都更高。

这一结果表明，可靠的信息可以劝服选民们对符合大众利益的政策投票。一旦信任建立了起来，个别政客的激励政策也会改变。他会感觉到，如果他做了一些善事，他就会受到尊敬并再次当选。很多拥有权力的人都具有多重动机——他们想受到爱戴或做善事，因为他们有同情心，也因为这可以稳固他们的地位，即使他们有腐败行为。这些人会做一些促进变革的事情，只要这些事情与他们的经济目标不完全冲突。一旦政府可以证明，他正在试图实施政策并赢得人民的信任，一种更深层次的可能性就会产生。政府现在可以不再那么关注于短期成绩，不再那么热衷于不顾一切地赢得选民的认可，不再那么沉迷于冲动下的有奖问答。对于政府来说，这是一个规划更加有效、更有远见政策的好机会。我们在第四章中看到，Progresa所展示的成功鼓励了福克斯，他在墨西哥的革命制度党（PRI）失势之后成为总统，而他并没有取消这一项目，而是将其推广到整个拉丁美洲，推广到全世界。这些项目或许起初并不像有奖问答那样吸引人，因为为了拿到钱，一个家庭可能要做些事与愿违的事情，但人们相信（不过，我们看到，或许这是错误的），制约性是“打破贫穷周期”的一个必要部分。我们欣慰地看到，无论是左翼还是右翼政党，他们都认为应当将这一长远观念摆在议程的核心位置。

对于发展中国家的政治机构，很多西方学者及政策制定者都极为悲观。根据他们的从政知识，他们或许会指责陈旧的农业机构，或是来自西方的罪恶——殖民统治或傀儡机构——或是一个国家所固守的文化。无论出于何种原因，这一观点都认为，糟糕的政治机构应在很大程度上为国家的贫穷负责，而且逃脱这种贫穷状态很难。有人认为这是一个放弃的理由，其他人则希望从外部促进机制改革。

伊斯特利与萨克斯对这些论点都多少有些反感，原因有所不同。伊斯特利认为，西方的“专家们”没理由去判断在特定环境下的一组政治机构是好是坏。萨克斯认为，糟糕的机制是贫穷国家的通病：通过专注于具体、可测量的计划，或许以某种有限的方式，甚至在一种糟糕的机制环境中，我们可以成功地消除贫穷，让人们变得更富有、更有文化，开启一个良性循环，由此，良好的机制便会随之而产生。

我们同意这一观点：政治局限性是真实存在的，这使我们很难找到解决大问题的方法。但是，在改进机制及政策方面，我们仍然有很大的发展空间。认真了解每个人（穷人、公务员、纳税人、当选政客等）的动机及局限性，可以更好地制定出有效的政策及机制，避免腐败或渎职现象的发生。这些变化还在继续，并开启一场寂静的变革。

总结

经济学家（及其他专家）谈论哪些国家的经济在增长，哪些国家的经济没有增长，这看上去没有任何用处。一些国家由经济瘫痪转变为经济奇迹，如孟加拉国和柬埔寨；另一些国家的经济从“模范”沦落到谷底，如科特迪瓦。回顾过去，我们总能找出合理的理由解释过去发生的事情。但事实是，大多数情况下，我们很难预测哪个国家的经济会增长，也不明白为什么有些事会忽然发生。

鉴于经济增长需要人力与智慧，但无论何时，如果男人和女人都受过良好的教育、拥有健康的身体，如果市民们在为孩子投资方面具有安全感和信心，让孩子们走出家门，到市里去找一份新工作，那么人们就更容易摆脱贫困，这看上去似乎是合理的。

或许，到那时，人们需要长久致力于摆脱贫困。如果不幸和挫折不请自来，气愤与暴力占据上风，那么能否摆脱贫困，我们尚不可知。一种有效的社会政策可以使人们远离失败，因为他们觉得自己不会失去什么，要让国家在其所处的时代腾飞，那么这样的政策或许是关键的一步。

如果所有这些都不正确，如果国家政策不能带来经济增长，那么尽一切可能来提高穷人的生活质量，不再等待经济刺激，将是大势所趋。第一章中对道德问题的讨论使我们在某种程度上知道了如何摆脱贫困，我们不能容忍浪费穷人的才干和生命。正如本书所讨论的，尽管我们没有根除贫困，但我们知道有些事情或许可以改善穷人的生活。具体见以下5个方面。

第一，穷人通常缺少信息来源，相信那些错误的事情。他们不清楚给儿童接种疫苗的好处，不明白基础教育的重要性，不知道该使用多少化肥，不知道哪种方法最易染上艾滋病，也不知道政治家们每天都在做些什么。在他们发现那些坚信不疑的信念是错误的之前，他们会做出错误的决定，这些决定有时会引起严重的后果。如果女孩们与成年男子发生性关系并且未采取避孕措施，或农民使用两倍于正常量的农药，这些事情的后果都是严重的。例如，由于人们不确定接种疫苗有哪些好处，再加上办事拖延的习惯，导致很多孩子失去了这样的机会。如果公民盲目选举，他们很可能会选择同种族的候选人，尽管这样做会使顽固和腐败问题变得更严重。

有很多事例可以说明，一条普通的信息可以带来巨大的变化。当然，事情并不总是如此。要想产生这样的效果，这条信息必须具备以下特点：它必须是人们尚未知晓的（如“婚前禁止性行为”是人人都知道的，效果不明显）；信息的发布方式必须是简单而有吸引力的（电影、电视剧、精心设计的报告单）；信息的来源必须是可靠的（有趣的是，媒体看上去似乎是可靠的）。因此，当媒体发布信息称政府做得不对，政府将花费大量的成本来挽救自己的信誉。

第二，穷人肩负着生活中的多种责任。你越富有，越容易做“正确”的决定。穷人没有自来水，因此，当市政府对水进行氯化时，他们不能受益。他们买不起速溶的强化营养型麦片，因此不得不想办法确保他们及自己的孩子得到足够的营养。他们没有自动扣除功能的储蓄计划，例如退休计划或社会保障，因此要想办法存些钱。做这些决定是困难的，因为它需要人们考虑当下或前期做出少量付出，而回报很可能在遥远的未来。人们拖延的习惯会把事情搞砸。对于穷人，更为麻烦的是，他们的生活本来就很困难：他们中的一些人做着竞争激烈的小本生意，剩下的大部分人打散工，总要为找到下一份工作发愁。这说明通过做正确的事情，他们的生活就会得到很大改善——降低加铁/碘盐的生产成本，使人人都买得起；银行提供存钱容易但取钱代价会稍高的储蓄账户，让每个人都能享有，如果有必要的话，政府

可以对银行进行补贴，以弥补其带来的成本费用；在自来水昂贵的地方提供清毒剂以做净水处理。这样的事例还有很多。

第三，一些服务于穷人的市场正在消失，或是在这些市场中，穷人处于不利地位。穷人存款所得的利息（如果有幸拥有一个账户的话）是负利息，但贷款的利息却很高。针对穷人的医疗保险市场尚未健全，尽管医疗问题给他们的生活带来了很大影响。

在一些案例中，技术创新或制度创新可以弥补市场发展的不足，例如小额信贷市场，它向穷人发放小额贷款，利息不高，人们支付得起；又如，电子转账系统（用手机等）和个人识别系统可以在未来几年大幅削减银行成本。但是，我们还应认识到，这类市场的兴盛不仅需要靠自身的努力那么简单，有时需要政府的支持。

我们应该认识到，这可能会产生免费赠送的产品或服务（如蚊帐或到保健中心做检查），甚至奖励人们做有利于自身的事情，虽然这听上去有些奇怪。各类专家都不信任这种免费发放的产品和服务，即使是从纯粹成本效益的角度来看，这也可能有些夸张了。相对于收取一个固定价格来说，免费向每个人提供服务的成本常常更低。在某些情况中，这可能需要确保市场所售产品的价格具有足够的吸引力，允许市场得以发展。例如，政府可以补贴保险费用、发放代金券，而家长则可以在任何一家学校（公里或私立）使用，或是强迫银行向每个人提供免费的账户，只收取象征性的费用。我们有必要记住，这些得到补贴的市场需要受到严格的监管，确保其运转良好。例如，如果所有家长都能为自己的孩子找到合适的学校，那么学校代金券就非常有用；否则，这可能会成为为精明的家长提供又一优势的方式。

第四，贫穷的国家不会因为贫穷或其不堪回首的历史而注定失败。的确，在这些国家，事情很难办成：一项关于帮助穷人的计划由于被某些人接手而失败了；教师教学散漫；建筑施工时偷工减料，车辆超载以致道路塌陷等。这些事件几乎与那些精英们的经济阴谋无关，主要是由于制定政策时出现的错误造成的，包括无知、意识形态

和惯性。人们期望护士完成普通人无法胜任的工作，但从没有人想过修改护士的工作职责。在印度，一位政府高官曾告诉我们，村里的教育委员会成员包括优秀生的家长和差生的家长。当我们问他们如何评定好坏的标准时（直到四年级才有考试），那位官员立刻转移了话题。然而，由于惰性，这些荒唐的规定目前还在生效。

如果表达正确的话，在不改变现有社会及政治结构的情况下，有可能对管理和政策加以改进。即使是在“良好的”制度环境下，改进的空间仍是巨大的，而在不好的环境下也有一定行动的空间。只要确保每个人都被邀请来参加村庄会议，对政府工作人员进行监督，并让他们为自身的渎职而担负起责任，对各个阶层的政治家进行监督，并将这一信息与选民分享，向公共服务用户们说明他们应期待什么——医疗保健中心的准确工作时间，他们应当拿到多少钱（或是多少袋米），那么，一次小的变革便可以实现。

第五，对于人们能做什么或不能做什么，最终常变为自我实现的预言。孩子们放弃上学是因为老师（有时是父母）认为他不够聪明；水果店老板不努力还贷是因为他们认为自己还会负债；护士不上班是因为没人对她们在岗位上的表现抱有期望。改变人们的期望是不容易的，却并不是不可能的：当看到村里出现了女官员时，村民们不仅不再歧视女政治家，甚至开始认为自己的女儿也具备这种发展潜力。更重要的是，成功能带来更大的成功。当一种情况得到改善时，这种改善本身就会影响人们的信念和行为。因此，在启动一个良性循环时，人们不应害怕必要的付出（包括现金）。

除了上述5个原因，我们还有很多本该知道却不知道的事情。这本书旨在对这些问题抛砖引玉。如果我们拒绝懒惰和公式化的思考模式，如果我们倾听穷人的心声，理解他们的逻辑，那么我们就能制定一套有效的政策，也能更理解穷人的生活方式。基于这种理解，我们可以发现贫穷的原因，并找到解决的办法。

关于宏观经济政策和体制改革，我们不想做过多评论，但也不会忽略这项事业所暗藏的逻辑：小的变化可以带来大的影响。肠道寄生虫可能是你最不想提的话题，但是肯尼亚的孩子为此需要在学校接受治疗，时间长达两年，而不是一年（成本是每年每个孩子1.36美元），他们成年后平均每年多挣20%，即一个人一生多挣3 269美元。如果杀虫工作更加广泛，它所带来的影响会更小：如果肠道寄生虫被消灭，那些孩子可能早已投入了工作。我们注意到，2006—2008年，肯尼亚人均收入可持续增长率创历史新高，为4.5%。如果我们撬动经济政策的杠杆，那么该地经济会呈现前所未有的增长，4年内人均收入将提高20%，但是，这样的杠杆并不存在。

我们不能保证消除贫困。一旦我们承认这一点，我们就获取了充足的时间。贫困已跟随了我们几千年，如果我们打算在50年或100年内消除贫困，那就行动起来。至少我们不能再假装已找到了解决的办法，我们应与全球其他人一起联手努力，让这个世界再没有人每天依靠99美分生活。

致谢

我们的母亲——妮玛拉·班纳吉和维奥莱纳·迪弗洛——在生活和工作中，曾多次表达对不公正的憎恨。假如我们当时对此装聋作哑，逃避她们的影响，我们就难以成为发展经济学家。

我们的父亲——迪帕克·班纳吉和米歇尔·迪弗洛——教导我们正确讨论的重要性。我们并不能完全体会他们设定的严格标准，但我们渐渐理解了为什么它是正确的标准。

这本书起源于2005年与安德烈·施莱费尔的谈话，当时他在《经济展望》杂志当编辑。他让我们写一写穷人。当我们写作最终题为“穷人的经济生活”的文章时，我们意识到，这是能将我们一生想洞察的各种迥异的事实和想法综合起来的一个方式。我们的经纪人马克斯·布罗克曼说服我们说，一定会有人对出版这样一本书感兴趣。

书中的许多信息都来自他人：他们或教过我们——指导过我们或挑战过我们，或是我们的合作者——合编者、学生和朋友，或是我们的同事，或是政府工作人员。然而，我们仍然希望感谢乔希·安格里斯特、鲁克米尼·班纳吉、安妮·迪弗洛、妮丽玛·凯坦、迈克尔·克雷默、安德勒·马斯·科勒尔、埃里克·马斯金、森德希尔·莫雷森、安迪·纽曼、罗西尼·潘德、托马斯·皮凯蒂和伊曼纽尔·赛斯。他们以各自方式付出了自己的努力，他们的一些观点也被融入本书。我们希望，他们对于这一点应该感兴趣的。

在本书写作的初期，我们从很多人的观点中受益，其中包括：丹尼尔·科恩、安格斯·德亚顿、帕斯科林·迪帕、尼古拉斯·克里斯托夫、格雷格·刘易斯、帕特里克·麦克尼尔、罗西尼·潘德、兰·

帕克、索明斯基·森古普塔、安德烈·施莱费尔和库德扎·塔卡瓦莎。埃米丽·布雷扎和多米尼克·莱格特多次通读了本书的每一章节，并提出了重要的改进建议。因此，我们才能看到这么精彩的一本书。当然，如果我们更耐心一些的话，效果可能会更好。我们在公共事务所的编辑克莱夫·普里德尔也提供了很大的帮助，本书就是在他任主管时面世的。

图书在版编目（CIP）数据

贫穷的本质 ： 我们为什么摆脱不了贫穷 ： 修订版 /（印）阿比吉特·班纳吉，（法）埃斯特·迪弗洛著 ； 景芳译. -- 2版. -- 北京 ： 中信出版社，2018.9
书名原文：Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty
ISBN 978-7-5086-8721-6
Ⅰ . ①贫… Ⅱ . ①阿… ②埃… ③景… Ⅲ . ①贫穷－研究－世界 Ⅳ ①F113.9
中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第043779号

POOR ECONOMICS: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty by Abhijit V. Banerjee and Esther Duflo
Copyright © 2011 by Abhijit V. Banerjee and Esther Duflo.
Simplified Chinese translation copyright © 2018 by CITIC Press Corporation
All rights reserved.

贫穷的本质——我们为什么摆脱不了贫穷（修订版）
著者：[印度] 阿比吉特·班纳吉 [法] 埃斯特·迪弗洛
译者：景芳
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

字数：223千字
版次：2018年9月第2版
京权图字：01－2011－4625
广告经营许可证：京朝工商广字第8087号
书号：ISBN 978－7－5086－8721－6

版权所有·侵权必究



思考，快与慢

[美]丹尼尔·卡尼曼（DANIEL KAHNEMAN）◎著
胡晓姣 李爱民 何梦莹◎译

THINKING, FAST AND SLOW

中信出版社·CHINACITICPRESS

思考，快与慢

［美］丹尼尔·卡尼曼 著
胡晓姣 李爱民 何梦莹 译

中信出版社

本书所获赞誉

生活就像点菜，饥饿时菜会点得特别多，但吃一阵就会意识到浪费；如果慢条斯理地盘算怎么点菜，别人已经要吃完了。这就是决策的复杂性。本书会帮助你真理解这一切。

——秦朔，《第一财经日报》总编辑

卡尼曼在书中从容不迫地展现了大师级的思考方式和辩证精神。他既一针见血地挑战传统，指出“经济人”这一司空见惯的模型假设有诸多不合理之处，同时又未将慢速、审慎思维的优势绝对化、理想化。在这个需要经常做出迅速判断和决策的时代，快速思考的必要性不言而喻，无论从商还是生活，处事时权衡两种思维模式的优劣得失，规避风险才是应有的态度。

——潘海东，互动百科 CEO

“丹尼尔·卡尼曼是人类历史上最具影响力的心理学家之一，当然也是至今仍健在的最重要、最优秀的心理学家。他有着独特的天赋，可以揭示人类思想的许多显著特征，其中很多特征已经成为教材中的经典内容，成了我们传统观念的一部分。他的工作打开了社会心理学、认知科学、对理性和幸福的研究以及行为经济学研究的新局面，其中行为经济学这一领域是丹尼尔与他的合作者阿莫斯·特沃斯基共同开辟的。本书的面世是一件大事。”

—史蒂文·平克，哈佛大学约翰·斯通家族心理学教授，《大脑是如何工作的》及《唤醒心中的天使》两书的作者

“这是社会思想的一部里程碑式著作，堪与亚当·史密斯的《国富论》和西格蒙德·弗洛伊德的《梦的解析》相媲美。”

—纳西姆·塔勒布，《黑天鹅》一书作者

“本书是一位智慧巨人的力作，可读性强，睿智，深刻。赶紧买，慢慢读，而且要反复读。这本书会改变你的思考方式。读了它，你对工作、世界以及自己的生活的看法都会改变。”

—理查德·泰勒，芝加哥大学经济学教授，《助推》一书作者

“本书堪称杰作 —由我们这个时代最伟大、最深邃的一位思想家推出的恢弘巨作，闪耀着智慧的光芒。卡尼曼在获得诺贝尔奖之后应该再得一个普利策奖才对。”

—丹尼尔·吉尔伯特，哈佛大学心理学教授，著有《哈佛幸福课》，《情感生活》节目主持人

“丹尼尔·卡尼曼是我们这个时代最有独创性、最有趣的思想家之一。也许我们这个星球上再无第二个人比他更懂我们怎样作出选择、为什么这样选择了。在这本精彩绝伦的书中，他用一种简单而又吸引人的方式为我们展示了令人受益一生的智慧。尽管方式简单，其内容却十分深刻。本书是所有怀有好奇之心的人的必读之作。”

—史蒂文·列维特，芝加哥大学杰出经济学教授，《魔鬼经济学》与《超爆魔鬼经济学》作者

目录

- 序言
- 第一部分 系统1，系统2

  第1章 一张愤怒的脸和一道乘法题

  第2章 电影的主角与配角

  第3章 惰性思维与延迟满足的矛盾

  第4章 联想的神奇力量

  第5章 你的直觉有可能只是错觉

  第6章 意料之外与情理之中

  第7章 字母“B”与数字“13”

  第8章 我们究竟是如何作出判断的？

  第9章 目标问题与启发性问题形影不离

- 第二部分 启发法与偏见

  第10章 大数法则与小数定律

  第11章 锚定效应在生活中随处可见

  第12章 科学地利用可得性启发法

  第13章 焦虑情绪与风险政策的设计

  第14章 猜一下，汤姆的专业是什么？

  第15章 琳达问题的社会效应

  第16章 因果关系比统计学信息更具说服力

第17章 所有表现都会回归平均值
第18章 如何让直觉性预测更恰当有效？

- 第三部分过度自信与决策错误
  第19章 “知道”的错觉
  第20章 未来是不可预测的
  第21章 直觉判断与公式运算，孰优孰劣？
  第22章 什么时候可以相信专家的直觉？
  第23章 努力养成采纳外部意见的决策习惯
  第24章 乐观主义是一柄双刃剑

- 第四部分 选择与风险
  第25章 事关风险与财富的抉择
  第26章 更人性化的前景理论
  第27章 禀赋效应与市场交易
  第28章 公平性—经济交易的参照点
  第29章 对结果可能性的权衡
  第30章 被过分关注的罕见事件
  第31章 能带来长远收益的风险政策
  第32章 心理账户是如何影响我们的选择的？
  第33章 评估结果的逆转
  第34章 善用框架效应，让生活更美好

- 第五部分 两个自我
  第35章 体验效用与决策效用的不一致
  第36章 人生如戏

第37章 你有多幸福？
第38章 思考生活

- 结语
- 附录A 不确定性下的判断：启发法和偏见
- 附录B 选择、价值以及框架
- 致谢

序言

我想每位作者都会在脑海中勾勒读者因为读自己的书而受益的情形。我的这本书就像是办公室饮水机旁的闲谈一样，读者对它不会感到陌生。人们在饮水机旁或交流，或闲谈，很随意。我希望这本书能丰富人们的词汇，这样大家在谈论别人的判断与决策、公司的新政策或是同事的投资时，这些新词汇就能派上用场了。书中为何还会涉及闲谈的内容呢？因为利用闲谈来发现和分析别人犯的错误比分析自己的错误更容易，也更有意思。在人生最辉煌的时候，我们很难对自己的信念和需求产生怀疑，越是在最需要质疑自己的时候越难做到这一点，但我们可以从他人的真知灼见中受到启迪。很多人都会不由自主地推想朋友和同事会对自己的选择作何评价，而这些预先推断的中肯程度和内容都是十分重要的。对别有见地的闲谈有所期待是进行严厉的自我批评的强大动力，其作用比新年计划更大，更能提升我们在工作和生活中的决策能力。

一名内科医生要想成为优秀的诊断专家，就必须掌握多种疾病的大量特征，每种疾病都有其病理和症状，有其自身可能出现的发病前兆及病因、病情发展、结果和治疗或干预手段等。学医，当然也包括对医学用语的学习。要想对他人的判断和决策有更深入的了解，就要有更丰富的词汇，日常生活用语中的词汇还远远满足不了这一要求。我们很可能在闲谈中发现人们出错的方式各不相同，而一再出错就会令人印象深刻，而且我们可以预料到这种情况在特定环境中会再次发生。例如，一个潇洒自信的演讲者刚踏上舞台，观众往往就会对其大加赞赏，他可能并没有那么优秀，但这好评如潮的结果在他踏上舞台的一刹那便可预见。这种先入为主的情形是有据可依的，即光环效

应，这一效应使我们更容易预测结果，更容易赏识和理解这位演讲者。

当别人问你正在想什么时，你一般都能回答上来。你觉得自己知道脑子里在想什么，通常就是一种意识自然而然导出另一种来，但这不是大脑工作的唯一方式，也不是其典型的工作方式。大多数印象和想法都是从意识经验中得来的，而人们是感知不到这一过程的。你无从知道自己是如何晓得面前的书桌上有盏灯，无从知道自己如何能通过电话听出爱人有些不耐烦，也无从知道自己如何毫无意识地成功规避了一场车祸。印象、直觉、决策，所有这些脑力活动都在无声地进行着。

本书讨论的很多内容都与直觉的成见相关。然而，对过失的关注并不意味着我们在诋毁人类智慧，这就如同关注疾病并非否定健康一样。大多数人在通常情况下都是身体健康的，他们做出的决策、采取的行动往往也是恰当的。生活中，我们往往跟着印象和感觉走，凭直觉引导行事，而且我们觉得这种直觉和偏好很可靠，这种自信通常也是正当合理的。不过，也不尽然。我们经常在自己出现失误的时候还信心满满，此时，旁观者往往比我们自己更容易发现这些失误。

因此，我和大家一起在“饮水机旁交谈”，其目的就是：给读者提供更丰富精确的语言来讨论他人乃至自己在判断和决策上的失误，提升发现和理解这些失误的能力。至少有些例子表明，正确的判断能有效地干预错误，以降低错误的判断和决策经常造成的损失。

关于判断与决策的有趣研究

本书展现了我对判断和决策的理解，这种理解受到近几十年来心理学领域新发现的影响。然而，本书中心思想的形成还要追溯到1969年那个幸运的日子。当时我在耶路撒冷希伯来大学的心理学系教书，

那天有个研讨会，我请我的一位同事阿莫斯·特沃斯基（ Amos Tversky）在会上发言。他当时被视为决策研究领域的一颗新星，不过我觉得在其涉足的任何领域中，他都是耀眼的新星，因此我知道我们那天一定会交谈甚欢。很多认识阿莫斯的人都认为，在自己所见过的人中他是最聪明的。他才华横溢，十分健谈，魅力非凡。他有着超强的记忆力，记得很多有趣的笑话。他还拥有一种超常的能力，那就是利用记住的那些笑话阐明自己的观点。有阿莫斯在，你永远也不会感到沉闷。那时，他 32岁，我 35岁。

那天，阿莫斯给同学们讲了密歇根大学正在研究的一个项目，这个项目试图回答这样一个问题，即人是否是优秀的直觉型统计者。我们都知道人是优秀的直觉型文法家： 4岁的孩子虽然对世界上存在语法这件事完全没有概念，但她在说话时会努力遵循语法规则。人们对统计的基本原则是否也有这种直觉感受呢？阿莫斯指出，研究得出的结论是附条件的肯定（肯定，但是附有一定条件）。我们在研讨会上进行了激烈的讨论，最终认为较为稳妥的结论应当是附条件的否定（否定，但是附有一定条件）。

阿莫斯和我很喜欢这种交流活动，我们认为直觉型统计者是个很有意思的话题，要是一起探索的话会很有意思。那个周五，我们在里蒙餐馆吃午餐，那里是波西米亚人和耶路撒冷的教授们最中意的去处。我们两人打算对一些经验丰富的研究人员的统计直觉进行一番研究。在此前那场研讨会上我们曾得出结论：人的直觉是有缺陷的。虽然这些年来一直在教书，在运用统计学原理，但我们也没能培养出一种直觉，无法利用这种直觉感知从小样本中观察到的统计结果的可靠性。我们的主观判断是存在成见的：我们特别容易相信在没有足够证据的基础上得出的研究结果，而且研究中对观察样本的收集也不足。我们两人此番研究的目的，就是要看看其他研究人员是否也和我们一样有着同样的苦恼。

我们准备了一项调查，其中包括一些研究中出现的实际统计问题。阿莫斯收集了数学心理学协会与会的专家小组的回复，包括曾出版两本统计学教科书的几位作者的问卷。不出所料，我们发现那些专家同行也跟我们一样，总是夸大其词，他们认为一个实验的原创性结果可以被成功复制的概率很大，即使用一个小样本也可以做到这一点。关于实验要收集多少观察数据的问题，他们给一个假定的毕业生的建议也很糟糕。如此看来，即使是统计学家，也算不上是出色的直觉型统计者。

在撰写这些发现时，阿莫斯和我都觉得我们在一起工作是件很享受的事。阿莫斯总是很风趣，有他在的时候，我也变得幽默了，所以我们总会在轻松愉快的气氛中度过几个小时连续不间断的工作时光。工作中的乐趣使我们变得格外有耐心，人在放松惬意的情况下，更容易取得完美的结果。也许最重要的是，我们把批评的态度都抛在门外了吧。我和阿莫斯都是爱挑剔、好辩论的人，甚至比我更甚，但在我们合作的这些年里，我们从没有不假思索地否定对方。事实上，我发现我们在合作时，阿莫斯总能更清楚地看出我模糊的观点中要表达的意思。我们两人中，阿莫斯的逻辑思考能力更强，他的意见总是有据可依，言之凿凿，令人信服。我则凭直觉走，深受心理学的影响，我的很多观点也都是从心理学中得来的。我们俩有很多相似之处，因此很容易理解对方；我们也有很多不同的地方，这些差异常常令对方吃惊。我们重新安排各自的日程，这样就有很多工作日可以在一起工作，工作之余，我们常会一起散步。此后的14年里，共同合作就成了我们生活的中心，对我们两人而言，那些年里所作的研究是我们一生中最精彩的篇章。

我们很快便形成了固定的工作模式，并且一直多年保持这一模式。我们的研究采用的是对话形式，对话中的问题是我们自拟的，那些凭直觉做出的答案也是经过我们两人共同检验过的。研究中的每个问题都是一个小实验，仅一天中就会做很多实验。我们并没有刻意寻

求自己提出的那些统计问题的正确答案，只是想确认和分析直觉的回答 —大脑中最先出现的、即使知道是错的我们也愿意拿来分析的回答。当时，我们认为其他人也会有我们两个人都有的直觉，事实也正是这样。如此说来，直觉对判断的影响便显而易见了。

我们曾经很高兴地发现，我们俩对几个认识的孩子的未来职业的预想竟如出一辙。我们确信那个 3岁大却善辩的孩子将来会做律师，那个有点呆板的孩子可能成为教授，那个体谅他人、循循善诱的孩子可以做个心理咨询师。当然，这些预测都是荒谬的，不过却很有意思。我们都清楚一点，那就是我们对这些孩子的直觉，来自他们自身的特点与特定职业特点的相似度。这种有趣的做法使我们当时就在脑海中创立了一种理论，即预测角色的相似度。此后我们做了许多实验来验证和详细阐述这个理论，下面便是一例。

在你思考下文中的问题时，请记住史蒂夫是从一个有代表性的样本库中被随机挑选出来的：

邻居如此描述这个孩子：“史蒂夫非常腼腆，少言寡语，很乐于助人，却对他人或者这个现实世界没有兴趣。他谦恭有礼，做事井井有条，中规中矩，关注细节。”请问史蒂夫更可能从事哪种职业，图书管理员还是农民？

很显然，史蒂夫的个性和典型的图书管理员有着惊人的相似，但这些与职业密切相关的统计学因素却很少有人关注。你们是否注意到，在美国，农民与图书管理员的比例超过20：1。由于农民数量要多得多，所以那些“谦恭有礼，做事井井有条”的人也常常只能成为坐在拖拉机上的农民，而不可能是坐在图书馆咨询台后的管理员。但是，我们发现实验对象往往忽略这些相关的统计数据，而仅仅依赖于相似度来作出判断。于是，我们提出如下观点：人们把相似度当成一种简单的启发手段（简单地说就是经验法则）来作艰难的判断。对这种启发性手段的依赖必然会造成其预测带有成见（系统性失误）。

还有一次，阿莫斯和我想知道我们这所大学的教授们的离婚率是多少。我们注意到这个问题立即勾起了我们脑海中的记忆，我们俩不由想起自己知道或听说的那些离了婚的教授。于是我们就凭着脑海中这些事例对这个离婚率问题作出判断。我们把这种依靠记忆作出判断的方法称为可得性法则。在一项研究中，我们让调查对象回答一个简单的问题，这个问题与指定的一篇英语课文中的单词相关：

请思考字母 K.

请问字母 K是更多地出现在单词的首字母位置上还是第三个字母位置上？

玩拼字游戏的人都知道，想起以某个字母开头的单词要比想起它在第三个字母位置上的单词容易得多。字母表中任何一个字母都适用于此法则。因此我们料到，尽管有些字母（比如 K、L、N、R、V）出现在第三个字母位置上的频率更高，但是被调查对象的回答肯定会夸大所有字母出现在单词首字母位置上的频率。这种情形再一次表明，对经验法则的依赖必然会导致人们判断时的成见。例如，我曾一度认为通奸在政客中较普遍，在医生或律师中则没那么多见，但我最近对此产生了怀疑。我甚至曾为原来的那个“事实”作出若干解释，包括权力的催情效果、出门在外受到的诱惑等。而我最终意识到，政客的过错只不过更容易被曝光而已，而医生和律师的过错却少有人报道。我的直觉印象可以完全归咎于记者对主题的选择和我对可得性法则的依赖。

阿莫斯和我用几年的时间来研究并记录在不同任务中体现的直觉思考所存在的成见，这些任务包括对事件的概率赋值、对未来进行预测、对假设进行评估，以及对频率进行预估等。在合作的第五年，我们撰文将这项研究的主要发现发表在《科学》杂志上，这份杂志的读者包括很多领域的学者。那篇文章（本书的最后附有全文）描述了直

觉思考的简单快捷，列出了在启发法中表现出的大约 20种成见，还包括启发法在判定中的作用。

科学史学家常指出，某一特定领域的学者在任何时候都愿意和他人分享关于本学科的观点。社会科学家也是如此。他们把一切问题都归结为人性，认为大多数关于人类特有行为的讨论都应以此为背景，这一观点几乎从未受到质疑。关于人性， 20世纪 70年代的社会科学家广泛接纳了两种观点。第一，人大体而言都是理性的，其想法通常也是合理的。第二，恐惧、喜爱和憎恨这样的情感能够为人们失去理智的大部分情形作出解释。我们这篇文章虽然没有直接讨论上述观点，却是对这两种观点的挑战。我们记录下正常人思考时出现的系统性失误，认为这些失误是由认知机制的构造造成的，并非由情感引起的思想腐化导致的。

这篇文章所受到的关注远远超出了我们的预期，而且它至今仍是社会科学著作中被引用次数最多的文章之一（ 2010年有 300多篇学术文章参考了这篇文章）。其他学科的学者也觉得这篇文章很有用处，启发法和成见等概念被广泛应用于众多领域中，包括医学诊断、法律判决、情报分析、哲学、金融、统计学和军事战略等。

例如，学习政策的学生就曾注意到，可得性法则能解释为什么有些事人们记得很清楚，而有的却被遗忘了。人们是根据从记忆中提取信息的容易程度来估测事情的重要程度的，而这往往也与媒体报道的广泛程度有关。常被提到的话题就在脑中变得鲜活，而其他的则会慢慢被遗忘。也就是说，媒体选择报道的内容和人们脑中存在的信息不谋而合，所以专制政体对独立媒体施压的现象也不是偶然的了。因为重大事件和名人很容易引起公众的兴趣，媒体能借此煽动狂潮也就见怪不怪了。例如，在迈克尔·杰克逊死后的几周里，电视台几乎未报道别的事。相反，媒体对那些带有批评性的、不能引起公众兴趣、掀不起大波澜的事往往很少报道，比如说去年日趋下滑的教育标准，还

有医疗资源的投资过剩等。（我在写这篇文章的时候发现自己选择的“很少报道”的例子都是受可得性限制的。我选为例子的话题经常被提到，那些同等重要却不常被提到的事我往往想不到。）

有一点我们当时并没有充分意识到，即“启发法和成见”这样的心理学概念在其他领域中也具有广泛的启发作用，这便是我们这项研究的一个附带成果：我们总是把为自己和被调查者设计的全部问题都写进文章里，这些问题可以为读者提供范例，使其认识到自己的想法是如何受认知性成见牵绊的。我希望你在读到“史蒂夫是个图书管理员”这样的问题时能有切身的体验，这样能帮助你更好地体会到相似度在引导可能性上的力量，并且能体验到我们多么容易忽略相关事实的统计。

这些实证材料的使用可为不同领域的学者（主要是哲学家和经济学家）提供一次不寻常的机会，使他们关注自己在思考时可能出现的纰漏。看到自己的纰漏，这些学者才更有可能质疑当时普遍存在的那种武断想法，即人类很理性、很有逻辑性。方法的选择很重要：如果我们只报道传统实验的结果，这篇文章就不会那么令人关注，也不会令人如此难忘了。而且，那些持怀疑态度的读者会将自己的判断失误归咎于参与这些心理学研究的大学生，认为是这些学生一贯不负责任的做法使他们不愿相信实验结果。当然，我们摒弃传统的实验方法，采用事例展示的方式，并非只为影响那些哲学家和经济学家。我们采用这种方法，是因为将事例展示出来更有意思。我们很幸运，因为我们选择了正确的方法，其他各方面的选择也做对了。本书重复出现的一个主题就是，幸运在每个成功的事例中都扮演重要角色。我们总能很容易地发现，这个事例中一个小小的改变就会将伟大的成就变得平淡无奇。我们展示的这些事例也不例外。

对我们研究的反馈也不全是正面的。我们对成见予以关注的做法受到非常多的批评，反对者认为我们过分否定了人类的思维能力。与

对常规科学的反应一样，有些研究者对我们的观点加以改进，有些人则另外提出了一些貌似合理的见解，但有一个观点如今是得到普遍认可的，即我们的大脑容易受系统性误差的影响。我们关于判断（能力）的研究对社会科学产生的影响远远超出我们当时的预料。

研究完判断这一论题后，我们马上将目光转向面对不确定因素时的决策过程。我们的目标是创立一种心理学理论，研究人们在简单的赌博中如何作决定。例如：投硬币时如果是正面朝上你就能得到 130美元，背面朝上就输掉100美元，你愿意打这个赌吗？这些简单的选择很久以来一直被用来检验各种与决策相关的问题，例如人们如何在确定的事物和不确定的结果之间进行权衡。我们的研究方法没有变：还是花很多天设计一些选择题，而后分析我们根据直觉进行的选择是否与通过逻辑判断作出的选择一致。在作判断时，我们会观察自己做出决策时出现的系统性成见，还会对一贯违背理性选择规律的直觉性选择进行观察。在《科学》杂志刊出那篇文章5年之后，我们又发表了《前景理论：风险下的决策分析》一文，据统计，该文中提出的决策理论比我们此前对判断的研究更具影响力，该理论也为行为经济学奠定了一定的基础。

在合作过程中，阿莫斯和我经常交流思想，两个人的智慧总要胜过一个人的想法，良好的关系也使我们的工作有趣且高效，这段时光是我人生中宝贵的财富。后来，我和阿莫斯离得远了，很难继续共同研究这一课题。我们在判断和决策制定方面的研究使我在 2002年获得了诺贝尔经济学奖。如果阿莫斯没有于 1996年去世（时年59岁）的话，他应该和我一起去领这个奖。

快思考，慢思考

本书并非为展示我和阿莫斯共同合作的早期研究，过去几年里很多作者已经出色地完成了这项工作。我的主要目标是，在认知心理学

和社会心理学最新发展的基础上展示大脑的工作机制，在这些发展中有一些内容比较重要，其中一项就是我们认为瑕瑜互见的直觉思维。

阿莫斯和我没有对直觉下准确的定义，只简单说明了判断启发法“很有用，但有时也会导致严重的系统性误差”。我们的重点放在成见上，因为在人们的大脑高速运转时研究成见非常有意思，而且成见为启发性判断提供了研究依据。我们没有自问在面对不确定因素时所有的直觉性判断是否都是通过我们研究的启发法而产生的。

不过现在我们知道事实并非如此。专家们的直觉往往很准确，这种准确性与其说是启发法在发生作用，还不如说是长期实践的结果。我们现在可以描绘一幅更加美好、更加和谐的画面，在这幅画面里，熟练和启发法皆可成为直觉性判断和决策的选择依据。心理学家加里·克莱因（ Gary Klein）曾讲过一个故事：一支消防队进入一座房屋，屋子里的厨房着火了。他们刚开始用水管浇厨房，指挥官喊道：“全部撤离！”其实他自己也不知道为什么要这样做。在消防员全部撤离的一刹那，厨房的地板轰然塌陷。事后指挥官才回想自己曾意识到这场火并不大，但他的耳朵特别烤得慌。这些他所谓的“对危险的第六感”闪进他的脑海，虽然不知道哪里不对劲儿，但他知道情况不妙。最后大家才知道这场火灾的火源根本不是厨房，而是消防员脚下的地下室。我们都听过一些关于专家的直觉的故事：比如某位象棋大师路过街边棋局，无须驻足观看就知道“白方三步之内将杀”；又如某位医生只需一瞥便能作出全面的诊断。专家式直觉像谜一样吸引着我们，但它们不是谜。我们每个人每天都会多次表现出很强的直觉能力。大多数人在接电话时听到第一个词就能感知对方是否生气了；刚进门就能发现自己是大家谈论的对象；对细微的信号能迅速做出反应，断定旁边车道上的汽车司机正处于危险中。我们日常的直觉能力并不逊于一位经验丰富的消防员或者医生，只是无处施展罢了。

魔法不属于准确的直觉心理的范畴。也许对此有最精辟论述的人要数伟大的赫伯特·西蒙（Herbert Simon）了，他对多位象棋大师进行过研究，发现在练习数千个小时之后，这些大师看到的棋盘上的棋子和我们眼里的棋子是不一样的。西蒙写道：“这个棋局已经给了我们提示，根据这个提示我们可以搜寻到大脑存储的信息，而这些信息就能给出答案。直觉只不过是人们的认知而已。”看到这种说法，你也许就能感受到西蒙对神化专家直觉的做法不以为然了。一个两岁的小孩看到一只狗时会说“小狗狗”，这没什么好大惊小怪的，因为我们已经对孩子认识事物并叫出很多事物名字这种“奇迹”习以为常了。西蒙认为灵性的直觉所创造的“奇迹”也是如此，不值得大惊小怪。如果专家在新情境中能察觉熟悉的因素，并且采取十分得体的做法来顺应这种情境，这便是正确的直觉。在喊出“小狗狗”的同时，孩子的大脑中就会出现正确的直觉性判断。

不幸的是，专业的直觉并非全部是从真实的经验中得来的。很多年前，我采访了一家大型金融公司的首席投资官，他告诉我他刚刚买了福特汽车公司上千万美元的股票。我问他是如何做出这样的决策的，他回答说他刚参加了一个车展，感觉很好。他的解释是：“这还用问，他们生产的汽车太霸道了！”他非常明确地说，他相信自己的感觉，他对自己和自己的决定都很满意。我很吃惊地发现，他忽视了一个任何经济学家都会注意到的相关问题，福特公司的股票最近不是走低吗？而他反而在跟着自己的直觉行事：他喜欢汽车，喜欢福特公司，也喜欢持有其股票的感觉。按照我们的理解，买入股票要谨慎，这位仁兄恐怕根本不知道自己在做什么。

关于这位投资官投资福特公司股票的问题，阿莫斯和我所研究的特定启发法恐怕是解释不了了，但现在关于启发法还有一种更宽泛的概念，这种概念能对上述行为作出更好的解释。这一宽泛的概念是一个重大进步，即情感因素在我们对直觉判断和决策的理解上发挥了比以往更大的作用。这位投资官的决策在今天可能会被视为受启发法的

影响，而判断和决策是直接受好恶这样的情感所左右的，没有什么思忖和推理可言。

当碰到像走哪步棋或决定是否投资股票这样的问题时，直觉思维机制就会充分发挥其作用。如果某个人有相关的专业知识，她就能更好地认清情况，头脑中形成的直觉性解决方案也很可能是正确的。象棋大师看到复杂的棋局时大脑会迅速反应：刹那间想到的那几步棋一定是好棋。要是问题很难，一时也想不到巧妙的主意，直觉就可能会发挥作用：脑海里可能马上会有个答案，但这个答案却不一定是原题的答案。这位投资官所面对的问题（我是否要投资福特公司股票）就很难，但更简单且相关的问题（我喜欢福特汽车吗）却很快在他的脑海中形成了答案，并且让他就是否作出投资这个问题也作出了相应的选择。这就是直觉启发法的核心观点：当面对难题时，我们往往会对相对简单的问题进行回答，却忽略了自己已经置换了原始问题这个事实。

有时，我们无法自然地凭直觉找出问题的解决方案 —不论是专业的解决方法还是启发式的答案。在这种情况下，我们往往想要找到一种更慢、更严谨、需要投入更多脑力的思考形式，这就是本书中提到的慢思考。快思考既包括直觉思维的不同形式，比如专家式的和启发式的，也包括感觉和记忆等所有无意识的大脑活动，这些活动会让你知道桌上有盏台灯或者想起俄罗斯首都的名字来。

在过去的25年里，已经有很多心理学家对快思考和慢思考的区别进行了研究。我用两个因素来描述人的思维活动，即系统1和系统 2，在后文中我将对分类原因进行更详细的阐述。系统 1和系统 2分别产生快思考和慢思考。我认为直觉和严谨思考的特点就像是大脑中两种性格的特征和性情。在近期的研究中，系统1的直觉性作用比我感觉到的还要大，它是做出的决策和判断的幕后主使。本书大部分内容是关于系统 1的运作以及系统 1和系统 2间的相互影响的。

主要内容

本书共分为五部分，第一部分讲述的是通过双系统进行判断与做出决策的基本原理。这部分内容详细说明了系统 1的无意识运作和系统 2受控制运作的区别，并且说明了系统 1的核心，即联想记忆是如何不断对世界上所发生的事作出连贯的解释的。关于直觉性思考的自主且无意识过程的复杂性和丰富程度，以及这些自主过程如何能解释判断的启发法等问题，我试图说出自己的见解，目的是要引入一套用于思考和表达思想的语言。

第二部分对判断启发法的研究作了更新，还探索了一个难题，即为什么很难具备统计型思维。我们思考时总是会把多种事情联系起来，会将一件事情比喻成另一件，会突然想起一件事来，但统计学要求同一时间把多件事情串联起来，而这一点系统 1是做不到的。

本书第三部分描述了我们大脑有说不清楚的局限：我们对自己认为熟知的事物确信不疑，我们显然无法了解自己的无知程度，无法确切了解自己所生活的这个世界的不确定性。我们总是高估自己对世界的了解，却低估了事件中存在的偶然性。当我们回顾以往时，由于后见之明，对有些事会产生虚幻的确定感，因此我们变得过于自信。我对这个问题的看法受《黑天鹅》[①]（The Black Swan）的作者纳西姆·塔勒布（ Nassim Taleb）的影响。我希望我这“饮水机旁的闲谈”能明智地借鉴以往经验， 同时抵制后见之明和虚幻的确定之感的诱惑。

第四部分的重点是在决策制定的性质和经济因素为理性的前提下讨论经济的原则。 1979年，阿莫斯和我发表了关于前景理论的决策模式，此部分在双系统下对前景理论的重要概念提出了新的看法。余下的几章讲的是人们从理性角度出发做出决策的几种方式。可悲的是，人们总是孤立地看待问题，表现出框架效应，即决策的制定往往因为

对所回答问题不合逻辑的选择而受到影响。系统 1的特征完全能解释这些观察结果，这对标准经济学所倾向的理性假设发起了很大的挑战。

第五部分是近期研究中关于两个自我的区别性描述，即经验自我和记忆自我，两者间没有共性。例如，我们可以让人们体验两种痛苦。其中一种比另一种要更痛苦，因为体验的时间更长。系统1有一大特点，即记忆的自主形成是有其原则的，如此一来，较为痛苦的那段体验会留下更深刻的记忆。所以，此后当人们选择要回想哪段经历时，他们自然会受记忆自我的引导，将其自身（即经验自我）处于不必要的痛苦中。两种自我间的区别被用来测试人的幸福感，而我们发现使经验自我快乐的事不一定会让记忆自我满足。两种自我同时存在的个体要如何去追求幸福，这一问题引起了把居民的幸福看做政策目标的个人和社会的众多思考。

最后的章节是按倒叙来探索本书所述的三个区别的：经验自我和记忆自我的区别，古典经济学和行为经济学（从心理学借鉴而来）的区别，以及自主的系统 1和需费脑力的系统 2的区别。书中还谈及了有价值的闲谈的好处，以及哪些内容有助于提升判断和自行决策的效能。

在最后，我附上了我和阿莫斯一起写的两篇文章，第一篇是我早期写的关于在面对不确定性因素时作出判断的评论。第二篇发表于1984年，总结了前景理论和我们关于框架效应的研究成果。文章中有被诺贝尔委员会引用的投稿，你可能会惊讶地发现这些投稿是多么简单。读这些能让你明白我们早期的知识有多少，也能让你知道我们这几十年来的进步有多大。

---

① 《黑天鹅》一书中文版已由中信出版社于2008年5月出版。—编者注

第一部分

系统1，系统2

第1章　一张愤怒的脸和一道乘法题

想要观察你在自动模式下的大脑活动，请看图 1.

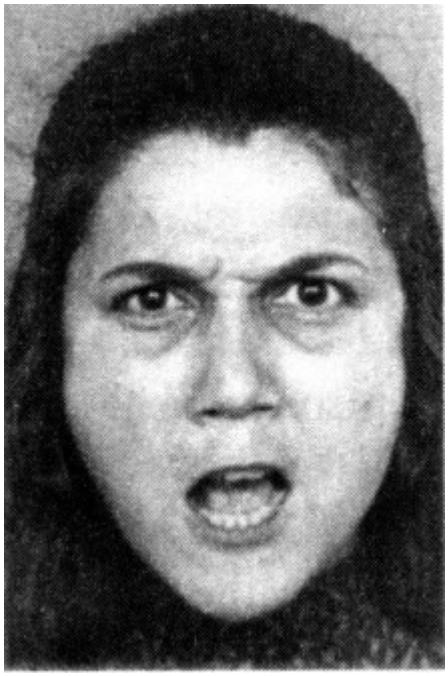


图1

审视这位女性的脸时，你正在很自然地将我们平时所说的观察和直觉思考结合在一起。你可以确定且迅速地判断这位年轻女性的头发是黑色的，你还知道她正在生气。此外，你还可以根据自己的观察对其行为进行推测。你感觉到这位女性正要说一些刻薄话，也许声音又大又刺耳。推测被观察对象即将做出的举动并不难，这种活动是无意识的，而且毫不费力。你并非有意评论她的情绪或是推测她可能要做的事，你对这张照片的反应跟你做过的事情没有丝毫关系，一切都是自然而然发生的。这就是快思考的一个例子。

现在，请看下面的问题：

17×24

你能立刻知道这是一道乘法题，也许你还会想到若有纸笔，就能算出答案。你还会对答案的大体范围有个模糊的直观认识，能很快知道 12 609和 123不可能是答案。但如果不花点时间来计算的话，你就无法确定 568不是正确答案。由于想不出一个准确的答案，你认为自己得想想是不是要做这道题。如果你还没有做这道题的话，就该试着做一做，哪怕完成其中的一部分也好。

按部就班的运算过程便是慢思考。首先，你会从记忆中重新提取读书时所学的乘法相关知识，然后加以运用。这个过程不容易，你得记住很多内容，你要知道自己算到哪一步了，知道下一步该怎样做，同时还要记住已得到的结果。这个计算过程是脑力工作，需要刻意、努力并且有序地进行——这也是慢思考的一个特征。这种计算不仅是大脑活动，身体也会参与其中，在计算时你的肌肉会紧张，血压会上升，心跳会加速。若在你解决这个问题时，有人在近处看你的眼睛，他会发现你的瞳孔也会扩大。结束计算时——得出正确答案（顺便提一下，答案是 408）或是放弃计算都被视为结束计算——你的瞳孔便会恢复到正常大小。

行为与注意力

近几十年来，许多心理学家对人的两种思维模式一直保持着浓厚的兴趣，这两种思维模式是由一张愤怒女性的照片和一道乘法题所引发的，他们还指出了两种模式的许多特征。这里我且采用由心理学家基思·斯坦诺维奇（ Keith Stanovich）和理查德·韦斯特（Richard West）率先提出的术语，用以说明大脑中的两套系统，即系统1和系统2.

·系统1的运行是无意识且快速的，不怎么费脑力，没有感觉，完全处于自主控制状态。

• 系统2将注意力转移到需要费脑力的大脑活动上来，例如复杂的运算。系统2的运行通常与行为、选择和专注等主观体验相关联。系统1和系统2的定义广泛应用于心理学领域，但我在本书中所作的阐释更加深入，读者可将此书视为有两个人物的心理剧。

我们在审视自己时，往往更容易采用系统2，认为自己头脑清醒，富有逻辑，抱有信仰，善作抉择，能够决定自己想要什么和该做些什么。尽管系统2的运行体现在行动中，但自主运行的系统1才是本书的重点。我将系统1描述成自主而初始的印象和感觉，这种印象和感觉是系统2中明确信念的主要来源，也是经过深思熟虑后作出抉择的主要依据。系统1的自主运作诱发了极其复杂的理念模式，但只有相对缓慢的系统2才能按部就班地构建想法。我还描述了继而发生的系统2的环境条件，在此条件下，系统1中随性的冲动及其诱发的联想都会受到抑制。读过此书后，你会觉得这两种系统各有千秋，各司其职。

依据复杂性进行粗略预估，试举以下系统1引发的自主行为的例子：

• 确定两件物品孰远孰近。

• 确定突然出现的声源。

• 将短语“面包和……”补充完整。

• 看到恐怖画面后做出厌恶的表情。

• 察觉语气中的不友善。

• 回答2+2=？

• 读大型广告牌上的字。

• 在空旷的道路上驾车行驶。

• 下象棋时看出一步好棋（前提是你是位象棋大师）。

• 理解简单的句子。

• 听到“畏首畏尾，追求完美”的说法时，知道其意指古板的员工。

上述所有思维活动都和那位愤怒的女性相关——这些活动都是自主发生且毫不费力的。系统1的诸多能力当中包括一些与生俱来的能力，这些能力与其他动物的本能一样。我们生来就能感知周围的世界，能够认识事物，可以集中注意力，会规避风险，会害怕蜘蛛，思维时快时慢。大脑的其他思维活动也因长期的训练而变得快速自主。系统1除了能将我们已有的知识（比如法国的首都是哪里）联系起来之外，还能使我们掌握一些技能，比如看出并理解一些社交场合的细微差别。有些技能只有专家才能掌握，比如象棋中出奇制胜的那几招；而其他的技能，普通人都能掌握。例如，要想看出刻板员工的个性有哪些相似之处，还需要我们掌握大量的语言及文化知识，而大多数人都具备这些知识，这些知识就储存在我们的记忆中，不必刻意也无须努力便可随意存取。

以上列出的大脑活动是完全无意识的。你不必刻意学习便可领会一些母语中的简单句子；听到突然的一声响后会自发地确定声源；看到“ 2+2”就知道等于 4；提到法国的首都时会不由自主地想到巴黎。其他一些行为可能会受到大脑的控制，比如咀嚼的动作，但大体上还是无意识的。系统1和系统2这两个系统都对注意力有控制作用。确定声源位置通常是在系统1控制下的无意识活动，随后系统2会立即被激发，产生有意识的注意力。拥挤的派对上，你也许会对大声而无礼的谈话置之不理，不过，即使你的头没转过去，你的注意力也已经

转移过去了，哪怕只有一会儿。但是，要想将注意力从不想关注的对象上转移开来也容易，去关注另一个目标即可。

系统2的运作是高度多样化的，但所有这些运作方式都有一个共同特征：所有运作都需要集中注意力，如若注意力分散，运作也会随之中断。以下是一些例子：

- 赛跑时随时作好起跑准备。
- 关注马戏团里的小丑。
- 在一间嘈杂、拥挤的屋子里关注某个人的声音。
- 寻找某位白头发的妇女。
- 搜寻大脑记忆，判定声音是否表达惊喜。
- 保持比平常快的步行速度。
- 观察自己在社交场合的做法是否得体。
- 数出文章中某页字母a的出现次数。
- 告诉某人你的电话号码。
- 在狭小的空间里停车（除车库管理员外，大多数人停车的车位都很狭窄）。
- 比较两款洗衣机的总体功效。
- 填纳税申报表。
- 检验一个复杂的逻辑论证的有效性。

在上述各种场景中，你都必须集中注意力。若是没有准备好或者没有将注意力集中到正在做的事情上，你的表现就会差强人意，甚至是一塌糊涂。系统2具有某些改变系统1运作方式的能力，通过控制注意力和记忆力的一般自主运行功能的方法可以实现这些改变。例如，在繁忙的火车站等亲戚时，你若是刻意去找某位头发花白的妇女或是长着胡子的人，即使隔着一段距离你也很可能发现自己的亲戚；你也可以在记忆中搜寻哪些国家的首都是以字母N开头的，或者法国有哪些存在主义小说；而当你在伦敦希斯罗机场租车时，地勤人员很有可能会提醒你“在我们国家是右驾左行”。

在上述所有事例中，没有哪件事情是水到渠成的，你会发现始终如一地保持某种状态需要付出持之以恒的努力，至少要一直耗费精力。

“注意力要集中”，这个耳熟能详的短语是很有道理的，如果你将原本应分配给某些活动的注意力分散开来，如果分散掉的注意力有限，还可以接受；但是如果你想透支你的注意力，将其过度分散到其他事情上，结果就会失败。这证明了有些费脑力的活动会相互影响，也说明了为什么同时进行几项活动很难，甚至是不可能的。就如同你不能一边向左转入路线复杂的道路，一边计算“ 17×24”这道乘法题的结果一样，两者无法兼做。当然了，最好还是不要尝试。你可以同时做几件事情，但前提是这些事简单易懂，你可以在空旷的高速公路上一边开车一边和别人交谈而不出事故。有些家长可能会感到有些愧疚，因为他们在给孩子读故事时，脑子里还在想别的事。

每个人都能多多少少地意识到注意力是有限的，在社会生活中我们也会为此作出妥协。例如，当司机正在一条匝道上赶超一辆卡车时，车上的成年乘客会明智地停止与司机攀谈，因为他们清楚地知道，在这个时候让司机分心并不是什么好事，而且他们会认为司机此时会屏蔽掉别人的话语，仿佛暂时性失聪一般。

当人们太过专注于某件事时，就会屏蔽掉其他事情，即使是平时很感兴趣的事也不例外。在《看不见的大猩猩》（The Invisible Gorilla）一书中，克里斯托弗·查布里斯（Christopher Chabris）和丹尼尔·西蒙斯（Daniel Simons）两位作者为我们提供了一个最具戏剧性的证明。他们设计了一部两队传篮球的短片，其中一队穿的是白色球衣，另一队穿的是黑色球衣。观看短片的人需要数出白衣球队的传球次数，忽略掉另一队传的球。这个任务比较困难，需要完全投入才行。短片播到一半时，一个套着大猩猩服装的女人出现了，她穿过球场，捶着胸，然后继续走动。这只“猩猩”出现了 9秒钟。上万人看了这部短片，其中约有一半人并未注意到有什么异常。之所以这样，是因为这个计数任务——尤其是那个忽略黑衣球队的要求——造成了这种屏蔽。若没有那项任务，所有观看短片的人都会注意到那只“猩猩”。观看和定位是系统1的自动功能，但在执行时需要将一些注意力分配给相关的刺激物。该书的两位作者提到，在这项研究中，最值得注意的是人们在知道结果后的吃惊反应。那些没有看到“猩猩”的观众刚开始就确信场上没有“猩猩”——他们很难想象自己会错过这件吸引人眼球的事。这个关于“猩猩”的研究阐述了与我们大脑相关的两个重要事实：我们会忽视显而易见的事，也会忽视自己屏蔽了这些事的事实。

系统1遇到麻烦，系统2会出面解决

本书紧扣两个系统相互作用这一主题，其内容与结构简洁明了。在书中我将指出，当我们醒着时，系统1和系统2都处于活跃状态。系统1是自主运行，而系统2则通常处于不费力的放松状态，运行时只有部分能力参与。系统1不断为系统2提供印象、直觉、意向和感觉等信息。如果系统2接收了这些信息，则会将印象、直觉等转变为信念，将冲动转化为自主行为。通常情况下，一切都会顺利进行，系统2会稍微

调整或是毫无保留地接受系统1的建议。因此，你一般会相信自己的最初印象，并依自己的想法行动。通常情况下，这样也挺好的。

当系统1的运行遇到阻碍时，便会向系统2寻求支持，请求系统2给出更为详细和明确的处理方式来解决当前问题。系统2在系统1无法提供问题答案时，就会被激活，这好比你碰到了“ 17×24”这样的乘法题，系统1无法给出答案，系统2便被激活来解决问题。当你遇到令人吃惊的事情时，同样会感到自己有意识的那部分注意力会瞬间激增。另外，在系统1所设定的世界里，电灯不会跳，猫不会像狗一样汪汪叫，“猩猩”也不会穿过篮球场。如若事物违反了系统1所设定的关于世界的模式，系统2同样会被激活。

“猩猩”的实验表明，想要察觉到令人惊讶的刺激物，就要对其予以关注。然后，那种惊讶会激发并引导你的注意力：你会将目光集中在令你瞠目的对象身上，并在记忆中搜寻此事令人惊讶的原因。系统2还会起到持续监督你自身行为的作用——有了它，你在生气时也能保持应有的礼节；有了它，你在夜晚开车时也能保持警惕。

当你就要犯错时，系统2就会受到刺激，加速运作。回想一下，在冒犯别人的话即将脱口而出时，想把话咽回去是多么困难。总的来说，你（或你的系统2）所想所做的大多数事情都是由系统1引起的，但当事情变得困难时，系统2便会接手难题，系统2出马，所有事情都会迎刃而解。

系统1和系统2的分工是非常高效的：代价最小，效果最好。通常情况下，这种分工很有效，因为系统1很善于完成自己的本职工作：它在熟悉情境中采取的模式是精确的，所作出的短期预测是准确的，遇到挑战时做出的第一反应也是迅速且基本恰当的。然而，系统1存在成见，在很多特定的情况下，这一系统易犯系统性错误。

你会发现这个系统有时候会将原本较难的问题作简单化处理，对于逻辑学和统计学问题，它几乎一无所知。系统1还有一个更大的局限，即我们无法关闭它。如果看到屏幕上显示一个你认识的单词，你就能读出这个词—除非你的心思完全不在它上面。

冲突与自我控制

图 2是由一个经典的实验演变而来的，说明了两个系统之间的冲突。你可以先试着做做下面这个练习，然后再接着往下读。

你的第一个任务是先浏览一下下面这些文字，说出哪些字较小，哪些字较大。完成第一个任务后，再看一遍这些字，说出每一个字的位置。如若字的位置偏左，则说（默默自语）“左”；如若字的位置偏右，则说“右”。



图2

图2在这两个任务中，你几乎可以正确无误地读出所有字，并且还会发现，两项任务中各有一部分要求比其他要求简单些。当你确认字的大小时，会发现左边一栏相对简单，而在指出右边一栏的字号大小

时，速度则会变慢，甚至还会出现不确定的情形。而当你确定单词位置时，确定左边一栏时比较困难，右边一栏相对简单些。

这些任务都需要系统2的参与，因为读出“高 /低”或是“左 / 右”和平时由上到下看一列字根本就是两回事。要完成这项任务，你所做的事情中要包括为记忆编程，使相关的字（例如第一个任务中的高和低）能够“脱口而出”。浏览右边一栏文字的时候，你能很快读出该任务所选文字，不大可能将其读成其他文字。但左边一栏文字却有所不同，因为其中所包含的文字与任务所设定的要求是重叠的。你无法忽略掉这样的干扰。通常情况下，你能做出正确的回应，但战胜脑中两种相互冲突的反应会给你造成压力，使你的速度减缓。这便如同经历了一场斗争，斗争双方分别是你打算完成的任务和影响任务完成的自主反应。自主反应和控制这种反应的意图之间存在冲突，这种冲突在生活中极为普遍。我们差不多都有过这样的经历：在餐厅里，自己的邻座是一对穿着怪异的夫妻，但我们会尽量不去盯着他们看。我们也清楚，如果看书时老是重读不知所云的内容，这就说明我们在强迫自己去读一本无聊的书。在冬季严寒的地区，许多司机都有着这样的记忆：当他们的车在冰上滑行失去控制时，他们必须放弃平时的做法，竭力去按照已反复演练过的指示进行操作：“如果车打滑，做什么都行，就是别踩刹车！”另外，每一个人都有强忍着不诅咒别人去死的经历。系统2的众多任务中就包括抑制系统1产生的这些冲动。换句话说，系统2负责人们的自我控制。

看上去不等长实际上等长的两条线

为了理解系统1的自主性以及印象和信念的区别，请你仔细看看图3.

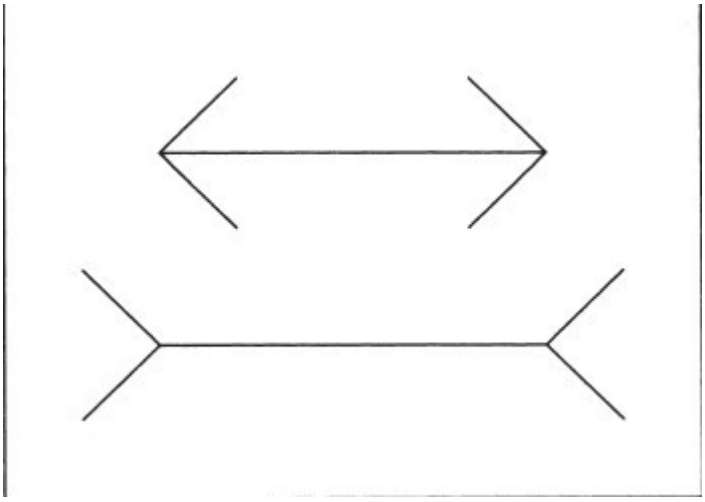


图3

这幅图没有什么特别之处：两条不同长度的水平线，两端有朝向不同方向的箭头，并且下面一条线明显比上面那条线长。这是我们看到的所有内容，而且我们肯定相信自己的眼睛。但是，如果你曾经见过这幅图，就会认出这便是那幅著名的缪勒 - 莱耶错觉图，要证实这一错觉很简单，只需要找把尺子量一量，你就会发现其实两条水平线是等长的。

既然测量了这两条线的长度，你——你的系统2，即你称为“自我”的意识体—就会有一个新的信念：你知道这两条线是等长的。当被问及它们的长度时，你也会如实说。然而，你肉眼所见的依然是下面那条线比较长。你选择相信测量的结果，但无法控制住系统1带给你的直观感受，即使你知道这两条线长度相同，但是仍然无法把它们视为等长的线。想要消除这种错觉，唯一能做的就是当你再看到两条平行线，并且线的两端有朝向不同方向的箭头时，必须学会怀疑自己的感觉。要贯彻这一规则，你必须具备识别这种错觉模式的能力，能够回忆起你所了解的相关知识。如果可以做到这一点，你就再也不会掉入缪勒 - 莱耶错觉的陷阱了。但是，你眼中所见的两条线肯定还是一条长一条短。

不是所有错觉都是视觉上的，还有思维方面的，我们将其称为认知错觉。我读研究生的时候，选修了一些与心理疗法的艺术及科学相关的课程。记得有一次上课时，老师跟我们分享了一些坐诊艺术。他告诉我们：“有时，你会碰到一两个这样的病人—他会像说故事一样，讲述自己以前遭遇的误诊，这些诊断五花八门，让人担心。他看过几个临床医生，但都没多大效果。这个病人还能清楚地描述医生是如何误解他的，但他很快就观察到，你和其他医生是不一样的，你能感同身受，充分理解他，并可以为他提供帮助。 ”此时，我的老师提高了音量，继续讲道：“千万别有接收这个病人的想法！将他赶走！他很有可能是位精神病患者，而且你也帮不了他。”

多年以后，我才知道那位老师当时是在提醒我们，要提防病态的假象。精神病研究领域的权威也证实了我们那位老师所给的建议是合理的。这与缪勒－莱耶错觉类似。没人教过我们如何体会患者的心情。所以我们的老师断言，我们对那位患者的同情心是不由自主的，这种同情心可能源自系统1。此外，也没有人教过我们不要总是相信自己对患者的感情。有人告诉我们，过多关注一个有数次治疗失败经历的病人是一种危险的信号—正如平行线两端的箭头一样，会让人产生错觉。这是一种认知错觉。我的老师教过我（系统2）如何识别这种错觉，也曾告诉我切莫相信这种感觉，更不要依照感觉行事。

提到认知错觉，最常被问及的问题就是能否避免这种错觉。上述各例传达的信息不容乐观。因为系统1是自主运行的，我们无法随意使其停止，因此直观思维所导致的错误常常难以避免。我们不可能一直没有成见，因为系统2可能对系统1产生的错误毫无所知。即使对可能发生的错误有所察觉，也需要系统2进行强有力的调控和积极的运作才有可能避免。然而，作为一种生活方式，时刻保持警觉性并不是一件好事，想要这样做也并不实际。总是质疑自己的想法会使我们的生活非常枯燥乏味，因为系统2在代替系统1进行日常抉择时总是耗时很长且非常低效。最好的解决办法就是妥协：学会区别常会出现重大错误

的情境，在风险很高的时候，尽力避免这些错误。前文中曾提到过，发现别人的错误总比发现自己的错误更容易。

两个虚拟出来的角色

你可以将上述两个系统想象为大脑内部的两个人，他们有着各自不同的特征、能力和局限性。在书中我常会将这两个系统当做一些句子的主语，例如“系统2统计产品数量”。

在我所在的职业圈子中，使用这样的语言被视为一种过错，因为这种说法貌似通过一个人头脑中那两个小人的思维和行为去解释这个人的思维和行为。从语法上讲，这个关于系统2的句子与“管家监守自盗”的句型类似。我的同事指出，管家的行为实际上就解释了现金的丢失原因，由此他们也很怀疑关于系统2的那个句子同样解释了算错产品数量的原因。我的回答是，这个短小的主动句认为统计是系统2所为，而且这个句子是一种描述而不是一种解释。这样的描述只有在你已经对系统2有一定的了解后才有意义。看看下面这段让人纠结的话吧：“心算是一个需要作出努力的自主活动，人在心算时总会瞳孔放大，心跳加速，因此你绝对不能一边开车左转，一边心算得出结果。”

同样，“通常情况下，在高速路上行驶的任务要留给系统1来完成”这句话说明驾驶这辆车转弯是自主行为，不用费脑力，也意味着一个驾车新手能够一边与别人攀谈，一边轻松地在空旷的高速路上行驶。最后，“系统2防止了詹姆士因为受到侮辱而做出愚蠢的举动”这句话则表明，如果其努力自控的行为受到干扰（比如他喝醉了），詹姆士就应该会有过分的举动。

尽管系统1和系统2是本书的主题，但我必须要澄清一个事实，即两个系统并不是真实存在的，它们只是我杜撰出来的角色。系统1和系

统2不是标准意义上的实体，没有错综复杂的组成部分，也不是大脑中某个固定的部位。你有可能会问：为什么要在如此严谨的一本书中引进两个名字并不漂亮的虚拟角色呢？答案很简单，这两个角色很重要，因为我们每个人都会有些奇特的想法无法解释。一个句子若是讲一个客体（系统2）做什么，则要比对这个客体及其特征进行描述更容易理解。换句话说，“系统2”比“心算”更适合当句子的主语。我们的大脑，特别是系统1，似乎拥有一些特别的能力，能够构想和领会施动者的故事。这些施动者有其特有的特征、习惯和能力。你很快就会对那个监守自盗的男管家产生坏印象，认为他还会继续偷盗，

而且你暂时无法忘掉这个人。这也是我对这两个系统语言所寄予的希望。

为什么将两个系统命名为系统1和系统2，而不是“自主系统”和“耗力系统”呢？原因很简单：说出“自主系统”比说出“系统1”所需的时间长，因此会占用更多大脑工作记忆（短时记忆）的空间。这一点很重要，因为任何事物占用了大脑的工作记忆，都会削弱你的思考能力。你可以将“系统1”和“系统2”当做昵称，就像鲍勃和乔一样，用这种拟人的方式去了解整本书中出现的各种角色。有了这两个虚拟的系统，我便能更从容地思考有关判断与决策的问题，而你也能更轻松地读懂我的文字。

示例—系统1和系统2

“他有印象，只是其中一部分是幻象。”

“这纯粹是系统1的反应，她在意识到危险之前就果断采取了行动。”

“这是你系统1的想法，放慢速度，听听系统2的看法吧。”

第2章　电影的主角与配角

虽说不太可能，但假设本书真的被拍成电影的话，自视为主角的系统2一定只能做个配角。在这个故事中，系统2的典型特征表现在其各项活动都需要努力，但其自身却很懒惰，除了必需的努力外，它不愿多付出，哪怕是一点点。因此，虽然系统2认为是自己选择了人们的想法和行为，可实际上，这些选择都是在系统1的引导下完成的，系统1才是这个故事的真正主角。然而，一些至关重要的任务却只有系统2才能执行，因为这些任务需要付出努力和控制自我，由此方可抑制系统1产生的直觉和冲动。

瞳孔是人类思维活动的灵敏指示器

如果想让你的系统2全力运转，你可以做做下面的练习。这个练习会让你在5秒钟之内达到认知能力的极限。首先，编一串不同的4位数数字，并将这些数字写在一张索引卡上。然后，在桌上放一张空白的卡片。你即将要执行的任务叫做加1，以下是其具体做法：

敲打出稳定的节奏（最好是有一个节拍器，并将其设定为一秒一拍）。移动空白卡纸，大声读出数字。然后等待两个节拍，说出一个新的数字（这个数字是将原来那个数字的每一位都加1得来的）。例如：卡片上的数字是5294，新的数字就应该是6305。另外，跟上节奏很重要。

很少有人在加1任务中能胜任超过4位数的数字，但如果你想挑战一下自己，可以尝试一下加3的任务。

如果想知道大脑在快速运转时身体正在干些什么的话，你可以这样做：在书桌上堆两摞书，将你的下巴放在其中一摞上，将一台摄像

机放在另一摞上。打开摄像机，在你做加1或加3任务时，盯着摄像机的镜头看。然后，你可以通过摄像机真实的记录发现，你的瞳孔大小会随着你的努力程度而变化。

很久以前，我就开始练习加1任务了。在我职业生涯的早期，作为研究催眠实验的访问学者，我在密歇根大学待了一年。在寻找有意义的研究课题时，我在《科学美国人》（Scientific American）杂志中看到了心理学家埃克哈特·赫斯（Eckhard Hess）的一篇文章。该文章指出，瞳孔是人类心灵的窗户。最近，我又读了一遍这篇文章，备受启发。赫斯在文章的开头说道，他的妻子注意到当他在观赏美丽的风景图片时，瞳孔会扩大。文章结束处有两张吸引人的照片，照片是同一个漂亮女人，但其中一张照片中的她显得比另一张中的更加漂亮。造成这种不同的唯一原因是：在更漂亮的那张照片中，女人的瞳孔比较大，而另一张的瞳孔比较小。赫斯在文章中还提到了颠茄（belladona）——一种使人瞳孔变大的物质，曾作美瞳之用。作者还提到，一些常去赶集的人常常戴着墨镜，因为这样就能隐藏自己对商品的兴趣了。

赫斯的一个发现让我特别感兴趣。他发现瞳孔就像是大脑运转情况的灵敏指示器—它们在人们进行乘法运算时会扩散，在人们解决更为困难的问题时扩散得更大。他的观察还表明，对脑力工作的回应与唤起情感是不同的。赫斯的这篇文章与催眠关系不大，但我认为，“大脑活动是可以看见的”这一想法是个值得研究的课题。杰克逊·比提（Jackson Beatty）是实验室里的一个研究生，他对这个课题同样很感兴趣。于是，我们一起展开了研究。

比提和我设计了一个类似于验光仪器的装置，受试者可将头倚在可固定住下巴和前额的支架上，然后一边盯着镜头，一边听事先录好的问题，并跟着节拍器的节拍回答这些问题。每一个节拍都会触发红外闪光拍照。在每期实验结束时，我们都会很快把照片冲洗出来，并

将它们投影到屏幕上，然后用尺子测量瞳孔大小。这种方法对年轻人和没有耐心的研究者而言都很适用：我们能很快知道实验的结果，而且这些结果总能说明一些问题。

比提和我很关注有节奏的任务，例如在加1任务中，我们能准确地了解受试者每时每刻的大脑活动。我们记录了跟着节拍器说出的一串数字，并指示受试者在保持节奏的情况下，逐一重复或是转换这些数字。我们很快发现，瞳孔的大小会逐秒发生变化，这也就反映了任务的难度在不断变化。瞳孔随时间变化的曲线图最后呈倒V字形。如果去做加1和加3任务，你会发现每听到一个新数字，任务难度就会加大一些，最后达到一个几乎令人难以接受的极限。那时，你会在节拍中或停顿时极快地说出转换后的数字，这就相当于“释放”了自己的短时记忆，然后，你才渐渐感到放松了一些。瞳孔大小的数据与受试者的体验非常吻合：数字位数越多，瞳孔扩散得越大；任务的难度与付出的努力相符合；瞳孔扩散到最大的时候也正是付出努力最多的时候。与立刻重复一个7位数相比，4位数的加1任务会使瞳孔扩散得更大。加3任务则更为困难，这项任务是我所观察到的要求最高的任务。仅仅在前5秒钟，瞳孔就扩散了50%，心跳每分钟增加了7拍。这是一个人能达到的最大工作极限—如果超过这个极限，人们就会自动放弃。当我们给实验受试者的数字超过他们所能承受的范围时，他们的瞳孔就会停止扩散或是收缩。

我们在宽敞的地下室套间里工作了几个月，套间里有相关闭路系统，可以将受试者的瞳孔投影在走廊的屏幕上；我们同时还可以听到实验室里的情况。投射出来的瞳孔直径大约是一英尺；观察受试者工作时的瞳孔变化是件非常有趣的事，引得那些来我们实验室参观的人纷纷驻足。我们预测受试者何时会放弃任务，自娱的同时也给参观者留下了深刻的印象。在心算一道乘法题时，受试者的瞳孔会在几秒之内变大并保持那样的大小，直到她算出答案或是放弃。我们在走廊里

观察这些瞳孔时，时常会让受试者和参观者感到惊讶。我们会问受试者：“为什么你刚才停下来了呢？”

实验室里的人经常会问：“你是怎么知道的？”我们回答：“因为我们看见了你心灵的窗户。”

我们在走廊里随意的观察有时和正式的实验一样能说明问题。在两个任务的间隙，我随意看了一下某位女性的瞳孔。她把头放在了装置上，所以当她与实验人员进行例行谈话时，我能够观察到她的瞳孔变化。我惊讶地发现，她的瞳孔并没有伴随谈话和倾听而发生明显的扩散或收缩。与我们研究的任务不同的是，平常的谈话明显只需要一点努力或是完全不费力—不会比记住两位或三位数需要的精力多。这是灵感迸发的时刻：我意识到我们选择研究的任务全都是需要付出特别多努力的。我的脑中闪现一个想法：我们大脑的生活步调（现在我爱用系统2的生活步调来代替）大多像是在悠闲地散步，有时候会变成慢跑，只有在极少数的情况下，才会如短跑冲刺。

执行加1和加3任务时，大脑就像是在短跑冲刺；而平时随意的聊天，大脑就如同在漫步。

我们发现，如果人的大脑正处于冲刺的状态，就有可能（对次要信息）产生有效的屏蔽。前文提到的《看不见的大猩猩》一书的作者就是通过让观察者持续专注于数传球次数而对那只“猩猩”视而不见的。我们通过加1任务提供了一个不那么夸张的例子。当受试者在执行加1任务时，我们会给他们看一串快速闪过的字母。我们要求受试者对加1的数字任务给予充分的重视，但是在这个任务即将结束时，他们也需要说出字母K是否在整个实验中出现过。这个实验的主要发现是，人们锁定和报告指定字母的能力在执行任务的10秒钟内发生了变化。如果字母K出现在加1任务的开始或结尾，几乎所有观察者都不会错过，但如果字母K出现在大脑活动最为频繁的中间时段，就算彼时他们正睁大眼直直地盯着这个字母，也会生生错过它。没能发现字母K的线形图

与瞳孔大小变化所呈现的倒V形是一致的，这种一致性再次证明：瞳孔是衡量与思维活动形影不离的生理刺激的标尺，我们可以通过瞳孔了解大脑的运行状况。

就像是你家或公寓外安装的电表一样，瞳孔提供了一个关于你大脑使用率的参数。这个类比还可以有更深入的解释。你的用电量取决于你用电来做什么，是开灯还是烤面包。当你打开电灯或是烤面包机时，你就会获得所需要的电量。同样，我们也能决定自己要做什么，但做成这件事得花多少精力我们就说不准了。假设你见到一个4位数，比如9462，然后被告知，你的性命就取决于是否能在10秒内记住这个数字。无论你多想活下去，付出的努力也不会比用同样数字执行加3任务时付出的多。

系统2和你家里的电表能力都有限，但它们对超负荷的负载反应不同。当用电超负荷时，断路器会跳闸，致使那条线路上的所有电器都断电。相反，如果大脑的使用超负荷，其处理则是有选择性且精确的：系统2会偏向最重要的活动，因此这个活动会得到其所需的注意力，其他“多出来的”注意力再慢慢被分配到其他任务中去。

我们所做的猩猩实验要求受试者更加关注数字任务。我们确信他们按要求完成了任务，因为可视目标（指“猩猩”）出现的时候并没有对主要任务造成影响。如果那个关键字母K是在大脑活动量最大的时刻闪现的，受试者往往会将其屏蔽掉。而当数字转换任务要求并不那么高时，受试者就更有可能觉察到这个字母。

注意力这种精细的分配是在大脑漫长的进化过程中形成的。快速判断最严重的困难或者快速锁定最佳时机并做出迅速反应能提高生存概率。当然，这种能力并不专属于人类。即使在现代人中，系统1也会承担起应对突发情况的任务，完成自我保护的最高使命。试想在开车时，车意外地滑到了一大片油区，你会发现，在充分意识到这一点之前，你就已经采取了躲避危险的行为。

比提和我在一起工作的时间只有一年，但我们的合作对于各自今后的职业生涯都产生了很大的影响。他最终成为“认知瞳孔测量法”的权威，而我则写了《注意与努力》（Attention and Effort）一书。这本书在很大程度上是以我们此前的共同研究为基础而写的，与我后来在哈佛大学所作的后续研究也密不可分。通过类型多样的任务来测量瞳孔大小，我们知道了许多关于大脑工作的知识（现在我都把工作中的大脑视为系统2）。

当你对执行一个任务越来越熟练时，需要付出的努力程度就会降低。对大脑的各项研究证明，与行动相关的活动模式会随着熟练程度的加强而变化，一些大脑区域将不再参与其中。天才也是如此。通过观察瞳孔变化和大脑活动，我们发现高智商的人往往需要较少的努力便可解决同样的问题。普遍的“最省力法则”不仅适用于体力活儿，还适用于我们的认知行为。这个法则主张，如果达成同一个目标的方法有多种，人们往往会选择最简单的那一种。在经济行为中，付出就是成本，学习技能是为了追求利益和成本的平衡。因为懒惰是人类的本性。

我们研究的这些任务对瞳孔变化的影响差别很大。从基本水平来看，我们的受试者都是清醒的、有意识的，并时刻准备好投入到任务中去—也许觉醒水平和认知准备比平时还高、还充分。记住一位数或两位数或是学会将数字与词汇相联系（比如3=门）会对基准线以上的记忆觉醒产生确切的效果。但是，这样做收效甚微，只有5%的瞳孔直径增大与加3任务有关。鉴别两个音调高低的任务也能有效地使瞳孔扩大。最近的研究还表明，抑制住自己读出干扰性单词的倾向同样会产生一定的效果，而在短时间内记住6位或7位数字则需付出更多精力。如你所体验到的那样，当被要求说出你的电话号码或是爱人的生日时，你需要作一番简单却重要的努力，因为你的回应是有逻辑的，你必须将整串数字记在脑中。而心算两位数的乘法题和加3任务则已经接近人们能够做到的极限。

为什么我们看不见那只“大猩猩”？

是什么原因使某些认知任务较其他的更加困难、更需付出努力呢？若注意力是种货币，那我们要买些什么样的产品呢？什么又是系统2能做而系统1不能做的呢？我们现在对这些问题给出假设性的回答。

想要同时记住不同的想法也需要耗费精力，其中有些想法需要按不同方案实施，另一些想法则需与一定的规则结合起来实施—在进超市前重新核实你的购物单，在餐馆吃饭时，在鱼和牛肉之间进行选择，或是根据小样本得来的信息归纳出一个令人惊喜的结果等，都属于此类实例。系统2是唯一一个可以按规则运行、能根据属性来对比物品、能深思熟虑作出选择的系统。自动运行的系统1不具备这些能力。系统1能察觉简单的关系（比如“他们长得一模一样”，“儿子比父亲高得多”），还擅长整合关于一件事的所有信息，但不能快速处理多个独立的话题，也不能利用纯粹的统计学信息。如果一个人被描述成“本性怯懦，做事井井有条，循规蹈矩，关注细节”，系统1就会认为这个人像是个图书管理员，但系统2在结合了直觉以及图书管理员人数少的这个事实进行思考过后，却不会这样认为。只有系统2才能作这种判断。

系统2一个非常重要的才能是它能够处理“多重任务”，它可以提取记忆去执行抑制习惯性反应的指令。考虑以下的任务：数出这一页“的”字出现的次数。这个任务你以前从来没有做过，做起来很难得心应手，但是你的系统2却可以应付得来。着手这个练习并非易事，尽管在练习的过程中你会有所提高，但真正完成这项任务会很吃力。心理学家用“执行控制”来描述多重任务的执行和最终完成，神经系统科学家已经确认了大脑中负责执行功能的主要区域。当有冲突需要平息的时候，其中一部分区域也会活跃起来。另一部分是大脑前额叶，

人类的这个区域要比其他灵长类的更为发达，它是与智力密切相关的重要脑区。

现在，假设你在看完这一页时，接到了另一个指示：数出下一页有多少个逗号。这项任务更加困难，因为你还要克制住不久前形成的倾向，即将注意力集中在“的”字上。近几十年来，认知心理学家们有很多重大发现，其中一项就是：从一个任务转换到另一个任务上需要付出努力，在时间紧迫的情况下尤其如此。完成加3任务和心算乘法之所以困难，也是因为两项任务都需要快速转换。要完成加3任务，你必须同时在工作记忆中储存好几个数字，并且每个数字都要与一个特定的运行过程相联系：得记住转换完的数字以便稍后说出来，一个数字正在转换中，还有一些数字正等着被转换。当前关于工作记忆的测试要求个人在两个高要求的任务间不停地转换，在记住其中一个结果的同时，还要执行另一个任务。能够很好完成这些测试的人大都能在一般智力测试中取得好成绩。然而，是否能够控制自己的注意力并不是一般智力的衡量标准。要想预测空中交通指挥员和以色列空军飞行员的表现，衡量他们控制注意力的能力比让他们作智力测试更为有效。

时间制约是人们付出努力的另一个驱动因素。执行加3任务时，你的匆忙一方面是因为节拍器，另一方面是因为记忆负荷。你就好比是同时向空中抛出好几个球的马戏团演员，无法承担减速的后果。记忆减退的速率催促你的步调，迫使你在完全忘记这些信息前不断进行更新和演练。任何需要你同时记住许多想法的任务都是匆忙的。除非你运气较好，有很大的工作记忆容量，否则你就只能硬着头皮继续工作。慢思考最耗费脑力的思考形式就是那些催你思考的形式。

你肯定已注意到，在执行加3任务时，你的大脑会不同寻常地高速运作。即使你靠脑力劳动谋生，在日常工作中也极少有类似加3或是类似马上记住6位数这样极具挑战性的任务。我们通常会分几个简单的步

骤来执行任务，以避免大脑超负荷运行。这样的话，我们可以将中间结果储存在长期记忆中或是记在纸上，而不是简单地堆积在工作记忆中。我们不紧不慢地绕着远路向目标靠近，通过最省力法则来管理我们的思维活动。

示例—注意力和努力

“我不会在开车的时候想破脑袋去解决这个问题。这是一个会使瞳孔扩散的任务，太费神了！”

“他在运用最省力法则，能不多想就不多想。”

“她没有忘记开会的事，只是会议开始时她完全在想别的事情，根本没有听到你在说什么。”

“我的脑海中最先出现的想法是来自系统1的直觉。我必须得从头到尾思索一遍，三思而后行。”

第3章　惰性思维与延迟满足的矛盾

我每年都要在伯克利待上几个月，在那里，我最大的乐趣就是每天在山间小路上散步4英里，领略旧金山湾的风景。通常我会记录散步所用的时间，也由此对自己在这个过程中所付出的努力有相当的了解。我发现自己大概用17分钟就可以走完1英里的路程。当然我也耗费了体力，以这一速度行走比我坐在靠椅上要消耗更多的热量，但行走中我并没有感受到精神压力，也没有内心矛盾，更无须催促自己前行。以这个速度散步，我还能边走路边思考。事实上，我觉得散步能唤醒身体的感应，使大脑思维更加敏锐。

系统2也有一个自然的速度。大脑没有专门处理某项任务时，你可以分些精力随意观察自己周围发生了什么。除非你非常小心谨慎，或者自我意识很强，否则观察周围环境或大脑的活动是不需要付出太多努力的。开车时你就能做出一些小决策，读报纸时也能汲取一些信息，和爱人或同事随意说说每天的开心事等，这些都不需要付出多少努力，也没有什么压力，跟散步没什么两样。

边散步边思考其实是一件很轻松、很惬意的事，但在某些极端情况下，这些活动似乎在争夺系统2有限的资源。只需一个简单的实验就可证实这个假设：在和朋友悠闲地散步时让他心算出“23×78”的结果，而且要立刻就算出来，这时他肯定会停下脚步来算。我的体会是，我可以在散步时思考，却无法利用短时记忆来完成这样一项复杂的心算任务。如果我必须在规定时间内构建一个复杂的理论，我希望无人打扰，而且坐着思考要比站着强。当然，不是所有的慢思考都必须要集中精力、认真计算的。和阿莫斯悠闲散步就是我人生中的最佳思考时间。

加快散步速度会完全改变我的散步体验，因为加快速度会使我的连贯思考能力明显下降。只要一提速，我就要注意逐渐加快行走速度，要刻意保持更快的速度，将一连串想法加以总结的能力便相应下降了。我在山上行走能保持的最快速度是每14分钟走完1英里，不过这样一来，我根本什么事都想不了。沿着小路快速行走不仅要付出体力，还需要大脑的自我控制，以防止自己减速。自我控制和仔细思考很明显要抢夺努力的有限预算。

通常情况下，大多数人保持连贯的思维或时不时积极思考都需要自我控制力。尽管没有作过系统的研究，但我认为，不断转换任务和提高大脑运转速度从本质上说是不会让人感到快乐的，人们总是尽可能避开这种情况，这就说明了为什么最省力法则能成为法则。即使没有时间的限制，保持连贯的思维也需要此法则。有人曾观察并记录我写作的一个小时内查收电子邮件或打开冰箱的次数，这可以说明我想要逃离写作的欲望，也可以得出一个结论—我的自我控制力完全达不到工作的要求。

好在并不是所有认知工作都令人厌恶，有时并不需要意志力的支撑，人们也能花很长时间和大量精力进行一项工作。心理学家米哈里·契克森米哈（Mihaly Csikszentmihalyi）对这种无须作出努力的状态的研究比别人都多，他将这种状态命名为心流，而且此名称已成为一个心理学术语了。体验过心流的人将其描述为“一种将大脑注意力毫不费力地集中起来的状态，这种状态可以使人忘却时间的概念，忘掉自己，也忘掉自身问题”，他们对这种状态所带来的愉悦感的描述非常吸引人，米哈里称之为“最优体验”。很多活动都能带来心流体验，不论是画画还是摩托车比赛。我认识几个作者，出书就是他们的最优体验。对于一个作者而言，这样容易满足是件幸事。心流巧妙地区分了两种努力形式：对任务的关注和对注意力的严格控制。以每小时150英里的速度骑摩托车和在象棋大赛中角逐都需要付出努力，然而

在心流状态下，集中注意力关注吸引人的事并不要求自我控制。因此，我们要将所有资源都用于手头上的任务才好。

又累又饿的保释官更可能否定保释申请

自我控制和认知努力是大脑工作的形式，这一观点已得到广泛认同。有几项心理研究表明，人若既有认知任务在手又同时受到诱惑的影响，就容易屈从于诱惑。如果有人要求你在一两分钟内记住一串7位数的数字，并且告诉你记住这些数字是你的首要任务，而当你将注意力集中在这些数字上时，却有个人端着甜点让你选一种：是选择让人既爱又恨的巧克力蛋糕呢，还是选择什锦水果沙拉。有证据显示，尽管大脑里装满了这些数字，你却更有可能选择诱人的巧克力蛋糕。系统2在忙碌时，系统1对行为的影响会更大。而且，系统1也更偏爱甜食。

当人们忙于认知活动时，更有可能作出自私的抉择，会用带有性别歧视的字眼，并在社交场合作出肤浅的评判。记住和重复这些数字会减轻系统2对行为的控制，当然，认知负担不是自我控制减弱的唯一因素。喝几杯酒，或者一夜没睡也会产生同样的结果。早起的人的自我控制力会在晚上受到影响，而夜猫子的自我控制能力则会在早晨受到影响。过多关注自己完成一项任务的结果，就会给其短时记忆增加毫无意义的思想负担，进而影响其整体表现。结论非常明显：自我控制需要集中注意力，需要付出努力。换种说法就是，控制思想和行为是系统2的任务之一。

心理学家罗伊·鲍迈斯特（Roy Baumeister）和他的同事们所做的一系列令人惊讶的实验最终表明，所有自主努力的不同形式—认知上的、情感上的或者身体上的—至少都能对集思广益有所帮助。他们的实验中要求受试者进行的是连续性任务而不是同时发生（不相关联）的任务。

鲍迈斯特的小组屡次发现，刻意掌控意志和进行自我控制很辛苦。如果你必须强迫自己去做某件事，而此时这件事又面临一个新的挑战，你就会很不情愿或是根本无法进行自我控制。这种现象被命名为自我损耗（ego depletion）。在一次典型的展示活动中，我们要求受试者一边看一部能引起感情共鸣的电影，一边抑制自己的情绪反应。在随后的耐力测试中，他们表现得很糟糕。该耐力测试的内容是握住测力计—这个动作会让人越来越不舒服—看他们能保持多长时间。受试者在实验的初始阶段作出的抑制情感的努力，会削弱其忍受维持肌肉收缩而带来的痛苦的能力，自我损耗型的人因此会很快产生退出实验的冲动。在另一项实验中，受试者要首先经过自我意志的损耗，他们会吃不同的食物，包括小萝卜、芹菜等，同时还要抑制住吃巧克力和饼干的想法。后来，当这些人面对困难的认知任务时，会表现得比通常情况下更轻易放弃。

如今，我们知道关于自我控制的情形和任务很多，也很复杂。这些情况既包含思想斗争又要抑制自身倾向的需求，见下面的例子：

- 不去想北极熊。
- 对震撼人心的电影抑制情感的共鸣。
- 对矛盾的事作出选择。
- 试着让他人眼前一亮。
- 对同伴不好的行为委婉回应。
- 和其他种族的人交流（这些人还有种族偏见）

自我损耗的前兆也多有不同：

- 改变日常饮食。

• 疯狂购物，花很多钱。

• 反应过度，有挑衅的意味。

• 对有把握的任务花费较少的时间。

• 在认知任务和逻辑决策的制定中表现得很糟糕

其证据很具有说服力：对系统2有高需求的活动同样需要自我控制，而发挥自我控制力既有损耗又很枯燥。与认知负担不同，自我损耗至少会令人丧失一部分动力。在一项任务中控制自我后，在另一项任务中就感受不到自己在努力，但只要你真的想做，就一定能做到。在几次实验中，如果受试者有强大的动力抑制自我损耗的影响，他是完全能够做到的。相反，如果你必须在执行某项任务的过程中以短时记忆记下6个数字，此时即使不断努力也是行不通的。自我损耗和认知投入并非同一种思维状态。

鲍迈斯特小组最惊人的发现，用他自己的话说就是，大脑能量这一概念不仅仅是个比喻。神经系统消耗的葡萄糖比身体其他部位消耗的都要多，而且需要付出脑力活动的成本显然要比葡萄糖高。在积极进行复杂的认知推理或者忙于要求自我控制的任务时，人的血糖就会下降。这种情况和短跑运动员在短跑时肌肉中的葡萄糖储备量下降是相同的。这一概念的大致含义是，自我损耗的影响能通过注射葡萄糖得到缓解，而且鲍迈斯特和他的同事们也通过几个实验证实了这一假设。

他们有一项研究是让志愿者们看一个无声的短片，其内容是对一位女士的采访。这些志愿者的任务是解释她的肢体语言。在这些志愿者执行这项任务时，屏幕上有一串单词慢慢闪过，而他们事先已经被告知要忽略这些词，如果发现自己的注意力转移了，他们只能再次将注意力拉回到这位女士身上。研究认为，这种自我控制行为可以引起

自我损耗。所有的志愿者在执行第二个任务前都喝了些柠檬汁，其中一半的人所喝的柠檬汁加了葡萄糖，而另外一半人的饮料中混有代糖。然后所有的志愿者开始执行第二项任务，在这项任务中，他们必须克服直觉才能得到正确的答案。通常在自我损耗的人群中，直觉性的错误常有发生。结果是喝了含有代糖饮料的人出现了损耗现象，而喝了含有葡萄糖饮料的人却没有。在大脑中储存一定量的糖，可使自己表现得不那么糟糕。能导致葡萄糖降低的任务是否同样会导致瞳孔放大和心率加快等情形发生呢？要想证明这一说法，恐怕还需要些时间和更深入的研究吧。

《美国科学院院报》最近报道了损耗对判决的影响这一问题的研究情况。在这项研究中，8位不知情的受试者全部是以色列的保释官。他们每天都要审阅保释申请，而且不是按这些保释申请的时间顺序审阅的，这些保释官在每份申请上所用的时间很少，平均只有6分钟。（弃权相当于拒绝保释，只有35%的申请能获准通过。这些保释官作出每个决定所用的时间都有精确的记录，而且他们一日三餐的餐歇时间也有记录，分别是早餐时间、午餐时间和午间休息时间。）这项研究的设计者对两次餐歇间所能获得批准的申请数量进行了预测，结果发现每次用餐过后，获得批准的申请数量都会增加，有约65%的申请得到了批准。在保释官下一次用餐前的约两个小时内，批准率就开始稳步下降，在用餐之前刚好达到零。如你预想，这种结果令人难以接受，但各位设计者已经认真审核并排除了很多其他的原因。对这个数据最合理的解释却带来了负面信息：又累又饿的保释官容易否定保释申请。疲劳和饥饿都有可能影响他们的决定。

脱口而出的错误答案

系统2的一大主要功能是监督和控制思想活动以及由系统1引导的各种行为，使得一些想法直接体现在行动上，或者抑制或改变其他想法。

例如，下面是一个相对简单的难题。别费力去分析它，凭直觉做做看：

球拍和球共花1.10美元。

球拍比球贵1美元。

问球多少钱？

你会马上想到一个数字，这个数字当然就是10，即10美分。这道简单的难题之所以与众不同，是因为它能引出一个直觉性的、吸引人的但却错误的答案。计算一下，你就会发现。如果球花费10美分的话，总共就要花1.20美元（球10美分，球拍1.10美元），而不是1.10美元。正确答案是5美分。我们可以假设那些最终得出正确答案的人也想到了这个答案，只是他们不知通过什么办法成功抵制住了直觉的诱惑，最终给出了正确的答案。

肖恩·弗雷德里克（Shane Frederick）和我对基于两个系统的判断理论进行了共同研究，他用这个球拍和球的问题来研究一个核心问题：系统2对系统1的各类方案监视得有多严密？他进行了这样的推理：那些说球为10美分的人让我们了解到这样一个重要的事实，那就是这个人没有认真验证这个答案是否正确，而且他的系统2倾向于直觉性的答案。其实他只要稍稍动脑想一下，就会否定这个直觉性的答案。此外，我们还知道给出直觉性答案的人忽视了一个明显的生活提示，他们应该想一想怎么会有答案这么明显的问题呢。没有验证答案，这是一个明显的失误，因为验证根本不费什么事，只是大脑工作几秒钟（这个问题的难度一般），或者肌肉动一动，抑或睁大眼睛而已，只要稍微动动脑子就可以避免这个令人窘迫的错误。认为答案是10美分的人显然不爱动脑筋，没有给出这个错误答案的人显然思维更活跃。

上万名大学生都回答了这个球拍和球的问题，其结果令人吃惊。哈佛大学、麻省理工学院和普林斯顿大学中50%以上的学生给出了这个直觉性的错误答案。在声誉稍差一点的大学里，则有80%以上的学生没有验证答案就脱口而出。这个球拍和球的问题是我们所作的第一个作了观测性的研究，这一问题将是本书反复出现的主题：很多人过于自信，过于相信自己的直觉。他们显然觉得认知努力没什么意思，会尽量避免费力思考。

现在我来为大家作一个逻辑论证—两个前提和一个结论。请你尽量快速地判定这个论证是否符合逻辑。想想结论是否与前提有关联？

所有的玫瑰都是花。

有些花会很快凋谢。

因此，有些玫瑰也会很快凋谢。

大部分大学生觉得这个推论是合理的。但事实上，这个论证是有问题的，因为玫瑰可能不会很快凋谢。就像球拍和球的问题，貌似正确的答案会马上在大脑中显现。摆脱这种现象需要作出努力，因为坚信自己的观点，认为“这是对的，是对的”，便使人很难去验证自己的答案是否符合逻辑，大多数人根本不愿费力去想明白这个问题。

这个实验使我们对在日常生活中做出的推论丧失了信心。这个实验使我们认为，当人们相信某个结论是正确的时候，他们很可能会相信支持这个结论的论证，哪怕这些论证不正确。如果系统1也参与到活动中来，人们总会先得出结论，然后才进行论证。

接下来，请思考以下问题，边读边作答：

密歇根州在一年中发生了多少起谋杀事件？

这个问题是肖恩·弗雷德里克设计的，仍旧是对系统2的挑战。回答这个问题的“诀窍”在于调查对象是否会记得底特律这个犯罪率相当高的城市就在密歇根州。美国的大学生都了解这个事实，都能准确无误地指出底特律是密歇根州最大的城市。然而，对事实的了解并不重要，重要的是在我们需要这个事实的时候却总是无法立即将其提取出来。记得底特律在密歇根州的人对该州谋杀犯罪率的估计要多于不知道这一点的人，但弗雷德里克那个实验的大多数受试者在看到密歇根州时，根本没有想到该州还有底特律这座城市。实际上，当人们被问及密歇根州和底特律市的谋杀犯罪率时，回答前一个问题的人总认为密歇根州的谋杀犯罪率低，而回答后一个问题的人则认为底特律市的谋杀犯罪率高。

受试者在回答上面的问题时没能想到底特律市，这既是系统1的问题，也是系统2的问题。提到密歇根州时能否想到底特律市，这在一定程度上要依赖记忆的自主功能，这一功能因人而异。有些人对密歇根州的一切耳熟能详：该州的居民比其他地方的居民更容易回想起关于该州的事实；熟悉地形的人能比棒球统计员回想的更多；聪明的人在大多数事情上的表述上比其他人表述得更好。聪明不仅是指推理的能力，也指在记忆中搜寻相关信息和在必要时调动注意力的能力。记忆功能是系统1的一种属性。但是，每个人都可以选择放慢速度，在记忆中积极搜寻所有可能相关的事实，就像他们在球拍和球的问题中可以放慢速度验证直觉性答案一样。不同的人仔细核对和搜索的程度也各不相同，这是系统2的一个特征。

球拍和球的问题、玫瑰的问题和密歇根州/底特律的问题都有共同点。在这些小实验中，答错问题显然在某种程度上说明了其原因是精神动力不足，而不是努力程度不够。能被好大学录取的学生当然能够在前两个问题上作推理判断，在密歇根州的问题上也能够进行思考，能回想起该州的大城市及其犯罪问题。这些学生只要不想接受脑海中出现的似乎是正确的答案，就能够解决更难的问题。若他们满足于现

成的答案而不想去思考则会很麻烦。用“懒惰”来形容这些年轻人的自我检测及其系统2似乎有些刻薄，却并非不公平。避免思维上懒惰的人可以被叫做“勤快人”。他们更机警，思维更活跃，不会满足于貌似正确的答案，对自己的直觉也常持怀疑态度。

心理学家基思·斯坦诺维奇认为他们更理性。

今天得到1000美元，1年后得到10000美元，你选哪个？

研究者曾经用各种方式来检验思考和自我控制之间的联系。有些研究者通过询问相关问题来论证其联系：如果分别根据自我控制能力和认知能力将人们分成不同等级，那么不同个体在这两个排序中是否会处于类似的等级呢？

在心理学发展史中有个很著名的实验，瓦特·米舍（Walter Mischel）和他的学生将一些4岁大的孩子置于残酷的两难处境中。这些孩子可以自行选择，是要一个随时就可以拿到的小奖励（一块奥利奥饼干），还是在充满考验的环境中苦等15分钟，然后得到更大的奖励（两块小甜饼）。每个孩子得单独待在一个房间里，面前有张桌子，桌子上有两件东西：一块饼干和一个铃铛。孩子可以随时摇铃通知研究人员并能领到一片饼干。根据描述，实验如下：“玩具、书、图画或任何其他会使孩子们分心的东西都不在房间里。研究人员离开房间15分钟后才会回来。不过，孩子要是摇了铃、吃掉饼干、站起身来或者表情痛苦，研究人员也会回来。”

研究人员通过一面单面镜观察这些孩子，他们等待期间的行为总会使观察者大笑。有些孩子成功地经受住了15分钟的考验，其成功原因是他们能把注意力从诱人的奖励上移开。10年或15年之后，那些忍住了诱惑和没忍住诱惑的孩子之间会出现很大差别。忍住了诱惑的孩

子在认知任务—尤其是高效地重新分配注意力方面的控制力更强。当他们还年轻时，他们染上毒品的可能性更小。智力水平的巨大区别也随之出现：在4岁时表现出更强的自我控制能力的孩子在智力测验中得到了更高的分数。

俄勒冈大学的一个研究小组从几个方面研究了认知控制和智力之间的联系，包括通过提升对注意力的控制力来提升智力的做法。研究实验由5个阶段构成，每个阶段40分钟，他们让4~6岁的孩子去玩不同种类的电脑游戏，这些游戏是为检验注意力和控制力而专门设计的。在其中一项游戏中，孩子们要在尽量避开一块泥泞区域的同时，用一个操纵杆将一只卡通猫驱赶到一个长满草的地方。长草的地方会慢慢变少，而泥泞的地方会慢慢扩大，这就需要孩子们不断提高控制的精确度。测试者发现，注意力训练不仅提升了这些孩子的执行控制能力，而且他们在智力测验中的笔试成绩也提高了，并且这种提升的状态可以维持几个月不变。同一个小组所作的其他研究确认了参与了注意力控制的具体基因，表明家长的教育方法也会影响这种能力，研究还证明了，儿童控制其注意力的能力和控制其情感的能力之间有着紧密的联系。

肖恩·弗雷德里克组织了一个认知反应测试，其中包括球拍和球的问题以及其他两个问题，之所以选这些问题是因为它们可以引发一个吸引人但却错误的直觉性答案（我们将在第5章中讨论这些问题）。他还对这项测试中得分很低的那些学生的特点进行了跟踪研究，发现他们更倾向于用脑海中最先出现的想法来回答问题，而不愿意费事去验证自己的直觉。这些人身上的系统2的监测功能往往较弱。那些遇到各种难题都跟着直觉走的人也易于接受系统1的其他暗示，特别是在冲动、不耐烦以及急功近利的时候，这些人就更易接受系统1的各种暗示了。例如，63%的直觉型受试者说他们宁愿这个月拿到3 400美元也不愿等到下个月拿3 800美元。而那些正确答出3道难题的人中只有37%持这样目光短浅的看法—希望能马上得到一笔钱，哪怕少些也可以。当

被问到要想次日就收到自己订购的书愿意付多少钱时，在认知反应测试中得分低的人比得分高的人愿意多付一倍的价钱。弗雷德里克的发现表明，我们这场心理剧中的两个角色有着不同的“人格”。系统1是冲动、凭直觉的；而系统2则具备推理能力，它很谨慎，但对一些人而言，这个系统也是懒惰的。我们从不同人的不同特点中发现了相关性：有些人倾向于系统2，而有些人则更接近于系统1。这个简单的测试可以较好地反映出惰性思考的特点。

基思·斯坦诺维奇与其长期合作者理查德·韦斯特首先提出了系统1和系统2这两个术语（他们现在更喜欢将其称为第1类型过程和第2类型过程）。斯坦诺维奇和他的同事们用了几十年的时间来研究不同个体面对各种问题时的不同反应，这也是本书所关注的问题。他们用多种不同的方式问受试者同一个基本问题：为什么有些人比其他人更容易受判断成见的影响？斯坦诺维奇在《理性和反思性思维》（Rationality and Reflective Mind）一书中阐明了他的观点，对书中相关章节的主题进行了大胆而独到的论述。他对系统2的两个部分作了明确区分，这一区分十分明显，斯坦诺维奇称其为泾渭分明的两种“思维”。其中一种思维（他称其为算法）负责的是慢思考和要求很高的计算活动。有些人在这些脑力活动中比他人做得更好，他们在智力测试中超越他人，并且从一项任务转换到另一个任务上时，他们往往更快、更高效。不过，斯坦诺维奇认为，高智商并不能消除成见。要想消除成见，还需具备另一种能力，他称其为理性。斯坦诺维奇对理性之人的定义和我之前说到的“勤快人”有相似之处。他的核心观点是我们应当将理性和智力区分开来。在他看来，肤浅的或者惰性思考是一个反思缺陷，是一个理性错误。这是个引人注目且发人深省的想法。为了论证自己的想法，斯坦诺维奇和他的同事们发现，在某种情况下，球拍和球的问题以及此类问题比传统的智力测验（比如智商测试）更能反映出我们对认知错误的敏感度。关于智力和理性之间的区别是否会引出更多的新发现，时间最终会告知我们答案。

示例—自我控制

“连续工作几小时，她也不会感到吃力，她处于一种‘心流’中。”

“在长达一天的会议之后，他的自我意识出现一定程度的损耗。因此他决定采用标准的操作规程，不再去想这个问题了。”

“他从来不去想自己的话是否有道理。他是特别习惯用懒惰的系统2呢，还是总是非常累？”

“不幸的是，她总是喜欢凭直觉随口就说，也许连表达感谢都词不达意吧，弱弱的系统2啊。”

第4章　联想的神奇力量

系统1的运行机制出人意料，在对其进行研究前，请先看以下两个词：

香蕉　　呕吐

在刚才的一两秒钟里，你一定想到了很多，脑海中浮现出一些不愉快的图像和记忆，你的脸有些扭曲，露出厌恶的表情，而且你还可能不自觉地把这本书推得更远些。你的心率加快，手臂上的汗毛微微立起，而且你的汗腺开始分泌汗液。总之，你对那个令人反感的词的反应与对真实情况的反应相差无几。这些反应全是自发的，超出了你的控制范围。

你的大脑会不由自主地将香蕉和呕吐这两个词联系起来，暂时在两者间建立了因果联系，认为是香蕉引起了不适。这就是大脑的自然反应。结果，短期内你会对香蕉失去兴趣（不过别担心，这种感觉总会消失的）。你的记忆状态在其他方面也有所改变：你现在很容易就能识别出与“呕吐”相关的物品和概念，对它们的反应也很敏感，比如不舒服、臭味或者恶心等；看到和“香蕉”有关的词，比如黄色、水果，甚至连苹果和浆果都包括在内，也会有不良反应。

呕吐一般只在特定的情况下才会发生，比如宿醉过后和消化不良时。你肯定还能找出导致呕吐的其他相关词汇。而且，你的系统1注意到将这两个词相提并论并不常见，以前从没遇到过这种情况。你自己也有些惊讶。

这些复杂的反应快速地呈现在你的脑海中，而且都是自主发生的，无须费力。你左右不了它，也不能让它停下来。这是系统1的一个

运行过程。你看到这些词后出现的一切反应都是循着一个名为“联想激活”的过程发生的：事物在你的大脑中唤起的想法激发出许多其他的想法，而且这些联想的行为在你的大脑中迅速扩展开来。连贯性是这种复杂的思维活动的重要特点，其中每个环节都是紧密相连、相互支持的。能引发记忆的词也会引发情感，还能引发面部表情变化和其他反应，比如常出现的紧张和回避倾向。面部表情和退缩行为强化了引起这两种反应的情感，这些情感反过来还会强化相应的概念。所有这些都是瞬间发生的，形成一种认知、情感和生理反应的自我强化模式，这种模式变化多样又能形成一个整体，被称为联想的连贯性。

在一秒钟左右的时间里，你就能自主且无意识地完成一件了不起的事。一旦发生了完全出乎意料的事—两个风马牛不相及的简单的词语被放在一起—你的系统1就将这两个词随意联系起来，试图弄清具体情况；还预估了可能会出现（从轻度到中等程度）的危险状况，帮你作好准备去面对这些极有可能会出现的事件，以便为你将来的应对创造条件。同时，系统1还会对过去情形的骇人程度进行评估，为当前的事件发展创造条件。这样你就可以透彻了解过去，从容面对未来了。

在所发生的事情中有一点很奇怪，那就是你的系统1把两个词的简单联系看做真实的情况。你的身体对这一假想情形的反应要稍逊于对真实情况的反应，情感上的反应和生理上的反感表现可以从某个方面解释这个现象。正如近几年来许多认知科学家强调的那样，认知可以体现出来，你不只是用大脑思考，还用身体思考。

很久以来，人们一直都知道引起这些思维活动的机制是什么，这个机制就是联想。我们都能从自己的经历中了解到，有意识的思维活动中所有的观点都是井然有序的。17世纪和18世纪的英国哲学家曾经努力探求能解释这些续发事件的规律。在1748年出版的《人类理解研究》（An Enquiry Concerning Human Understanding）一书中，苏格兰哲学家大卫·休谟（David Hume）将联想的原则缩减为三个：相似

性、时空相接以及因果关系。自休谟时代以后，我们对联想的定义发生了巨大变化，但他的三原则仍可作为定义所有联想的基础。

什么是观点？我愿意接受开放性的看法。它可能是具体的，也可能是抽象的，能通过很多方式表达出来：它可以是动词、名词、形容词或者只是握紧的拳头。心理学家认为，观点是一张巨网上的节点，他们称其为联想记忆，这些节点和其他节点相联结。联结的类型多种多样：因果联系（病毒→感冒）；事物及其特性的联系（柠檬→绿色）；事物及其种类的联系（香蕉→水果）。有一方面我们超越了休谟，那就是我们不再将思维活动视为一连串顺序出现的有意识的观点。联想记忆的工作原理是什么？当前的研究中有这样一种见解：一瞬间会发生很多事。思维活动唤起一个看法不仅会引发另一个看法，它还会激发出很多其他看法，而这些看法还会让我们想到另外一些看法。此外，只有几个被激发出来的看法是有意识的思维活动；多数联想思维都是无声的，隐藏在有意识的自我之后的。如果说我们对大脑的运转认识有限，我们当然很难接受这种说法，因为这种说法和我们的体验背道而驰，但事实就是如此：你觉得自己很了解自己，但其实你错了。

启动效应：让人不知不觉微笑的铅笔

突破是科学研究的重点，而我们理解联想机制的第一个重大突破就是对测量方式的改进。几十年前，唯一研究联想的方法是向众人提问，比如“当你听到‘天’这个词时脑海中最先出现的词是什么”，研究者记录了不同回答出现的频率，比如“夜晚”、“晴天”，或者“日间长”等。在20世纪80年代，心理学家发现，看到一个词时，人的思维就会立刻产生变化，而且这种变化是可测量的，同时，很多相关词汇会被激发出来。如果你最近看到或者听到“喝__”这个词，你可能会填上偏旁为“氵”的“汤”字而不会填成“场”。当然，如果你刚看到了“运动__”这个词，你可能就会填上“场”字了。我们将

此现象称为启动效应，也就是说“喝”这个概念在“汤”之前出现，“运动”先于“场”出现。

启动效应有多种表现形式。如果你的脑海中此时有“喝”这个概念（不论你是否注意到这一点），恰好此时有人低声跟你说了“汤”字或者在你前面远远的地方放上一碗汤，你肯定会比平时更快地意识到“汤”这个词。当然，你脑海中首先出现的不仅有汤这个概念，还有与食物相关的很多概念，包括猪肉、饿、脂肪、饮食和饼干等。如果最近用餐时几乎都是坐在摇晃的餐桌前吃饭，你的脑海中还会首先浮现摇晃这个概念。此外，启动联想的概念也能引起其他概念，尽管这种能力不算强。就像是池塘里的涟漪一样，概念的激活也是由联想概念这张大网上的一小部分向外逐渐扩展开来的。这个涟漪效应现在是心理学研究中最令人兴奋的探索之一。

关于记忆理解的另一项重大突破，是研究者发现启动效应不只限于概念和词汇。当然，单纯通过有意识的经验，你是无法了解到这一点的，但你一定要接受这个另类的想法，即你的行为和感情有时会受制于你自己甚至都没有意识到的事件。在一项实验中，心理学家约翰·巴奇（John Bargh）和他的同事们让纽约大学的数位学生从一个包含5个单词的词组中（例如“发现、他、它、黄色的、马上”）挑出4个单词来重组句子。其中一个小组的学生重组的句子中有一半都含有与老年人相关的词汇，例如佛罗里达州、健忘的、秃顶的、灰白的或者满脸皱纹的。当他们完成这项任务时，又被叫到大厅另一头的办公室里去参加另一个实验。从大厅的一头走到另一头是这次实验的关键所在。研究者悄悄地测量了他们所用的时间。正如巴奇预料的那样，那些以老年为主题造句子的年轻人比其他人走得要慢得多。这个实验后来成了经典案例。

这个“佛罗里达效应”包括信息启动的两个阶段。第一，尽管没有人提过“老年”这个词，但上述那组词令人想到了年迈；第二，这

些想法催生了一种行为，即缓慢行走，这个行为与老年人相关。所有这一切的发生都是无意识的。这些学生在回答问题时，谁也没有提及自己注意到这些词有什么共同点，而且他们都坚持认为自己在第一个实验中看到的那些词并未对实验后的行为产生什么影响。“老年”这个概念并非他们的自觉意识，但其行为却因此有了改变。这个由概念影响行为的启动效应被称为概念运动效应，值得我们关注。尽管你自己肯定没有意识到这个效应，但读了上述文字之后，“老年”这个概念肯定对你也产生了一定的影响。假设需要站起来接杯水喝，你起身离开椅子的动作就会比平常稍稍慢上那么一点，除非你恰巧不喜欢“老年”这一概念。有研究案例表明，如果对这一概念反感，人的动作就会比平时稍稍快那么一点。

在相反的情况下，概念运动效应也同样适用，德国一所大学曾做过的一项实验便证实了这一点。这个实验堪称巴奇和他的同事在纽约所做的那个早期实验的翻版。在实验中，研究人员要求参与实验的学生以每分钟30步的速度在房间里绕着圈走5分钟，这个速度是他们正常行走速度的1/3。这个简单的实验过后，学生们能更快地辨认出与“老年”相关的词汇，比如“健忘”、“年老”和“孤独”等。启动效应往往能产生连贯的反应：如果首先想到老年，你就会表现得像是上了年纪，而这种上了年纪的表现也会强化你关于“年老”的看法。

相互联系在联想网络中十分常见。例如，觉得高兴时就会微笑，而微笑也会使你感到高兴。拿支铅笔放在齿间几秒钟，有橡皮的一端指向右边，笔尖指向左边。然后拿起笔来，咬住有橡皮的那一端，笔尖指向你的正前方。也许你并未意识到上述活动中有一个动作让你的眉毛皱了起来，而另一个动作却让你的脸上有了微笑。有人曾经让一些大学生给盖瑞·拉尔森（Gary Larson）的漫画《月亮背面》（The Far Side）评定幽默等级，同时要求他们在评级时咬一支笔。那些“微笑着的”学生（他们完全没有意识到自己在微笑）对这本漫画书幽默程度的评价比那些“皱着眉的”学生高得多。在另一项实验中，

那些皱眉的人（眉头紧皱）在看到饥饿的儿童、争论不休的人以及事故现场等令人不舒服的图片时，往往会表现出更强烈的情感反应。

简单地说，常见的动作也会不知不觉地影响到我们的想法和感觉。在一项实验中，受试者按照要求用新耳机听一些信息。他们被告知这项实验的目的是检测音频设备的质量，研究人员告诉他们要不断地摇晃脑袋，以检查设备是否有声音失真的问题，其中一半受试者要上下点头，而另一半则要左右摇头。他们听到的内容是电台的社论。那些点头（表示同意的动作）的受试者往往易于接受他们听到的信息，而那些摇头的受试者则易于否定那些信息。要强调的是，受试者并没有意识到上述问题，他们只是习惯性地将否定或接受的态度与其常用的身体语言联系起来而已。由此可见，老话讲“不管你怎么想的，都得心平气和”，这真是条很好的建议，只有真正做到心平气和，你才可能有回报。

你会自觉投到盒子里多少钱？

我们原以为自己作出的判断和选择是有意识且自主的，但那些关于启动效应的研究所带来的发现却颠覆了我们此前的认识。例如，我们中的大多数人都认为投票选举是经过深思熟虑的行为，它反映了我们对政策的认可程度与评价，不会受到不相关的事的影响。比方说，我们投票不应受到投票地点的影响，但事实上这个因素却实实在在影响了投票结果。一项关于2000年亚利桑那州选区投票模式的研究表明，当投票站设在某个学校时，加大教育投入力度的议案的支持率就会比投票站设在附近其他地方的要高。还有一项实验表明，当人们看到一些教室和学校储物柜的照片时，他们往往也倾向于支持关于教育的提案。这些图片对这些受试者的影响比其家长或其他选民与他们的意见分歧对其产生的影响还要大！对启动效应的研究从最初的实证研究—人们想到“年老”走路就会变慢—到今天已经取得了一定的发展，我们现在已经知道启动效应会影响到我们生活的方方面面。

让人联想到钱的事物往往令人不安。在一项实验中，受试者看到一个列有5个单词的单子，按照要求，他们得在5个词中选出4个组成以钱为主题的短语（比如“高、一份、薪水、桌子、工作”可组成“一份高薪工作”）。其他一些启动想象的实验则更挑战人的领悟力，包括背景中出现一个与钱没有任何关系的东西，比如一张桌子上放着一堆仿制钱币，或者一台电脑的屏保是水里漂着的一些美钞等。

起初脑海中就有钱的概念的人比自己没有这方面联想时更独立。他们会持之以恒地解决一个非常难的问题，付出双倍的努力也在所不惜，实在迫不得已时才会向研究人员寻求帮助。这一做法清晰地表明其自力更生能力的提升。脑海中总有钱的概念的人更自私：他们更不愿花时间去帮助另外那位假装对实验任务不大清楚的学生。当一位研究人员不小心将一捆铅笔掉到地板上时，脑子里想着钱的那些受试者（他们自己是无意识的）捡起的笔相对较少。在另一系列的一项实验中，受试者得知他们过会儿会和另一个人进行一次简短交谈，彼此熟悉一下，他们负责摆两把椅子，而研究人员则离开去找那个人。潜意识里有钱这一概念的受试者摆放椅子的距离（118厘米）会比没有这一概念的人摆放的距离（80厘米）更远。那些满脑子都是钱的受试者表现出更强烈的独处意愿。

上述所有发现有一个共同主题，即钱这一概念会滋生个人主义：不愿和他人在一起，不愿依赖他人，也不愿接受他人的请求。心理学家凯瑟琳·沃斯（Kathleen Vohs）完成了这项意义重大的研究，值得赞赏的是，她并未将自己的众多发现向公众和盘托出，而是留给读者更多的思考空间。凯瑟琳的研究意义深远，她的发现表明我们所处的文化环境中有很多能让人想起钱的事物，这些事物以我们意识不到的方式影响着我们的行为和态度，这些方式也许并不那么光彩。有些文化常常提醒人们尊重他人，另外一些文化则常让人们想起上帝，还有一些国家的人们会对着伟大领袖的照片顶礼膜拜。在一个专制国家

中，到处挂着领袖的肖像不仅能向你传达“老大哥在看着你”[①]的感觉，还会使你逐渐丧失自主的思想和独立的行为能力。

启动效应的研究证据显示，使人牢记“人终将一死”这一说法能让独裁的主张更得人心，因为在人们恐惧死亡的情况下，独裁的主张会让人心安。其他实验证实了弗洛伊德关于无意识关联中符号和比喻作用的见解。比方说，你可以看看下面这两个不完整的单词W_ _H和S_ _P是什么。如果有人近些天想起了自己某个难以启齿的举动，这些人往往会把这两个不完整的词填成WASH和SOAP（“洗”和“香皂”），而很少会填成WISH和SOUP（“希望”和“汤”）。此外，只是想到背后中伤某位同事就会使人更想去买香皂、消毒剂或清洁剂，而不是去买电池、果汁或者糖果。当人们感觉自己的心灵受到了玷污，往往也会引发他们清洗自己身体的想法，这种冲动被称为“麦克白效应”。

人们清洗的身体部位往往是那些令他们深感罪恶的部位。一项实验要求受试者通过电话或者电子邮件对一位假想中的人“说谎”。在随后对不同产品的需求测试中，那些通过电话说谎的人更想要漱口水，而不是香皂；而那些通过电子邮件说谎的人更想要的则是香皂，而不是漱口水。

当我向听众阐述关于启动效应的各项研究时，他们的反应通常是将信将疑的。这也不奇怪，因为系统2认为自己掌控一切，认为自己知道为什么要作出这样或那样的选择。你的脑海中也可能会突然出现一些问题：对情境进行微调怎么可能产生这么大的影响呢？这些实验是否表明我们完全任由情境摆布，随时要听从它的指示呢？当然不是。启动思维的影响力虽强，但并不见得很大。在100位投票者当中，只有几位开始时并不确定要选谁，如果投票点设在学校里而不是在教堂里，他们对与学校相关的问题会就作出不一样的选择，但也不排除有那么几个人会作出相反的选择。

然而，问题的关键是要接受相关研究的结果，而不是对此心存怀疑。这些结果不是捏造出来的，也不是统计上的偶然现象。你别无选择，只能接受这些研究的主要结论是正确的这一事实。更重要的是，你必须承认这些结论对你自己来说也是正确的。如果你看到电脑屏保上有浮动的美钞，你帮那位笨手笨脚的陌生人捡起的铅笔数量可能比你没看到这些钱时更少。你不相信这些结论适用于你，因为这些结论与你的主观体验不相符，你的主观体验主要是由系统2决定的。启动效应来自系统1，而这个效应发生时，你根本就意识不到。

我用一个关于启动效应的完美展示案例来结束上面的阐述，这个案例是在英国一所大学一间办公室的茶水间进行的。多年来，这间办公室的职员一直都是自掏腰包买茶或咖啡，他们把每杯茶水和咖啡的建议价格写下来贴到墙上，上班时每次去接茶水或者咖啡时都会把相应的费用投到一个“诚实盒”里。某一天，有人在价格表的上方贴了张横条，上面既没有什么警告，也没作什么解释。在接下来的10周时间里，每周横条都贴有一张新的图片，图片上要么是一些花，要么是一双眼睛，好像盯着看着图片的人。没有人对这些新装饰发表过什么评论，但“诚实盒”里的钱却有了明显变化，如图4所示，这值得仔细研究一番。

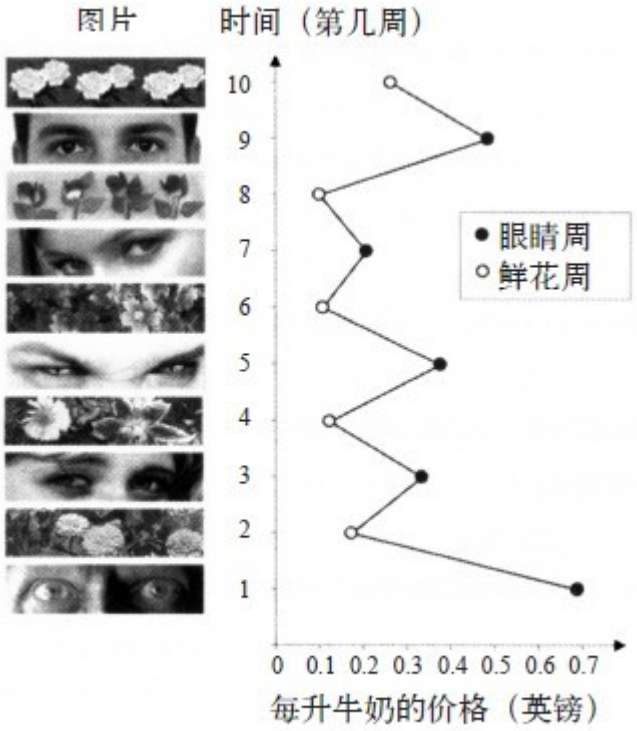


图 4

实验开始的第一周（从图底端你可以看到相关信息），有一双睁大的眼睛在盯着来喝茶或咖啡的人，他们投进“诚实盒”的钱的平均值是70便士。第二周，图片上是鲜花，盒子中的钱的平均值少了15便士。这个趋势持续着，凡遇到有鲜花图片的那一周，盒子里的钱数就会减少。从平均水平来看，“眼睛周”时盒子中的钱是“鲜花周”时的3倍。显然，仅仅是一种象征性的监视符号便可促使人们改善自身的行为。正如我们预料的那样，产生这个影响的过程中没有任何意识的参与。现在你相信自己也难逃同样的模式了吧？

几年前，心理学家蒂莫西·威尔逊（Timothy Wilson）曾写过《我们是自己的陌生人》（Strangers to Ourselves）一书。现在你已经认识了自己身体中的那个陌生人，它也许在很多事情上都会为你做主，尽管你几乎从未察觉到它的存在。系统1带给你的各种印象经常会变成你的信念，而且是你作出选择和展开行动的动力源泉。它可以

将当下的情形与新近发生的事情联系起来，再结合对近期的各种预期考虑，对发生在你身上或你身边的事作出心照不宣的解释。系统1包含了对这个世界的认知模式，能立即估测哪些事情是正常的，哪些是出人意料的，它是你作出快速直觉性判断的依据，且这种判断十有八九是准确的，而你的所有判断活动几乎都是在这一系统的指引下毫无意识地完成的。然而，系统1也是你直觉中很多系统性错误的根源，这一点将会在后面几章中得到佐证。

示例—启动效应

“这些人都穿着刻板的制服，看到他们时我们的大脑中是不会有什么创造性想法的。”

“这个世界比你想象的要复杂得多，能否对它有个清晰的认识多半要看你的大脑的工作方式。”

“他们的作用就是发现问题，而他们也的确发现了很多问题。”

“系统1编了一个故事，而系统2也相信了这个故事。我们每个人都有过这种体验。”

“我让自己微笑，这样做我也的确感觉好多了！”

---

① 语出乔治·奥威尔所著的《1984》（1984： Big Brother Is Watching You）。《1984》是奥威尔的传世之作，堪称世界文坛最著名的反乌托邦、反极权的政治讽喻小说。他在小说中创造的“老大哥”、“双重思想”、“新话”等词汇都已被收入权威的英语词典。“老大哥”其实是无处不在的权力的象征。——译者注

第5章　你的直觉有可能只是错觉

在头脑清醒的时候——甚至在思绪并不那么清晰的时候——你的大脑一直在进行着多重运算，这些运算可以保留和更新一些关键问题的答案。例如：有什么新情况吗？存在危险吗？事情进展得顺利吗？我需要转移注意力吗？完成这个任务需要投入更多的精力吗？你可以将大脑想象成飞机驾驶座舱，里面有一套刻度盘，上面显示着这些重要变量的当前数值。系统1会自动对当前这些数值进行评估，因为这些数值的一个重要功能就是决定是否需要系统2提供额外帮助。

其中一个刻度盘测量的是认知放松度。认知放松度介于“放松”和“紧张”之间。放松是事情进展顺利的标志——没有障碍、没有新情况、没必要转移注意力或投入更多精力。紧张说明存在某种问题，且需要不断调动系统2参与其中。如若事情进展不顺利，你便处于认知紧张状态中。认知紧张同时还会受当时的努力程度和未得到满足的需求的影响。令人惊讶的是，一个简单的认知放松过程却与有着多种输入和输出活动的庞大网络相联结。图5对此作了解释。

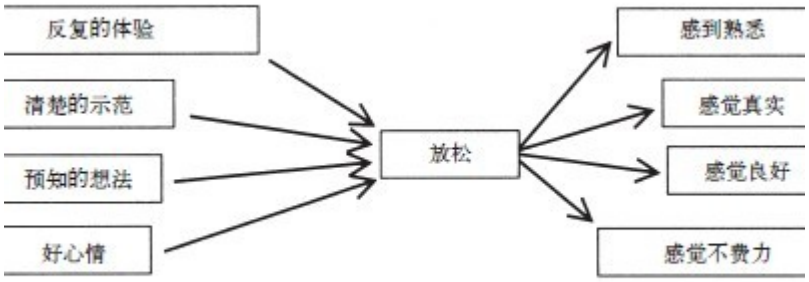


图 5　认知放松的原因和结果

图5说明如果一个句子印刷清晰，或是被多次重复，或是已经深植于脑海，人们就能在认知放松的状态下顺畅地将其解读出来。听别人

说话时，如果心情好，或者咬一支笔迫使自己“笑”，都能使认知放松。反之，若说明书印刷模糊，颜色浅，句子冗长，语言晦涩，也许心情也不好，甚至在皱眉，这些情形都会使人处于认知紧张状态。

造成这种放松或紧张状态的不同原因会相互影响。处于认知放松状态时，你有可能心情不错，因此会喜欢你亲眼所见的事物，相信你亲耳所闻的消息，相信你的直觉，感到当时的状态是舒适而熟悉的。此时，你的想法也有可能相对随意、肤浅。当你感到紧张时，你更有可能警惕、多疑，会对手头上的事情投入更多精力，感觉局促，较少犯错，但你的直觉和创造相较平时会下降。

由记忆造成的错觉

错觉这个词会让人马上联想到视错觉，因为我们都很熟悉那些令人产生误解的图片。不过，并不是只有视觉才会产生错觉，记忆也容易产生错觉，并且这种现象更加普遍。

戴维·斯滕比尔（David Stenbill）、莫妮卡·比格特斯基（Monica Bigoutski）、莎娜·蒂拉纳（Shana Tirana），这些名字都是我自己编出来的。如果在接下来几分钟内再次看到这些名字，你很可能还记得自己在哪里见过它们。你心里清楚这些名字并不是那些为数不多的名人的名字，而且有那么一段时间你会记住这一点。但假设几天后你看到一长串名单，其中包括一些知名度不高的名人和你从未听过的“新”名字，而你的任务是挑出名单中所有名人的名字，这时你很可能会将戴维·斯滕比尔当成名人，尽管你并不清楚自己是否在与电影、体育运动或是政治有关的新闻中听说过他的名字。心理学家拉里·雅各比（Larry Jacoby）是第一位在实验室中论证了这种记忆错觉的学者，且发表了一篇名为“一夜成名”的文章。这种情况是怎样发生的呢？要想弄明白，先问问自己是如何知道一个人是否出名的。一些真正有名的名人，例如爱因斯坦、博诺·沃克斯、希拉里·

克林顿等，你会在脑海中为他们建立一个信息丰富的记忆档案。但当你在几天后再次见到戴维·斯滕比尔这个名字时，你并没有关于他的记忆档案，你有的只是一种熟悉感——你曾经在某个地方见过这个名字。

雅各比巧妙地阐述了这个问题："熟悉感有着简单而又强烈的'不可复返性'，这种'不可复返性'似乎说明这种感觉是对过往经历的一种直接反应。"其一大特性便是错觉。正如雅各比和他的许多同事所说的那样，看到戴维·斯滕比尔这个名字之所以觉得很眼熟是因为你更容易辨认出这个名字。再次见到曾经见过的词时会更容易识别出来——无论是在你面前一晃而过或是在嘈杂的环境中让你指认，你都能更加轻松地识别出这些词，而且你读出这些词的速度要比读出其他词快（快百分之几秒）。简而言之，当你指认一个早已见过的词语时，会感到更加放松。正是这种放松使你产生了那种熟悉的感觉。

图5给出了检测这一观点的方法。挑选一个全新的单词，使其更容易被识别，它就更可能具有不可复返性。的确，如果你在测试前几毫秒时无意中瞥见了一个新词，或是在一张单词列表中看到了这个词，它跟表中的其他单词就形成了强烈对比，你也更有可能觉得这个新词很眼熟。这样的联系在相反的情况下同样适用。假设你看到了一张多少有些模糊的单词列表，其中一些单词非常模糊，另一些要稍微清楚一点，你的任务是挑出比较清楚的单词，此时你最近见过的单词就会比那些你不熟悉的单词看起来更清晰。正如图5指出的那样，引发认知放松和认知紧张的各种方法是可以相互转换的。你可能并不十分清楚是什么让认知更为放松或更为紧张。这也是熟悉感造成错觉的原因。

什么样的信息更容易让人信服？

“纽约是美国第一大城市”，“月亮绕着地球（公）转”，“鸡有4条腿”，在所有这些表述中，你在很短时间内便接收了大量信息，这些信息五花八门，各不相同。读过前面三个表述后，你很快就知道前两个是真实的，最后一个是错误的。但值得注意的是，判断“鸡有3条腿”是错误的，明显要比“鸡有4条腿”更容易。你的联想机制对后一种表述作出判断的速度相对缓慢，之所以这样是因为后一句话让你想到许多动物都有4条腿这一事实，你可能还会想到超市通常也会销售4只一包的袋装鸡腿。系统2负责信息转换，它也许会提出问题（关于纽约的那个问题是否太简单了），也可能要核对“（公）转”这个词的意思。

想想你最后一次参加驾驶考试的情形吧。你真的需要一张驾驶执照去开一辆载重3吨的车吗？或许你学习认真，连答案在哪一页的什么位置都记得，还知道答案的逻辑关系。但我搬到一个新的州后通过驾驶考试所用的方法跟这些丝毫不沾边儿。我只是快速地读了一遍交规，希望自己能交好运通过考试。我开车有很长一段时间了，还是知道一些交通法规的，但一旦遇到不知怎样回答的问题时，我只能靠认知放松来解决。如果某个答案看起来比较熟悉，我就猜测它可能就是正确答案。如果某个答案看起来比较生僻（或是非常极端），我便排除它。系统1让人产生熟悉感，系统2依靠系统1产生的这种熟悉感来作出正误判断。

我们还可从图5中得知，如果某个判断是基于认知放松或认知紧张作出的，那就一定会造成错觉。任何能使联想机制运行更轻松、更顺利的事物都会使我们心生偏见。想让人们相信谬误有个可靠的方法，那就是不断重复，因为人们很难对熟悉感和真相加以区别。权威机构和营销商都深谙这个事实。然而，心理学家发现，你不必完整地重复某件事情或某个想法，即使只说一部分，人们也可能相信你的话。经常看到“鸡的体温”这个短语的人会更容易接受“鸡的体温是144华氏度”（或其他随便什么温度都无妨）这一说法。只要熟悉其中一个短

语，就会觉得对整个陈述都很熟悉，也会因此对陈述内容信以为真。如果你记不清楚某个陈述的来源，也无法将其与自己知道的事物联系起来，这时你就别无选择，只能跟着认知放松的感觉走了。

假设你需要写一则能让接收方相信的消息，当然，这则消息是真实的，但人们并不一定相信它是真的。此时，你完全可以利用认知放松来帮助自己，真相错觉的有关知识也可以提供一些具体的建议来帮助你实现这个目标。

这些建议总的原则是，任何缓解认知紧张的做法都会对你有所帮助，所以，你首先应该让字迹更清晰。请比较下面两个陈述句：

阿道夫·希特勒生于1892年。

阿道夫·希特勒生于1887年。

上述两种说法都是错误的（希特勒生于1889年），但实验显示，第一句话更容易使人信服。其次，你的信息应该印刷在质量较好的纸上，并且文字和背景间的反差要达到极致。如果你使用彩色字体的话，亮蓝或大红的文字会比绿、黄、灰蓝等色调更容易让人相信文字内容的真实性。

如果你很在意自己在别人眼里是否值得信赖、是否聪明睿智，那么说话时就言简意赅吧，能用简单句的时候就别用复杂句。在研究生中有一个广为流传的段子，说的是很多教授眼中那些最令人难忘的词汇。我在普林斯顿大学的同事丹尼·奥本海默（Danny Oppenheimer）反驳了这些学生的说法。在一篇名为“不切实际地运用华丽辞藻的后果：使用长句毫无必要”的文章中，他指出用浮夸的语言来表达熟悉的概念是一种智商低下、可信度差的表现。

除了应该保持消息简洁外，还应使其易于记忆。如果可以的话，将你的想法以诗歌的形式表达出来，这样人们会更容易相信你的话。在一个多次被引用的实验中，受试者阅读了许多他们并不熟悉的格言，例如：

危难时，敌人团结。

水滴石穿，绳锯木断。

亡羊补牢，为时不晚。

另一些学生读到的格言版本则是没有什么韵脚的：

危险团结敌人。

再轻的击打也能放倒一棵大树。

承认错误就相当于得救了一半。

由上可见，押韵的格言比没有韵脚的格言显得更加深刻。

最后，如果你需要引用一些内容，选择一些容易上口的名字准没错。在一项实验中，我们要求受试者通过两份经纪公司的报告去评估几家虚拟的土耳其公司的发展前景。每家公司都有两份相关报告，其中一份来自一家名字上口的经纪公司（比如Artan），另一份则来自一个名字很拗口的经纪公司（比如Taahhut）。两份报告有时会持不同意见。观测者能采取的最佳方法就是对两份报告进行综合评估，但他们并没有这样做。相比名字拗口的经纪公司的报告，他们更相信名字上口的经纪公司的报告。记住，系统2是非常懒惰的，它不愿付出努力。如果可能的话，消息的接收方会离所有需要付出精力的事物远远的，包括名字复杂的信息源。

所有这些都是很好的建议，但是我们不能因此而得意忘形。如果你的信息是明显荒谬的或是与接收方已知的事实相左，那么即使你把高质量的纸、鲜艳的颜色、押韵和简单的语言全都用上，也很难提高信息的可信度。做这些实验的心理学家并不认为其他人是愚蠢和容易骗的。他们认为，我们所有人的生活都受系统1所产生的印象指引，但我们通常不知道这些印象从何而来。你怎么知道某个陈述是否正确呢？如果信息富有逻辑性、与你所持的信念或偏好有联系，或是源自你信任和喜爱的信息源，你便会有认知放松之感。但问题在于，可能还有其他的原因导致你感到放松，包括字体的清晰度和优美的韵律，你无法轻易找到这些感觉的来源。这便是图5带给我们的信息：放松或紧张之感是由多种原因导致的，难以将它们理清。虽然这很难，但也不是不可能。人在备受鼓舞时，就能克服一些导致真理错觉的外在因素。然而，在大多数情况下，系统2都会采纳系统1的建议，并继续运作。

股票代码上口，回报率也相对较高

联想关系的对称性是讨论联想连贯性的首要主题。正如前文所述，当人们将铅笔咬在嘴里或是把球放在眉心使自己“微笑”或“皱眉”时，也会感受到平时那种微笑或皱眉时所表达出来的情感。自我强化的相互作用同样也能在认知放松的研究中有所体现。一方面，当系统2参与到那些需要努力的事情中时，我们就会感到认知紧张。另一方面，无论是什么原因引起的认知紧张都有可能将系统2调动起来，改变人们处理问题的方式，使他们不再随意且凭直觉做事，而是转向更加专注的分析性思维。

前文所提到的球拍和球的问题，测试出人们在回答问题时有这样一个倾向，即不假思索地将脑海中出现的第一个想法当做答案。肖恩·弗雷德里克之所以选择了球拍和球的问题及其他两个问题，是因为

它们可以唤起一个最直接但却是错误的直觉性答案。这个认知反应测试的另外两个问题是：

如果5台机器能在5分钟生产5个小零件，那么100台机器生产100个小零件需要多长时间？100分钟还是5分钟？

湖中有一片睡莲叶子，这片叶子以每天增长一倍的速度向外扩散。如果48天后莲叶就能覆盖整片湖面，那么其覆盖湖面一半的面积需要多长时间？

24天还是47天？

本页脚注中有两个问题的正确答案。 ①

研究人员召集了40名普林斯顿大学的学生来做这个认知反应测试，其中有一半问卷使用的是浅灰色的小字。拿到这部分问卷的学生可以辨认出上面是些什么字，但这样的字体会导致他们认知紧张。测试结果清楚地表明：当问卷上的字体清晰时，90%的学生至少会犯一个错误；但当字体勉强能够辨认时，他们的错误率却降到了35%。是的，你没有看错：字体模糊不清时，学生的表现更好。这是因为，无论认知紧张是由什么原因造成的，它都更有可能激发系统2来抑制系统1所给出的直觉性答案。

《大脑一放松，脸上现笑容》这篇文章描述了这样一个实验：让受试者快速浏览一些物体的图片，在播放其中一些图片时，先在整个物体出现之前用快得令人难以察觉的速度呈现其轮廓。研究发现，受试者在识别这些图片中的物体时会相对容易。实验人员对受试者面部肌肉的电脉冲进行测量，来记录肉眼难以观察到的细微而短暂的表情变化，并由此测出受试者的情绪反应。不出所料，当图片上的物体更容易识别时，人们会微微一笑，眉头舒展，可见认知放松与良好的感觉相互关联似乎是系统1的一个特点。

正如所料，朗朗上口的单词会唤起人们的正面态度。若某公司有一个上口的名字，其股票发行第一周往往会取得比其他公司更好的成绩，虽然这样的效果会随着时间推移而逐渐消失。如果股票有一个读起来上口的代码（例如KAR或LUNMOO），这只股票就会比有着PXG或ROD这样拗口代码的股票表现优异，并且这种优越性似乎还会持续一段时间。瑞士的一项研究发现，像Emmi、Swissfirst、Comet等有着顺口名字的股票会比GeBerit、Ypsomed这样名字拗口的股票带来更多的回报。

如图5所示，重复能引发放松状态和令人舒心的熟悉感。著名心理学家罗伯特·扎伊翁茨（Robert Zajonc）曾潜心关注重复某种刺激和这一刺激最终带来的轻微情感波动之间的关系，扎伊翁茨称之为曝光效应（mere exposure effect）② 。在密歇根大学和密歇根州立大学这两所大学的校报上所做的实验是我最满意的实验之一。在几个星期的时间里，一个类似广告的板块出现在校报的头版上，上面写着以下某个土耳其语单词（或像土耳其语那样发音的单词）：kadirga，saricik， biwonjni， nansoma，iktitaf。这些词语重复的频率各不相同，其中一个只出现过一次，另外一些分别出现过2次、5次、10次和25次。（在其中一所大学校报上出现得最多的单词在另一校报上出现的频率则最低。）没有人就这个问题作出解释，如有读者询问，得到的回答都是：“买下这个板块的人不愿透露身份。”

当这一系列神秘的广告结束后，研究人员在校园内散发调查问卷，询问学生对每一个土耳其语的印象，是有“好感”还是很“反感”。结果令人惊奇：相比只重复了一两次的词，受试者对那些重复次数较多的词更有好感。通过使用汉字、人脸和任意形状的多边形所做的实验也都再次证实了这一发现。

曝光效应并不依赖对熟悉程度有意识的体验，事实上，曝光效应完全脱离了意识：当重复的单词或图片迅速闪过，快到观察者根本没

有意识到看见它们时，观察者同样还是更为喜欢重复率高的单词或图片。现在我们应该清楚的是，系统1能对系统2意识不到的那些事的印象做出回应。事实上，当人们完全没有意识到自己看见了刺激物时，其曝光效应会更强。

扎伊翁茨声称，这种只要不断重复接触就能增加喜欢程度的现象，是一个极其重要的生理现象，可推及所有动物身上。要想在一个危机层出不穷的世界生存，一个有机体对新奇刺激应该谨慎回应，随时保持警惕和逃离的状态。若一种动物对新奇的事物没有心存戒备，其生存概率就会很低。然而，如果了解到这个刺激物是无害的，最初的谨慎便会渐渐消失。扎伊翁茨称，曝光效应的产生是因为一个刺激的重复曝光并没有产生不好的影响，这样的刺激最终会成为一个安全信号，而安全的就是好的。显然，这样的观点并不只适用于人类，同样适用于其他物种。为了证实这一点，扎伊翁茨的一个助手给处于孵化状态的鸡蛋放不同的音乐，随后，孵化出来的小鸡在听见孵化期间所听到的音乐时，发出的哀鸣要少得多。

扎伊翁茨为他的研究项目作了一个很有说服力的总结：

重复曝光的结果有益于机体适应其所处的有生命和无生命的环境。这一效应能使机体鉴别出安全的物品和栖息地，是最为原始的社会性依附的基础。因此，重复曝光构成了社会组织和社会整合的基础，而社会组织与社会整合又是心理稳定与社会稳定的基础。

积极情感和系统1的认知放松之间的联系由来已久。

创新是发生在能让人联想无限的环境中的

1960年前后，一个名为萨尔诺夫·梅德尼克（Sarnof Mednick）的年轻心理学家认为他已发现了创新的本质。他的观点虽然简单却很有力：创新与出众的记忆力有关（创新是极佳的联想记忆）。他设计

了一个测试，名叫远隔联想测验（Remote Association Test，RAT），这个测验直到今天还常常被用来研究创造力问题。

举一个简单的例子，请考虑下面三个词语：

村舍 瑞士人 蛋糕

你能想到一个与这三个词都有关联的词吗？也许你想到了答案是奶酪。再看看下面这个例子：

潜水 灯光 火箭

这个问题要难得多，但它的确有一个独一无二的答案。尽管这个答案是每个说英语的人都知道的，但在受试者中，只有不足20%的人在15秒内想到了这个词。问题的答案是天空。当然，不是任意三个词都能与同一个词相联系。例如，“梦、球、书”这三个词就不能引发一个人人都认为正确的共同联想。

近些年来，由德国心理学家组成的几个研究小组都曾对远隔联想测验作过研究，对认知放松问题的研究取得了重大进展。其中一个小组提出了两个问题：在人们知道答案是什么之前，能否感知随意三个词是否有一个共同的联想意义？心情对这项任务有何影响？为了弄清这些问题，他们首先让受试者花几分钟时间回想一下自己生活中那些快乐或是悲伤的片段，这个回想的过程使一些受试者感到快乐，而让另外一些人感到悲伤。然后，他们向受试者展示一连串三个为一组的词语，这些组词语中有50%是组内的词语有一定联系的（比如潜水、灯光、火箭），而其余50%的组内词语则没有什么联系（例如梦、球、书）。随后，实验人员要求受试者快速按下两个键中的一个来表明词语是否有共同联系，按键时间限定在两秒以内。如此短的时间内，这些受试者根本无法找到问题的答案。

实验带来了很多惊人的发现。第一个令人惊讶的地方是，参与上述实验的受试者猜测所给问题答案的准确率要比他们随便选出答案的准确率高很多。这个结果很让人吃惊。很明显，认知放松感被联想机制中一个微弱的信号激发起来，这个信号在组内三个词语的关联得到还原之前就已经“知道”它们是相关的（有共同的联系）。认知放松在这种判断中起到的作用也在另一个德国小组所做的实验中得到证实：提高认知放松（启动、清晰的字体、事先看到词）的操作同样能增加人们将词视为相互联系的可能性。

另一个重大发现是，人的心情在这项直觉性任务中产生了重要影响。实验人员用电脑编写了一个“直觉参数”用于检测准确性。他们发现，通过让受试者想一些愉快的事，使他们在测试之前有好心情的话，猜测的准确率会提高一倍。一个更引人注目的结果是，心情不好的受试者完全无法准确地完成这个直觉性任务，他们的猜测还没有随便选择的准确率高。心情显然能够影响系统1的运行：当我们不舒服和不开心时，就会丧失自己的直觉。

这些发现进一步证实，好心情、直觉、创造力、轻信以及对系统1不断增强的依赖性形成了一个关联群集。悲伤、警觉、怀疑、分析方法以及不断增强的努力程度等因素之间也是相互联系的。好心情使系统2放松对行为的控制：当人们心情好时，直觉和创造力会增强，但也会放松警惕，易犯逻辑性错误，这种关联与曝光效应一样，在生理上也讲得通。好心情是事情进展顺利的信号，周围的环境是安全的，卸下防备并没有什么影响；坏心情则说明事情进展不那么顺利，有可能存在威胁，必须要保持警觉。认知放松与愉快的感觉互为因果。

除了认知放松和积极情感的关系之外，我们还可以从远隔联想测验中了解到更多信息。请简单考虑一下下面两组词：

睡觉 邮件 开关

盐 深 泡沫

在读第二组词时，你的脸上可能会露出一丝微笑，这是因为第二组词能引起一个共同的联想（答案就是“大海”）。你当然不可能知道自己的这一反应，但是只要对你的面部肌肉的电活动进行测量就能发现这一点。这种微笑反应出现在那些对于共同关联事物还并不了解的受试者的脸上。实验人员仅仅是给他们看了纵向排列的三个词语，然后指示他们看完后按下空格键。看到有共同联想意义的三个词而产生的认知放松似乎本身就能令人心情舒畅。

正如很多科学家所言，虽然我们证实了好心情、认知放松和对连贯性的直觉之间是相互关联的，但这种联系并不是必然的因果关系。虽然认知放松与微笑同时出现，但一定是好心情引发了连贯的直觉反应吗？答案是肯定的。证据源自一个巧妙的实验方法，这种方法现在越来越受欢迎。在这个实验中，一些受试者听到了实验人员讲的一个封面故事，也许正是这个故事给他们带来了好心情：他们都戴着耳机，听着音乐。实验人员告诉他们：“先前的研究显示，现在播放的音乐会对人的情绪反应产生影响。”这个故事完全使人丧失了对相关性的觉察。这一发现证明，在看到三个词（如果三个词相关则感到愉快，不相关则不愉快）后，短暂的情绪反应事实上是对相关性判断的基础。没有什么是系统1做不到的。情感变化现在是可以预料到的，正因为这些变化不足为奇，我们才不会随意将情绪变化归因于词语。

这项心理研究是迄今为止最为成功的一例，其成功之处在于将实验技巧与实验结果巧妙结合在一起，而这两者都是特色鲜明且极为惊人的。在过去几十年里，我们已经掌握了许多关于系统1自动运作的知识。我们现在掌握的很多知识听起来像是三四十年前的科幻小说。无论是模糊的字体会影响人们对真理的判断，还是提高认知能力，或是人们对每组三个词的认知放松感引起的情感回应会唤起他们头脑中的

连贯印象，这些都不再难以想象。心理学研究已经取得了长足的发展。

示例——认知放松

“不要只是因为字体不清楚就否定他们的商务计划。”

“我们一定愿意相信这个观点，因为总有人这样想，但还是三思而后行吧。”

“熟悉了，就会喜欢，这就是一种曝光效应。”

“我今天心情很好，我的系统2也比平时懒惰，我得格外小心了。”

① 答案分别为5分钟和47天。

② 曝光效应，又称多看效应、（简单、单纯）暴露效应、（纯粹）接触效应等，是指个体接触一个刺激的次数越频繁，个体对该刺激就越喜欢的现象。——译者注

第6章　意料之外与情理之中

前面已经介绍了系统1和系统2的主要特点及功能，尤其是系统1，其介绍更为详细。我将我们的大脑比喻成一台功能非常强大的电脑，虽然按传统硬件标准来看，它的运行速度很慢，但通过不同想法联结而成的巨大网络上的相关联结，也能为我们展现这个世界的构造。而且，联想机制的不断激活也是自动完成的。我们（系统2）具备某种能力去控制记忆的搜寻活动，也能对其进行编辑，这样一来，在特定情况下我们才可以集中精力去追踪某个事件。接下来我们将对系统1的非凡之处及其不足之处作更详细的介绍。

从第一次的惊喜到第二次的习以为常

系统1的主要功能是维护并更新你个人世界的模式，它呈现的都是常态下的思维模式。这个模式由许多联想和结果共同构成，这些联想由情境、事件、行为等概念引发，而结果则总是伴随某种规律出现，有可能是两者同时出现，也有可能出现时间只差那么一点点。随着这些联系的形成和加强，联想概念的模式逐渐展现出发生在你生活中的各种事件的结构，这一模式还将决定你对当下的理解和对未来的期望。

对惊喜的承受能力是你精神生活的一个重要方面，而且惊喜本身也是最敏感的指示，它可以表明我们如何理解这个世界，我们希望从这个世界中得到什么。惊喜主要有两种形式。有些期望是积极、有意识的——你知道你正在等待某件特别的事情发生。当时间迫近时，听到敲门声，你会期望是你的孩子放学回家了；打开门时，你期望听到自己熟悉的声音。如果非常期望的事情没有发生，你会很惊讶。不过，你不怎么期盼的事情也很多。你不会等待这些事情发生，但如果

真的发生了，你也不会惊讶。因为这些事在某种情境下是正常的，尽管可能不是你欣然盼望的。

一个插曲如果反复出现就可能不那么令人惊喜了。几年前，我和我的妻子在澳大利亚大堡礁的一座小岛上度假，岛上只有40间客房。我们去吃饭时，竟然遇见了一位老朋友——心理学家乔恩，我们当时感到很意外。朋友间相互问候，都觉得很巧。第二天乔恩就离开了度假村。大约两个星期后，我们去伦敦的一家剧院看电影。剧场关灯之后，一位来迟的人坐到了我旁边。幕间休息时，我发现我旁边坐着的竟是乔恩。我和妻子事后说起这两件事时，我们两人都意识到了两个事实：第一，这次碰面比上次更巧；第二，第二次碰到乔恩时我们的感受不如第一次那么惊讶。显然，第一次碰面在不知不觉中改变了乔恩在我们大脑中的印象，他现在是“只要我们外出旅行就会碰见的心理学家”。我们（系统2）知道这样想很可笑，但系统1却使大脑认为在陌生的地方碰到乔恩是件正常的事。如果我们在伦敦的那家剧院里碰到的是其他熟人，我们会比遇到乔恩感觉更惊讶。如果单纯从可能性来看的话，在剧院里碰到乔恩的概率比碰到我们那几百个熟人中的任何一个的概率都要小得多，然而现在看来，在那里碰到乔恩却似乎更正常。

在某些情况下，消极的期望很快会变成积极的，就像我们在又一次巧合中发现的那样。几年前，一个周日的傍晚，我们驱车从纽约赶往普林斯顿，很长一段时间以来，我们每周都会这样穿梭于两个城市之间。那天我们看见了不同寻常的景象：路旁有辆车着火了。我们第二周到达那段路时，又有一辆车着火了。我们发现与第一次相比，第二次遇到这种情况时明显表现得不那么惊讶了。这个地方现在就是“车着火的地方”。因为事件发生的情景相同，第二次事件引起了积极的期盼：每当走到这个路段时，我们都会想起着火的车，而且自己已经作好再看到一次的心理准备（当然，我们没有再看见过），几个月也好，几年也好，我们都有足够的心理准备。

心理学家戴尔·米勒（Dale Miller）和我曾经合写了一篇文章，在文中我们试图解释为什么我们觉得很多事情是正常或是不正常的。接下来我会引用那篇文章中我们用来描述“常态理论”的一个例子，不过我对这个例子稍稍作了改动：

在一家高级餐厅，一位观察者随意观察着邻桌的顾客。他发现第一位品汤的顾客往后退了一下，好像有些痛苦。接下来的一大堆事都因这个动作而发生了变化。一位服务生不小心碰到了一位喝汤的顾客时，这位顾客吓了一跳，而这根本没什么可惊讶的；另外一个顾客也喝了从同一个碗中盛来的汤，喝后他强忍着没有叫出来，对此我们也没有感到惊讶。这些事和其他种种事情本应是不正常的，但现在却显得正常了。因为这些事是对之前那些预期的肯定。这些事之所以看上去正常是因为它们重复了原来的情节，记忆中的这些情节相互联系，对这几个事件作出了解释。

试想你就是餐厅中的那位观察者，第一次看到顾客对汤的反应时你感到惊讶，服务生在碰他时他吓了一跳，你也会感到惊讶。然而，第二次非正常事件会提取你对第一次事件的记忆，两件事联系起来似乎就合乎情理了。这两件事都符合一个模式，模式中的顾客是个特别容易紧张的人。另外，如果第一位顾客表现出痛苦状后，另一位顾客拒绝喝这种汤，这两件意外的事也会被联系起来，说明这碗汤肯定有问题。

“摩西上方舟时，每种动物各带了多少？”发觉这个问题有问题的人太少了，因而有人将此称为“摩西错觉”。摩西并没有带动物上方舟，带动物上方舟的是诺亚。就像那位往后退的喝汤顾客一样，摩西错觉可以通过常态理论来解释。动物登上方舟给人们营造了《圣经》的文化背景，而摩西也出现在这个背景中，虽然你对他并没有什么特别期待，但对他的名字你也不会感到惊讶。况且，摩西和诺亚这两个名字的英文元音和音节数都是相同的，这也容易使人将二人混

淆。就像那些三个一组的词语会令人产生认知放松一样，你在不知不觉中就将“摩西”和“方舟”联系在了一起，很快地接受了这一提问。但如果句中的摩西换成乔治·W.布什的话，你就会认为这是一个很蹩脚的政治笑话。

若“关于水泥”这种说法与当前被激活观点的情境不搭，系统就会察觉到这一反常现象，就像你刚才的感受一样。你本来对“关于”之后是什么并无具体概念，但当“水泥”一词出现时，你就知道这个句子有点不对劲儿了。对大脑反应的许多研究表明，系统对违反常态的问题的察觉速度是惊人的，察觉过程也是微妙的。在最近的一次实验中，当人们听到“地球每年绕着麻烦转”这个句子时，听到“麻烦”这一莫名其妙的词之后不到0.2秒，对大脑活动进行检测就会发现一个特殊的图谱。更值得注意的是，当一个男声说“我确信我怀孕了，因为我每天早晨都想吐”，或者当有人操着上流社会的腔调在说“我后背上有一个很大的文身”时，同一个人对这些话的大脑反应速度是相同的。一定要立刻调动起来大量的知识，思考这些陈述与事实之间是否协调：一听这声音就知此人是上流社会的，而上流社会的人身上很少有很大的文身。

我们能相互交流，因为我们关于世界的知识和对文字的运用水平都相当。我要是提到桌子，没有其他特别的描述的话，你一定知道我指的是一张普通的桌子。你能确定这张桌子的表面大致是平的，而且桌腿远远少于25条。对于很多事物的常态我们都有认识，这些常态给我们提供了背景知识，使我们能够察觉到诸如怀孕的男性和文身的上流社会人士这样的反常现象。

要想了解标准在交际中的作用，请看“大老鼠爬过了小象的鼻子”这个句子。我敢肯定你想象中的老鼠和小象的体型和我想象的差不了太多。常态下，这些动物的体型有典型的或平均的大小，而且，常态中还包括了这一类动物的变化范围及变异性。我们都不可能在脑

中想象到比象还大的老鼠爬过比老鼠还小的小象的鼻子。但我们各自都能想象到比鞋还小的老鼠爬过比沙发还大的大象。系统1理解语言，也了解分类标准，它能辨明那些貌似正确的价值，也能廓清那些最典型事例可能出现的范围。

简的钱包是怎么丢的呢？

“弗雷德的父母来迟了，酒席承办商应该很快就到了，弗雷德很生气。”你知道为什么弗雷德会生气，也知道他生气不是因为酒席承办商还没来。在你的联想网络中，生气和不准时被看成是可能的因果关系，但生气和盼望酒席承办商来的想法却没有这种联系。在你读到这句话时，脑海中马上就形成了一个连贯的故事，你立即知道了弗雷德生气的原因。找到这种因果联系是理解一个故事的一部分，也是系统1的一种无意识行为。而系统2——也就是有意识的自我——在接收到这个主观理解后，也接受了这种因果关系。

纳西姆·塔勒布所著的《黑天鹅》一书中，有一个故事阐明了对因果关系的自主研究。他指出，萨达姆·侯赛因（Saddam Hussein）在伊拉克的藏身处被捕的那天，债券价格就开始上涨。早晨时，投资者显然想投资更安全的资产，而且《彭博新闻社》打出了这样的头条：美国国债上涨，萨达姆被捕不会遏制住恐怖主义。半个小时后，债券价格下跌，标题被修改为：美国国债下跌，萨达姆被捕刺激风险资产。显然，萨达姆的被捕是这一天的重大事件，因为自主搜索原因的方式影响了我们的思考，这件事就成了那天市场变动的原因了。这两个标题表面来看好像可以作为解释市场发生震荡的原因，但是对两个互相矛盾的结果作出解释的那条陈述其实什么都解释不了。

事实上，所有的标题都要满足我们对逻辑连贯的需求：一件大事必然会带来一些后果，而这些后果也需要一些原因对其作出解释。我

们对那天发生的事情所知有限，于是系统1便熟练地将这些知识片段组合成一个连贯的因果关系。

请读这个句子：

在纽约拥挤的大街上逛了一天，欣赏完美景后，简发觉自己的钱包丢了。

研究人员对读过这个句子的人（这些人同时也读过许多其他故事）进行了一次突击性的回想实验，发现这些读者认为“扒手”这个词比“景色”一词与该句子联系更紧密，尽管后者在句子中出现了而前者却没有。联想连贯性原则告诉我们实实在在发生的事情。丢钱包这件事可能有很多不同的原因：钱包从口袋里掉了出去，或者落在了餐厅等。但是，丢钱包、纽约以及拥挤的街道三种想法同时存在时，这些读者都把丢钱包的原因指向了扒手。在那个喝汤的故事中，无论是第一位喝汤顾客在服务生碰他时做出的极端反应还是另一个顾客在喝汤时往后退，其结果都将对最初那次惊讶反应作出联想性关联的解释，因此整个故事看上去也是合理的。

比利时的贵族心理学家阿尔伯特·米乔特（Albert Michotte）在1945年出版的一本书（1963年被译成英文）中颠覆了几个世纪来关于因果关系的思考，使人们至少回到了休谟对想法关联的研究时代。过去人们普遍接受一个观点，即我们通过对不同事件之间的相互关联进行反复观察，推断其在自然状态下的因果关系。我们曾无数次看到一个运动中的物体碰触另一个物体，使之随即开始运动，且运动方向相同（也并不总是相同）。这和台球相撞的情形一样；同样，当你推一个花瓶时，也会发生同样的事。米乔特却持有不同观点，他说我们能像看见颜色那样直接“看到”因果现象。为了展示自己的观点，他在纸上画了一连串黑色方块，让这些方块看起来像在连贯地运动，一个连着另一个，而这些方块也立即动了起来。那些观察者知道两者其实并没有真正相连，但他们却有种强烈的“因果关系错觉”。如果第二

个物体马上开始移动，他们就会认为这个动作是由第一个物体“引起的”。很多实验表明，6个月大的婴儿会将许多事件及其续发事件看做有因果关系，而续发事件一旦发生改变，他们就会觉得惊讶。我们显然从出生时就对因果关系有感觉，当然，这种因果关系并不依存于理性思维，它们是系统1的产物。

1944年，米乔特发表了他对物质性因果关系的实证研究。几乎就在同一时间，心理学家弗里茨·海德（Fritz Heider）和玛丽－安·西梅尔（Mary-Ann Simmel）运用一种和米乔特相似的方法展示了他们对“意向性”因果关系的看法。他们做了一部总长度只有1分40秒的电影，在这部微电影中，你能看到一个大三角形、一个小三角形和一个圆形。这些图形绕着一个貌似门开着的房子的图像转。观看者看到一个气势汹汹的大三角形正欺负一个小三角形，而那个圆形也受到了惊吓。圆形和小三角形联合起来共同对付大三角形的欺侮；他们还看到门周围（圆形和小三角形）的动作很多，最后小电影以一个爆发性的反击结束。毫无疑问，每个人对意图和情感都有很强的洞察力；只有患孤独症的人才体验不到这一点。当然，所有这一切全都在你的大脑中。你的大脑愿意甚至急切地想要辨别一些因素，确定这些因素的特点和特殊意图，并将其活动视为表达个人偏爱的举动。再次说明一下，我们生来就长于意向性归因：一岁以下的婴儿能辨别欺凌弱小的人和受害者；不管他们去抓什么东西，都知道要走最近的那条路。

按自由意愿行事的体验与物质性因果关系没有什么联系。虽然是你的手捏起了盐，但你并不认为这件事与一连串的物质性因果关系有什么联系。你感觉这个行为是由一个“无形”的你做出的决策而引起的，因为你想要在食物里加点盐。很多人发现将自己的心灵描述成行为的根源和原因是很正常的。2005年，心理学家保罗·布鲁姆（Paul Bloom）在《大西洋月刊》（The Atlantic）上发表了有争议的观点，即我们生来就具有区分自然性和意向性的因果关系的能力，而这一能力也解释了宗教信仰的普遍性。他发现，“我们对物质世界和精神世

界的感知完全不同，所以我们才可能对没有灵魂的身体和没有身体的灵魂进行想象”。我们注定能够感知得到的这两种因果关系模式使我们能够很自然地接受众多宗教中都存在的两个主要信念：无形的神是物质世界所有现象的最终原因，而不死的灵魂只是在我们活着时暂时控制我们的躯体，我们死后，灵魂也将离开躯体。在布鲁姆看来，因果关系的两个概念在进化过程中是分别形成的，同时也将宗教的起源追溯到系统1中去了。

因果性直觉的特点是本书一再出现的主题，因为人们总是很不恰当地将因果性思考用于需要统计论证的情景中。统计性思维总是根据事物的不同类别和总体性质得出个案的结论。可惜的是，系统1并不具备这种推理能力；而系统2通过学习可以进行统计性思考，但几乎没有人接受过必要的相关训练。

有了因果关系心理学做基础，我决心用两个比喻来描述心理过程，几乎不必考虑什么连贯性问题。我有时将系统1比喻成有着某些特性和偏好的媒介，有时又将其看做通过一个环环相扣的复杂模式来表现现实的联想工具。这个系统和工具是虚拟的；之所以用“媒介”和“工具”这两个喻体，是因为它们符合我们对原因的看法。海德的三角形和圆形并不是真正的媒介，只是把它们比做媒介来思考问题更轻松，也更自然。这样做不用那么费力思考。如果按照所发生事情的特点和意图（即两个系统）来描述它，或者有时按照呆板的规律性（即联想工具）来描述它，我觉得你（和我一样）就会发现了解思维活动更加轻松。我并不想让你相信这两个系统是真实存在的，不想像海德那样，想让你相信那个大三角形是个欺负弱小的角色。

示例——常态和原因

“若最后发现第二个申请人也是我的一个老朋友，我就不会像看到第一个来申请的朋友那么惊讶了。只要情节稍有重复，一种新体验也就不那么新鲜了。”

“当我们调查人们对这些产品的反馈时，一定要确定关注的不只是平均水平。我们应该看到所有的常态反应。”

“她接受不了自己只是运气不好这个解释，她需要一个有前因后果的解释，否则她会认为是有人在故意破坏她的工作。”

第7章　字母“B”与数字“13”

伟大的喜剧演员丹尼·凯（Danny Kaye）的一句话一直萦绕于我的脑际，从十几岁至今都不曾忘记。谈到一个自己很不喜欢的女人时，他说：“她最得意的姿态是忘乎所以，最喜欢做的事就是仓促下结论。”在我与阿莫斯·特沃斯基开始讨论研究统计性直觉的合理性问题时，这句话就浮现在我的脑海里。现在，我觉得这句话正是对系统1的功能恰如其分的描述。如果结论可能是正确的，偶尔的错误所付出的代价也在可接受的范围内，而且这种仓促的做法可以节省很多时间和精力，那么这种仓促的结论就是高效的。如果对情况不熟悉，在风险又高并且没有时间去搜集更多信息的情况下过早下结论就很冒险。此时，很可能会出现直觉性错误，但这种错误也许可以通过系统2的有意干涉而得以避免。

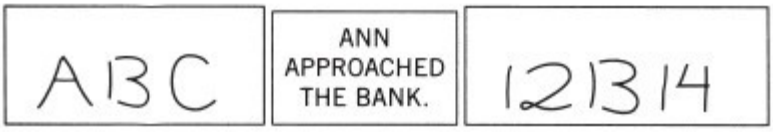


图 6　忽略不明确因素，抑制怀疑心理

图6中三个方框的内容有何共同点？答案是，它们全都有歧义。你几乎可以确定地读出左边方框内所呈现的内容是“ABC”，右边是“12 13 14”，但这两个方框的中间那部分内容是一模一样的。你本可以将它们看做是“A13 C”和“12 B 14”的，但你却没有这样做。这是为什么呢？那是因为，同样的形状在字母的环境下就容易被看做是字母，在数字的环境下就容易被看做是数字。完整的环境能帮助你理解其中的每一个因素。那个形状是会引发歧义的，但你过早地对它的“身份”下了结论，并且根本意识不到你已经赋予了某种歧义以解释。

看到中间框的内容，你可能会把安（Ann）想象成一个满脑子都是钱的女人，她正走入一栋有出纳员和地下金库的房子。但这个貌似可信的理解并不是唯一的可能，这个句子同样有歧义。如果在这个句子之前有“他们沿着这条河缓缓地漂向下游”这样一句话，你就会想到一个完全不同的场景。当你一直在想河流的问题时，“bank”（这个单词有“岸边”和“银行”两个意思）这个单词就与钱没什么联系了。在没有清晰情境的情况下，系统1会自行建立一个可能的情境。我们知道这是系统1判断的结果，因为你并没有意识到自己作了选择，也没有意识到还可能有别的解释。除非你最近一直在乘独木舟，否则你去银行所用的时间肯定要比在河里漂流的时间多，所以你才会根据最近所经历的事化解了“bank”一词的误解。当我们对答案不确定时，系统1就根据过往经历去赌一个答案。这种下赌的规则是明智的：最近发生的事及当前情境是作抉择时最重要的因素。如果脑中没有闪现出任何最近发生的事，那更为遥远的记忆便会呈现出来。你最早、记忆最为深刻的经历一定是唱英文字母歌，这首歌的开头一定是“ABC”，而不是“A13 C”。

在这两个例子中最为关键的一点是：你作了一个确切的选择，但自己却没有意识到自己这样做了。你的脑海中出现的只有一种解释，而且你从未意识到这些问题会有歧义。系统1不会记得自己放弃的几个选项，甚至都不记得曾有过多种选择。有意识的怀疑需要同时在脑中记住多种互不相容的解释，需要付出努力，而这并不是系统1的长项。易变和怀疑是系统2的职责范围。

是什么让你相信了那些荒谬之词？

心理学家丹尼尔·吉尔伯特（Daniel Gilbert）因著有《哈佛幸福课》[①]（Stumbling to Happiness）一书而广为人知。一次，他在一篇名为“大脑怎样产生信任”的文章中，以17世纪的哲学家斯宾诺莎的理论为基础，提出了一个关于信任与不信任的理论。吉尔伯特

提出，在理解一个陈述之前，一定会先试图相信它：如果这个陈述正确的话，你必须先了解它的观点究竟是什么意思。只有这样，你才能决定是否“怀疑”它。最初你产生相信某种观点的想法，是因为系统1的自主运作，这种运作包括构建这一情况下可能性最大的解释。吉尔伯特认为，即使是一个毫无意义的陈述也会唤起人们最初的信任。你试试他给出的例子：“白鱼吃糖果。”你有可能意识到一个关于鱼和糖果的模糊印象，这个印象的产生过程，就是联想记忆自动搜索“鱼”和“糖果”这两个概念之间各种联系的过程，这一过程会使这种很荒唐的说法看起来竟有些道理了。

吉尔伯特认为系统2的工作就是不信任/质疑，他用一个漂亮的实验来证明自己的观点。受试者看到一些很荒谬的说法，比如“一个叫丁卡的人是一团火焰”，他们要在几秒钟内说出这个句子的说法是“对”还是“错”。随后实验人员要检验一下受试者是否记得哪些句子是“对”的。这一实验还有一个条件，即受试者在执行任务的过程中还要按照要求记住一些数字。系统2的干扰产生了选择性效果：它使人们很难“不信任”那些错误的论断。在后续的记忆测试中，筋疲力尽的受试者最后竟认为许多错误的论断都是正确的。这个实验的寓意是深刻的：有系统2参与时，我们几乎会相信所有事情。因为系统1不仅好骗，还容易产生偏见，而尽管系统2掌管怀疑和不信任的大权，但是它有时很忙，不忙时也很懒惰，总会擅离职守。的确，已有证据显示，当人们劳累或是精力耗尽时，更容易受那些空洞却有说服力的信息影响，例如广告。

联想记忆的运作是导致“确认偏误”的原因之一。如果有人问你：“山姆友好吗？”你就会想到山姆的各种行为举止；而如果有人问你：“山姆是不是很不友好？”你就很难想起他的许多举动。有一项专门针对证据确认问题进行的名为“积极测试策略”的研究，这项研究主要考察系统2是如何验证假设的。一些自然科学家认为应通过驳斥假设以证实其是否成立，但其他人（通常是科学家）则主张通过寻

找符合他们当前观点的数据来证实假设是否成立。系统1产生的确认偏误不加批判地接受了建议，夸大了极端的可能性以及不可能的事件。如果被问及海啸在今后30年内袭击加利福尼亚州的可能性有多大，你脑中所呈现的图像很有可能就是海啸，你会更容易高估出现灾难的可能性。这就如同看到同吉尔伯特提出的那些类似“白鱼吃糖果”这种无意义的陈述时产生的反应一样。

光环效应与群体的智慧

如果你赞同一个总统的政见，你可能也会喜爱他的声音及着装。喜爱（或讨厌）某个人就会喜爱（或讨厌）这个人的全部—包括你还没有观察到的方面—这种倾向就叫做光环效应。这个术语已在心理学领域使用了长达一个世纪，但仍然没能成为日常用语。这是一件憾事，因为光环效应这个说法很好地诠释了我们生活中普遍存在的一种偏见，这种偏见在我们塑造对人与环境的看法时起着很大的作用。系统1可以通过很多比现实更简单却更连贯的方式来表现这个世界，光环效应就是其中一种。

你在某派对上遇到了个名叫琼的女士，发现她既漂亮又善谈。现在，她的名字再次出现，并有可能是被叫去捐款。你知道琼有多慷慨吗？正确答案是：你事实上什么都不知道，因为没有理由可以让你认为善于社交的人在慈善方面会表现得慷慨。但你喜爱琼，当你想到琼时，那种喜爱的感觉会再次涌上心头。你自己慷慨，也喜欢慷慨的人。通过联想，你预先倾向于相信琼是慷慨的。现在，你认为琼是慷慨的，你可能会比以前更喜欢她，因为你又增加了一条令她讨你喜欢的特点。

在琼的这则故事里，我们并没有她慷慨程度的真正证据，而是凭借自己对她的情感回应作出猜测，用猜测弥补证据的缺失。在其他情况下，证据会逐渐出现，由第一印象产生的感觉会影响你对事物的解

读。所罗门·阿希（Solomon Asch）的一个实验堪称心理学实验中不朽的经典。他对两个人进行了描述，并要求其他人对这两人的个性进行评论。你认为艾伦和本这两人怎么样？

艾伦：聪明—勤奋—冲动—爱挑剔—固执—忌妒心强

本：忌妒心强—固执—爱挑剔—冲动—勤奋—聪明

如果你像我们一样，你就会更喜欢艾伦一些。前几条列出的性格特征会改变后面出现的特征的含义。我们认为聪明人有理由固执，并且还会尊重他这一点。然而，一个忌妒心强又固执的人如果还很聪明的话，他身上就带有一些危险性。光环效应也可以化解歧义：如同“bank”这个单词一样，“固执”这个形容词也是有歧义的，但将它放在一定情境中歧义便会被化解。

对于这个研究主题，还有许多衍生出来的实验。在一项研究中，受试者要先考虑一下描述艾伦的前三个形容词，然后再考虑剩下那三个描述艾伦的形容词，但实验人员告诉他们，后三个词是用来描述另外一个人的。随后，当受试者根据这些描述假想出两个人时，实验人员问他们，这6个形容词是否有可能用来形容同一个人时，大多数受试者都认为不可能！

我们对一个人性格特征的观察顺序是随机的。然而，顺序的确很重要，因为光环效应注重第一印象，而后续信息在很大程度上都被消解掉了。在我刚做教授时，我评价学生论文的方式很传统。我会顺序一次取一本论文，一边读一边打分，然后计算出总成绩，之后再接着批改下一个学生的论文。最后，我注意到自己对每一本论文的评估都出奇地相似。我开始怀疑我的评分产生了光环效应，即第一次评分对接下来的所有评分都产生了一定影响。这样的机制十分简单：在我给某学生的第一份论文打了高分后，再碰到有模糊或是有歧义的陈述时都会对这个学生手下留情。这种做法看似合理。一个学生能将第一份

论文写好的话，就不应在第二份论文中犯低级错误！但我评分的方法却存在一个严重的问题。如果某个学生写了两份论文，一份论点有力，另一份却经不起推敲，我则会因为批改的顺序不同而给出不同的分数。我曾经告诉学生两份论文的评分标准是一样的，但事实却并非如此：相比第二份论文来说，第一份论文对于总分的影响更大。所以这样的做法是不可取的。

我采取了一种新的做法。我阅读并批改了某个学生第一个问题的答案，然后接着改下一个学生的相关论述，而不是按顺序读完第一个学生的整本论文才评阅下一份。我确定将所有分数都写在了论文集的封底，以避免在批改第二份论文时出现偏见（即使是无意识的）。在改变方法后不久，出现了一个令人担忧的结果：我对评分的自信程度比原来更低了。原因在于我频繁地感到一种不适。当我对某个学生的第二份论文感到失望时，便在他的论文集封底记下一个低分，但却偶然发现我给他的第一份论文打了最高分。我也注意到了我会不经意地改变尚未写下来的分数以缩小两份论文之间的分数差，并且，我很难克制住自己不这样做。我对同一个学生的论文评分通常相差巨大。这样的前后不一使我感到不确定和沮丧。

我现在对自己的评分行为感到失望和不自信，但我认为这是件好事，因为它表明现在这个方法比原来的有进步。我先前所感到的一致性是伪造出来的，它使我有了认知放松之感，我的系统2也欣然接受了最后的分数。采用新方法之后，虽然第一个问题深深影响到我对之后学生的评估，但我允许自己这样做，因而学生某些问题答得好和不好的分数差别也就不是我有意为之的了。但我发现同一个学生在回答一个问题时表现优异，而对另一个问题的解答却很糟糕。当我改变方法时，这种令人感到不适的前后不一致就显露了出来：它不仅反映出随便拿一个问题去衡量学生水平的做法是不恰当的，还反映出我自己打出的分数同样不可靠。

我采取的避免光环效应的评卷方法遵循了一个普遍原则：消除错误的关联！为了了解这一原则的工作原理，我们设想一下：向大量观察者展示一些装有硬币的玻璃罐，让他们估计一下每一个罐里硬币的数量。詹姆斯·索罗维基（James Surowiecki）在他最为畅销的著作《群体的智慧》（The Wisdom of Crowds）一书中解释道，一个人单独完成这个任务的效果并不理想，但一群人共同作出判断时准确率就很高。有些人高估了硬币的数量，另一些人低估了它，但对所有判断进行平均估算得出的平均值就会趋近于准确值。这种机制很容易理解：每个人都观察着同一个玻璃罐，他们的判断都基于一个共同的基础。另一方面，每个人犯的错误都与其他人的错误无关，（在没有系统性偏见的情况下）这些错误的平均值趋近于零。然而，只有在每个人的观察相互独立、每个人所犯错误之间不相关联的情况下，降低错误率的奇迹才能出现。如果观察者持有相同偏见，就算将他们的判断汇总起来也难以降低错误率。允许不同观察者之间相互影响会减少样本量，进而影响小组估值的准确率。

想要从大量证据来源中获取最有用的信息，你应设法使这些来源相互独立。这也是警察办案时所遵循的规则。如果某个案件有多个目击证人，在录口供之前，这些证人是不能获准讨论案件的。这样做不仅是为了防止不怀好意的证人相互串通，还避免了没有偏见的证人相互影响。交流过各自目击过程的证人容易在证词中犯相似的错误，降低了他们所提供信息的总体价值。减少信息来源中的冗赘信息总是没错的。

企业高管需要花大量时间主持会议，独立判断原则（及解除错误关联）可以直接应用到这些工作中。一条简单的规则就能发挥作用：在开始讨论某个问题之前，先让与会的每一位成员各自写下简短的意见阐明自己的观点。这个过程很好地利用了小组里不同知识和见解的价值。而开放性讨论这一常规做法总会注重那些发言早而又强势的人的意见，使得其他人一味附和他们的观点。

眼见为实的想法往往让我们仓促作出决定

我和阿莫斯早期合作时最美好的记忆中有一点很难忘，就是他总是乐此不疲地重复一个搞笑情节。阿莫斯能惟妙惟肖地模仿他大学时代的一位哲学老师，他用带着浓重德国口音的希伯来语咆哮着说：“你必须时刻牢记‘Primat of the Is’。”我从未弄明白他的老师所说的那句短语是什么意思（我想阿莫斯也不明白吧），但是阿莫斯却还是会说那些笑话。每当我们遇到大脑对现有信息和未知信息的处理方法严重失衡的问题时，他总会想起那句莫名其妙的短语（我最后也总是这样）。

联想机制一个最基本的结构特点就是它只能回忆起已被激活的观点。无法从记忆中获取的信息（即使是无意识的）可能并不存在。系统1善于提取当前激活的想法来构建最可信的故事情节，但它不会（也不能）提取本系统中根本不存在的信息。

衡量系统1是否成功的方法是看它所创造的情境是否具有连贯性，而与故事所需数据的数量和质量关系不大。信息匮乏是常事，一旦出现这种情况，系统1则会仓促作出结论。请思考下面的说法：“明迪克会是一个出色的领导吗？她聪明又坚强……”你的脑海中一定会马上闪现出一个答案—“当然会”。你根据非常有限的信息选择了一个最佳答案，但是你却行动过早。试想一下，如果紧随其后的两个形容词是“腐败”和“严酷”，你该怎么办？

在对明迪克这位领导作出快速判断时，请注意有些事你并没有做，你没有自问：“在形成对某人是否具有领导才能的看法之前，我应该了解些什么？”系统1在第一个形容词出现后就开始自主运作了：聪明是好的，既聪明又坚强就更好了，系统1非常轻松地生成了这种想法。如果有新信息出现（例如明迪克思想腐败），这个故事就会被改

写了，但是系统1并不会等待也不会出现主观上的不适。对于第一印象的偏好依然存在。

寻找连贯性的系统1和懒惰的系统2相结合，意味着系统2将会赞同许多直觉性的信念，而这些信念又准确地反映了系统1产生的印象。当然，系统2也能对证据采取系统而谨慎的处理方法，还能在作决定之前考虑出现的众多选项—设想你正在卖房子，你就会设法搜寻一些你不知道的信息。然而，即使是深思熟虑后的决定，系统1也能对其产生影响。系统1的信息输入从未停止。

在证据不足的情况下过早下结论对我们理解直觉性思考非常有帮助，本书也常提到这样的情况，我将会用一个冗长的缩写来代表这种情形：WYSIATI，意思为“What you see is all there is”，即眼见即为事实。系统1基本上对于引起印象和直觉的信息的质量和数量都不敏感。

阿莫斯与他在斯坦福大学带的两名研究生作了一项与“眼见即为事实”直接相关的研究。受试者得到了一些证据并且知道这些证据是片面的，而研究者则是要观察他们拿到证据后的反应。这些受试者接触到的都是法律案例，下面就是一例：

43岁的被告戴维·桑顿（David Thornton）是工会界代表。9月3日，他来到了“平价大药房”168号进行例行视察。他来到这家药店还不到10分钟，一名驻店经理就过来告诉他不能再站在店里和员工们说话，他只能利用员工休息时间在一间密室里见见他们。在工会与“平价大药房”的合约中，这一要求是得到允许的，但从未执行过。当桑顿拒绝这个要求时，经理告诉他，要么遵守约定，要么离开药店，否则他将被逮捕。此时桑顿暗示经理，在不妨碍生意的情况下，他一直以来都是在店里与员工交谈的，每次谈话时间也就是10分钟左右，从来也没有人反对过这一做法，他宁愿被抓也不愿改变例行的视察程序。于是，经理叫来了警察，警察以非法侵入的罪名逮捕了桑顿。在

桑顿留了案底并被关押在拘留室一段时间后，所有的指控都被取消。现在，桑顿准备起诉“平价大药房”非法拘留。

所有受试者都阅读了这些背景材料，除此之外，每一组受试者还听了控辩双方代理律师所作的陈述。情况自然是工会方的律师将逮捕视为恐吓行为，药店方的律师则认为在药店进行谈话扰乱经营秩序，经理的行为是合理的。还有一些受试者就像陪审团成员一样听了控辩双方的陈述。双方律师并没有增加任何背景材料中未提及的有用信息。

所有受试者都充分了解了整个过程，那些只听到其中一方辩词的受试者能够很轻松地为另一方写出辩词。然而，片面的证据陈述对判断有着重大影响。另外，只掌握一方证据的受试者比掌握了双方证据的受试者更有自信。这正说明人们根据已有信息勾勒出的故事的连贯性增强了他们的自信心。一个好故事最重要的是信息的前后一致性，而不是其完整性。的确，你常会发现：知道得很少反而可以把已知的所有事物都囊括进连贯的思维模式中。

眼见即为事实的理念有助于达成连贯性和认知放松的状态，从而使我们相信某个陈述是真实的。这一理念解释了我们能够快速思考的原因，解释了我们是如何弄清楚一个复杂领域中那些信息片段的含义的。很多时候，我们拼凑出的连贯情节与事实是无限接近的，完全可以用来支持理性活动。而我还会运用眼见即为事实原则对判断和选择中存在的很多偏见作出解释，以下便是其中的一部分：

• 过于自信：正如眼见即为事实原则指出的那样，无论是证据的数量还是质量都与主观自信关系不大。每个人对自身想法的自信程度主要取决于他们对亲眼所见的事情的讲述效果，即使他们几乎什么都没有看到也没有关系。我们经常考虑不到自己有可能尚未掌握对判断起决定性作用的那份证据，却总是认为眼见即为事实。此外，我们的联想系统更倾向于选择已被激活的连贯模式，抑制怀疑和歧义。

• 框架效应：同一信息的不同表达方式常常会激发人们不同的情感。“手术后一个月内的存活率是90%”的说法要比“手术后一个月的死亡率是10%”更令人安心。同样，说凉菜“90%不含脂肪”要比说“10%含有脂肪”更具吸引力。很明显，前述每组句子的深层含义都是相同的，只是表达方式不同而已，但人们通常能读出不同的含义，而且觉得自己的所见就是事实。

• 比率忽略：回忆一下史蒂夫，那个本性怯懦、做事井井有条，常被看做图书管理员的人。这个人物性格的描述是生动形象的，尽管你清楚地知道男性农民比男性图书管理员多，但在考虑这个问题时，你总会忽略这个事实。你觉得自己的所见即为事实。

示例—过早下结论

“她对这个人的管理技能一无所知。之所以对他印象很好，是因为曾经听他作过一次精彩的报告。”

“在讨论之前大家先独自考虑一下这个问题，这样可以避免观点的相互干扰，这样更利于集思广益。”

“他们看了一份优质的咨询报告后就作了一个重大决定，他们并没意识到自己掌握的信息其实很少。”

“他们并不想了解更多信息，因为那样可能会破坏整个故事情节。他们更愿意相信眼见即为事实。”

---

① 《哈佛幸福课》中文版（第2版）已由中信出版社于2011年12月出版。——编者注

第8章　我们究竟是如何作出判断的？

你可以回答无数个问题，无论这些问题是别人问你的还是你自问的。同样，你能评价的事物特征也是无数的。你能数出这页中“的”字的出现次数，能比较自己家的窗子和马路对面那家的窗子哪个高，也能对你支持的参议员的政治前景作出评价，其前途无限光明还是前景堪忧，或是碌碌无为。这些问题由系统2来解决，系统2能调动注意力并通过搜寻记忆去寻找答案。系统2接受问题或提出问题：不管是提问还是回答，它都能引导注意力并搜寻记忆来找到答案。系统1以不同的方式运行，不断监视着大脑内外发生的一切，没有特定意图，也无须付出多少努力，只是对当时的情形作出全方位评估。这些“基本的评估”在直觉性判断中扮演了重要角色，因为人们常会拿它们来替代更难的问题—这也是启发法和偏见研究方法的基本理念。系统1其他两个特点也支持用一种判断代替另一种判断的做法。其中一个特点就是系统1具备跨维度解读价值观的能力，你可以回答一个大多数人都觉得很简单的问题：“如果山姆的身高和智商一样，那么他究竟有多高？”此时思维快捷方式便开始运行了。系统2会集中注意力回答某个特定问题，或是对某种情况的特殊属性进行评估，集中的注意力又会自动运行其他的评价程序，包括一些基本判断。

看照片预测竞选胜出者，为何其准确率可高达70%？

随着人类进化不断完善，系统1可以对生物体生存必须解决的主要问题提供一个连续的评估，这些问题包括：事情进展得怎么样了？我们面临的是威胁还是机遇？一切都正常吗？我应该是前进还是退避呢？这些问题也许对于生存在城市中的人而言，不像对大草原上的羚羊那样紧急，但我们有不断进化的遗传神经机制，可以持续不断地对

威胁水平进行评估。我们通常用好与坏来评价不同情形，要么说要避开这种情况要么说可以泰然处之，没有问题。人的好心情和认知放松与动物对安全和熟悉程度的判断是相当的。

如果想找一个“基本判断”的典型例子，想想只需一瞥就能区分朋友和敌人的能力就是了。这种能力能够提高人们在危险世界的生存概率，而这种专属能力也在不断增强。我在普林斯顿大学的同事亚历克斯·托多罗夫（Alex Todorov）曾经对与陌生人接触的安全性问题作出快速判断这一能力的生物学根源进行了探索。他认为我们生来就具有判断的能力，只需瞥一眼陌生人的脸，就能对这个人的两点重要事实作出判断：他有多强势（因此存在潜在的威胁性）；这个人有多可信（不管他的用意可能是友好的还是充满敌意的）。脸型为判断提供了许多暗示：方下巴就是强势的信号。面部表情（微笑或皱眉）是对陌生人意图的判断提示，方下巴加上瘪嘴唇也许就预示着有麻烦了。看脸形的精确性不是很高：圆下巴并不代表温顺，笑容（在某种程度上）也是可以伪装的。不过，即使对陌生人作出判断的能力不高，具备这种能力也是我们的生存优势。

这种古老的机制在现代社会得到重新利用：它对人们如何选举有些影响。托多罗夫向他的学生展示了一些人脸的图片，有时展示的时间只有0.1秒，他让这些学生按不同属性对这些面部图片进行评估，这些属性包括可爱程度和做事能力。结果所有学生对这些图片的评估结果非常一致。托多罗夫展示给学生的那些人脸图片并不是随意组合的，而是参加竞选的那些政治家的照片。大选结束后，托多罗夫将选举结果和普林斯顿大学学生所作出的能力评估进行了比较，这些学生当时并不了解这些候选人的任何政治背景，仅凭自己对这些照片的匆匆一瞥就作出了评估。事实证明，约有70%的参议员、国会议员和地方长官的竞选活动的胜出者也正是那些在照片评估中获得较高评价的人。这一惊人结果在芬兰的全国大选中得到证实，同样的情况也发生在英国的地区选举中，澳大利亚、德国和墨西哥的众多选举中也发生

过类似事件。令人惊奇的是（至少对我而言是这样的），在托多罗夫的研究中，能力评估远比可爱程度的评估对选举结果的预见能力强。

托多罗夫发现，人们总会结合力量和可信度两方面因素来评估一个人的能力。刚毅的方下巴和自信的微笑便可告诉我们，这个人很有能力。没有证据显示这些面部特征确实能预示某些政治家可以当选，但关于人们对胜出和出局候选人的判断研究显示，我们往往在投票前就会对那些不具备我们认可的面部特征的候选人持否定态度。在他的研究中，失败者引起的（负面）情感回应更强烈，我将这个例子称为“判断启发法”案例，接下来的章节中会沿用这个说法。投票者尝试着对候选人将来的任职表现生成一种印象，他们又转而依靠系统2快速自主地作出一种更加简单的判断，这一系统只有在必要时才会作出这一判断。

许多政治学者也循着托多罗夫最初研究的路子继续深入研究这一问题，他们划定了一类投票者，这类投票者往往会不由自主地听从系统1的指挥。这些投票者经常看电视，对政治却所知甚少，而那些政治学者在他们身上找到了自己一直在寻找的东西。不出所料，对于那些信息贫乏、爱看电视的投票者来说，面部特征表现出的能力对其投票的影响较大，其受影响程度约为那些信息丰富、看电视少的投票者的3倍。显然，系统1对投票选择的影响因人而异，下文中我们还会遇到一些体现个体差异性的例子。

当然，系统1理解语言，这种理解是建立在一些基本判断基础之上的，而这些判断通常又是在洞察事实和理解信息的基础上作出的。这些判断包括对相似度和代表性的判断，对因果关系的属性以及对联想和样本的可用性的判断。尽管判断的结果是用来满足任务要求的，但是没有具体任务时，这些判断活动照样也在进行着。

基本判断的内容很多，但并不是每个可能的属性都需要判断。例如，我们可以简单看看图7.

一眼看去，你便会对该图的很多特征有个初步印象。你知道左右两个长方体一样高，也很相似。然而，左边那个长方体的方块数和铺在平面上的方块数是不是一样，这可不是瞥一眼就能明了的事，而且你也想不出这堆方块能摞成多高的长方体。

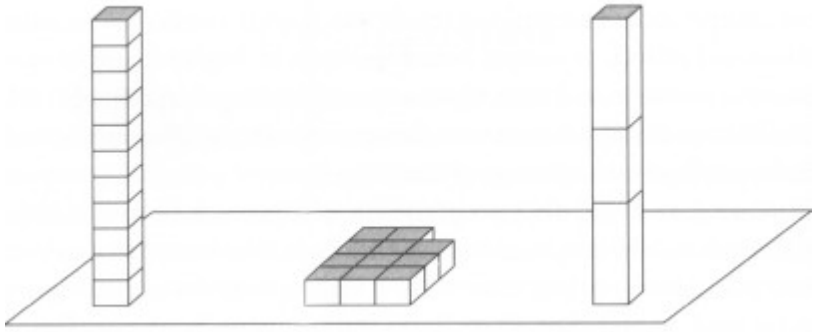


图 7

为了证实左面长方体的方块数目和中间的方块数目相同，你需要数一下这两堆方块，对比一下结果，这个活动只有系统2能完成。

平均长度与总长度是完全不同的数量概念

还有一个例子，请看这个问题：图8中各条线的平均长度是多少？

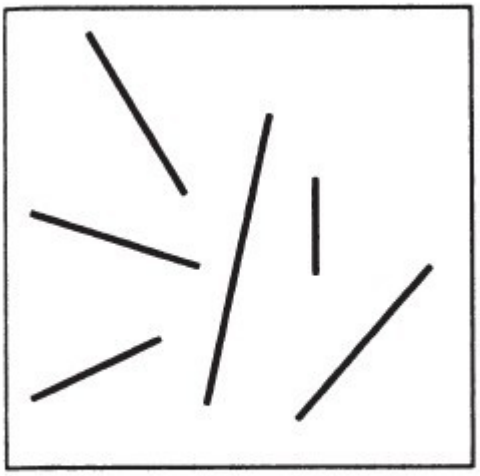


图 8

这个问题很简单，系统1无须任何提示就能回答。实验显示，人们在不到一秒钟的时间里完全可以精确地记下很多线段的平均长度。此外，观察者的认知系统即使正忙于记忆，这些判断的精确度也不会受到影响。认知系统未必知道如何用英寸或厘米为单位来描述平均值，但是如果让其判断另外一条线是否符合平均值，它们的判断也是非常精确的。对于一组线的长度标准生成一个印象无须系统2的参与，系统1会自主且毫不费力地完成这一任务，就像它记一组线的颜色和它们之间不相平行的事实一样轻松。我们也可以立刻对众多物品的数量生成一个印象，如果其数量只有4个或少于4个的话，印象会很精确；如果更多的话，就会变得模糊。

现在我们来讨论另外一个问题：图8中所有线的总长度是多少？这是一种全新体验，因为系统1无法为回答这个问题提供建议。为此题作答的唯一办法就是启动系统2，系统2会尽力估计平均值，评估或数出有几条线，用平均长度去乘条数得出结果。

仅凭一瞥系统1计算出一组线的总长度，其结果多半不对，这一点你很清楚。你认为自己绝不会这样做。事实上，这是该系统一个重要的局限性。因为系统1通过原型或一组典型事例来代表不同事物分类，它能解决好平均问题，但对总量问题就束手无策了。一个类别的规模及其所包含的实例数量，在我们判断总额变量时常常被忽略掉了。

在我们进行的众多实验中，有一项是根据那次损失惨重的埃克森－瓦尔德斯号（Exxon Valdez）原油泄漏事件的诉讼而设计的，我们询问受试者是否愿意掏钱买网来覆盖油池，因为这些油池常淹死迁徙的鸟类。受试者组成的不同小组分别表明了各组的意愿，他们愿意掏钱来拯救鸟的数量分别为2000只、20000只和200000只。如果拯救鸟类是个经济善举的话，其价值大小就要看总数这一变量了，即拯救200000只鸟应该比拯救2000只鸟更有价值。事实上，3个组的平均捐款分别是80美元、78美元和88美元，与鸟的数量没有什么关系。3组受试者做出反应的对象为原型——一只无助的小鸟被淹死的可怕画面，鸟的羽毛浸泡在黏稠的原油中。实验人员屡次发现，在这样的情形下，受试者几乎完全忽略了数量的概念。

与强度等级匹配的描述

诸如你的幸福感、总统受欢迎的程度、金融骗子的合理惩罚和政治家的未来前景等问题有一个共同的重要特点：这些问题都涉及隐含的强度或数量概念，因而我们也就可以使用“更”这个词对其进行描述：更幸福、更受欢迎、更严厉或（对政治家来说）更有力度。例如，一个候选人的政治前景可能是“她在首轮竞选就会出局”这样的背运，也可能是“她有朝一日会成为美国总统”，身居高位。

接下来我们会了解到系统1的又一新能力。强度的等级在不同领域中都有“匹配”描述。如果罪行是颜色，杀人就应该是深红，颜色比偷窃更深。如果犯罪用音乐来表达，大屠杀就应该用强音，而停车不

付钱则应该用弱音。当然，你对惩罚的强度也有类似的感觉。在传统的实验中，有些人用声音的大小来表达犯罪的严重性；其他人用声音大小来表达法律惩罚的严重性。如果你听到了两个声音，一个是表达犯罪的，一个是表达惩罚的，如果一个声音比另一个声音更响的话，你会有不公平之感。

请思考这个例子（后文中还会提到这个例子）：

朱莉4岁时就能阅读。

现在请将朱莉这个孩子的阅读能力与下面的强度等级进行匹配：

若某人的身高和朱莉的早慧程度一样，那他有多高？

你觉得6英尺 ① 怎么样？显然太少了。那7英尺呢？也许又太多了。你希望找到一个高度能匹配4岁孩子极强的能力。虽然很强，但并不超群。15个月大就能阅读才是超群的能力，这就跟一个人身高7.8英尺一样。

你的工作收入多高才能与朱莉的阅读能力相匹配呢？

什么罪行的严重程度可以与朱莉的早慧程度相匹配呢？

常春藤大学的毕业学分积点多高才能与朱莉的阅读水平相匹配呢？

上述问题并不是很难回答，对吧？此外，可以肯定的是与你同处一个文化领域的人作出的匹配与你的回答会很相近。我们发现，人们根据朱莉的阅读年龄这一信息预估她的学分积点时，他们通过一种范畴向另一范畴的转换来回答这个问题，并且选出了相应的学分积点值。我们也明白为什么这种利用匹配进行预测的模式从统计学角度来

看是错误的，尽管对于系统1来说这很正常，但对于统计学家以外的大多数人来说，系统2也可以接受这种做法。

思维的发散性让我们作出直觉性判断

系统1任何时候都可以同时进行多种估算，其中有些估算是持续不间断的常规评估。只要眼睛是睁开的，你的大脑就会对视觉范围内呈现出的立体事物进行评估，这种评估是对这些物体的形状、空间位置和特性等因素的全方位评价。这一评估活动的运行或对违背期望的事物进行持续监督的行为都是无意识的。与这些常规评估不同，其他评估行为只有在需要时才会进行：你不会持续评估自己有多高兴或多富裕，即使热衷政治，你也不会一直不间断地评估总统的执政前景。偶尔的判断是主观自愿的，这种判断才是有意识的。

你不会不由自主地数出每个读到的词的音节数，但如果你选择这样做，就能数对。不过，想要使刻意计算的结果很精确并非易事：我们计算的结果往往比自己想要的或需要的要多。这种过量计算的过程就体现了“思维的发散性”。如同想用散弹猎枪瞄准一个点是不可能的一样（它射出的子弹是分散的），想要让系统1完全执行系统2的命令且不做多余的工作也很难，这一点与散弹枪很相似。我很久以前从书上看到的两个实验就表明了这一点。

其中一个实验让受试者听几对词，若他们听出这些词是押韵的，要马上按下一个键。下面两组词都是押韵的：

VOTE - NOTE

VOTE - GOAT

在你看来，区别很明显，因为你看到了这两组词，而受试者只能听到单词。“VOTE”和“GOAT”押韵，但它们的拼写不同，虽然受试

者听到了这两个词，但他们也会受到拼写的影响。如果两个词的拼写不同，受试者听出它们是押韵的速度就会慢些。尽管要求是比较声音，但受试者同时也对两者的拼写进行了比较，而且与声音无关的不匹配因素妨碍他们迅速作出判断。刻意回答一个问题却引起了另一个问题，这一行为不仅没必要，而且对主要任务的完成也很不利。

在另一项实验中，受试者听了几个句子，如果句子是真实的，就要马上按下一个键，如果是假的，就按下另一个键。对以下这些句子的正确回应是什么呢？

有些路是蛇形的。

有些工作是蛇。

有些工作像监狱。

这三个句子从表述上来看都是错的。不过，你很可能已经注意到了第二个句子比另两个句子错得更明显，实验也证实了这一本质性不同。之所以存在这种不同，是因为第一句、第三句两个难句从比喻角度看是正确的。这次又是要进行一个预估活动却引起了另一个预估行为，而且，正确答案在冲突中更明显，但这个与回答并不相关的冲突却影响了系统的正常运行。在下一章中我们会发现，思维的发散性和强度匹配结合起来就可以解释为什么我们对很多自己不很了解的事情能够作出直觉性判断。

示例—判断问题

“评价一个人是否有吸引力是一种基本判断，不管你是否想这样做，这种评价都是不由自主进行的，也会对你产生影响。”

“我们的大脑中有一些线路，这些线路可以从脸型来推断一个人统领大局的能力，即他看上去有些领导气质。”

“如果强度与罪行不匹配，惩罚则不可能公正。就像是你可以用光的亮度来与音量的大小匹配一样。”

“关于思维的发散性，有这样一个明确的例子：他被问及是否认为这家公司财力雄厚时，他想到的却是该公司令其钟情的产品。”

---

① 1英尺=0.304 8米。——译者注

第9章　目标问题与启发性问题形影不离

关于你的思维活动，有一点值得注意，即你很少被问题难倒。的确是这样，偶尔你会碰到这样的问题：17×24=？你无法立即想到这个问题的答案，但这种让人目瞪口呆的时刻毕竟是少数。当大脑处于正常的状态时，你几乎对眼前出现的所有事物都会有直觉和想法。对一个人不是特别了解时，你就知道自己是不是喜欢他；你也不知道自己为什么会相信或者不相信一个陌生人；你没有作过调查分析，却能感觉到一家企业一定会成功。有时，对于一些无法完全弄懂的问题，你也总能作出答案，而回答的依据是什么，连你自己也说不清道不明。

找个相对简单的问题来作答

我简单描述了如何从复杂的事情中提取直觉性的观点。对于有难度的问题，我们总是很难快速找到令人满意的答案，此时系统1就会找到一个相关问题来回答，这个问题比原来的问题更易作答。我把这种回答一个问题而绕开另一个问题的做法叫做“替代”。我还将采用以下术语：

“目标问题”就是你想要作出的评估。

“启发式问题”就是你绕开原来的问题去回答的那个更简单的问题。

“启发”这一术语是指协助寻找各种难题的恰当答案的简单过程，虽然找到的答案常常并不完美。这个词和希腊语eureka（意为“找到了”）是同根词。

我和阿莫斯在共同工作的早期就想到了替代这一概念，它也是启发法和偏见研究法的核心内容。我们自问：人们在对可能性没有任何了解的情况下，是如何成功作出可能性判断的呢？我们得出的结论是，人们一定不知道通过什么方式将不可能完成的任务简单化了，由此，我们开始研究他们是如何做到这一点的。我们的答案是，当人们按照要求对可能性作出判断时，他们实际上是对其他的事情作了判断，并且认为自己已经完成了判断可能性的任务。遇到很难的“目标问题”时，如果脑海中马上出现了一些与之相关联且容易回答的“启发性问题”的答案，系统1通常便会采取这种“替代”的做法，采用替代问题的答案。

用一个问题替代原来的问题是一个解决难题的好策略，乔治·波利亚（George Pólya）在他的经典著作《怎样解题》（How to Solve It）中提到了替代问题：“如果你无法解决某个问题，就去解决另外一个简单点的问题好了—去找这个简单的问题吧。”波利亚的启发法是系统2有意实施战略性决策的过程。不过，我在本章讨论的启发法案例并不是精心挑选的，而是思维发散性造成的结果，是我们锁定问题答案控制能力不强的结果。

请看下面的“目标问题”。它们都很难，在给出合理的答案之前，你肯定会先处理些其他难题。幸福的含义是什么？未来6个月会有哪些可能的政治动向？其他金融犯罪的标准量刑是什么？候选人的竞争有多激烈？还有哪些环境因素或者其他原因需要考虑？想要真正解决这些问题根本不可能。但是你不要受制于完全理性的答案，经过认真推理之后，可以找到启发性的替代答案，尽管这种方法有时很好用，而有时却会导致严重的错误。

目标问题启发式问题

你愿意为拯救濒危物种捐多少钱？

你这些天对生活满意吗？

今后6个月里总统受欢迎的程度如何？

欺骗老人的理财顾问应受到何种惩罚？

这位竞选总统的女士能在政治道路上走多远？

启发式问题

想到垂死的海豚时，我的情绪波动有多大？

我现在的心情如何？

总统现在有多受欢迎？

想到金融骗子，我会有多生气？

这位女士看上去像是个政治赢家吗？

思维的发散性可以使懒惰的系统2摆脱很多繁重的工作，快速找到难题的答案。“启发式问题”相对于“目标问题”更容易让人产生联想并作出回答。你对海豚和金融骗子的感觉，你现在的心情，你对自己看好的竞选人政治能力的印象，或者总统现在的立场等，都会立即呈现在你的脑海中。启发式问题给每个有难度的目标问题都准备了一个现成的答案。

上述说法中存在一定的不足：没有指出答案应该与原始问题存在关联。例如，我对垂死海豚的感觉一定要用钱来表示，这一点让人费解。而系统1的另一项能力，即强度匹配，可以解决这个问题。情感和捐款都是按强度分级的。我对海豚的感情可能很强烈，也可能很淡薄，而我捐款的数目会与我对海豚的感情强度相匹配，我脑海中出现的钱数就是匹配量。相似的强度匹配可能适用于所有的问题。例如，

不同竞选者的政治表现可以从很糟糕到非常出众。同样，衡量政治成功等级也包括“她在首次竞选就会出局”的最差表现和“她将来会成为美国总统”的最佳表现。

思维发散性的自主过程和强度匹配可以使能映射到目标问题的简单问题有一个或多个答案。有些情况下会有替代答案，系统2会认可这一启发式答案。当然，系统2也可以拒绝这个直觉性答案，或者通过整合其他信息来改变它。但是，一个懒惰的系统2往往会遵循最省力法则，不经检验就认可某个启发式答案。你不会被难倒，也不必非常努力，甚至都没有注意到自己其实答非所问。此外，你也许都注意不到目标问题很难，因为你的头脑中会很迅速地闪出一个直觉性答案。

立体启发法：远处的物体看上去更高大

请看图9并回答下面的问题。



图9

如图9所示，右侧的人是否比左侧的人高大？

我们很快就想到了那个最明显的答案：右侧的人更高大。但如果你用尺子量一下，你会发现实际上他们体型一样。你对他们相对体型的印象受到强大错觉的控制，这种错觉也正是替代过程的最佳解释。

图中人物经过的走廊被画成了透视图，显得平面越来越深。你的感知系统自动地将这幅图看做是立体的，而不是印在平面上的。在立体透视图中，右侧的人比左侧的人离我们更远，显得更高大。大多数人都会对立体图感觉很强烈。只有视觉艺术家和有经验的摄影师才具备将这幅图看成平面图的能力。对于我们这些人来说，此时就会有替代产生：对立体图像大小的印象左右了我们对平面图大小的判断。错觉的产生是由立体图的启发导致的。

此时出现的是一个真正的错觉，不是对问题的误解。你知道是图片中3个人的体形造成了我们的错觉，因为它们是印在纸上的。如果有人让你估计这几个人的体型，我们通过实验就会知道你的答案会是用英寸来表达的，而不是英尺。你对问题没有疑问，但你会受到那个并没有被问到的问题的影响，比如：“这3个人有多高？”

上例中启发法的那个重要环节—立体大小替代平面大小—是自主发生的。图片中包含着一些暗示，这些暗示会让图片产生立体感。尽管这些暗示和要完成的任务—判断纸上人物的体型大小—并无关联，你本该忽略这些因素，然而你却做不到。启发法的偏见是图中看上去更远的物体看上去更大。正如上例所示，基于替代的判断必然会如预想的那样有失偏颇。在这个例子中，基于替代的判断在感知系统中运作得比较隐蔽，根本就是不由自主发生的。

一些德国学生作过的一项调查堪称替代研究的最佳案例之一。这些年轻人完成的调查包括下面两个问题：

你最近觉得幸福吗？

你上个月有多少次约会？

实验人员对这两个问题的答案的关联度很感兴趣。那些回答自己有很多次约会的学生会比那些约会次数少的人更幸福吗？令人吃惊的是，答案是否定的，两个答案的关联度几乎为零。显然，学生在评价自己的幸福感时，首先想到的并不是约会。

另一组学生也看到了这两个问题，但次序正好相反：

你上个月有多少次约会？

你最近觉得幸福吗？

这一次的结果完全不同。在这种顺序下，约会次数和幸福感之间的相关度能达到心理测试的最高水平。其间发生了什么呢？

原因很明确，这就是替代作用的典型案例。约会显然不是这些学生生活的重心（第一次调查中，幸福和约会并不相关），但当实验者要求他们回想自己的浪漫生活时，他们确实有情感上的回应。有多次约会的学生想起了自己生活中快乐的事，而那些没有约会的学生想起的都是孤独和被拒绝的情节。因此看到第二个问题时，由（第一个）约会问题引起的那些情感就在大家的脑子里徘徊，影响他们对这个问题的回答。

上例中体现的心理活动和图9中的体型错觉带给人的心理体验很相似。评价“最近的幸福感”这种任务并不常见，也不简单，需要仔细思考之后才能给出恰如其分的回答。但是，提到约会情况，这些学生就无须努力思考了，因为他们脑海中早已有了相关问题的答案。这个相关问题就是：他们对自己的恋爱生活满意程度如何。他们将被问及的问题替换成了另一个自己心中已经有了答案的问题。

在这个实验中，我们同样可以采用与错觉研究相同的做法，可以问一问：这些学生感到困惑了吗？他们是否真的认为这两个问题—他们被问及的问题和他们回答的那个问题—是相同的？当然不是。学生不会一下子把浪漫时光和生活混为一谈，如果让他们说说对这两个词的理解，他们肯定会说浪漫时光和生活不是一回事，但其实他们需要回答的问题并不是两个概念是否相同，他们的问题是最近是否感到幸福，于是系统1就用已有的答案来作答了。

约会的案例并非特例，如果这些参与实验的学生先看到的问题是与父母或金钱的关系，而后马上看到那个关于幸福的问题，也会发生同样的情形。在两种情况下，满足感在特殊情况下影响了关于幸福感的表达。任何影响人心情的重要情感问题都会产生同样的效果。眼见即为事实。当人们评估自己的幸福感时，他们思维状态的作用就显得非常突出。

情感启发式：因为喜欢，所以认同

一旦加入情感因素，结论对论证的主导作用便会最大程度地凸显出来。心理学家保罗·斯洛维克（Paul Slovic）提出了“情感启发式”的概念，认为人们的好恶决定了他们的世界观。你的政治倾向决定了你对各类论证的看法，即它们是令人信服的还是难以服众的。如果你对当前的医疗政策还满意，就会相信该政策能给自己带来很多好处，而且你相信在这个政策下，花同样的钱能做更多的事。如果你对其他国家采取鹰的态度，就很可能会觉得其他国家相对弱小，更有可能对自己的国家俯首帖耳。而如果你的态度像只鸽子，就会觉得它们更强，不会轻易受到牵制。你对辐照食品、瘦肉、核能、文身或摩托车等事物的态度会左右你对这些事物的感受，它们是惠及生活还是充满风险。如果你对这些事物通通都不喜欢，很可能会觉得它们对你而言利少弊多，根本不会给你的生活带来什么好处。

结论的至高无上并不意味着你的思维完全停止运转了，也不意味着你可以完全忽略信息和合理解释得出自己的结论。在了解到自己并不喜欢的一项活动的风险其实远比自己想象的小时，你的看法乃至情绪就会发生变化（至少会有那么一点变化）。然而，这种较低风险的信息同样也会改变你对该活动益处的看法（你认为益处会更大），尽管你接收到的信息中没有任何与益处相关的信息。

在此我们又看到了系统2的另一个“特性”。到目前为止，我似乎已经将其描述成一个给系统1留有足够余地的默许监视器。我描述的系统2还具有主动搜寻记忆的功能、复杂计算功能、比较功能、规划功能和决策功能。在球拍和球的问题中以及许多其他的两个系统相互作用的例子中，系统2似乎总是处于最高决策地位，并有能力抵制系统1的建议，它能使事情放缓，开始进行逻辑分析。自我批评是系统2的功能之一。但在态度方面，系统2更像是系统1各种情感的赞许者而非批评者，也可以说是其各种情感的转让者而非实施者。它搜寻的信息和论据多半局限于与已有看法一致的信息，并不着意对其进行调查审核。积极且追求连贯的系统1为要求不高的系统2提供了各种解决方案。

示例—替代和启发法

“还记得我们绞尽脑汁去回答的那个问题吗？我们是不是把它换成了一个简单点的问题呢？”

“别人问我们的问题是这位候选人是否会成功，但我们要回答的问题似乎是她是否能成功应对采访。咱们还是别顾左右而言他了。”

“他喜欢这个项目，因此他认为该项目投入少、回报高。这是情感启发式的一个典型案例。”

“我们将去年的表现作为依据来预测公司未来几年的表现。这个依据能作为有效参照吗？我们还需要其他什么信息才能作出正确预测？”

下面列出了系统1的特点和活动。每个主动句都代替了一个陈述句，虽然表述更精确了，但却更难理解了，因此大脑便开始自主且快速地运行。我希望这个对大脑特性的描述能帮你形成一种对虚拟的系统1各种“特性”的直觉认识。与身边的很多人一样，你对系统1在不同情况下如何运作会有直觉的认识，而且其中大多数直觉都是正确的。

系统1的特点

- 生成印象、感觉和倾向；当系统2支持这些行为时，它们就会成为信仰、态度和意图。
- 自主且快速运行，只需付出较少努力，甚至不用付出努力，没有自主控制的感觉。
- 当发现（搜寻）特殊形式时，能接受系统2编控来调动注意力。
- 在接受了一定的训练后，能够做出熟练的回应，产生直觉。
- 为联想记忆激发出来的各种想法创造连贯形式。
- 将认知放松感和真理错觉、愉快的感觉以及放松的警惕感联系起来。
- 区分常态中令人惊奇之事。推断原因和意图。忽略歧义，按捺住心中的疑问。

• 夸大情感的一致性（光环效应）。

• 将注意力集中在当前的证据上，忽略不存在的证据（眼见即为事实）。

• 作一些基本估测。通过常态和原型来表现集合，但不要将两者看成一个整体。

• 通过测量确定不同程度对应的匹配物（比如音量的大小）。

• 真正去计算，而不是空想（思维的发散性）。

• 有时用简单点的问题替代难题（启发法）。

• 对变化的感知比对形态的感知更敏锐（前景理论）。*

• 对可能性作出过高估计。*

• 对数量越来越不敏感（心理物理学）。*

• 对损失的反应比获得更强烈（损失厌恶）。*

• 严密设计决策问题，分别进行讨论。

* *带*的内容将在本书第四部分作详细介绍。

第二部分

启发法与偏见

第10章　大数法则与小数定律

一项研究对美国3141个县的肾癌发病率进行了调查，调查显示该病的分布模式很值得注意。发病率最低的县差不多都位于中西部、南部和西部人口稀少的乡村，这些区域按照惯例由共和党管辖。对此，你有何看法？

刚刚过去的几秒钟里，你的大脑处于非常活跃的状态，这主要是因为系统2在运行。你谨慎地在记忆中搜寻着并作出假设。在这个过程中你也付出了一定的努力，你的瞳孔会扩张，心跳会适度加快。系统1也没有闲着，因为系统2的运行需要从联想记忆中获取事实和建议。你很可能会否认共和党的政策提供了肾癌防控方法这个想法，却会关注肾癌发病率低的县大多是乡村这个事实。这个例子是我从机智的统计学家霍华德·维纳（Howard Wainer）和哈里斯·泽维林（Harris Zwerling）那儿得到的，他们对这一案例的评论是：“人们很容易作出推断，认为肾癌发病率低主要是由于乡村的生活方式很健康—没有空气污染和水污染，食品没有添加剂，保证新鲜。”这一点完全说得通。

现在，考虑一下肾癌发病率最高的县的情况吧。假设这些易发病的县差不多都位于中西部、南部和西部人口稀少的乡村，这些区域按照惯例由共和党管辖。霍华德·维纳和哈里斯·泽维林半开玩笑地评论道：“人们可以很容易作出推断，导致肾癌高发病率的直接原因是乡村生活的贫困—医疗条件差、高脂肪饮食、酗酒、嗜烟等。”当然这种说法肯定有问题，因为乡村生活方式不可能既是肾癌发病率高的原因又是其发病率低的原因。

问题的关键并不在于这些县处在乡村地区或是由共和党掌管，而在于乡村地区人口少。我们通过这个例子学到的不是流行病学知识，

而是我们的大脑和统计数据之间的复杂关系。系统1非常擅长一种思维模式—自动且毫不费力地识别事物之间的因果联系，即使有时这种关系根本就不存在，它也会这样认定。当听到肾癌高发地区的情况时，你立刻会想当然地认为这些县与其他县不同是有原因的，一定有个理由可以解释这种不同。然而，正如我们所见，当系统1面对“纯统计学”的数据时是束手无策的，因为这些数据虽然可以改变结果出现的概率，却不能直接导致结果的发生。

根据定义，一个随机事件是不需要解释的，但一连串的随机事件就有规律可循。想象有一个装有大理石弹球的瓮，其中有一半的弹球是红色的，另一半弹球是白色的。然后，再想象有一个非常有耐心的人（或一个机器人）随意从瓮中取出4个大理石球，记录其中的红球数，再把球放回去，重复这样的做法数次。总结记录结果时，你会发现“2红2白”的结果出现的次数（几乎刚好）是“4个全红”或“4个全白”这种结果的6倍。这一倍数关系是个数学事实。你可以对这种从瓮中反复抽样的结果作出自信的预测，就像你能预测到用锤子砸鸡蛋的结果一样。尽管你无法预见蛋壳破碎的具体细节，但大概结果还是很确定的。两件事的不同之处在于：你想到锤子砸鸡蛋时感受到的那种明确的因果联系，在瓮中取样的设想中是找不到的。

相关的统计学事实与癌症那个例子也有联系。两个耐心的计数者轮流从瓮中取大理石球，杰克每次拿出4个球，吉尔拿出7个。他们都记录了每次拿到相同颜色弹球的次数—要么全白，要么全红。如果他们取球的做法持续的时间足够长，杰克拿到同颜色大理石的次数会是吉尔的8倍（两人的预期概率分别为12.5%和1.56%）。这个结果与锤子无关，也与因果联系无关，这仅仅是一个数学上的事实：一次拿4个弹球与一次拿7个相比，出现极端结果的概率更大。

现在，将美国人口想象成一个巨大的瓮中的弹球。有些球上标有KC（即KidneyCancer的简称）字样，表示肾癌。你抽取弹球样本，并

依次按照所在县摆放，你会发现乡村地区的样本要比其他地区的少。如同杰克和吉尔所做的那个游戏一样，极端的结果（非常高或非常低的癌症发病率）容易出现在人口稀少的县，这个故事告诉我们的就是这些。

我们从一个令人费解的事实说起：肾癌的发病率在各县有所不同，且是有规律的，我用统计学理论对此作了解释：相比于大样本，极端的结果（高发病率和低发病率）更容易出现在小样本中。这样的解释不存在因果联系。某县的人口稀少既不会引发癌症，也不能避免癌症，只会使癌症的发病率比人口稠密地方的发病率更高（或更低）。这就是真相，没什么可解释的。在某个人口稀少的县，癌症发病率并非真的比正常情况更低或更高，只是这个县正好在某个特殊的年份赶上了抽样调查罢了。如果我们在第二年重复这样的分析，也能预测到在小样本中出现极端结果的一般模式，但在前一年癌症发病率高的县，这一年发病率并不一定高。如果是这样的话，则人口稠密或稀少的因素就无法对发病率作出解释了：这些表面因素就是科学家眼中所谓的假象，即观察结果完全依赖于调查方法的某一方面，在这个案例中，则依赖于样本大小。

我刚才说的例子也许会令你惊讶，但这并不是真相初次大白于天下。你早就知道应该更相信大样本，并且即使是对统计学一无所知的人也听说过大数法则。但是“知道”并非是非抉择问题，你可能会发现下列陈述放在自己身上很合适：

• 当你阅读这个关于流行病学的例子时，并没有立刻注意到“人口稀少”这一特点与此次调查有何关联。

• 对于采用4个样本还是7个样本所产生的不同结果，你至少会感到有一点惊讶。

• 即使是现在，想要确定下面两个陈述句所说的完全是一回事，你也要费些脑力：

（1）大样本比小样本更精确。

（2）小样本比大样本产生极端结果的概率大。

第一个表述清晰地陈述了一个事实，但直到感受到第二个表述传达给你的意思，

你才意识到自己并没有真正理解第一个表述的意思。

上述内容概括起来就是：没错，你知道大样本的结果更精确，但你现在可能才意识到你并不清楚为什么它们更精确。不仅你一人如此，阿莫斯与我在一起进行的第一个研究表明，即使是经验丰富的研究人员对样本效应也缺乏直觉，要么就是理解不到位。

小样本的出错风险可能高达50%

没有接受过统计学方面训练的人是出色的“直觉性统计学家”。我与阿莫斯在20世纪70年代早期的合作便始于对这个观点的讨论。他对我（在大学）的研究班及我本人讲过，密歇根大学的一些研究人员对直觉性统计抱有乐观态度。我个人对那个观点有种强烈的感觉：那段时间我发现自己并不是一个出色的直觉性统计学家，但是我也不相信别人会比我好多少。

对于一个研究型心理学家来说，样本变差没有什么特别的。它是个烦人且损失又大的麻烦事，会把每项实验都变成一场赌博。试想你希望证明6岁女孩的平均词汇量比同龄男孩的词汇量更丰富的假设。这个假设从整体来说是成立的，女孩的平均词汇量确实要比男孩的丰富一些。然而，尽管男孩与女孩差别很大，但你很可能会抽取到男女相

差不太明显的样本，甚至会抽到一个男孩比女孩词汇测试成绩还要好的样本。如果你是那个研究者，这个结果对于你来说代价就太高了，因为它浪费了你的时间和精力，却无法证实一个实际正确的假设。使用一个足够大的样本是降低这种风险的唯一方法。选择小样本的研究者只能看自己是不是能选对合适的样本了。

想要对样本错误的风险作出评估，只需通过一个相当简单的步骤就可以实现。然而按照惯例来看，心理学家并不是通过计算来选定样本大小的。他们听从自己的判断，但这些判断往往是错的。在与阿莫斯发生意见分歧不久之前，我读过一篇文章，文章通过生动的观察结果展示了研究人员所犯的错误（他们现在仍在犯这种错误）。该文作者指出心理学家选择的样本通常都很小，致使他们有50%的风险不能够证实其正确的假设，而任何研究人员都不会在头脑清醒的情况下接受这种风险。对此有一个貌似正确的解释，即心理学家对于样本大小的决定反映了他们普遍存在的一个直觉性错误观念，即对于样本变差范围的错误看法。

这篇文章令我十分震惊，因为我在自己的研究中碰到了一些问题，却在这篇文章中找到了相关解释。与大多数研究型心理学家一样，我也墨守成规地选择了一些过小的样本，因此得到的实验结果毫无意义。现在，我知道了原因：那些奇怪的结果实际上就是我这种研究方法的典型产物。我的错误特别令人尴尬，因为我教过统计学，也知道该怎样计算样本的大小，以便将风险降至可以接受的程度。但是，我从未通过计算来确定样本大小。和我的同事一样，我被传统所禁锢，相信自己设计实验的直觉，也从未认真考虑过样本选择会带来的那些风险。阿莫斯来参加研讨会时，我已经意识到自己的直觉是错误的。在研讨会中，我们很快达成共识—密歇根的那些乐观派是错误的。

我与阿莫斯开始调查一个问题：只有我自己这么愚蠢还是我只是众多愚蠢的人之一，我们通过一项测试来证实这个问题，测试对象为一些数学家，想看看这些人是否也会犯类似的错误。我们设计了一份调查问卷，其中描述了真实的研究情境，包括一些成功实验的复制。问卷要求研究人员选择样品大小，对其决定可能带来的失败风险进行评估，并为那些正在设计自己实验的研究生提供建议。在“数学心理学协会”的一次会议上，阿莫斯收集了一组资深受试者（包括两本经济学著作的作者）的反应。结果很明显：我并不是唯一一个愚蠢的人。大多数受试者都会犯和我一样的错误。显然，即使是专家，在选择样品大小时也无法充分集中注意力。

我和阿莫斯将我们合写的第一篇文章命名为“对小数定律的盲信”。我们半开玩笑地解释道，“对于随意取样的直觉似乎符合小数定律，由此可以断言大数法则对于小数定律同样适用”。在文章中，我们还收录了一个措辞有力的建议，即研究人员认为他们“对于统计直觉应抱有一些怀疑，只要条件允许，都应采用计算方法来确定样本规模，而不是依靠直觉印象作决定”。

信任多于质疑的普遍性偏见

在一次面向300名老年人的电话民意调查中，有60%的人支持总统。

如果你只能用三个词来总结这句话，该怎么说呢？几乎可以肯定的是，你会说“老年人/支持/总统”。这些词概括了这句话的要点。这次民意调查被省略掉的细节—媒介为电话，样本为300人—本身意义不大，它们提供的背景信息并不怎么引人注意。即使样本数量变了，你的结论也不会发生变化。当然，一个完全荒谬的数字倒可能会引起你的注意。（例如一项对6名或6亿名老年选民的电话民意调查……）除非你是专业人员，否则不管样本是150还是3000，你都不会有什么不

同的反应。这就是“人们对样本大小没有足够的敏感性”这一表述的意义。

这项民意调查包含了两方面的信息：新闻本身和新闻的来源。当然，你关注更多的是新闻本身，而不是其结果的可信度。但当可信度明显很低时，新闻所包含的信息也就不足为信了。如果得知“某党派小组操纵一项错误且带有偏见的民意调查，使结果显示老年人支持总统……”你当然会排斥这项调查的结果，不会相信这条新闻，这项由某党派进行的民意调查以及其错误结果不但没有令你信服，反而会成为另一条关于政治骗局的新闻。在这样清晰的案例中，你可以选择不相信其中的信息。但是你能把“我在《纽约时报》读到……”和“我在办公室闲聊中听到……”这两种说法完全区分开来吗？你的系统1能够区分出信息的可信度吗？眼见即为事实的原则表明：不能。

如前所述，系统1并不善于质疑。它抑制了不明确的信息，不由自主地将信息处理得尽可能连贯。除非该信息被立刻否定，不然，它引发的联想就会扩散开，仿佛这条信息就是千真万确的。系统2能够提出质疑，因为它可以同时包含不相容的多种可能性。然而，保持这种质疑会比不知不觉相信其真实性更加困难。小数定律是普遍性偏见的一种表现，即对事物的信任多于质疑。类似这样的偏见在下面的章节中还会出现。

相信小样本能反映调查对象的整体情况，这一强烈偏见也是一个较大问题的一部分。这个问题就是，我们常夸大所见事物的相容性和连贯性。许多研究人员过于相信通过有限的几次观察得出的结果，这一现象与光环效应紧密相连。我们常常会觉得自己对某个人很熟悉也很了解，但事实上，我们对他却知之甚少。系统1在了解事实之前就根据零散的证据拼凑了一个饱满的形象。如果相信小数定律，急于下结论的机制就会运作起来。通常情况下，它会建构一个言之成理的说法使你相信自己的直觉判断。

对随机事件作出因果解释必然是错的

联想机制会搜寻原因。在统计规则方面，我们面对的困难是这些规则要求使用不同的方法处理问题。依据统计学观点，我们不应关注当前事件的成因，而应当关注其未来走向。这件事的发生并没有什么特殊原因，一切只是机缘而已。

因为偏好进行因果思考，我们在估测真实的随机事件的随机性时就会犯严重的错误。以在某家医院依次出生的4个婴儿的性别为例，男女出生次序明显是随机的。每个婴儿的出生是各自独立的。在前几个小时内出生的男婴女婴数量并不会影响到下一个出生婴儿的性别。现在，请考虑一下可能的序列：

男男男女女女

男男男男男男

男女男男女男

出现这些序列的可能性是一样的吗？人们的第一反应都是“肯定不一样啊”。但是，这样的反应是错误的。因为每个婴儿的出生都是独立的事，并且生男生女的概率也几乎相等，6个婴儿任何一种可能的性别顺序都与别的顺序概率相等。即使是现在，你仍然认为这个结论是正确的，但它实际上是反直觉的，因为只有第三种顺序是随机的。如我们所料，“男女男男女男”比其他两种顺序更有可能发生。我们追求模式，相信所处的是一个各方面都相互联系的世界。在这个世界里，规律（例如6个女婴的顺序）并不只是偶然发生的，它还是机械的因果联系或是人的意志的结果。我们并不期待在一个随机的过程中找到规律。但当探寻到一个可能的规则时，我们就会抛开这个过程是真正随机的想法。随机过程会产生许多序列，以使人们相信这个过程完全是不随机的。如此你就可以看出来为什么假设的因果关系有进步发

展的优势。它是我们从先辈那里继承的一般警觉性的一部分。我们会习惯性地搜寻环境变化的可能性。狮子可能随时都会出现在平原上，但注意到狮子出现频率的明显增长并采取行动则会安全许多，即使这种增长只是由于随机过程的波动而发生的。

对于随机性的广泛误解有时会带来重大影响。在我和阿莫斯合作的一篇代表性文章中，我们引用了统计学家威廉·费勒（William Feller）的阐述，他说，人们很容易在根本没有模式的情况下创建模式。“二战”期间，火箭弹在伦敦密集地轰炸。人们普遍相信爆炸不可能是随机的，因为地图显示，爆炸点在各地的分布有明显区别。一些人猜测没有被炸的地点住有德国的间谍。一份严谨的统计分析显示，爆炸点的分布是随机程序的一个典型代表，同样也是令人产生它并不是随机的这一强烈印象的典型代表。费勒评论道：“在没受过专业训练的人看来，这一连串轰炸行动就好像具有某种规律或趋势了。”

很快，我得到一次机会可以把我从费勒那儿学到的知识派上用场。1973年爆发的赎罪日战争中，我作出的唯一一项重大贡献就是建议以色列空军的高级官员停止一项调查。一开始，由于埃及地对空导弹表现出色，空战对于以色列来说很不利。以色列方面人员伤亡惨重，其人员分布也不均衡。有人告诉我说，有两支来自同一基地的空军中队，其中一支被击落了两架飞机，而另一支一架也没有被击落。为了弄明白那支不幸的空军中队到底做错了什么，相关人员对此展开了调查。我们没有理由认为其中一支空军中队比另一支更有效率，也并未发现他们在操作上有何不同。当然，飞行员的生活在很多方面会有所不同，据我回忆，其差异包括他们在任务之间回家的次数以及报告任务的执行情况等。我当时给出的建议是，司令部应该明白之所以出现不同结果仅仅只是因为他们运气不同而已，应该停止对飞行员的调查。我推断这次事件很可能是由于运气不佳，对不明显的原因进行随机调查必定是劳而无功的。与此同时，空军中队不断有人员损失，

没有必要再给他们增加额外的负担，让他们觉得那些去世的伙伴做错了什么。

几年以后，阿莫斯和他的同学汤姆·季洛维奇（Tom Gilovich）、罗伯特·瓦隆（Robert Vallone）对篮球随机性的错误直觉所作的研究引起了轰动。运动员有时投篮顺手的“事实”普遍被运动员、教练和球迷们所接受。这样的推断是顺理成章的：如果一个运动员连续进了三四个球，你就会不由自主作出判断：这个运动员正处于“投篮顺手”的状态，得分率暂时增加。两队队员都持这种判断—队员也更爱将球传给打得顺手的人，对方球队则会用两位防守球员防卫这位进攻球员。然而，对上千个投篮动作的分析结果却十分令人失望：在职业篮球比赛中，无论球是从球场上投出还是从罚球线投出的，根本没有“投篮顺手”这回事。当然，一些球员会比其他球员投篮更准，但进球与投篮未中都只是随机的。“投篮顺手”完全只是旁人所见，而且他们太快作出评判了，以至于感知不到随机事件中的顺序和因果关系。“投篮顺手”是一个影响深远的认知错觉。

公众对于这项研究的反应也是这项研究的一部分。这个发现令人惊讶，很快就受到了媒体关注，而大家普遍的反应都是不相信。当著名的波士顿凯尔特人队教练瑞德·奥尔巴赫（Red Auerbach）听说了季洛维奇及其发现（研究）时，他回应道：“这人是谁呀？他做了个实验是吧？不过我对他的观点不敢苟同。”在随机性中发现规律的想法往往不可逆转，肯定比某个人作了一项研究更有说服力。

对规律的错觉在方方面面影响着篮球赛场。你要用多少年的观察才能肯定一个投资顾问是有真才实学的？一个执行总裁实现多少次成功的兼并，董事会才能确定他对这项工作有着非凡的才能？简单说来，如果你听从自己的直觉，就常常会因为把随机事件看做是有规律的事件而犯错。我们都非常愿意相信生活中大多数事情并不是随机的。

在本章开头，我引用了一个美国癌症发病率的例子。这个例子本来是有意写给统计学老师看的，我是从前文中提到的两位统计学家霍华德·维纳和哈里斯·泽维林所写的一篇有趣的文章中看到这个例子的。他们写这篇文章得到了盖茨基金会17亿美元的赞助，用以调查那些最成功的院校有哪些特点。许多研究人员在那些名声显赫的院校中作调查，希望发现这些学校的与众不同之处，从而寻求成功教学的秘密。这项研究的结论之一是，这些著名院校规模普遍较小。例如在宾夕法尼亚州对1 662所院校的调查中，排名前50的院校里有6所规模都较小，是普通院校的3倍多。这个数据使得盖茨基金会积极投入大量资金建立小规模的院校，有时会采取将大的院校拆分成小的院校的方法。另外，其他著名的机构中至少有一半也采取了同样的做法，例如爱林伯格基金会和皮尤慈善机构也采取了同样的做法，美国教育部还启动了“小型学习社区计划”。

你可能会觉得上述做法很有道理。我们很容易从因果关系角度去解释小规模的院校为什么可以提供优质的教学。我们认为，比起大规模院校，小规模院校可以给予学生更多的关注及鼓励，因此能培养出成就卓越的学者。但不幸的是，这样的因果分析是无意义的，因为得到的结论都是错误的。如果那些向盖茨基金会提交报告的统计学家们调查过最差学校的特点，他们会发现那些较差的学校也比水平一般的学校的规模小一些。事实上，规模小的学校办学水平并一定更高，他们只不过更懂得变通而已。维纳和泽维林说，如果真有什么区别的话，那就是大规模院校可以提供多种多样的课程，所以容易收到好的效果，特别是学生能拿到高分。

多亏了几年来认知心理学的发展，我们现在才能清楚地知道阿莫斯和我所瞥见的不过是冰山一角：小数定律包含在大脑工作的两个重要部分中。

• 夸大对小样本的信任只是众多错觉中的一种—比起信息的可靠度，我们会更加注重信息本身的内容，其结果就是我们会将周围的世界变得比数据所能证明的更加简单和统一。在想象的世界中过早下结论比在现实中更有把握。

• 统计学家的很多观察研究都可归结到因果关系的解释上，但他们却不承认是这样的。许多事实其实只是巧合，包括事件的采样。对偶发事件作出因果关系的解释必然是错误的。

示例—小数定律

“没错，自从这个新执行总裁接手后，电影制片厂已经制作了3部优秀电影。不过，现在说他老练还为时过早。”

“统计学家能够估算出这个交易新手表现出来的强劲势头是否是偶然的，所以在咨询统计学家之前，我不会相信他就是个天才。”

“观察的样本太小，所以不能作出任何推断。我们不要遵从小数定律。”

“在我们有足够大的样本之前，我计划对实验结果暂时保密。否则，我们会有过早下结论的风险。”

第11章　锚定效应在生活中随处可见

阿莫斯和我曾临时赶制过一个幸运轮盘，上面刻有零到100的标记，但我们对它进行了改装，使指针只能停在10或65的位置上。我们从俄勒冈大学招募了一些学生做这项实验。我们两人中有一个会站在一个小组前面，转动这个幸运轮盘，并让小组成员记下转盘停下时指向的数字，当然了，这些数字只可能是10或65。之后，我们问了他们两个问题：

你刚才写下的关于非洲国家占联合国（所有成员国）的百分比的数字大还是小？

你认为联合国中非洲国家所占的比例最有可能是多少？

幸运轮盘的转动根本不可能为任何事情提供有用信息，即使没有经过改装的轮盘也不可能，实验的受试者应该忽略它的影响，但他们没有做到这一点。那些看到10和65的人的平均估值分别为25%和45%。

我们研究的现象在日常生活中很普遍也很重要，因此你应该记住它的名字：锚定效应。人们在对某一未知量的特殊价值进行评估之前，总会事先对这个量进行一番考量，此时锚定效应就会发生。这一效应是实验心理学中最可靠也最稳健的结果，即估测结果和人们思考的结果很相近，就好比沉入海底的锚一样。如果有人问你甘地死时年龄是否大于114岁，你在估测他的死亡年龄时会比锚定问题是35岁（死亡）时更高。你在考量买房要花多少钱时，也会受到要价的影响。同样的房子，如果市场价格高，它就显得比市场价格低时更有价值，即使你决心抵制价格的影响也没有用。此类事例不一而足，锚定效应的事例不胜枚举。一旦你要考虑某个数字是否会成为一个估测问题的可能答案，这个数字就会产生锚定效应。

我们不是最先观测锚定效应的人，但我们的实验是第一个揭示其荒谬性的实证研究：人们的判断明显受到没有任何信息价值的数字的影响。若想解释轮盘的锚定效应是合理的，这似乎不太可能。阿莫斯和我在《科学》杂志上发表的论文中提到了我们的实验，我们在这份杂志上发表的所有研究成果中，这是最著名的一个。

但唯一的问题是：阿莫斯和我对锚定效应体系中的心理学现象的认识并不完全一致。他支持一种解释，我则偏向另外一种，而且我们从来没有找到解决这个分歧的方法。几十年后，无数研究者通过努力终于解决了这个问题。现在问题明确了：阿莫斯和我都是正确的，是两个不同的机制共同作用产生了锚定效应，即一个系统对应一个机制。锚定有一种形式，即它是在进行刻意调整时发生的，这也是系统2的一种运行模式。还有一种是由启发效应产生的锚定，是系统1的一种自主显示模式。

对锚定值的调整常常是不足的

阿莫斯喜欢将调整—锚定的启发式想法作为估测不确定值的策略：从锚定的数字开始，然后估测它是过高还是过低，接着让大脑从锚定数值上“转移”并逐渐调整你的估值。调整通常会过早结束，因为当人们不再确定他们是否应该继续移动时就会停止移动。在我和阿莫斯意见出现分歧的几十年后，也就是阿莫斯去世的几年后，两位心理学家分别提出了有关这个（调整—锚定）过程令人信服的证据，这两位心理学家在其职业生涯早期曾和阿莫斯一起共事过，他们就是埃尔德·沙菲尔（Eldar Shafir）和汤姆。季洛维奇，参加研究的还包括他们的学生—阿莫斯的“徒孙”们！

为了验证这个想法，请拿出一张纸，从纸的底端由下而上画一条2.5英寸长的线，徒手画，不用尺子。现在请拿出另一张纸，从纸的顶端开始由上而下画一条线，在距顶端2.5英寸处停笔。比较这两条线。

你很可能会估测第一条2.5英寸长的线比第二条短，因为你并不确切地知道这样的一条线究竟该是什么样的。这种估测有很多不确定的因素。你若从纸的下端开始画起，就会停在下面的不确定区域；如果你从纸的上端开始画起，就会停在上面的不确定区域。罗宾·勒伯夫（Robyn LeBoeuf）和沙菲尔在日常经历中发现很多关于这种机制的例子。为什么你在开车下了高速公路驶入城市街道时还会开那么快—如果是边聊天边开车，速度尤其容易快。调整不足就是对这一现象的最好解释。孩子在房间里喜欢把音乐开得很大声，父母却很恼火，两代人关系紧张，其原因也是调整不足。勒伯夫和沙菲尔注意到“家长要求孩子应将音乐调到‘适当’的音量，但听着特别大声音乐的孩子即使想这样做也难，还会认为家长忽视了他们真心作出的让步，这是因为他们无法从充分的高锚定值中调整过来”。这里提到的司机和孩子都有意地（将数值）向下调整，但两者都没有（将这个值）调整到位。

请看下面的问题：

乔治·华盛顿是何时当选总统的？

珠穆朗玛峰峰顶上的沸点是多少？

在思考这些问题时，最先发生的事就是你的脑海中出现了锚定数字，你知道这样是不对的，而且还知道正确答案的大致方向。你马上就知道乔治·华盛顿是1776年后成为总统的，你也知道珠穆朗玛峰峰顶上的沸水温度比100摄氏度低。你不得不去寻找从这个锚定值上移开的论据，将其调整到合适的数值。就像前文提到的那个线段的例子那样，在那个不确定区域的边缘，你不确定是否应该继续进行时就会停止。

尼克·艾普雷（Nick Epley）和汤姆·季洛维奇发现，调整就是刻意去寻找离开锚定数字的理由：按照要求一听到锚定值就摇头的人

仿佛对此有些排斥，他们会离锚定值更远。而点头则会增强他们对锚定值的概念。艾普雷和季洛维奇也证实说调整是一项需要付出努力的活动。人们在自己的大脑资源耗尽时调整较少（离锚定较近），因为他们的记忆中存储着一些数字或是因为他们有些醉了。调整不足是软弱或懒惰的系统2的一种失误。

我们现在知道阿莫斯至少对一些锚定效应的例子的理解是正确的，这些例子中包含了系统2为离开锚定值进行的具体调整。

暗示就是一种锚定效应

当阿莫斯和我就锚定效应进行争论时，我同意（他说的）有时会出现调整现象，但其实心里很不服气。调整是一个审慎且有意识的行为，但锚定效应的大多数例子中并没有相应的主观经验。请看下面两个问题：

甘地去世时比144岁大还是小？

甘地去世时多少岁？

你是否会把144岁向下调整来得出自己的评估？也许不会，但这个大得离奇的数字仍然会影响你的估测。我的直觉告诉我，锚定就是一种暗示。如果有人只是提起某件事，而他的话却促使我们去看、去听或是去感受这件事，此时的情形就可以用锚定来形容。例如，“你的左腿现在是否微微麻木了”这个问题常会使相当多的人回答说他们的左腿确实感到有些异样。

阿莫斯对直觉的研究比我更谨慎，他一针见血地指出，关注暗示对我们理解锚定效应没有什么帮助，因为我们不知道如何解释暗示作用。我不得不同意他是对的，但我不同意调整不足是锚定效应的唯一

原因。我们为理解锚定效应做过很多实验，但是都以失败告终，最终我们放弃了进一步研究这一课题的想法。

现在，那个打败我们的难题得到解决了，因为暗示的概念已经明确了：暗示即一种启动效应，它会有选择地找出相应的证据。你完全不会相信甘地活到了144岁，但你的联想机制却会对一位逝去的老人产生印象。系统1理解句子的方式就是尽量相信其内容的真实性，它对相应想法的选择性激活会产生一系列的系统性误差，这些误差会使我们更容易受骗，更加坚定地相信自己的想法。我们现在明白为什么阿莫斯和我从前没有意识到锚定效应有两种类型：研究手法和理论观念，我们研究这个问题时很需要这两种类型但它们却没有出现。后来，其他人极大地发展了这两种类型。

在很多情况下，我们都需要一个类似暗示的过程发生作用：系统1试图建立一个将锚定数字视为真实数值的世界。这是我在本书第一部分描述的联想一致性的一种表现。

德国心理学家托马斯·穆斯魏勒（Tomas Mussweiler）和弗里茨·斯特拉克（Fritz Strack）对锚定效应中联想一致性的作用所作的实证研究最令人信服。在一项实验中，他们问了一个关于温度的锚定问题，“德国每年的平均温度是高于20摄氏度还是低于20摄氏度”，或者“德国每年的平均温度是高于还是低于5摄氏度”？

研究人员让所有受试者快速扫过一些单词，然后让他们去识别这些词。研究人员发现，受试者看到20摄氏度后更容易识别和夏天相关的词（比如“太阳”和“沙滩”），看到5摄氏度后则能更加轻松地识别出关于冬天的词汇（比如“冰冻”和“滑雪”）。对相应记忆的选择性激发解释了锚定效应：大小不同的数字能激发起记忆中不同的观念体系，而这些带有偏见的观念则成为（受试者）估测年度平均温度的依据，据此作出的估测值也因此带有一定偏见。在另一个基于同一目的的简单实验中，研究人员让受试者估测德国汽车的平均价格。高

锚定值的受试者会选择性地让奢华品牌（比如奔驰、奥迪）的汽车最先出现在脑海中，而低锚定值则会使人最先想到一些销售量大的汽车品牌（比如大众）。此前我们就知道任何启发都会唤起与之相应的信息。暗示和锚定效应都通过相同的系统1的自主运行得到了解释。尽管当时并不知道如何证实这一观点，但我对锚定效应和暗示之间存在联系这一直觉最终被证实是正确的。

作为这幢房子的主人，你能接受的最低售价是多少？

很多心理学现象可以通过实验得到证实，但事实上这些现象中几乎没有哪种是可以测量的。锚定的影响是一个特例，锚定效应可以测量，测量结果证实这一效应影响超大。有人曾经问过那些参观“旧金山探索馆”的游客下面两个问题：

最高的那棵红杉树是高于1200英尺还是低于1200英尺？

你认为那棵最高的红杉树有多高？

这个实验中的“高锚定值”是1200英尺。而另外一组受试者看到的第一个问题则用了一个180英尺的“低锚定值”。两个锚定值相差1020英尺。

不出所料，（关于那棵最高的红杉树有多高）两个组给出了完全不同的平均评估：844英尺和282英尺。两者的差距有562英尺。锚定指数就是两个不同答案的比率55%（562/1020）。对于那些在评估过程中过度运用锚定的人而言，锚定效应的测量结果将是100%，对于那些能够忽略锚定的人而言，锚定效应的测量结果则是零。这项实验中观察到的55%的锚定指数非常典型，在其他许多问题中也观察到了相似的锚定指数。

锚定效应在实验室中司空见惯，在现实世界中其影响同样毫不逊色。几年前的一个实验中，实验人员让一些房地产经纪人对一幢待售房子的价值进行评估。这些经纪人亲自去看了这所房子，还仔细研究了一本小册子，里面包括这幢房子的全面信息和售价。其中一半经纪人评估的售价比标价高很多，另一半评估的售价则比标价低很多。每位经纪人都给出了自己认为合理的售价，同时（假定自己是这幢房子的房主）她们还给出了自己能够接受的最低售价。实验人员随后问这些经纪人哪些因素影响了她们的决策。出乎意料的是，售价并非影响因素之一。这些经纪人十分得意，因为她们没有被这个因素所左右。她们坚称标价没有影响到她们对这一问题的回应，但实际上她们错了：锚定指数是41%。事实上，专业人士和对房地产一无所知的商学院学生一样，都受到了锚定效应的影响。后者的锚定指数是48%。两者的唯一区别是，学生承认他们受到了锚定效应的影响，而专业人士则否认这一点。

在人们对钱的问题所作的决定中同样体现出了强大的锚定效应，人们选择对一项事业投入多少时就会受锚定效应的影响。为了证实这一影响，我们告诉探索馆研究中的受试者，太平洋中的油管引起了环境污染，问他们是否愿意每年都捐钱“使5万只近太平洋海岸的海鸟不致受小面积海上溢油的影响，直到找到防止泄漏的方法或要求油罐所有者支付运行费用为止”。这个问题需要强度相匹配：实际上，我们是在要求调查对象预估应该捐献多少钱才能与自己对海鸟困境的感受程度相匹配。对其中一些游客，实验人员并没有直截了当地问她们愿意捐多少钱，而是先问了一个锚定问题，比如“你是否愿意花5美元来……”

若没有提到锚定问题，这些对环境都很敏感的探索馆参观者会说他们愿意拿出的钱平均为64美元。当锚定金额只有5美元时，平均捐款则是20美元。当锚定金额达到400美元时，人们的捐款平均数就达到了143美元。

高锚定金额和低锚定金额之间相差123美元。锚定指数高于30%，表明增长100美元的初始要价就能带来平均值为30美元的回报。

许多估测和捐款意愿的研究都曾体现出相似甚至更大的锚定效应。例如，有人曾问过那些在法国马赛重度污染地区居住的居民，如果能住在一个污染程度较低的地方，他们能接受生活开销提高多少。锚定指数在该研究中超过了50%。在网上购物过程中也很容易观察到锚定效应，网上相同的产品经常标出不同的“立购”价。“估测”在艺术品拍卖行业中是影响第一次竞拍的锚定价格。

锚定效应在某些情形下看起来也是合理的。毕竟，那些被问到难题的人肯定会去抓住这根救命稻草的，况且这个锚定值也是根貌似合理的稻草。如果你对加利福尼亚的树所知无几，却又被问到红杉树是否高于1200英尺，此时你可能就会认为这个数字与真实数字相差不远。因为是那些知道这种树真实高度的人想出的这个问题，所以这个锚定值也许是个有价值的提示。但是，锚定效应研究有一个重要发现，即锚定值显然是任意的，它也许和可能有信息价值的锚定值一样有效。当我们用轮盘来估测联合国中非洲国家所占的比例时，锚定指数是44%，还算是处在看似正确且能作为提示的锚定效应的影响范围内。有些实验已观察到大小相似的锚定效应，在这些实验中，受试者社保号的最后几个数字被用做锚定值（比如为估测他们城市中医生的数量）。结果很明确：锚定值没有影响，因为人们认为这些数字没有什么信息价值。

随机锚定的影响以一些令人不安的方式出现在生活中。一些任职经历平均为15年的德国法官先是读了一份案例，讲到一个妇女在商店顺手牵羊被捉住的案例，然后他们开始掷一副骰子，这副骰子被人提前做过手脚。因此，每次掷骰子的结果不是3就是9。骰子一停，实验人员就问这些法官是否会将那位妇女送进监狱，且其服刑的时间应该比骰子上的数大还是小。最后，实验人员问这些法官，他们给这个行

窃的妇女判定的服刑期具体是多少。平均来看，那些掷了9的法官说他们会关她8个月，而掷了3的法官说他们会关她5个月，锚定指数是50%。

锚定效应何时适用，何时不适用？

到现在为止，你已经相信锚定效应无处不在，有时是由于启发效应，有时则是因为调整不足。产生锚定效应的心理机制使我们比自己预想的更容易受影响。当然，有些人愿意且能够利用我们的轻信。

例如，锚定效应解释了为什么限量购买是一种有效的营销策略。几年前，在艾奥瓦州的苏城的超市里，购物者遇到了坎贝尔汤罐头在作促销的情形，降价10%。有那么几天货架上写着“每人限购12罐”，而在其他几天里则写着“不限量”。购物者在限购时平均会购买7罐，是不限购时购买量的2倍。锚定效应不是唯一的解释，配给也显示货物很快就下架了，购物者应该对货物储存量感到有些紧张。但我们也知道12罐的可购买量会成为一种锚定，即使这一数字是通过轮盘产生的也不例外。

同样的策略在商讨购房价上也适用。在许多其他的活动中也是这样，在协商中率先出击的一方往往会占有优势，例如，当价钱是买方和卖方唯一要协商的事时就会出现锚定效应。第一次在集市上讨价还价也是这样，先发锚定有着重大的影响。我在教学生谈判时，给他们的建议是如果你认为是对方作出了无礼的提议，你就不应该提出同样无礼的提议，因为两者之间有距离的话会使此后的商谈难以进行。你应该大吵大闹，夺门而出，或者威胁对方说自己也会这样做，要让对方明白以这个数字为基准的话，谈判将难以继续。

心理学家亚当·加林斯基（Adam Galinsky）和托马斯·穆斯魏勒提出了更好的方法来抵制商谈中锚定效应的影响。他们告诉谈判者，

在商谈中要集中注意力搜寻大脑记忆来抵制锚定效应。激活系统2的做法会很奏效。例如，在第二个提议人将其注意力集中在对方能接受的最低值或对方无法接受的费用上时，锚定效应就会削弱或消除。大体来讲，有意地“为对方着想”的策略也许是抵制锚定效应的好方法，因为它否定了能产生这些效应的带有偏见的想法。

最后，试试看你能不能弄清楚锚定效应对公共政策问题的影响，即人身伤害案件的损害程度的裁定。这类案件的判决有时是很严厉的。类似医院和化工企业等单位常常是这类诉讼案件的被告，这些单位曾经游说各方为此类判决设置了一个上限。

读本章之前你可能想过，给这些判决设置上限绝对是有利于潜在被告的，但现在你就不会这么确信了，如果上限是100万美元，其结果会怎样？这条规则会消除所有的严厉判决，但锚定也会阻止法官将许多较轻罪行的量刑判得更轻。这对违法者和大公司都有好处，比给小公司带来的好处多。

随机锚定效应还会使我们更加了解系统1和系统2之间的关系。人们一直利用判断与选择的案例来研究锚定效应，而判断与选择最终总是由系统2完成的。但是，系统2对从记忆中提取的数据进行加工，并由系统1进行自主的、无意识的运行，因此很容易受锚定效应的影响，而这种影响会使某些信息更容易让人回想起来。此外，系统2对这种影响一无所知，也无法控制。看到随机或荒谬的锚定值（比如甘地死时144岁）的那些受试者会自信地说，这个明显无用的信息并没有对他们的估测行为产生影响。事实上，他们错了。

在讨论小数定律时我们发现，如果一则消息没有马上被视为谎言，那么不管其可靠性如何，它都会对联想系统产生同样的影响。这个消息的重点是故事，随便根据什么信息编造的都无所谓，即使这则消息的信息量很少，质量很差劲也无所谓，因为眼见即为事实。当你读到一个拯救受伤登山客的人的英勇故事时，这个故事对你的联想记

忆产生的影响和一篇新闻报道或电影简介大体差不多。锚定效应是由这个联想激发引起的。这个故事是否真实、是否可信一点都不重要。随机锚定的强大影响是锚定效应的极端例子，因为随机锚定显然没有提供什么信息。

我在前文中讨论了启发效应纷繁复杂的表现类型，在启发效应下，你的思想和行为也许会被完全不曾留意的刺激所影响，甚至会被你完全没有意识到的刺激所影响。启发实验的主要寓意是我们的思想和行为会受当时的环境影响，且这种影响比我们了解或想象的要大。很多人发现启发效应的结果令人难以置信，因为它们和主观经验相去甚远。另外很多人则发现其结果令人不安，因为它们威胁着我们对中介和自主性的主观感受。如果不相关的大脑屏保能在你意识不到的情况下影响你对陌生人的帮助，那你到底有多自由呢？锚定效应也以相似的方式威胁着你。你总能意识到锚定，甚至会对它格外关注，但你不知道它是如何引导和限制你的思考的，因为你不能想象如果锚定改变（或不存在）你会如何思考。但是，你应该假设任何一个公开谈判时的数字都对你有锚定效应，如果概率大，你应该抵制（你的系统2）该效应。

示例—锚定

“我们想要收购的公司给我们看了他们的商业计划，其中包括他们希望得到的收益。我们不应该让那个数字影响到我们的思路。将其放置一边。”

“计划是为最佳情况设计的方案。当我们预计实际结果时，要避开计划的锚定效应。想想计划出现失误的各种方式也不失为执行计划的一个方式。”

“我们商谈的目标是让他们锚定在这个数字上。”

“我们要清楚一点，如果那就是他们的提案，那么商谈就此结束吧，我们不想那样开展工作。”

“被告律师提出一个微不足道的证明，证明中提到了一个荒谬的小损失，这些律师就是想让法官们拿这个损失做锚定。”

第12章　科学地利用可得性启发法

1971~1972年，阿莫斯和我在俄勒冈州的尤金度过了我们最为高产的研究时期。我们在俄勒冈研究院做客，在我们研究的领域—判断、决策制定和直觉性预测—中该研究院后来诞生了很多未来之星。主要负责接待我们的是保罗·斯洛维克，他曾是阿莫斯在安阿伯市时的同学，也是他一辈子的朋友。保罗当时即将成为风险心理学领域中的领军人物，他独领风骚几十年，也获得了很多荣誉。保罗和他的妻子洛兹带我们感受尤金的生活，很快我们也开始效仿尤金人，常去跑步、烧烤，带孩子去看篮球赛等。我们非常努力地工作，做了很多关于启发法的实验，也写了很多文章。晚上的时候，我就写那本《注意与努力》，那段时间我非常忙。

我们的项目中有一项是对“可得性启发法”进行研究。我们问自己，人们在想要估计某类事件的出现频率时到底是怎么做的，这些事件包括“人在60岁之后的离婚概率”或“（是否是）危险的植物”等。我们认为这种自问就是启发法。这些问题的答案很简单：从记忆中搜寻这类问题的实例，如果搜寻过程既轻松又顺畅，这些事的发生概率就会被判断为很大。我们将可得性启发法定义为通过“实例呈现在脑中的轻松程度”来判断概率的过程。我们的系统阐述似乎已经给出了这一方法的明确定义，但可得性这一概念此后仍在不断得以精炼。我们在研究可得性的时候还没有阐发两个系统的方法，而且我们并没有费尽心思去确定启发法是可以解决问题的主观策略，还是一个自主运行的无意识行为。现在我们知道启发法其实涉及两个系统。

我们之前思考的问题是，到底需要在大脑中搜寻多少实例才算是轻松回忆，以获得某一印象。我们现在知道了答案：一个也不用。例如，请考虑下面两组字母可以组成多少个单词。

XUZONLCJM

TAPCERHOB

你几乎不必去想什么实例，一打眼就知道其中一组字母比另一组组成单词的可能性更大，可能会多10个或者更多。同样，想要清楚地了解不同国家去年出现在新闻中的相关频率（比利时、中国、法国、刚果、尼加拉瓜、罗马尼亚等）你也无须回想具体的新闻报道。

意识到自己的偏见有利于团队关系融洽

与其他判断启发法一样，可得性启发法就是用一个问题替代另一个问题：你希望估测某一范畴的大小或某一事件的（发生）频率，但你却会提到自己想到相关实例的轻松程度。问题的替代必然会产生系统性错误。你会发现启发法是如何通过一个简单的过程导致偏见的，不直接说出（事件发生的）频率，而是列举那些使你轻松想起相关实例的因素，其中的每个因素都会成为偏见的潜在来源。试举几例：

• 你可以很轻松地回想起引起自己注意的突出事件。好莱坞明星的离婚事件和政客的性丑闻事件格外引人注目，想到这些实例并不难。因此，你很容易夸大好莱坞离婚事件和政客性丑闻事件的频率。

• 一个大事件会暂时提高此类事件的可得性。飞机失事事件会有媒体来报道，这也会暂时改变你对飞行安全的看法，接着你又看到路旁有辆汽车着火了，于是这些事故会暂时盘踞在你的脑海中，你会觉得这个世界此时充满更多难以预料的事。

• 亲身经历、生动的图片和鲜活的例子比发生在别人身上的事、单纯的文字或是统计数据更容易让人回想起来。一个与你相关的判决错误会逐渐削弱你对司法体系的信任度，其影响程度比你在报纸上读到类似事件的影响更深。

你可以尽可能地抵制如此之多的潜在的可得性偏见，但那样做会令你身心俱疲。你必须通过自问一些问题努力重新审视自己的印象和直觉，比如“我们是否会因为小区内最近发生了几起偷盗事件就认为青少年盗窃是个严重问题”或者“我认识的人去年没有得感冒的，我是不是就没必要打免疫针了呢”。时刻对偏见保持警惕是件累人的事—但由此便可避免一个代价高昂的错误，因此付出努力也是值得的。

有个很著名的可得性实验表明，意识到自己的偏见可以使夫妻和睦相处，而且很可能在其他的合作计划中与他人的关系也很融洽。在一项广为人知的研究中，研究人员问夫妻双方的问题是：你为保持此地整洁作了多大贡献？用百分比来表示。此外，夫妻俩还回答了如“倒垃圾”、“发起社交互动”等类似问题。那么这两位自我估测的贡献率合计能达到100%吗，是更多或者更少？不出所料，他们自我估测的贡献率合计超过了100%。一个简单的可得性偏见就可以对此作出解释：夫妻二人记自己的努力和贡献比记对方的清楚得多，而且可得性的不同导致了对频率判断的不同。偏见不一定是自私的：这对夫妻还过多地将两人的争执归因于自己，尽管这一比例比两人在那些积极正面的事件中的自评比例小得多，但也是难能可贵了。同样的偏见对常见的观察同样适用，很多合作团队成员感觉他们做的事超出了自己的分内工作，还感到其他人并不感激自己作出的贡献。

我通常对人们控制偏见的潜能不是很乐观，但这次例外。成功去除偏见的案例还是存在的，即我们可以很轻松地识别出功劳分配问题是何时出现的，尤其当几个人同时感到他们的努力没有得到足够的认同时更是如此。自己周围的那些人通常也会付出超出100%的努力工作，只要你看到这一点有时就足以缓和这种（心理失衡）情形。任何情况下，每个人都该牢记这一点。你做的事情偶尔会超出自己的分内事，但你应该知道，当你有可能有这种感觉的时候，你的团队里的每个成员也都可能有同感。

可得性偏见会影响我们对自己或他人的看法

20世纪90年代早期，人们对可得性启发法的理解有了重大进展。那时，由诺伯特·施瓦茨（Norbert Schwarz）领导的一组德国心理学家提出了一个有趣的问题：人们对某件事发生频率的印象是如何受到列举实例的具体数目这一要求的影响的？

设想你自己就是那个实验的受试者：

首先，列出6个你果断行事的例子。

接下来评判一下你有多果断。

假如有人要求你列12件自己表现得果断的事（大多数人都会觉得很难列出这么多件事）。你对自己果断程度的判定会有所不同吗？

施瓦茨和他的同事观察到列举事件的任务可能会通过两种不同方式加强对特点的判断：

- 能回想起的事例数量。
- 事件在脑中呈现的轻松程度。

列举12个例子的要求使得两个决定因素相互排斥。一方面，你刚想起了几件自己做得很果断的事；另一方面，你想起前三四件果断的事可能很轻松，可说出12件就要挖空心思了，回忆起来也没有那么顺畅。哪个更重要呢，提取的数量还是提取的轻松感和顺畅性？

两个因素间的较量谁是赢家一目了然：那些列举了12件事的人认为和只列举了6件事的人相比，自己不够果断。而且，列举出自己表现不够果断的12件事的那些受试者最终却认为自己非常果断！如果无法轻松地想起懦弱的事例，你可能就会说自己一点也不懦弱。自我评估

是由事件呈现在脑海中的轻松度来衡量的。轻松地想起某件事的体验比想起事情的数量更重要。

同一个小组的另外一些心理学家对顺畅性的作用作了一个更为直接的实证研究，实验中所有的受试者都按要求列出了6件果断（或不果断）行事的例子，同时还保持着特定的面部表情。“微笑者”要收缩颧肌，露出浅浅的微笑：“皱眉者”要皱着眉头。如你所知，皱眉通常伴有认知紧张，且其影响是对称的：执行任务时被要求皱眉的人付出的努力更多，体验到的认知紧张也更强烈。研究者预计皱眉者在提取果断行为时会有难度，因此会估计自己缺少果断性。结果也的确如此。

心理学家喜欢产生悖论的实验，他们怀着极大的兴趣运用了施瓦茨的发现。例如，人们：

• 在回忆起自己多次骑自行车的经历后，依然相信他们自己不经常骑自行车。

• 在被要求用更多的论据支撑自己的选择时自信心下降。

• 在列出多个避免某种问题的方法后，却对避免此问题显得更加不自信。

• 在列出某辆车的优点后，对该车变得没那么感兴趣了。

加州大学洛杉矶分校的一位教授发现了一个利用可得性偏见的巧妙方法。他让不同组的学生列出改进课程的方法，要求不同组列出不同数量的方法。正如他所预料，列出较多改进方法的学生对这一课程的评价也更高。

也许这个有悖论的实验中最有趣的发现就是悖论不一定会被发现：人们有时依照提取到的内容而非提取的轻松程度来作出判定。你

真正了解行为模式的证据就是你知道如何让其发生逆转。施瓦茨和他的同事们接受了这一挑战，去探索在何种情况下会发生这种逆转。

受试者想到那些行事果断的例子的轻松程度在任务实施过程中是不断变化的。前几件事情提取时很容易，但很快就变得越来越难。当然，受试者的思考顺畅性也会慢慢下降，但在列举6~12件事中顺畅性的下降速度显然要超出受试者的预料。结果表明受试者作出了推理：如果我在回想能体现自己果断行事的例子时遇到了超乎想象的困难，那说明我根本就不是个果断行事的人。请注意，这个推理建立在受试者未曾料到的情况之上—顺畅性比预期的更糟糕。此例中受试者运用的可得性启发法被叫做“无法解释的不可得性”启发法才更合适吧。

施瓦茨和他的同事们论证道，他们为受试者解释其在回想相关经历的流畅性（发生变化的问题），由此可以干扰启发法。他们告诉受试者在回想事件时他们会听到背景音乐，而且音乐会对他们完成记忆任务产生影响。实验人员告诉一些受试者音乐能帮助他们回想起相关例子，却告知其他受试者听音乐其回忆会不那么顺畅。不出所料，那些对顺畅性有所认识的受试者没有将音乐看成是一种启发法；而那些得知音乐会使回忆更困难的受试者无论完成提取6件还是12件的任务，对自己果断程度的估测没什么两样。其他的主要实验也得到了同样的结论：若通过展示曲线或直线的文本框，或屏幕的背景颜色，又或其他与实验预期不相关的因素对体验到的顺畅性作出虚假解释的话，判断便不再受提取轻松程度的影响。

诚如我所述，用可得性来判断的过程包括了一个复杂的推理链。受试者会体验到，他们在提取事件时，顺畅性会逐渐降低。他们显然对顺畅性的下降率事先有过预计，但那些预计是不准确的：想起新事例的困难增速远远超出了他们的预计。正是这种超出预期的低顺畅性使那些被要求列举12个事例的人将自己描述成优柔寡断之人。了解个

中缘由，低顺畅性也就不会再影响判断了。这个过程看似由一套复杂的推理组成。自主的系统1能胜任这项任务吗？

回答时其实根本就不需要复杂的推理。在系统1的基本特征中，其中一点就是这一系统具有设定预期的能力，当现实与预期相悖时它就会感到惊讶。该系统还会提取造成惊讶情绪的可能原因—通常是在近期所经历的各种惊讶体验中找到一个可能的原因。此外，系统2在运行中会重塑系统1的预期，因此一件本该令人惊讶的事就变得正常了。假设有人事先告诉过你那个住在隔壁的3岁大的小男孩经常戴着一顶礼帽坐在小推车里，那么当你真的看到他戴着礼帽时就不会像事先并不知道（这件事）那么惊讶了。在施瓦茨的实验中，受试者事先知道背景音乐可能是影响他们回想具体事例的一个原因，因此他们对提取12件事的难度也就不再那么吃惊了，这种难度也就不大可能影响他们对自己果断行事程度的判断。

施瓦茨及其同事发现，判断涉及自身情况的人往往更有可能关注他们从记忆中提取的事件数量，对顺畅度则不大关注。他们请两组同学参加对心脏健康风险的研究，其中一半学生有心脏病家族史，他们应该比其他没有这种家族病史的人更注重这个研究。所有的学生都要回想自己日常生活中可能会影响心脏健康的3种或8种行为（按照要求，有些学生需要回想的是危险行为，其他学生需要回想的是保护性行为）。没有心脏病家族史的学生对这项任务较随意，遵循的是可得性启发法。觉得想起8件危险行为很难的学生觉得他们相对安全，而那些努力回想安全做法的学生却感觉自己处于危险中。有心脏病家族史的学生则表现出相反的模式—他们在想起很多安全做法时觉得很安全，在想起很多危险行为时感到很危险。他们还更有可能觉得自己将来的行为会受到自己对危险做法评估的影响。

由此可见，事件在脑海中呈现的轻松程度体现出系统1的启发作用，然而当系统2越来越多地参与其中时，受试者关注的就不再是提取

记忆的轻松度，而是回忆起来的若干事例的内容了。各种各样的证据都指向统一结论，即那些跟着系统1走的人更容易受可得性偏见的影响，比那些警惕性更高的人受影响的程度更大。在下面这些情况中，人们都在“跟着感觉走”，提取轻松度对他们的影响要大于其回想事例内容带给他们的影响：

- 当他们同时忙于另一件需要付出努力的任务时。
- 因他们刚刚想起生命中的一个快乐片段而心情大好时。
- 如果他们在抑郁量表中得分很低的话。
- 尽管对这项任务所给话题的了解达不到专家级水准，但他们也算是对此领域了解颇多的新手了。
- 他们跟着感觉走却拿了高分时。
- 如果他们（或别人令他们感到）很强大时。

我认为最后一个发现尤其有趣。几位作者引用一句名言来介绍自己的文章：“我没有满世界做民意调查来告诉自己怎样做才对，知道自己的感受就够了。”他们进一步表明，对直觉的依赖只是个人品行特征的一部分。他们只想提醒人们，能力可以提升我们对自己直觉的信任。

示例—可得性

“因为上个月发生了两架飞机相撞事件，她现在更愿意坐火车。这真是愚蠢，风险其实并没有真正降低，这就是可得性偏见。”

“他低估了室内污染的风险，因为媒体对此报道极少。这是可得性的影响。”

“他应该看些统计数据。”

“她最近看的间谍电影太多了，因此她看什么都觉得有阴谋。”

“这位执行总裁连续多次成功，因此失败不会轻易在她的脑海中出现。可得性偏见使得她过于自信。”

第13章　焦虑情绪与风险政策的设计

有风险意识的学生可以迅速发现可得性效应与自己的担忧不无关联。在我们的作品发表前，经济学家霍华德·昆路德（Howard Kunreuther）就已经注意到，可得性效应能够对买保险的行为模式和灾后的保护性行为模式作出解释。当时，昆路德对风险和保险的研究正处于起步阶段。受害者和近似受害者在灾后往往心存焦虑。

每次影响巨大的地震发生之后，加利福尼亚的居民都会去买保险，采取充分的自我保护和减少损失的措施。他们固定好暖壶以防止其在地震中破碎，将地下室的门封死以抵抗洪水，还要确保紧急备用电源能正常工作。但是，随着时间的推移，对灾难的记忆就会变得模糊，担忧和防备的努力程度也会减弱。记忆的动态变化为灾难、担忧和越来越松懈的心理这一循环作出了解释。昆路德还观察到，不论是个人的还是政府的保护性行为，都能应对最糟糕的灾难。早在法老时代的埃及，人们就为周期泛滥的河水的最高水位作出标记，找出相应的治水对策，当时的人们显然认为河水不会比标记的最高水位更高，因此他们很难想到还会有更大的洪灾。

被闪电击中与食物中毒，哪种意外致死率更高？

对可得性偏见最具影响力的几项研究，是由我们那些身在尤金的朋友完成的，保罗·斯洛维克和他的长期合作者萨拉·利希滕斯坦（Sarah Lichtenstein）以及我们以前的学生巴鲁克·费斯科霍夫（Baruch Fischhoff）等人共同完成了这些研究。他们关于公众对风险看法的研究具有奠基意义，包括一项如今已成为可得性偏见的标准案例的调查。他们让受试者思考两组死亡原因：糖尿病和哮喘，中风和意外事故。

每组原因中，受试者要指出更常出现的原因并估测两种可能性的比率，然后将作出的判断与当时的健康统计数据进行比较。以下是他们发现的一个样例：

• 中风致死的数量几乎是所有意外事故致死总数的2倍，但80%的受试者却判断意外事故致死的可能性更大。

• 人们认为龙卷风比哮喘更容易致死，尽管后者的致死率是前者的20倍。

• 人们认为被闪电击中致死的概率比食物中毒要小，不过，前者致死率却是后者的52倍。

• 得病致死是意外死亡的18倍，但两者却被认为概率相等。

• 意外死亡被认为是糖尿病致死率的300倍，但真正的比率却是1∶4.

这其中的道理很明显：对死亡原因的估测因媒体报道而有所改变。报道往往偏向新鲜和尖锐的事。媒体不仅影响了公众的兴趣，也受到公众兴趣的影响。编辑不可能忽略公众的需求，就对某些话题和观点进行大量报道。不同寻常的事件（比如腐肉中毒）会格外引人注意，人们常会低估此类事件的发生概率。我们脑海中的世界并不是真实世界的准确反映；我们对事件发生频率的估测也会受到自己接触这些信息和频率与个人情感强烈程度等因素的影响。

对致死原因的估测几乎是联想记忆中观点激发的直接反应，也是替代效应的极佳例子。但斯洛维克和他的同事们有了更深层次的发现。他们发现，人们想到不同风险的轻松程度与其对这些风险的情感反应是紧密相连的。我们总是特别容易想起那些骇人的想法和画面，而那些流畅生动的骇人印象又会加深我们的恐惧。

如前所述，斯洛维克最后对情绪启发式的概念作了详细探究，认为人们在作判断和决策时会受情绪的影响：我喜欢它吗？我恨它吗？我对它的感觉有多强烈？斯洛维克说，在生活的很多领域中，人们形成的观点和作出的选择直接表达出其情感和取舍的基本倾向，而这些行为完全是在毫无意识的情况下作出的。情绪启发是替代的一种，即将简单问题（我对它感觉如何）的答案当做较难问题（我对它评价如何）的答案。斯洛维克及其同事将他们的观点与神经学家安东尼奥·达马西奥（Antonio Damasio）的研究成果联系起来。达马西奥曾指出人们对结果的情感反应、身体状态，以及与之对应的取舍抉择在决策制定中都发挥了重要作用。达马西奥和他的几位同事发现，在做决策前没有表现出适当情感的人可能是因为他的大脑有损伤，也可能是因为他对做出较好决策存有障碍。无法接受糟糕结果的“健康畏惧”导向是个灾难性缺陷。

关于情绪启发式的运作问题有一项十分令人信服的实证研究，斯洛维克的研究小组对人们对各种技术的看法进行了调查，其领域涉及饮用水氟化、化工厂、食品防腐剂和汽车等，要求受试者列举每项技术的优缺点。他们发现受试者对该技术的优势和风险的估测值存在非常大的负相关性。当人们更青睐于某项技术时，他们就会认为此项技术更有优势、风险更小；如果他们不喜欢某项技术，则只会想到其缺点和寥寥几个优点。因为几项技术刚好是从好到次排列起来的，因此无须作艰难的权衡。当研究人员要求受试者在规定时间内对风险和优点作出估测时，这两项估值会更接近。值得注意的是，英国毒物学会几位会员的反应是相似的：他们在自认为危险的物质和技术中发现的优点很少，反之亦如此。一致影响是我所提到的联想一致性的一项基本要素。

接下来是该实验最精彩的部分。完成最初的调查后，受试者读了几篇支持不同技术的小短文。有些短文关注的是某项技术的众多优点，其他短文则强调其风险低。这些短文有效地改变了受试者对这些

技术的感性认识。实验结果令人关注，那些读到对某项技术多有褒奖的短文的人，对此项技术存在的风险也有了不同认识。尽管没有佐证，但他们现在却认为自己更喜欢这项技术了，感觉其风险没那么大。同样，那些只知道某项技术风险较小的受试者也会对其优点越发青睐。其中的道理很明显：正如心理学家乔纳森·海特（Jonathan Haidt）在另一篇文章中所说的那样：“感性细节掌控理性大局。”情绪启发式通过创造一个比现实更明了的世界来简化我们的生活。好的技术在我们的虚拟世界中成本较小，不好的技术没有利益，所有的决策在这里都变得很简单。当然，在现实世界中我们常要在利益和成本中作出权衡。

如何避免小概率的风险事件演变成公共危机？

保罗·斯洛维克可能比其他人更加了解人类作出风险判断的特性。他的著作描述了不卑不亢的普通人形象：感性而非理性，易被琐碎细节左右，并且对较小的可能性和极微小的可能性之间差别的感知力不够敏锐。斯洛维克还对专家进行了研究，显然专家在处理数字和数量的问题时更权威。专家同普通人一样，也以衰减的形式表现出同样的偏见，但他们对风险的判断和偏见往往与普通人有所不同。

非专业性判断中存在的偏见可以对专家和公众之间的不同之处作出一定的解释，但斯洛维克提请人们注意能反映不同价值间真实矛盾的情况。他指出专家经常通过判断死亡人数（或寿命）来测定风险，而公众的区分则更加细致，例如，“善终”和“非善终”，是意外死亡还是在类似滑雪这样的自愿活动中死亡等。这些合理的区别经常被只计数事件的统计学所忽略。斯洛维克通过这些观察报告得出结论：公众对风险的认识比专家更深刻。因此，他强烈反对专家或权威的观点，若专家与其他公民的观点和希冀相矛盾时，人们就不应该完全接受专家的观点。他说，当专家和公众对各自的优先权意见分歧时，“双方必须尊重对方的见解和智慧”。

斯洛维克想摆脱专家对风险判断的绝对控制，因此他对专家的理论根据—风险是客观的—发起了挑战。

“风险”并不是脱离我们的思想和文化而独立存在的，不会老老实实等着我们去测量。人类发明“风险”这个概念是为了帮助自己理解和应对生活中的危险和不确定情况。尽管这些危险是真实存在的，但却没有“真正风险”或“客观风险”这回事。

为了阐述自己的观点，斯洛维克列举了9种界定死亡风险的方式，从“每100万人的死亡”到“每生产价值100万美元的产品造成的死亡”，这种死亡风险与向空气中释放有毒物质的做法相关联。他的观点是：风险评估依赖测试方法的选择—这种选择极有可能是在人们心中期望得到这样或那样结果的情况下作出的。他进一步总结道，“因此，风险界定是一种权利运作”。也许你从未想过竟然会有人将判断心理的实验研究与棘手的政策问题联系起来！但是，政策最终还是与人相关的，它关乎人们想要什么和什么对他们是最有利的问题。每个政策问题都包括对人性的假设，尤其是人们可能作出的抉择和他们为自己和社会作出抉择所带来的后果。

我特别敬仰的另外一位学者兼好友卡斯·桑斯坦（Cass Sunstein）对专家和公众的看法与斯洛维克截然不同，他认为专家就是抵制“平民”越轨的壁垒。桑斯坦是美国最知名的法学家之一，与同领域的其他领军人物一样，他身上具有一种大无畏的精神。他知道自己能快速且完整地掌握任何知识体系，而且他已经掌握了很多知识体系，包括判断和决策心理学、管理问题、风险政策等。他认为美国现行的监管体系暴露出优先处理事件不明确的糟糕状况，这一体系更多的是对公众施压做出反应，而不是谨慎客观地分析具体情况。桑斯坦认为，为降低风险而采取的风险监管和政府干预手段，应该以成本和利益间的理性权衡为指导。对具体情况的谨慎而客观的分析，其自然单位是拯救生命的数量（或者是寿命，用寿命做自然单位可能会更

注重对年轻人的拯救）和钱财的数量。监管不力会造成生命和金钱的浪费，两者都可以进行客观测量。斯洛维克认为风险及其测量都是主观的，桑斯坦对此并不信服。风险评估的许多方面都还有待商榷，但他对风险的客观性抱有信心，也许通过科学、专业知识和审慎的思考可以拥有这样的信心吧。

桑斯坦越来越相信，对风险带有偏见的反应是导致公共政策中优先处理权不稳定和错位的重要原因。立法者和监管人员对民众的无理要求可能会反应过度，因为他们有着很强的政治敏感性，也因为他们和其他民众一样容易抱有同样的认知偏见。

桑斯坦和一位合作者—法学家蒂默尔·库兰（Timur Kuran）为偏见植入政策这一机制起了个名字“效用层叠”（availability cascade）[①]。他们评论道，在社会大背景下：“所有的启发式都是平等的，但可得性相比而言更平等。”他们了解广义的启发式概念，在这个概念中，可得性为判断（而不是概率）提供了启发，尤其是我们通过想到某个概念的轻松程度（和情感的释放）来判断其重要性时，这种启发的作用就体现出来了。

效用层叠是一连串自持事件，它可能开始于对相对次要的事件的媒体报道，然后会引起公众恐慌和大规模的政府行动。有些情况下，关于某一风险的媒体报道能抓住部分公众的注意力，这部分注意力进而会变成激愤和焦虑。这种情感反应本身就是一种宣扬，会推动媒体跟进报道，继而会令人产生更大的焦虑，波及面也更大。通过“可得性倡导者”，这个循环有时候会因为那些“可得性专业户”—专门负责连续不断地散布扰乱民心消息的个人或组织—的刻意操纵而加速运行。媒体竞相制造吸引人眼球的头条新闻，危险也随之升级。一些科学家和其他领域的人士试图抑制这种日益增长的恐惧和厌恶情绪，然而收效甚微，非但没有达成初衷，反而激起了不少敌意：所有宣称危险有些夸大其词的人都有“欲盖弥彰”的嫌疑。这是一个重要的政治

问题，因为每个人对此都很上心，政治体系的回应也会受公众情感强烈程度的影响。此时效用层叠就要重新设定优先考虑的事件。其他风险和关乎公众利益的资源利用方式也都显得不那么重要了。

库兰和桑斯坦曾经关注过两个案例，这两个案例直至今日仍备受争议：（纽约州）拉夫运河事件和所谓的艾拉恐慌（Alar scare）。拉夫运河中掩埋的有毒垃圾在1979年的雨季中显露出来，引起了水井污染超标，还散发出恶臭。当地居民当时既气愤又害怕，他们中的洛伊丝·吉布斯（Lois Gibbs）对这个问题的反应尤为活跃，一心想要维护自身利益。官方消息触发了效用层叠。在这一事件最受关注的时候，每天都会有很多拉夫运河的相关报道，当时一些科学家试图告诉公众他们夸大了危险的程度，但是这一论调不是被人们忽略就是被相反的声音淹没了。当时美国广播公司新闻档播出了一个名为“杀戮场”的节目，视频中的人们抬着婴儿用的空棺材行经立法机关门前。众多居民由政府出资迁往外地。对有毒垃圾的治理成了当地20世纪80年代的重大环境问题，当地政府出台了《环境保护赔偿责任法》，要求清理有毒地点，设立超级基金，这项立法被视为环境立法史上的重大成就。这些措施花费自然不菲，有人还说同样数额的钱如果用在其他重要的事情上可以拯救更多的生命。拉夫运河事件的真相究竟是怎样的，直至今日人们仍旧各执一词，没有人能拿出实实在在的证据证实这一事件对健康造成了实质性的损害。库兰和桑斯坦对拉夫运河事件的报道像是条假新闻，不过环保人士今天仍旧会一再提到“拉夫运河灾难”。

关于库兰和桑斯坦用来说明效用层叠概念的第二个例子，人们的观点至今仍然存有分歧。这个例子就是1989年的艾拉事件，也就是环境问题批评者口中的“艾拉恐慌”。艾拉是种化学品，喷洒到苹果上用以调节苹果的生长周期并改善其外观。有报道称该化学品用量大，可导致大老鼠和家鼠得癌症，恐慌便由此引发。报道自然可以吓到众人，而且这些恐慌情绪也促使媒体争相报道，这就是效用层叠的基本

机制。这一主题对新闻形成引导作用，进而引发了重大的媒体事件，例如梅丽尔·斯特里普（Meryl Streep）在国会前的证词。由于苹果和苹果产品引起人们的恐慌，苹果产业损失巨大。库兰和桑斯坦引用了一位打来电话的居民的话，此人问道：“是把苹果汁倒进下水道更安全，还是扔到有毒废物垃圾场更安全？”生产商回收了苹果杀虫剂产品，美国食品药品管理局也对此产品颁布禁令。此后的研究证实这种物质致癌的可能性很小，艾拉事件显然是对一个小问题做出的过激反应。这件事对公众健康的最终影响可能是致命的，因为人们吃到的好苹果越来越少了。

艾拉事件说明，我们的大脑解决小风险的能力有一个基本限度：我们要么完全忽视风险，要么过于重视风险，没有中间地带。每位等待晚归女儿的家长都能体验到这种感觉。你也许知道真的是（几乎是）没有什么可担心的，但你的大脑会不自觉地闪现危险的景象。正如斯洛维克所言，焦虑对伤害的可能性还不够敏感。你想到了分子（即你在新闻中看到的悲惨新闻），却没有想到分母。桑斯坦发明了“概率忽视”这一短语来描述这一模式。概率忽视和效用层叠两种社会机制的组合必然会导致对小威胁的夸大，有时还会引发严重后果。

当今世界，将效用层叠发挥到极致的人最有可能是那些恐怖分子。除了几次可怕的事件，比如“9.11”事件，恐怖袭击导致的死亡人数与其他死亡原因相比是非常小的。即使在恐怖活动猖獗的国家，比如以色列，每周的死亡人数也远不及交通事故死亡的人数多。概率忽视和效用层叠间的不同在于两种发现的可得性和呈现到脑中的轻松度和概率。媒体不断重复的可怕画面可使每个人都处于崩溃的边缘。我们都有这样的体验：想要劝自己完全冷静下来是非常难的。恐怖主义是直接和系统1对话的。

在和朋友辩论的过程中，我是从何时开始处于下风的呢？效用层叠是真实的，它无疑扰乱了公共资源分配的重点。卡斯·桑斯坦会探

索将决策制定者从公众压力中隔离开来的机制，让资源的分配由公正的专家来决定，这些人对所有风险都了如指掌，还知道可利用哪些资源来降低风险。公众比桑斯坦更相信专家，但保罗·斯洛维克却不怎么相信这些专家，他指出，将专家从公众情感中隔离出来会产生公众排斥的政策，这种情形不可能发生在民主制的国家中。两人的观点都非常有见地，他们的说法我都赞同。

我同桑斯坦一样，对非理性的恐惧和应对风险的公共政策的效用层叠都感到不适。不过，我也认同斯洛维克的观点，即政策制定者不应该忽略普遍存在的恐惧情绪，即使这些情绪是毫无缘由的也不该忽略。不管理性与否，恐惧都是令人痛苦且身心俱疲的。政策制定者必须努力保护公众不受恐惧情绪的影响，而不是只保护其不受真实存在的危险的伤害。

斯洛维克强调公众对那些不代表民意的不靠谱专家做出的决策心存抵制情绪，这一点的确不错。此外，效用层叠也会通过呼吁人们关注风险和增加降低风险预算总额的措施来创造长期效益。拉夫运河事件可能会使过剩资源分配到有毒垃圾的治理上，但这一事件在提升公众对环境问题的关注程度方面发挥了更大作用。民主难免无秩序，其中部分原因是引导民众信仰和态度的可得性及情绪启发式难免有失偏颇，即使这些因素都指向正确的方向也难以达成完美结局。心理学应该助风险政策的设计一臂之力，使之集专家知识、公众情感及直觉于一身。

示例—效用层叠

“她对一项创意大为赞赏，说它收益大，无成本。我认为这就是种情绪启发式。”

“这是一个效用层叠的例子：被媒体和公众大肆宣扬的事还没发生，电视上就满是关于此事的报道，每个人都在谈论这件事。”

---

① 效用层叠，即集体信念形成的自我增强过程。经由该过程表示的认知触发一连串的反应。它通过在公共话语中增强影响效用而增强此感知的合理性，这一过程的驱动机制包含信息的、名声的动机：个人通过部分了解他人的外在想法，为了保持社会认可的利益而通过部分扭曲自己的公开反应而支持上述认知。效用野心家—操纵公共话语内容的行动主义分子—总是力图触发效用层叠以推进其计划。 —译者注

第14章　猜一下，汤姆的专业是什么？

请看下面这个简单的问题：

汤姆是你们国家一所著名院校的研究生。请预测汤姆就读于以下9个专业的概率，并对专业进行排序。用1表示最有可能就读的专业，9表示最无可能的。

工商管理

计算机科学

工程学

人文与教育

法学

医学

图书馆学

自然科学与生命科学

社会科学和社会工作

这个问题很简单，你马上就知道不同专业的招生规模是解决问题的关键。就你所知，汤姆是从这所大学里随机挑选出来的一名研究生，好比从罐子里随意拿出来的一个弹球一样。想要知道这个弹球是红色的还是绿色的，你必须清楚罐子里两种颜色的弹球各有多少。某一特定种类的弹球所占比率被称为基础比率。同样，在这个问题中，

人文与教育专业的基础比率指的就是这个专业的学生人数占全体学生总数的比率。在缺乏与汤姆相关的具体资料的情况下，你可能会根据基础比率进行猜测，相比计算机科学和图书馆学，汤姆更有可能被人文与教育专业录取，因为人文与教育专业的招生规模比另外两个专业的招生规模大。在没有其他信息可供参考时，采取基础比率的方法最容易。

接下来的这个任务与基础比率并无关联。

一位心理学家在汤姆高三时对他进行了一系列不定效果的心理测试，大体推断出他的个性，其描述如下：

尽管缺乏创造力，但汤姆智商很高。他喜欢按部就班的简单生活，喜欢干净整洁的环境，屋子里的物件要摆放得规规矩矩。他写的文章枯燥，偶尔会写一些老掉牙的双关语，或者迸发出类似科幻小说的火花，文章还显得有那么点生动。他颇具竞争意识。此外，汤姆待人冷淡，缺乏同情心，也不愿与他人接触。尽管他总是以自我为中心，但却有强烈的道德观念。

现在，请拿出一张纸来，按照上文对汤姆的性格描述，预测他与某个专业典型学生的相似度并进行排序。用1表示最相像的专业，9表示最不像的。

如果能够很快完成这个任务的话，你就会从本章学到更多东西。很有必要读读汤姆的相关报告，这会帮助你对不同专业的研究生特质作出判断。

下面这个问题同样很直接。它需要你重新获得或构建一个不同专业领域的研究生的典型形象。在20世纪70年代早期，实验刚开始进行时，平均结果所呈现的专业顺序如下所示。这与你的排序可能并没有多大不同：

1. 计算机科学

2. 工程学

3. 工商管理

4. 自然科学与生命科学

5. 图书馆学

6. 法学

7. 医学

8. 人文与教育

9. 社会科学和社会工作

由于会想到书呆子（因为描述中有“老掉牙的双关语”这一条），你有可能将计算机科学排在首位。实际上，汤姆的性格特征就是按照计算机科学专业学生的典型形象来描述的。另一个大多数人都排在前面的专业是工程学（描述中有“规规矩矩”这一条）。你可能认为汤姆并不适合社会科学和社会工作专业（因为他“待人冷淡，缺乏同情心”）。但该专业人员的典型形象似乎在我设计描述汤姆实验后的40年内发生了少许变化。

给这9个专业排序是一项复杂的任务，肯定需要系统2有规则、有秩序地组织，只有这一系统才能完成这项任务。然而，描述所给的提示（老掉牙的双关语及其他一些提示）很容易激活关于典型形象的联想，这是系统1控制下的自主活动。

这项寻找相似点的任务要求我们对汤姆的描述和不同专业学生的典型形象进行比较。描述的准确性—无论这是不是对汤姆的真实写照

—与任务的目的没有关系。另外，你对每个专业基础比率的了解也与任务无关，因为某个个体与某个组织典型人员的相似性并不受这个组织大小的影响，甚至在大学里根本没有图书馆系的情况下，你都可能会将汤姆的性格描述与图书馆学专业的研究生形象进行比较。

如果你再次审视汤姆，会发现他很适合人数少的专业（计算机科学、图书馆学、工程学），并不适合人数多的专业（人文与教育、社会科学与社会工作）。的确，受试者也几乎都将人数多的两大专业排在了最后。汤姆被刻意设计成了“反基础比率”的角色，适合于人数少的专业，不适合人数多的专业。

依据典型性作出预测是下意识的行为

第三个排序的任务是由心理学专业的研究生完成的。这项任务尤其重要，同样是根据汤姆就读专业的概率对9个专业进行排序。不过进行这次预测的人了解相关的统计学事实：他们对不同领域的基础比率都很熟悉，也知道对汤姆的性格描述并不十分可信。然而，我们希望他们只关注描述与典型特征的相似性（我们将其称为典型性），而忽略掉基础比率以及对描述的准确性的怀疑。他们将人数少的计算机科学专业排在了最前面，因为这个专业最典型。

在尤金工作的那一年，我与阿莫斯十分卖力，我有时还会在办公室里通宵达旦地工作。彻夜工作的任务之一就是将典型性和基础比率之间的冲突描述出来。汤姆的形象就是我努力的结果，我是在清晨时分完成了对他的描述。那天早晨第一个来上班的是我的同事兼好友罗宾·道斯（Robyn Dawes）。他是一个富有经验的统计学家，也是直觉判断有效性的怀疑者。如果说有人能意识到基础比率的话，这个人一定是罗宾。我将罗宾叫过来，给他看了我刚打出来的问题，并让他猜测汤姆的专业。我至今仍然记得他试着回答时露出的狡黠笑容，他说道：“计算机科学吗？”那是一个令人开心不已的时刻，我心想：你

也有失算的时候啊。当然，我一提到“基础比率”，罗宾很快就更正了他的错误，但他开始并没有自主地想到这一点。尽管他比任何人都清楚基础比率在预测中的作用，但当他看到某个人的性格描述时，就会忽略掉这些比率。不出所料，他用对典型性的判断替代了对概率的评估。

随后，我和阿莫斯搜集了3所重点院校里114名心理学研究生对这个问题的答案。这些学生都上过几门统计学课程。结果确实没让我们失望。他们对9个专业概率的排序与和典型形象相似程度的排序并无太大差别。在这个实例中，替换起了很大作用：并无迹象表明除了判断典型性以外，受试者还用了别的方法。因为关于概率的问题较难回答，而关于相似性的问题就比较简单，所以在回答时受试者就置换了问题。这是一个严重的错误，因为对相似性和概率的判断所遵守的并不是同一个逻辑规律。我们对相似性的判断可以完全不受基础比率的影响，不受可能会出现的不当描述的影响，但是在判断概率时，如果忽略基础比率和证据的可靠性的话，就注定会犯错误。

“汤姆是学计算机科学的概率”并不是一个简单的概念，逻辑学家和统计学家对它的意义各执己见，还有一些人认为它根本就没有意义。对于很多专家而言，概率是信念主观程度的评估手段。有些事你确信无疑，例如今天早晨出太阳了；而另外一些事是你认为根本不可能的，例如太平洋突然结冰了。还有许多事会令你半信半疑，例如你隔壁的邻居是一个计算机科学家—这便是此事在你眼中的概率。

逻辑学家和统计学家相互争论，提出了多个关于概率的定义，全都非常精确。然而，对于外行人来说，概率（在日常生活中和“可能性”是同义词）是一个相对含糊的概念，与不确定性、倾向性、貌似正确以及出乎意料等词紧密相关。模糊性和令人不爽的感觉不都是这个概念所特有的特性。当我们使用“民主”或“美丽”这样的词时，我们或多或少明白自己究竟要表达什么意思，我们的谈话对象也或多

或少能明白我们究竟想要说什么。在我潜心研究事件的概率问题的这些年来，从来没有人举手问过我：“先生，请问概率指的是什么？”如果我问他们的是一个奇怪的概念，例如适应全球化的能力，他们肯定就会举手问问题了。尽管每一个人都表现出他们知道该怎样回答我的问题，但我们都明白要求他们去解释这个词的含义有些难。

被要求作概率评估的人并不会感到很困惑，因为他们对概率的判断与统计学家或是哲学家的判断不同。关于概率或可能性的问题引起了思维的发散性，让人想起比较简单的问题的答案。其中一个简单的答案就是对典型（代表性）的自动评估—在我们理解语言时这种现象很常见。“猫王埃尔维斯·普雷斯利（Elvis Presley）的父母曾希望他成为一名牙医”，这一（错误的）陈述听起来有些好笑，因为我们会自动把猫王的形象与牙医联系在一起，然而这两者的形象实在相差太大。系统1能使人产生相似的印象，虽然它并没有刻意这样做。“她会赢得竞选，你明白她肯定会赢”，“他学习成绩好不了，看那一身文身吧”，听到有人这样说时，他们一定是受到了典型性启发式的影响。如果我们通过某个下巴的轮廓或铿锵有力的演讲来判断这个职位候选人是否具有领导才能，此时我们依赖的就是典型性。

尽管通过典型性作出预测的做法很普遍，但是在统计学上这一做法并不是最优选择。迈克尔·刘易斯（Michael Lewis）的畅销作品《魔球》（Moneyball）说的就是这种预测方式的低效性。职业棒球球探在预测某个选手是否会成功时，他们大体上看的是球员的体格和相貌。这本书的主角是奥克兰“运动家棒球队”的经理比利·比恩（Billy Beane）。他作出了一个大家都不愿接受的决定：否决球探们的建议，通过选手过去表现的统计数据来挑选球员。“运动家棒球队”挑选出来的选手都以低会费入队，因为其他球队都因为没有想到用数据来判断，因而拒绝了这些选手。“运动家棒球队”很快就以低成本达成了最佳结果。

典型性启发的两宗罪

用典型性来判断概率有一些重要的优点，它所带来的初始印象通常比乱猜一气更为精确。

• 在大多数情况下，表现得很友好的人实际上也很友好。

• 又高又瘦的职业运动员很有可能是打篮球的而不是踢足球的。

• 获得哲学博士学位的人比只读完高中的人更有可能订阅《纽约时报》。

• 年轻的男性会比年老的女性更不要命地踩油门。

在这些例子及其他更多例子中，典型的形象特征左右着我们对典型性的判断，受这种典型性启发得到的预测有可能是对的，这样的说法在某种程度上就是事实。然而在其他情况下这种典型形象却是错误的，因而典型性的启发也会造成误导，尤其会使人们忽略基础比率信息、找错预测方向。即使启发性具有一定的真实性，但绝对依赖启发效应就是违背统计学逻辑，是有严重“罪过”的。

典型性的第一宗罪就是，它过于喜爱预测不可能发生的（低基础比率的）事件。

下面就是一个例子：如果你看见一个人在纽约地铁里阅读《纽约时报》，下面哪种情况与读报者更吻合？

她有博士学位。

她没有大学文凭。

典型性会告诉你应该选有博士学位那位，但这样做并不一定是明智的。你应该充分考虑第二个选项，因为纽约地铁里更多的是没有大学文凭的人，而不是有博士学位的人。如果猜测一个被描述为“羞涩的诗歌爱好者”的女士学的是中国文学还是工商管理，你也应该选择第二个答案。因为虽然学习中国文学的女学生都害羞且爱好诗歌，但几乎可以肯定的是有更多工商管理专业的学生同样也是害羞的诗歌爱好者。

在某些情况下，没有受过统计学训练的人也会使用基础比率来进行预测。在本章开头关于汤姆的第一个问题中，我们没有提供关于他的细节，对于每一个人来说，汤姆读某个专业的概率就是那个专业招生规模的基础比率。然而，得知汤姆的个性特征后，人们再也不会将基础比率纳入考虑范围了。

在前期证据的基础上，我和阿莫斯原本以为在了解了具体信息后，基础比率的信息“总会”被忽略，但是这样的结论太过绝对了。心理学家做过许多实验，在这些实验中，所给问题都明确地提供了基础比率信息，尽管关于个人特征的信息比单纯的数据分量更重，许多受试者还是受到了这些特征信息的影响。诺伯特。施瓦茨和他的同事表示，引导人们“像统计学家那样思考”就能够促使他们使用基础比率信息，引导人们“像临床医生”那样思考则会起到相反的效果。

几年前，我和哈佛大学的学生做了一项实验，让我有了一个令我十分惊讶的发现：增强系统2的激活状态能有效提高回答汤姆问题的准确率。这项实验将旧问题与认知顺畅性的现有形式结合了起来。在实验过程中，我们要求一半学生鼓腮帮，另一半学生皱眉头。前文中已经提过，皱眉通常可以增强系统2的警觉性，降低对直觉的过分相信和依赖。鼓起腮帮（与感情无关的表情）的学生的预测结果与原实验结果一样：他们只依赖于典型性，而忽略了基础比率。然而不出作者所

料，那些皱眉头的同学的确对基础比率表现得很敏感。这是一个具有启发性的发现。

一旦人们作出一个错误的直觉判断，系统1和系统2都脱不了干系。系统1引起了错误的直觉，系统2采纳了这个直觉，并将其运用在判断当中。然而，造成系统2犯下此类错误的原因有两个—忽视与懒惰。许多人忽视了基础比率，因为在有个人信息的情况下他们认为基础比率与问题并无关联。另一些人犯下同样的错误则是因为他们没有将注意力集中在任务上。如果皱眉能带来不同结果的话，这说明懒惰也许是人们忽视基础比率的合理解释，至少对于哈佛大学的学生来说是这样。当具体信息缺失时，他们的系统2“知道”基础比率与问题相关，但是只有在任务中付出特别努力时，才能将基础比率的知识应用于其中。

典型性的第二宗罪是它对证据质量不够敏感。请回想系统1的眼见即为事实的原则。在汤姆的问题中，激活你联想机制的是对汤姆的描述，且这个描述不一定是真实的。对汤姆“对人冷淡，缺乏同情心”的表述也许能让你（以及许多其他读者）相信他不太可能是社会科学与社会工作专业的学生。然而，彼时你已经清楚地知道这样的描述是不可信的。

原则上讲，你当然知道不值得信任的信息就相当于没有信息，但是眼见即为事实使你难以遵循那条原则。除非你决定立刻否定证据（例如，你坚信的信息是从一个骗子口中得来的），否则你的系统1会自动将这一信息视为真实的。当你怀疑信息的可靠性时，可以做一件事：作概率判断时，往基础比率那方面想。别期望遵循这条原则会很容易—它需要在付出很多努力的情况下，才能实现自我监督和自我控制。

想要得出汤姆问题的正确答案，你应该遵从最先出现在自己脑海中的想法，若认为某招生人数多的专业（人文与教育、社会科学与社

会工作）被选中的概率高，则稍微降低其概率；若认为某招生人数少的专业（图书馆学、计算机科学）被选中的概率低，则稍微提高其概率。如果你对汤姆一无所知，你作出的抉择就不是你的初衷了，你手头上的那点信息也不能相信了。所以，你应该让基础比率在预测时起主导作用。

用贝叶斯定理来约束直觉

你认为明天会下雨的概率只不过是你的臆测，你不应该相信头脑里出现的所有想法。你的信念必须受限于概率逻辑。所以，如果你相信明天某个时候会下雨的概率是40%，就该相信不会下雨的概率是60%，那么明天早晨下雨的概率就一定不会是50%。如果你相信某个候选人当选总统的概率是30%，并且相信他在首次竞选成功后再次当选的概率是80%，你就必须相信他连任的概率是24%。

贝式统计学（Bayesian statistics）提供了类似汤姆等相关问题的“定理”。这个研究统计学的定理影响深远，是以18世纪英国一位名为瑞福伦德。托马斯。贝叶斯神甫的名字命名的，因为人们认为他是为一个重大问题作出重要贡献的第一人，这个问题就是：如何推断人们是怎样根据证据改变自己的想法的。贝叶斯定理详细说明了最强烈的信念（在本章的实例中指的是基础比率）应该与证据分析相结合，这样才能更接近假设而不是偏离到其他方向上。例如，如果你相信有3%的研究生是被计算机科学专业录取的（基础比率），你还相信汤姆是该领域研究生的可能性是其他领域的4倍，贝叶斯定理就会认为，你必须相信汤姆是计算机科学家的概率是11%。此外，如果基础比率是80%，那你眼中的新概率就应该是94.1%，以此类推。

数学问题与本书并无关联。关于贝叶斯定理，有两点我们要铭记在心，要知道我们总是喜欢把事情搞得一团糟。第一，基础比率十分

重要，即便是在手头的案例已有证据的情况下依然如此；第二，通过分析证据得到的直观印象通常都会被夸大。

眼见即为事实与联想一致性的结合易使我们相信自己编纂的故事。以下是对贝叶斯定理关键点的总结：

- 以相对合理的基础比率对结果的可能性作出判断。
- 质疑你对证据的分析。

这两个理念都是直接明了的。当我意识到自己从未学习过怎样运用它们时，我感到非常震惊，即使是现在，我仍旧觉得自己在践行这两个理念时总有些不自然。

示例—典型性与基础比率

“草坪修整得很好，接待员看起来很能干，家具也十分抢眼，但这并不意味着这是一家经营状况良好的公司。我希望董事会不要依照典型性启示作出判断。”

“这家新成立的企业看起来好像不会倒闭，但是这个行业的成功基础比率非常之低。我们又怎么能知道这家企业就是个特例（一定能成功）呢？”

“他们一直在重复犯同样的错误：用并不充分的证据来预测罕见的事件。当证据不充分时，我们应该以基础比率作为判断依据。”

“我知道这份报告绝对是具有毁灭性意义的，也许它的证据十分确凿，但我们凭什么相信呢？我们必须在做计划时保持一定的怀疑态度才行。”

第15章　琳达问题的社会效应

我们的实验中最著名也最受争议的地方是设计了一位虚拟的女士，名叫琳达·阿莫斯和我拟造了琳达问题，用以说明启发式在判断中的作用以及它与逻辑相悖的地方。以下是我们对琳达的描述：

琳达，31岁，单身，一位直率又聪明的女士，主修哲学。在学生时代，她就对歧视问题和社会公正问题较为关心，还参加了反核示威游行。

20世纪80年代听到这个描述的人常常会笑出声来，因为他们马上就知道琳达曾在加州大学伯克利分校上过学，因为这个学校以有一批热衷政治的激进学生而著称。

在一项实验中，我们给受试者看了一张单子，上面列有琳达可能会出现的8种情况。

在汤姆问题中，有些人通过典型性对汤姆的专业进行排序，而其他人则通过概率做出排序。琳达问题也是如此，但有些新的变化。

琳达是小学老师。

琳达在书店工作，她还在学瑜伽。

琳达积极参与女权运动。

琳达是妇女选民联盟成员。

琳达是银行出纳。

琳达是保险推销员。

琳达是银行出纳，还积极参与女权运动。

这个问题从几个方面透露出年代的信息。“妇女选民联盟”如今的地位已经不再像从前那样突出了，“女权运动”虽说见证了过去30年里女性地位的变化，但这种说法今天听来也已经很陌生了。然而即使在当今这个“脸谱”时代，我们仍然很容易猜到人们会对这位女士作出高度一致的判断：琳达非常适合当一个激进的女权主义者，也相当符合在书店工作且学习瑜伽的身份特征，不过却不怎么适合做银行出纳或是保险推销员。

琳达不可能只是一名普通的银行出纳吧？

现在请注意这张单子上有一点很重要：琳达更像一名（普通的）银行出纳，还是更像一名积极参与女权运动的银行出纳？所有人都认为琳达更像是“主张女权主义的银行出纳”，而不是普通的银行出纳。普通的银行出纳不会热衷女权主义，加上这个细节，整个描述便更像是一个有条理的故事了。

但是在判断概率的过程中会让人有些纠结，因为上述两种情况之间存在一种逻辑关联。按照维恩图解来说，积极参与女权主义的银行出纳的集合包含在银行出纳的集合之中，因为每个持女权主义理念的银行出纳本身还是银行出纳。因此，琳达是位积极参与女权主义的银行出纳的概率，就一定比她只是个（普通的）银行出纳的概率低。当你想更加详尽地说明某个可能的事件时，只能降低其概率。因此这个问题使典型性直觉和概率逻辑两者对立起来。

我们的首次实验是一次受试者组间实验（between-subjects）。每位受试者都看到一组列有7个结果的单子，其中只包括几个重要结果中的一个（“银行出纳”或“积极参与女权主义的银行出纳”）。有些人通过相似度来排序，而其他人则通过概率排序。就像汤姆问题出

现的结果那样，通过相似度和概率得出的平均排序结果是相同的。在两种情况下，“积极参与女权主义的银行出纳”都比“银行出纳”的排序要靠前。

然后我们运用受试者组内设计（within-subject）对此项实验作了更深入的研究。我们设计了你此前看到的那份调查问卷，其中“银行出纳”排在第六位，“女权主义银行出纳”位于最末。我们相信受试者会注意到两个结果之间的关系，而且他们的排列也应该会符合逻辑。事实上，我们对此非常有把握，不必再专门做个实验来证实这个想法。我的助手当时正在实验室里做另一项实验，她让受试者一边在报酬表上签名（临走前要领报酬），一边完成这项关于琳达的问卷。

后来我随意一瞥，看到助手书桌上的文件盒里已经放了10份调查问卷了，而且所有的受试者都认为（琳达是）“积极参与女权主义的银行出纳”比“银行出纳”的可能性更大。当时我太惊讶了，因为自己有了一个重大发现，因此我至今对那张灰色金属质地的书桌以及当时每张表的位置仍记忆犹新。当时我兴奋极了，赶紧给阿莫斯打电话，告诉他我们有了重大发现：我们让逻辑与典型性互相竞争，结果典型性赢了！

我们还观察到系统2的一个缺点：既然两种结果都包含在同一列表中，受试者就有很大机会发现逻辑规则中的关联性，但他们却没有把握好这次机会。当我们把实验的规模扩大时，发现样本中89%的研究生都违背了概率的逻辑。我们相信，从统计学角度作出复杂应答的受试者表现会更好些，因此我们给斯坦福大学商学院决策科学项目的博士生发了同样的调查问卷，所有的博士生都学过概率论、统计学和决策论等学科的高级课程。我们又一次惊奇地发现：85%的博士生也认为（琳达是）“积极参与女权主义的银行出纳”比“银行出纳”的可能性更大。

为了消除这个错误—后来我们认为“这个希望越来越渺茫”—我们让很多人了解琳达，并且问了他们下面这个简单的问题：

下面两种情况哪种可能性更大？

琳达是银行出纳。

琳达是银行出纳，同时她还积极参与女权运动。

这个直截了当的问题使琳达这个人物在某些领域中小有名气，也引起了数年的争议。几所重点大学中85%~90%的大学生选择了第二个选项，这一选择有悖逻辑，但却没有人因此感到羞耻。我曾经有些愤怒地问自己教的那些大学本科生：“难道你们没有注意到自己违背了基本的逻辑原则吗？”当时后排有些学生大喊：“那又怎样？”还有个犯了同样错误的毕业生解释道：“我还以为你只不过是问问我的看法罢了。”

通常，当人们没能运用明显相关的逻辑原则时，就会出现“谬误”。阿莫斯和我引入了“合取谬误”（conjunction fallaly）这个想法，通过直接比较，人们总会认为两个事件（在此即为银行出纳和女权主义者）的联合出现比只出现其中一件事（银行出纳）的可能性要大，此时就出现了合取谬误。

正如缪勒·里亚的错觉图所示，即使你对谬误有了真切的了解，也仍然难以避免这种错误。生物学家斯蒂芬·杰·古尔德（Stephen Jay Gould）曾描述他自己在琳达问题上的纠结反应。他当然知道这个问题的正确答案，然而他还是写道：“我脑中有个小人，跳上跳下的，还对着我喊：‘她不可能只是个银行出纳，看看那描述就知道了。’”这个喋喋不休的小人当然就是古尔德的系统1了。（在他写这些文字时还没有引入两个系统的说法。）

琳达问题简短版本的正确答案只是对我们众多研究中的一项的多数回应：斯坦福大学和伯克利大学的社会科学专业大学生组中有64%的学生正确地判断出（琳达是）“女权主义的银行出纳”比“银行出纳”的可能性更小。起初列有8个结果的版本中，相似的大学生组中只有15%的人作出了正确选择，其区别颇具启发性。问题的较长版本通过在不同结果中穿插其他结果（保险推销员）来区别开两个重要结果，读者要分别判断每个结果，因此不会对所有结果进行比较。相反，（琳达）问题的较短版需要有能启动系统2的明确对比，允许多数有统计学知识的学生避免谬误。不过遗憾的是，我们没有对这组知识渊博的受试者中选择错误的少数人（36%）的推论进行探究。

我们的受试者在汤姆问题和琳达问题中提供的概率判断与典型性判断（与原型判断类似）正相吻合。典型性属于一连串可能同时发生且联系紧密的基本评估，最具典型性的结果与特性描述结合在一起就会生成最有条理的信息。而这些最具条理的信息却不一定就是可能性最大的，但它们“貌似正确”，稍有疏忽，我们就很容易混淆有条理、貌似正确和概率这三者的概念。

如果我们将具体描述用做预测的工具，那么不加批判地用貌似合理的判断来替代概率就会严重影响我们的判断结果。请思考下列一组问题中的两个描述，并对其可能性作出评估。

明年北美某地将有一次洪灾，1000多人将被淹死。

明年加利福尼亚某时将有一次地震，此次地震将导致洪水，1000多人将被淹死。

加利福尼亚地震的情节要比北美洪灾的情节更合乎情理，尽管加利福尼亚地震的概率非常小。不出所料，人们对更详细、更丰富的描述作出的概率判断更高，这一点有违逻辑。预言家总会给其客户设下陷阱：对情节加以详述会使其更可信，却更不可能成为现实。

为了体会“貌似合理”的作用，请看下面的问题：

下面两个论述哪个可能性更大？

马克长有头发。

马克长有金色的头发。

以及

下面两个论述哪个可能性更大？

简是位老师。

简是位老师，她走路去上班。

这两个问题与琳达问题一样，有相同的逻辑结构，但它们却没有引起谬误，因为更详细的结果只是更详细而已，不会更让人信服，或更有连贯性，或更讲得通。对貌似合理和连贯性的评估不会产生概率问题的答案。在与之相矛盾的直觉缺位时，逻辑就会起作用。

少即是多的逻辑悖论

芝加哥大学的奚恺元（Christopher Hsee）让人们在当地一家商店清仓大甩卖时为几套餐具标价，当地餐具的价位一般在30~60美元。他将受试者分成三个小组，其中一个组看了下面的标价，奚恺元将这组标价标注为“综合评估”，因为受试者可以对两套餐具进行对比。另外两组只看了其中一组的标价，此谓“单一评估”。综合评估是组内实验，而单个评估则是组间评估。

	A套：40件	B套：24件
餐盘	8，全部完好	8，全部完好
汤/沙拉碗	8，全部完好	8，全部完好
甜点盘	8，全部完好	8，全部完好
杯子	8，有2个破损	
杯托	8，有7个破损	

假设A、B两套餐具质量相当，那么哪套更值钱呢？这个问题很简单。你可以看到A套包括B套所有的餐具，另外还多出7件完好无损的餐具，所以A套“必然”更值钱。的确，综合评估组的受试者宁愿多花点钱买A套餐具也不愿买B套，A套标价为32美元，B家标价为30美元。

在单一评估组中则出现了完全相反的结果，其中B套标价（33美元）比A套（23美元）高很多，我们都知道为何会出现这一结果。用具组合（包括餐具）通过标准和原型展示出来，因为没有人想买破损的餐具，于是你立即感觉到A套组合的平均价值比B套组合的平均价值低。如果以平均价值引导估测，人们认为B套更值钱也就不足为奇了。奚恺元将这样的结果模式称为“少即是多”。从A套中拿走16件餐具（有7件是完好无损的），它的价值就会提升了。

实验经济学家约翰·李斯特（John List）对奚恺元的发现进行了复制，他在真正的市场上拍卖两套相同的高价值棒球卡片，每套各为10张，但其中一套附赠3张普通价值的卡片。就像餐具的例子一样，在综合评估中，数量多的组合会比少的更有价值，但在单一评估中则正好相反。从经济理论的角度来看，一套餐具或一套棒球卡片的经济价值是一种总体变量，给任何一套加上一个有价值的物件只能提升它的价值。如果是这样，这个结果就有些令人烦恼了。

琳达问题和餐具问题的结构完全相同。概率就像是经济价值，是一种总体变量，我可以通过以下这个例子加以说明：

概率（琳达是个出纳）=概率（琳达是个女权主义出纳）+概率（琳达是个非女权主义出纳）

这就是为什么琳达问题的单一评估产生了一种“少即是多”的模式，这一点与奚恺元的餐具实验一样。系统1会取价值的平均值而不是累加值，因此，当我们将非女权主义的银行出纳从银行出纳的大集合中移除后，主观（判定）的概率就会加大。然而，变量的总体性对概率判断的影响要小于其对金钱的影响。因此，综合评估只是消除了奚恺元的实验中出现的错误，却无法消除琳达实验中出现的错误。

琳达不是唯一一个在综合评估中得以存在的合取谬误，我们在其他许多判断中也发现了有悖逻辑的类似情况，其中一项研究的受试者被要求从高到低排列下一届温布尔登网球赛的4个可能结果，比约·伯格（Björn Borg）是研究进行当日的主要网球比赛运动员。以下即为结果：

A.伯格会赢得比赛。

B.伯格会输掉首局。

C.伯格会输掉首局，但会赢得比赛。

D.伯格会赢得首局，但会输掉比赛。

上述结果中B和C两项比较重要。B囊括的内容更多，其概率“一定”比自身所包含的一个事件发生的概率大。受试者给出的答案与逻辑相悖，却顺应了典型性和貌似合理性，72%的人认为B选项比C选项的可能性更小—又一个通过直接比较得出“少即是多”的例子。这一次受试者选出的可能性最大的描述无疑貌似更合理，更符合当今世界一流网球运动员身上所具有的所有公认的特质。

合取谬误是因为对概率的误解，为阻止可能会出现的异议，我们设计了一个需要作出概率判断的问题，但在这个问题中，事件不是用文字来描述的，而且“概率”这个词一次也没有出现过。我们告诉受试者有一个标准的六面骰子，其中四面是绿色的，两面是红色的，此

骰子可被投掷20次。我们给他们看了三组预设的结果，都是绿色（G）和红色（R）的任意排列，并让他们选一组。如果他们选择的那组正好出现，他们会（假想）得到25美元。这三组是：

1. RGRRR
2. GRGRRR
3. GRRRRR

因为这个骰子绿色面的数量是红色的2倍，第一组就很不具代表性—就像琳达是个银行出纳这一选项一样。第二组包括6次投掷结果，与预期投骰子结果更为符合，因为它有两个G.但是这个结果在设计时只是在第一种序列的开头加了个G，所以它比第一组更不可能，只是相当于“琳达是个积极参与女权主义的银行出纳”的非言语表达。与琳达的研究一样，典型性主导着上例的结果。几乎2/3的受试者更愿意在第二组上下注，而不愿赌第一组。然而，当人们看到支持两种选择的理由时，大多数人发现正确的理由（偏向第一组的）更可信。

下一个问题是个突破，因为我们终于找到了可以降低合取谬误的条件。两组受试者看到同一个问题，但其变量稍显不同：

不列颠的哥伦比亚省针对成年男子样本作了一个健康调查，这些男子年龄不同，职业也不同。请对以下价值给出最佳评估： 在被调查的男子中，有几成人有过一次甚至多次心脏病发作的经历？ 在被调查的男子中，有几成人既超过了55岁又有过一次甚至多次心脏病发作的经历？
不列颠的哥伦比亚省对一个由100名成年男性构成的样本进行了调查，这些男性年龄不同，职业也不同。请对以下价值给出最

佳评估：

100名受试者中有多少位有过一次甚至多次心脏病发作的经历？

100名受试者中有多少超过55岁又有过一次甚至多次心脏病发作的经历？

看左栏问题的小组的错误率为65%，而看右栏的小组的错误率仅为25%。

为什么“在100名受试者中有多少……”的问题比“有几成人……”更容易回答？有一个可能的解释是“100名”这个参考值给大脑一种空间上的暗示。假使有很多人按照指示把自己归到一间屋子里的不同小组中去：“名字首字母是A到L之间的人到房间的左前方角落去。”然后这个小组中的人再按照指示进一步分组。这种包含的关系现在已经很明显了，你会看到名字以C字母开头的人是左前方角落中那群人的一分子。在这个医学调查问题中，心脏病患者最终会走到屋子的某个角落，他们中有些人不足55岁。不是每个人都能想象出这一场景的，但很多后续实验显示，人们所熟知的典型频率会使人们更容易理解一个组完全被另一个组包含的概念。上述问题中的“多少”使你想到了个体，但“几成”就不会使你有这种联想，从这点来看，这个难题的答案就不难理解了。

关于系统2的工作机制，我们从这些研究中能窥见多少？有一个已经不算新鲜的说法是，系统2并非时刻处于警惕状态。参与我们那些合取谬误实验的大学生和研究生当然都“知道”维恩图解中的逻辑，但即使所有的相关信息都摆在面前，他们也没有对此加以运用。“少即是多”模式的荒谬在奚恺元的餐具实验中表现得淋漓尽致，在“多少”的事例中也非常容易识别出来，但对那些在最初的琳达问题以及其他相似问题中也犯了合取谬误的数千人来说，这一模式还不够明

显。在所有这些例子中，合取谬误显得貌似合理，而且也获得了系统2的认可。

系统2的惰性也是导致判断失误的部分原因。如果这些受试者的下一次休假要根据此次调查结果来决定，而他们又有足够的时间，被告知要遵循逻辑，直到确定答案正确才能说出来，我相信大多数受试者都是可以避开合取谬误的。然而，（事实是）他们的休假并不取决于一个正确的答案，他们几乎没费什么时间就得出了答案，而且他们也愿意用随意的方式来回答这个问题。系统2的惰性是生活中存在的一个重要事实，而对典型性会阻碍明显的逻辑原则运用的相关观察也至关重要。

琳达问题值得注意的一个方面是：它与餐具实验的结果形成了对比。这两个问题有着相同的构造，但却产生了不同的结果。那些看到成套餐具中有破损餐具的人会给这套餐具标低价，他们的行为是直觉反应。其他能看到两套餐具并进行对比的人则能运用逻辑原则，得出多出来的餐具只是为了增加价值的结论。在组间研究情况下作判断时，直觉就会起作用，逻辑原则则在综合评估中起作用。而在琳达问题中却不是这样，直觉常会推翻逻辑，即使在综合评估中也会如此，虽然我们确定有些场合下逻辑会占主导地位，但大胆的直觉也会将其推翻。

我们在一些明确的问题中观察到了概率公然违背逻辑的现象，阿莫斯和我都认为这种有悖逻辑的现象非常有意思，值得和同事们分享。我们还相信这些结果能进一步加强我们关于判断启发式强大作用的论证，这会让怀疑者哑口无言。然而在这一点上，我们是大错特错了，琳达问题竟然成了争论规范的研究案例。

琳达问题引起了广泛的关注，它也引发了众人对我和阿莫斯关于判断的研究方法的批评。一些研究人员发现将指示和提示结合起来可以减少谬误的发生，这跟我们已有的发现没什么两样。有些人争论道，在琳达问题中，受试者将“概率”理解为“貌似合理”完全是合

情合理的。这些争论有时波及我们的整个研究，说我们的所有结论都在误导公众：如果一种显著的认知错觉能被削弱或解释清楚，其他的系统功能也会如此。这个理论忽视了合取谬误是直觉和逻辑间的矛盾冲突这一特殊性。我们通过设计组间实验对启发式进行论证的论据没有受到质疑，简单地说就是没有被讨论过，而且因为过于重视合取谬误，这个证据的突出性也被掩盖了。琳达问题的净效应是我们的工作对于普通民众来说更透明了，而在此领域的学者中，我们的研究方法的可信度有了一点欠缺。当然我们绝不会料到事情会这样。

如果你去法庭就会看到律师们往往采用两种批评风格：要想推翻某个案件，他们往往会去质疑支持此案的最有力证据，他们会找准证词中最薄弱的地方，让目击证人变得不值得相信。关注弱点在政治辩论中也很常见。我认为在科学争论中这是不恰当的，但我越来越相信一个事实，那就是社会科学中的辩论规则无法阻止政治辩论的风格，尤其在紧要关头的重大问题的讨论上—人类判断中普遍存在的偏见就是个重大问题。

几年前，我和拉尔夫·赫特维格（Ralph Hertwig）有过一次友好的交流。他对琳达问题一直都持批评态度，而我想通过琳达问题解决我们之间的分歧，不过结果证明这只是徒劳之举。我问他为什么和其他人只关注合取谬误，而不关注其他可支持我们立场的更强有力的发现。他笑着说：“这个问题更有意思啊。”他说琳达问题引来了众多关注，我们没有理由抱怨什么。

示例—少即是多

“他们构建了一个非常复杂的情节，还坚持说这个情节出现的可能性很大。这不是真的，这只是个貌似合理的故事而已。”

“对于贵重的产品他们还附赠一个便宜的小礼物，这样的话，整套产品就不那么吸引人了。少即是多就是这个意思。”

“很多情况下，直接的比较使得人们更谨慎也更有逻辑性。不过，也不常是这样。有时即使正确的答案就在眼前，直觉也会打败逻辑。”

第16章　因果关系比统计学信息更具说服力

请考虑下列情境，凭直觉写出答案。

一辆出租车在夜晚肇事后逃逸。

这座城市有两家出租车公司，其中一家公司的出租车是绿色的，另一家是蓝色的。

你知道以下数据：

• 这座城市85%的出租车是绿色的，15%是蓝色的。

• 一位目击证人辨认出那辆肇事出租车是蓝色的。当晚，警察在出事地点对证人的证词进行了测试，得出的结论是：目击者在当时能够正确辨认出这两种颜色的概率是80%，错误的概率是20%。

这场事故的出租车是蓝色而不是绿色的概率是多少？

这是“贝叶斯定理”的一个标准问题。我们可以从中得到两条信息：一个基础比率以及不完全可靠的目击者证词。若没有目击者，肇事出租车是蓝色的概率（即蓝色出租车的基础比率）为15%。若两家出租车公司规模一样大的话，基础比率就会变成无用信息，你就只需考虑目击者的证词，因而这个问题的概率就是80%。我们可以用贝叶斯定理将这两个信息源结合起来，得出正确答案是41%。然而，你可能会想到当人们面对这个问题时是怎样做的：他们会忽略基础比率，只考虑目击者的因素。因此，最普遍的答案是80%。

因果关系基础比率与思维定式



现在，请考虑一下上述问题的另一种表述方式，在这个表述中，只有基础比率发生了变化。

你得到的数据如下：

• 两家公司拥有数量相同的出租车，但是在出租车造成的事故中，绿色出租车占85%。

• 关于目击证人的信息与上例相同。

同一问题的两种表述从数学角度来看并没有区别，但从心理学角度来看则有很大不同。看了第一种表述的人并不知道怎样运用基础比率，通常会忽略它。相反，看到第二种表述的人会对基础比率给予一定重视，他们的平均判断与运用贝叶斯定理解决该问题得出的答案相差不多。这是为什么呢？

在第一个表述中，蓝色出租车的基础比率是关于这座城市出租车的统计学事实。大脑极其渴望找到其中的因果关系，但却一筹莫展：这座城市绿色和蓝色出租车的数量与出租车司机肇事后逃逸到底有什么因果关系呢？

而在第二个表述中，开绿色出租车的司机比开蓝色出租车的司机肇事率高5倍。于是你会马上得出结论：开绿色出租车的司机是一群莽撞的疯子！现在，你认为绿色出租车司机是莽撞的，并对这家公司所有你并不认识的司机都抱有这种印象，我们称之为思维定式。我们很容易将这样的思维定式设定在因果关系里，因为莽撞是使出租车司机与肇事逃逸产生因果联系的相关事实。在这个表述中，有两个因果关系需要放在一起考虑。第一个是肇事后逃逸，这件事使人很自然地认为莽撞的绿色出租车司机难脱干系；第二个是目击者的证词，证词特别强调肇事出租车是蓝色的。根据这两个因果事件对出租车颜色作出的推断是相互矛盾的，因此如果其中一个成立就相当于另一个被推

翻。这两种颜色的概率大致相同（用贝叶斯定理估计出的概率是41%，这说明与目击者确信出租车为蓝色的概率相比，绿色出租车的基础比率略为极端了些）。

这个出租车的实例阐明了两种基础比率。“统计学基础比率”（statistical base rates）是指某一事件所属类别的事实总量，与单独事件无关；而“因果关系基础比率”（causal base rates）则会改变你对单独事件的看法。对两种基础比率，人们往往会区别对待：

• 统计学基础比率普遍受到轻视，当人们手头有与该事件相关的具体信息时，有时还会完全忽略这一比率。

• 因果关系基础比率被视为个别事件的信息，人们很容易将这一比率与其他具体事件的信息结合起来考虑问题。

与因果关系相关的那个出租车问题存在一种思维定式：绿色出租车的司机是危险的。思维定式是指人们会（至少暂时会）将自己对某个团体的看法延伸到这个团体中每一个成员的身上（团体存在某些问题，其中的成员无一例外也都会有这些问题）。下面有两个例子：

这所位于市中心的学校的绝大多数毕业生都能考上大学。

自行车风靡整个法国。

这些陈述很容易被理解为某个团体中每个个体都具有某种倾向，符合因果关系。这所位于市中心的学校的许多毕业生都想要上大学，他们也有这个能力，原因可能是这所学校的校园生活有利于学生身心发展的特点。法国文化及社会生活中蕴涵着使法国人对骑自行车感兴趣的推动力。当你想到某学校毕业生进入大学的可能性或考虑是否与一个刚认识的法国人谈论环法自行车比赛时，你就会联想到这些事实。

思维定式在我们的文化中是个贬义词，但我把它当成一个中性词来用。系统1的基本特征之一就是它代表了范畴规范和原型范例。这样的规范和范例决定了我们怎样看待马、冰箱及纽约市的警察，因为我们会在记忆里存储与所有这些范畴的事物或人相关的一个或多个“规范的”典型形象。当这些范畴具有社会性时，这些典型形象就被称为思维定式。有些思维定式的错误是致命的，负面的思维定式可能会产生可怕的后果，但这样的心理学事实无法避免：不管是对是错，思维定式都是我们对不同范畴事物的看法。

你可能发现了其中的讽刺之处。在出租车问题的情境中，忽略基础比率信息是一个认知错误，是贝叶斯定理的失败；依赖因果关系基础比率才能获得令人满意的答案，形成对绿色出租车司机的思维定式便会提高判断的准确度。然而，在其他情境中，例如涉及雇佣问题或整体概述时，社会规则与思维定式会发生强烈冲突，在法律当中同样有所体现。事实就是如此，无须大惊小怪。在敏感的社会情境中，我们不想根据某个团体的相关统计数据对个人做出可能是错误的结论。我们认为应该将基础比率视为与整体相关的统计学事实，而不是与个人相关的假设性事实。换句话说，我们反对利用因果关系基础比率。

社会规范往往反对思维定式，包括对整体概述这一做法的否定，这对于建立一个更加文明平等的社会大有益处。然而，我们也应该知道，忽略有根据的思维定式会不可避免地妨碍我们的判断。打破思维定式是值得称道的道德主张，但是如果简单地认为打破这种印象不用付出任何代价，那就错了。为了建立一个更美好的社会，付出这些代价都是值得的；然而如果只顾满心欢喜和正确的政治立场，却否认代价的存在，这种态度是经不起科学推敲的。在政治分歧中依赖情绪启发是很常见的，我们赞同的某些立场无须成本，我们反对的某些立场也没有益处。我们应该有能力可以做得更好。

我和阿莫斯设计了许多出租车问题的衍生实验，但并没有发明因果关系基础比率这一强大概念，我们是从心理学家埃塞克·阿杰恩（Icek Ajzen）那里借用了这一概念。阿杰恩在他的实验中给受试者简单描述了一些学生在耶鲁大学参加考试这件事，然后要求受试者判断其中每个学生通过考试的概率。因果关系基础比率的影响是非常明显的：阿杰恩告诉一组受试者，那些考生中有75%的人通过了考试；而告诉另一组受试者，考生考试的通过率是25%。这项测试的困难自然在于，受试者需要用众多因果关系中的一个来判断每一个学生的考试结果。不出所料，阿杰恩的受试者都对因果关系基础比率非常敏感，在高成功率的情境中，受试者估测出的每个学生通过考试的概率都要高于在高失败率的情境中那些受试者的估测值。

阿杰恩运用一个颇具独创性的方法指出了一个非因果关系的基础比率。他告诉受试者，那群学生是从一个样本中抽取的，而且这个样本是从已得到考试结果的学生中抽取的。例如，处于高失败率情境的那一组所看到的信息如下所示：

研究者主要是对考试失败的原因很感兴趣，所以选取的样本中有75%的学生是没通过考试的。

请注意其中的不同。这个基础比率是一个关于选取示例整体的纯统计学事实。这与所问的问题（即个别学生是否通过考试）并无关联。正如人们所料，这个阐述明确的基础比率对判断产生了一定影响，但相对于统计学上的因果关系基础比率而言，其影响则要小很多。系统1处理的事件中各项因素是有因果关系的，但是在统计推理中这样的关系很薄弱。当然，对于一个以贝叶斯定理为模式进行思考的人来说，所有这些表述方式都是相同的。我们很容易认为自己已经得到了一个令人满意的结论：因为我们使用了因果关系基础比率；我们只不过（或多或少）忽略了统计学上的事实而已。下面这个研究是我一直以来最中意的一项，它表明了情境是非常复杂的。

我们并没有自己想的那样乐于助人

莽撞的出租车司机以及高难度的考试阐明了两个从因果关系基础比率中得出的推论：一是我们容易赋予个人以典型特征，二是情境的一个重要特点就是能影响个人的思考结果。实验的受试者做出了正确的推论，他们的判断力也有所提高。可事情并不总是那么顺利。我即将要描述的典型实验表明，人们不会从基础比率信息中得到与他们的观点相冲突的推论。这个实验还证实了一个让人苦恼的结论：教授心理学纯粹是在浪费时间。

社会心理学家理查德·尼斯贝特（Richard Nisbett）和他的学生尤金·博吉达（Eugene Borgida）很早之前就在密歇根大学做了这个实验。他们向学生描述了前几年在纽约大学进行的那个著名的“帮助实验”。他们将实验受试者分别带入房间，并要求他们对着麦克风谈论自己的生活和烦恼。他们轮流叙述两分钟，每个房间的麦克风只有在受试者讲述时才会出声。每一组有6位受试者，其中一位是我们派去扮演受试者的工作人员。这位工作人员是第一个叙述的人，他是按照研究人员准备的稿子说的。他说他很难适应纽约的生活，并十分尴尬地承认自己很容易抽搐，在紧张的时候尤其如此。接着，所有受试者都依次叙述。当那位工作人员再次对着麦克风讲述时，他变得焦虑和不连贯，他说他感到一阵抽搐，希望有人能帮助他。他最后几句说的是“有没有人……能……救救我……（喘气声）我……我要……死了，我要……死了（气哽声，然后安静了下来）”。此时，下一位受试者的麦克风被自动打开，人们再也听不到那位有可能濒临死亡的人的动静了。

你认为这个实验的其他受试者会做些什么呢？到现在为止，受试者知道他们中的一员癫痫发作并希望得到帮助，然而他们觉得可能已经有几个人冲出去并提供了帮助，所以自己可以安然地待在隔间中。实验结果是：15个受试者中，只有3个人立刻对请求做出了反应。6个

人没有踏出过房间，另外5个人在“癫痫患者”明显气哽时才冲出房间。这项实验说明当某人知道其他人也听到了同样的求救信息时，就会感到自己肩上的责任变小了。

这样的结果令你惊讶吗？很有可能。我们大多数人都认为自己十分正直，在那样的情况下，都会义无反顾地提供帮助。当然，这项实验的意义就是去证实那样的期望是错误的。即使是普通、正直的人也不会冲过去提供帮助，因为他们希望别人能够处理这种令人不快的癫痫发作情况。这是不是意味着你也会这样做呢？

你赞同下面的说法吗？“当我阅读帮助实验的流程时，我想我会立刻对那个陌生人施予援手，就如同当时只有我和这个癫痫病患者一样。然而，我有可能错了，如果发觉自己所处的环境中还有许多人有可能去提供帮助，我可能就不会走出去了。别人的存在会削弱我最初的责任感。”这是一个心理学老师希望你学到的。你自己也做过相同的推理吗？

描述这项帮助实验的心理学教授希望学生能将基础比率看做是有因果关系的，就如前面提到的那个虚拟的耶鲁大学测试一样。他希望学生可由这两个例子得到推论，即高失败率意味着测试很难。学生应该懂得这个情境的显著特点，例如责任感的淡化。这个特征会引起包括这些学生在内的普通人和高尚的人意外地没有向他人伸出援手。

改变一个人对人性的看法很难，改变一个人对自身阴暗面的看法就更难了。尼斯贝特和博吉达怀疑学生很有可能会对这项任务和不快的感觉产生抵触情绪。当然，学生能够也愿意在实验中叙述“帮助实验”中的细节，甚至会重复实验方对责任传播的“正面”解释。他们对人性的看法真的发生改变了吗？为了弄清这一点，尼斯贝特和博吉达给受试者播放了一些简短访谈的视频，被访者是在纽约所作的那项研究中的受试者。访问简短而平淡，受访者看上去都是友好而正直的普通人。他们描述了各自的爱好、课余活动以及对未来的计划，这一

切完全是老生常谈了。在看过其中一个采访视频后，学生们需要猜测那个受试者会在多长时间后为陌生的发病者提供帮助。

要想将贝叶斯推论应用到这项指派给学生的任务中，你应该先问问自己如果你并没有看过那两人的视频，你会作出怎样的猜测。这个问题可以运用基础比率得以解决。我们知道，在患病者发出第一次请求后，15个受试者中只有4个冲出去提供了帮助。所以某个受试者立刻伸出援手的概率是27%。因此，当被问到某个特定的受试者是否会立刻提供帮助时，你的第一反应是不会。接着，贝叶斯逻辑要求你通过该受试者的相关信息对自己的判断进行调整。然而，视频是经过精心设计的，不会提供什么信息。他们并没有提供任何理由以便让你推测出某个受试者的热心程度。因此，这样推测出来的结果并不比乱猜的准确率高多少。在缺乏有用新信息的时候，可同时运用贝叶斯定理与基础比率来解决问题。

尼斯贝特和博吉达叫两组学生看了这些视频并要求他们判断两名受试者的反应。第一组学生只了解到“帮助实验”的流程，并不知道实验的结果。这组受试者的预测结果反映了他们对于人性的看法以及对情境的理解。正如你可能猜到的那样，他们作出的预测是两位受试者立刻都冲出去帮忙了。第二组学生对实验的流程和结果都有所了解。对两组受试者作出的预测进行比较，可以回答一个非常重要的问题：这组学生是否从“帮助实验”的结果中得到了一些信息，从而显著地改变了自己的思考方式？答案很明显：他们其实什么信息也没得到。第二组学生对这两位受试者所作的预测与并没有见过实验统计结果的第一组学生所作的预测没什么区别。尽管知道视频中被抽到的这个受试者所属小组的基础比率，他们还是相信自己在视频中看到的人会很快为陌生的患病者提供帮助。

对心理学老师来说，这项研究的隐含信息无疑是令人沮丧的。在为学生讲授“帮助实验”中受试者行为的相关知识时，我们希望他们

能够有新的收获；希望改变他们在某个特定情境中对于人的行为的看法。这个目标并没有在尼斯贝特和博吉达的实验中得到实现，而我们也没有理由相信假如他们选择的是另一个令人惊奇的心理实验，实验结果就会有所不同。的确，尼斯贝特和博吉达在给学生呈现另一项研究结果时，汇报了类似的发现，此发现表明轻微的社会压力会增强人们对令人痛苦的电击的承受力，且这样的承受力超出了我们大多数人的想象。如果学生没有对社会环境的影响力形成一个新的认识，他们就没有从实验中学到任何有价值的东西。他们对陌生人或是自己的行为作出的推测说明，他们并没有改变原本的想法。以尼斯贝特和博吉达的话来说，学生“默默地将自己（以及他们的朋友和熟人）排除在外”，认为实验的结果并没有令他们惊讶。然而，各位心理学老师不应感到绝望，因为尼斯贝特和博吉达想出了一个能让学生充分理解“帮助实验”内涵的方法。他们找了一组新的学生，向他们描述了“帮助实验”的流程，但没有告诉他们实验的结果。他们播放了那两个视频，然后只是简单地告诉学生视频中的两个人没有帮助那个陌生患者，然后，他们要求学生对所有受试者的行为进行猜测。实验结果是出乎意料的：学生们的猜测十分精确。

在教授学生全新的心理学知识时，你必须得令他们感到惊讶，但什么样的惊讶才会有效果呢？尼斯贝特和博吉达发现，当他们向学生展示令人惊讶的统计学事实时，学生什么也学不到；但当学生惊讶于个体案例时，例如知道两个友好的人对求救的人袖手旁观时，他们会立刻归纳并推断出帮助他人似乎比自己想象的要困难。尼斯贝特和博吉达将结论总结为耐人寻味的一句话：

这些受试者不愿从普遍现象中推导出特殊性，这一点与他们愿意从特殊现象中归纳出普遍性如出一辙。

这是一个影响深远的重要结论。有些人的行为令人惊讶，了解这些行为的统计学事实的人也会将这些事实告诉别人，就在这种转述的

过程中，他们的印象得以加深，但这并不意味着他们的世界观也会随之改变。学习心理学面临的考验是，你对所处环境的理解是否发生了改变，而不是你是否了解到一个新的事实。我们对于数据的想法以及我们对于个体案例的想法存在很大的差距。相较于非因果关系的信息来说，用因果关系进行解释的统计学结果对我们的想法影响更大。但即使是具有说服力的因果关系统计数据也不会改变我们在个人经历中形成的长期坚守或是根深蒂固的信念。此外，令人惊讶的个体案例影响甚大，是教授心理学更为有效的手段，因为个案与统计数据的分歧需要调解，并被嵌入一种因果关系里，正因如此，本书才包含种种直接向各位读者提问的问题。与从别人那儿听到令人惊奇的事实相比，你更有可能因为从自己的行为中发现惊人的事实而学到知识。

示例—原因和数据

“我们不能假设仅仅通过统计数据他们就能真正学到知识，需要再给他们一两个有代表性的个体案例来影响他们的系统1（作出判断）。”

“不需要担心这个统计学信息会被忽略掉。相反，它会立刻被应用到形成陈规的过程中。”

第17章　所有表现都会回归平均值

我曾经为以色列空军的飞行教练们讲授过关于高效训练的心理学课程，那次经历为我带来了职业生涯中最引以为豪的发现。当时我告诉他们关于技能训练的一条重要原则：对良好表现的嘉奖比对错误的惩罚更有效。不管是对鸽子、老鼠、人类，还是其他什么动物的研究，都给这个说法提供了证据。

就在我结束了激情洋溢的演说之后，经验最为丰富的一位教练举手示意，发表了一番自己的意见。他先是承认奖励对鸟确实管用，但他认为这不是训练飞行学员的最佳选择。他说道：“在很多情况下，我会赞许那些完美的特技飞行动作。不过，下一次这些飞行员尝试同样飞行动作的时候，通常都会表现得差一些。相反，对那些没执行好动作的学员我会大声怒吼，但他们基本上都会在下一次表现得更好。所以说，别告诉我们嘉奖有用而惩罚没用，因为事实恰恰相反。”

这条统计学原则我已经讲授了很多年，而这一次我从一个新的角度重新认识了它，这的确是一个顿悟的时刻。那个飞行教练是正确的，但同时他也彻彻底底地错了。他的观察是精明且到位的：被他表扬之后，很多学员很有可能会表现得很糟糕；惩罚反而会促使他们进步。但是就他的推断而言，奖励和惩罚之间是毫无关系的。他所观察到的就是众所周知的“回归平均值”现象，这种现象与表现质量的随机波动相关。一般来说，只有学员的表现远远超出平均值时才能得到这位教练的表扬。但也许学员只是恰巧在那一次表现得很好，而后又变差，这与是否受到表扬毫无关系。同样，或许学员某一次非同寻常的糟糕表现招来了教练的怒吼，因此接下来的进步也和教练没什么关系。这个教练把不可避免的随机波动与因果解释联系起来了。

这个提议确实引起了反响，不过这些教练对概率预测的代数方法没什么兴趣。所以，我用粉笔在地上画了一个靶子。我请房间里的每一位教练都转过身去，背对着靶子向里面接连扔两枚硬币。接着我们分别测量了靶子到两枚硬币的距离，并写在黑板上。然后，我们又将这些数据按第一次投掷的距离远近排列。很明显，第一次投掷得比较好的人第二次大都做得不好，而第一次没有投掷好的人第二次大都有了进步。我告诉这些教练，他们在黑板上看到的数据其实和飞行员的表现是一致的：糟糕的表现常常会有提高，而好的表现则会变得糟糕，这跟表扬与惩罚都没有关系。

那天，我的发现是，那些飞行教练陷入了一个偶然性困局之中：因为当飞行学员表现差时，他们就会受到惩罚，而接下来的进步则很可能为他们带来嘉奖，事实上惩罚根本就没有发挥什么作用。而且，处于这种窘境之中的不仅仅是那些教练。我曾无意中发现了人类环境中一个意义重大的事实：生活给予我们的反馈常常违背常理。因为当别人取悦我们时，我们也会对他好；当别人对我们不好时，我们也会对他产生厌恶之情。然而从统计学角度来看，我们却是因为对人友好而受到惩罚，因为举止无礼而得到嘉奖。

第二次的表现与第一次并无因果联系

几年之前，在线杂志《边缘》（Edge）的编辑约翰·布鲁克曼（John Brockman）

请一些科学家讲述他们“最喜爱的公式”。以下是我提供的信息：

成功=天赋+运气

巨大的成功=更多的天赋+更多的运气

运气常常会促成成功，然而当我们把这个并不令人吃惊的想法用到高水平高尔夫锦标赛前两天的比赛中时，却出现了令人惊讶的结果。为了简单说明这个问题，我们假设这两天中参加比赛的选手平均绩点为72标准杆。我们关注了一位在第一天表现非常不错的选手，他在当天比赛结束时得分为66杆。我们从这个得分中能推断出什么？最直接的推断就是这个球员要比锦标赛中其他选手有更高的天赋。成功公式告诉我们另一个推断同样成立：第一天表现很好的高尔夫选手很可能在那一天有着非比寻常的运气。如果你能接受天赋和运气都能带来成功这种想法，那么“这个成功的高尔夫球手很幸运”这个结论肯定和“他很有天赋”这个结论一样可信了。

同样，如果你关注一个当天的成绩超过标准杆5杆的球员，就可以推测他技术很糟，而且那天运气也不好。当然，你也清楚这些推测不一定都成立。某个打了77杆的运动员很可能非常具有天赋但却遭遇了极其不走运的一天。下面的推测是根据第一天的得分作出的，尽管不确定，但这种推测通常是正确的。

第一天高于一般水平的成绩=高于一般水平的天赋+第一天的好运气

第一天低于一般水平的成绩=低于一般水平的天赋+第一天的坏运气

现在，假设你已经知道某个高尔夫球手第一天的得分，并且要对其第二天的得分进行预测。你希望这个选手第二天仍旧能够延续前一天的优异表现，所以你给出的最佳猜测就是第一个选手得分“高于平均水平”，而第二个选手得分则“低于平均水平”。当然，运气就很难说了。我们没办法预测出一名选手在第二天（或是任意一天）的运气如何，因此我们能作的最佳推测就是采用其平均值—既不好也不坏。也就是说，在没有其他任何相关信息的情况下，对于某选手在第

二天的得分情况，我们能作出的最好推测就是：第一天的表现不会重演。你很有可能会这样说：

• 在第一天表现很好的高尔夫选手在第二天也会表现得不错，但还是会比第一天稍差一点，因为他在第一天碰到的好运气不一定能在第二天再次碰到。

• 在第一天表现不佳的高尔夫选手在第二天也许得分还会低于平均水平，但是会有些提升，因为他第一天的霉运不一定会持续。

尽管我们会猜测第一名选手在第二天的表现还是会优于第二名选手，但是他们之间的差距会缩小。

事实上，对选手第二天的表现最准确的预测通常是最保守、最接近平均值的，而不是基于第一天分数的预测。我的学生每次听到这样的结论都很惊讶。正因为如此，这种模式被称为“回归平均值”。原始数据越极端，我们所期待的回归就越明显，因为极好的分数常常表明这一天的运气很不错。这种回归式的预测是很合理的，但是准确度却得不到保证。有些高尔夫选手在第一天得了66杆的高分，如果第二天运气更佳的话，得分甚至更高。当然大部分人的表现都会变差，因为他们的运气不再处于平均值之上了。

现在我们将时间轴反过来，将选手按第二天的得分情况排序，来看看他们第一天的表现。我们仍旧会发现同样的模式—回归平均值。第二天表现出色的选手很可能是因为当天运气好，而最好的猜测就是他们第一天的运气不佳。当你根据后期的表现来推测早期表现时，也会发现回归平均值的现象，此时你便会相信这种回归并非巧合。

回归效应无处不在，很多可以说明这一效应的误导性因果事件同样司空见惯。有一个经典的例子，那就是“体育画报的诅咒”—凡是登上《体育画报》（Sports Illustrated）这本杂志封面的运动员都

会在接下来的赛季中表现欠佳。一般来说，人们会认为过度自信以及人们对其期望过高的压力造成了这些人表现不佳。不过，这个诅咒可以用更简单的方式来解释：能够成为《体育画报》封面人物的运动员在前一赛季一定表现极为出色，也许这种出色的表现在很大程度上源于运气—运气是善变的，接下来他就没那么走运了。

当年和阿莫斯正在撰写一篇关于直觉预测法的文章时，我碰巧看了冬奥会的男子高空滑雪比赛。在这项比赛中，每个运动员都有两次机会，最终结果由两次得分决定。每当一名选手进行第二轮时，解说员常常会说“挪威选手第一轮表现很好，现在他一定很紧张，因为想要保持领先地位，估计他在第二轮会表现欠佳”，或者“瑞典选手第一轮表现很糟糕，他明白自己已别无选择，因此也没有什么压力，大概第二轮就会做得更好”。所有这些评论都令我感到很吃惊。很明显，这个评论员已经觉察到了回归平均值的概念，而且还在没有任何依据的情况下编出了一个有理有据的故事。也许他的解释是正确的，如果我们测一下运动员的心跳，可能会发现不佳的表现之后确实会放松，当然也可能不会。有一点我们要记住，运动员第一跳和第二跳的表现之间不存在因果关系。这只是一个数学问题，其中运气起了很大的作用。这个说法不太令人满意—我们都想得到一个有因果关系的解释—但事实的确如此。

回归现象的意义不亚于发现万有引力

无论是没有察觉还是解读错误，这种回归现象对人类而言总是很陌生的，因此直到万有引力和微积分理论出现两百年后，这种现象才为人们所理解。而且，是19世纪英国最伟大的科学家之一经过艰苦卓绝的努力才探索出这一重要规律的。

弗朗西斯·高尔顿（Francis Galton）爵士是19世纪英国著名的学者，也是达尔文的表兄。他发现并命名了回归平均值的现象。1886

年，他发表了《在遗传的身长中向中等身长的回归》，其中涉及对连续子代的种子大小的测量以及对子代株高和母本株高的比较。在对种子的研究中，他写下了如下的话：

实验结果看上去十分值得关注，在1877年2月9日的一次演讲中，我就先于皇家科学院将这些结果用做一次演讲的基本内容了。从这些实验可以看出，子代的高度和母本高度似乎并不相关，但似乎前者比后者更趋于平均。如果母本较高，那么子代就会变矮；如果母本较矮，则子代就会变高。实验显示，子代向平均值的回归与母本高矮的差异是成比例的。

皇家科学院是世界上最古老的独立研究机构，高尔顿很期待该机构中博学的院士们也会对他那“值得关注的实验观察”感到惊讶。但真正值得关注的是，他为之惊讶的统计规律不过是像我们呼吸的空气一样稀松平常。回归效应随处可见，但是我们却无法识别它们的真面目。高尔顿以子代高度的回归现象为起点，逐渐发现当两个测量值之间的关联不是那么完美时，此时也会出现这种回归。他借助了当时最杰出的几位统计学家的帮助，且历时多年才得出这一结论。

当按不同的标准衡量两个变量时—例如体重和钢琴技艺—如何测量这两个变量之间的回归是高尔顿要攻克的重大难题之一。要解决这一问题需要以人口作为参照标准。假设我们对某小学所有年级的100名儿童的体重和钢琴技艺进行测量，然后将两者按从高到低的顺序分别进行排列。比如说，简在钢琴技艺中排第三名，但按体重则排第27名，那么我们就可以说她弹钢琴的水平比她的体重排名靠前。我们来作些假设，这样就可以使这一现象更容易理解。

不管年龄几何，

- 钢琴技艺高低仅仅取决于每周练习的时长。

• 体重多少仅仅取决于冰激凌的摄入量。

• 冰激凌摄入量和每周练习钢琴的时长并不相关。

现在通过排行（按统计学家的说法是“标准分”），我们可以得出更多的等式：

体重=年龄+冰激凌消耗量

钢琴技艺=年龄+每周练习时长

你会发现，当我们通过体重预测钢琴技艺或通过钢琴技艺预测体重时，就会出现回归平均值的现象。如果知道汤姆在体重中排第12位（远高于平均值），我们就可以（从统计学上）推测他比平均年龄要大，而且可能比其他孩子吃更多的冰激凌。如果知道芭芭拉的钢琴技艺排第85位（远低于平均值），我们就可以推测她应当比大多数孩子年龄小，而且每周练习的时间也少。

两个值之间的“相关系数”指的是两个值共有因素的相对比重。这个值在零和1之间浮动。我们拥有父母各一半的基因，对于像身高这种受环境因素影响很小的特征来讲，父母和子女的相关系数在0.5左右。下面的例子能帮助我们更好地了解相关系数：

• 一个物体的型号用英制单位精确测量的结果与用公制单位精确测量的结果之间的相关系数为1。任何影响其中一个值的因素都会影响另一个。两者享有同样的决定性因素。

• 美国成年男性自报的身高和体重之间的相关系数为0.41。如果将女性和儿童也包括进去，那么相关度就会更高，因为性别和年龄都会影响身高和体重，这便使得共有因素所占比例增加。

• 学术能力评估考试成绩（SAT）和平均绩点（GPA）之间的相关系数大约是0.6。然而，研究生的潜能测试与成功之间的相关性则小得多，这在很大程度上是因为这一群体的潜能差异比较小。如果每个人都有相似的潜能，那么在衡量成功时，潜能的因素就不会占太大的比重。

• 美国人收入和教育程度的相关系数约为0.4。

• 家庭收入和他们电话号码后4位之间的相关系数为零。

弗朗西斯·高尔顿用了好几年的时间才确定相关性和回归性并非两个概念—它们只是从不同视角对同一个概念作出的阐释。这个概念的原则很简单，但是影响却很深远：只要两个数值之间的相关度不高，就会出现回归平均值的情况。为了阐释高尔顿的卓见，我们来看一个例子，很多人都认为这个例子很有趣：

聪明的女人常常会嫁给不如她们聪明的男人。

如果你在朋友聚会时挑起这个话题，一定会引起热烈讨论，大家肯定都愿意分享自己的看法。即使有些对统计学有所了解的人也会很自然地用因果关系去解释这个现象。一些人认为高智商的女人为了避免和同样高智商的男人竞争才这么做；或者是在择偶之时不得不妥协，因为同等智商的男人不愿意与这些女人竞争……也许还会有其他更牵强的解释。现在我们来看看下面的表述：

夫妻二人智商之间的相关性并不是绝对的。

这个观点显然是正确的，而且很无聊。谁会期待这样一种相关性是绝对的呢？那就没有什么好解释的了。不过，你认为有趣的观点和你认为毫无意义的观点又是等值的。如果夫妻二人智商之间的相关性并不是绝对的（如果男人和女人在平均智商上没有差异），那么从数

学上来讲，高智商女人嫁给那些不如她们智商高的男人是顺理成章的（反之也成立）。对于这一现象，用回归平均值效应来解释要比用并不绝对的相关性来解释更通俗，也更有说服力。

你也许很同情高尔顿这样绞尽脑汁地解释回归的概念。统计学家戴维·弗里德曼（David freedman）曾说过，如果把回归的概念用在民事或刑事审判中，那么试图对陪审团解释“回归”的一方一定会输掉官司。为什么会这样呢？其中主要的原因也是本书中反复出现的主题：我们的思维常会对因果关系的解释带有很强的偏见，而且不善于处理统计数据。当我们把注意力集中在某一事件上时，相关的记忆就开始探寻其原因—更确切地说，我们会对所有早已存在于记忆中的原因进行自动搜索。当发现有回归效应时，因果关系解释就会被激活，但事实上这些解释都是不对的，因为回归平均值虽然可以用来解释现象，却无法找出其中原因。在高尔夫锦标赛中，那些第一天成功的选手通常在第二天发挥都很糟糕，而这场比赛总会吸引我们的注意力。对于这种现象最好的解释就是，那些选手第一天出奇地走运，不过这种解释缺乏我们的大脑所认可的因果关系因素。事实上，那些能够为回归效应提供巧妙解释的人往往赚得盆满钵满。如果一个商业评论员声称“今年的生意比去年要好，因为去年太糟了”，尽管他说得没错，但也很有可能很快就被电台嘭声。

我们理解“回归”概念存在很多困难，这些困难皆源自两个系统—系统1和系统2。在相当数量的案例中，即便提供了一些统计数据，若无特殊说明，“相关”与“回归”的关系还是相当模糊的。因此，系统2认为理解这种关系很难。因为从某种程度上讲，这是由于我们总是要求对事物进行因果关系解释，这也是系统1的一个特征。

抑郁儿童喝了某种功能饮料，他们的情况在3个月内得到很大改善。

这个新闻标题是我杜撰的，但这则新闻所报道的内容却是真实的：如果给一群抑郁儿童喝了某种功能饮料的话，一段时间后，他们的病情会有很大的好转。如果抑郁儿童每天都花一段时间倒立，或是把一只猫抱在怀里20分钟，这些举动也可以使病情好转。多数读者读了这则新闻之后会不由自主地认为：喝功能饮料和抱猫的行为的确使抑郁儿童的病情得到了改善，但这个结论却无法得到证实。抑郁儿童是一个极端群体，他们比大多数其他儿童要压抑得多—这些极端群体在一段时间之后会回归平均水平。一连串的测试反映出来的不同压抑程度之间并无绝对的相关性，因此回归平均值（或者更确切地说是回归平均水平）这种现象又会出现：即使他们不抱猫，也不喝功能饮料，一段时间之后这些抑郁儿童的病情同样会有所缓解。为了证明喝功能饮料或是其他治疗方法是有效的，我们必须要对两组患病儿童进行比较—实验组接受了治疗（比如喝过功能饮料），对照组没接受过治疗（或只是服用过安慰剂）。我们期望的是对照组仅通过回归就能改善病情，而该实验的目的在于判定接受治疗的病人是否恢复得更快。

对回归效应作出错误因果解释的不仅仅是大众读者。统计学家霍华德·维纳曾经列出一长串杰出研究者的名字，他们也犯过同样的错误—将相关性和因果性混淆在一起。回归平均值是科学研究中的常见问题，有经验的科学家都会小心提防这种毫无缘由的因果推论所形成的陷阱。

在我最喜欢的那些关于直觉产生预测错误的例子中，有一个是根据马克斯·巴泽曼（Max Bazerman）的《管理决策中的判断》（Judgment in Managerial Decision Making）一书中的内容改编而来的：

假设你为一家连锁百货公司作销售预测。所有连锁店的规模和商品种类都非常相似，但是其地理位置、竞争状况以及其他随机因素使

这些商品的销量有所不同。下列数据为2011年的营业额，请你对2012年的营业额进行预测。你已经知道自己可以接受经济学家所作的总体预测—销售额总体会增长10%。那么你将如何完成下列表格？

门店	2011年	2012年
1	11 000 000美元	_____
2	23 000 000美元	_____
3	18 000 000美元	_____
4	29 000 000美元	_____
总额	61 000 000美元	67 100 000美元

读过本章，你就知道将每家店的销售额增加10%显然是不对的。你应当使自己的预测具有回归性：对于业绩不好的店，预测增长率应高于10%；对于业绩较好的店，预测值应低于这个值（甚至是负值）。不过如果你咨询其他人的话，很有可能会碰钉子：这么显而易见的问题还有什么好问的？正如高尔顿历经艰难才发现的那样，回归的概念从来就不是显而易见的。

示例—回归平均值

“她说经验教会她一个道理，批评比赞扬更有用。不过她不明白这是回归平均值在发挥效用。”

“也许由于惧怕让众人失望，所以他的第二次面试没有第一次那样令人印象深刻，他第一次的表现太优秀了。”

“我们的筛选过程并不是很完美，所以我们会考虑回归性。有些极其优秀的候选人也会让我们失望，对此我们并不感到惊讶。”

第18章　如何让直觉性预测更恰当有效？

生活中，许多场合都会用到预测。经济学家预测通货膨胀和失业率，财务分析师预测收益，军事专家预测伤亡人数，风险资本家预测利润率，出版商和生产商预测读者和消费人群，承包商预测项目完成所需的时间，工程师预测建造某建筑需要的水泥量，火场指挥员预测扑灭大火所需的消防车数量。一些私人问题同样需要用到预测，我们预测恋人在自己求婚时的反应，预测在新工作中需要作的自我调节。

有些预测判断，比如那些工程师所作的预测，主要就是通过查找表格、精确计算以及对类似项目的结果进行仔细分析得来的。还有一些预测则需要直觉和系统1的共同参与，主要有两种类型。有些直觉主要依靠反复训练得来的技能和经验。加里·克莱因在《力量的源泉》（Source of Power）一书中及其他场合曾提到过象棋高手、火场指挥员和内科医生所作的快速自动判断及选择，用以阐释这种经验性直觉，即由于识别出熟悉的线索，大脑中快速呈现出当前问题的解决方案。

还有些直觉有时从一开始就难以从主观上进行区分。这种直觉受启发法的影响，通常会用简单的问题来替代难以回答的问题。即使证据很不充分，决定亦不可更改，人们依此作出直觉性判断时往往也会信心十足。当然，许多判断，特别是专业领域的判断，受到了分析与直觉的共同影响。

偏离预测方向的直觉



让我们再来看看下面这个老问题：

朱莉现在是一名州立大学4年级的学生。她4岁就能流畅地进行阅读。她的平均绩点（GPA）是多少？

熟悉美国教育体制的人很快就能得出一个数字，且这个数字通常在3.7或3.8左右。为什么呢？原因在于，系统1的几个机制共同参与了预测。

• 人们会探寻证据（朱莉的阅读能力）与预测目标（她的平均绩点）之间是否存在因果关系。这种关系可能不是直接的。在这个例子中，很小就能阅读与较好的平均绩点都是学术天分的表现，必然会存在某种联系。你（你的系统2）可能会否定朱莉在高中曾经赢得钓鱼比赛或是在举重比赛中表现良好的说法。这个过程被有效地一分为二。系统1能够摒弃那些无关或是错误的信息，但却无法弥补证据中相对较小的瑕疵。因此，直觉性预测对证据的实际预测结果几乎毫无感觉。一旦发现某种关联，例如朱莉很小时就能阅读，眼见即为事实原则就会发挥作用：你的联想记忆会快速自动地运用可利用信息编出最恰当的故事。

• 另外，证据的评估与相关规范联系紧密。4岁时阅读能力就很强的孩子早熟吗？什么样的名次或者说百分制下得多少分才能与这样的能力相符？与这个孩子作比较的人群（我们称之为参照人群）也没能明确说明这一点，但与我们平时说话所遵循的规则相同。如果即将毕业于这所大学的某个人被赞为“相当聪明”，你几乎不必问：“当你说他‘相当聪明’时，脑子里想到的是哪些参照人群呢？”

• 下一部分包括替代和快速配对。对于儿童时期认知能力这个并不周密的证据进行评估的问题被替换成关于她大学平均绩点问题的答案。朱莉的平均绩点和她小时候就能阅读这项能力的百分比值是相同的。

• 这个问题明确规定答案必须在平均绩点的范围内，这也就要求另一个强度匹配的运作，即将你对朱莉的学术成就的总体印象与能证明她本人天赋的平均绩点这一证据匹配起来。最后的步骤是转化，将你对朱莉学术水准的印象转化为相应的平均绩点。

通过强度匹配得到的预测结果与支持这个预测的证据一样极端，会导致人们面对两个不同的问题却给出相同的答案：

朱莉的早期阅读能力成绩是多少（百分制）？

朱莉的平均绩点是多少（百分制）？

到目前为止，你应该很容易就能看出所有这些运作都是系统1的特点，我按照不同步骤依次将它们列在这里，当然联想记忆的大量激活并不遵循这一顺序。你应该将这种记忆大量激活的过程想象为以下几步：由信息和问题激发起联想记忆，然后自我反馈，最后选定最具连贯性的合理性方案。

我与阿莫斯曾经在一个实验中要求受试者对8位大学新生的相关描述作出判断，这个描述是由一名辅导老师根据对新班级的访谈而写成的。每个描述由5个形容词组成，如下例所示：

聪明、自信、笃学、勤奋、好问

我们问了受试者下面两个问题：

这个描述对你关于学术能力的想法有多大影响？

你认为这些关于新生的描述令你印象深刻的可能性有多大（百分制）？

这两个问题要求你根据自己的标准对新生进行描述，将自己的描述与辅导老师的描述进行对比，进而评估上述描述。你自身的评判标准存在着重大影响。虽然你根本不知道自己如何形成这一评判标准的，但你对这条描述承载的热情程度非常清楚：辅导老师认为这个学生是优秀的，但还算不上是最棒的，因为我们还有很多比“聪明”程度更深的形容词（杰出、有创造力），也有很多比“笃学”程度更深的词（博学的、渊博的），更有许多程度超过“勤奋”的形容词（积极的、力求完美的）。由此可以推测，（该生）成绩很有可能在前15%，但不太可能在前3%。人们在类似的判断中得到的结果出奇地一致，至少在相同文化背景的人群中是这样。

我们问了实验中另一组受试者不同的问题：

你估计这个学生的平均绩点是多少？

新生中取得较高平均绩点的学生占多大比例？

你需要再三思考才能看出这两组问题的微小差别。这种不同本该很明显，但事实却并非如此。第一组问题只要求你作出评估，第二组问题则与第一组不同，包含了很大的不确定性。这个问题指的是在大学一年级期末的真实表现。自访谈后，这一年发生了什么呢？你怎样才能以5个形容词来预测这个学生在大学第一年的真实表现呢？如果这只是辅导老师本人通过与该生的访谈而作出的平均绩点预测，那么她的预测会准确无误吗？

这项研究旨在比较两个判断结果（百分比成绩）：受试者通过评估一个案例中的描述做出的判断结果（百分比成绩）和另一个案例中的最终预测结果。结论很明显：两个判断结果完全相同。尽管两组问题不同（一组关于该生的描述，另一组关于该生未来的学术表现），但受试者将这两个问题看成了一个。与朱莉的例子相同，受试者并没有将对未来的预测和对当前信息的估测区别开来—预测与估测相匹

配。这也许是我们得到的能证明替换存在的最佳证据。当人们按要求预测时，他们总会将预测替换为对所描述问题的估测，而且没有意识到他们回答的问题并不是那个被问到的问题。这个过程证明预测时会存在系统偏见；他们完全忽略了一点，即应该回归到平均值上来。

在以色列国防军队服役期间，很长时间我都待在一支部队里，这支部队通过一系列面试及实战测试来挑选后备实训军官。成功预测的特定标准为这些人在军官学校的最终成绩。这些等级评定的效度非常低（我会在后面的章节详细说明）。若干年后，这支部队仍旧存在，而彼时我已成为一名教授，并且正与阿莫斯合作研究直觉性判断问题。我一直与这支部队的工作人员保持着密切联系，于是便请他们帮个忙。除了他们通常使用的评估候选人的评分系统以外，我还让他们猜测每个学员将来在军官学校中可能得到的分数。他们搜集了几百份这样的预测。所有作出这些预测的军官都知道学校给学员评分时用的是字母评分系统，也知道所有学员得到的A、B、C各等级的近似比例。实验结果令人惊讶：预测出来的A和B的频率几乎与学校的结业成绩中的A、B等级的频率等同。

这些发现提供了一个引人注目的例子，这个例子涉及替代和强度匹配两个方面。作出预测的军官完全将这两个任务混淆在一起了：

- 他们平时的任务是对候选人在该部队的表现作出评价。
- 我让他们执行的任务是对候选人的未来成绩作出切实预测。

他们运用强度匹配将自己的评级简单地转换为军官学校的评分结果。由于无法解决预测中存在（相当大）的不确定性，他们的预测又一次完全无法回归（平均值）。

对直觉性预测的偏见进行修正

我们回过头再来看朱莉，那个儿时阅读能力就很强的阅读者。前一章已经介绍过预测她平均绩点的正确方法。我在前一章中还为连续两天打高尔夫球的例子以及体重和弹钢琴的例子分别写了一个原理公式，在这里我也要为阅读年龄和大学成绩的决定因素写一个公式：

阅读年龄=共同因素+决定阅读年龄的特殊因素=100%

平均绩点=共同因素+决定平均绩点的特殊因素=100%

共同因素包括由遗传决定的潜能、家庭支持学业的程度，以及能够造成人们在孩童时期成为出色的阅读者、青年时期又在学术上有所建树的所有其他因素。当然，许多因素只会影响到其中的某个结果，却不会对其他结果产生影响。朱莉可能是因为父母对她期望过高强迫女儿读书才这么早学会阅读的，也有可能因为一段不愉快的感情经历，她的大学成绩才那么糟糕，还可能在少年时滑雪出了事故导致脑部轻微受损等。

回想一下上面两个测量公式的关联，即当前阅读年龄和平均绩点这两个公式，你会发现两者所考虑的共同因素在决定因素中所占的比例是一样的。你对这个比例能作出的最贴近的估测是多少？我给出的答案是最多30%。有了这个估测，我们就完全有条件作出不带偏见的预测了。按照以下4个简单步骤来做，我们就可以进行无偏见预测：

1.先估测出平均绩点的平均值。

2.根据你对证据的印象算出与之相匹配的平均绩点。

3.对你的证据和平均绩点的关联作出估计。

4.如果关联度是0.3，则从估算出的平均绩点的平均值中抽出30%，放到与之匹配的平均绩点里。

步骤1为你提供了基准线，即在你除了知道朱莉是个快毕业的大学生之外什么也不知道的情况下，预测她的平均绩点。在没有信息的情况下，你很有可能预测其为一般水平。（这一点与你对汤姆的预测相似，在对他一无所知的情况下，你便将企业管理专业毕业生的基础比率放在了他的身上。）步骤2是你的直觉性预测，这个预测将你的估计和证据进行了匹配。步骤3使你离开基准线靠向自己的直觉，但你能离开的距离取决于你对关联性的估测。在步骤4中，尽管你最终作出的预测还是受到了直觉的影响，但是这个影响力已经小很多了。

这种预测方法很常见。在你需要预测一个定量数值时，就可以运用这个方法，例如在预测平均绩点、投资效益、公司发展的业绩时，这个方法就可以派上用场。这个方法以你的直觉为基础，但是削弱了直觉的影响，使它回归到平均值上了。当你有充分的理由对自己的直觉性预测的准确性充满信心时，即证据和预测之间联系非常紧密，进行调整的余地就会很小。

直觉性预测需要校正是由于它并不具有回归性，因此是带有偏见的。假设我预测每一位高尔夫球员在一场锦标赛上第二天的得分与第一天的得分相同，那么这个预测并没有考虑到回归平均值的问题：第一天发挥得好的高尔夫球员第二天比赛时水平都会有所下降，而那些头天状态不佳的球员则大多会在第二天有所提高。当我们最后将预测值与实际结果进行比较时，我们会发现，缺失回归性的直觉确实带有偏见。

这些预测普遍对第一天发挥得好的人过于乐观，对开始就发挥得不怎么样的人则过于悲观。预测与证据一样极端。同样，如果不使预测回归到平均值上来，而是根据儿童时期的成就来预测其大学时期的分数，那么你多半会对孩提时代阅读能力强的人在大学时代取得的学术成绩颇感失望，而那些较晚开始阅读的孩子的大学成绩反而会给你带来惊喜。修正过的直觉性预测消除了这些偏见，所以预测（过高或

过低）高估真实值或低估真实值的可能性大致是相等的。当你不带偏见地预测时仍然会犯错，但这时的错误较小，也不会导致过高或过低的估值。

两位教授候选人，应该选择哪一位？

前文中，我向大家介绍了汤姆的情况，用以说明不连续结果的预测问题，比如对其所属的专业领域或者一次考试的成功概率进行的预测，这些预测是通过评估某一特定事件的可能性（或者按照结果出现的可能性大小排序）来表达的。我还曾描述过抵制不连续预测中的常见偏见的步骤，比如忽略基础比率，对信息的优劣不敏感。

有些预测偏见是通过一个数值范围来表达的，例如某学生的平均绩点或某公司的收益，这些偏见与我们在判断结果的可能性的过程中所持偏见相似，而两种偏见的修正过程也十分相似：

• 都包含一种基准线预测，如果你对手头这个案例的情况一无所知，便会作出这种预测。在绝对的情况下，这个基准线是基础比率；在有数字的情况下，这个基准线就是相关结果的平均值。

• 都包含一种直觉预测，无论是可能性或是平均绩点，这种预测会将呈现在大脑中的数值通通表达出来。

• 在上述两种情况中，你的目的都是要作出一种预测，这种预测可在基础比率和直觉性反应之间充当媒介。

• 在没有什么有价值的信息的情况下，你会坚守基准线。

• 在其他极端情况下，你还会坚守自己最初的预测。当然，只有在对支持自己最初预测的证据进行过严格验证之后，你才会信心十足地坚持那个预测。

• 在大多数情况下，你会发现自己有理由怀疑自己的直觉判断和真理之间的关联其实并不完美，而你最终会给出介于两者之间的判断。

这个过程很接近一个恰当的统计分析可能会出现的结果。如果成功的话，这个过程就会使你作出的预测偏见越来越少，作出的可能性评估越来越合理，对各种数值作出的预测也越来越适度。前述两个过程意在解决同一种偏见，即直觉性预测总是过于自信或过于极端。

修正你的直觉性预测的偏见是系统2的任务。要想找到相关的参照物、对基准预测作出估测或者对证据的质量进行评估，往往需要付出很大的努力。只有在风险很高而你又特别渴望避免犯错误时，这种努力才显得合乎情理。此外，你应该知道纠正你的直觉也许会使你的生活变得复杂。无偏见预测的一个特征就是，只有在信息非常有效时才允许人们对罕见或极端的事件作出预测。如果你期待自己作出恰当有效的预测，那么你的预测结果就永远不会太离谱或者偏离平均值太多。而如果你的预测不存在偏见，你也就永远不会有极端事件的“愉快体验”了。当你在法学院最得意的学生成为最高法院的法官时，或者当你曾经很看好的那家新成立的公司成为商界新秀时，你永远不会说“我早就知道会这样”。如果信息量有限，你也无法预测到一个出色的高中生会成为普林斯顿大学的优等生；同理，一个风险资本家永远不会认为新创立的公司在起步阶段时成功的概率会“很高”。

一定要严肃对待那些反对适度的直觉性预测原则的意见，因为摆脱偏见并非总是头等大事。如果不问具体情况，对所有预测的错误都同样对待，那么对无偏见预测的偏爱就是合理的了。然而总有那么一些时候，一种错误比另一种错误更糟糕。若一位风险投资家只为寻找“下一件大事”，那么他错过下一个谷歌或脸谱网的风险就会远远大于对刚刚创立的公司（最终破产）进行适度投资带来的风险。风险投资家的目标是正确判断极端情况，甚至以高估其他许多风险为代价也

在所不惜。对于借出大笔贷款的保守银行家来说，某一位借款人破产带来的风险会比拒绝几位可能会履行债务的潜在客户带来的风险更大。在这种情况下，即使作出这些判断所依据的信息效度只是适中，使用极端的语言（“前景非常好”，“违约的严峻风险”）也可能会为其带来舒适感。

对于一个理性的人来说，无偏见且适度的预测不应该引发问题。毕竟一个理性的风险投资家知道，即便是最有前景的新建公司，其成功概率也只是中等水平而已。她将自己的工作视为从所有赌注中找到的前景最好的赌注，而且关于要投资的那家新建公司的发展前景问题，她觉得没有必要欺骗自己。同样，预测某家公司收益的理性个体不会受到某个数字的束缚—他们应该考虑到最有可能出现的那个结果的不确定性。如果成功的回报足够大，一个理性的人就会考虑向一家极有可能倒闭的企业投资一大笔钱，而不会自欺欺人地抬高其成功概率。然而，我们并不都是理性的，我们中的一些人也许还需要歪曲判断作为保护来掩盖自己的无能为力。如果选择接受极端的预测来蒙蔽自己，你就会清楚地意识到自己对自己的纵容。

也许我提出来的那几个修正步骤最难能可贵的贡献就是这些步骤会要求你思考自己对事情到底了解多少。接下来我会运用一个学术界尽人皆知的例子，其他生活领域中的例子亦可依此类推。一个部门要雇用一位年轻的教授，他们希望这位教授未来的学术能力能够达到最高水平。该部门的调查委员会最后将候选人圈定为两个：

金最近完成了毕业设计。她的推荐信中都是对她的溢美之词，而且面试时她说得也很好，给在场的每个人都留下了深刻的印象。不过她没有什么实质性的科研成果。

简经过过去3年的学习取得了博士后头衔，学术成果颇丰，研究也做得非常出色，但她在面试时表现得不如金出色。

我们直觉会选择金，因为她给人的印象更深刻，而且眼见即为事实。但与简的信息相比，金的相关信息则少很多。我们可以回想一下小数原则。事实上，你从关于金的描述中得到的信息样本比简的要小，而且在小样本中更容易发现极端的结果。小样本的结果往往有更多的运气成分，因此在判断金将来的表现时，更应该回归平均值。若觉得金更有可能退步，最终你就会选择简，尽管你对她的印象并不深刻。如果按照学术能力来选人，我会投给简一票，但我得先努力克服自己对金的直觉印象—金更有希望。跟着我们的直觉走比违背直觉感觉更自然、更亲切。

你很容易就能想象出不同情境下的相似问题，例如某位风险投资家要在位于不同市场中的两家新建公司之中选出一家进行投资，他可以相当精确地预估其中一家公司的产品需求量，而另一家是一派欣欣向荣的景象，让人觉得更有希望，但其发展前景却并不是很确定。如果把这种不确定因素考虑在内的话，你对第二家公司前景的最佳猜测是否还会优于第一家公司呢？这个问题值得认真思考。信息不足时，极端预测和预测罕见事情的愿意都源于系统1。联想机制会很自然地将极端预测和作出这些极端预测所依据的可察觉的信息极端性匹配在一起—这也正是替代的运行机制。而且系统1形成过于自信的判断也是正常的，因为自信是由你根据可得信息提炼出来的最合理故事的连贯程度决定的，这一点我们都明白。但要注意：你的直觉会产生极端预测，而你也很容易对这种极端信心满满。

回归性也是系统2的一个问题。回归平均值这一概念很新奇，沟通和理解皆非易事。高尔顿在弄懂这一概念之前也颇费了一番心思。很多统计学老师在讲到这一问题时，心中也很没底，学生们最后对这个重要概念也是似懂非懂，只有个很模糊的概念。这个例子说明系统2需要经过特殊训练。将预测和信息匹配起来不仅是我们的直觉行为，这样做似乎也是很合理的。我们无法根据经验理解回归性。即使我们对

回归性已经有了明确认识—就像我们在飞行教练员的故事中看到的那样—也只会用因果关系来解释这一特性，而这个解释往往又是错的。

示例—直觉性预测

“那家新成立的公司已经深入人心了，但我们不能指望他们将来也能做得这么好。他们的营销之路很长，回归的空间也很大。”

“我们的直觉性预测的确令人鼓舞，但这个预测可能离现实太远了，还是让我们再看看手中的信息资料，让预测回归到平均状态吧。”

“即使这次投资极有可能失败，我们还是觉得这项投资可能是个不错的想法。咱们还是别说什么这就是下一个谷歌这样的话吧。”

“我读过关于那个品牌的一篇评论，评价极高，然而这很可能只是侥幸成功。我们应该这样想：对这个品牌的评论很多，而我们看到的这个正巧是评价最高的。”

第三部分

过度自信与决策失误

第19章　“知道”的错觉

更多好书分享关注公众号：tianbooks

纳西姆·塔勒布身兼商人、哲学家、统计学家等多种角色，还被视为心理学家。他在自己的著作《黑天鹅》中，引入了“叙事谬误”的概念，用来描述存有缺憾的往事是如何影响我们的世界观和我们对未来的预期的。我们不断试图去了解这个世界，在这个过程中难免就会产生“叙事谬误”。能够吸引人们眼球的那些说法往往很通俗易懂，那些说法具体而不抽象，它们认为天资、愚蠢和意图的作用都要超过运气的作用，它们关注的是少数几件已经发生的重大事件，而不是无数件并没有发生的事。任何新近发生的有影响的事都可能成为一个存在因果关系的故事的核心情节。塔勒布指出，我们人类常会为过去的憾事编造牵强的解释，并信以为真，以此来蒙蔽自己。

好的故事为人们的行为和意图提供了简单且合乎逻辑的解释。你总是喜欢将行为看成是一般习性和个性特征的外在表现—你可以很轻松地找到这些结果的原因。此前讨论的光环效应是思维连贯性形成的部分原因，因为这一效应使我们更有可能将自己对某人所有品质的看法和对其特别重要特质的判断匹配起来。例如，如果觉得这位棒球投手又帅又强壮，那我们也很容易会认为他投球水平一定很高。光环效应也可能是负面的：如果觉得一位运动员很丑，我们就很可能会低估他的竞技能力。光环效应通过夸大评估的一致性来保持简单和连贯的特点：好人只做好事，坏人全都很坏。“希特勒喜欢狗和小鸡”这种说法，不论你听过多少次，无论如何都不会相信。因为根据光环效应，如此坏的人是不会有任何善意的，而这句话却违背了这一点。一致性使我们的想法有些固执，感觉模糊不定。

引人入胜的故事会使人产生某种必然性错觉。谷歌变身为科技产业巨人的故事就是一例。斯坦福大学计算机科学系有两位极富创造力的研究生，他们想出了一个在互联网上搜寻信息的好方法，于是便筹集资金创建了一家公司，此后又连续做出很多行之有效的决策。几年后，他们创建的公司成为美国股票市场上最有价值的一家，这两位研究生也跻身全球顶级富豪之列。不同寻常的机遇再加上好运气使得这个故事引人入胜。谷歌上市一年后，他们就想以不到100万美元的价格卖掉公司，但买方却说太贵了。

虽然详尽的历史更能详细说明谷歌创始人当时的决定，但我们前面的叙述已足以说明两位创始人当时所作的每一个决定几乎都为他们带来了美好的结局。一个更完整的故事还可以描述谷歌打败的那些公司所采取的行动，这些倒霉的竞争者似乎很盲目，它们行动迟缓，而且没有足够的能力来对抗谷歌的威胁。

尽管我在讲述上述故事时刻意采用了平淡的口吻，但你仍然会有这样的想法：这个故事非常棒。如果加上更多细节，这个故事就会让你觉得自己明白谷歌成功的秘诀。它还会使你感觉自己学到了颇具价值的重要一课，了解了企业成功的秘诀。但不幸的是，我们有足够的理由相信，你对谷歌这个例子的理解和认识大都是错觉。想知道一个解释是否行得通，可以对它作一个最终测试，看它能否使这个事件事先就能被预测到。谷歌成功的故事就符合这样的测试，因为这其中没有哪一个故事会包含无数个可能会导致不同结果的事件。人类的大脑无法妥善处理没有发生的事情。事实上，很多实实在在发生过的重要事件中包含着众多抉择，这些抉择会诱导你夸大技能的作用并低估运气对最终结局的影响。因为每一个重要决策都有好的结果，上述故事堪称一个几乎毫无瑕疵的预言—但坏运气本来极有可能扰乱这些成功的步伐。光环效应还有最后一个阶段，即给该故事的主角戴上不可战胜的光环。

如同看着一位技能娴熟的筏夫沿激流而下时巧妙地躲过一个又一个暗礁险滩一般，阅读谷歌的故事之所以令人振奋也是因为故事中艰难风险接连不断。然而，两者间有着很大的不同。技能熟练的筏夫有过上百次顺激流而下的经验，他能通过观察眼前的激流预测哪里有障碍，他学过如何对姿势进行微调来保持正确的方向。但对于年轻人来说，却没有多少机会去学习如何创建一家大型公司，更极少有机会学习如何避开潜在的风险—比如说他们的竞争公司推出了一款超级棒的新品。当然，谷歌公司的案例也包含了大量的技能，但运气在公司的实际运作中发挥的作用远远超出了故事中所讲述的那个水平。运气的成分越多，从中能学到的就越少。

此处发生作用的就是强大的眼见即为事实原则。你会不由自主地去处理手头有限的信息，好像这些信息就是全部事实了。根据这些可得信息，你构建出最可能的故事，如果这个故事还不错，你就会相信它。然而自相矛盾的是，在自己所知甚少或是谜题的答案只是初露端倪时，我们却更容易构建出一个连贯的故事。我们满心相信这个世界是有意义的，这份信心建立在一个稳妥的基础之上：我们最大限度地忽略自己的无知。

我曾听说太多人“在2008年金融危机发生前就知道这场危机不可避免”。这个句子中含有一个极有可能引发异议的词，在讨论重大事件时，这个词本不该出现在我们的词汇当中。这个词当然就是“知道”。有些人事前清楚地意识到可能会发生危机，但他们却并不“知道”究竟是什么危机。而他们现在却说他们当初就知道这场危机，那是因为危机确实发生了。这是对一个重要概念的误用。在日常生活中，只有在所了解的事情属实且其表现也真实的情况下，我们才会用“知道”这个词。但是那些当初认为会有危机的人（当初本没有那样多的人这样想，而如今却有更多人声称记得自己当时就是这样认为的）在当时并不能十分确定地指出危机是什么。很多聪明且见多识广的人对经济前景怀有浓厚的兴趣，并不相信灾难已经迫近。我从这个

事实推论：危机是不可知的。在这个情境中运用“知道”一词很反常，并不是因为有些人因为这种预知能力获得了本不应属于他们的赞赏，而是这个词给人一种暗示，使人觉得这个世界比事实上更可知。这个词使得人们心中存有一种致命的错觉。

这个错觉的核心是我们认为自己了解过去，这也表明未来也应该是可知的，但事实上，我们对过去的了解比我们自认为能够了解的要少。“知道”不是唯一一个会引起错觉的词。“直觉”和“预感”等词一般也可用来形容过去的想法变成了现实。“我预感这段婚姻不会长久，但我错了”这句话听上去有些奇怪，而类似“一种直觉最终被证实是错误的”这样的说法听来也很奇怪。为了想清楚未来，我们需要清除自己过去曾经用来表明信念的语言。

后见之明的社会成本

将从前的事编成叙事故事的大脑区域是构建意义的器官。当一件不可预知的事情发生时，我们会立即调整自己的世界观以适应这种意外。试想自己正在看一场足球赛，比赛双方的输赢记录相同。现在比赛结束了，其中一方击败了另一方。在你修正过的世界观里，赢得比赛的球队比输掉比赛的球队更加强大，你对过去和将来的看法也已经被这种新感觉改变了。从各种意外事件中积累经验的做法值得一试，但这样做也可能会导致一些危险后果。

人类大脑的常规局限使它没有足够的能力重构过去的知识结构或信念。一旦接受了一种新的世界观（或对世界某一方面的看法发生了变化），你就会立即丧失很大一部分回忆能力，无法回想起自己观点改变之前的那些想法了。

很多心理学家曾经研究过人们观念发生改变时究竟发生了什么这一问题。实验人员选了一个尚无定论的话题，比如说死刑，之后他们

仔细测试了受试者的态度。接下来，受试者们会看见或听见一则颇具说服力的信息，这则信息对所选话题持或赞同或否定的态度。然后实验人员再次测试受试者的态度，受试者往往倾向于他们看到或听到的那个观点。最后，受试者要说出自己在实验前的观点。这项任务也许很难。受试者被问到之前的观点时，说的往往就是现在的观点，这便体现了替代理论，而且很多人都无法相信他们之前的观点与现在的不同。

你无法重构过去的想法，这种情况会不可避免地导致你低估自己受往事影响的程度。巴鲁克·费斯科霍夫率先揭示了“我早就知道”效应，或者说“后见之明”现象，当时他还在耶路撒冷读书。在尼克松1972年访问中国和苏联之前，费斯科霍夫和鲁斯·贝斯（我们的另一名学生）作了一项调查。受试者需要对尼克松此次外交破冰之行中可能出现的15种结果的可能性作出评估。毛泽东会同意与尼克松会面吗？美国会在外交上承认中国吗？眈眈相向几十年之后，美国还会和苏联就重大问题达成共识吗？

尼克松访问结束后，费斯科霍夫和贝斯让这些人回想他们对15个可能出现的结果的预测。结果很明显。如果一个事件果真发生了，人们就会夸大自己此前作出的预测的可能性；如果可能的事件并未发生，受试者就会错误地回忆说自己当初一直都认为此事发生的可能性不大。接下来的多次实验表明，人们不仅会高估自己最初的预测，还会高估其他人作出的预测。引起公众注意的其他事件中也出现了相似结果，例如辛普森谋杀案和比尔·克林顿总统的弹劾事件。根据发生过的事来改变个人的想法会产生深刻的认知错觉。

后见之明的偏见对决策者的评估行为有着恶劣影响，它导致观察者不是根据判断过程的合理性来评估一个判断的好坏，而是以结果的好坏作为判断标准。假设有一个低风险的外科手术，手术期间发生了一件始料未及的事故，病人因此死亡。事后，陪审团更倾向于相信手

术本来就存在风险，而且主刀医生应该比其他人更清楚这一点。即使在制定决策时其想法是合理的，这一结果偏见也会使人们几乎不可能对他的决策作出正确评估。

后见之明对那些决策制定者而言尤其无情，他们的工作就像是为他人做代理人，这些人包括医生、金融顾问、三垒教练、执行总裁、社工、外交家以及政治家等。好的决策如果产生了坏的结果，我们就会责备那些决策制定者；而对那些只是在事后才能明确看出是正确的决策而言，其制定者也不会因此得到什么赞扬。这便是典型的“结果偏见”。若结果很糟糕，客户常会责备代理人没有看清墙上的笔迹—却忘了这笔迹原是用隐形墨水写成的，只有在事后才能变得清晰可辨。事前原本感觉很是谨慎的行动在事后也会被看成是不负责任的过失。曾经有一项以一个真实法律案例为基础的实验，实验人员问加利福尼亚大学的学生，明尼苏达州的德卢斯市是否应该花一大笔钱租用一个全天候大桥监控器来监视桥体，防止出现瓦砾阻塞河流的风险。其中一组学生只是看了该市做决策时的已有材料，其中24%的学生就认为德卢斯市应该承担租用洪水监控器的花销。第二组受试者则被告知瓦砾已经阻塞了河流，并引起了重大洪灾。尽管实验人员已经明确告诉他们不要让后见之明妨碍自己的判断，但这组中仍有56%的学生认为该市应该租用监控器。

结果越糟糕，后见之明的偏见就越严重。遇有重大灾难发生时，比如“9.11”恐怖袭击事件，我们尤其容易相信那些没能预见到这场灾难的官员玩忽职守，置公民安全于不顾。2001年7月10日，中央情报局得到消息：基地组织可能正在谋划一次针对美国的重大袭击。时任中央情报局局长的乔治·特尼特（George Tenet）并没有把这则消息传达给总统乔治·W·布什，而是告知了国家安全顾问康多莉扎·赖斯（Condoleezza Rice）。当事实浮出水面之后，《华盛顿邮报》的传奇编辑本·布莱德里（Ben Bradlee）表示，“如果你对即将主宰历史的事件有所了解的话，也许就有机会直接登上总统宝座了，我认为就

是这么简单”。但在7月10日这天，没有人知道—或者说有可能知道—这则消息最终会在历史上留下重重的一笔。

很难在事后评论人们是否严格依照标准运作过程行事，因此那些希望自己的决定能经受住后见之明检测的决策制定者只好采用官僚的做派—极不情愿冒风险。由玩忽职守引起的起诉变得越来越常见，内科医生们以多种方式改变了自己的诊疗程序：要求患者作更多检查，请教专家更多病例，采用保守疗法，即使这些方法未必奏效也要用。这些行为与其说对病人有益，倒不如说是保护了医生，埋下了利益冲突的隐患。不断增强的责任可谓福祸参半。

尽管后见之明和结果偏见总会有滋生风险之嫌，却也会给那些不负责任的冒险者带来不应得的回馈，例如某位将军或企业家一次疯狂的冒险举动竟然成功了。那些一直很幸运的领导者不但从未因冒太大的风险而受到惩罚，相反，人们总会相信他们有很强的鉴别力和先见之明，能够预见成功；而那些曾经怀疑过他们的明智的人事后也会被视为平庸、胆小、懦弱之辈。几次幸运的冒险便会给一个不顾后果的领导人罩上耀眼的光环：极富远见、英勇果敢。

真的存在能让企业基业长青的秘诀吗？

系统1的意义构建体系会让我们认为这个世界比现实中的更整洁、更简单、更可预知，且更富逻辑性。认为人类对过去了然于心这一错觉会带来更深层次的错觉—以为人类可以预知并控制未来。这些错觉会让人感到安适，如果我们允许自己充分接受世间事物的不确定性，这些错觉还会减轻自己将要体验的焦虑。我们都需要一颗定心丸，想知道我们的行动会有恰当的结果，想知道智慧和勇气一定会带来成功。很多商业书籍都是因此而应运而生的。

领导者和管理措施是否会影响上市公司的最终成绩呢？回答是：当然会，而且其影响已被系统研究证实了，这些研究客观评估了众多执行总裁的个性特征及其决策，并将这些评估结果与公司后来的业绩联系在一起。在一项研究中，各位执行总裁的性格特征常常会受到他们之前所在公司的策略的影响，在现公司走马上任后，还会受到公司管理规定和程序的影响。诸位执行总裁的确会影响公司业绩，但这种影响远比商业书籍中所宣称的小得多。

研究人员运用相关系数测量了上述（总裁个性与公司业绩之间）的相关系数，这个值在零到1之间变化。此前定义过了相关系数（和回归平均值的关系），即看共有因素在多大程度上对两种测量方式发生作用。公司成功和执行总裁特性之间的相关系数的最高值可能高达0.30，这就表明两者间有30%的重叠部分。为了充分了解这个数字的意义，请思考下面的问题：

假设你要考虑很多组公司的情况。每组的两个公司情况大致相同，但其中一个公司的执行总裁比另一个优秀，那么你多久才能发现那个执行总裁比较优秀的公司会是这组中较强的？

在一个秩序良好且可预知的世界中，相关系数会很高，而且你会发现每组中能力较强的执行总裁百分之百会领导那个更成功的公司。如果相似企业的相对成功完全是由其执行总裁控制不了的因素决定的（你也可以将这些因素称为运气），你就会发现，更成功的公司有50%的概率是处在较弱的执行总裁的领导之下的。0.30的相关系数表明你会找到那个能力更强的执行总裁来领导所有小组中60%较强的公司，这比随意猜想提高了10个百分点，这个结果充分印证了我们常常见到的对执行总裁英雄崇拜的现象。

如果你曾经希望这个数值更高—我们中的大多数人都这么希望—就应该将这种想法视为自己容易高估现实世界的可评估性的标志。不要犯错：将成功概率从1 ：1提高到3 ：2是非常重要的，无论是在跑

道上还是在商界中，都是如此。然而，在大多数经济书籍的作者看来，一位对公司业绩几乎没有什么控制能力的执行总裁是不会给人留下特别深刻的印象的，即使这家公司运行良好，人们也不会对他有什么印象。很难想象人们会在机场书店排起长队去买一本满怀热情描述商界领袖管理经验的书，因为这些领导的表现一般而言也就比仅凭运气强那么一点。消费者亟须对决定企业成功与失败的因素有个明确的了解，他们需要一些信息帮助自己了解这些因素，哪怕这些信息有多虚假都无妨。

身为瑞士一所商学院教授的菲利普·罗森茨威格（Philip Rosenzweig）曾写过一本书—《光环效应》（The Halo Effect），该著作颇有见地。他在书中表明，有两种类型的商业书籍很受欢迎，能够满足人们对虚幻确定性的需求。这两种类型包括：描写特别的个人和企业（常见的）成功与（偶尔）失败的历史；分析成功与比较成功企业之间的区别。他总结道，成功和失败的故事常会夸大领导风格和管理措施对公司业绩的影响，因此这些故事基本上都没什么用。

为了理解正在发生的事情，我们假设一些商业专家，比如说其他公司的首席执行官，应邀对某家公司的执行官进行声誉评估。这些首席执行官非常清楚该公司最近是在走上坡路还是下坡路。与此前了解的谷歌案例一样，本例中产生了一种光环效应。人们很可能认为一家成功公司的执行总裁必定是头脑灵活、讲究方法、行事果断的人。假使一年过后事情变得很糟糕，人们又会将同一位总裁描述成稀里糊涂、僵化死板、独断专行的人。两种描述当时听上去都是正确的：看起来说一位成功的领导者僵化死板、稀里糊涂是很荒唐的，而说一位苦苦挣扎的领导者头脑灵活、讲究方法似乎也很奇怪。

明明是同一个人和同样的行为，在事情进展顺利时就是讲究方法，而事情进展不顺利时就成了死板，光环效应的影响的确太大了，因此你也许会发现自己对前述想法十分抵触。由于光环效应，我们将

因果关系抛到脑后：我们很容易相信公司的失败是因为其执行总裁僵化死板，而真实情况是其执行总裁之所以显得死板是因为这家公司正每况愈下。错觉就是这样产生的。

在对成功企业的系统研究中寻求其经营之道的书籍为什么格外有吸引力？将光环效应和结果偏见结合起来就可以对这个现象作出解释了。这种类型的书中知名度最高的有那么几本，其中一本是吉姆·柯林斯（Jim Collins）和杰里·波勒斯（JerryI. Porras）合著的《基业长青》[①]（Built to Last）。这本书包含了关于18组相互竞争的公司的全部情况分析，每组中都有一家公司比另一家更为成功。这些对比数据包括对企业文化、经营策略和管理措施等众多方面的评估。两位作者在书中宣称：“我们认为世界上每一位执行总裁、经理和企业家都应该读读这本书，读过之后你就能建造一家梦想的公司。”

《基业长青》和其他类似书籍的基本概念是：良好的管理措施会得到认同，而执行这些措施会带来丰厚的回报。这两点都有些言过其实了。公司是非常成功还是不怎么成功，其间的区别在很大程度上要看这家公司是否幸运。知道了运气的重要性，看到非常成功和不怎么成功的公司在对比过程中体现的高度一致的模式，你就尤其应该持怀疑态度。因为存在不可测性因素，我们根本就不可能建立什么有规律的模式。

因为运气起到很大的作用，所以我们无法通过对成功的预测推断出领导水平高低和管理措施优劣。即使你的预测非常准确，知道总裁有绝佳的洞察力和超群的能力，你还是不能预测这家公司会如何运转，你的预测比抛硬币的结果强不了多少。《基业长青》一书中对卓越的企业和不怎么成功的企业的对比研究显示，总体上讲，在该研究过后的一段时间里，两类企业在企业效益和股票收益等方面的差距几乎趋近于零。在《追求卓越》[②]（In Search of Excellence）这本著作中提到的各家公司的平均赢利额也在很短的时间内大幅下降。

《财富》月刊做了一项关于“最受推崇的公司”的调查，调查发现，在过去20年里，评级最差的公司比最受推崇的公司的股票收益更高。

你可能会试图用因果关系来解释这些观察到的结果：也许成功的公司变得自满了，不怎么成功的公司则更努力。然而，这么想是错的。必须缩小这个平均差距，因为最初的差距大都是因为运气所致，是运气使顶尖公司成功，使其他公司落后。我们已经遭遇过实实在在存在的统计学事实：回归平均值。

通过提供人类大脑所需，企业成败的故事与读者实现了共鸣，这里的所需指的是关于成败的简单信息，其中明确表明了原因，忽略了运气的决定性力量和回归的不可避免性。这些故事引起并维持了关于了解的错觉，同时给读者上了一些没有什么持久价值的课，但这些读者却偏偏愿意相信这些内容。

示例—后见之明“这个错误很明显，但这不过是后见之明，你事前根本无法知道。”

“他从这则关于成功的故事中学到了太多，多得有些过头了，他现在已经陷入了叙事谬误的误区。”

“她说这家公司经营不善，真是无稽之谈。她并不了解这家公司，只知道其股票在下跌。这是结果偏见，其中一部分是后见之明，一部分是光环效应。”

“我们不要带有结果偏见。尽管结果偏见有时也很管用，但这个决定是很愚蠢的。”

① 《基业长青》一书中文版已由中信出版社于2006年9月出版。——编者注

② 《追求卓越》珍藏版一书中文版已由中信出版社于2009年11月出版。——编者注

第20章　未来是不可预测的

系统1在信息有限的情况下也能得出结论，但我们却无从得知得出这个结论的过程有多复杂。因为有了眼见即为事实原则，所以只有眼前的条件才是最重要的。逻辑上的连贯性能给人信心，而我们在观点中表现出的主观自信也反映出系统1和系统2所构建的情景的连贯性。证据的数量和质量并不那么重要，因为即使证据十分苍白也能构建一个非常连贯的故事。对于一些最重要的信念，我们其实根本就没有什么证据来证明其合理性，我们怀有这些信念仅仅是因为我们所爱的人和所信任的人也持有同样的信念。由于所知甚少，我们对自己信念的信心是毫无缘由的—但这种信念也很重要。

士兵测评的有效性错觉

几十年前，我在以色列军队服兵役。当时我已经拿到了心理学学士学位。做了一年的步兵军官后，我被派到部队的心理科，有时候我需要对士兵进行测评，看其是否完成了军官培训科目。我需要在炎炎烈日下站很长时间，观察几组汗流浃背的士兵是如何解决问题的。我们使用的测评方法是英军在“二战”时开创的方法。

其中一项实验名为“挑战无领导小组”，这项实验是在障碍训练场上进行的。参加实验的有8个士兵，他们之间互不相识，军衔都被摘掉了，身上只贴数字标签以作鉴别，他们的任务是将地上的原木拖过6英尺高的墙。全组所有人都必须翻过墙且原木既不能碰到地也不能碰到墙，而且任何人都不许碰到墙。一旦出现了任何一种违规情况，他们就必须报告并从头再来。

解决这个难题的办法有很多种。其中一个普通的办法就是让几个人像拿钓鱼竿一样按照一个角度把住原木，其他人通过原木攀缘而爬过墙。或者让一些士兵踩着他人的肩膀跳过墙去。到最后一个人时，其他人就要按照一个合适的角度把住原木，此时原木的一端是悬空的。待他跳上原木后，翘起原木，让他滑过去，最后安全地跳到墙的另一面。在这一环节中，失败是常有的事，他们需要不断从头再来。

我和另一位同事看着他们训练，记录下是谁在指挥其他人，是谁想要领导却被断然拒绝，还要关注每位士兵的合作精神对整个小组能力的影响情况。我们发现有人固执，有人顺从，有人自负，有人脾气暴躁，有人执著，而有人其实就是个逃兵。有些人的想法一旦被小组否定了，他们就不再那么努力了。然而，从这些人身上我们有时也能看出些斗志来。我们还观察了这几位士兵面对危机时的反应：有人会斥责那个导致整组沦陷的人，有人在这个精疲力竭的小组还需从头再来时打头阵。在这个测验的压力下，我们感到其中每个人都展现了自己的天性。我们对参加实验的每位士兵性格的印象就如同天空的颜色那样真切、那样深刻。

观察过这些士兵完成的几次测试之后，我们就要对他们的领导能力和决策能力进行总结，而且要用分数表示谁在军官训练中是合格的。我们深入讨论了每一次测试，回顾了我们对他们的印象。这项任务并不难，因为我们感觉自己已经看到了每位士兵的领导能力。有些人像是强势的领导；有些人则比较懦弱，或是自大愚蠢；还有的人虽然平庸但并非无药可救。有几个人看上去非常软弱，只能将他们从军官候选人行列淘汰出去。在将对每位士兵的多角度观察汇集成连贯的情况时，我们对自己的评估很有信心，感觉我们所看到的一定是他们未来的发展。当小组遇到麻烦时，敢于担当并带领团队翻过障碍墙的士兵当时就是整个队伍的领导者。那么，他在训练中或战场上会如何表现呢？显然大家都会猜测他会像在翻墙训练中表现的那样非常高效，其他的推测都不太可能，因为现实情况就摆在我们眼前。

因为对每位士兵表现情况的印象总体来看是清晰且明确的，所以我们在正式预测时也没有任何迟疑，脑海中通常只会出现一个分数，几乎不会有心生疑虑的情况，也极少有自相矛盾的情形。我们很愿意这样断言：“这个士兵根本不行”，“这个比较平庸，但还算可以吧”，或者说“他将来肯定是个人才”。我们觉得没必要质疑自己的预测，也没有必要过低预测或者只说些模棱两可的话。但如果有人对这份测评结果提出质疑，我们也愿意承认，会说“当然了，什么都可能发生”。之所以愿意承认这一点，是因为不管我们对参与测试的每位士兵的印象如何，都十分确信这份预测在很大程度上是无效的。

事实表明，我们根本就无法对参与测试的士兵的表现进行准确的预测。每隔几个月我们就会召开一次反馈会议，会上我们会了解这些新兵在军官训练学校的表现，并将我们（对他们）的评估和管理过他们一段时间的教官的意见进行对比。每次得到的结果几乎总是相同的：我们对这些士兵在军官学校的表现进行预测的能力弱到完全可以被忽略掉。我们的预测也就比凭空猜想强点，但也强不了多少。

得知这个令人气馁的消息后，我们颇沮丧了一段时间。但这里毕竟是军队，无论管不管用，都要按程序办事，都要服从命令。第二天又来了一批士兵。我们把他们带到障碍训练场地，看着他们面对着墙，抬起原木，几分钟后他们的真正本性就暴露无遗，和之前那些士兵一样明显。我们预测的质量虽低，但这个事实对于我们怎样评估士兵完全没有影响，对于我们在判断和预测士兵能力时的信心也影响甚微。

这一切都很令人关注。之前预测失败的主要原因本应动摇我们对士兵进行评判的信心，然而我们的信心并未因此受到影响。这个原因本来也可能使我们适度调低自己的评价，但我们却并未受其影响降低评价。其实我们知道自己的预测只比随意乱猜强一点，一般情况下都是这样，但我们仍然感觉自己所作的每一项预测都是有根据的，而且

我们还会按照自己的预测行事。这让我想起了缪勒－莱耶错觉，我们都知道图中的线段是等长的，但一眼看过去仍然觉得它们长度不同。我对这种类推非常感兴趣，所以特意为我们的这种体验创造了一个术语：有效性的错觉。

我曾经发现了自己的第一个认知错觉。

几十年后的今天，我仍能从那个旧时的故事中看到自己思考的许多中心问题，这些问题也是本书的写作主题。我们对这些士兵未来表现的期望是替代问题的一个典型实例，更堪称典型性启发式的经典案例。我们曾经在一个模拟情景下观察一个士兵的行为，一小时后我们感觉自己能判断该士兵在面对军官训练和无领导作战的挑战时会有何表现。我们的预测是完全不能回归的，我们仅仅根据非常薄弱的证据就推测失败或者大获全胜，没给自己留一点余地。这也正是“眼见即为事实”的典型实例。

我们对观察到的行为印象深刻，对最终决定这些人作为军官表现的因素却知之甚少，而且没有什么好办法来体现这种无知。

回顾我们所做的一切，其中最值得注意的就是我们对一般原则的认识，即我们无法作出预测，这种认识对我们对个体案例的信心没有什么影响。现在我明白了，我们的反应与尼斯贝特和博吉达的学生们在得知大多数人不会去帮助疾病发作的陌生人时的反应相似。他们当然会相信自己看到的统计数字，但在判断视频中看到的某人会不会去帮一个陌生人时，基础比率并没有影响他们的判断。就像尼斯贝特和博吉达说的那样，人们通常不愿从一般情况中推断特殊情况。

对某个判断的主观自信并不是对这个判断正确概率的合理评估。自信是一种感觉，它能反映出某条信息和处理该信息时所体现的认知放松的一致性。由衷地承认不确定性乃明智之举，但如果有人声称自

信满满，只能说明他在脑海里已经构建了一个连贯的情节，当然这个情节未必是真实的。

投资股票的技能错觉

1984年，我和阿莫斯以及我们的朋友理查德·泰勒访问了华尔街的一家公司。接待我们的是该公司的高级投资经理，他请我们来是要讨论判断偏见在投资中的作用。我对金融了解不多，都不知道要问他什么，但我还记得我们之间的一次交流。“你售出一只股票后谁会买？”他大致朝窗户那边挥了一下手，表示他希望买方会是像自己一样的人。这就奇怪了：是什么东西使得有人买有人卖呢？是什么使得卖方觉得他们知道买方一无所知的事情呢？

自那时起，我对股票市场的问题就越来越迷惑：一个重要产业在很大程度上似乎是建立在“技能错觉”的基础上的。每天都有数十亿笔股票交易，很多人会买同一只股票，而其他人则将这只股票出售给他们。一只股票一天当中有一亿多的股份转手是常有的事。大多数买方和卖方都知道他们享有相同的信息，之所以进行股票交易主要是因为他们有不同的想法。买方觉得股价太低，很有可能会升值；而卖方认为股价过高，极有可能下跌。问题在于为什么买卖双方都觉得当前的股价有问题，为什么他们认为自己比市场更了解股价？对于他们中的大多数人来说，这种想法其实是种错觉。

总的来看，股票市场运行的标准理论是为业内所有人士所接受的。投资行业中的每个人都读过波顿·麦基尔（Burton Malkiel）的著作《漫步华尔街》（A Random Walk Down Wall Street）。麦基尔的核心理念是，一只股票的价格包含了关于公司价值和对股票前景的最佳预测的所有信息。如果有人相信某只股票的价格明天会上涨，他们今天就会买进更多该股票。而这种大量买进该股票的行为也会反过来导致股价上涨。如果市场上所有资产的标价都是正确的，就没有人

能通过交易来预测会赚还是赔了。最佳价格使得聪明无处施展，但它们也会保护不聪明的人免受自身愚钝的损害。然而，我们现在知道这个理论并不完全正确。很多投资者在交易过程中一直在赔钱，连会扔飞镖的黑猩猩都能比他们做得更好。这个令人惊讶的结论是由特里·奥登（Terry Odean）首次提出来的，他是加州大学伯克利分校的一名金融学教授，也曾是我的学生。

奥登对一万名投资者的收益账目中体现出来的长达7年间的交易记录进行了研究，他分析这些投资者通过那家公司进行的每一笔交易，总共有接近16.3万笔交易。凭着这组丰富的数据，奥登便能确定为什么一位投资者会卖掉自己所持的某只股票的一些股份，随后很快又买进另外一只股票。通过这些行为，投资者透露了他（大多数投资者都是男性）对两只股票前景的明确想法：他希望自己要买的股票比自己要卖的股票走势更好。

为了确定这些想法是否能站得住脚，奥登对投资者卖掉的股票收益和买进的股票收益进行了对比，这项对比是在交易完成一年后进行的。结果明显很糟糕。平均来说，个体交易者卖掉的股份比他们买进的走势要好，而且赢利空间相当大：每年约有3.2个百分点，远远超过两种交易的执行成本。

当然这只是平均水平，记住这点很重要：有些投资人做得很好，而有些投资者则做得差得多。然而，显然对于个人投资者中的大多数人来说，冲个澡，然后什么事也不做也会比践行脑中出现的想法更好。后来，奥登和他的同事布莱德·巴布尔（Brad Barber）在研究中也支持这个结论。在一篇题为“交易有损你的财富”的论文中，他们表示，总体来看，最积极的交易者往往会得到最糟糕的结果，而交易最少的投资者却赢得了最高的收益。在另一篇题为“男儿本色”的论文中，他们提到男性比女性更常按照自己无用的想法行事，而女性在投资中的收益比男性取得的收益更多。

当然，每笔交易总是会涉及第三方的某个人。一般来讲，这第三方就是金融机构和专业投资者，他们善于利用个人投资者在选择卖出哪只股票和买进哪只股票的过程中所犯的错误。巴布尔和奥登的深入研究对这些错误作了解释。个人投资者常会抛售“赢利股”以保持自己的收益，“赢利股”即为买进后增值的股票，是涨是跌要看“亏损股”了。不幸的是，近期的赢利股比近期的亏损股在短期内走势更好，所以这些个人投资者卖错了股票，也买错了股票。可以预见，个人投资者都集中到那些吸引他们注意力的公司那儿去了，因为媒体在宣传那些公司。职业投资者往往会更有选择地接收消息。这些发现让我们晓得，金融专业人员所推崇的“掌握内情下赌注”的说法有一定道理。

尽管专业人员能够从业余人员身上赚到数目可观的一笔财富，但几乎鲜有哪个炒股的人拥有可以年复一年地在股市上始终立于不败之地的能力。专业投资者，包括基金经理，在一项基础能力测试中失败了，这项测试即为持久性成就。对所有技能的研究结果都表明：个体成就的差异具有一致性。其中的逻辑很简单：如果任何一年中的个体差异完全是由于运气，那么关于投资者和基金的排位就会不规律地改变，年与年之间的相关系数就为零。但是，涉及技能因素时，排位就会更稳定一些。个体差异的持久性是一种测量方式，通过这种方式我们就能确定高尔夫球员、汽车推销员、牙齿整形医生或者公路收费员是否拥有这种技能。

对冲基金是由经验丰富且工作努力的专业人士管理的，这些专业人士买卖股票是为了给他们的客户赢得最佳效益。然而，从50多年的研究中得来的证据还是很具决定性的：对于大多数基金管理者来说，选择股票更像是掷骰子，而不像是玩扑克。任何一年中，往往每3只对冲基金中至少有两只的表现要比整个市场的整体表现差。

更重要的是，对冲基金收益的年度相关系数非常小，也就比零稍高那么一点点。每年成功的基金差不多都是靠运气，或者说他们骰子掷得好。众多研究者有一个普遍认同的观点，那就是几乎所有炒股的人，不管他们对股票是否了解（很少人了解股票），都在玩碰运气的游戏。交易者的主观经验只不过是他们在很不确定的情况下作出的看似明智的猜测而已。然而在高效率的市场中，明智的猜测比瞎猜也准不了多少。

几年前，我得到一次非同寻常的机会，可以近距离调查金融技能中的错觉问题。我应邀到一家公司为一组投资顾问作报告，这家公司为非常富有的客户提供金融建议和其他服务。我向他们要了一些数据用于准备报告，还有一个小收获：一张电子表格中有25位匿名的财富顾问连续8年来的投资收益。每位顾问（大多数顾问都是男性）每年所得的分数直接与他的年终奖金挂钩。按照每位顾问每年的表现进行排序，并决定他们中是否一直存在技能差异，以及同一个财富顾问为他的顾客赢得的收益是否一年更比一年多，这些都是非常简单的事。

为了回答这个问题，我以两年为一组计算了排序的相关系数：第一年和第二年，第一年和第三年……一直到第七年和第八年。每两年会有一个相关系数，总共就会有28组相关系数。我知道其中的理论，也希望能找到能够表明技能持久性的些许论据。我仍然惊讶地发现28组关联值的平均值仅为0.01。换句话说，就是零。我们并未能发现技能差异的持久关联性。这样的结果和你在掷骰子比赛时所期待的如出一辙，却与技能比赛大相径庭。

这家公司中似乎没有人注意到这场游戏的本质，即股票玩家在操控一切。顾问们感觉自己在这份严肃的工作中是有能力的专业人士，而且他们的上级也同意这一点。在研讨会召开的前一个晚上，我和理查德·泰勒与该公司的一些主管共进晚餐，这些主管是决定年终红利多少的人。我们让他们猜猜每位顾问不同年份间的排名有什么关联。

他们觉得自己似乎知道我们的意图了，笑着回答道“关联不大”或说“表现当然会有波动”。然而我们很快明白了，没有人希望平均相关系数为零。

我们向这些主管传达了这样一个信息，至少在构建证券投资组合时，该公司是凭借运气得到的回报，而不是技能。这一点本应让他们感到吃惊，但却没有。他们完全没有表露出不相信我们的迹象。为什么会这样？毕竟我们已经分析了他们的业绩，虽然措辞谨慎，但他们经验老到，肯定看得出来其中的含义。大家继续安静地吃饭，我确信我们的发现及其含义都被他们刻意掩盖了，这家公司又回到了以前的运行状态。对技能的错觉不仅是个人的失误，它还深深植入了这个产业的文化中。许多对这一基本假设提出挑战的事实—因此也威胁着人们的生计和自尊心—还远远没有为人们所接受，人类大脑还没有消化这些事实。对绩效的统计研究尤其如此，这种统计研究提供了基础比率信息，当这一信息与自己从经验中得来的印象互相冲突时，人们一般就会忽视它。

第二天早晨，我们把各项发现告知这些顾问，他们的反应都非常冷漠。他们是对复杂问题进行仔细判断的人，这种经验对他们来说比一个陌生的统计结果更深入人心。活动结束后，昨晚一起吃过饭的一位主管把我送到机场。他用一种带着戒备的口吻跟我说：“我在这个公司做得非常好，没人可以否认这一点。”我笑了笑，什么也没说。我想：“我今早已经否认这一点了。如果你的成功主要是靠运气，那你又能将多少成绩归功于自己呢？”

主观自信与专业文化为认知错觉提供了生存的土壤

认知错觉比视觉错觉更顽固。缪勒－莱耶错觉虽然告诉你线段长度是相同的，但这没有改变你看线段的方式，却改变了你的行为。现

在你知道不能相信自己对末端有箭头的线段长度的印象，而且你还知道在一般的缪勒－莱耶错觉中不能相信自己的眼睛。如果有人问起线段的长度，你会说出别人告诉你的长度，而不是你将看到的错误长度。与此相反，当我和同事们在以色列军队中得知领导能力评估实验的有效性很低时，我们很理智地接受了这一事实，但这并未影响我们的感觉及此后的行动。我们在金融公司得到的反应结果更是极端。我现在相信泰勒和我传达给那些主管与投资经理的信息立即就被放到记忆中的黑暗角落里去了，因为放到那里就不会对自己产生什么危害了。

不管是业余投资者还是专业投资者，都会固执地认为他们能比市场做得更好，与自己曾经接受的经济理论背道而驰，与自己从他人对自身经历公正客观的评价中学到的东西背道而驰，这是为什么呢？为什么金融界中的技能错觉可以长盛不衰？要解释这个问题，我们需要提及此前几章中的很多主题。

产生错觉最有说服力的心理学原因当然是玩股票的人拥有的都是高水平的技能。他们要查询经济数据和各种预测，查看损益表和资产负债表，评估高层管理的质量，还要对竞争对手进行估量。所有这些都是严肃的工作，需要经过大量训练。当然，从事这项工作的人也有直接（且正当）的机会来运用这些技能。不幸的是，光有评估公司商业前景的技能还不足以确保在股票交易中取得成功，因为股票交易中的关键问题是关于该公司的这些信息是否已经包含在股价里了。交易者显然缺少回答这一关键问题的能力，但他们貌似又对自己的无知一无所知。通过在障碍训练场上观察新兵，我发现交易者的主观自信是一种感觉，不是一种判断。我们对认知放松和联想一致性的理解将这种主观自信深深地植入了系统1。

最后，有效性错觉和技能错觉是由一种强大的专业文化来支撑的。我们知道，在任何情况下，当身边的人都跟自己持同样的想法

时，不论这种想法有多么荒唐，人们都能保持一种不可动摇的信念。如果处于金融领域中的专业文化之中，那么该领域中很大一部分人就会相信自己是能做到别人做不到的极少数人之一。这种想法不足为奇。

专家预测的准确度比不上扔飞镖的猴子

人们想当然地从对过去的解读中预测未来，总是忽视“未来是不可预知的”这一观点。正如纳西姆·塔勒布在《黑天鹅》一书中指出的那样，我们更愿意构建和相信对过往的连贯叙述，这种叙述使我们很难接受自己的预测能力的限度。我们都知道后见之明这个道理，金融专家也是在仔细研读每份晚报之后才对当天的大事作出令人信服的解释的。今天的后见之明中有价值的部分，其实昨天就可以预见到，我们不能抑制这种强烈的直觉。我们理解过去所产生的错觉会使我们对自己预测未来的能力过于自信。

人们常用的“历史的征程”这一意象暗含秩序和方向之意。征程与漫步或者走路不同，不是随意的。我们认为自己应该能通过关注声势浩大的社会运动、文化科技发展，或者几位伟人的意向及能力来解释过去。重大历史事件是由运气决定的，尽管这一说法显然是正确的，却依旧令人震惊。提到20世纪的历史—包括其中的重大社会运动—就很难不提到希特勒、斯大林。在孕育希特勒这个生命的卵子受精后，这个受精卵将来发育为女性的概率为50%。将两件“大事”综合来看，20世纪就有1/8的可能性不会出现这两位掌权人，而一旦缺少了这两个人物，整个历史几乎就会被改写。这两个卵子的受精过程有着重大意义，也是对“长期发展是可以预测的”这一观点的巨大讽刺。

然而有效预测的错觉仍然没有受到丝毫影响，做预测生意的人充分利用了这一事实，这里所说的从事预测生意的人，不仅有金融专家，还有商界和政界的权威。电视台、电台和各家报纸都有自己的专

家团，他们的工作就是对新近发生的事件进行评论，对未来进行预测，而观者和读者就会感觉自己在接受为自己量身定做的或者至少是极有见地的信息。当然，诸位专家和助推者也发自内心地认为他们提供的就是这样的信息。宾夕法尼亚大学心理学家菲利普·泰特罗克（Philip Tetlock）在一项长达20年的里程碑式的研究中解释了所谓的专家预测现象，这项研究发表在他2005年出版的《专家的政治判断：有多好？我们如何得知？》（Expert Political Judgment：How Good Is It？ How Can We Know？）一书中。泰特罗克为此话题的进一步讨论设定了一些术语。

泰特罗克采访了284位以“评论政治和经济走向或提出建议”为职业的人。他让这些人对某些大事在不久的将来的发生概率进行评估，这些事件既涉及他们的专业领域，也涉及他们所知甚少的领域。戈尔巴乔夫在政变中会遭到驱逐吗？美国会参加波斯湾战争吗？哪个国家会成为下一个大型新兴市场？泰特罗克一共搜集了8万份预测。他还问过这些专家是如何得出结论的，若结论是错的，他们会有何种反应，以及他们对不能支持自己立场的论据要如何评估等问题。受试者需要对每件事的3种可能结论的出现概率作出评估：例如在政治自由或经济发展方面，是会维持现状、有所增长还是有所下降。

结果令人震惊。这些专家表现得很糟糕，如果他们简单地将这3种潜在结果出现的概率平均一下的话，可能会做得更好。换句话说，那些花时间以研究某一特别课题为生的人作出的预测还不如扔飞盘的猴子预测得准确，因为猴子能平均对待每种可能。即使在自己最了解的领域中，专家的预测也比非专业人士好不到哪儿去。

那些了解更多的人比了解少的人作出的预测强不了多少。知识最丰富的人反而常常不大可靠，原因是学到更多知识的人对自己的技能产生了一种无限放大的错觉，进而变得不切实际、过于自信。泰特罗克写道：“为了获取知识，我们匆忙而草率地预测出利润回馈缩减的

临界点。在这个理论高度专门化的时代，没有理由假设顶级期刊的投稿人—著名的政治科学家、各领域研究专家以及经济学家—比记者或《纽约时报》的细心读者强多少。”泰特罗克发现预言者名气越大，他们的预言就越夸张，他写道“那些受欢迎的专家比他们那些远离聚光灯大肆评论的同事更自信”。

泰特罗克还发现，这些专家不愿承认自己过去错了，非要他们承认错误时，他们就会有一大堆借口，比如我的失误在于时机不好，突发意外之事，或者就说“我错了，但我有正当理由”。专家毕竟也是人，他们被自己的荣耀蒙蔽了，而且还痛恨错误。泰特罗克说，专家犯错误不是因为他们的思考内容，而是因为他们的思考方式。

他引用了赛亚·柏林所写的关于托尔斯泰的文章中的术语，“刺猬与狐狸”。刺猬“知道一件大事”，对这个世界有它们自己的一套理论，它们在一个清晰的框架下说明某些特殊事件，对不按自己的方式看待事情的人往往没有耐心，而且对自己的预测很有信心，它们尤其不愿承认错误。对于刺猬来说，错误的预测常是由于“时机不佳”或“就差一点儿”。它们固执己见，没有罪过，而这一点正是电视制片人喜欢在节目中看到的。两只刺猬对一个问题各执己见，每只都想攻击对方的愚蠢观点，这真是一场好戏。

而狐狸却相反，它们是更复杂的思想者。它们不相信仅凭一件大事就可以推动历史的进程（例如，他们不可能接受罗纳德。里根与苏联强硬对抗，仅凭个人力量结束冷战的观点）。相反，这些狐狸认识到，很多不同因素和作用力的相互作用导致了这一结果，这些因素中也包括纯运气因素，而这一结果往往会导致更大、更不可预知的结果。尽管狐狸的表现仍旧很差劲，但在泰特罗克的研究中，它们的得分却最高。谈及请谁参加电视辩论，可能刺猬被选中的概率会大些。

本章的主要观点并不是说那些企图预测未来的人会犯很多错误，即使不说也是如此。我们应该了解的第一点是，预测错误不可避免，

因为这个世界就是不可预知的；我们应该了解的第二点是，我们不应该相信高度主观的自信就是准确性的指示器（低度自信可能更有益处）。

短期内的走向是可以预测的，且人们的行为和成就能从以往的行为和成就中得到较为准确的预测。不过，我们不应该根据士兵在障碍训练场上的行为来推测他们在军官训练和战场上的行为，测试和现实世界中的行为是由特定情况下的很多因素共同决定的。从有8 个新兵的小组中调走一个坚定且自信的，其他人的个性特征也会改变。狙击手的子弹会偏移几厘米，军官的行为也会有所改变。我不否认这些测试的正确性，如果一项测试对重要结果的预测的正确性达到0.20或0.30，这项实验就应该得到推广应用。不过，你不应再有更多奢望了。你应该降低对华尔街炒股人的期望，或者干脆就不相信他们，这些玩股票的人就是些希望自己比市场预测未来股价更准确的人。你也不应该对专家们作出的长期预测抱有很高期望，尽管他们关于不远的将来可能会有有价值的见解。目前，还没有划定分开可预测的未来和不可预测的长远未来的界限。

示例—有效性错觉与技能错觉

“他知道这份记录表明这种疾病的变化几乎是不可预知的，他怎么会对这个病例表现得这么自信？听起来像是有效性错觉。”

“她能通过一个富有逻辑连贯性的情景来解释自己所知道的一切，这种连贯性让她感觉很好。”

“是什么让他觉得自己比市场更聪明呢？是技能错觉吗？”

“她就像只刺猬，有一个可以解释所有事情的理论，这让她产生一种错觉，那就是她了解这个世界。”

“问题不在于这些专家是否训练有素，而在于他们的世界是否是可预测的。”

第21章　直觉判断与公式运算，孰优孰劣？

保罗·米尔（Paul Meehl）是个性格奇特而又超凡脱俗的人，是20世纪最有才华的心理学家之一。他曾在明尼苏达大学的心理学系、法学系、精神病学系、神经病学系以及哲学系任教，同时写了宗教、政治科学方面的文章，还曾经研究过老鼠。米尔习惯用统计数字说话，经验丰富，曾对临床心理学的空洞言论大加批评，在精神分析方面有过实践。他写过一些论述心理学研究的哲学基础的文章，这些文章很有思想，我在读研究生时几乎能把它们全部背下来。我从来没见过米尔，但自从我读了他的那本《临床与统计的预测：理论分析与事实回顾》（Clinical vs. Statistical Prediction: A Theoretical Analysis and a Review of the Evidence）后，他便成了我心目中的一位英雄。

在这本他后来称为“让我烦恼的小书”的薄册子里，米尔回顾了20项研究结果，这些结果分析了以经过训练的专业人士主观印象为基础的“临床预测”，是否比按某种规则将一些分数或等级评定结合在一起作出的“统计”预测更准确。在一项典型的研究中，经过训练的辅导员预测了新生在学年末的成绩。他们与每个学生进行了45分钟的谈话，还参考了他们高中时的成绩、几次能力测试加上一份4页长的学生的个人陈述。数据统计的方法则只采用了其中的一小部分信息，即高中成绩和能力测试。然而，应用数据统计方法得出的结果要比14名辅导员中11个的预测都准确。米尔综合其他多种预测结果得出了相似的结论，这些预测包括违反假释程序、飞行员的成功训练以及刑事累犯情况等。

不出所料，米尔的著作在临床心理学家中引起了震惊和质疑，这一争议引发了一股研究大潮，自该书出版至今50余载，这股大潮还在

继续。将临床预测和统计预测进行对比的研究报告大约已有200篇，然而两者的对峙依然没有分出胜负。大约60%的研究指出，运算手法更准确。其余的比较研究认为两者准确性相近，但似乎数据统计方法更胜一筹，因为它比人工判断的成本低。至今还没有令人信服的例外情况记录在案。

预测结果的范围已经延伸到了医学的可变因素，比如癌症病人的寿命、住院时间、心脏病的诊断以及婴儿对猝死综合症的敏感性；经济措施，比如新企业的成功前景、银行对信用危机的评估、员工对未来职业的满意度；政府机构所关心的问题，比如收养人的适合条件评估、少年累犯的可能性以及其他暴力行为发生的可能性；还有一些混合结果评估，比如科学报告的评估、橄榄球比赛的胜负预测以及波尔多酒的价格预测。这些领域都有很强的不确定性和不可预见性。我们将其称为“有效性低的环境”。在这些情况下，专家预测的准确性与简单的运算得到的结果相当，甚至还要低于简单运算的结果。

在该书出版30年后，米尔自信而骄傲地说：“在社会科学中，还没有哪一项研究像这项一样，众多研究虽定性不同，结果却都一致地指向同一个方向，这一点是毫无争议的。”

专家预测比不上简单运算准确

奥利·阿申菲尔特（Orley Ashenfelter）是普林斯顿大学的经济学家，爱喝葡萄酒。对于简单的统计学方法的力量可以胜过世界著名学者的观点，阿申菲尔特曾经作过一个引人注目的论证。他想通过波尔多酒生产年所提供的相关信息来预测该酒的未来价值。这个问题之所以重要，是因为优质葡萄酒要想达到质量的顶峰需要很多年。出自同一个酒窖的酒，因其年份不同，在价格上有很大差异。生产时间相差12个月的酒，其价值会相差10倍或更多。预测未来价格的一项因素

是它的本质价值，因为投资者买酒就像买艺术品一样，都希望它能够增值。

人们通常认为葡萄酒酿造期之所以能够决定酒的好坏是受生长期间天气多样性的影响，温暖干燥的夏季会酿就最好的葡萄酒，因此全球变暖貌似会惠及葡萄酒产业。湿润的春天也会使这一产业受益，这样的天气会在不影响质量的情况下增产。阿申菲尔特通过天气的三个特征—夏季生长期的平均温度、丰收期的降水量以及上一个冬季的总降水量—来估测出葡萄酒的特质及特定的年份，再将这些常识性知识转化成数据公式来预测葡萄酒的价格。他的公式给出了未来几年甚至几十年后的准确价格预测。事实上，他的公式所预测的葡萄酒期货价格比新酒的市价更准确。这个新的“米尔模式”向那些为前期价格定位提供建议的专家的估价能力发起了挑战。它还对经济理论发起了挑战，根据这些理论，价格应该能够反映出所有有用信息，包括天气因素。阿申菲尔特的公式非常精确，预测价格与真实价格的相关系数超过了0.9。

为什么专家预测不如简单运算准确？米尔猜测其中一个原因是这些专家试图变得聪明，总想跳出思维的框框，在预测时会考虑将不同特征进行复杂的结合。复杂化对稀奇古怪的事情是有影响的，但十有八九会降低其正确性，将这些特征简单地整合在一起反而会更好。有几项研究已经表明，即使人们知道公式给出的建议分数，人类决策制定者在面对预测公式时也会自叹弗如。他们认为自己比公式强大，因为人们拥有关于这一问题的其他信息，但他们往往是错的。在米尔看来，在极少数情况下，我们可以利用主观判断，其他时候用判断替代公式并不是个好主意。在一个著名的思维实验中，他描述了一个能够预测某人今晚会不会去看电影的公式，他指出，如果知道此人今天摔断了腿，不用这个公式也罢。于是就有了“断腿原则”。当然，关键问题是断腿的概率太小了，但一旦腿断了，结论也就很明确了。

专家判断不可取的另一个原因，是人们对复杂信息的最终判断很难达成一致。如果有人要求这些专家对同一信息进行两次评估，他们通常会给出不同的答案。这些不一致之处往往正是真正令人关切的地方。一个经验丰富的放射科医师在两个不同的场合看到同一张片子，这两次检查结果在“正常”与“异常”之间会有20%的偏差。一项让101名审计员独立评价企业内部审计业务可靠性的实验也反映出类似的不一致程度。此前曾有过对不同专业人士判断可靠性的41项研究，研究要求审计员、病理学家、心理学家、组织管理者等专业人士回顾自己原来的判断。尽管他们对每个案例的再次评估在几分钟内就完成了，但实验结果还是说明了判断的不一致性非常典型。不可靠的判断使人们对任何事物都不可能作出有效预测。

这种普遍的不一致性很有可能是由于系统1对极端条件的依赖所致。我们从那个主要实验可以得知，在我们的环境中有一种不被注意的刺激物在本质上影响着我们的思想和行为。这种影响会从这一时刻波及下一时刻。在炎热的天气里，短暂的凉风会使你感到心情舒畅，这个时刻无论评估什么都会相对更积极一些。对于一个将要获得假释的犯人来说，在假释审核期间的每一顿饭之间，他都会有很大的变化。由于我们对我们思想中的东西没有一个清晰的认识，我们永远不会知道在周围环境有微小的变化时，我们会作出不一样的判断。公式却不会有这样的问题，输入不变，输出也不会改变。可预见性很差—这是米尔和他的后继者们在研究中得出的—不一致性会破坏任何预测的有效性。

这项研究得出了一个惊人的结论：要提升预测的准确度，最终的结果应由公式给出，在低效的情况下尤其如此。例如，在医学院的学生录取工作中，最终决定一般由面试候选人的老师来做。这一依据是片面的，但他们的推测也有可靠的证据：如果面试官也参与最终的录取工作，面试的过程很可能会降低选拔过程的准确性。这是因为面试官过于相信自己的直觉，他们会很重视个人的喜好而忽略很多其他信

息，从而降低了有效性。同样，专家在评估新酒的价格时会品尝酒，这种信息的反面作用大于正面。当然，即使清楚天气对酒质的影响，专家们也无法保证公式那样的一致性。

继米尔的最初研究之后，促进该领域最重要发展的要数罗宾。道斯所发表的著名论文《决定中非正当线性模型的稳定之美》了。社会科学中常用的数据统计分析是按照某一运算法则评估不同的预测因素，这叫做多次回归，且已经被运用于常用软件中。多次回归中体现的逻辑很有说服力：它找到了将各种预测因素权衡后再整合到一起的最理想公式。然而，道斯发现，这种复杂的数据运算没什么用处，人们也可以通过选取一组对于预测结果以及提升价值都很有效的数据作出类似的判断（使用标准数据或者是等级）。一个公式与这些预测因素以同样的权重结合起来预测新事物才有可能像使用多次回归处理原始样本一样取得理想的预测效果。更新研究则更深入地指出：均衡考虑各项预测因素的公式更有优势，因为它们不受样本突变的影响。

这种基于等权原则的计算方案的成功有着重要的实践意义：它可以在不作任何事前统计研究的基础上就能开发出有用的运算方法。这种基于现有数据或者常识的简单等权公式通常可以预测出意义重大的结果。在一个令人难忘的例子中，道斯指出了婚姻的稳定性可以通过一个公式来预测：

做爱的频率减去争吵的频率

你应该不会希望得到的结果是负数。

这个研究的重要结论是，在信封背面构思的一个运算公式通常可以和理想化的公式媲美，与专家的言论相比肯定更胜一筹了。这种逻辑适用于很多领域，从证券投资组合经理对股票的选择，到医生和病人对治疗方式的选择。

一项拯救了千万婴儿的简单运算法堪称对于这项研究的经典应用。妇产科医生清楚地知道，如果婴儿在出生后的几分钟内无法正常呼吸的话，他/她就会有很大的脑损伤甚至夭折的风险。在1953年麻醉学家弗吉尼亚·阿普加（Virginia Apgar）介入之前，内科医生和接生人员一直在用他们的临床经验来判断婴儿是否处于危险状态，不同人员的依据也不尽相同。一些人侧重于观察孩子的呼吸情况，另一些人则观察婴儿的啼哭频率。由于没有一个标准，人们经常错过危险信号，导致许多新生儿不幸夭折。

一天早饭后，一个住院医生问阿普加医生如何对新生儿作系统评估。她回答道：“这很简单，你可以这样做。”阿普加快速写下了5个变量（心率、呼吸、反应、肌肉强度和颜色）以及3个分数（0、1、2分别代表各个变量的稳健度）。阿普加意识到自己可能会有所突破，而且这一突破还可能被应用到所有的产房中，她便开始用这种方法评估每一个出生一分钟的婴儿。一个得到8分以上的婴儿一般是肤色粉红、蠕动、啼哭、面部扭曲并拥有100次以上的脉搏，这样的婴儿外形很好。低于4分的婴儿一般是浑身青紫、肌肉松弛、不爱动且心跳微弱，这样的婴儿需要立即救治。应用了阿普加的评分原则后，产房的护士们终于在判断婴儿情况是否危险的问题上有了一套标准，人们认为这个公式对减少婴儿的夭折率起到了很重要的作用。现在，阿普加的方法依然应用于每一个产房中。阿图尔·甘德（Atul Gawande）近期的著作《一份清单宣言》（A Checklist Manifesto）也介绍了一些其他案例，以说明列表以及简单原则的优点。

让许多业内人士烦恼的运算法

从一开始，很多临床心理学家就不认同米尔的观点，对此持怀疑态度。他们显然幻想过自己有长远预测的能力。我们在深思熟虑后，不难发现这种幻想是如何产生的，也可以理解临床医生为何反对米尔的研究。

证明临床统计可信度低的统计证据与临床医师对自己判断质量的日常体验相悖。经常接触患者的医生对每一个疗程都有其直觉，他们可以预测病人对干预治疗会有什么反应，并猜测下一步会发生什么。很多推测都得到了证实，这显示出临床医师真实的临床诊断能力。

问题是在整个治疗期间，这些正确的判断涉及的都是短期预测，而且是在当面诊疗后作出的预测，这项技能是治疗师经过长期实践得来的。他们失败的任务往往需要对病人的病情作长远的预测。想要做到这一点尤为困难，因为即使是最好的公式也只能是有个大概，临床医师也不可能完全了解，这需要患者多年的反馈，而不仅仅是当时短暂的治疗反馈。然而，临床医师可以出色完成的任务与他们完全不能做的事情之间没有绝对的界限，当然他们自己也是如此认为。他们知道自己有医术，但却不一定知道医术的终极。当然，认为机械地将几个变量整合到一起就会超过人工判断微妙的复杂性的想法对有经验的临床医师来说显然也是错误的。

这场关于临床预测与数据统计预测孰优孰劣的辩论总会涉及伦理道德的范畴。米尔写道，统计方法被那些临床医师批评为“机械化、自动化、附加物、模式化、人工化、不真实、表面化、武断、不完善、无生机、迂腐、片面、无关紧要、武断、数据化、表面化、死板、无前景、学术化、伪科学且很盲目”。相反，临床方法被它的支持者称赞为“灵活、全球化、有意义、正统、精细、统一、机构完整、有规律可循、系统化、丰富、深邃、真实、科学、成熟、准确、生动、正确、自然、可行，以及可以被理解”。

这种观点我们都可以理解。无论是约翰·亨利（John Henry）在山顶上挥锤，还是国际象棋天才盖瑞·卡斯帕罗夫（Garry Kasparov）与计算机“深蓝”的对决，我们总会同情我们人类自己。对通过数理统计来作决定的厌恶情绪影响着人类，这种厌恶源于我们本身对自然事物的偏好以及对人工合成产物的否定。选苹果时，如果

有人问我们喜欢有机的苹果还是商业种植的，大多数人都会倾向于“全天然”的那个。即使被告知两者的口味相同、营养相同而且同样卫生，很多人还是会选择有机水果。商人们甚至发现，标签上印有“全天然”或者“不添加防腐剂”时，销量就会增加。

欧洲葡萄酒协会对阿申菲尔特推测波尔多酒价格这一公式的反应表明，业内人士对揭秘专业知识有着强烈的抵触情绪。阿申菲尔特的公式对公众而言是一种福祉：我们原本以为各地的葡萄酒爱好者都会感谢阿申菲尔特，他提出的公式提高了这些人辨别葡萄酒质量的能力，使他们能够分辨哪些葡萄酒多年后会有上乘的品质。然而事实却并非如此，据《纽约时报》报道，法国葡萄酒界对此的表现是在“愤怒和歇斯底里之间”。阿申菲尔特指出一个品酒专家认为他的发现“荒唐可笑”，还有一个人也嘲笑他“就像没有亲自看过电影却对这部电影评头论足”。

作重要决定时，对运算法的偏见就会被放大。米尔指出：“有些临床医师会因一个‘盲目的、机械化的’公式而耽误了可以治疗的病例，这是很可怕的，但我也没有什么好办法来缓和这种令人恐惧的情形。”相反，米尔和其他的运算法支持者激烈争论，如果说运算法在作出重大决定的时候可以减少错误，那么仍旧凭直觉判断就是不道德的。他们的论述有理有据，但却与一个心理学事实背道而驰：对大多数人来说，错误的原因最重要。由于运算法导致婴儿死亡的案例比人为因素造成的悲剧更让人感到悲痛。这种情感强烈程度已经上升到道德取向的层面了。

值得庆幸的是，随着运算法在生活中适用范围的不断扩大，人们也在慢慢接受它。我们在寻找喜欢的书籍或音乐时，会接受软件推荐的选项；我们理所当然地认为人为因素并没有影响信贷限额的决定；我们也越来越习惯那些以简单的运算法形式出现的指导方针，比如说我们应该努力将有益和有害的胆固醇水平维持在什么比例。公众现在

已经意识到，在体育界公式能比人做得更好：一个职业球队该给新队员开多少薪水，或者在第四节的什么时候该踢凌空球。随着运算法使用范围的扩大，大多数人第一次接触米尔在他那本“让我烦恼的小书”中提到的结果模式时，他们的不适应感最终必将会降低。

“闭上眼睛”的直觉判断比主观判断更可取

1955年，作为以色列国防军中一个21岁的陆军中尉，我接受指派为全军建立一套测试系统。你也许会惊讶为什么会将如此重任交给我这么年轻的人，但请记住，以色列当时建国才7年，国内所有的机构都在筹建当中，必须有人去建设。今天听来有些奇怪，我的心理学学士学位竟然能够证明我有能力成为军中最训练有素的心理学家。我的顶头上司是一个才华横溢的研究者，他拥有化学学士学位。

当我接到任务时，例行面试已经准备就绪。每一个入伍的士兵都要完成一系列心理素质测试，对那些有作战任务的士兵要进行个性评估。我们的目标是要给这些新兵对作战适应性打一个分，并在步兵、炮兵、装甲兵等兵种中给他们选择一个最适合他们个性的兵种。面试官们本身也是新兵，之所以被选中做面试官是因为她们智商高，喜欢与人打交道，她们中的大多数人是当时不必参战的女兵。经过几周培训后，她们学会如何安排一个15~20分钟的面试，培训人员还鼓励她们要覆盖多个话题，而且要尽量对被测试者日后在军中的表现情况形成一个整体的印象。

不幸的是，接下来的评估已经显示这种测试过程对预测新兵日后成功与否毫无用处。于是他们要求我设计一个更有用但不会更耗时的测试。他们还要求我设计新的面试方法，并评估这个方法的准确性。从专业角度来讲，这些任务的难度与让我建一座横跨亚马孙河的大桥差不多。

幸运的是，我读过保罗·米尔那本一年前出版发行的“小书”。我很相信书中的论证，认为简单的运算法优于临床的直觉判断。我总结出，当前的面试之所以失败，部分原因是它允许面试者按照个人的喜好作决定，这个决定会因面试者的心理活动而发生一些变动。相反，我们应该用限时的项目来获得受试者在正常环境下更具体的信息。我从米尔那里还学到了我们应该摒弃这种用面试者的整体评估来给新兵打分的方法。米尔的书中指出这种评估不值得相信，而运算法从分散的评价中得出的结果则更有价值。

我决定采用这样的过程，面试者要评估几项相关个性特征，为每项单独打分。最后的作战适应性结果由计算机根据一个特定的公式给出，面试者不干预。我列了一个表格，其中包含与作战表现相关的6个特点，包括责任心、社交能力以及男子气概等。之后我再针对每个特点整理出一系列关于他们入伍之前生活的问题，例如之前做过几份工作、工作和学习时是否准时、和朋友交往的频率，以及他的兴趣爱好和参加过的运动等。这便使我能尽量客观地从每个角度对新兵进行评估。

通过这些标准化的真实问题，我希望能够排除光环效应，排除人们喜好的第一印象对判断结果的影响。为了进一步预防各种光环的影响，我要求面试官依照固定的顺序去测试这6个特点，在测试下一个特点之前要对前一个特点按5分制打分。我告诉他们不要为新兵在部队的未来发展操心。他们唯一的工作就是找出与新兵的过去相关的信息并以此来给每一个特性打分。“你们的作用就是提供可靠的测定值，”我说，“处理预测有效性的工作让我来。”我这句话的意思是我要用公式来整合他们的具体得分。

面试官们齐声抗议这种安排。这些优秀的年轻人对我这个和他们差不多大的中尉的命令有点不情愿，毕竟这样的要求禁止他们运用直觉，将注意力完全放在一些无聊的真实问题上。其中一个人抱怨说：

“你在把我们变成机器人吧！”所以我妥协了，“按照要求进行测试吧，”我说，“请完全按照要求来进行测试，测试完后，就像许愿那样闭上眼睛，将新兵想象成一个战士，并给他打分。”

我们对几百次面试都采用了这个新方法。数月之后，我们收集了新兵指挥中心对他们表现的评价，这使我们很欣喜。正如米尔的书中提到的那样，新的测试过程比原来的过程有质的飞跃。虽然离完美还有一定差距，但6项指标整合起来作出的预测比之前的整体评估要准确得多。我们已经从“徒劳”进步到了“有效”。

面试官“闭上眼睛”后的直觉判断也很准确，甚至和整合6项指标得到的运算结果一样准确，这是我最为惊喜的地方。我从这一发现中学到了毕生难忘的一课：即使是不那么正规严肃的遴选面试，直觉也会起到积极作用，当然前提是按照规定收集客观信息并对不同特性进行独立评分。我建立了一个给予“闭眼”评估和整合6项指标同等权重的公式。从这件事中我学到一个普遍规律：不要简单地相信直觉判断—无论是你自己的还是他人的—但也不要完全抛开它。

45年后，我获得了诺贝尔经济学奖，在以色列一时间也小有名气。在一次访问中，一些人想带我看看旧时服役的军事基地，那里依然矗立着测试新兵的房子。有人把我介绍给心理组的司令部官员，她向我介绍了目前的测试方法，和我当时设计的没有什么两样。在那里，大量研究显示该测试依然有效。最后在介绍如何引导面试官时，她补充道：“我们告诉他们，‘闭上你们的眼睛’。”

本章的内容已经在部队人力测试以外的项目中也得到了应用。按照米尔和道斯的原则进行的测试过程相对来说不怎么费力，但却相当严格。设想你要为你的公司招聘一名销售人员。如果真的想选择最合适的人选，那么你应该这样做：首先，选择一些这个岗位要求的先决条件（比如技能熟练程度、个性稳重程度、可靠性等）。不要列太多，6个左右即可。这些条件最好相对独立，同时要保证你通过一个问

题就能够对这几个条件进行评估。下一步就是为每个条件都列出一些问题，并想好如何对其进行评估，分数为1~5分。你应该清楚什么情况“最弱”，什么情况“最强”。

作这些准备大约需要半个小时，这种很小的投入能保证你招聘到的员工的质量。为了避免光环效应，你必须在一定时间内完成某一个特性的信息采集并对其打分，之后才能测试下一个。不要越过某个特性去测其他项目。评估每个候选者时，要将这6项评分累加起来。由于你要负责作出最终决定，那就不要“闭眼”测试了。即使你认为其他候选人更合适，也一定要雇用那个得分最高的人—请尽量克制自己创造“断腿”机会改变排位的想法。大量的研究可以向你保证：只要按照该过程操作，你就能找到最合适的人选。这比人们通常用的那些没有准备就开始面试，并依靠“我看到了他深邃的眼神，我喜欢自己看到的一切”这类主观判断要好得多。

示例—人工判断和公式运算

“不管何时，只要公式能替代人工判断，我们至少应该考虑一下（运算法）。”

“他认为自己的判断既缜密又微妙，但实际上把一些分数简单地整合在一起也许会更胜一筹。”

“我们应该事先考虑清楚自己有多重视这些候选者以往的表现，否则，对他们的第一印象会对我们产生过多的影响。”

第22章　什么时候可以相信专家的直觉？

专业人士的争论暴露了学术界最为糟糕的一面。科学杂志上偶尔会有一些交流文章，开始是某人对他人研究的批判性评论，接着就是被批判专家的回复和反驳。我一直认为写这种文章是在浪费时间。最初的那篇批判若言辞犀利，其回复和反驳便尤其激烈，我将其称为对始作俑者的讽刺和深度讽刺。回复很少会对尖锐的批判作出任何让步，而且也没听说过某个反驳者会承认开始的那篇批判性文章有任何误导性或者错误。只有在少数情况下，在我认为批判具有严重的误导性时，我才会做出回应。这是因为，此时不回复可能会被视为对错误的默认，但我从来没有发现这些不友善的批判有什么指导意义。为了寻求另一种方式来化解分歧，我曾参与了几次“对手合作”活动，在这一活动中，对某项科学研究见解不同的学者需要就他们的不同观点共同撰写一篇论文，有时还要一起进行研究。在争论特别激烈的情况下，这项研究则由裁决者主持。

我与加里·克莱因进行的对手合作是我最为满意也是最有成效的一次。加里·克莱因是某个协会的优秀领导，他所在协会的学者和成员都不看好我做的工作。此协会的人称他们自己为自然主义决策学者，他们中的大多数人都在各类组织里工作，在那里他们经常研究专家们是怎样工作的。他们坚持反对在研究启发式和偏见时关注偏见。他们认为这种研究模式过于关注失败，并且是通过仿真实验进行研究，而不是通过真人真事。他们高度怀疑以严谨的计算来代替人工判断的价值，所以，他们并不推崇保罗·米尔。多年来，加里·克莱因一直保持着明确的立场。

我们的合作几乎没有奠定什么美好友谊的基础，但整个过程中却有很多值得铭记的东西。过去我从不认为直觉总会产生误导。自从读

过克莱因于20世纪70年代撰写的一篇论文的草稿之后，我曾一度非常推崇他关于消防员专业技能的研究，他的著作《力量的源泉》也给我留下了深刻的印象。这本书用很大篇幅分析了经验丰富的专家是如何开发出直觉能力的。我邀请克莱因一起参与直觉成败界限的划分工作。他对这个想法很感兴趣，虽然我们并不肯定这项工作会成功，但还是一起开始了这项工作。

我们首先要回答一个具体的问题：什么时候你可以相信那些声称自己有直觉能力的经验丰富的专业人员？很明显，克莱因更容易相信这些专业人员的直觉，而我则更容易对此心存质疑。不过，我们在回答这个一般性问题时是否可以遵从一定的原则呢？在七八年的时间里，我们有过多次讨论，解决了许多分歧，也发生过不止一次的争执。我们写过很多稿件，成了朋友，最终还联合发表了一篇文章，文章的标题见证了我们的经历—“相信专家直觉的条件：达成一致”。的确，我们并没有遇到真正存有分歧的问题，但我们也没有真正达成一致。

直觉就在眨眼之间

当我和克莱因进行上述项目的研究时，马尔科姆·格拉德威尔（Malcolm Gladwell）的畅销书《眨眼之间》（Blink）问世了。这本书使我们更加确信我们对共同研究的问题的观点是一致的。格拉德威尔这本书开篇的故事令人印象深刻：一些艺术名家鉴赏雕像中的杰作—一个阔步行走的男孩雕像。有些专家本能地认为这个雕像是仿冒品，但也说不清楚是什么让自己有这种感觉的。读了这本书的人（有数百万人读过）都认为直觉在其中起了作用。这些专家知道雕塑是仿冒的，却不知道自己为什么知道—这正是对直觉的定义。这个故事好像在暗示，对引导这些专家的线索进行系统调查应该会失败。不过，我和克莱因却并不这样认为，我们觉得，这样的调查很有必要，而且，如果方法得当（克莱因知道该怎么做），是有可能成功的。

读过这个故事的读者会对专家近乎神奇的直觉啧啧称奇，但格拉德威尔本人却并不那样认为。在随后一章中，他讲述了一个因相信直觉而造成的巨大失败：美国总统哈丁之所以当选是因为他符合总统的相貌特征：高个子、宽下巴，是典型的强硬而果断的领导者形象。人们把票投给他没有其他理由，只是因为他的外表看起来强硬和果断，就认为他是这样的人。之所以出现了哈丁作为总统表现会如何的直觉预测是因为选民替换了问题。本书的读者会期待自己也能拥有这种信心满满的直觉。

克莱因形成其直觉观点的早期经历与我的不同。我的观点是通过观察自己的有效性错觉以及阅读保罗·米尔关于临床预测缺点的实证研究而形成的。克莱因的观点是在他对火场指挥官（消防队的领导）的早期研究的基础上形成的。在指挥官对抗火灾时，他进行了跟踪调查并在火灾扑灭后对指挥官当时做决策的想法进行了采访。克莱因在我们合作的文章中写道，他和他的合作者：

调查指挥官们是怎样不加选择就做出正确决策的。最初的假设是指挥官会将其分析限制在两个选项中，但这个假设已被证实是错误的。事实上，指挥官只萌生了一个选项，且这个选项也正是他们所需要的。他们花了超过10年的时间进行真实和虚拟的演练，以识别出合适的选项作为首选，而在有真实需要时，他们就可以利用这个累积了多年的指令库。他们评估某个选项的方法是在脑部模拟这个选项，看它是否适用于当时的情况……如果他们考虑的这个做法大概可行，他们就会这样做；如果这样做不太好，他们就会对其进行调整；如果不易调整，他们就会选择下一个最有可能的选项。然后，重复上面所说的过程，直到找到一个合适的做法。

克莱因将上面的描述定义为一种决策制定理论，他称之为预认知决策模式。预认知决策模式可以用来解释消防员的专业技能，也可用来解释其他领域的专业技能，包括下象棋。系统1和系统2同时参与了

这个过程。在第一阶段，暂定计划通过联想记忆（即系统1）的自主功能呈现在大脑中。下一阶段是一个需要深思熟虑的过程，大脑会对这个计划进行模拟以检测其是否有效，这是在系统2的运作下进行的。不久前，赫伯特·西蒙提出将直觉性决策制定模式视为从认知模式中提出想法，而且，赫伯特·西蒙可能是唯一一个被各路决策研究者公认为英雄和创始人的学者。我在本书的序言部分曾引用了赫伯特·西蒙对直觉的定义，现在重复一下会更有意义：“这个棋局已经给了我们提示，根据这个提示我们可以搜寻到大脑存储的信息，而这个信息就能给出答案。直觉只不过是人们的认知而已。”

这个有力的陈述用日常经验的记忆解释了直觉的不可思议。消防员凭借其对危险的直觉（“尽管不知道自己是如何拥有这种直觉的”）能在房屋塌陷前逃脱的故事的确令人称奇，然而，我们也不知道自己为什么立刻就知道一进屋看到的那个人就是我们的朋友彼得。西蒙这番话的寓意是，人们在不知情的情况下就能知道，其中的奥秘并非直觉的显著特征，而是大脑的常规活动。

专家型直觉的习得

构成直觉的信息是怎样“储存在记忆中”的呢？某些类型的直觉能够快速习得。我们从祖先那里继承了一个重要机制，学会何时应该感到恐惧。的确，“一朝被蛇咬，十年怕井绳。”我们中的许多人都有过这样深刻的记忆，记得有家餐厅有一道自己不喜欢的菜，于是我们就一直不愿再进那家餐厅了。在接近曾发生过令人不快的事件的地点时，我们都会感到紧张，即使当时根本不可能再次发生同样的事情也会感到紧张。对我来说，前往旧金山机场的斜坡就是这样的一个地点。多年前，有个怒路症司机从上高速公路之后就一直跟在我后面，他还摇下车窗，骂了我几句脏话。我一直都不明白他为何会发怒，但我每次经过那个斜坡时，总能记起他的声音。

我对于这件事的记忆是有意识的，这也充分解释了我当时的情绪。但在许多情况下，你会在去到某个特别的地方或是听到某个特别的说法时感到不自在，即使这个地方或这个说法并没有触发记忆中的某个事件时也是如此。如若事后真有什么不好的事发生，你的后见之明就会将那种不自在看做是直觉。这种情绪学习的模式与巴甫洛夫著名的条件反射实验密切相关。在那个实验中，狗学会了识别食物到来时的铃声。巴甫洛夫的狗所学到的可以称为习得的希望，而习得的恐惧则更容易被感知。

恐惧可以被感知，事实上也很容易被感知，因为无须亲身经历只需通过语言就能感知。对危险有着“第六感”的消防员肯定有很多机会讨论及思考多种他并没有亲自参与的火灾，并在脑中对会有什么样的线索出现以及该怎样反应进行演练。我还记得，一名没有作战经历的年轻排长在带领部队穿越峡谷时会很紧张，因为他曾经学习过这样的地形很可能会有埋伏。学习需要一定的反复强化。

情感学习可能很快，但学习我们所说的“专业技能”通常需要很长时间。学习专业技能，例如高水平的国际象棋、职业篮球以及消防技能，很复杂也很缓慢，因为某个领域的专业技能涉及的不仅是一项单一的技能，还包含了很多小技巧。象棋就是一个很好的例子。一名专业棋手一眼就能看清一个复杂的棋局，但达到那样的能力水平却需要很多年。对象棋大师的各项研究表明，想要达到高水平需要至少10000个小时的专注练习（大约需要在6年的时间里每天练习5小时）。在注意力高度集中的这若干个小时内，一个谨慎的棋手会熟悉数以千计的棋局，且每个棋局中的棋子都有攻守关系。

学习高水平象棋好比学习阅读。一个一年级的学生需要努力学习单个字母，再将这些字母组合成音节和单词，但一个成年人则可以掌握所有从句。一个精于阅读的人还可以将熟悉的成分组合在一个新的句型中，并能快速“识别”且正确读出一个她从未见过的单词。重复

出现且相互关联的棋子如同字母，而棋局则像一个长的单词或是句子。

技能过硬的读者第一次看到刘易斯·卡罗尔（Lewis Carroll）所作的《隐语重重》（Jabberwocky）的开篇诗句，就能够以完美的节奏和音调读出来，且朗朗上口：

是滑菱鲆在缓慢滑动，时而翻转，时而平衡；

所有的扭捏作态展示了，蠢人的早熟、懒人的平庸。

掌握下棋的技巧要比学习朗读更难也更慢，因为象棋的“字母表”含有更多的字母，每个“单词”也包含许多字母。然而，经过上千小时的练习以后，象棋大师能够一眼就“读”出棋局。他想出的那几步棋通常也都很高明，有时还会令对手措手不及。他们可以处理自己从未遇到过的“单词”，还能找到一个新的方法去解释一个熟悉的“单词”。

环境有规律可循，直觉才可相信

我和克莱因很快就发现，我们对直觉技能的本质和习得的观点一致，但还需就我们的关键问题达成共识，即什么时候可以相信一个自信的专业人士的直觉。

最终，我们推断我们之间出现分歧的一部分原因是由于我们的专业不同。克莱恩花了很多时间研究消防指挥官、临床护士以及其他真正具有专业技能的职业。我的大多数时间则用在了对临床医生、股票投资者以及政治学者等人的研究上，这些人普遍都在做毫无依据的长期预测。克莱因则更愿意相信那些称自己有直觉的专家，据他说，这是因为真正的专家知道自己知识的局限。我与他争辩道，也有许多伪

专家并不清楚他们其实并不知道自己正在做什么（有效性错觉），总的来说，人们的主观自信普遍过高而且通常毫无根据。

早些时候，我研究过人们自信的来源，认为以下两点与之相关：认知放松和一致性。如果我们能很轻松地想到自己想要的那个故事，且各个情节之间并无矛盾时，我们就会很有自信。但是放松和一致并不能保证我们充满自信的观点就是正确的。联想机制会抑制怀疑并引发与当前情况相符合的想法与信息。遵从眼见即为事实原则的大脑可通过忽略自己所不知道的事而变得过于自信。因此，许多人容易对没有事实根据的直觉怀有高度的自信也就不足为奇了。我和克莱因最终就一个重要的原则达成了共识：人们对直觉的自信心不能作为他们判断的有效性的可靠指标。换句话说，当有人告诉你你应该相信他们的判断时，不要相信他们，也不要相信自己。

如果主观自信不可信的话，我们该怎样评估直觉判断的有效性呢？判断在什么时候才能反映出真实的技能水平呢？什么时候会显现出有效性错觉呢？回答这些问题需考虑到技能习得的两个基本条件：

- 一个可预测的、有足够规律可循的环境。

- 一次通过长期训练学习这些规律的机会。

当满足以上两个条件时，就可以培养出直觉来了。象棋这个活动就需要在极具规律的环境下进行，桥牌和扑克也提供了有力的、能支撑技能的统计学规律。医生、护士、运动员以及消防员面对的都是复杂但却基本有序的情境。尽管系统2并没有学会如何给它们命名，但事实上专家的系统1学会使用的那些高度有效的线索才是引发加里·克莱因所描述的准确的直觉的原因。相反，作长期预测的股票投资者以及政治学者是在有效性为零的环境中进行的。他们的失败反映了他们尝试预测的事物基本是不可预见的。

有些环境毫无规律可言。罗宾·霍格思（Robin Hogarth）曾描述过一些“恶劣的”环境，在这些环境中，专业人员可能会从自己的经历中得到错误的信息。他借鉴了刘易斯·托马斯（Lewis Thomas）那个关于医生的例子。在20世纪初，某位医生总能凭直觉来预测哪位来就诊的人会染上伤寒。不幸的是，他是通过咽部触诊来证实自己的预测的，但在诊断两名门诊病人的间隙并没有洗手。于是，来看病的人接二连三地病了，医生也开始认为自己的诊断不会有错。他的预测是准确的，但这并不是因为他有专家型直觉。

米尔提到的那些临床医生并不是无能，他们的失败也不是因为能力不够。他们表现不佳是因为其任务没有简单的解决方案。临床医生的窘境并没有在零效度环境下作出的政治方面的长期预测极端，但也是基于低效度的情境，准确性也就不会很高。我们知道事实就是如此，因为虽然最好的运算法的准确率是高于人工判断的，但也不会非常准确。的确，米尔及其追随者的这些研究从未提供过“确凿的证据”，这些证据被临床医生完全忽略了，但能被运算法察觉到。这类情况的极端失败案例不可能出现，因为人类的学习能力通常是高效的。若存在有助于猜测的有力线索，人们一旦得到机会就一定能发掘出来。在毫无章法的环境下，运算法远远优于人工判断有两个原因：运算法比人工判断更可能观察到不怎么有效的线索，还可能通过利用这样的线索将正确性保持在适度水平上。

在这样一个不可预知的世界里，人们出现预测错误也是无可厚非的。但是，若专业人士认为自己可以成功预测不可能的任务，我们就可以对其进行指摘。在一个不可预知的环境下声称自己有正确的直觉至少也会被称做自我妄想，有时则更难听。如果缺乏有效的线索，直觉的“准确性”不是因为巧合就是在撒谎。如果这个结论让你惊讶，那说明你仍然相信直觉是不可思议的。请记住这条规则：在环境缺乏牢靠的规律时，不要相信直觉。

环境中的某些规律会比其他规律更容易察觉并容易加以利用。想想你是如何形成自己的刹车方式的。当你学习转弯时，你渐渐学会了何时放油门以及用多大力气踩刹车。现在，弯道改变了，但多次转弯的经历已使你能在任何弯道上在恰当的时间以恰当的力度踩刹车。学习这项技能的条件是很理想的，因为你在每次遇到弯道时都能收到及时、清楚的反馈：转弯顺畅时你会感到很舒服，但如果刹车没有踩到底，你就会感到车子有些难以控制。港口引航员调动大型船舶的情境也有一定的规律，但只凭借经验是很难学到这项技能的，因为行动之间可能会有长时间的推迟，这样的推迟还会带来显著的后果。专业人员是否有机会培养直觉性专业技能主要取决于反馈的质量和速度，以及是否有足够的时间进行练习。

专业技能不是一项单一的技能，而是由许多技能组成的。同一个专业人员可能在她的领域中是个行家，但在别的领域是个新手。等到象棋新手成为专家的时候，他们就已经“看清所有的棋局（或大部分棋局）”了，就这点而言，象棋是个例外。外科医生在有些手术中表现得比其他人更为专业。另外，专业技能的某些方面可能会比其他方面更容易学。精神治疗医师有很多机会观察患者对他们所说的话的即时反应，回馈使他们培养了相关的直觉性技能，使他们可以使用能平息怒火、增强信心以及使患者集中注意力的语言和音调。另一方面，治疗师没有机会判断对不同的病人应该使用哪一种治疗方法才最有效。他们收到的反馈是病人长期的治疗结果，这种反馈量少且滞后，还有可能根本没有反馈，无论哪种情况都无法运用他们从经验中学到的知识。

在医学专业中，充分的反馈可以使麻醉师受益，因为他们的行为很快就会见效。相反，放射科医生就不怎么了解他们诊断的准确性了，也不知道他们是否有漏诊。因此，麻醉师更能培养出有用的直觉性技能。如果一个麻醉师说：“我感到有些不对劲儿。”手术室的人就应该开始准备应急计划。

像主观自信的那个例子一样，专家可能不知道他们专业技能的局限性。一位有经验的精神治疗师知道自己擅长揣测患者的想法，并对患者接下来要说些什么有一定的直觉。她很容易就能预测出患者明年的康复状况，但这个结论并不十分正确。短期预测和长期预测不同，治疗师有足够的机会去接触其中一个患者，却不能了解其他患者。同样，财务专家对他所在公司多方面的贸易情况都比较熟悉，但对如何选择股票就不那么熟悉了。中东的某位专家知道许多事，但却无法知道未来。临床心理学家、股票投资者以及经济学者都掌握了各自领域的直觉性技能，但他们却不能够鉴别出因直觉导致错误的情境和任务。这些未能识别的专业技能的局限性解释了专家总是过分自信的原因。

直觉的对错评估

在我们的实验快结束时，我和加里·克莱恩就上面提及的那个问题给出了一个一般性答案：什么时候可以相信有经验的专业人士的直觉？我们的结论是，大多数情况下，我们还是可以将可能是有效的直觉与可能是无效的直觉区分开来的。这就好比判断一件艺术作品的真假一样，关注这件作品的出处通常比关注作品本身的判断准确率更高。如果环境有足够的规律性，并且在判断时有机会掌握这些规律，联想机制就会识别这些情境并做出快速且准确的预测与决策。这些条件若得到满足，你就可以相信某个人的直觉。

不幸的是，联想机制同样会产生主观的强迫性直觉，这种直觉是错误的。如果我们观察有天赋的年轻人在象棋方面取得的进步，就会非常清楚完美的技能不是短时间就能练就的。在接近完美的过程中，他会犯错误，而且对这些错误还信心十足。当评估专家的直觉时，你应该时刻考虑到该专家是否有足够的机会挖掘线索，即使是在有规律的环境下。

在一个不够规律或效度较低的环境中，判断启发式就会被激活。系统1通常会用另一个问题快速替换掉难题，创造出并不存在的关联。此时回答的问题并不是预期的那一个，但这个答案会很快出现在人们的脑海中，会通过系统2宽松的审查。你可能想预测某个公司的商业前景，并相信这就是你正在判断的事，但实际上，你对这家公司高管能力的印象主宰了你的评估。因为替代是自动发生的，你通常并不清楚自己（你的系统2）赞同并采纳的判断源自何处。如果这是唯一出现在大脑里的判断，你可能就无法将它与你根据专业直觉得来的有效判断进行主观上的区分。这就是主观自信不能作为直觉准确性指标的原因：即使判断的是错误的问题，在作出这一判断时仍可能有高度的自信。

你可能会问：为什么我和加里·克莱因立即想到了通过评估环境规律和专家学习经历的方法来估测专家的直觉能力，而不是通过专家的自信程度来评判，还会问我们答案可能是什么。其实解决方案一开始就很明显。我们先前就知道火场指挥官和儿科护士的直觉是有效的，而米尔研究的那些专业人士以及股票投资者和经济学者的直觉则不准确。

很难说清是什么使我们的实验经年累月进行这么久，是长时间的讨论、不断交换演示稿、数以百计的商谈邮件，还是不止一次想要放弃的想法，我们真的不清楚。但如果某个项目完成得相当好，就常会有这样的事情发生：一旦你明白了主要结论，这个结论就总是看似很明显。

正如我们那篇文章的标题所示，我和克莱因所持的观点并不像我们预期的那样不同，对于我们提出的实质性问题，我们采用了一些联合方案。然而，我们发觉我们前期的分歧不单单是观念上的不同，还有态度、情感和品位上的不同，而且这些分歧多年来都没有太大变化，这一点在我们认为最有趣和最感兴趣的事情上体现得最明显。当

有人提到“偏见”这个词时，克莱恩的脸部仍然会有轻微抽搐，他仍然会嘲笑由于运算或是正式程序导致的明显荒谬的决策；而我则会将这些偶尔由运算导致的错误视为提高的方法。另一方面，看到在零效度的情况下一些自负的专家仍声称自己有很准的直觉时，我比克莱因更喜欢看好戏。然而，从长远来看，尽可能多地发现两个人观念方面的共识肯定比寻找我们在情感方面的分歧更加重要。

示例—专家型直觉

“对这个特别任务，她有多少专业技能？做过多少练习？”

“他真的相信这些新成立的公司的环境有足够的规律来证明与基础比率背道而驰的直觉吗？”

“她对自己的决策非常自信，但主观自信并不是评估准确性的标准。”

“他真的有机会学习吗？对他判断的反馈他接受得有多快、多彻底？”

第23章　努力养成采纳外部意见的决策习惯

在和阿莫斯合作几年之后，我说服了以色列教育部的一些官员在高中开设有关判断与决策的课程。我组建了一支团队，其中包括几位经验丰富的老师，我教授的心理学专业的一些学生，以及希伯来大学教育学院的院长希莫·福克斯（Seymour Fox）。我们设计了课程内容，还编写了教材。

我们每周五下午都开一次例会，这一惯例维持了约一年，我们制定出内容详细的教学大纲，完成了教材几个章节的编写任务，还在教室里上了几节示范课。大家都感到取得了一定的进展。一天，在讨论估测不确定参量的流程时，我突然想到可以进行一次现场操练。于是，我便请在场的所有人预测我们将完整的教材文稿提交给教育部所需的时间，并将预测结果写下来。我遵循了我们已经计划好要纳入课程体系的流程：从一个团队获取信息的合理方法并不是通过公开讨论，而是通过私下收集大家的观点来完成。这个流程与常规的公开讨论不同，它更加充分地利用了每个成员的相关知识。我收集了大家的预测，并将结果记录在黑板上。在场的各位对完稿时间的预估集中在两年左右，最低估值为一年半，最高估值则为两年半。

随后我又有了一个主意。我问课程编制专家希莫是否能想到还有哪些和我们类似的团队曾经草拟过课程计划。那段时间，有几项类似“新数学”这样的教学革新在以色列得到引介。希莫说他能想到很多这样的团队。我又问他是否知道这些团队更详尽的情况，事实证明他对其中几个团队的情况还是较为熟悉的。我又请他回想这些团队在取得与我们当前进展相当的成绩时的状况。根据这一点，我又问他是否记得这些团队用了多长时间编完教材的。

他陷入了沉默。当他终于张口说话时，我觉得他脸红了，在为自己的回答感到尴尬，他说道：“你知道吗，我过去从未意识到这一点，但事实上，并非所有取得与我们当前进展相当的团队都能完成任务。没完成任务的团队还是占了很大一部分的。”

他的话让人很不安。我们从未考虑过自己可能会失败。我越发不安了，于是想请他估测失败的团队占多大比例。他说：“大约40%。”此时，整个房间仿佛笼罩在一片阴霾之中。我立刻又提了一个问题：“那些完成了任务的团队用了多长时间呢？”他答道：“没有一个团队是少于7年的，最多用了10年时间。”

我如同抓住了救命稻草一般，说：“与其他团队的技能和资源相比，我们的团队怎么样？在这些团队中，我们团队大概处于什么位置呢？”这次，希莫并没太多犹豫，说道：“我们在平均水平以下，但也没差太多。”他的回答让我们感到震惊，甚至包括希莫自己，他先前的估测受到整个团队所持的乐观心态的影响。如果没有我的提示，他就不会将自己对其他团队过去经历的了解与对我们团队未来的预测联系在一起。

听了希莫的话，我们当时的思想状态远非“我们都清楚了”这句话能够描述的。诚然，我们所有人当时都“清楚”与几分钟前我们写在纸上的预测时间相比，最少7年、失败概率为40%才是对项目未来更合理的预测。我们并没有承认自己清楚的事实。这个新的预测似乎仍然不真实，因为我们不能想象为何一个看似操作非常简单的项目会耗时这么久。我们没有水晶球，无法看到未来。我们能看见的，只是一个合理的计划，这个计划会使我们在大约两年的时间里完成一本书，而这与那些显示其他团队不是失败了就是用了很长时间完成任务的统计数据是互相冲突的。我们所听到的是基础比率信息，依据这个信息，能推断出一个因果关系，即如果有这么多的团队失败，或是用了很长时间才取得成功，那么编写一门课程就应该比我们想象中的难得

多。但这样的推断又与我们对现阶段取得的重大进展的直接体验相左。我们对希莫提供的数据的处理就像平时对待基础比率一样：注意到其存在，但立刻选择忽略。

我们理应在那一天选择放弃项目的。我们都不愿意为一项失败概率为40%的项目再多投入6年的时间。尽管我们认为坚持做下去并不是理性的选择，但这不足以成为我们放弃的缘由。在几分钟断断续续的争辩之后，我们达成了一种默契，那就是当做什么事都没发生，继续工作。这本书最终在8年以后才编写完成！那时，我早已搬离以色列，离开了团队。也就是说，这本书的编写经历了许多不可预知的变化。教育部对这个想法所持的热情也在等待这本书交稿的漫长时间里消退了，因此这本书从未被使用过。

这个令人尴尬的插曲成了我职业生涯中一段最具启发性的经历。我从中悟出了三点，第一点是显而易见的，我偶然得到了两种截然不同的预测方法。后来，这两种方法被我和阿莫斯称为内部意见和外部意见。第二点是我们最初的预测，即完成项目需要大约两年的时间，体现出一种规划谬误。我花了很长的时间才悟出第三点，我将这一点称为非理性坚持，一如我们那天做的荒唐事：没有终止那个项目。面对选择时，我们因为事业心而丢掉了理性。

比起外部意见，我们更偏向内部意见

在很久以前的那个周五，我们的课程专家对同一个问题作出了两种判断，并得到了截然不同的结果。我们所说的“内部意见”是指包括希莫在内的所有人自发采取的对我们项目的未来进行预测的方法。我们注重具体环境，在各自的经历中寻找证据。我们有一个粗略的计划：知道要写多少章，了解已经完成的两章所用的时间。我们之中有些人会谨慎些，可能会在预测所用时间的基础上多加几个月，以免出现预测误差。

外推法是错误的。我们根据眼前的信息进行预测，但我们写出的前几章有可能比其他章节简单，而且在写那几章时，我们对这个项目的投入程度很可能正处于最高点。然而，最主要的问题在于我们没有考虑到由唐纳德·拉姆斯菲尔德（Donald Rumsfeld）提出的著名观点：“未知的未知数。”那天，我们没能预见到接下来发生的事会导致这个项目拖延这么久。离婚、生病、与官员的协调等事情导致工作一再延迟，这些事情都是意料之外的。这样的事情不仅会减慢教材的编写速度，还会导致任务在长时间内没有任何进展或进展非常缓慢。当然，对希莫知道的那几个团队来说，情况也是一样的。那些团队的成员清楚自己的项目是切实可行的，所以他们也想象不到各种事的发生会使他们历时7年才完成一个他们曾经认为可行性很强的项目，或者最终根本就没能完成任务。他们像我们一样，并不知道自己的胜算有多少。任何计划失败的原因都有很多，尽管大多数原因人们可能无法预见，但一个大项目中“某件事”出差错的概率却是很高的。

我向希莫提出的第二个问题将他的注意力从我们团队转移到了一些类似的团队上。他估测那些团队成功的基础比率是：40%的失败率和7~10年的完成时间。希莫的话虽然没有经过正式调查，也没有科学根据，却为基准预测奠定了合理的基础。如果你对一个事件的了解仅限于其所属类别，其他情况一概不知，此时作出的预测就是基准预测。正如前文所述，基准预测应该是进一步调整的锚定。如果你只知道某位女士住在纽约，却被问到她的身高的话，你的基准预测就是你对纽约女性平均身高的合理猜测。如果得到了与案例相关的特定信息，例如那位女士的儿子是他所在高中篮球队的首发中锋，你就会将预测转向一个合理的方向。希莫将我们团队与其他团队的对比说明，我们所作的预测较基准预测而言更糟糕，而基准预测已经是糟糕透顶了。

在我们的这个问题中，外部意见的预测有着出奇的准确性。然而，这种准确性只是侥幸产生的，并不能作为外部意见有效性的证据。关于外部意见有效性的论证是在一般理由下构建的：如果参考类

别选择适当，外部意见就会给出预测的大致范围，我们的那个项目就是如此，这就表明内部预测与事实相去甚远。

对一个心理学家而言，希莫作出的两种判断的差异是令人诧异的。他头脑中有相应的知识，本应该能够估测出适当的数据，但他在最初估测时，却完全没有应用那部分知识。希莫由内部意见得出的预测并不是根据基准预测得到的判断。他并没有进行基准预测，他的预测只是基于我们所营造的特殊的努力氛围。正如汤姆实验中的受试者那样，希莫知道相关的基础比率，但却没想过应用它。

与希莫不同的是，我们其他人并没有外部意见的来源，也就不能作出合理的基准预测。然而值得注意的是，我们并不认为自己需要其他团队的信息作为自己预测的参考。我寻求外部意见的举动让所有人都颇为诧异，甚至包括我自己在内！这是一个常见模式：了解个别案例的人很少会认为他们有必要了解与这个案例同类别的其他案例。

当我们最终了解到这一外部意见时，却集体忽略了它。我们知道到底发生了什么，这与解释“教授心理学是徒劳的”那个实验有相似之处。当他们在掌握很少信息（一个简短乏味的采访）的情况下对个别案例作出预测时，尼斯贝特和博吉达的学生完全忽略了他们刚刚了解到的全局解。当“苍白无力的”统计学信息与某个人对案例的印象相冲突时，这些信息总会被舍弃。在与内部意见的竞争中，外部意见丝毫没有取胜的机会。

偏向内部意见常带有道德的意味。我的堂兄是一位出色的律师。我曾经问过他一个与参考类别相关的问题：“被告赢得与这个案子类似的官司的可能性有多大？”他立马回答：“每一个案例都是独特的。”这位堂兄说这话时的眼神表明他当时肯定认为我的问题既不得体又很浅薄。特别强调案例的独特性在医学领域也很普遍，尽管证据型医学的最新进展指向其他方向，但案例独特性仍不可忽视。医学统计学和基准预测由医患间越来越频繁的交流催生而来。然而，医学界

对外部意见依旧抱有矛盾情绪，因为整个医疗过程都由数据和清单主导，缺乏人情味。

规划谬误：过于乐观的计划随处可见

按照外部意见及最终结果来看，我们在当初的那个星期五午后所作的最初预测几乎是一种妄想。对下面这种说法我们也不会感到惊讶：对项目成果过于乐观的预测随处可见。我和阿莫斯创造了“规划谬误”这个新词来描述下列计划和预测：

- 不切实际地接近理想状况（的计划和预测）。

- 可通过参考类似案例的数据得到提高（的计划和预测）。

关于规划谬误的例子在个人、政府、企业的计划和预测行为中皆不鲜见。骇人的事例也不胜枚举。

- 1997年7月，爱丁堡规划中的新苏格兰议会大楼预计的最高预算是4000万英镑。到了1999年6月，建楼的预算就变成了1.09亿英镑。2000年4月，规划者将“成本上限”修改为1.95亿英镑。到2001年11月，他们又将“最终成本”预估为2.41亿英镑。这个最终成本在2002年年末的时候又上涨了两次，成为2.946亿英镑。到2003年6月，预算又增加了3次，达到3.758亿英镑。这栋大楼最终在2004年建成，最终耗资约为4.31亿英镑。

- 2005年的一项研究对1969~1998年全球范围内的铁路项目进行了检测。其中，超过90%的项目都高估了新线路的乘客数量。尽管这些乘客的差额曾被广而告之，这30年间对乘客数量预测的准确度却没有什么提高。设计者对新铁路项目的乘客量的平均高估率达106%，平均成本超支45%。尽管收集了越来越多的证据，那些专家却并没有利用这些证据。

• 2002年，针对改造厨房的美国有房者进行的一项调查发现，他们预估的厨房改造费用平均为18658美元，但实际上他们最后的平均花费是38769美元。

规划者与决策者的乐观心态并不是造成超支的唯一原因。厨房改造和武器系统的承包人都承认（尽管不是对他们的客户承认），他们都会通过扩充最初计划而获取最大利益。客户们无法想象他们的意愿会随时间的推移而逐渐增多，而没能预测到这些情况的事实也恰好反映出这一点。如果他们制订一个较为现实的计划并严格按计划进行，最终就不会花掉这么多钱了。

最初预算的误差并不总是无知的。制订计划的人都希望自己的计划能得到上级和顾客的认可。通常也正是这种愿望的驱使，他们才制订出了不切实际的计划。他们这样做还因为仅仅由于超支或超时不太可能会导致项目被中途叫停。在这些例子中，避免规划谬误的最大责任落在了批准计划的决策者身上。如果这些决策者没有意识到外部意见的必要性，他们就会犯下规划谬误的错误。

减少决策错误的有效方法

自多年前那个星期五的下午以来，判断和避免规划谬误的方法并未发生过变化，但这一理念的实施却有了很大进展。现任教于哈佛大学的丹麦籍著名规划专家本特·弗林夫伯格（Bent Flyvbjerg）曾经有过颇有说服力的总结：

看轻或是忽略分布信息的普遍趋势可能是预测产生错误的主要原因。因此，计划者应该尽力划分出预测问题的类别，这样才能充分利用所有能够获取的分布信息。

如何通过改进的方法提高预测的准确性？上面的说法可算做唯一一条最为重要的建议了。在预测时使用相似团队的分布信息被称为采

纳“外部意见”，它是避免规划谬误的有效方法。

对规划谬误的修正如今也有了对应的专业术语，叫做“参考类别预测”。弗林夫伯格已将此术语运用到几个国家的交通运输项目中。外部意见通过使用更大的数据库来实施，此数据库提供了全世界范围内数以百计的项目信息，包括其计划与结果的信息，能提供可能发生的超支和超时的统计学信息以及各类不尽如人意的项目信息。

弗林夫伯格使用的预测方法与为克服对基础比率的忽视而采取的建议非常相似：

1.识别对应的参考类别（例如厨房改建和大型铁路项目等）。

2.获取参考类别的统计数据（每英里铁路的造价或是支出超过预算的百分比），利用这些数据作出基准预测。

3.如果有特别的原因说明这个项目多少会比同类项目的乐观偏差更为明显，则可使用此例的具体信息对基准预测进行调整。

弗林夫伯格的分析旨在通过提供类似项目超出预算的统计数据，为委任公共事业工程项目的官员提供指南。决策者在批准某个提议之前，需要先了解其成本和利益的实际评估。他们还希望估测出为超出预算而准备的预备金，即使这样的预防措施通常会成为自我应验的预言。正如一位官员告诉弗林夫伯格的那样，“预备金与承包者的关系就像牛羊肉与狮子的关系，狮子会吞食牛羊肉，承包者也会私吞预备金”。

高管们为了抢占资源很容易会提出过于乐观的计划，因此，各个组织面临着控制高管这种倾向的挑战。运转良好的组织会奖励规划师，因为他们提出的方案精准而又切实可行；当然也会处罚规划师，

因为他们没能对遇到的困难作出预测或是没能考虑到他们本可以规避的困难，即未知的未知数。

而今距离那个星期五的下午已经过去了30年，但每一年我都会想起它，在演讲中也会提到它。有些朋友已经对那个故事感到厌倦了，但我还在不断从中吸取经验。大约在我第一次和阿莫斯作关于规划谬误报告的15年后，我又与丹·洛瓦洛（Dan Lovallo）一起提到了这个话题。我们一起草拟了一个关于决策的理论，即乐观偏差是人们愿意承担风险的重要原因。在经济学标准的理性模式下，人们愿意冒险是因为胜算大—他们之所以现在能承受有代价的失败，是因为他们相信最终成功的概率很大。这是替代的一个观点。

在我们预测风险项目的结果时，高管们很容易会掉入规划谬误的陷阱。在规划谬误的支配下，他们根据脱离现实的乐观心态来做决策，而不是根据对利益得失以及概率的理性分析做决策。他们高估了利益，低估了损失。他们设想了成功的场景，却忽略了失败和误算的可能性。因此，他们所追求的行动方案不太可能在预算之内完成，也不大可能按时完成，这个方案可能也无法实现预期的回报—甚至都无法完成。

由此看来，人们之所以经常（但不是总是）承担风险项目是因为他们对成功率过于乐观。我将在本书中反复提到这一点，因为它可能有助于解释为什么人们会对簿公堂、发起战争或者急于创业。

多年来我一直认为关于课程那件事的主要意义就是我从希莫那里学到了一些东西：他对我们项目未来的最佳猜测并没有参考他所知道的相似项目的信息。我原以为自己很会叙述事情，而且在那件事中我还是一个聪明的询问者、机敏的心理学家。但是，直到最近我才意识到，那时的我其实是个笨蛋，是个无能的领导者。

那个项目是由我发起的，因此我的主要责任就是赋予这个项目意义，而其他主要的问题则由团队进行讨论，但我却失职了。当我听到希莫的统计分析后，就改正了那个谬误。如果是在迫不得已的情况下，我会承认我们的项目从一开始就是错的，我们至少应该认真考虑承认失败并打包回家这个选择。但是没有人向我施压，也没有人和我讨论过这个问题，我们默许了这个项目继续下去，根本就不考虑到底需要多长时间。这样做很容易，因为我们在最开始时并没有作出这样的预测。如果在开始做这个项目时就有了合理的基准预测，那么我们就不会再将项目进行下去了，但我们已经投入了大量精力—这是一个沉没成本悖论的例子，我们将在本书后半部分重点关注这个问题。放弃这个项目会令我们很尴尬，尤其是我，而且我也没有直接的理由这样做。在危急时刻转变方向比较容易，但这并不是一个危急时刻，因为我们得到的只是一些不相干的人的实例。与我们在自身努力后得到不好的结果相比，外部意见更容易被忽略。我将我们的状态形象地描述成嗜睡症的一种形式—不愿思考发生的事情。所以我们继续进行项目。在余下这段时间里，作为团队一员的我也没有进一步尝试制订理性规划—这是作为一个致力于宣扬理性的团队尤为大意的疏忽。我希望我现在能更明智一些，自己也形成寻求外部意见的习惯。但是，这种做法永远都不是自然而然发生的。

示例—外部意见与内部意见

“他正在采纳内部意见，他应该忽略自己案例的情况，去看看其他案例是什么情况。”

“她掉进了规划谬误的陷阱。她设想了一个最为理想的情景，但有多种原因可能导致计划失败，她无法预见所有原因。”

“假设你除了知道某个特定的案件是针对一名外科医生的医疗纠纷以外，其他什么也不了解。你的基准预测会是怎样的呢？

法庭上成功的案例有多少？有多少案件是已经结案的？这类案件的总量是多少？我们正在谈论的这个案件与其他相似的案件相比是更严重还是较为轻微？”

“我们又加大了投资，因为我们不想承认失败。这是一个沉没成本悖论的例子吗？”

第24章　乐观主义是一柄双刃剑

规划谬误只是普遍存在的乐观偏见的一种表现形式。我们中的大多数人都认为世界是美好的，但世界却没有想象般美好；我们觉得自己的贡献很大，但事实上并没有那么大；我们认为自己设定的目标很容易实现，但其实实现的可能性也没有那么大。我们还容易夸大自己预测未来的能力，进而导致乐观的过度自信，这可能会影响到决策。乐观偏见也许是认知偏见中最重要的一种。如果你性情乐观，就应该既乐观又谨慎，因为乐观偏见可能有益，也可能带来风险。

乐观主义者过度自信的代价

抱有乐观心态很正常，但一些幸运儿比其他人更为乐观。如果你天生就有乐观偏见，无须别人告知，你就知道自己是个幸运儿，因为你已经感到幸运了。乐观心态大多是遗传下来的，是人类普遍存在的一种性情，偏向于看到事物积极的一面。

如若让你为自己的孩子求个愿望，你应该真心希望他或她有个乐观的心态。乐观主义者通常都是开朗快乐的，也因此颇受欢迎。他们对失败和困难的承受力都比较强，患抑郁症的概率低，免疫系统良好，也更注重身体健康。他们感觉自己比别人健康，事实上他们的确更长寿。有些人会夸大自己的预期寿命，认为自己的寿命会超过保险界的统计数据。而对这些人的研究表明，他们的工作时间较长，对自己未来的收入更有信心，离婚之后更容易再婚（典型的“精神胜利法”），也更容易投资个股。当然，只有那些带有轻微偏见并且能在不脱离实际的前提下“强调积极因素”的人才能享受乐观主义带来的益处。

乐观主义者对塑造生活起到了或大或小的作用。他们的决策产生了一定的影响。这些乐观主义者是发明家、企业家、政治和军事领导人—总之不是普通人。他们寻求挑战，承担风险，最终获得了成功。他们有天赋，也一直很幸运，几乎可以肯定地说他们比自己认为的还要幸运。他们很可能天生就是乐观派。一项对小型企业创始人的调查总结道，企业家对待生活的态度普遍比中层主管乐观。他们成功的经历印证了他们对自己的判断和掌控能力的信心。他们的自信因别人的崇拜而增强。这条推理使我们得出一个假说：对他人生活影响巨大的人可能是乐观和过度自信的，这种人承担的风险远大于自己所能意识到的水平。

这一证据表明，当个人或是机构自愿承担重大风险时，乐观偏见都发生了作用，甚至起到了主导作用。通常冒险家经常会低估胜算，还投入了大量精力去寻求胜算。由于误算了风险，即使他们其实并不谨慎，那些乐观的企业家也会认为自己是谨慎的。他们相信自己将来会成功，因而也保持着积极的心态，这会促使他们广泛搜集资源，鼓舞员工士气，进而增加获胜的机会。当需要采取行动时，即使略带妄想，乐观主义也是件好事。

在美国，小型企业能够生存5年以上的概率是35%，但创立此类企业的人并不认为这些数据适用于自己。调查显示，美国企业家容易相信他们的事业正处于上升期：他们对“任何类似你们企业”的成功概率的平均估值为60%—几乎是正确数值的一倍。当他们评估自己企业的胜算时，偏见就更为明显了。有81%的小型企业创办人认为他们的胜算达到70%甚至更高，有33%的人甚至认为他们失败的概率为零。

有偏见并不奇怪。如果最近某人开了家意大利餐厅，你在采访他时就不要期待她会低估自己成功的概率或说自己缺乏经营餐馆的能力。但你肯定会纳闷儿：如果她通过一些渠道得知了胜算率，还会继续投入金钱和时间吗？或是她在得知胜算率（有60%的新餐厅3年后会

歇业）以后，会考虑胜算率吗？答案是，她可能不会考虑采纳外部意见。

性情乐观的一个好处是它使我们在困难面前坚持不懈，但是这种坚持可能需要付出很高昂的代价。托马斯·阿斯特布罗（Thomas Astebro）曾经作过一系列令人印象深刻的研究，阐明了乐观主义者收到坏消息时会发生的事。他从一家加拿大机构—发明家援助计划—中得到了所需数据，这项计划对发明家的点子的商业前景进行客观评估，这一业务收取很少的费用。这些评估按照37种标准对每项发明进行比对排名，其中包括产品用途、生产成本以及预估的需求趋向等。分析师用字母表示排名，D和E表示失败—在分析师分析的各项发明中，70%都是D或E。他们对失败的预测非常准确：411个项目中仅有5项达到了商业化的最低标准，且没有一项算得上非常成功。

在收到自己那份意味着失败的评级结果时，约有一半发明家选择了退出。然而，即使在得知自己的项目毫无希望之后，他们之中仍有47%的人选择继续努力。这些坚持的（或是固执）人的损失平均会是放弃发明所遭受损失的两倍。值得注意的是，在乐观测试中得分较高（普遍比一般人群高）的发明家中，收到这个令人气馁的建议后仍然选择坚持的状况比较常见。总的来说，个人发明的回报很小，要“低于私募基金和高风险证券的回报”。一般说来，个体经营的财务收益属于中等：同等条件下，人们通过向雇主出售自己的技能得到的平均回报要比经营自己的企业更高。这表明乐观主义是普遍、执拗且代价昂贵的。

心理学家已经证实，大部分人都相信自己比别人有着更为理想的特质—他们愿意为这些实验室中的信念下一笔小赌注。当然，觉得自己很优越的想法在市场中具有重大意义。大型企业的领导有时会在投资巨大的并购上下很大赌注，因为他们错误地以为自己可以比该公司现任管理层更好地管理其资产。股市一般也会对此做出反应，兼并公

司的价值会降低，因为经验表明，兼并大型企业的努力失败的概率往往大于成功的概率。“自负假说”（Hubris Hypothesis）已经解释了这种被误导的兼并：那些兼并公司的高管们只是没有他们想象中那么有能力罢了。

经济学家乌尔里克·马尔门迪尔（Ulrike Malmendier）和杰弗里·塔特（Geoffrey Tate）通过执行总裁在公司的股份持有量来鉴别他们是否是乐观主义者。他们还观察到，过于乐观的领导者承担了过多的风险。他们猜测更容易导致这些高层“向并购目标支付过高的溢价并承接毫无价值的兼并”的是债务而非股权发行或是其他方面的因素。值得注意的是，按这两位经济学家的观察结果来说，如果兼并公司的高管过于乐观，该公司的股票在公司并购中就会受到更大的影响。股票市场明显能够鉴别出过度自信的高管。观察得出，虽然对管理层的过度自信无可指摘，但他们还有其他的问题，比如：爱下不妥当赌注的企业领导之所以没有过度自信，是因为他们在拿别人的钱下赌注。相反，如果他们个人持有较多股份就会冒更大的风险。当商业媒体将过度自信的执行总裁标榜为名人时，他们造成的损失就会加重。这表明媒体界冠予执行总裁的声誉对于股东来说是代价高昂的。两位作者写道：“我们发现，若公司总裁曾被授予荣誉，则该公司的股票表现就不会很好。与此同时，执行总裁的报酬会增加，他们也会花更多的时间参与公司事务以外的活动，比如写书以及列席董事会等，还极有可能参与盈余管理。”

多年以前，我和妻子曾去温哥华岛度假。我们找到了一家漂亮、舒适的汽车旅馆，但它位于森林中部，这条路少有人走，不免有荒凉之感。旅馆是对年轻而又漂亮的夫妻开的。在我们的鼓励下，这对夫妻讲述了他们的经历。他们曾是亚伯达省的教师，后来决定改变自己的生活现状，遂用所有积蓄买下了这座12年前建成的汽车旅馆。他们说：“在我们之前的六七位老板都没能将这家旅馆妥善经营。”所以他们才能用这么便宜的价格买下这家旅馆。他们说这话完全是无意识

的，口气没有任何讥讽之感。他们还说自己有贷款修缮旅馆的计划，在旅馆旁再建个餐厅，如此一来，整个旅馆就更具吸引力了。他们觉得没必要解释为何前几位老板都失败了而自己则成功了。无论是旅馆老板还是公司高管，他们都具备勇气和乐观的精神。

即使大多数风险承担者最终总是收获失望，但那些因乐观而承担的风险企业家毫无疑问都会为激发资本主义社会的经济活力作出贡献。来自伦敦经济学院的马尔塔·科埃略（Marta Coelho）曾经指出，小型企业的创办者要求政府在决策方面支持自己时（这些决策多半会失败），就会带来让人挠头的政策问题。政府会向这些几年后就会破产的企业家提供贷款吗？许多行为经济学家比较赞同“温和的家长式作风”，因为“温和的家长”管理可以提高他们的储蓄率。政府是否应该支持小型企业，如果应该，又该怎样支持小型企业，这些问题至今也没有令人满意的答案。

竞争忽视：为何大片会扎堆上映？

人们倾向于用愿望思维来解释企业家身上的乐观主义，但是情感只是乐观主义产生的一部分原因。认知偏见起了很重要的作用，特别是系统1的其中一个特征，即眼见即为事实。

·我们将注意力集中在目标上，锚定我们的计划，却忽视了相关的基础比率，导致规划谬误。

·我们只关注自己想做的和能做的，却忽视了他人的计划和技能。

·在解读过去和预测未来时，我们强调了技能的因果角色，却忽视了运气的影响。因此，我们产生了“控制错觉”。

• 我们只重视自己已知的，却忽视自己未知的，因此我们对自己的信念过度自信。

“90%的司机都相信自己的车技要高于平均水平”这一心理学发现已得到了证实，也已成了文化的一部分，还成了普遍存在的高于均数效应的主要例子。然而，对这个发现的解读在近几年发生了改变，原来认为这是一种自我膨胀，现在则认为这是一种认知偏见。请考虑下面两个问题：

你是一个好司机吗？

你是一个高于平均水平的司机吗？

第一个问题很简单，人们很快就可作答，且多数司机都会答“是”。第二个问题要难很多，大多数受试者几乎都不可能谨慎而又正确地作答，因为这需要对司机的平均水平进行评估。读到这里，对于人们会用简单答案回答难题这一观点你已有所了解。虽然受试者将自己的水平与平均水平进行比较，却从未考虑过平均水平究竟是什么水平。对高于均数效应的认知解释有一项证据，即当人们被要求完成一项困难的任务时（对我们大多数人来说，这个任务可能是“你发起与陌生人交谈的技巧高于平均水平吗”），他们会不假思索地将自己划在平均水平以下。结果，只要表现还说得过去，人们就总是喜欢表现得过于乐观。

我曾经有过几次机会询问新成立的创新型公司的创办者及其合作人一个问题：公司取得的成绩在多大程度上取决于你在公司的作为？这明显是个简单的问题；人们很快就能回答出来，而且在我所抽取的小样本中，认为自己与公司成功的关联度没有低于80%的。即使他们并不肯定此时自己是否成功，这些有胆量的人也都认为自己的命运完全掌握在自己手中。他们肯定错了：新公司的成绩更多取决于其竞争者、市场的变化以及自身的调控。然而，眼见即为事实的原则也起到

了一部分作用，企业家会自然而然地将注意力放在他们最为了解的地方—他们的计划、行为、最直接的威胁和机遇等，例如筹资能力。他们对竞争者所知较少，也就自然地认为竞争者与公司未来没多大关系。

科林·卡莫若（Colin Camerer）和丹·洛瓦洛创造了“竞争忽略”这个概念，并用迪士尼制片厂董事长的一段话阐述了这一概念。当有人问为什么有这么多高投资的大制作会同期上映时（例如《世纪大毁灭》和《独立日》），他回答道：

一切都是因为自负。如果只关心自己的生意，你就会想：“我有一个优秀的编辑部，还有个很棒的市场部，我们会做好电影的。”你还认为其他人肯定都不会这样想。但是在一年中的某个周末，你可能就会发现竟然有5部电影同时公映，那么来看你那部电影的人肯定就不会很多。

这个坦率的回答提到了自负，但这种自负不是指傲慢或比其他制片厂更有优越感。人们只是在决策时没有将竞争因素考虑在内，因为困难的问题再次被简单的问题替代了。这里需要解决的问题是：想想别的人会怎么做，有多少人会看我们的电影。诸位制片厂的主管考虑的问题则更为简单，无须多虑：我们的电影怎么样，有强大的部门为其作推广吗？我们熟知的系统1的眼见即为事实原则以及替代原则都引起了竞争忽略和高于均数效应的预测。竞争忽略的结果是产生了许多额外入口：众多竞争者进入市场，导致市场不能保证赢利，所以平均下来，其结果就是亏损。对于新进入市场的公司来说，这样的结果会令其失望，但是这对总体经济的影响却可能是积极的。事实上，一些创新型企业的失败标志着新的市场需要更有能力的竞争者。乔瓦尼·多西（Giovanni Dosi）和丹。洛瓦洛称这些创新型企业为“乐观主义烈士”，对经济有益，对投资者有害。

是你太糟糕，而不是我太笨拙

杜克大学的教授们用了几年的时间作了一项调查，调查内容为大型企业的财务总监对次年的标准普尔指数作出的估测。杜克大学的学者们搜集了11 600份这样的预测并检验了它们的准确性。结论非常明显：大型企业的财务主管对股票市场的短期走向一无所知，他们估测出的值与真实值的相关系数接近零！当他们说股市走低时，股市多半可能会上扬。这些发现并不令人吃惊。真正糟糕的消息是，这些财务总监似乎并不知道他们的预测是没有价值的。

除了对标准普尔指数的估测外，受试者还提供了另外两项估测值：其中一项他们有90%把握的值太高，而另一项他们有90%把握的值又太低。这两个值的范围差被称为“80%的置信区间”，若结果在这个区间之外，我们则称其为“意外”。一个人在多种条件下设置的置信区间预计会有20%的可能出现意外，但通常在多种条件下进行的预测会有67%的意外发生，比预期高出两倍多。这说明财务总监过度相信自己预测市场的能力了。“过度自信”是眼见即为事实的一种表现：在估测质量时，我们会依赖大脑呈现的信息并构建一个使估测合理的、具有逻辑的解释。一个人不可能采用自己没有想到的那些信息，也许是因为他从来就不知道这些信息吧。

两位作者计算了一下，发现置信区间可将意外的发生率降至20%。这样的结果令人惊讶。想要将意外率保持在理想水平，财务总监就应该年复一年地说：“明年标准普尔回报率在－10%和30%之间的可能性有80%。”这个置信区间恰当地反映了财务总监的知识（更确切地说是他们的无知）比他们实际阐述的区间的4倍还要多。

此处涉及社会心理学范畴，因为一个诚实的财务总监提供的答案明显是荒谬的。

如果一个财务总监告诉他的同事“明年标准普尔回报率很可能在－10%和30%之间”，整个办公室的人很可能都会嘲笑他。设置这么大的置信区间无异于承认了自己的无知，社会不会认同一位靠提供资金相关知识拿工资的人的这种做法。虽然这些主管知道自己所知甚少，但承认这一点将会受到处罚。杜鲁门总统就曾发表过著名的言论，说他想找一个立场明确的“独臂经济学家”（one-armed economist），他对那些总是说“另一只手……”的经济学家烦透了。 ①

有些机构相信了过度自信的专家的言论，就要承受代价高昂的后果。关于财务总监的调查说明，对标准普尔指数最为自信和乐观的人也会对他们自己公司的前景过度自信和乐观，也就愿意比别人承担更大的风险。纳西姆。塔勒布说过，对环境的不确定性了解不足必然会导致经济行为人承担本可以避免的风险。然而，无论在社会生活中还是在股票市场中，乐观主义极其重要。个人及企业会奖励那些提供了冒险且有误导性信息的人，而不是说真话的人。我们从造成大萧条的金融危机中学到的是：总有一段时间，专家间和企业间的竞争会造成大家对风险和不确定性视而不见。

青睐过度自信的专家的领域并不仅限于金融预测。其他专业人士必须面对这样一个事实：一位实至名归的专家需要表现出很高的自信程度。菲利普。泰特罗克的观察表明，最为过度自信的专家更有可能代表全体员工出现在新闻节目中。过度自信也会像医学上的传染病那样具有传染性。有项研究，是将在重症加护病房死亡的人的验尸报告和医生在死者生前提供的诊断进行对比。医生也表现了他们的自信，结果是：对病人临死前的诊断“完全确定”的临床医生中有40%的诊断是错误的。同样，过度自信的专家也间接受到了病人的影响：“通常，临床医生显现出的不确定是一种懦弱的表现。自信的人比对事情持不确定态度的人更受人推崇。医生将自己的不确定透露给病人会遭到大家的指责。”完全认识到自己无知的专家可能会被更自信、更能获得病人信任的竞争者取代。对不确定性的无偏见评价是理性的基

石，但这并不是个人或机构想要的。在危机中，极度的不确定会造成严重后果，而且在风险高的时候承认自己只是在猜测的做法特别不易被接受。所以，假装知道通常是首选的解决方式。

当支持夸张的乐观主义情感因素、认知因素以及社会因素共同作用时，有时就会导致人们承担一些风险，且这些风险在他们知道胜算的情况下是可以避免的。没有证据表明经济领域的风险承担者对于孤注一掷的赌博有特别大的兴趣，只是他们不像胆小的人那样有风险意识罢了。我和丹。洛瓦洛杜撰了“无谓的预测和胆小的决策”这个短语来描述风险承担的背景。

对决策高度乐观带来的影响是好坏参半的，但乐观对顺利进行的影响肯定是积极的。乐观的主要益处是使人有了从受挫中复原的能力。正像积极心理学创始人马丁·塞利格曼（Martin Seligman）认为的那样，“乐观的解释风格”通过捍卫自我形象使人产生了复原力。从本质上来说，乐观风格包括对成功进行嘉奖和对失败少加责备。至少在某种程度上，这种风格是可以被训练出来的。塞利格曼记录了多个高失败率行业的训练效果，例如上门推销保险（网络时代以前的普遍做法）。当某个人被一个愤怒的主妇当面摔门拒之门外时，这个人肯定会想“她是个糟糕的女人”，而不是“我是个笨拙的销售员”。我一直认为，在科学研究这一领域，乐观对成功而言同样不可或缺：我遇到的成功的科学家都会夸大他或她正在进行的研究的重要性。我还相信，不爱夸大自己重要性的人在反复面对挫折和失败时会一蹶不振，这种情况也是大多数研究人员的结局。

“事前验尸”：部分克服乐观偏见的方法

可以通过训练克服过度自信的乐观偏见吗？对此，我并不乐观。训练人们设定置信区间的多次尝试表明了他们的判断并不精确，只有几个人是相对成功的。利用许多已经知道结果的以往案例进行训练以

后，荷兰皇家壳牌公司的地质学家在估测可能的钻井场时，就变得不那么自信了。人们经常会引用这个例子。在其他情况下，在人们判断时鼓励他们考虑相互竞争的假设可降低（但不会消除）他们过度自信的程度。然而，过度自信是系统1特性的直接结果，可被驯服但不能被彻底改变。问题的主要障碍在于，主观自信是由人们构建的连贯的故事决定的，而不是由支持它的信息的质量和数量决定的。

各个组织也许比个人更能抑制乐观主义情绪，而抑制这一情绪的最佳方法是由加里·克莱恩提出的。加里是我的“对抗性合作者”，他推崇直觉型决策，反对偏见的说法，对运算法的反对态度也很明确。他将自己的提议称为“事前验尸”。流程十分简单：当一个机构即将做出一个重要决策但还没有正式下达决议时，克莱恩提议召集对这个决策有所了解的人开一次简短的会议。在会议之前有一个简短的演说：“设想我们在一年后的今天已经实施了现有计划，但结果惨败。请用5~10分钟简短写下这次惨败的缘由。”

加里·克莱恩关于事前验尸的观点立刻引起了巨大反响。当我在某场达沃斯会议上偶然谈到这个观点时，一个坐在我身后的人低语道：“就为这一点，来参加这次达沃斯论坛值了！”（后来，我注意到这个说话的人是一家大型跨国公司的执行总裁。）事前验尸观点有两个主要优点：决策快要制定好时，许多团队成员会受到集体思考的影响，而事前验尸则扼制住了这种影响。另外，它还激发了那些见多识广的个人的想象力，并将他们的想法引导到最需要它们的方向。

当一个团队将注意力集中在决策上，特别是当领导宣布他的意图时，人们对计划好的步骤的可行性的疑虑就会渐渐减弱，到最后，这样的怀疑还会被认为是对团队和领导的不忠诚。如果某个团队中只有支持决策的人才有发言权，那么对怀疑的抑制就会造成这个团队的过度自信。事前验尸的主要优点是它引发了怀疑。另外，它还助长了支持决策的人去探寻他们先前没有考虑到但却可能存在的威胁。事前验

尸并不是灵丹妙药，也不能提供完整措施使我们避免恼人的意外，但这一方法在一定程度上可以减少计划的损失。而这些损失一般都是因眼见即为事实的偏差以及盲目的乐观主义导致的。

示例一乐观偏见与过度自信

“他们有控制错觉，他们严重低估了障碍。”

“他们好像因为竞争忽略而遭了殃。”

“这是一个过度自信的例子，他们似乎认为自己知道的比实际的多。”

“我们应该开一个事前验尸会议，有人也许能想到一个被我们忽略了的威胁。”

---

① 此处为双关，在英语中，人们总喜欢说“on the one hand……on the other hand……”，意为“一方面……另一方面……”。杜鲁门总统认为这样讲话表明一个人立场不明，所以他说我不喜欢总说两方面的人，此处“one-armed economist”并不是真正独臂的经济学家，而是只说“一只手”（即一方面）的人，不要再讲“另一只手”（另一方面）了。——译者注

第四部分

选择与风险

第25章　事关风险与财富的抉择

20世纪70年代早期的某一天，阿莫斯给了我一篇打印好的文章，其作者是瑞士的经济学家布鲁诺·弗雷（Bruno Frey），文章讨论的内容是经济理论的心理学假设。

我对这篇文章的深红色封面仍然记忆犹新。尽管布鲁诺·弗雷本人几乎已经忘了写过这篇文章，但我仍能记起文章的第一句话：“经济理论的传播者（即经济学家）是理性且自私的，其倾向性没有发生变化。”我对这种说法感到很吃惊。在我隔壁那栋房子里工作的一些同事就是经济学家，但我却未曾发现我们在理智方面存在什么本质差异。对于心理学家来说，人不会是完全理性或完全自私的，而且其品位也不可能一成不变，这一点不言自明。我们两个学科似乎在研究不同物种，行为经济学家理查德·泰勒后来将这两个物种称为经济人和人类。

心理学家所了解的经济人与人类不同，他们认为人类拥有系统1。人类的世界观受制于眼见即为事实的原则，因此他们不能像经济人那样有一致性和逻辑性。他们有时很慷慨，经常愿意为自己所在的团队作出贡献，而且他们对于自己明年甚至明天会喜欢什么都没有什么想法。那时我们有机会进行一次跨学科的有趣交谈，没想到那次交谈会确定了我的职业生涯。

面对风险，我们不是理性的经济人

给我看过弗雷的文章后不久，阿莫斯就建议我们将下一个研究项目定为决策制定。对于这个课题，我几乎没有一点概念，但阿莫斯是这个领域的专家和领军人物，他说他会教我。在他还在读研究生时，

就曾和别人合著了一本《数学心理学》（Mathematical Psychology），他指定了几个章节让我看，说这些章节可以帮助我入门。

我很快就了解到，我们的主要课题是研究人们在作有风险的选择时的态度，而且我们要找到一个特定问题的答案，这个问题就是：在不同的简单风险之间和在有风险与确定的事情之间，究竟是什么规则操控了人们的选择。

简单的风险问题（比如“有40%的概率赢得300美元”）对于制定学习决策的学生而言，就像是果蝇之于遗传学家的意义一样。对简单风险进行的选择提供了一个简单的模式，这个模式和研究者想要了解的更复杂的决策问题有着相同的重要特点。各种风险表明，这些选择的结果永远不会是确定的，即使表面看上去很确定的结果也是不确定的：在签订购房合同时，你不知道将来自己卖掉这所房子时价钱会是多少，也不知道邻居的儿子很快就会学吹大号。我们在生活中作出的每个重要选择都会带有一定的不确定性—正因如此，学习决策制定的学生才希望在模拟情景中学到的课程中有一些知识可以在更加有趣的日常问题中得到应用。当然，某些决策理论家之所以研究简单的风险问题，其主要原因是因为其他的决策理论家就是这样做的。

这一领域过去有个理论，即期望效用理论（expected utility theory），这个理论正是理性代理模式的基础，时至今日依旧是社会科学中最重要的理论。期望效用理论并不是按照心理学模式设计的，它是基于理性的基本原则（原理）作出的逻辑选择。

请看下面这个例子：

如果你对苹果的好感多于香蕉，那么，你也愿意以10%的概率赢得一个苹果，而不是以同样的概率赢得一根香蕉。

这里的苹果和香蕉代表任意选择对象（包括风险），10%的概率代表任何的可能性。20世纪最伟大的知识分子之一、数学家约翰·冯·诺依曼（John von Neumann）和经济学家奥斯卡·摩根斯顿（Oskar Morgenstern）从几个原理中推导出了风险的理性选择理论。经济学家赋予了期望效用理论双重角色：作为一种规定决策制定方式的逻辑，作为对经济人决策方式的描述。尽管同为心理学家，阿莫斯和我却是从那时才开始明白人类究竟是如何作出风险选择的，而且我们对人们的理性没有作任何假设。

我们保留着每天进行若干小时交流的习惯，有时在我们的办公室里，有时在餐厅，最常见的方式是步行走过耶路撒冷那些静谧的街道，边走边谈。就像在研究判断问题时所做的那样，我们仔细审视了自己的直觉性偏见。我们花时间设计出简单的决策问题，并自问要如何作出选择。例如：

你愿意选择哪一项？

A.抛硬币决定。如果是正面，你会得到100美元；如果是背面，你就什么都得不到。

B.肯定会得到46美元。

我们并没有试图找出最理性或获利最大的选择。我们想找到一个直觉性选择，一个一看就想选的选项。我们几乎总会选择同样的选项。在这个例子中，我们两个都会选B选项，而且很可能你也会这么选。当我们自信地达成一致时，我们都相信—结果证明我们这种想法几乎总是正确的—大多数人都会作出跟我们一样的选择，而且我们持有这种想法仿佛有可靠的证据一般。当然，我们知道此后还需要对自己的直觉加以证实才行，但通过扮演实验者和受试者的双重角色，我们就能顺利推进实验。

在风险研究进行了5年之后，我们终于完成了一篇文章—《前景理论：风险下的决策分析》。我们的理论仿照了期望效用理论，但两者还是存在着根本上的不同。最重要的是，我们的模式是纯描述性的，而且我们提出这个模式的目的是要用文件证明并解释对不同风险进行选择时对理性原理的系统违背现象。我们把这篇文章投给了《计量经济学》（Econometrica），这份杂志刊登的都是经济学和决策理论方面的重要理论文章。事实证明，对杂志社的选择也很重要。如果我们将完全相同的文章发表在一份心理学杂志上，它对经济学的影响很可能就微乎其微了。然而，我们当时作出那样的投稿决定并不是希望对经济学产生影响，只是决策制定问题的顶级论文过去都是刊发在这份杂志上，于是我们也跃跃欲试。就这个选择和许多其他选择而言，我们是很幸运的。事实证明，前景理论是我们做过的最有意义的工作，而且我们的文章在社会科学文章中是被引用最多的文章之一。两年后，我们在《科学》杂志上发表了一篇论文解释了框架效应（framing effect）：由无关紧要的措辞变化引起的巨大偏好变化。

在研究人们如何做决策这一问题的前5年里，我们对人们在有风险的选项中进行选择的许多情形作了情况记录，其中有几次记录与期望效用理论截然相反。以前有人曾经观察过这些记录情况，有些是全新的情况。随后我们在对期望效用理论进行全面改进的基础上创立了一个理论，这个理论足以解释我们记录的所有观察结果，这个理论就是前景理论。

我们将心理学中的心理物理学作为解决这一问题的方法，心理物理学是由德国心理学家、神秘主义者古斯塔夫·费希纳（Gustav Fechner）创建并命名的。费希纳对思维和事件之间的联系非常着迷。一边是可以变化的物理量，比如光能、音频或一笔钱；另一边是对亮度、音量或价值的主观体验。不可思议的是，物理量的变化竟然能够引起主观体验的变化。费希纳的研究是要找到将观察者思维中的主观量和物质世界中的客观量联系在一起的心理学规则。他提出，对于众

多维度来讲，其功能是对数的—这就明显意味着如果某个给定因素（比方说，乘以1.5或乘以10）的刺激强度增加，在心理上也总会产生等量的增值。如果将声音的物理强度从10个单位提升至100个单位，心理强度就会增强4个单位，那么，刺激强度若进一步增强，比如将100个单位提升至1 000个单位，心理强度的增幅也是4个单位。

伯努利的财富效用理论错在哪里？

费希纳并不是第一个试图找到一个函数将心理强度和刺激大小联系起来的人，他自己对此很清楚。1738年，瑞士科学家丹尼尔·伯努利（Daniel Bernoulli）预先采用了费希纳后来的推理论证，并将其运用到对心理价值或钱的欲望（现在称其为“效用”）和钱的实际数量之间关系的研究当中。他认为，10达克（从前流通于欧洲各国的钱币）对于已经有100达克的人的效用和20达克对于有200达克的人的效用是相同的。伯努利当然是正确的，因为我们通常用百分比来表示收入的变换，比如，我们会听到“她工资涨了30%”这样的说法。他认为30%的上涨率在富人和穷人中会唤起非常相似的心理回应，而涨了100美元却未必会有这样的效果。费希纳规则表明对财富变化的心理反应和已积累的财富值成反比，进而得出结论：效用是关于财富的对数函数。如果这个函数是正确的，则10万美元和100万美元间的心理距离与1 000万美元与1亿美元间的心理距离是一样的。

伯努利将自己的心理学知识运用到财富效用中，借以对风险评估问题给出一个全新的方法，这一问题对当时的数学家而言是一项很重要的研究课题。在伯努利之前，许多数学家就曾假设可以根据预期值对风险进行评估：预期值即对每个可能结果的概率进行加权后，得到的所有可能结果权重的平均值。例如，下面这个问题的预期值：

80%的概率赢得100美元和20%的概率赢得10美元的预期值为82美元，即0.8×100+0.2×10=82（美元）。

现在请自问下面这个问题：我是想接受上面这个风险收益还是想得到确定的80美元？几乎所有的人都想要得到确定数目的钱。如果人们在预期值的作用下估计不确定的前景的话，会更愿意尝试赌一把，因为82美元比80美元多。伯努利指出，人们实际上是不会用这种方式去评估风险的。

伯努利观察到，大多数人都不喜欢冒险（即不喜欢接受最不可能的结果），而且，如果在期望值相同的风险收益和确定收益中作选择，他们就会选择确定收益。事实上，一个规避风险的决策制定者会选择一件低于预期值的确定事情，实际上就是拿出一笔额外费用以避免不确定的事情发生。伯努利用心理物理学来解释这种风险规避现象的时间比费希纳提前了100年。他的想法简单明了，即：人们的各种选择并非基于金钱价值，而是基于各种结果的心理价值，即它们的效用。如此说来，一个风险的心理价值就不是对可能会得到的金钱收益量的平均加权，而是这些收益效用的平均值，每项收益都要乘上自身的概率。

财富值（百万达克）1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

效用值10 30 48 60 70 78 84 90 96 100

上面是伯努利计算出来的一个效用函数版本。从中我们可以看出从100万达克到1 000万达克之间不同财富水平的效用。你会发现，在100万达克的基础上加100万达克就会增加20个点的效用值，但是，在900万达克的基础上加100万达克增加的效用值就只有4个点。伯努利指出，财富的边际价值递减现象（在现代术语中）可以解释风险规避问题—人们一般愿意选择确定事件而非具有相同或稍高预期值的风险收益。请看下面这个选择：

获得100万达克和700万达克的概率相同效用：（10+84）/2=47

或者

肯定会得到400万达克效用：60

就金额来说，风险收益的预期值和“确定事件”是相同的（都是400万达克），但两种选择的心理效用是不同的，其原因就是财富的效用递减，即从100万达克到400万达克的效用增值是50个单位，但从400万达克到700万达克同样增量的财富效用的增值就只有24个单位。风险的效用是（10+84）/2=47（其两种结果的效用，每种结果都乘以其概率的1/2），400万达克的效用是60。由于60比47大，根据这一效用函数，人们就会选择效用值更大的确定事件。伯努利认为，决策制定者在看到财富的边际效用递减时，就会规避风险。

伯努利的文章言简意赅，他用自己的新概念“期望效用”（他称之为“道德期望”）来计算下列问题：圣彼得堡的某位商人“很清楚在每年的这个时候，从阿姆斯特丹开往圣彼得堡的商船中每100艘通常会损失5艘”。那么，如果这位商人要想从阿姆斯特丹装运香料的话，他愿意给商船买多少钱的保险。他的效用函数解释了为什么是穷人买保险、富人卖保险。你可以从上述函数效用版本中看出，对于有1000万达克的人来说，损失100万达克会损失4个点的效用值（从100到96）；而对于只有300万达克的人来说，损失的效用值会更大，有18个点（从48到30）。穷人当然愿意花点钱将风险转嫁给富人，而这就是保险的背后原因。伯努利还对著名的“圣彼得堡悖论”提出了一个解决方案，在该悖论中，风险的期望值（用达克表示）无限大时，人们愿意只花几达克来赌一把。给人印象最深的一点是，伯努利从财富偏好的角度对风险态度的分析经受住了时间考验，在300年后的今天，这一分析方法在经济分析中仍未过时。

伯努利理论令人尤为关注的地方在于它的经久不衰，尽管这个理论存在着严重缺陷。我们很少能从一种理论明确主张的部分中发现错

误，这些错误往往隐藏在该理论忽视或假设的内容中。下面这种情况就是一例：

如今，杰克和吉尔每人都有500万美元的财富。

从前，杰克有100万美元，而吉尔有900万美元。

他们如今是不是一样高兴？（他们的财富效用相同吗？）

从伯努利理论的角度来看，杰克和吉尔的财富效用是使人们更快乐或更不快乐的原因。两人如今拥有同样的财富，因而，伯努利理论认为他们应该同样快乐，然而就算从来没有学过心理学，你也知道如今的杰克非常高兴，而吉尔却非常失望。其实我们知道，即使杰克如今只有200万美元而吉尔仍有500万美元，杰克也会比吉尔更高兴。所以伯努利的理论肯定是错误的。

杰克和吉尔体验到的快乐是由他们财富的近期“变化”决定的，而不是由界定其参照点（杰克100万美元，吉尔900万美元）的不同财富现状决定的。这种参考依赖普遍受感觉和知觉影响。同样的声音，如果你在它之前听到的是低声耳语，就会感觉这个声音很大；而若在它之前听到的是大声吼叫，就会感到这个声音很小。要预估（声音）音量的主观体验，只知道声音的绝对音量还不够，你还需要知道听者进行自主比较的参照声音的大小。同样，在判断一张纸上的灰点是深还是浅时，你也需要知道这张纸的颜色如何。在预测一笔财富的效用之前，你同样需要了解其参考值。

为说明伯努利理论的缺陷，我们再来看下面这个关于安东尼和贝蒂的例子：

安东尼目前的财富是100万美元。

贝蒂目前的财富是400万美元。

现在，安东尼和贝蒂都要在风险和一个确定事件中作出选择。

风险：拥有100万美元和400万美元的概率相等

或者

确定选项：肯定能拥有200万美元

根据伯努利的解释，安东尼和贝蒂面临着同样的选择：如果选择赌一把，他们的预期财富将会是250万美元；如果他们选择确定选项，其预期财富则会是200万美元。据此，伯努利就会预期安东尼和贝蒂会作出同样的选择，但这样的预测是不正确的。之所以再度失败，还是因为这个理论在安东尼和贝蒂考虑自己的选择时并未给两人提供不同的参照点。如果站在安东尼和贝蒂的角度考虑一下，你很快就会发现目前的财富非常重要。他们也许会这样想：

安东尼（目前拥有100万美元）：“如果选择确定选项，我的财富肯定会翻倍。这是相当有吸引力的。同样我也可以选择赌一把，那样我的财富要么翻4倍，要么什么也得不到。”

贝蒂（目前拥有400万美元）：“如果选择确定选项，我肯定会损失一半财富，这将是非常可怕的。同样我也可以选择赌一把，那样我的财富要么会损失3/4，要么一点也不损失。”

你能感觉到安东尼和贝蒂很可能会作出不同的选择，因为那个拥有200万美元的确定选项会使安东尼高兴，却会让贝蒂痛苦。还有一点需要注意，那个“最糟糕”的结果与那个“确定的”结果有何不同：对于安东尼来说，这种不同是财富翻倍或什么也得不到；而对于贝蒂来说，这种不同则是损失一半财富和损失3/4财富之间的不同。贝蒂更有可能会选择碰碰运气，就像其他人在面对非常糟糕的选择时所做的一样。在我讲述关于安东尼和贝蒂的故事时，他们都没有想到自己的

财富状态：安东尼想的是得到，而贝蒂想的是损失。尽管他们面对的可能财富状态是相同的，但他们的心理过程却完全不同。

因为伯努利的模式没有考虑到参照点，因此期望效用理论并没有体现出对安东尼而言的好结果对贝蒂来说却是坏结果这一明显事实。他的模式能解释安东尼的风险规避，却不能解释贝蒂对风险收益的偏好。这种冒险赌一把的做法在企业家和指挥官们束手无策时总会成为他们的不二选择。

所有这一切都很明显，不是吗？人们很容易认为是伯努利本人构建了类似的例子并建立了一个更为复杂的理论来解释这些例子，但由于某种原因，他没有这样做。人们也可能认为与伯努利同时代的业界同仁并不同意他的观点，或者说后世学者在读到他的文章时会反对他的观点，但由于某种原因，他们也没有这样做。

令人费解的是，结果效用这一概念在这些明显的反例面前如此不堪一击，却为何存在了这么长时间？我只能通过我常在自己身上发现的学者思维的一个弱点来解释这一现象。我称这个弱点为理论诱导的盲区（theory-induced blindness），即一旦你接受了某个理论并将其作为一个思考工具，就很难注意到其错误。如果你碰到一个似乎和这个模式不相符的例子，就会认为肯定有一个非常合理的解释，只是不知为什么你没有发现这个解释而已。你认为这个理论无可指摘，而且很信任认同这个理论的那群专家。很多学者都曾有那么一刻想起安东尼和贝蒂或杰克和吉尔这样的例子，而且偶尔会注意到这些例子与效用理论并不吻合。不过，他们没有继续深究，没有说“这个理论严重错误，因为它忽略了效用不仅仅依赖于某人目前的财富，而是依赖其财富的来源这一事实”。正如心理学家丹尼尔·吉尔伯特所观察到的那样，怀疑是件苦差事，而且运用系统2很容易令人疲惫。

示例—伯努利理论的错误

“3年前，他有2万美元的奖金，他对此已经很满意了，但他的薪水自那以后只涨了20%，所以他需要更多的奖金来获得同样的效用。”

“两个人都愿意接受自己拿到的薪水，但他们对这份薪水的满意度不一样，因为他们的参照点是不同的。她目前的薪水更高。”

“她在申请离婚赡养费。实际上她愿意调解，但他更愿意上法庭。这种分歧是意料之中的—她只能稳赚，所以要规避风险；而他面对的却都是糟糕的结果，所以他更愿意冒险。”

第26章　更人性化的前景理论

我和阿莫斯半是凭借能力半是因为无知，在无意中发现了伯努利理论的主要缺陷。我听从阿莫斯的建议，读了他书中的一章。这一章描述了一些实验，在这些实验中，一些著名学者测试了财富的效用，他们让受试者对一些风险作出选择，这些受试者可能会因选择不同而赢得或输掉几便士。实验者将测量的财富量限定在1美元之内，依此来测试财富的效用。这项实验进而引发了一些问题：人们通过财富间的细微差别对风险进行评估这一假设合理吗？人们怎么会通过对区区几便士的得失反应研究就理解了财富心理物理学呢？心理物理学理论的最新进展表明，如果想研究财富的主观价值，你应该问一些与财富直接相关的问题，而不是关于财富变化的问题。我不太明白为何效用理论会让人们因为敬畏而盲从，对此我感到很迷惑。

第二天和阿莫斯见面时，我告诉他在阅读中我遇到了一些难题，这些难题只是一个笼统的想法，算不得什么新发现。我非常希望他能给我指明方向，解释一下一直困扰着我的这项实验究竟有什么意义，但他既没给我指明方向，也没向我解释，却对现代心理物理学的相关性问题觉得豁然开朗了。他想起经济学家哈里·马科维茨（Harry Markowitz）—后来因其对金融领域作出的贡献而获得诺贝尔奖—曾经提出过一个理论，即效用是伴随财富的变化出现的，而不是伴随财富的各种状态出现的。马科维茨的理论存在了近25年，但并没有引起过多关注，我们却很快得出结论：就应该朝着这个方向发展，而且我们酝酿提出的理论会把最终结果界定为盈与亏，而不是财富的状态。关于决策论的感知力和无知对我们的研究都具有推动作用。

我们很快就知道自己已经成功规避了一桩由理论诱导的盲目性引发的严重事件，因为我们刚刚摒弃的想法看起来不仅是错误的，而且

非常荒谬。我们很高兴地意识到，在数以万计的财富区间内，自己其实根本无法评估目前的财富效用。从财富效用中推理对细小变化的态度这一想法现在看来也是行不通的。在自己再也无法解释为何这么久都不能看到明显的结果时，你就应该知道自己已经取得了进展。然而，我们还是用了很多年的时间来探索结果是盈还是亏的界定。

面对财富，你会选择规避风险还是冒险一搏？

在效用理论中，对“盈”的效用评估是通过对两种财富状态的效用进行对比来实现的。例如，如果你有100万美元，额外再得到500美元，这500美元的效用就是100.05万美元的效用和100万美元的效用差。而且如果你拥有数目较大的那笔钱的话，损失500美元的负效用仍然是两种财富状态的效用差。在这种理论下，盈亏的不同效用只是在符号上有所不同（正号或者负号）。没有哪种方式可以表明损失500美元的负效用会大于获得同样数目的钱的效用这一事实，尽管事实确实如此。正如在理论诱导存在盲目性的情况下可能出现的问题一样，我们既不能对盈亏之间可能存在的各种区别进行预测，也无法对其进行研究。盈亏之间的区别被认为是无关紧要的，因此研究这一点也没有意义。

我和阿莫斯没有立即发现我们对财富变化的关注为我们开辟了一条新论题的探索之路。我们主要关注了成功概率不同（或高或低）的风险之间的区别。有一天，阿莫斯随便作了一番假设：“亏损的情况又如何呢？”我们很快就发现，当我们变换焦点时，我们所熟悉的风险规避做法就会被冒险的做法取代。请看下面这两个问题：

问题1：你会选择哪一个？

肯定会得到900美元，还是有90%的可能性会得到1000美元？

问题2：你会选择哪一个？

必定会损失900美元，还是有90%的可能性会损失1000美元？

你很可能会在问题1中选择规避风险，大多数人都会这样。得到900美元的主观价值肯定比有90%的可能性得到1000美元的价值要大。这个问题中的风险规避情况不会让伯努利感到惊讶。

现在来看你对问题2的选择。如果与其他大多数人一样，你在这个问题中就会选择风险答案。这次选择冒险的理由与在问题1中选择规避风险的理由如出一辙，即损失900美元的（负面）价值比有90%的可能性损失1000美元的（负面）价值要大。必然的损失肯定会令人反感，也会使你愿意冒险一试。我们以后就会发现，对可能性的评估（90%对应100%）会导致问题1中的风险规避和问题2中的选择冒险这两种不同做法。

在没有理想的选择时，人们更愿意碰运气，我们不是最先注意到这一现象的人，但由理论误导的盲目性其实早就是普遍现象了。因为占主导地位的理论并未提供一个看似合理的方法来协调人们对盈亏风险的不同态度，于是人们只能忽略态度并不统一这一事实。相反，我们将各种结果视为盈余或者亏损，于是便格外关注这种差异。对是否愿意冒险的不同态度的观察很快便取得了一项重大进展：我们找到了一个论证伯努利理论主要缺陷的方法。请看：

问题3：不管你有多少钱，有人额外又给了你1000美元。现在请从下列两个选项中作出选择：

是选有50%的概率赢得1000美元，还是选择肯定会得到500美元？

问题4：不管你有多少钱，有人额外又给了你2000美元。现在请从下列两个选项中作出选择：

是选有50%的概率失去1000美元，还是选择肯定会失去500美元？

你很容易就能确定，就财富的最终状态（伯努利理论中最重要的因素）而言，问题3和问题4并没有什么不同。在两种情况下，你都得就相同的两个选项作出选择：你可以选择得到1500美元，这样你肯定会比现在更有钱；或者你可以冒一次险，这样你得到1 000美元或2000美元的机会是相同的。因此在伯努利理论中，这两个问题应该引出相似的选择。凭直觉你就可以猜出其他人会作何选择。

- 在第一个选择中，大多数调查对象都选择确定的选项。

- 在第二个选择中，大多数调查对象则更倾向于那个冒险选项。

问题3和4的选择有所不同，这一发现是伯努利理论核心观点的绝对反例。如果财富效用至关重要，那么对相同问题的等义陈述就应产生同样的选择。对这几个问题的对比凸显了对选择进行评估时所选的参照点有着十分重要的作用。问题3中的参照点比当前财富多出1000美元，而问题4中则多出了2000美元。所得增至1500美元在问题3中是赢利500美元，在问题4中却是亏损500美元。显然，相同类型的其他例子也很容易发生，安东尼和贝蒂的故事便与此类似。

在选择之前，你对得到1000美元或2000美元这样馈赠的关注程度如何呢？如果你和大多数人一样，那么你几乎都注意不到这一点。的确，你没理由去注意这一点，因为这笔馈赠包含在参照点中，而参照点通常会被忽略掉。你对自己的选择有所了解，而效用理论却并不了解这些—如果你的净资产高至几千美元或低至几千美元（除非你很穷），你对风险的态度就会不同。你还知道自己对盈亏的态度并非源自对所拥有财富的自我评估。你想得到100美元而不想失去100美元，其原因并非因为这些钱使你的财富状态有了变化。你只是喜欢得到，不喜欢失去—几乎可以肯定地说，你对失去的厌恶程度远大于你对得到的喜欢程度。

这4个问题凸显了伯努利理论的弱点。他的理论太过简单，缺少令人信服的因素。这个缺失的变量就是参照点，它是得失评估所依据的初始状态。在伯努利理论中，你只需要了解财富的状态就可以决定其效用，但在前景理论中，你还需要知道参考状态，因此前景理论比效用理论更复杂。在科学中，复杂性被视为一种成本，要想厘清其中原理，就必须有一套足够丰富、新颖且（最好是）有趣的预测来解释已有的理论往往解释不了的事实。这曾是我们过去必须要面对的挑战。

尽管我和阿莫斯那时并没有研究大脑的双系统模式，但现在我们已经明确地知道，前景理论的核心内容有三个认知特征，这三个特征在金融状况评估工作中扮演着非常重要的角色，在感知、判断和情感等许多自动过程中也很常见，它们应该被看做是系统1的运行特征。

• 评估与一个中性参照点相关，这个参照点有时也被视为“适应水平”。你可以很轻松地对这一原则作出令人信服的论证。在你面前放上3碗水，左边的碗中放冰水，右边的碗中放温水，中间碗中的水温则与室温相同。把你的双手分别浸在冰水和温水中约一分钟，然后再浸到中间的碗中。虽然一手凉一手热，但两只手对中间碗中水的温度的感觉是一样的。对金融状况而言，最常见的参照点就是现状，但也可能是你期待的那个结果，或者是你感觉实至名归的结果，比方说，你的同事获得晋升或者得到奖金。高于参照点的结果就是所得，低于参照点的结果就是损失。

• 一种降低敏感度的原则在感觉维度和财富变化评估活动中都是适用的。在漆黑的房间里，即使灯光再微弱，效果也会很明显。而同等亮度的灯在非常明亮的房间里也许都令人难以察觉到。同样，900美元和1000美元之间的主观差别也比100美元和200美元之间的差别小得多。

• 第三个原则是损失厌恶。当我们对盈亏进行直接比较或权衡时，亏似乎比盈影响更大。积极和消极的期盼或体验之间的力量不对

称状况由来已久，将各种威胁当成“危”而不是“机”的有机体的存活和繁殖的概率更大。

图10阐释了掌控结果价值的三项原则。如果前景理论有一面旗帜的话，上面画的肯定是图10。这幅图表明了盈与亏的心理学价值，而盈与亏正是前景理论中的价值“载体”（这一点与伯努利理论不同，在伯努利理论中，财富状态才是价值载体）。这个图有明显不同的两个部分，中性参照点的右边和左边。这个图的明显特征就是它是S形的，这表明人们对盈与亏的敏感度都降低了。最后，图中S形的两条曲线并不对称。在参照点处函数的斜率突然发生改变，即对亏损的反应比对同等数量盈余的反应要强烈得多。这就是所谓的损失厌恶。

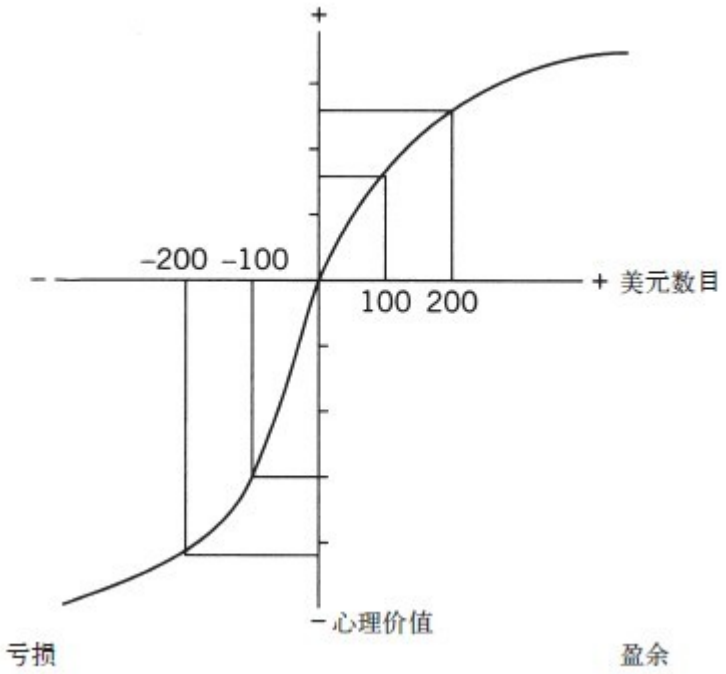


图10

损失厌恶：人们对亏损的反应比对盈余的反应大得多

我们在生活中面对的很多选择都是喜忧参半的：既有损失的风险也有获利的可能，我们必须要决定是接受这个风险还是拒绝它。对新成立的企业进行评估的投资商，思忖是否上诉的律师，定夺是否出击的战时将军，以及必须决定自己是否参加竞选的政治家们，都要面对胜利或失败的各种可能性。如果要找一个前景喜忧参半的例子，请看看你对下面问题的反应。

问题5：现在，用抛硬币来打赌。

如果是背面，你会输掉100美元。

如果是正面，你会赢得150美元。

这个赌局吸引人吗？你想参加吗？

为了作出选择，你必须平衡得到150美元时的满足感和失去100美元时的失落感。你有何想法？尽管这个赌局的预期值显然是有利的，因为你坐收的赢利铁定比你可能遭受的亏损小，但你可能还是不愿下这个赌注—大多数人都不会愿意这样做。拒绝这个赌局是系统2的行为，但那些关键的输入信息是由系统1产生的情感反应。对于大多数人来说，对失去100美元的恐惧比得到150美元的愿望更强烈。我们从众多此类观察中得出结论，即“失去比得到给人的感受更强烈”，因此人们往往会规避损失。

问自己一个问题，你就能测量出自己能在多大的程度上规避损失，这个问题就是：要想平衡100美元的可能损失，我需要得到的最少收益是多少？对很多人来说，这个问题的答案是约为200美元，是损失的2倍。有几个实验曾对“损失厌恶系数”作出估计，这个系数通常在1.5~2.5之间。当然，这是个平均值。有些人规避损失的能力比别人更强。金融市场中的专业风险投资者更能容忍损失，可能是因为他们不会对每一次经济波动都产生情绪上的反应吧。当实验人员要求参与实

验的受试者“像商人那样思考”时，他们对损失的规避感就不那么强烈了，他们对损失的情绪反应（通过情感激励的心理指数来测量）也大大减弱了。

为了检测你对不同风险的损失厌恶率，请思考下面的问题。忽略所有社会因素，不要试图表现得胆大无礼或者谨小慎微，只关注可能的损失和抵消盈余的主观影响即可。

• 来看一个赌局，在这个赌局中你有50%的可能性会损失10美元。你最少需要得到多少钱才会觉得这个赌局能吸引你呢？如果你说10美元，那就说明你对风险根本就不在意；如果你给出的答案不到10美元，那就说明你在寻求冒险；如果你的回答超过10美元，这就说明你有损失厌恶的概念。

• 要是在抛硬币的赌局中你可能会损失500美元，又会怎样呢？你需要多少钱才能抵消这一损失？

• 要是会损失2000美元，又会怎样呢？

在做这个实验时，你可能会发现自己的损失厌恶系数在风险增大时也会提高，但并不是急速提高。当然，如果这种可能的损失具有潜在的破坏性，或者你的生活方式受到了威胁，所有的赌注也就荡然无存了。在这些情况下，损失厌恶系数会非常大，甚至也许会无穷大—如果你很幸运，非常有可能赢钱，但不管赢得几百万美元，

你总有不想承担的风险。

再来看一下图10，也许它能帮你避免常见的困惑。在第1章中我曾两次断言，有些读者也许会认为这两种说法是矛盾的：

• 在得失都可能出现的赌局中，损失厌恶会产生极力规避风险的选择。

• 在肯定会有损失和有可能会损失更多的选择中，降低敏感度会引发冒险之举。

两者之间并不矛盾。在得失都可能出现的赌局中，可能的损失是可能的获利的2倍，从比较得失的价值功能线形图的倾斜度就可以看出这一点。在肯定会有损失的情况下，价值曲线（降低敏感度）的弯曲度会导致冒险之举。必定损失900美元的痛苦比有90%的可能失去1 000美元的痛苦要强烈。这两种见解是前景理论的精髓。

图10显示出价值功能曲线的突变，在这个曲线图中，获利变成了损失，因为即使相对于你现有的财富而言，风险系数很小，但它引起的损失厌恶数目却是很大的。对财富状态的态度可以解释人们对小风险的极端规避，这样的说法可信吗？伯努利理论这个明显的缺陷在250多年里都未能引起学者的注意，这的确可以算做理论导致盲目性的典型案例了。2000年，行为经济学家马修·拉宾（Matthew Rabin）最终从数学角度证明了通过财富效用来解释损失厌恶是荒谬的，注定会失败，他的证明引起了广泛的关注。拉宾的原理显示，从数学角度来看，任何拒绝低风险的有利赌局的人，都是为了获得更大的赌注从而坚决将风险规避推向一个荒谬的水平。例如，他注意到大多数人都排斥下面这种赌法：

有50%的概率损失100美元，有50%的概率得到200美元。

他之后表明，根据效用理论，排斥这种赌法的人最终也会拒绝下面这种赌法：

有50%的概率损失200美元，有50%的概率得到20000美元。

当然，思维正常的人都不会拒绝这种赌法！在某篇文章中，马修·拉宾和理查德·泰勒记录了这些证据，他们评论说，这个更大的赌局“有9900美元的预期收益—损失绝对不会超过200美元。如果你拒绝

了这个赌局，即使是最差劲的律师也会认定你就是法律意义上的精神病患者”。

也许是被热情冲昏了头，他们竟然以回顾著名的“巨蟒”小组的幽默短剧作为文章的结束语，短剧中一位倍感挫败的顾客想把一只死掉的鹦鹉送回宠物店去。顾客用了一长串短语来描述这只鹦鹉的状态，高潮部分说的是“这就是那只前鹦鹉”。拉宾和泰勒继续说道：“经济学家应该认识到预期效用是一种‘过气的假设’。”很多经济学家认为这种草率的说法颇有些亵渎神明的意味。然而，认为财富效用可以解释人们对小损失的态度堪称受伯努利理论引导的盲目做法，这种盲目做法正是幽默评论理所应当抨击的目标。

前景理论无法应对令人失望的事

在本书这一部分中，我已经赞扬了前景理论的优点，批评了理性模式和期望效用理论。现在应该平衡一下两者了。

大多数经济学研究生都曾听说过前景理论和损失厌恶，但在经济学书籍的索引中不会出现这些术语。有时候，这种缺失让我有些伤心，但事实上这也是合理的，因为基础经济学理论中理性扮演着主要角色。那些研究生学到的大多数标准概念和理论在经济人不会犯下愚蠢错误的前提下很容易理解。这个假设的确没有什么必要，而且也会随着人们对前景理论的逐渐了解而瓦解，它对各种结果的评估总是太过目光短浅。

经济学的基本概念都是重要的智力工具，这些工具掌握起来并不容易，即便是利用那些简化了的且不切实际的假设（这些假设都是关于在市场中相互作用的经济动因的本质的）来解释这些概念也是很困难的。在引入阶段就对这些假设提出种种问题的做法的确令人费解，也许还会使人泄气。把帮助学生掌握这一学科的基本工具作为首要任

务才是硬道理。此外，前景理论中的理性缺失通常与经济理论的相关预测并不相干，这些预测在某些情况下会很精确，在其他许多情况下还会提供令人满意的近似值。然而在有些情况下，有所区别变得很重要：在前景理论的描述中，对人类产生直接情绪影响的是得与失的情绪，而不是财富和普遍效用的长期前景。两个多世纪以来，在我谈到伯努利理论的缺陷并强调其中因理论诱导而产生的盲目性之前，没有人质疑过伯努利理论。当然了，因理论诱导而产生的盲目性并不仅限于期望效用理论。前景理论自身也有缺陷，而且这些缺陷中存在的因理论诱导而产生的盲目性使得这一理论成为效用理论的主要攻击对象。

试想前景理论的假设（即参照点），通常就是现状，其价值就是零。这个假设看来是合理的，但它却导致了一些荒唐的后果。请看下面的各项预测，有了这些预测之后会是什么样子呢？

A.有百万分之一的概率赢得100万美元。

B.有90%的概率赢得12美元，有10%的概率什么也得不到。

C.有90%的概率赢得100万美元，有10%的概率什么也得不到。

“什么也得不到”在三种情况下都是可能会出现的结果，前景理论在这三种情况下给这种结果分配了相同的价值。“什么也得不到”是个参照点，且其价值是零。这些说法和你的经历相符吗？当然不是。“什么也得不到”在前两种情况下是被期望但未能实现的事，没有给其分配价值也是讲得通的。相反，在第三种情况下，没能获利就会让人非常失望。这就好比私下里向你保证会给你加工资，赢得一大笔钱的可能性那么大，这就建立了一个新的暂时参照点。相对于你的期望而言，“什么也得不到”无异于一种巨大的损失。前景理论无法应对这种情况，因为在结果（在这里是指“什么也得不到”）出现的可能性很小或另外一种选择很有价值时，前景理论是不会允许这种结

果的价值发生改变的。简而言之，那就是前景理论无法应对令人失望的事。失望和对失望的预感都是真实的感觉，而人们不能承认这种感觉的情形正好印证了我在批判伯努利理论时提出的那些反例。

前景理论和效用理论没有给我们留下回旋的余地。这两种理论都有这样的假设，即某种选择中选项都是分开的，需要独自评估的，价值最大的选项就会被选中。这种假设显然是错的，请看下面的例子。

问题6：选择有90%的机会赢得100万美元，还是选择肯定会得到50美元？

问题7：选择有90%的机会赢得100万美元，或者选择肯定会得到15万美元？

请比较一下两种情况下选择赌一把却赢不了的痛苦孰大孰小。在两种情况下，不能赢都会带来失望，但在问题7中，潜在的痛苦是多重的，因为知道如果选择赌一把又输了的话，你会后悔自己“贪婪的”决定，后悔放弃了拿到15万美元的机会，后悔这种体验依赖于你本应该采取却没有采取的意见。

有些经济学家和心理学家依据对后悔和失望的情感提出了决策制定的模式。如果说这些模式没有前景理论那样有影响力的话也是说得通的，且其中的原因也很有启示意义。后悔和失望的情感是真实的，做出决策的人当然在做决策时会预测到这些情感。问题是后悔理论会产生一些惊人的预言，使得前景理论中这些情绪的作用变弱，这也就使问题变简单了。前景理论的复杂度在与期望效用理论进行对比时容易被大家接受，因为它确实预言了期望效用理论无法解释的一些现象。

更丰富且更切实际的假设还不足以使一种理论获得成功。科学家把理论作为工具，但他们很难接受新的工具，除非这个新工具非常有

用。前景理论为众多学者所接受不是因为它是“真实的”，而是因为它在效用理论基础上增加了一些概念，比如说参照点和损失厌恶等，这些都值得大家花费时间和精力来研究。它们产生的新预测最后都被证实是真实的。所以说我们是很幸运的。

示例—前景理论

“他是损失厌恶的典型例子，因而连非常有利的机会也被他拒绝了。”

“她非常有钱，因而她对微不足道的所得反应那么强烈着实让人费解。”

“他把损失看得比所得要重一倍。不过这也很正常。”

第27章　禀赋效应与市场交易

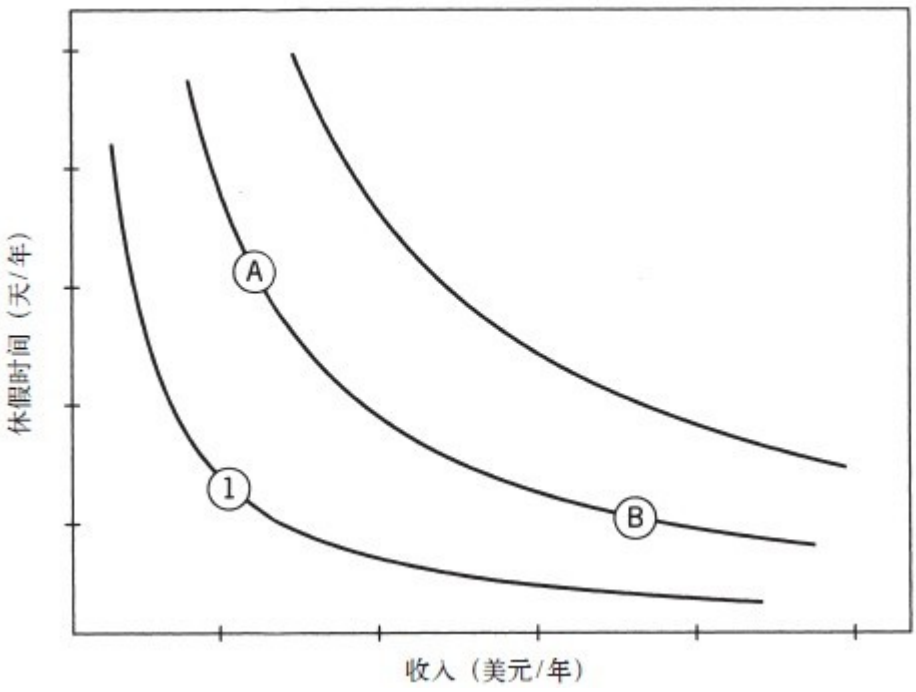


图11

（禀赋效应是指当个人一旦拥有某个物品，那么他对该物品价值的评价要比未拥有之前大大提高。—译者注）

即使没学过经济学的课程，你可能也看到过图11或与之类似的图形。这个图形展示了面对两种好处（收入和休假时间）时，不同的人表现出的“无差异曲线图”。

在经济学入门课程中，学生们会了解到：图中每一个点都代表了收入与休假天数的特殊结合。每条“无差异曲线”都与两种情况的结合相关联，收入和休假都是大家想要的，都有同样的效用。如果人们不管自己有多少收入、有多少休假时间，只想以同样的价格“出卖”休假时间以换取更多收入的话，这些曲线就会变成平行的直线了。凸出的部分表明边际效用递减，即你的休假天数越多，就越不会在意自

己是否还想多休息一天，而且每多一天，这一天的意义就比前一天更小。同样，你的收入越高，就越不关心自己是否会额外再得到一美元，而且为换取一天的额外休假，你愿意放弃的钱数也会有所增加。

每条“无差异曲线”上所有的位置都同样吸引人，这也正是“无差异”三个字的真实体现：你并不在意自己到底处在“无差异曲线”上的哪个位置。所以，如果A和B都在你的无差异曲线上，你对它们的位置并不在意，而且也不需要刻意在两点之间来回移动。在过去100年里出版的所有经济学教科书中都曾出现过这个图的不同版本，数百万学生都曾仔细研究过这个曲线图，却很少有人注意到图中缺失了什么。理论模式的影响和简洁再一次蒙蔽了这些学生和学者，使得他们没有看到这个曲线图的严重缺陷。

图中缺失的是对个人当前收入和休假天数的标示。如果你是个雇员，劳动待遇便说明了你应得的薪水和休假日，这在图中也有对应的点。这个点就是你的参照点、你的现状，但图中并没有显示这个点。画这个图的那些理论家没能展示出这一点，所以你便相信参照点并不重要，但现在你知道参照点是很重要的。这又是一个不折不扣的伯努利式错误。无差异曲线的表现含蓄地给出了假设，即所有时间点的效用完全是由当前的情况决定的，与过往毫不相干，而且你对一项可能的工作的评估并不依赖于自己当前的工作待遇。在这种情形以及其他许多情形下，这些假设完全是不切实际的。

忽略无差异曲线图中的参照点这一做法正好印证了由理论导致的盲目性，堪称一个令人惊讶的案例，因为我们常碰到一些参照点非常重要的案例。在劳资谈判中，双方都清楚其参照点是现行合同，而且谈判关注的是就参照点作出让步时双方的共同要求是什么。在讨价还价时，损失厌恶的作用也很容易理解：作出让步让人很痛心。

你对参照点的作用肯定有很深刻的亲身感受。如果你曾换过工作或职位，哪怕是曾想过要换一换，你就会以自己现在的情况作为参照

点，看看新的工作和职位的特点是更好了还是更差了。你也许还会注意到，在评估中不利之处比有利之处更加突出，这说明损失厌恶发生了作用。人们很难接受比原来还糟糕的改变。例如，想要得到新工作的失业人员能接受的最低工资平均来看是其之前工作的90%，在一年的时间内下降不到10%。

为了弄明白参照点对选择的影响，请看艾伯特和本这两位的例子，他们是“快乐双胞胎”，有相同的品位，第一份工作也是一样的，这份工作工资低、假期短。他们当前的状况和图11中点1的情况相同。公司给他们提供了两个更好的位置A和B，并让他们自己选择谁要1万美元的加薪（位置A），谁要每月带薪休假一天的机会（位置B）。由于他们两人对这两种选择都无所谓，便用抛硬币的方式来决定。于是艾伯特获得了加薪机会，而本则得到了额外的每月一天带薪假期。一段时间过后，这对双胞胎习惯了各自的位置。现在公司告诉他们，如果他们愿意，可以互换位置。

图11中体现的标准理论给出的假设为：人们的选择偏好很稳定，不会随时间推移发生改变。位置A和B对这对双胞胎来说具有相同的吸引力，而且他们几乎没有或者根本就不会产生想要改变的想法。前景理论的断言则截然相反，该理论认为两人肯定会留在自己当前位置上的原因是他们想规避损失。

现在让我们来看看艾伯特。他刚开始在图中的位置1，在那个参照点上，他发现了两个同样吸引人的选择：

选择A：加薪1万美元

或者

选择B：得到12天的额外假期

选择位置A改变了艾伯特的参照点，当他想要换到位置B时，他又有了新的选择：

停留在A点上：无所得也不损失

或者换到B点：获得12天的额外假期，少赚1万美元

你刚刚对损失厌恶有过主观体验，能感受到：少赚1万美元是个非常糟糕的消息。即使获得12天额外假期和得到1万美元同样令人惊喜，多出来的假期也不足以补偿损失的1万美元。艾伯特之所以会留在A点上是因为移动的不利之处大于有利之处。对本来说同样如此，他也想保住自己当前的职位，因为失去眼前这宝贵的假期比损失额外的收入更划不来。

这个例子凸显了“无差异曲线”的标准模式没有预见到的选择的两个方面。第一，人们的偏好并不是一成不变的，它们会随着参照点发生变化。第二，改变的不利之处比有利之处更突出，其有利之处包括对倾向于现状的偏见。当然，损失厌恶并不是说你从未想过要改变自己的处境；一次机会带来的益处也许会超过甚至大大超过损失。损失厌恶只能表明我们的选择总是强烈偏向趋近参照情形的选项（而且通常情况下会偏向较小而不是较大的改变）。

传统的无差异曲线和伯努利用财富状态来表示结果的做法有一个共同的错误假设，即拟定各项事务状态的效用只依赖于该状态本身，并不受你过往的影响。对这一错误的修正已经成为行为经济学的成就之一。

人们为什么不愿意割舍自己已拥有的东西？

一项决策何时付诸实施或一项行动何时开始，这个问题通常很难回答，但我们却可以准确而详尽地追溯到今天所说的行为经济学的发

端。20世纪70年代早期，罗彻斯特大学的经济学系还非常保守，理查德·泰勒当时还是那里的研究生，他那时就有一些异端想法。泰勒总是很睿智，言辞犀利，作为学生，他常常乐于观察记录别人的行为，而这些行为只有理性经济行为模式才可以解释。他也很乐于在教自己的那拨教授身上发现他们理财不合理的情况，他发现有一种情况尤其突出。

R教授（现在已被证实是理查德·罗塞特，他后来成为芝加哥大学商学院的院长）对标准经济理论深信不疑，还对葡萄酒难以割舍。泰勒发现R教授非常不愿意卖掉自己收藏的葡萄酒，即使对方出价高达100美元（当时可是1975年）一瓶也不行。R教授也会从拍卖会上买葡萄酒，但无论质量如何，他出价从不会高过35美元一瓶。若价格在35美元~100美元，他就既不买也不卖。这个巨大的价格差在经济理论上看是相互矛盾的，人们希望这位教授能在这个价格区间为某瓶酒定一个值。如果在他看来某瓶酒值50美元，那么只要出价超过50美元，他就应该会卖掉它；如果这瓶酒本来不是他的，那么他也应该愿意花50美元买下它。这个可以接受的卖价和可以接受的买价应该相同，但事实上，最低卖价（100美元）比最高买价（35美元）高出很多，拥有这件物品似乎会提升它的价值。

理查德·泰勒发现了很多禀赋效应的例子，那些没有用做定期交易的商品尤其会出现这一效应。你很容易就可以想象自己处于一个类似的情景中。假设你手里有一张票已售罄的演唱会门票，这是一个著名乐队的演唱会。这张票你是以200美元的价格买下的，而你又是个狂热的粉丝，即便是以500美元买下这张票，你也愿意。后来你从互联网上看到有更有钱或更狂热的粉丝愿意花3000美元买下门票。你现在手里有票，你愿意卖吗？如果像票已售罄的各种重大活动中的大多数观众一样，你就不会卖。你的最低卖价也要在3000美元之上，而你的最高买价只是500美元。这就是禀赋效应的一个例子，而一个坚信标准经

济理论的人则会对此感到迷惑。泰勒当时正在寻求一种解释来破解这类难题。

泰勒在一次会议上遇到了我们以前的学生并拿到了前景理论的早期手稿，这才使得上述难题得到破解。他说他非常激动地读完了这份手稿，因为他很快就意识到前景理论中的损失厌恶能够对禀赋效应和其他一些难题作出解释，其解决方法就是摒弃标准理论，即R教授“拥有”某瓶特定葡萄酒的状态具有独特的效用。前景理论表明，是愿意买还是愿意卖这瓶酒取决于参照点，即教授当时是否拥有这瓶酒。如果拥有这瓶酒，他就会考虑“放弃”这瓶酒时的痛苦；如果还没拥有这瓶酒，那他考虑的就是“得到”这瓶酒的乐趣。因为存在损失厌恶，所以两者的价值并不相等，即放弃一瓶好酒的痛苦比得到同一瓶酒所得到的快乐更深刻。我们可以回想一下前一章中的那幅得失图。在对称轴左侧的函数曲线更陡，人们对损失的反应比对相应的所得的反应更强烈。这正是泰勒一直在寻找的对禀赋效应的解释。在今天看来，应用前景理论来解决经济难题的做法应该算做行为经济学发展过程中的里程碑式事件了。

在泰勒得知阿莫斯和我将会到斯坦福大学工作时，他也计划在那里待上一年。这段时间我们都收获颇丰，我们相互学到了很多知识，也成了好朋友。7年后，我和泰勒又有机会在一起工作一年，继续就心理学和经济学中的问题进行交流。长期以来一直作为行为经济学主要赞助方的拉塞尔·塞齐基金会拨给泰勒一笔钱，目的是让我们两人能在温哥华共事一年。在这一年里，我们和当地的一位经济学家杰克·尼奇（Jack Knetsch）密切合作，他和我们一样，都对禀赋效应、经济公平原则和中国的辛辣食品很感兴趣。

我们调查研究的起点是禀赋效应并不具有普遍性。如果有人想让你把面值5美元的钞票换成5张1美元的零钞，你递过去5张1美元纸钞时不会有损失感。在商店买鞋时你也不会有损失厌恶，卖鞋赚钱的商人

当然也不会感到有什么损失。的确，从他的角度来看，递出去的鞋一直就是钱的代表，钱正是他想要从顾客那里拿来的东西。此外，你付给商家钱也不会感到是种损失，因为你把钱看做是你想要买的鞋的代表。这些日常交易与把面值5美元的钞票换成零钞有相同之处。日常交易中的双方都不存在损失厌恶。

上述这些市场交易与R教授不情愿出售自己的葡萄酒有什么区别？就像那些持有美国橄榄球超级杯大赛门票的人，即便有人出一个非常高的价格也不愿转让这种做法又有什么区别？这一区别性特征就是，商家要卖给你的鞋和你从预算中拿出来的买鞋钱都是用来“作交换”的。人们想用它们来交易以换取其他商品。其他商品，比如葡萄酒和橄榄球超级杯大赛的票，都是拿来“使用”的，或者说都是用于消费或享受的。你的闲暇时光和收入也都不是用来出售或交换的。

尼奇、泰勒和我打算设计一个实验来表明用来使用的商品和用来交换的商品之间的不同。我们实验设计的部分内容借鉴了实验经济学的奠基人费农·史密斯（Vernon Smith）的做法，多年以后，我和他共同获得了诺贝尔奖。利用这种做法，在某个“市场”中，我们向受试者发放了少量代币。实验结束时，所有手里还有代币的受试者都可以可将其兑换成现金。为了体现市场中用来交易的商品对某些人来说比对其他人更有价值，不同的人得到的补偿价值不同。同样的代币对你来说可能值10美元，对我来说却价值20美元，在这两种价值之间以任何一种价格进行交换对我们双方而言都是有利的。

史密斯对供求的基本机制进行了生动的展示。个人会对买卖代币给出连续的公开报价，其他人会对报价做出快速回应。每个人都会关注这些交易，会看到代币的成交价。这些结果和一项物理学实证研究的结果一样合乎规范。那些代币持有者（代币于他们而言价值微乎其微，因为它们的补偿价值很低）为获利最终会将自己的代币卖给某个对代币估值更高的人，这种交易就好比水往低处流那样必然会发生。

交易结束后，所有代币都集中到那些能从实验人员那儿拿到最多钱的受试者手中。市场魔力显神威！此外，经济理论还对市场平稳时的最终价格和转手的代币数量作出了正确预测。如果实验人员将这些代币随机分配给市场中的半数受试者，这个理论就会预测有半数代币会被转手。

我们在实验中用到了史密斯方法的一个变量。每一次实验开始时都会进行几轮代币交易，这种做法完美重现了史密斯的发现。实验预计的交易数量与利用标准理论预测的数量非常接近甚至完全相同。当然，代币之所以有价值只是因为它们能用来交换实验人员的现金，它们没有任何使用价值。随后我们又模拟了一个相似的市场，目的是想让人们关注使用价值：一个好看的咖啡杯，杯子上印有大学校徽，我们在哪所大学做实验，杯子上就印着哪所大学的校徽。这个杯子当时价值6美元（今天这个杯子的价值可能是当时价值的两倍了吧）。我们随机将这些杯子发放给半数受试者。卖方将自己的杯子摆在面前，却热情地让买方去看旁边卖家的杯子；所有杯子都明码标价。要想得到一个杯子，买方必须自己花钱去买。实验结果很有戏剧性：平均卖价接近平均买价的两倍，而且实验预计的交易数量还不到利用标准理论预测数量的一半。市场的魔力对于那些想使用某件商品的所有者（卖家）而言根本就不起作用。

我们用同一过程的不同变体进行了一系列实验，总是得到相同的结果。在我最喜欢的一项实验中，我们在“买方”和“卖方”之外加入了第三个小组—“选择者”。与那些不得不花自己的钱买东西的“买方”不同，“选择者”可选择是接受一个杯子还是一笔钱，而且他们的选择表明那笔钱和得到那样东西一样吸引人。下面就是实验结果：

卖方　　7.12美元

选择者　3.12美元

买方　　2.87美元

“卖方”和“选择者”之间的差距很大，因为他们实际上面对的是同一种选择！如果你是“卖方”，你能拿回家的要么是一个杯子要么是钱；而如果你是个“选择者”，也有完全相同的两个选项。这个决定的长期效应对于两组人来说是完全相同的，唯一不同的是当时的情绪。卖方标注的高价反映出他们在放弃自己已经拥有的物品时很不情愿，这种不情愿与婴儿在自己特别看重的某件玩具被拿走时表现出的焦虑一样。损失厌恶是系统1自主评估必然包含的内容。尽管“买方”只能花钱买杯子，而“选择者”却可以免费得到这个杯子，但两者却设定了相似的现金值。如果“买方”不觉得花钱买下这个杯子是种损失的话，这个相似的现金值便与我们的预期正相吻合。大脑成像的证据也证实了这种不同。出售自己常用的商品会激活大脑中与厌恶和痛苦有关的区域，购买行为也会激活这些区域，但只有在（买方）认为价钱太高，即当你觉得卖方的要价超过了交换价值时才会这样。大脑记录还表明以特别低的价格购买商品是件令人愉快的事。

“卖方”给杯子设定的现金价值比“选择者”和“买方”设定的高出两倍多，这个比例与有风险选择的损失厌恶系数非常接近，不管决策是否有风险，只要运用赚钱和赔钱两种结果中相同的价值功能/函数，我们就能预测到这个比例。在不同经济领域的研究中都出现过大约2∶1的比例，包括许多家庭对价格变动的反应。正如经济学家所预测的那样，在价格下降时，顾客往往会增加蛋、橙汁或鱼等商品的购买量；而价格上涨时，他们就会减少其购买量。然而，与经济理论预测不同的是，价格上涨的效应（基于参照价格的相对损失）竟然是收益效应的两倍。

杯子实验延续了禀赋效应的标准实证研究，这个实验与杰克·尼奇负责的一项更为简单的实验基本上是同期进行的。尼奇让两个班的学生填写了调查问卷，并且给他们每人一份礼物作为回报，这份礼物

在实验期间一直放在受试者面前。其中一个班的学生得到的礼物是昂贵的钢笔，而另外一个班的礼物则是一块瑞士巧克力。快下课时，实验人员拿出了另外一份备选礼物，并且告诉学生可以用他们手里的礼物来交换这份礼物。结果只有约10%的受试者选择交换礼物，大多数得到钢笔的人仍然保留了钢笔，那些拿到巧克力的人也没有改变自己的选择。

像商人那样思考和交易

前景理论的基本概念是参照点是存在的，而且一定量的损失比等量的所得影响更大。过去这些年在真正的市场中进行的观察表明，这些概念有着很强的影响力。经济衰退期间，对波士顿的公寓大厦市场进行的一项研究调查给出了尤为清晰的结果。参与该项目的人员对那些曾以不同价格购买了相似房产的业主行为进行了对比。对于理性的代理人来说，从前的买价与自己根本就不相干—当前的市场价值才是最重要的。然而对于那些处于住房市场低迷时期的业主来说，情况却并非如此。那些参照点较高同时也面临着较大损失的业主对私有住宅的标价更高，他们会花更多的时间尽量以高价卖掉自己的房子，最终得到更多的钱。

对卖价和买价之间（更确切地说，是买卖之间）的不对称性最初进行的实证研究，在人们接受参照点和损失厌恶这些概念的早期发挥了非常重要的作用。然而，我们都知道参照点是不稳定的，在不同寻常的实验环境中尤其如此，而且禀赋效应可通过改变参照点而消除。

当那些业主将其商品看做未来交换中的价值载体时，他们就不想看到禀赋效应出现，这种态度在日常商务活动和金融市场上非常普遍。曾通过各种棒球卡大会研究贸易的实验经济学家约翰·李斯特（John List）发现贸易新手不愿割舍自己手中的球员卡，但这种不情

愿会随着贸易经验的增多而最终消失。更令人惊讶的是，李斯特发现，就新商品来说，贸易经验对禀赋效应的影响很大。

在某次大会上，李斯特贴出了一张通告，邀请人们参与一个小调查，而且他们可得到一份小礼物，这份小礼物可能是一个咖啡杯或一块同等价值的巧克力。这些礼物是随机分给大家的。在那些自愿参加调查的人即将离开时，李斯特告诉大家说：“我们给了你一个杯子或一块巧克力，但如果你愿意，你可以用它来换块巧克力或换个杯子。”在完整再现杰克。尼奇的早期实验时，李斯特发现那些缺乏经验的商人中只有18%的人愿意和别人交换礼物。与之形成鲜明对比的是，那些经验丰富的商人并没有表现出任何禀赋效应的迹象：他们中有48%的人进行了交易！至少在一个以交易为基准的市场环境中，他们在交易时没有表现出任何不情愿。

杰克·尼奇还做了一些实验，在这些实验中只要进行一些细微的操作就可以使禀赋效应消失。在实验人员提到受试者手头的商品有可能用来交易之前，只有在真正拥有该商品一段时间的前提下，他们才会表现出禀赋效应。经济学家也许会说尼奇和心理学家待在一起的时间太久了，因为他的实验操作表现出对一些变量的关注，而这些变量正是社会心理学家认为很重要的因素。的确，实验经济学家和心理学家对方法论的不同关注点在关于禀赋效应的持续辩论中体现得越来越明显。

经验丰富的商人显然已经学会了正确提问，即“与可以得到的其他东西相比，那个杯子真的是我特别想‘得到’的吗”。经济学家会问这个问题，有了这个问题，禀赋效应就不复存在了，因为得到的快乐和放弃的痛苦之间的不对称性没有关联。

对“在贫困境遇中做决策”的心理进行的最新研究表明，我们并没有希望从这些贫困的人的身上发现禀赋效应。在前景理论中，贫困就意味着一个人的生活水平低于自己的参照点。有些商品是穷人买不

起的，因此他们总是“处于损失中”。他们会觉得自己得到的那一小笔钱算是减少了的损失，而不是所得。这些钱可以帮助一个人向参照点再靠近一点，但穷人却总是徘徊在价值函数坡度最大的地方。

穷人可以像商人那样思考，但其原动力却有着很大的不同。与商人不同，穷人对获得和放弃之间的区别很在意。他们的问题在于，他们只能在不同的损失之间作出选择。花在某件商品上的钱对于本来可以购买的另外一件商品而言就是损失。对于穷人来说，花钱就意味着损失。

我们都认识一些认为花钱很痛苦的人，尽管客观来讲他们其实很富裕。对花钱的态度，尤其是对一时兴起买的东西或者一些较小奢侈品（例如买个有装饰的杯子）的态度，常带有文化差异的因素。这种差异也许可以解释美英两国分别进行的“杯子研究”的结果之间存在的重大分歧。在美国，对学生样本所做的实验中买价和卖价存在很大差异；但在英国的学生中，这些差距则要小得多。因此，对禀赋效应的研究还有待深入。

示例—禀赋效应

“她不在意自己能得到两个职位中的哪一个，但公告发布一天之后，她就不再想换了。这就是禀赋效应！”

“这些协商不会有任何进展，因为双方都发现很难作出让步，即使自己能得到补偿也不行。损失的比得到的更多。”

“他们一涨价，需求量就下降。”

“他只是不想以低于自己买房的价格卖掉自己的房子。损失厌恶起作用了。”

“他是个吝啬鬼，只要花钱就觉得赔了。”

第28章　公平性—经济交易的参照点

损失厌恶这一概念绝对是心理学对行为经济学最重要的贡献。这很奇怪，因为人们虽然通过这个概念将众多结果评估为得和失，而且损失显得比获得更突出，但这个概念并没有让人们感到惊讶。阿莫斯和我经常开玩笑说，我们正在研究一项连我们的祖母那辈人都耳熟能详的课题。然而事实上，我们比那辈人了解得更多，而且能将损失厌恶与大脑双系统模式相结合进行研究，还特别将一种生理学和心理学观点应用到这些研究中，即相比于积极与靠近而言，消极与规避更能占据主导地位。我们还能通过数量惊人的各种观察研究来探索损失厌恶的结果：当商品在运输中丢失时，只有需现款支付的那部分损失才能得到补偿；大范围的改革通常会失败；职业高尔夫球手短打标准杆比短打小鸟球（高尔夫中某洞的杆数低于标准杆一杆）更精准。就算我的奶奶很有智慧，但如果我们能从她认为平淡无奇的观点中得出精准的预测的话，她应该也会感到惊奇的。

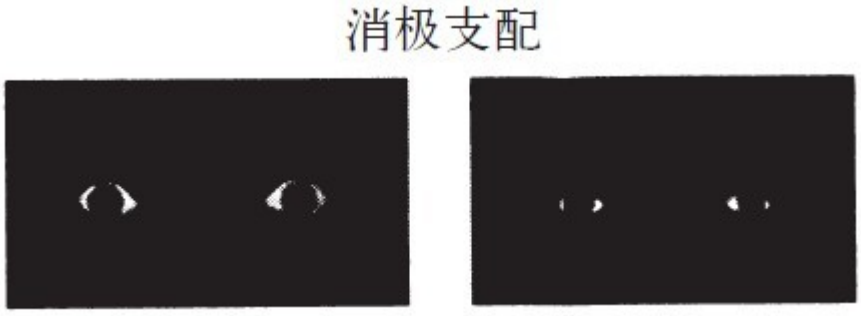


图12

在看到图12左面的图时，你的心跳会加速，也许在你还不清楚那张图有何怪异之处之前，心跳就已经加速了。过了一会儿，你也许就会认出那是双受到惊吓的人的眼睛。右面的图则表达了一种愉悦之

感，微笑的脸颊上扬使眼睛变小了—当然这双眼睛还没有达到兴奋的程度。我们把这两幅图拿给做脑CT的人看。每幅图展示的时间都不到0.02秒，之后会被“视觉噪声”掩盖，这个“视觉噪声”是随机展示的黑白图片。这些观看者中没有人意识到自己曾看过那幅眼睛的图片，但他们大脑的一个部分显然意识到了：这个部分即为小脑扁桃核，尽管它在其他情绪状态下也会被激发起来，但其主要角色是担任大脑的“风险中心”。脑部影像显示，小脑扁桃核对观看者无法识别出来的有威胁性的图片有强烈的反应。关于威胁的感觉很可能是通过一个非常快的神经通道传递的，这种感觉会直接传到大脑处理情感的区域，绕过产生“视觉”意识的视觉皮质。同样的通道还会使得生气的面孔（一种潜在威胁）比快乐的面孔更快、更有效地得到处理。有些实验人员描述道，生气的面孔在众多快乐的面孔中会“凸显出来”，但快乐的面孔在众多生气的面孔中却不会很突出。人类的大脑和其他动物的大脑都包含一种机制，这种机制总会优先考虑不好的消息。将察觉掠食者所需的时间减少百分之几秒，通过这种做法，提高了动物的生存概率，使其得以繁衍生息。系统1的自动运行便体现了这种进化史。然而，人们至今尚未找到能够同样快速检测到好消息的机制。当然，我们人类和动物都对交配或进食的信号反应很机敏，因此广告商才会设计许多广告牌。不过，威胁仍然优先于机遇，而且也应该是这样。

即使是对纯粹象征性的威胁，大脑的反应也很迅速。充满情绪的字眼会引起注意，而不好的字眼（战争、犯罪）比好的字眼（和平、爱）能更快地引起注意。其实并没有真正的威胁，但只是提一下不好的字眼对系统1来说就是一种威胁。之前我们曾提到“呕吐”这个词，只是看到这个词就会自然联想起很多对真实事情的反应，包括生理上的情感流露，甚至有规避或接近、畏缩或向前的趋向。对威胁的敏感性还会延伸到对自己强烈反对的那些意见陈述的处理上来。例如，基于你对安乐死的态度，你的大脑用不到1/4秒的时间就可以在“我认为

安乐死是一种可以/不可以接受的……”这句话中识别出“威胁”的意味。

保罗·罗津（Paul Rozin）是位对厌恶很有研究的心理学家，他观察到一只蟑螂可使一碗樱桃不再诱人，而一个樱桃对一碗蟑螂却不会起任何作用。他指出，负面情况在众多方面都可战胜正面情况，而且损失厌恶是负面占优势的典型例子之一。其他学者在一篇题为“坏消息比好消息强”的文章中将原因总结为以下几点：“负面情绪、不负责任的父母和糟糕的反馈比好的情况更具影响力，且人们处理坏消息时比处理好消息更彻底，我们会更在意避开负面的自我定义，而不是追求正面的自我定义，不好的印象和不好的模式比好的情况更容易形成，且不易消失。”他们引用了研究婚姻关系的著名专家约翰·葛特蒙（John Gottman）的话，他观察到长期健康的婚姻关系不仅仅依赖于寻求幸福，更在于避免负面的情况出现。葛特蒙预测一种稳健的关系需要良好的互动与不好的互动间的比例至少为5 ：1。其他社会方面的不协调则更吸引人，我们都知道，也许一件事就会毁掉数年时间培养的友谊。

我们生来就能对好与坏的某些区别进行分辨。婴儿来到这个世界上，就知道苦是不好的，（某种程度的）甜是好的。然而在很多情况下，好和坏之间的界限是种参照点，会随着时间的改变而改变，而且依赖于当时的情况。假设你在一个寒冷的晚上来到乡村，适逢大雨，而身上的衣服又不足以挡雨，衣服都湿透了。不凑巧的是，冷风又起，这下真的是糟糕透顶。就在你不知如何是好时，发现了一大块岩石可暂时挡风避雨。生物学家米歇尔·卡巴纳克（Michel Cabanac）说这种体验会令人非常快乐，因为这种体验与我们平时可能感到快乐的原因相似，都指明了生理状况的重要改善方向。当然，这种感到获救的快乐感不会持续很长时间，不一会儿你就会在岩石后面冻得哆嗦起来。新遭受的痛苦又会驱使你去寻找更好的庇护之所。

目标就是参照点

损失厌恶系数指的是两种动机的相对强度：我们想要规避损失的动机要强于获得利益的动机。参照点所关注的是现状，但它还会是将来的目标，即没有实现的目标就是种损失，超过了目标就是种所得。正如我们从消极主导中可能推断出来的那样，这两种动机的影响程度并不形同。对没能实现目标的损失厌恶比想要超过目标的愿望更为强烈。

人们通常会设定一些短期目标，对于这些目标他们会努力去实现，但并不是必须去超越。人们在实现一个最接近的目标后往往不再那么努力，而这样做有时候会违背经济逻辑。例如，纽约市的计程车司机对月收入或年收入有个目标，但能控制他们努力程度的目标则是每天的收入目标。当然，每天的目标有时容易实现（或超过），而有时则难以实现。下雨天时，纽约市的计程车是不会长时间空车的，司机很快就可以实现自己的目标；而在天气晴好时，情况则大不相同，此时那些计程车只能在大街小巷逡巡，希望能载到客人，时间都浪费在路上了。经济逻辑表明，计程车司机应该在下雨天多干几个小时，晴天时则要多休息，因为晴天时能以较低价格“买”到轻松闲暇。损失厌恶背后的逻辑却正相反：每天有固定目标的司机会在客人少的日子多干几个小时，在浑身湿透的客人巴望打到车的日子里，他们也早早回到家里。

宾夕法尼亚大学的经济学家德文·波普（Devin Pope）和马利斯·施韦泽（Maurice Schweitzer）认为，高尔夫球对参照点给出了很好的说明，即标准杆数。高尔夫球场上每个洞都有许多击球数，标准杆数给好球（而不是相当出色的球）提供了一个基准点。对于职业高尔夫球员来说，小鸟球（即低于标准杆的一击）即是所得，而超过标准杆数的球则是种损失。经济学家比较了一个球员在球洞附近时可能会碰到的两种情形。

• 避免击超过标准杆数的球

• 打出小鸟球

在打高尔夫时，每一击都算数，在职业高尔夫球比赛中更是如此。然而依据前景理论，有几次击球要比其他击球更重要。没能达到标准杆是种损失，但没有击中小鸟球则是种可预知的所得，不是损失。波普和施韦泽从损失厌恶中推断出球员击标准球（避免超过标准杆数）时会比击小鸟球时更努力。他们仔细分析了250多万次击球以验证这个预测。

他们是正确的。不论击球是易还是难，不管离球洞有多远，球员在击标准球（而不是小鸟球）时会更成功。在击标准球（避免超过标准杆数）或击小鸟球时，他们成功概率之间的区别是3.6%。这个区别不算小。老虎伍兹是他们的一个“受试者”。在伍兹成绩最好的那几年里，如果他的小鸟球和标准杆都击得那么好的话，他联赛的平均绩点就会提高1杆，而且他的收入每个季度都会增加100万美元。这些激烈的竞争者当然不会轻视小鸟球，但他们对超过标准杆的规避显然会使他们对当前的任务格外关注。

对击球的研究说明理论概念的力量可协助思考。谁会认为花几个月的时间去研究击标准球和小鸟球是值得的呢？除了一些经济学家以外，大多数人都不会对损失厌恶的概念感到惊讶。但是，损失厌恶形成了一个精确且非直觉性的假设，还引导研究者得出了一个让所有人都震惊的发现。当然，这里的所有人也包括职业高尔夫球运动员。

我们为什么不愿意改变现状？

避免损失的动机和获得收益的动机强度并不对称，这一点在许多情况下都有体现。在商务谈判中，尤其是在对现有合同的重新商谈中、在典型的劳动商议和在贸易或限制军备的国际谈判中，这种不对

称是长期存在的一个特征。现有的条款确定了参照点，协议中任何方面拟定的变更都会被看成是一方对另一方作出的让步。损失厌恶会产生一种不对称，使得双方难以达成共识。你对我作出的让步是我的所得，但它们却是你的损失；损失使你产生的痛苦会比它们给我带来的快乐更多。因此，你对这种让步的价值会比我赋予它的价值高。当然，你要求我作出的让步对于我来说也会是这样，你对我作出的让步也不会给予足够的价值评价！对越来越小的蛋糕进行商讨非常困难，因为即使损失，也要将其分配出去。人们在蛋糕越来越大时，显得更随和。

在讨价还价时，双方交换的信息都是想找到一个参照点并给对方提供一个锚定。这些信息并不都是真实的。商议双方对有些利益（也许是商谈裁军问题时提到的某一特定类型的导弹）假装很在意，尽管他们实际上是将这种利益看成讨价还价的筹码并最终想要将其交换出去。因为商议双方都受互惠原则的影响，一个看似令人痛心的让步就需要对方作出同样使他们痛心（可能这种痛心也是伪装的）的让步。

所有动物（包括人）都想有所得，但他们会更努力地避免有所失。在这样一个所有动物都想有自己地盘的世界中，这项原则解释了防御者成功的奥秘。一位生物学家观察到，“拥有领地的动物受到对手的挑战时几乎总会获胜—往往就是几秒钟的事”。对于人类来说，同样简单的原则也能解释社会机构的改革问题，公司的“重组”和“调整”行为就是如此，官僚主义的合理化、简化免税代码以及降低医疗费用等方面的努力同样如此。起初我们认为，在改革计划中，总体的提升会产生赢家和输家。如果受影响的一方有某种政治影响力，可能成为输家的人就会变得比赢家更积极、更有决心，结果也会更倾向于输家，也一定会比起初计划的代价更高、作用更小。改革通常包括保护利益相关者的不追溯条款，例如以下情形：劳动力减少是由于（退休、辞职、死亡等原因造成的）人员缩减而不是开除；工资或福利的缩减只会在将来的工人身上施行。损失厌恶是一种强大而保守的

力量，它偏爱机构或个人对当前生活的细小改变。这种保守主义做派使得我们在邻里间、婚姻中和工作中保持一个稳定的状态，是引力作用让我们的生命无限靠近参照点。

商人提价或降低员工工资的行为公平吗？

理查德·泰勒、杰克·尼奇和我一起在温哥华工作的那一年，我们三人对经济交易中的公平性研究产生了兴趣，这不仅是因为我们对这个话题很感兴趣，还因为我们每周都可以（也可以说是必须）制定一份新的调查问卷。加拿大的渔业及海洋部针对多伦多市失业的专业人员制订了一项计划，他们让这些专业人员负责电话调查，并且会支付他们一些薪酬。这一大群调查者每晚都要工作，因而我们也需要不断为他们供应新的问卷调查。由于杰克·尼奇的原因，我们同意每周设计一份调查问卷，用4种颜色印刷。我们什么都可以问，唯一的一个限定条件是问卷应至少提到一次鱼，这样也好跟渔业及海洋部扯上点儿关系。这项工作进行了几个月，这几个月里我们疯狂地收集数据。

是什么造成了商人、雇主以及房主的不公平交易行为？我们研究了公众对这一问题的看法。问卷中的首要问题是：因为这种不公平行为招来的骂名是否会使他们追逐利润的行为收敛些？我们的发现是：会。而且我们还发现，公众评估哪家公司也许真的（不）会收敛时所依照的道德原则可以明鉴得失。其基本原则是，当前的工资、价格或租金设定了一个参照点，不可违背这个参照点。有些公司将自身的损失强加给顾客或工人，使自己回到交易参照点，这样做是不公平的，除非这样做是为了保护自身的权利。请思考下面的例子：

一家五金店一直以15美元的价格出售雪铲。某日下了大雪，第二天早上店主就将雪铲的价格提高到了20美元。

你认为这种行为：完全公平可以接受不公平很不公平

按标准的经济行为模式来看，这家五金店的行为是公平的：通过提高价格来回应需求的增加。而调查对象却不这么认为，82%的人选择了不公平或很不公平。他们显然是将大雪前的雪铲价格看成了参照点，而将提升的价格看成是店主强加给顾客的损失，因为这家店并不是不得已才这样做的，而是因为它选择这样做。我们发现公平性的一条基本原则是：不可利用市场的力量将损失强加给他人。下面的例子在另一个情境下（因为这些数据是1984年收集的，所以美元的价值应该调至约100%的通货膨胀状态）说明了这条原则：

有一家小型复印店，店里只有一位雇员，他在这里工作有6个月了，每小时赚9美元。店里的生意还算景气，但当地一家工厂倒闭了，失业人数上升。现在其他小商店里雇用的可靠员工工资都是每小时7美元，工作量和复印店里那位雇员的工作量相似。之后，这家复印店店主也将其雇员的工资降到了7美元。

那些调查对象不赞成这种做法，83%的人觉得这种行为不公平或很不公平。然而，略微变动一下这个问题就可以澄清雇主的责任。同样是在高失业率的地区，同样是一家赢利的商店，但情况是：

现在的雇员辞职了，雇主决定支付新的雇员每小时7美元的工资。

大多数人（73%）觉得这种行为是可以接受的。这表明雇主并没有支付每小时9美元的道德义务。这种权利是个人的：即使市场允许雇主降低工资，雇员也有权利维持自己的工资。新雇员没有权利以之前雇员的工资作参考，因而雇主可以降低其工资，这样做不应该被看做不公平。

这家公司有其自身的权利，即保持当前的收益。如果该公司面临损失的危险，也可以将损失转嫁给别人。大多数调查对象认为，在收益下降时降低工资是不公平的。我们称这种原则是公司和与公司有关联的个人之间的典型双向权利。受到威胁时，公司的自私行为可被看

做是公平行为。人们甚至认为这家公司连部分损失也不必承担，它完全可以将这种损失转嫁给个人。

不同的原则制约着公司追求利益或避免利益损失的行为。当公司生产成本低时，公平性原则就不会限制公司将财富分给顾客或雇员。当然，若公司分摊赢利，我们的调查对象就会更喜欢这家公司，并觉得这家公司更公平；若不分摊，他们也不会认为该公司做法失当。他们只会在公司利用权力违背与雇员或顾客间的非正式合同时，或者在公司为自身赢利而将损失强加给别人时才会表现出愤怒。研究经济公平性的学生们不应该去评判公司最应该有的举措，而应该找到区分遭人厌恶、应得到惩罚的行为和可接受的行为之间的分界线。

在把这篇研究报告提交给《美国经济评论》（American Economic Review）时，我们当时并不是很乐观。我们的文章是对当时经济学家们公认的知识的挑战，即经济行为是受自身利益驱使的，而与是否公平无关。我们的研究依赖于调查结果，而经济学家对此并无多大兴趣。杂志的编辑把我们的文章送给两位经济学家评估，这两位经济学家并没有受到传统观念的束缚（我们后来才知道他们的身份，他们是编辑能找到的最和善的人了）。编辑的做法是明智的。这篇文章如今常被引用，而且其结论也经受住了时间的考验。最近有很多研究都支持这个以参照点为基础的公平性实验的结果，而且这些研究还表明公平性在经济学中是很重要的，关于这一点我们过去曾经怀疑过，但没有得到验证。违背了公平原则的雇主会受到生产力下降的惩罚，标价不合理的商人也会失去一部分销售市场。以较低价格卖出近期以较高价格购进的商品会使这位商人此后从这家商品供应商进货的量减少15%，即每位顾客都会分摊到90美元的损失。顾客显然将低价位看成了参照点，而且由于多付了钱，他们会认为自己也遭受了损失。尽管反应最强烈的顾客是那些以较高价钱买了更多商品的人，而且新价目表中较低的价格增加了产品销量，但按底价购物的那些顾客的损失其实远远超过他们所得的。

如果认为自己遭遇了不公平的人想反抗，那么这种将损失强加给别人的行为就会有风险。实验表明，不公平行为的旁观者也常会被卷入惩罚当中。神经经济学家（将经济学和大脑研究联系起来进行研究的科学家）使用核磁共振成像仪检测了人们的大脑，这些人惩罚某人对他人做出的不公平行为。令人惊讶的是，利他惩罚会伴有大脑“快乐中心”的活动加强的情形出现。这表明保持社会秩序和公平原则的做法会通过利他惩罚而得到回报。利他惩罚能将这个社会凝聚到一起。然而，我们的大脑在奖赏无私慷慨行为时不能像在惩罚自私吝啬行为时那样实在。我们在这里又发现了得失间的不对称。

损失厌恶和权利的影响远不只存在于金融交易领域中。法官很快就能看出它们对法律和司法行政的影响。在一项研究中，戴维·科恩（David Cohen）和杰克·尼奇发现，在法律决策中真正的损失和可预测的所得之间有着明显区别。例如，在运输中丢失货物的商人可得到实际损失的赔偿，但损失的利润却不可能得到补偿。90%的财产起诉存有的相似原则也证实了参照点的道德地位。在近期的一场讨论中，埃亚尔·扎米尔（Eyal Zamir）提出了一个颇具挑衅性的论点，即法律对挽回损失和补偿失去的所得之间的区分，也许可以凭借其对个人幸福的不对称影响使自身的行为合理化。如果遭受损失的人比没能赢利的人遭受更大的损失，他们也许应该得到更多的法律保护。

示例—损失问题

“这项改革肯定无法通过。那些必然受损的人会比那些必然获利的人更加强烈地反对这种做法。”

“他们都认为对方作出让步时不会感到痛心。当然，他们都错了。这正是损失的不对称性的表现。”

“如果他们觉得利益的蛋糕的确在变大，就会发现再次商议更容易。因为他们不是在分配损失，而是在分配所得。”

“这儿的租赁价格直线上涨，但房客认为我们不应该提高租金。他们觉得自己有权利享受当前的利益。”

“我们的客户对价格上涨并无抱怨，因为他们知道我们的成本也上涨了。他们尊重我赢利的权利。”

第29章　对结果可能性的权衡

对于你要买的汽车、你的女婿或者不确定的形势这样复杂的对象，你会形成一个总体评估，而在作这个评估时，你会对这个对象的特征加以权衡。这么说有些烦琐，简单来讲就是，某些特征比其他特征更容易对你的评估产生影响。这种权衡在发生时你可能意识不到，这是系统1在起作用。评估一辆车时多少会权衡其燃油情况、舒适程度或外观等。评估女婿也多少会考虑他的经济状况、相貌或是否可靠等。同样，对于不确定形势的评估也会权衡其可能出现的结果。权衡时，你肯定会考虑到这些结果的可能性：有50%的概率赢得100万美元当然要比只有1%的概率更吸引人。权衡有时是有意识的，有时是经过深思熟虑的。然而，大多情况下，这些总体评估都是由系统1作出的。

可能性效应与确定性效应

在研究决策制定时，我们以打赌为例，效果不错，其中一个原因是打赌是对预期结果加以权衡的一种很自然的方式：结果的可能性越大，就越应该受到关注。一个赌局的预期值即为其结果的平均值，而每个结果又要靠其可能性来权衡。例如，如果“有20%的概率赢得1000美元和有75%的概率赢得100美元”，这种情况的预期值就是275美元。在伯努利开始研究前，赌注是通过其预期值加以评估的。伯努利也使用了这一方法来权衡结果，人们将这一方法称为预期原理，但却将其应用到研究结果的心理价值中去了。在伯努利理论中，打赌的效用是其结果效用的平均值，每个结果都是通过其可能性来加以权衡的。

预期原理没有正确地描述你对有风险的可能性是怎么想的。若在以下4种情况中，得到100万美元的概率都提升了5%，你认为这个消息给人的感觉是一样的吗？

A.从零提升到5%。

B.从5%提升到10%。

C.从60%提升到65%。

D.从95%提升到100%。

依据预期原理来看，每种情况下你得到100万美元的效用都提升了5%。但这么说与你的经验相符吗？当然不相符。

大家都知道：从零提升到5%和从95%提升到100%要比从5%提升到10%或从60%提升到65%更具诱惑力。从零提升到5%意味着情况完全转变，从无到有，产生了赢得奖金的希望，这是一种实质性改变；而从5%到10%只是一种数量上的提升，是将赢得奖金的可能性翻倍，但这种情况下的心理价值并没有翻倍；从零到5%的巨大转变表明了“可能性效应”（possibility effect），这一效应会使我们高估那些出现可能性极低的结果的发生频率。大量买彩票的人表明，他们愿意花超出预期价值的钱来换取赢得大奖的渺茫机会。

从95%提升到100%是另一种实质性改变，也会产生巨大的影响，是“确定性效应”（certainty effect）。那些几乎可以确定会出现的结果受到的重视程度要小于其理应受到的重视程度。为了更好地理解确定性效应，假设你继承了100万美元，但你那同母异父的妹妹不甘心，在法庭上对这份遗嘱提出了质疑。判决结果明天就会出来，你的律师向你保证你赢得官司的概率很大，有95%，但他又煞费苦心地提醒你法律判决并不都是尽如人意的。现在，有个风险调整（校正）公司找到了你，想立即以91万美元与你交易，接不接受是你的事。公司的报价比等待判决的预期价值（95万美元）要少（少了4万美元），但你确定你会拒绝这个提议吗？如果这样的事在你的生活中确确实实发生

了，你应该知道“结构性和解” ① 这个大产业是以不菲的价格来提供保障的，他们充分利用了确定性效应。

可能性和确定性在损失研究方面具有同样强大的效应。当心爱的人被推进手术室时，即使截肢的可能性只有5%，也是个噩耗—这个5%的风险带来的痛苦要远大于10%的可能性带来的痛苦的一半。这是由于可能性效应，即我们往往看重轻风险，更愿意花比预期价值更多的钱将其排除掉。在可能性效应中，有95%的可能性会遭受灾难和必然会遭受灾难两者间的心理差别甚至更大；虽然“一切都会没事的”这样的希望很渺茫，但人们却总是将这种希望无限放大。过于看重很小的概率，使得风险和保险政策更具诱惑力。

结论很明显：与预期原理相反，人们对结果的重视程度和对结果可能性的重视程度不同。可能性效应会重视不大可能的结果，而几乎肯定的结果相对于确定的结果来说，受到的重视程度要小。预期原理通过可能性来判定价值，这是一种不可取的心理。

然而这个问题却越来越复杂，因为有个有力的论点指出：想变得理性的决策制定者“一定”要遵从预期原理。这也是冯·诺依曼和摩根斯坦恩在1944年提出的公理版效用理论的主要观点。冯·诺依曼和摩根斯坦恩指出，有些不确定结果与可能性并不相符，对这些结果的权衡会导致不一致性和其他恶果。他们由理性选择的公理推出的期望效用理论当时立即就被视为一项重大成果，也使得期望效用理论成为经济和其他社会科学理性模式的核心内容。30年后，阿莫斯带着一种敬畏把他们的研究介绍给我，当时他还向我介绍了一项针对这个理论的著名挑战。

著名经济学家也难逃阿莱斯悖论的陷阱

1952年，即冯·诺依曼和摩根斯坦恩的效用理论发表几年后，在巴黎召开的一次大会讨论了风险经济学的问题。很多当时著名的经济学家都参加了这次会议。来自美国的与会者中包括了后来的诺贝尔奖得主保罗·萨缪尔森（Paul Samuelson）、肯尼斯·阿罗（Kenneth Arrow）、米尔顿·费里德曼（Milton Friedman）和统计学界的带头人吉米·萨维奇（Jimmie Savage）等人。

巴黎大会的一位组织人莫里斯·阿莱斯（Maurice Allais）几年后也获得了诺贝尔奖。阿莱斯准备了几个关于选择的问题来问与会嘉宾。那次大会与本章内容相关的问题就是，阿莱斯想要表明那些嘉宾容易受确定性效应的影响，因此才违背了期望效用理论和该理论所依据的理性选择的公理。以下的一套选择是对阿莱斯构建的难题的简单表示。在问题A和问题B中，你会选择哪一个？

A. 61%的概率赢得52万美元或者63%的概率赢得50万美元

B. 98%的概率赢得52万美元或者100%的概率赢得50万美元

如果你和其他人一样，便会在问题A中偏向前面的选项，在问题B中偏向后面的选项。如果你的确是这样选择的，就说明你犯了逻辑上的错误，并且违背了理性选择的原则。这些齐聚巴黎的著名经济学家在“阿莱斯悖论”中也犯了同样的错误。

为了弄明白为什么这些选择有问题，我们可以将其看成是从罐子里随意抓取弹珠的游戏，即若罐子里装有100颗弹珠，抽到红色的弹珠就算赢，抽到白色的就算输。在问题A中，几乎所有人都偏向前面的选项，我们可以将其看成左边的罐子，即使里面所含的红弹珠少，赢的概率也小，但奖品的大小比赢得奖品的概率更吸引人。在问题B中，大多数人都选择能确保得50万美元的那个罐子。且人们对自己作的两个选择（即问题A选左边，问题B选右边）都感到很满意，不过在他们了解了问题背后的逻辑之后，就不这么认为了。

比较一下这两个问题，你会发现问题B中的两个罐子比问题A中的两个罐子更具吸引力，因为问题B的两个罐子中有37个白球替换成能赢的红球了。左边那个罐子的改进明显比右边的大，因为左边的罐子中每个红球都有能使你赢得52万美元的机会，而选右边的罐子只能赢得50万美元。你本会对左手边的罐子感兴趣，毕竟这个罐子作了改进，情况比右手边的好，但是，现在你喜欢的却是右手边的！这个选择的模式没有什么逻辑意义，但却可以从心理上作出解释：确定性效应起了作用。在问题B中，100%的概率和98%的概率之间虽然就差两个百分点，但相比于问题A中63%和61%之间相差的两个百分点来说，这个差距的影响则要大得多。

正如阿莱斯所预测的那样，那些经验老到的与会者并没有注意到自己的偏向已经违反了效用理论，直到大会快结束了他们才注意到这个事实。阿莱斯本想向外界公布这个情况，制造一条爆炸性新闻：那些世界上顶尖的决策理论学家也存在偏好，这种偏好和他们自己对理性的见解完全背道而驰！阿莱斯显然相信众位来宾会接受劝说，放弃那种他蔑称为“美国式”的分析方法，转而采取另一种由他提出的选择逻辑。不过，当时的情况令他极为失望。

那些对决策理论不是很热衷的经济学家大都忽视了阿莱斯提到的问题。当某个为人们广泛采纳并被认为非常有用的理论遭到挑战时，都会出现类似的情况：他们将阿莱斯提出的这个问题视为非常规问题，仍旧使用期望效用理论来解决这一问题，就像什么事都没发生过一样。相反，那些决策理论专家—包括统计学家、经济学家、哲学家和心理学家等各路高人在内—对阿莱斯的挑战却非常重视。在阿莫斯和我开始我们的工作时，我们的初衷就是对阿莱斯悖论给出令人满意的心理学解释。

大多数决策理论家—当然也包括阿莱斯在内—坚定地相信人类的理性，他们还试图改变理性选择的规则以使阿莱斯模式可以为人们所

接受。过去这些年中，他们为找到一个似乎合理的理由来解释确定性效用一直在进行各种各样的尝试，但所有的理由都无法令人信服。阿莫斯对这些人的努力几乎失去了耐心，他将那些试图使违背效用理论做法合理化的理论家称为“为举措失当的人辩护的律师”。我们没有步他们的后尘。我们将效用理论看成是理性选择的逻辑基础，但并不认为人们都是非常棒的理性选择者。我们承担了一项建立一种心理学理论的任务，不管人们作出的选择是否是理性的，这一理论要能够对其进行描述。在前景理论中，决策的权重和可能性的权重不可同日而语。

决策权重的大小取决于人们的担忧程度

在我们发表前景理论多年以后，阿莫斯和我进行了一项研究，在这项研究中，我们衡量了决策权重，这个权重解释了人们在打赌时为什么会选择保守的赌注。下面的表格显示的是对所得的评估信息。

（%）可能性——决策权重

0 ——0

1 ——5.5

2 ——8.1

5 ——13.2

10——18.6

20——26.1

50——42.1

80——60.1

90——71.2

95——79.3

98——87.1

99——91.2

你会发现，在极端情况下，决策权重和相应的可能性是相同的：当结果不可能出现时，两者都是零；当结果肯定会出现时，两者都是100。但是，在这些点附近，决策权重却明显与可能性拉开了距离。在距离最远处，我们发现了可能性效应：不可能出现的事往往受到重视。例如，相对于可能性为2%的决策权重是8.1。如果人们遵从理性选择的公理，决策权重将会是2—罕见事件被过分看重了。因此对罕见事件偏重的程度增加了 4 倍。可能性范围右端的确定性效应更显著。“无法”得奖的2%的风险使得风险效用从100降低到87.1，降低了13%。

想要理解可能性效应和确定性效应之间的不对称性，先假设你有1%的概率能赢得100万美元，明天就会揭晓结果。现在，再假设你几乎确定自己能赢得100万美元，但还是有1%的可能性赢不了，同样是明天揭晓结果。第二种情况中的焦虑情绪显然比第一种情况下的期望心理更明显。如果结果是手术失败而不是钱财得失，确定性效应就要比可能性效应更显著。与对1%的风险的担忧相比，你对一项成功希望渺茫的手术（这项手术几乎可以确定会致命）的关注程度又如何呢？

在可能性变化范围的两端，确定性效应和可能性效应的双重作用不可避免地会伴随着对中间概率不够敏感的情形出现。从上表中可以看出，从5%到95%之间的可能性和范围更小的决策权重（从13.2到79.3）之间密切相关，约占理性期望的2/3。神经科学家已经证实了这些观察结果，发现了对得奖可能性的不同变化做出反应的大脑区域。大脑对可能性变化的反应和从选择中估测出来的决策权重惊人地相似。

极小或极大的可能性（低于1%或高于99%）都是特殊的情况。权衡极罕见的情况是很难的，因为这些情况常常会被彻底忽视，事实上人

们赋予它们的决策权重为零。另一方面，在没有忽视这些罕见的情况时，你肯定又会过于重视它们。大多数人很少有时间去关心核能外泄问题，也几乎不会幻想从素未谋面的亲戚那里继承到大笔遗产。然而，当不大可能出现的事情成为关注的焦点时，我们对它的重视程度就要超过其本身出现的概率应该引起的关注度。此外，人们对于可能性较小的各种风险几乎完全是迟钝的。人们很难说出0.001%的癌症风险与0.000 01%的癌症风险之间的区别，尽管前者是指美国人口中有3000人罹患癌症，而后者则说明只有30个美国人患癌症。

当你关注某种威胁时，你就会担忧，而且决策权重会反映出你的担忧程度。根据可能性效应，这种担忧和威胁出现的可能性并不相符。仅仅减少或降低风险还不够；若想消除这种忧虑，必须将其出现的可能性降低为零。

下面的问题改编自对消费者评估健康风险时所体现的理性的研究。1980年，一个由经济学家组成的团队公布了这项研究，并把调查结果交给了小孩子的家长们。

假设你正在使用一种杀虫剂，每瓶要10美元，每使用10000瓶杀虫剂就可使15个人吸入中毒和15个孩子中毒。

你了解到有一种更昂贵的杀虫剂，它可使以上两种风险降低，即每使用10000瓶出现上述两种风险的人数分别为5人。你愿意花多少钱买这瓶杀虫剂呢？

这些父母愿意多花平均2.38美元的钱来降低2/3的风险（从15/10 000降低到5/10 000）。他们愿意花8.09美元去完全排除风险，这个价钱是2.38美元的3倍多。其他的问题表明这些父母将这两种风险（吸入中毒和儿童中毒）视为不同的烦恼，只要能完全消除其中任何一种风险，他们都愿意支付一定数额的钱。这个数额与担忧的心理很吻合，但和理性模式并不相符。

四重模式：可能性与决策权重的关系模型

阿莫斯和我在研究前景理论时，很快就得出了两个结论：相对于现有财富来说，人们更看重得失，而且关于结果的可能性和决策权重方面，表现大不相同。这并不是全新的观点，但它们一旦结合起来，就可以对一种偏好的特殊模式作出解释，我们将这一特殊模式称为四重模式。名字是固定的，具体阐述如下。

	所得	损失
较大可能性 确定性效应	95%的概率赢得10 000美元 害怕失败 风险规避 接受自己不喜欢的解决方式	95%的概率损失10 000美元 希望能避免损失 冒险 拒绝自己喜欢的解决方式
较小可能性 可能性效应	5%的概率赢得10 000美元 希望能有更多的所得 冒险 拒绝自己喜欢的解决方式	5%的概率损失10 000美元 害怕有更大的损失 风险规避 接受自己不喜欢的解决方式

图13

• 每栏中的第一行都对前景作了解释。

• 第二行对前景引起的情绪作了特征描述。

• 第三行表明，在风险和与期望价值相符合的必然获得（或损失）之间作选择时（例如在“有95%的概率赢得10000美元”和“肯定能赢得9500美元”之间作出选择），大多数人是如何表现的。

• 第四行描述了在被告和原告讨论民事案件的解决方法时可能会出现的态度。

偏好的“四重模式”被视为前景理论的核心成果之一。上面四栏中有三栏是相似的；只有第四个（右上角）是新的，是完全出乎意料的。

• 左上角一栏是伯努利曾讨论过的：当人们觉得未来获得一大笔收益的概率很大时，会选择风险规避。人们在打赌时愿意接受比预期价值少的赌注，以确保肯定能有所得。

• 左下角一栏的可能性效应解释了为什么人们都愿意买彩票。若头彩很大，人们会疯狂地买，会忽视赢的概率很小这一事实。买彩票是可能性效应最好的例子。没有彩票，就不能赢，有了彩票就有了机会，概率小不小并不重要。彩票能获得的东西要比赢得的概率更重要，梦想赢是人们的权利。

• 右下角一栏说明了什么时候应该买保险。人们愿意支付比期待价值更高的价格去买保险，保险公司就是这样支付成本、获得利益的。有些灾难不太可能发生，但人们更愿意买个保障。他们消除了自己的忧虑，买个心里踏实。

刚开始时，右上角那一栏的内容着实让我们惊讶了一番。除了左下角那栏，其他几栏都会让我们习惯性地想到风险规避，而在左下角一栏的情况中，人们往往会选择碰运气。在审视自己的选择是否错误的时候，我们在处于损失的情况下会选择冒险；处于赢利的情况下会选择规避。我们不是用负面前景的观点观察研究冒险的开先河者—至少有两位作者曾经提到这一事实，但他们的讲述不是很详尽。不过我们对冒险的研究有个理论框架作支撑，这样研究就会更容易些，这也是我们思想发展的里程碑。我们已经找到两点来解释这个效应了。

第一，敏感性不断降低。人们对损失900美元的反应比损失1000美元的90%的反应程度更强烈，这也说明了为什么人们会避免必然的损失。第二个原因也许更有说服力：90%这一可能性的相应决策权重只有71，比可能性小很多。出现这种情况的结果是，当你在必然的损失和很可能会承受很大损失之间做决策时，降低敏感度可使你更愿意规避必然的损失，而且确定性效应也降低了对赌注的规避。这两个相同的

因素，在结果是正面时，加强了确定性事件的吸引力，使赌注的吸引力得以削弱。

价值函数和决策权重的曲线共同促成了图13中首行所描述的模式。然而，在底行描述的模式中，这两个因素却背道而驰：降低敏感度会使得你在所得面前选择规避，在损失面前选择冒险，但对较小可能性的过分看重则会战胜这种效应，产生我们前面所观察到的那种模式，即为收益愿冒风险，对损失保持谨慎。

人类的很多不幸处境都在右上角那栏中得到了体现，也就是说人们在面临的抉择比较糟糕时会孤注一掷，尽管希望渺茫，他们也宁愿选择使事情更糟的较大可能性以换取避免损失的希望，这种做法常会使可控制的失误变成灾难。一想到即将会有一大笔损失就很痛苦，完全的解脱也很吸引人，因而我们难以做出明智的决策，难以相信时间可以使人摆脱损失所带来的痛苦。这也正是那些屈从于高科技的企业浪费了自己的剩余资产却什么也没有得到的原因。失败总是难以让人接受，所以失败的一方常会保持战斗力，即使在知道对方的胜利只是时间问题的情况下，输的这一方还是会作无谓的挣扎。

可能性效应影响下的风险决策

法学家克里斯·格思里（Chris Guthrie）将四重模式应用到两种情况中，在这两种情况中，民事诉讼的原告和被告都认为这一模式可能会解决双方存在的问题。这两种情况在原告案例中体现的强度有所不同。

就像我们之前看到的情况那样，假设你是一起民事诉讼案件中的原告，你要求一大笔损失赔偿。这个案件进行得非常顺利，你的律师给出了他的专业见解，说你有95%的概率会赢，但也不能掉以轻心，“在陪审团出庭前，你永远都不会知道结果”。你的律师劝你接受庭

外调解，但你只能得到90%的赔偿金。你正处于四重模式左上角的一栏中，你脑中的问题是：“即便什么也得不到的概率不算大，可我真的愿意冒险打官司吗？即便得到90%的赔偿金也是一大笔钱了，而且我又能马上拿走。”这种情景引发了两种情绪，而且两种情绪都向相同的方向发展：对必然所得（一大笔钱）的渴望以及拒绝庭外和解又输了官司的极度失望与后悔。你能感受到在这种情况下，有种压力使人们的行为更谨慎。若原告打赢官司的可能性很大，则更趋向于风险规避。

现在从被告的角度审视一下这个案件。尽管为了自己的利益没有完全放弃决策的希望，但你会发觉这个案件的进展非常糟糕。原告的律师提出庭外和解，即只需提供给原告所要赔偿金的90%（显然原告不会接受更少的金额）。你会接受这种解决方案吗？还是更愿意打官司？要记住你遭受损失的可能性较大，情况属于右上角一栏。你希望能再搏一搏，因为庭外和解与你将要面对的最糟结果几乎同样令你痛苦，而且毕竟打赢官司的希望还是有的。于是，两种情绪再一次被唤起：人们不愿面对必然的损失，而且能在法庭上赢的可能性还是很有吸引力的。案件前景不乐观的被告更愿意采取冒险手段，更愿为打赌作好准备，而不是接受对自己不利的解决方案。在规避风险的原告和冒险的被告的对峙中，被告有更多的掌控机会。被告更高的谈判地位应该反映在协议解决中，原告则满足于能通过法庭获得更少的钱。通过四重模式作出预测的模式已经由法律系的学生和执业法官所做的实验和民事案件中的实际谈判证实了。

若原告胜算不大却索赔一大笔钱的话，请思考一下“无意义诉讼”问题。双方都意识到可能性的大小，也都知道在商讨解决方案时，原告只能得到索赔的一小部分。商谈是受最下面一行中那个四重模式引导的。原告的情况属于左侧的类型，赢得一大笔钱的概率很小。无意义诉讼的索赔就像是买一张会中大奖的彩票一样。过分看重成功的较小概率在这种情况下是很自然的，原告也会在商谈中变得厚

颜无耻或咄咄逼人。对于被告来说，起诉是件很烦人的事，但结果不好的风险很小。有些损失虽大，但概率较小，过分看重这样的损失会导致风险规避，而且选择用合适的索赔解决这个案子就像是买了份保险，以防判决对自己不利。现在换一个角度：原告愿意赌一次，而被告想要保险之策。作出无意义诉讼的原告很可能会接受一个比这个案件应该付出的钱更多的解决方法。

这些通过四重模式来描述的决策并非不合理。你可以在每种情况下都体会一下原告和被告的心情，这些心情会使得他们采取或挑战或顺从的立场。然而，从长远角度来看，期望值的偏差代价可能会很大。试想一个大型组织，比如纽约市，它每年要处理200起“无意义”案件，每个案件都有5%的可能花掉这个城市的100万美元。再假设：对于每个案件，这个城市都能用10美元解决。这个城市认为有两种政策能用于所有的案件，即自己解决或法庭上见。（为了方便起见，我在此忽略了诉讼费。）

• 如果这个城市同意受理200起诉讼案件，就会输掉10起，总计损失达1000万美元。

• 如果这个城市处理每个案件都要花10万美元，那么总共的损失就会高达2000万美元。

若要对相似的决策从长计议的话，你就可以看到，支付额外费用以避免不大可能出现的大笔损失代价就太高昂了。相似的分析适用于四重模式中的任何一栏：从长远来看，期望值的系统偏差的代价还是很高的—这个原则适用于风险规避和冒险之举。一贯看重不大可能会出现的结果—这也是直觉性决策制定的一个特征—最终会导致不好的结果出现。

示例—四重模式

“他试图用庭外和解的手段来解决这个无意义的诉讼案件，以避免损失，然而却不大可能。这是过分看重较小可能性的结果。既然会面对很多相似的问题，他最好还是不要放弃。”

“我们从不在最后一秒才享受自己的假期，我们愿意为了确定性而付出努力。”

“只要有可能不赚不赔，损失就不会减少。这就是损失中的冒险。”

“他们知道瓦斯爆炸的可能性很小，但他们想要消除这种可能性。这是可能性效应，而且他们想要的是再无后患。”

---

① 结构性和解，又被称为结合式和解（Structured Settlement），是有关赔偿金和解的一种，被告同意在受害原告的有生之年向其分期支付赔偿金。一般包括首期一次总付的赔偿金和将来以年金方式分期支付的赔偿金。该术语为金融或保险业术语。 ——译者注

第30章　被过分关注的罕见事件

在以色列巴士遭遇自杀式炸弹袭击相对频繁的那段期间，我去了那里几趟。当然，如果按绝对值计算的话，这样的袭击是相当罕见的。2001年12月至2004年9月，以色列总共发生了23起炸弹袭击事件，造成236人死亡。而在这期间，以色列境内每天乘巴士的人大约有130万。对于每一位乘客来说，遭遇袭击的概率是极小的，但人们并不这样认为，大家都尽量不乘巴士，而不得不乘巴士的人则会焦虑地扫视邻座乘客的行李或其宽松的衣服，害怕里面藏有炸弹。

我在以色列开的都是租来的车，很少乘巴士，但即便如此，也受到了炸弹袭击的影响，这着实令我懊恼。在等红灯时，我不愿停在巴士旁，绿灯一亮，我会用比平时更快的速度将车开离。为此，我感到很惭愧，因为我比其他人更清楚遇袭的概率其实很小。遇袭的风险真的可以被忽略掉，但其对我行为的影响使这个极小的概率有了极大的决策权重。实际上，与把车停在巴士旁（而遭遇爆炸事件的概率）相比，我更有可能在车祸中受伤。但并不是出于对活命的理性考虑我才躲避巴士，而是当时的体验驱使我这样做：在巴士旁边停车使我联想到了炸弹，而且这些想法令我很不愉快。我躲避巴士是因为我想要思考别的事。

我的经历说明了恐怖主义是如何产生影响的，也解释了为什么人们这么害怕恐怖主义：因为它降低了效用层叠。极其生动的死亡或爆炸画面的影响因媒体的关注以及人们的频繁交谈而不断加强，在身处具体的情境时，尤其如此，例如看见了一辆巴士时。此类情绪一触即发、身不由己且无法控制，会使人们本能地想要保护自己。系统2可能“知道”发生危险的概率很小，但即使知道也无法消除人们内心的不安和躲避危险的冲动。我们无法停止系统1的运行。情绪的紧张程度不

仅和概率不相符，对概率的估测也不够敏感。假设有两座城市都被警告有自杀式炸弹袭击者出没，其中一座城市的居民被告知有两名袭击者准备袭击该城市，而另一个城市的居民被告知只有一名袭击者。后一座城市的风险降低了一半，但那里的人们会感到更安全吗？

纽约市有很多商店都卖彩票，生意也不错。其实，中彩票大奖的心理与对恐怖主义事件抱持的心理是类似的。能赢大奖必然令人激动，整个社区也会为之兴奋，而且人们在工作场合和家里聊到此事时，会更兴奋。买彩票之后会有一种愉快的幻想，就像躲避巴士之后恐惧会减轻一样。这两个例子的实际发生概率其实都非常小，人们更在意的是可能性。人们对前景理论的最初构想包括这样的观点：“罕见事件不是被忽视就是被过度重视。”不过，这个说法并没有详细说明在什么情况下事件会被忽视，什么情况下会被过度重视，也没有从心理学上对此作出解释。对决策制定过程中情感和生动性作用的最新研究影响了我对决策权重的看法。过高权衡不太可能的结果是系统1的特点，我们对此已经很熟悉了。情感和生动性会影响顺畅性、可得性以及对概率的判断—因此也就解释了人们为什么过分关注那些没有被自己忽略掉的罕见事件。

你认为一支三流球队获得NBA总冠军的可能性有多大？

你认为下一届美国总统是第三党派候选人的概率有多大？

如果下一届美国总统是第三党派候选人，你会得到1000美元；如果不是的话，你将一分钱也得不到。你准备下多大的赌注？

这两个问题虽不同，但明显有关联。第一题要求你评估罕见事件的概率，第二题想让你通过下赌注来权衡第一题那件事的决策权重。

人们是怎样作出判断，怎样确定决策权重的呢？让我们先来看两个简化的回答，然后再对答案进行证实。以下就是这两个十分简单的答案：

- 人们高估了罕见事件的概率。

- 人们在做决策时过高权衡了罕见事件。

尽管过高估计和过高权衡是两个不同的现象，却有着同样的心理机制，即集中注意力、证实性偏差以及认知放松。

明确的描述激发了系统1的联想机制。当你想到第三党派候选人胜出的可能性不大时，你的联想机制会像平时那样在验证性模式下工作，会有选择地提取使表述正确的信息、事例以及画面。这个过程有偏见存在，但并不是在幻想下进行的。你寻找的是符合现实条件制约的可能情况，你不会天真地想象是“西方的仙女”任命了一位第三党派的总统。你对概率的判断最终总是由认知放松或顺畅性决定的，因此你的脑海中总会出现貌似正确的情形。

你并不总是关注要求你作出评估的事件。如果目标事件发生的可能性很大，你就会关注这个事件的其他可能性。请思考下面这个例子：

在你们当地医院里出生的新生儿在3天内就出院的概率有多大？

你现在要估测婴儿出院回家的概率，但你肯定会关注造成婴儿不能在正常期间出院的事件。我们的大脑有个有用的机能，它会不由自主地去关注奇怪、不同或是不寻常的事。你很快就会意识到，在美国（不是所有国家都设有同样的标准），婴儿于分娩后的两三天出院是很正常的。所以，你将注意力转移到反常的情况上去了。罕见事件成了焦点，这些事件很可能唤起可得性启发模式：你的判断可能由你所

制造的许多医疗问题的发生场景以及想起这些问题时的感受决定。因为你处于确定性模式下，你对医疗问题出现频率的估计很有可能会非常高。

当某件事的其他可能不太明确的时候，罕见事件的概率就很容易被高估。我常爱引用的一个例子是心理学家克雷格·福克斯（Craig Fox）的一项研究。开始这项研究的时候，他还是阿莫斯的学生。福克斯召集了一些职业篮球赛的球迷并引出了几个关于NBA季后赛冠军的判断与决策。他特别要求受试者分别估计参与季后赛的8支篮球队取得最后胜利的概率。因此，每支球队的胜利都成了焦点事件。

你肯定可以猜到发生了什么，但福克斯所观察到的影响程度可能会令你感到惊讶。假设某个球迷被要求去估计芝加哥公牛队赢得联赛的概率。此时焦点事件已经确定，但其他情况—其他7支球队中的某支球队赢得比赛—往往会被忽略。球迷在肯定性模式下的记忆和想象都在努力构建公牛队胜利的情况。还是这个受试者，在被问到湖人队的胜算时，相同的选择性激活又会偏向支持湖人队。这8支美国最好的职业篮球球队都很优秀，所以设想其中一支相对较弱的球队成为冠军也是有可能的。结果是：把相继对这8支球队进行判断的概率相加，得到了240%！这样的结果当然是荒谬的，因为这8支球队的胜算相加结果应该是100%。当裁判被问到冠军是出自西部联盟还是东部联盟时，这种荒谬就不存在了。因为在这个问题中，焦点事件及其他情况同样详细，他们判断的概率相加就是100%。

在评估决策权重时，福克斯请了球迷对联赛结果下注。他们对每个赌局都标明了金额（金额大小与赌局的风险大小相匹配）。赢得赌局的人可获得160美元。而这8支球队的现金标价总额为287美元。也就是说，如果某个受试者对8支球队都下了注，他肯定会损失127美元！受试者肯定知道联赛有8支球队，对8支球队都下注的平均回报不可能

超过160美元，尽管如此，他们还是过高地估计了结果的可能性。球迷不仅高估了他们所关注的事件的可能性，还更愿意对它们下注。

这些发现对规划谬误以及其他乐观主义的表现形式作出了新的阐述。当某个人努力预测某个方案的结果时，就可以切实且轻松地成功执行某项方案。相反，失败的可能性则会被忽略，因为事情出问题的情况错综复杂。对自己职业前景进行评估的那些企业家与投资者很容易高估自己的机会，也喜欢过高权衡自己的估值。

画面感越强，决策权重越大

正如我们所看到的那样，前景理论与效用理论的不同体现在概率与决策权重的关系上。在效用理论中，概率与决策权重是相同的。对已经确定的事情的决策权重是100，某件事有90%的概率，说明人们对这件事的决策权重是90，是概率为10%的事件的决策权重的9倍。在前景理论中，各种概率对决策权重的影响较小。我早前提到的一项实验发现，概率为90%的事件的决策权重是71.2；概率为10%的事件的决策权重是18.6。两个概率的比率是9，但其决策权重的比率只有3.83，这说明在那个范围内人们对概率的敏感度不够。在这两个理论中，决策权重只依赖于概率，与结果无关。两种理论都认为，概率为90%的事件的决策权重与赢得100美元、收到一束玫瑰花或是遭到一次电击的权重相同。这个理论预测后来被证实是错误的。

芝加哥大学的心理学家们发表了一篇文章—《钱、吻与电击：对待风险的情感心理》，他们发现，人们评估风险时，如果（假想的）结果与情感相关（“碰见了你最爱的明星并亲了他一下”或“遭受了一次疼痛但没有危险的电击”），这种评估对概率的敏感度要低于有关金钱得失的结果。这并不是一个孤立的发现。通过生理检测（比如心跳）的手段，其他研究者发现，对将要遭受的电击的恐惧与遭到电击的概率从本质上说是毫不相关的。仅仅是电击的可能性便会让人心

生恐惧。芝加哥的这个团队提出“满溢意象”（affect-laden imagery）完全盖过了对可能性的回应。10年后，普林斯顿大学一个心理学家团队对这个结论发起了挑战。

普林斯顿的这个团队说，他们已经观察到人们对与情感相关的结果的出现概率的敏感度很低，这种情况很正常。赌钱属于例外情况。赌钱时，人们对概率的敏感度相对较高，因为他们有确切的预期值。

下面两个赌局的吸引力与多少现金的吸引力是等价的？

A.有84%的概率赢得59美元。

B.有84%的概率赢得一束装在玻璃瓶里的玫瑰花。

你注意到了什么？其中显著的不同在于A问题比B问题更为简单。你不用停下来去估算这个赌金的预期值，就能很快知道其价值在50美元左右（事实上其价值为49.56美元），在你寻找一个具有同样吸引力的现金等价物时，这个大概的估算已足以提供一个有帮助的锚定。问题B却不存在这样的锚定，因此也就更难回答。调查对象还对两个赌局的等价现金进行了评估，认为同时赢得两个赌局中的等价现金的概率为21%。不出所料，高概率的赌博与低概率的赌博之间的不同在于，进行高概率赌博的人更可能是为了金钱，而不会是为了玫瑰。

普林斯顿团队认为，对概率不敏感并非因为情绪原因。为了支持这个观点，他们比较了人们花钱避开风险的意愿：

利用某个周末粉刷某人的三居室公寓的概率为21%（或84%）。

打扫使用了一周的一座公寓厕所中的三个小隔间的概率为21%（或84%）。

第二个结果肯定比第一个更能引发情感，但这两个结果的决策权重并无不同。显然，情感强烈程度不会影响概率。

另一个实验产生了一个惊人的结果。在这个实验中，受试者得到了奖品的明确价格以及文字描述信息。例如：

有84%的概率可以赢得一束装在玻璃花瓶里的玫瑰花，价值59美元。

有21%的概率可以赢得一束装在玻璃花瓶里的玫瑰花，价值59美元。

对这些赌注预期的货币价值进行评估很简单，但增加一个具体的货币价值并不会改变其结果：即使在那样的情况下，评估依然对概率不敏感。想到奖品是玫瑰花的人不会将奖品信息作为评估风险的锚定。正如科学家有时说的那样，这是一个令人惊喜的发现，它想告诉我们一些事情。那么，现在这个实验想要告诉我们什么呢？

我认为，这种说法体现了结果的丰富性和生动性，无论结果是否会激发情感，它都会降低概率在评估不确定的前景时本应起到的作用。这个假设提出了一种预测（我对这一预测信心满满）：若对货币形式的结果附上毫不关联但却非常生动的细节描述，同样也会影响估算结果。比较一下你对下面这些结果的现金等价物的估值：

有21%（或84%）的概率在下个周一收到59美元。

有21%（或84%）的概率在下个周一上午收到一个内含59美元的蓝色大信封。

新的假设为，在第二个案例中，对概率的敏感度会更低，因为与“一笔钱”这个抽象的概念相比，蓝色信封能唤起更为丰富的想象。你在脑中构建这个事件时，即使知道赢的概率很小，但奖品的生动画

面仍然会浮现出来。认知放松同样也对确定性效应产生了影响：当你脑海中闪现关于某个事件生动的画面时，这个事件不发生的可能性所带来的影响同样也很生动，因此就会被过度权衡。增强的可能性效应与增强的确定性效应相结合以后，决策权重很难在21%的概率和84%的概率之间发生改变。

对风险的表述方式不同，所做决策可能截然相反

顺畅性、生动性以及想象的轻松程度等因素会影响决策权重，这个观点已得到许多其他观察实验的支持。一个著名的实验要求受试者从两个罐子中选一个，从里面拿球，若拿到红球，则有奖励：

A罐中有10个球，其中有1个是红色的。

B罐中有100个球，其中有8个是红色的。

你会选哪个罐子呢？因为选A罐的胜算是10%，选B罐是8%，所以作出正确选择应该不难，但实际并非如此：大约有30%~40%的学生选择了红球数量较多的那个罐子，而不是胜算率高的那一个。希莫·爱泼斯坦（Seymour Epstein）说，这个结果说明的是系统1（他称为经验系统）表面的运作特点。

正如你可能想到的那样，人们在这种情况下作出的愚蠢选择已经引起众多研究者的关注。他们对这种偏见也有不同的命名，而我使用的是保罗·斯洛维克的命名“分母忽视”。如果你将注意力集中在能使你胜利的球上，就不会去关注那些不能使你赢的球。生动的画面也是产生分母忽视的原因，至少我有过这样的经历。当我想到小罐子时，我看到的是一个小红球在一片白色的背景中；当我想到大罐子时，我看到的是8个红球在一堆白球当中，这样的画面增强了我对胜利的信心。能使我胜利的生动画面增强了我对那个事件的决策权重，增强了可能性效应。当然，对确定性效应来说也是同样原理。如果我有

90%的概率赢得奖品，那么相较于10个球中有一种“不能制胜”的情况而言，100个球中那10个“不能制胜”的球更会突出输的可能性。

分母忽视这个观点有助于解释为什么不同的风险表达方式所造成的效果会有这么大的不同。如果你看到“能使儿童免受某种疾病侵袭的疫苗有0.001%的风险将导致终身瘫痪”这样的说法时，就会觉得这个风险看似很小。现在，请考虑用另外的方式描述这一风险：“在10万名接种疫苗的儿童中，有一个将会终身瘫痪。”第二种说法使你产生了一些第一个说法不会引起的想法：它唤起了某个儿童因接种疫苗而终身瘫痪的画面；而另外99999名安全接种疫苗的儿童则被完全忽视了。正如分母忽视原则预测的那样，与抽象术语相比，例如“风险”或是“概率”（多大可能），用相对频率（有多少）来描述会使小概率事件得到更大的权重。我们已经知道系统1更善于处理独立事件，而不是整个范畴的事件。

频率格式（frequency format）的影响很大。在一项研究中，看到“每10 000个人中有1 286人因某种疾病而死亡”的人比看到“某种疾病导致24.14%的人口死亡”的人更有可能认为此疾病的危害性很大。尽管患第一种疾病的风险只是第二种的一半，但第一种却看似比第二种更危险！在一个更为直接的分母忽视的例子中，某种疾病会“使100人中的24.4人死亡”，与之相比，“每10 000人中有1 286人因某种疾病而死亡”这种说法听上去更危险。若要求受试者对这两种表述作一个直接的对比（系统2肯定会参与到这个任务当中），这种效果肯定会削弱或是消除。然而，生活就像是受试者的组间实验，你一次只能看到一种表述。系统2只有在格外活跃的情况下才会对你看到的那个说法有另外的表述，才会发现这些说法能引发不同的回应。

有经验的法庭心理学家和精神病学家也不能避免因对风险的不同表述而带来的影响。在一个实验中，有关专业人员需评估让一位精神病患者出院的安全性。这个精神病患者叫琼斯，有暴力倾向。他们收

到的信息包括某位专家对风险的评估，但同样的统计数据是用两种方式表述出来的：

评估那些与琼斯类似的病人，专家发现他们在出院后最初的几个月里对他人使用暴力的概率是10%。在100个类似琼斯的病人中，大约有10个人在出院后的前几个月里对他人使用暴力。

看到第一种描述的专业人员让病人出院的概率几乎是看到第二种描述的专业人员的2倍（概率分别为41%和21%）。对相同的可能性，更加生动的描述产生了更高的决策权重。

不同的表述使人们做出不同的决策，使他们对该怎么做生成不同的意见。斯洛维克与他的同事引用了某篇文章的一段话：“一年之中，全美有接近1 000起谋杀事件是由没有服用药物的严重精神病患者制造的。”有一种表达同一事实的说法是“每年每2.73亿美国人中，有1000人是被精神病患者杀死的”。另外一种说法是，“每年，（我们）被这样（患有精神病）的人杀死的概率接近0.000 36%”。还有一种说法是：“每年死于严重精神病患者之手的美国人有1 000人，比自杀人数的1/30还少，是因喉癌而死亡的人数的1/4左右。”斯洛维克指出，“这些说法使得他们的动机很明显，他们想要通过强调精神病患者的暴力来造成大众恐慌，进而使有关部门增加心理卫生服务业的资金注入”。

如果一名优秀的律师想要引起法官对DNA证据的怀疑，他不会说，“DNA不匹配的概率是0.1%”，反而会说“1 000起死刑案件中就有一起案件的DNA会出现不匹配”，这样更有可能使法官产生怀疑。听到这个陈述的陪审团会想到坐在他们对面审判室里的人可能会因为错误的DNA证据而被误判。当然，检察官会更偏爱抽象框架，希望陪审团的大脑中充满小数点。

罕见事件又为何会被人忽视？

有证据支持下面这个假设：主要注意力和显著性会导致人们过高评估罕见事件的发生概率，也会过高权衡低概率的结果。单纯提及某个事件，通过对其进行生动性以及特有的概率描述模式就会增强其显著性。当然也有例外情况，即人们对某一事件的关注并没有提高它的出现概率：那些含有一个荒谬的论调使你想起它就觉得不可能发生的事件，或是因不能想象结果会怎样而使你认为它根本不会发生的事件都属于此类事件。对显著事件的过高估计或过度权衡这种偏见不是绝对的规则，但其影响却很普遍，也是根深蒂固的。近年来，对“根据经验作出选择”这一课题的研究引起了人们的广泛兴趣，其遵循的原则与前景理论中分析的“根据描述作出选择”的研究原则不同。在一个典型实验中，受试者面前有两个按钮。按下按钮有可能会得到金钱奖赏，也有可能什么都得不到。结果是根据前景理论随机出现的（例如，“有5%的概率赢得12美元”或“有95%的概率赢得1美元”）。这个过程是真正随机的，所以不能保证某位受试者所见的样本完全符合统计设置。这两个按钮的预期值几乎是相当的，其中一个比另一个风险更大、更多变（例如，一个按钮的结果可能是有5%的概率得到10美元，另一个按钮则是有50%的概率得到1美元）。通过为受试者提供多次按按钮的机会，使她可以观察到一次又一次按按钮后的结果，这样她就能够凭经验作出选择。通过描述性文字作选择可通过给受试者提供关于每个按钮的预期风险的文字描述（例如“5%的概率赢得12美元”），并让她选择其中一个来实现。根据前景理论可知，通过描述性文字作选择会产生可能性效应—低概率结果的可能性被过高权衡。与之形成鲜明对比的是，凭经验作选择不会出现过高权衡的情况，而较低权衡的情况却较为普遍。

凭经验作选择的实验情景旨在代表许多情境，在这些情境中，我们会接触到来源相同结果却各不相同的许多情况。一间较普通的餐厅会偶尔做出一道超级美味或很难吃的菜。你的朋友通常很好相处，但有时也会变得喜怒无常、咄咄逼人。加州容易发生地震，但实际却很

少发生。许多实验的结果表明，当我们做类似于选择餐厅或是固定好水壶以应对地震这样的决策时，罕见事件不会被过高权衡。

现在仍然没有能够阐释凭经验选择的方法，但无论在实验中还是在现实世界里，大家都普遍认同一点，即对罕见事件的决策权重较低有一个绝对主要的原因：许多受试者从未经历过罕见事件！大多数加州的市民从未体验过大地震，2007年时也没有银行家切身经历过大规模的金融危机。拉尔夫·赫特维希（Ralph Hertwig）和伊多·伊雷夫（Ido Erev）注意到“根据它们的主观可能性，罕见事件的概率（例如房贷泡沫破灭）受到的影响比它们应得的影响更小”。他们指出，公众对长期威胁的回应很冷淡就是这样一个例子。

这些关于忽略的例子很重要，也很好解释，但当人们真正经历罕见事件时，低权重的情况也会出现。假设你有一个复杂的问题，与你同楼层的两个同事可能会回答这个问题。你认识他们俩很多年了，也有很多机会观察或是在接触中了解他们的个性。阿黛尔做事持之以恒，也乐于助人，尽管有时也帮倒忙；布莱恩并不特别友好，和阿黛尔一样爱帮助人，但有时候又表现得过于热情。你会找谁帮忙？

考虑关于这个决定两个可能的观点：

·你在两种风险中作出选择。阿黛尔更可靠；对布莱恩的期望更可能会导致一个稍逊一筹的结果，产生好的结果的概率较小。罕见事件可能会因为可能性效应而被过高权衡，所以最好选布莱恩。

·你在对阿黛尔的总体印象和对布莱恩的总体印象之间作出选择。你与他们之间或好或坏的经历都会影响你对他们日常行为的看法。除非这个罕见事件非常极端，你才单独想起了这件事（布莱恩曾有一次辱骂了向他求助的同事），因而标准会偏向于典型事例及最近发生的事，所以该选阿黛尔。

在一个双系统的大脑里，第二种阐述似乎更为合理。系统1产生了对阿黛尔和布莱恩的总体印象，包括对他们的情感态度以及靠近或是回避他们的倾向。你的选择就取决于对这些倾向的比较。除非你明确地想到了某个罕见事件，否则就不会出现过高权衡。将相同观点应用到凭经验选择上很简单。因为他们对结果有长时间的观察，这两个按钮似乎也形成了情感回应所依附的综合“人格”。

与前景理论刚被廓清之时相比，现在我们可以更好地了解罕见事件被忽视或是被过高权衡的情况了。由于记忆存在证实偏差，罕见事件的概率会（经常但不总是）被高估。当想起某个事件时，你会尽可能地将其视为真实的。当某个罕见事件特别吸引你的注意力时，这个事件就会被过高权衡。当前景得到明确描述时（例如“有99%的概率赢得1 000美元，1%的概率什么也得不到”），注意力就一定会分散。过多关注（耶路撒冷的大巴）、生动的画面（玫瑰花）、具体的表述（1000中的1个），以及明确的提醒（以描述为基础作出选择）都是引起过高权衡的原因。没有过高权衡，就会存在忽视。就罕见事件而言，我们的大脑并不能总是作出正确判断。碰上一些任何人都未曾经历过的事情，这可不是什么好消息。

示例—罕见事件

“即使在日本，海啸也很少发生，但是海啸在我们头脑中的画面非常生动形象，游客也因此会高估海啸发生的可能性。”

“这是我们都熟悉的灾难循环，即先是言过其实，之后作出过高权衡，最后忽视此事件。”

“我们不应该将注意力集中在单一情境中，否则我们会高估它的可能性。想想其他的选择吧，然后将所有选择的概率相加，得到100%。”

“他们想让人们意识到风险是存在的。这也就是他们会使用‘每1 000人中有1人死亡’这个说法的原因，这种做法利用了分母忽视效应。”

第31章　能带来长远收益的风险政策

设想你需要做下列两组决策。首先查看全部决策，然后作出选择。

决策（1）：从A、B中作出选择：

A.肯定能赚到240美元

B.有25%的概率得到1 000美元，75%的概率什么也得不到

决策（2）：从C、D中作出选择：

C.肯定会损失750美元

D.有75%的概率损失1 000美元，25%的概率没有损失

这一对选择题在前景理论的发展历程中有着重要的地位，它们使我们重新理解了理性的含义。看到这两个问题时，你对确定事件（A和C）的第一反应肯定是被A吸引，排斥C。对“肯定获得”和“肯定损失”的情感评估是系统1的自动反应，肯定会发生在估计两种风险的预期值（分别为获得250美元和损失750美元）之前，因为这样的估计需要付出更多努力（作更多选择）。大多数人的选择都与系统1的预测一致，绝大多数人都会选A不选B，选D不选C。在其他一些可能性中等或较大的选项出现时也一样，人们在收益状态下更倾向于规避损失，在亏损状态下更倾向于承担风险。我与阿莫斯所做的实验的结果是，有73%的受试者在决策（1）中选了A，在决策（2）中选了D，只有3%的人选择了B、C选项。

按照要求，你在首次作出选择后要再次查看所有选项，你可能也这样做了，但有一件事你肯定没有做，即你没有估计4种不同选项组合的可能结果（A和C，A和D，B和C，B和D），以推测哪一种组合是你最想选的。直觉上，你只会分别考虑这两个问题，分开选择，并且不会觉得这样做比较麻烦。此外，综合考虑两个决策性问题需要费些劲儿，你可能需要笔和纸才能完成。所以，你并没有这样做。现在，请思考下面的选项问题：

AD. 25%的概率获得240美元，75%的概率损失760美元

BC. 25%的概率获得250美元，75%的概率损失750美元

这个问题很容易！BC选项明显比AD选项更“占优势”（某个选项明显优于其他选项时使用的专业术语）。你已经知道我接下来要说什么了吧？在第一组决策问题中有压倒性优势的选项AD（在第二个决策问题中）是不被看好的那两个，只有3%的受试者一开始就选择了它们，而现在却有73%的受试者选择（上次）概率不理想的选项BC.

宽框架还是窄框架？

这些选择题使我们意识到人类理性的局限性。这些选项首先让我们了解到人类偏好的逻辑一致性—无论人们偏好的是什么，甚至是永远到达不了的海市蜃楼。再看一下最后那个简单的问题，你是否曾想过将这个答案明显的问题进行分解之后，会有很多人选择比较不理想的选项呢？每个有关得失的简单问题都可以通过无数方法分解为选项组合，而分解后的选择很可能和最初的选择不一致。一般来说，这是个事实。

这个例子还说明处于收益状态时规避损失、处于亏损状态时承担风险是需要付出代价的。这些态度会使你不愿冒险，而愿付出额外的费用去得到肯定可获得的赢利，还会使你愿意付出额外费用（包含在

预期价值中）以避免肯定的亏损。两种情况下付出的这些钱来源都一样，在同时面临这两种问题时，你的矛盾态度就不会很乐观。

决策（1）和决策（2）有两种解释方式：

• 窄框架：分别思考两个简单的决策问题。

• 宽框架：一个有4个选项的综合决策问题。

在这个例子中，选择宽框架明显更好。的确，在任何情况下，将多种决策综合考虑都会更有优势。假设同时考虑5个简单的（二选一）决策问题。宽（综合）框架需要考虑的是包含32个选项的综合选择，窄框架需要考虑的则是一连串5个简单的选择。5个连续的选择会是宽框架中32个选择的一部分。利用宽框架是最好的做法吗？有可能，但人们却不太可能这样做。一个理性的经纪人当然会利用宽框架进行考虑，但人们天生喜欢用的却是窄框架。

这个例子说明，我们有限的大脑很难达到逻辑一致性的理想状态，因为我们易受眼见即为事实原则的影响，不愿动脑筋。另外，即使有人告诉我们应该综合考虑问题，我们自己还是倾向于在问题刚出现的时候立刻做出决策。我们既没有意愿也没有精力去增强偏好的一致性，我们的偏好也不会自动变得一致，它们处于理性代理模式。

聪明的投资者不会每天都看股票行情表

保罗·萨缪尔森是20世纪著名的经济学家。他曾问过他的某个朋友是否愿意玩一个抛硬币的游戏，玩这个游戏可能会损失100美元，也可能会获得200美元。他的朋友答道：“我不会接受，因为我觉得获得200美元的满足感无法抵消我损失100美元的痛苦。但如果你保证将硬币抛100次的话，我就和你玩这个游戏。”除非你是决策理论家，否则，你就不会有萨缪尔森的朋友的那种直觉：反复打一个有趣却也有

风险的赌可以降低主观风险。萨缪尔森觉得他朋友的回答很有意思，便继续进行分析。他证明，在一些特定情况下，最注重效用的人拒绝了一次赌局，也会拒绝多次。

值得注意的是，萨缪尔森的证明虽然是有效的，但这个证明引出的结论却有违常识—打100次赌当然是个吸引人的提议，心智正常的人都不会拒绝—可他本人似乎并没有意识到这个事实。马修·拉宾（Matthew Rabin）和理查德·泰勒指出，“在100个赌局中，输100美元和得200美元的比率是50 ：50，因此，期望回报是5 000美元。另外，只有1/2 300的概率会输钱，会输掉超过1 000美元的钱的概率仅为1/62 000”。当然，他们想要说明的是，如果效用理论在任何情况下都与如此愚蠢的偏好相一致的话，这个理性选择模式肯定出什么问题了。拉宾对一些小额赌注严重的规避损失做法的荒谬结果进行了证明，但萨缪尔森没有看到这些证明，即便他看到过也不会感到惊讶。他甚至很愿意考虑很有可能被理性的人拒绝的交易的发生概率，这一意愿证实了理性模式的强大影响力。

假设用非常简单的价值函数来描述萨缪尔森的朋友（我们称之为山姆）的偏好。为了表明自己规避损失的程度，山姆首先改变了赌注，将亏损金额改为原来的2倍。然后，他开始计算这个改变后的赌局的预期值。下面是他抛一次、两次、三次硬币的结果。做这些工作肯定需要极为专注。

	所得	损失
较大可能性 确定性效应	95%的概率赢得10 000美元 害怕失败 风险规避 接受自己不喜欢的解决方式	95%的概率损失10 000美元 希望能避免损失 冒险 拒绝自己喜欢的解决方式
较小可能性 可能性效应	5%的概率赢得10 000美元 希望能有更多的所得 冒险 拒绝自己喜欢的解决方式	5%的概率损失10 000美元 害怕有更大的损失 风险规避 接受自己不喜欢的解决方式

从上表中可以得知，这个赌注的预期值是50。然而第一次掷硬币对山姆来说毫无价值，因为他感到输掉1美元的痛苦程度是赢得1美元的满足程度的2倍。改变赌注来体现自己的损失厌恶之后，山姆就会发现这个赌局的价值为零。

现在，请考虑抛两次硬币的情况。输钱的概率降低到25%。两个极端结果（损失200美元或赢得400美元）在价值上相互抵消，它们的概率相同，且输的痛苦程度是赢的满足程度的2倍。但中间结果（一次输，一次赢）是积极的，所以抛两次硬币可以视为赌一次。现在，你就能看到窄框架的成本和多次打赌的奇妙之处了。当山姆分开来看的时候，就会认为它们毫无价值。如果在不同的场合中分别问他是否愿意打这两个赌，他都会拒绝。然而，当它们同时出现时，它们的共同价值就是50美元！

若抛3次硬币的话，这个赌局就更有利了。极端结果仍然相互抵消，而且也不那么重要了。第三次抛硬币，尽管单独来看没什么价值，但却为整个赌注增加了62.5美元的价值。当山姆打的赌变为抛5次硬币时，这个赌局的期望价值就会是250美元，而山姆输钱的可能性是18.75%，他的现金等价物是203.125美元。这个例子中值得注意的一点是山姆的损失厌恶度从未改变过。然而，随着抛硬币次数的增多，输的可能性很快就降低了，损失厌恶对其偏好的影响也就相应减弱了。

现在，如果山姆拒绝只赌一次的话，我已经准备好了一套说辞。如果你和山姆一样，也有不合理的损失厌恶的话，这套说辞也同样适用于你：

我理解你对赌输的反感情绪，但这种情绪会让你损失很多钱。请考虑一下这个问题：你已经活不长了吗？这是你这辈子需要考虑的最后一个小赌注吗？当然，你不太可能再碰到和这个完全一样的赌局，但你会有很多机会碰到吸引人但赌注相对你的财产来说很小的赌局。如果你能将这些赌局看做一个整体的一部分，并重复念咒语：有赚有

赔。这样，你在经济上就会更理性，也能在无形中帮自己赚到一大笔钱。那句咒语的主要目的是在你输的时候帮助你控制你的情感反应。如果你相信自己这样做是有效的，在你在决定是否该承担某个有正面预期值的小风险时，就应该用这句咒语提醒自己。在说这句咒语时，还需记住以下几个条件：

• 当所有赌局都真正相互独立时，它才适用；它不适用于同一行业的多种投资，因为这些投资可能会同时遭遇失败。

• 只有在可能的损失不会使你的全部资产处于危险时它才有效。如果你不想某一次损失成为影响你经济前景的重要阻碍的话，就请注意！

• 若一个赌局中每次下注赢的可能性都非常小，就不该将咒语用在这个风险大的赌注上。

如果你有这条规则所要求的情绪戒律，就永远不会孤立地考虑一个小的赌注，或是在小的赌注上规避损失，直到你快要进入棺材的那一刻（或许在那个时候还是不会这样做）。

遵循这条建议不是没有可能的。金融市场中有经验的交易者每天都以此建议为生，他们通过宽框架来减轻亏损带来的痛苦。正如书中已提及的那样，我们知道可以通过引导受试者“像商人那样思考”，使他们不去规避损失，这就正如有经验的棒球卡商人不会像新手那样受到禀赋效应的影响一样。学生在不同的指导下可能会做出有风险的决策（接受或拒绝他们有可能会输掉的赌局）。在窄框架的情况下，他们被告知在做决策时应该“将每一个决策都当做你唯一需要做的决策”，并且要体会这些决策带给自己的情绪反应。在宽框架的情况下做决策的建议，包括“将自己想象为商人”，“你总是做这样的事”，以及“将它看做众多财政决策中的一个，这样一个决策会在将来一起被并入‘证券投资组合’中”。实验者通过心理学方法评估了

受试者对盈与亏的情绪反应，方法包括测谎时用的测试皮肤电导率等。正如人们期望的那样，宽框架缓解了人们对损失的情绪反应，增强了他们承担风险的意愿。

损失厌恶和窄框架的结合是一个代价更大的祸端。个人投资者可以通过降低查看自己投资结果的频率来避免这一祸端，并在获得宽框架带来的情感收益的同时节约时间、减轻痛苦。时刻关注每日的经济波动是种亏本的对策，因为频繁的低额损失带来的痛苦比同样频率的低额收益带来的快乐程度更为强烈。一个季度查看一次就足够了，对于个人投资者来说，这样的频率还要高一些。刻意避免查看短期结果，除了可使投资者的心情更为愉快以外，还可以提升决策和结果的品质。对坏消息典型的短期反应就是加剧损失厌恶。查看总体反馈的投资者很少能得到类似的坏消息，就更有可能不规避损失，结果也会赚得更多。如果你不知道每只股票每天（每周甚至每月）的情况，也就不会对你的证券投资组合进行无效的变动。在几个周期内都不改变某个投资的承诺（“锁定”投资的相同说法）可以改善财务状况。

风险政策可以抵消风险厌恶的偏见

善于使用窄框架的决策制定者在每次面临风险决策时都会带有偏见。每当相关问题出现时，他们就会使用风险政策，而风险政策确实可以改善他们的表现。我们熟悉的风险政策有“在买保险时，总是选择最高的免赔额”以及“绝不要买延长保险”等。风险政策是一种宽框架。在保险的例子中，你期望偶尔的损失是完全免额的，或是无保险产品损坏的频率别太高。与之相关的问题是，你设想自己接触的这个风险政策从长远来看肯定会为你带来收益，而你减少或是消除偶尔的损失所引起的痛苦的能力如何呢？

风险政策与我前面提到的外部意见类同。外部意见将注意力从当前情境的特性转移到类似情境结果的数据上。外部意见是思考计划的

宽框架。风险政策在一组类似的选项中嵌入了一个特别有风险的选项，也利用了宽框架。

外部意见和风险政策是补救两种不同偏见的方法，而这两种偏见会影响许多决策的制定：规划谬误中的过度乐观以及损失厌恶中的过度谨慎。这两种偏见相互对立。过度乐观使个人和组织免于损失厌恶的不好影响；损失厌恶使人们不会产生过度自信的乐观主义。这样的结果对于决策制定者来说是有益的。乐观主义者认为他们做决策时比在实际情况下更为谨慎，而损失厌恶者则会正确地拒绝危险的提议（在没有外部意见的情况下，他们是可能接受这些提议的）。当然，我们不能保证这些偏见会在所有情况下都相互抵消。能够同时消除过度乐观以及过度规避风险的机构应该采取这种做法，将外部意见与风险政策结合来考虑应该可以实现其目的。

理查德·泰勒曾与一家大型企业的25名部门总经理进行过有关决策制定的讨论。他请他们考虑一个有风险的选择，作这一选择，他们可能赔掉自己的大量资金或是使那笔资金翻倍，其中赔和赢的可能性是相当的。没有一位经理愿意接受这个如此大风险的赌局。泰勒又询问了这家企业执行总裁的意见，他当时也在场。这个执行总裁毫不犹豫地回答道：“我想要他们所有人都冒险。”在这个谈话的情境之下，这位执行总裁很自然地采用了宽框架，这个框架综合权衡了所有25个赌注。就像面对100次抛硬币机会的山姆一样，这位总裁可以依靠统计结果来使整体风险降低。

示例—风险政策

“告诉她应该像商人那样思考！有赚，当然也有赔。”

“我决定每个季度查看一次我的证券投资组合。我总是选择规避损失，因此在面对每天价格波动的情况下总是不能做出理性

的决策。”

“他们从不买延长保险，这是他们的风险政策。”

“我们公司每个部门经理在其所在领域都采取损失厌恶的做法。这很正常，但造成的后果是，这个机构不敢冒险。”

第32章　心理账户是如何影响我们的选择的？

除了那些非常穷、要靠收入来养家糊口的人以外，绝大多数人赚钱都未必是出于经济动机。亿万富翁再赚几亿美元不是出于经济原因，实验经济学项目的参与者获取额外的赞助也不是出于经济原因，钱是衡量一个人自身利益与自我成就感的标尺。

奖励与惩罚、承诺与威胁，都在我们的脑中，我们谨慎地将其记录下来。这些因素如同社会环境中的诱因一样影响着我们的偏向，激发我们的行为。于是，我们拒绝减少损失，因为有时这样做就相当于承认失败；我们对可能使人后悔的行动存有偏见；我们虽然不能界定对玩忽职守和拿人钱财之间的区别，却也能够将两者区分开来；我们不会不停地做事，因为责任感总是因人而异的。奖励和惩罚带来的最终价值通常会使人有情绪反应，这是一种精神上的自我交易，而当个人成为某个机构的代理人时，就不可避免地会与该机构发生利益冲突。

你会卖掉赢利的股票还是亏损的股票？

理查德·泰勒多年来一直对会计行业与心理账户的类似之处很感兴趣。心理账户是我们用于组织和经营生活的账户，它有弊也有利，并且有多种来源。现实生活中，我们可能会将自己的钱存在不同的银行账户里，而有时我们仅仅是将钱存在了不同的心理账户中。我们有零用钱和普通存款，也有支付孩子教育费用或急诊的预留存款。该用哪些存款来满足现在的资金需求，我们有明确的先后顺序。就像为家庭开支作预算、限制每天喝黑咖啡的数量或是增加锻炼时间一样，存款也是为了自我控制。通常我们会为了自我控制而付出代价，例如，一面把钱存入储蓄账户，一面却透支信用卡。理性代理模式下的经济

人并不依赖心理账户：他们对结果的看法是经过综合分析得来的，是受外部诱因驱使的。对于人类来说，心理账户是窄框架的一种形式；他们通过有限的大脑使所有事情都得到掌控，易于管理。

心理账户在记录得分上应用广泛。回想职业高尔夫球手在避免击出超过标准杆的球而不是小鸟球时，往往打得更出色。我们可以得出的结论是，优秀的高尔夫球手会为球场上的每个球洞都创立账户，他们不会将整体的成功押在唯一的账户上。泰勒在此前的一篇文章中阐述的一个颇具讽刺意义的例子就很好地说明了心理账户是怎样影响行为的：

两个狂热的球迷计划到离他们约64公里远的地方看篮球赛。其中一个人买了门票；另一个人在买票的途中遇见了一个朋友，免费得到了票。现在，有预报称比赛当晚会有暴风雪。这两位持票的球迷谁会更愿意冒着暴风雪去看比赛？

答案很明显，我们知道买了票的那个球迷更有可能会去。心理账户也为此提供了解释。假设两个球迷都为这场比赛开设了账户，而错过比赛就是在负差额（逆差）的情况下关闭了这两个账户。那么无论是怎样得到门票的，他们都会很失望。但是，关闭账户对于买票的那个人来说影响更为消极，因为现在他的钱没有了，还不能看比赛。对这个人而言，待在家里是个更糟糕的选择，所以他更愿意去看比赛，也就更可能会冒着暴风雪开车去看比赛。这是系统1自动对情绪平衡作出的内在分析。在标准的经济学理论中，人们由心理账户引发的情绪并没有得到普遍认可。经济人可能会意识到这张票已经付了钱，而且已经不能退换。票的成本已经“沉没”了，这位经济人不会再在意这张球赛门票是自己买的还是朋友赠的（如果该行为人有朋友的话）。想要实施这个理性行为，系统2应该会考虑反事实的（指在不同条件下有可能发生但违反现存事实的）可能性：“如果我的票是从朋友那儿

得来的，我还会冒着暴风雪驾车吗？”但只有积极的、受过相关训练的大脑才会想到提出这样的难题。

当个人投资者将他们的证券投资组合中的一些股票卖掉时，犯一个错误也会使他们痛苦不堪：

你需要钱来操办女儿的婚礼，所以想卖掉一些股票。你记得自己每一只股票的买进价，也能分辨出某只股票是“赢利股”（即当前价值高于你的买进价的股票），或是亏损股。在你所有的股票中，蓝莓牌瓷砖是一只赢利股；如果你在今天将其售出，就会得到5000美元的收益。你持有蒂芙尼电机相同的股份，现值是5000美元，但低于你的买进价格。你更有可能出售哪一只股票？

作出这个选择的可行方法是：“我会关闭蓝莓牌瓷砖股票账户，记录下一笔成功的投资。或者，我可以关闭蒂芙尼电机股票账户并记下失败的一笔。我更愿意怎么做？”如果将这个问题看做是在给你带来的快乐和给你造成的痛苦中作选择，你肯定会卖掉蓝莓牌瓷砖，以享受成功投资的乐趣。可以预料，金融研究中已经记录了大量人们售出自己的赢利股、保留亏损股的偏好—这被视为一种偏见，关于此还有一个晦涩难懂的名字：处置效应。

处置效应是窄框架的一个例子。投资者为她买的每一只股票都开设了账户，并想在关闭每一个账户时都能获利。理性的代理人会对证券投资组合有一个整体的看法，会售出最无可能在未来赢利的股票，而不是去考虑它是赢利股还是亏损股。阿莫斯跟我说了他与一名财务顾问的谈话。这名顾问询问阿莫斯他的证券投资组合中所有股票的相关信息，包括每只股票的买入价格。当时阿莫斯温和地问：“难道这个问题很要紧吗？”这个顾问当时看起来非常吃惊，他显然一直认为心理账户的状态是值得考虑的因素。

阿莫斯对这个财务顾问的观念的猜测可能是对的，但他将买入价视为无关紧要的却是错误的。即使对经济人来说，买入价也很重要，应该将其考虑在内。处置效应是需要付出代价的偏见，因为对于售出赢利股还是亏损股这个问题，答案很明确，但并不是说选择卖哪只股票都无关紧要。如果你在意的是自己的财富，而不是直观感受，就会售出蒂芙尼电机这只亏损股，保留蓝莓牌瓷砖这只赢利股。至少在美国，税收能给人很大的刺激：你会意识到，卖掉亏损股可以减免税赋，而卖掉赢利股就必须得纳税。全美国的投资者都知道这个金融方面的基本事实，这个事实还决定了他们所做的一个决策—投资者会在12月卖掉更多的亏损股，因为这个月的税赋一直令他们忧心忡忡。一年中每个月都有税收优惠，但是在其他11个月份中，心理账户在人们心中的分量都重于金融常识。另一个反对出售赢利股的论据是对市场反常现象的详细记录，即最近升值的股票有可能还会继续升值至少一小段时间。这个净效应很大：预计卖掉蒂芙尼股而非蓝莓股的税后额外回报率在第二年是3.4%。在赢利的情况下关闭心理账户会令人心情愉悦，但这种愉悦是你花钱买来的。一个经济人不会犯这样的错误，在这一点上，那些运用系统2的经验丰富的投资者比新手更容易犯这种错误。

理性的决策者只会对当前投资的未来结果感兴趣，经济人不会去考虑纠正先前的错误。当有更好的投资项目时，对亏损账户进行额外投资的决策被称为“沉没成本悖论”，这是一个代价高昂的错误决策，在大大小小的许多决策中都能看到其身影。由于买了门票而冒着暴风雪开车去看演出就是一种沉没成本悖论。

设想一家公司已经在某个项目中投入了5000万美元。现在，这个项目误了工期，其最终回报的预计收益也没有最初计划的那样好。如果想要实现这个项目的最初目标，则需要6000万美元的额外投资。另一个提议是将同样的资金投入到一个新的项目中，且这个项目似乎可以带来更高的回报。这家公司会怎么做呢？通常的情况是，像冒着暴

风雪开车那样，受到沉没成本影响的公司会继续将钱砸在那个不好的项目上，因为关闭这个项目的账户就相当于承认自己的失败，这是一种耻辱。这个情景属于四重模式中右上角那一栏的情况：在这种情况下，我们需要在必然的损失和不利的风险中作出选择，这样做通常是不明智的。

从公司的角度来看，向失败的尝试增加投入是个错误做法，但对“拥有”这个前景并不明朗的项目的高管来说，却未必如此。撤销这个项目会给这个高管的履历上留下难以抹掉的污点，只能依靠该组织的资源再赌一把才能最大限度地保住个人利益，才有希望收回投资成本—至少可以尝试着延长清算日期。在沉没成本的状态下，高管的动机与公司的目标以及股东的利益都会不一致，这就是我们所说的代理问题中常见的类型。董事会非常清楚这样的冲突，所以当某位执行总裁因受困于先前的决策影响而不愿避免再造成损失的话，董事会就会将其替换掉。董事会成员不见得认为新的执行总裁比原先的更有能力，但他们知道新的总裁不会有与原总裁一样的心理账户，在评估当前机会的选择时，他也就更容易忽视过去投资的沉没成本。

沉没成本悖论导致人们在不被看好的事情上浪费了太多时间，例如不幸福的婚姻、没有希望的研究项目等。我常注意到，一些年轻的科学家宁愿苦苦挣扎于注定会失败的项目，也不会选择放弃，重新开始。不过，好在有研究表明这样的悖论至少在某些情况下是可以克服的。在经济学和商贸学的课堂上，沉没成本悖论也被视为一种错误理论。这样做显然会产生积极影响，有证据表明，这些领域的毕业生比其他人更有可能放弃会失败的项目。

哪种选择会让你更后悔？

后悔是一种情绪，也是一种自我惩罚。人们做出的许多决策都是因为不想后悔（“不要这样做，否则你会后悔的”是个非常常见的警

告），现实生活中我们也有很多后悔的事。有两位荷兰的心理学家对这种情绪状态作了很好的描述，他们注意到，后悔“总是与一个人本该更加了解的情感、不祥的预感以及对做错的事或失去的机会念念不忘等情绪形影相随，与严厉自责和改正错误的倾向形影相随，与‘此事如果没有发生该多好’或是‘如果再有一次机会该多好’之类的想法形影相随”。当你想象自己正在做某事而不是在想曾经做过的事情时，就会感到强烈的悔意。

后悔是由替代现实的可用性引发的反事实情绪。每架飞机失事后，都会有关于一些乘客“本不应该”在那架飞机上的特别报道—他们有的是在最后几秒才订到的位子，有的是从另一条航线转机过来的，还有的理应早飞一天，但不幸延迟了才上了这架飞机。这些令人痛苦的事例有个共同特点，即它们都属于反常规事件。与正常事件相比，人们更容易凭想象搞砸这些反常规事件。联想机制包含了正常世界的典型及其规则。反常规事件会吸引人的注意力，还会使人们认为在相同情况下这些事件也应该是正常的。

为了理解后悔与常态的关系，请思考下列情境：

布朗先生几乎从不让旅行者搭便车。昨天他让一个男人搭了便车，然后他被抢了。

史密斯先生经常让旅行者搭便车。昨天他让一个男人搭了便车，然后他被抢了。

这两个人谁更可能感到后悔？

答案不出我们所料：有88%的受试者认为布朗先生会更后悔，12%的受试者认为是史密斯先生。

后悔与责备并不是一回事。实验人员问了其他受试者与上述事件相关的一个问题：

谁会受到他人更严厉的责备？

结果是：认为是布朗先生的占23%，认为是史密斯先生的占77%。

与常态的对比可引起后悔和责备，但相关的常态是不相同的。布朗先生和史密斯先生体验到的情绪主要是由他们平时对待旅行者的方式决定的。让旅行者搭便车对于布朗先生来说是一件反常规事情，因此，大多数人认为他会更后悔。然而，带有批判性的观察者会将这两个人的行为与合理行为的传统常态相比较，更可能会批评史密斯先生，因为他总是习惯性地承担这种不可预知的风险。我们会忍不住说，史密斯先生是自食其果，布朗先生是走了霉运。但布朗先生更应被指责，因为他在这件事上的做法与他平时的性格不符。

决策制定者容易感到后悔，而痛苦的情绪则对很多的决策制定都有影响。后悔的直觉非常一致，而且还很明显，下面这个例子就说明了这一点。

保罗在A公司持有股份。在过去一年里，他想要将股份转移到B公司，但最终决定还是不那样做。现在，他了解到，如果他当时将股份转到了B公司的话，可以多赚1200美元。

乔治在B公司持有股份。在过去一年里，他将股份转移到了A公司。现在，他了解到，如果他当时坚持保留B公司股份的话，可以多赚1200美元。

谁会更后悔呢？

结果很明显：8%的受试者说是保罗，92%的受试者说是乔治。

这很令人好奇，因为从客观上来说，这两位投资者的情况是一样的。他们现在都拥有A股，而且如果拥有B股可多赚同样多的钱。唯一的区别在于，乔治没能赚更多钱是因为他采取了行动，而保罗则是因为没有采取行动。这个小事例说明了一个大道理：人们对由于不采取行动而导致的结果，会比因行动而产生的结果有更为强烈的情绪反应（包括后悔）。这个观点在赌博的情境下也得到了证实：人们下注并赢了钱会比其不赌但得到同样多的钱更快乐。这种不对称至少对于损失来说是强烈的，还可用来解释责备和后悔的原因。问题的关键并不在于玩忽职守和拿人钱财的不同，而在于默认选择和偏离默认的行动间的区别。你在偏离了默认情况之时，会很容易联想到常态，想知道默认情况是否会导致糟糕的结果。如果真会这样，那你的偏离和常态就可能成为自己痛苦的来源。当你持有一只股票时，你默认的选择不是卖，但当你早上碰见某个同事时，你默认的选择又变成了同意他的观点，即卖掉股票。出售一只股票与违背你同事意愿都是对默认选择的违背，也都可能让你后悔或招来责骂。

在一个证明默认选择的影响力的实验中，受试者在计算机上模拟了21点游戏。一些玩家被问道：“你想要拿牌吗？”而另一些人则被问道：“你想要停牌吗？”无论问题是什么，如果结果并不理想的话，说“是”肯定会比说“不”更令人感到后悔。很显然，这个问题表明了一个默认的回答，即“我们有很强的意愿这样做”。另一个默认行动的例子是说球队在决赛中惨败与教练有关。这个教练理应对人员和战术进行调整，但他却没有这样做，因此，他被人责备，他自己也感到后悔。

后悔的风险是不平衡的，其不平衡性体现在偏向于常规的、厌恶风险的选择这种偏见存在于许多情境中。如果某位顾客在购物时被提醒，他可能就会因为自己的选择而后悔，这名顾客在选择时就会偏向于常规选项，即更看好品牌。接近年末时，财务经理的行为也显示出

了预期评估的影响：他们易于清理那些并非传统投资组合或是让人质疑的股票。另外，即使是关乎生死的决策都能被预期的评估所影响。

设想有个医治重病患者的医生，某个治疗手段是正常且标准的，另一个则是不同寻常的。这个医生有理由相信这个非传统的治疗手段可提高病人的康复概率，但证据不足。使用这个与众不同的治疗手段的医生可能会面对极度的悔恨、严厉的责备，还可能被人起诉。以后见之明来看，医生很容易想到常规的选择，总是希望自己没有作非常规的选择。如果结果是好的，这个敢于冒险的医生就会得到好的名声。这是事实。但是，这种可能的利益小于可能的成本，因为成功通常是比失败更为正常的结果。

因为害怕将来后悔而作出不理性的选择

在许多情境中，损失的痛苦是获得的快乐的两倍，例如下赌注、禀赋效应以及对物价变动的反应等。损失厌恶系数在某些情况下会更高。你更容易在生活中比钱更加重要的方面产生损失厌恶，例如健康。另外，当“卖掉”重要的基金可能使你承担可怕的后果时，你会更加不愿卖掉这些基金。理查德·泰勒早期在消费者行为方面的经典实验就用了一个著名的例子，我将这个例子作了细微调整：

你接触到了一种疾病，感染这种病会使你在一星期内快速且没什么痛苦地死去。得这种病的概率是十分之一。在此病尚未出现任何症状之前，有一种疫苗是有效的。你愿意付多少钱来打这种疫苗？

大多数人都愿意付钱，但钱不是很多。面对死亡的可能令人不安，但是死亡的概率很低，所以想要躲避死亡而花掉大量积蓄是不合理的。

现在，请考虑下面这个作了细微调整的例子：

研究上面这种疾病需要一些志愿者。对志愿者的唯一要求是必须接触这种病，也就是说，你会有十分之一的概率会感染上这种病。那么，要是去做志愿者，你最低要多少钱？（你不能购买疫苗。）

正如你可能预料的那样，人们当志愿者要的薪水会比他们买疫苗的最高定价高很多。根据泰勒的非正式报告，其常规比率大约是50：1。极高的售价说明了这个问题的两个特点。首先，你不会“出售”健康。这种交易不是合法的，高的定价反映了人们并不愿意参与其中，而可能因此而承担的不好结果或许也是你不愿“出售”健康的最重要因素。如果你在某天早上起床的时候，发现自己有了疾病的症状并将在不久后死去，你就会觉得去当志愿者比起没买疫苗更会令你后悔。因为你本可以拒绝“出售”自己的健康的，甚至是能在完全不考虑可以得多少钱的情况下拒绝。你本来可以坚持自己的默认选择，什么都不做。现在，这种与事实相反的情况会让你的余生都不得安宁。

前面提到过的关于家长对有潜在危险的杀虫剂的反应也存在着是否愿意冒险的问题。受试者需回想自己正在使用的某种杀虫剂，且这10000瓶杀虫剂里有15瓶可能造成误吸和儿童中毒。另外，还有一种稍便宜的杀虫剂，但其导致中毒的风险也有所增加：10000瓶中有16瓶可使人中毒。实验者问家长，第二种杀虫剂（更不安全）要比第一种便宜多少时，他们才会去买？超过2/3的受试者回应，无论这种新的杀虫剂定价多少，他们都不会买。他们显然反对拿自己孩子的健康做交易。若第二种杀虫剂与第一种的价格差额足够大的话，也有少数人是愿意买的，但愿意接受较小的折扣而买第二种杀虫剂的少数人会要求得到一笔钱，这笔钱比他们愿意为提高产品安全而支付的钱更多。

任何人都明白也理解，为什么家长不愿为了钱而让孩子承担风险，哪怕只是增加一点风险。值得注意的是，这种态度对于我们想保护的人的安全来说，是不合逻辑且有潜在危害的。即使是最慈爱的父母，他们用来保护自己孩子的时间和金钱也是有限的（保护孩子安全

的心理账户预算有限），因此，使这些资源的作用发挥到极致似乎很合理。通过买稍差的杀虫剂可以节约一小笔钱，但会增加孩子中毒的风险。然而，节约的这笔钱却可以更好地用在消除其他威胁孩子健康的事情上，例如买一个更为安全的儿童汽车座椅或是插座罩。禁忌权衡反对任何增加风险的可能，但这并不是利用健康预算的有效方法。事实上，相较于想要保障孩子安全的愿望，这种抗拒可能更多的是出于害怕自己会后悔。任何在考虑后接受了这种交易的家长都会假设，想到杀虫剂带来危害时他们后悔和羞愧的画面。

人们极度厌恶为得到其他好处而以增加风险为代价的交易，监管风险的法律与规章充分体现了人们的这种厌恶。这种趋势在欧洲特别强劲。在欧洲，防止一切可能造成危害行为的预警原则是一个被普遍接受的学说。在监管的体制下，预警原则将安全检测的全部目标都放在了可能会做出对他人和环境有害行为的人的身上。多个国际组织都已说明，潜在危害的科学证据的缺失并不是承担风险的充分理由。正如法学家卡斯·桑斯坦指出的那样，预警原则代价高，而且对它作严格解读的话，它是经不起考验的。他提到了一连串无法通过预警原则考验的创新发明，包括“飞机、空调、抗生素、汽车、氯气处理、麻疹疫苗、心脏手术、收音机、电冰箱、天花疫苗以及X射线”。强势的预警原则明显是站不住脚的，但加强的风险规避却根植于我们强烈且普遍的道德直觉中，它源于系统1。强烈的风险规避意识与有效的风险管理形成的两难问题，还没有一个简单而又令人信服的解决方案。

我们花了很多时间预测，并尝试去回避由我们自身造成的情感创伤。我们该怎样对待那些难以捉摸的结果，以及当我们记录自己生活时的那些自我惩罚（或偶尔的奖励）？经济人不应有这些情绪，而这些情绪对于人类来说却代价沉重。这些情绪会导致人们做出损害个人财富、政策力度以及社会福利的行为。后悔情绪与道德责任是真实存在的，没有后悔情绪和道德责任的经济人也许与这样的行为并无关联。

因为害怕将来后悔而影响了你的选择，这样合理吗？对后悔的预感就像对自己快要昏厥的预感一样，是生活中的事实，并且需要在发现以后作出调整。如果你是位富有又谨慎的投资者，你也许可以支付某个昂贵的投资组合，这个组合即使不能够使你的财富收益达到最大，也可将你可能会感到的后悔程度降至最轻。

你还可以采取一些预防措施，以防止将来后悔。也许最有效的方法就是做到对可能会后悔的事心中有数。如果你能够在情况变糟糕时，先仔细考虑自己是否会后悔再作决定，那么你将来的遗憾也就可能会更少一些。你应该也知道，后悔总是伴随着后见之明的偏见而来，所以，任何你能做的、防止后见之明的措施都有可能是有益的。我个人躲避后见之明的方法是：在做有长远影响的决策之时，不要太过周密，但也不要完全凭偶然行事。如果你考虑到了一点点，你可能在事后说，“我本可以作出更好的选择”，这种后见之明就更会令你很不甘心。

丹尼尔·吉尔伯特与他的同事们说，人们预见的后悔感觉往往会比实际体验的程度深，因为他们会低估自己的心理防御能力，即“心理免疫系统”。对此，吉尔伯特和他同事们的建议是，不应该过于关注自己是否会后悔，即使你有些后悔，其令你痛心的程度也绝对会比你想象中的程度轻。

示例—心理账户

“他对现金支付和信用卡支付有不同的心理账户。我不断地提醒他，钱就是钱，并没有多大区别。”

“他一直保留着那只股票，只是因为不想在关闭心理账户时处于损失状态。这就是处置效应。”

“我们在那家餐馆里发现了一道极其美味的菜，因为害怕会后悔，所以我们就不愿意再尝试别的菜了。”

“售货员给我看了最贵的儿童汽车座椅，还说它是最安全的，我就不敢买比较便宜的了。这似乎是禁忌权衡在作祟。”

第33章　评估结果的逆转

假设，某人走进了附近的一家便利店，里面恰巧发生了抢劫案，他不幸中弹。你认定他是因中弹而导致右臂残疾。你的任务就是给这起抢劫案中的受害者设定赔偿金额。

此人住所附近有两家商店，其中一家是这个人常去的。请思考以下两种情况：

• 抢劫案发生在此人常去的那家商店。

• 此人常去的那家商店的店主要去参加一个葬礼，商店不营业，这个人就去了另一家商店，而就在那家商店里，他中弹了。

此人中弹的那家商店是否会对此人的赔偿有影响？

你会通过联合评估对此作出判断，即将两种情况同时考虑在内并进行对比。你可以有自己的一套原则。如果你认为第二种情况会得到更高的赔偿，你就会给这种情况分配更高的美元价值。

大家都会认同这个答案，即在这两种情况下，赔偿金应该相同。赔偿针对的应该是受害者受到的重创伤害，而抢劫案发生的地点对赔偿会有何影响呢？对这两种情况的联合评估会使你对赔偿过程中的相关情况产生同情。对于大多数情况来说，地点不是相关情况中的一个。在其他需要鲜明对比的情况中，思考较慢，且系统2也参与其中。

这两种情况最初是由心理学家戴尔·米勒（Dale Miller）和凯茜·麦克法兰（Cathy McFarland）设计的，他们将这两种情况展示给不同的人看，并请他们作出评估。在他们这一跨学科的实验中，每位受试者都只看到了一种情况，并用金钱来衡量这个人的受害程度。他们

发现（你肯定也猜到了）如果受害者受伤的商店是他不常去的那家而不是他常去的那家，他得到的赔偿会更多。人们自然会想“要是他去的是常去的那家店就……”正是这种想法引起了心酸这种与事实相反的感觉。系统1的替代和强度匹配机制将用金钱来表达对某件事的情感反应强度，使得金钱价值有了很大的不同。

两项实验对比鲜明。几乎所有将两种情况放到一起来看（受试者包括在内）的人都同样认为悲痛不是合理的想法这一原则。不幸的是，只有在将两种情况放到一起看时，才能得出这个原则，而现实生活中，这两种情况不可能同时发生。我们通常用受试者组间模式体验生活，在这种模式中，可能会改变你的想法且有鲜明对比的方案并不存在，当然了眼见即为事实。因此，你的道德观不一定能支配你的情感反应，并且从内心角度看，在不同情况下大脑中生成的道德直觉都不是一致的。

抢劫案中单一评估和联合评估的不一致属于判断和抉择中的逆转。偏好逆转（preference reversals）是在19世纪70年代被首次提出来的，此后几年，其他方面的逆转也相继被提出来。

开启经济学与心理学的跨界交流

偏好逆转在心理学家和经济学家间的对话中有着重要的地位。引起注意的逆转是由萨拉。利希滕斯坦和保罗·斯洛维克提出的，他们都是心理学家，在密歇根大学做毕业设计时，他们和阿莫斯是同一届的。他们就赌注的偏好逆转做了项实验，关于此实验，我会做简要说明。

将有36个格的轮盘转两次，你可以在两个赌注中选择一个。

赌注A：11/36的概率赢得160美元，25/36的概率损失15美元。

赌注B：35/36的概率赢得40美元，1/36的概率损失10美元。

你可以在无风险和有风险的赌注间选择：一个几乎肯定会赢，但赢得不多；另一个是赢的概率小，但可以赢一大笔，还有很大可能会输钱。

现在请单独考虑每个赌注：如果你是该赌注的持有者，你最低会以多少钱卖掉它？记住，你不是在和别人讨价还价，你的任务是决定你真的愿意放弃这一赌注时，可以接受的最低价钱是多少。你来尝试一下。你可能会发现，在这项任务中，赢得的钱数尤为突出，你对赌注的评估被锚定在了其价值上。A赌注中支撑这一猜想的结论和卖价都要比B赌注的好。这就是偏好逆转，即人们会选择B而不是A。不过，如果他们只能在其中选一个的话，他们会认为A比B有更高的价值。就像是抢劫案中的那种情况，偏好逆转之所以会发生是因为联合评估将注意力集中到了情况的一个方面上，即A赌注没有B更稳妥，而这点在单一评估中则没那么突出。当选择联合评估时，致使单一评估中产生不同观点判断的特征就会受到克制或认为不相关，这种特征包括第一个例子中走错商店的受害者的悲痛和第二个例子中锚定奖品的心酸。系统1的情绪反应很可能会决定单一评估；而联合评估中出现的对比也常需要更仔细、更需要付出努力的评估，这其中需要系统2的参与。

偏好逆转可在受试者间（within-subject）的实验中得到证实。在这个实验中，受试者对很多商品作出两套定价并从中作出选择。受试者都没有意识到自己选择时的不一致性，而且在面对这种不一致性时，他们的反应很好笑。1968年，萨拉·利希滕斯坦曾采访该实验中的一名受试者，这次采访堪称业界经久不衰的经典。萨拉和这个困惑的受试者（该受试者后来又愿意花一笔钱放弃自己刚选择的赌注，选择自己刚放弃的赌注，而且他多次改变主意）进行了详细的交谈。

理性的经济人当然不易受偏好逆转的影响，因而偏好逆转现象被看成是对理性因素模式以及建立在理性因素模式之上的标准经济理论

的一种挑战。这种挑战本可以被忽略，但却没有。就在偏好逆转现象被报道的前几年，有两位知名的经济学家戴维·格雷瑟（David Grether）和查尔斯·普莱特（Charles Plott）在《美国经济评论》上发表了一篇文章，其中就对利希滕斯坦和斯洛维克所描述的现象谈了自己的研究。这也许是实验心理学家第一次作出了引起经济学家关注的发现。对于学术论文来说，

格雷瑟和普莱特的文章简介部分写得有些夸张，他们的意图很明确：“经济学家应该对心理学感兴趣，而且正是在心理学领域中构建起了数据和理论体系。从表面价值的角度来看，数据与偏好理论并不一致，而且会就研究重点生成更多经济学上的含义启示……”该论文指出了心理学研究成果不适用于经济学领域而设计的一系列实验。

格雷瑟和普莱特列出了13种理论来解释最初的发现，并指出了精心设计的、可测试这些理论的实验。他们提出了很多假设，其中一种（当然心理学家会认为这种假设有些做作）是实验的结果本应该是心理学家得出来的！最后只有一种假设经受住了检验：即心理学家是正确的。格雷瑟和普莱特承认，从标准的偏好理论来看，这种假设是最不令人满意的，因为“如此一来，个人选择可依赖作出选择时的环境”，这显然与一致性学说相悖。

你可能会觉得这一惊人结果使得经济学家们的理论基础假设受到了质疑，会引起经济学家的自我反思。但在社会科学领域中，包括心理学和经济学，事情不应该是这样发展的。理论基础应该是强有力的，而且要质疑某一既定的理论，只有一项发现是不够的。事实上，格雷瑟和普莱特那篇直言不讳的文章对认定经济学家（也可能包括格雷瑟和普莱特）的疏忽有着直接的影响。不过，这篇文章却对经济学家们正视心理学的研究起到了促进作用，而且促进了两个学科间的跨界交流。

联合评估引发偏好逆转

“约翰高吗？”如果约翰高5英尺，你的回答就会取决于他的年龄。如果他6岁，他自然是很高；如果他16岁，这个身高就算矮的了。你的系统1会自动检索相关信息，同时，你对高的概念也会随之调整。你还会根据类别来匹配各项参数，比如回答：“在餐馆里吃饭，多少钱的一顿饭可以和约翰的身高相匹配？”你的回答会取决于约翰的年龄，即如果他16岁，这顿饭就比他6岁时更便宜。

但是，请看下面的说法：

约翰6岁，他身高5英尺。

吉姆16岁，他身高5.1英尺。

在单一评估中，由于每个人的参照标准不一样，大家都会觉得约翰很高，而吉姆不高。如果你需要对比，比如“约翰是和吉姆一样高吗”，你会回答不是。这个问题不会引起疑问，也没有模糊不清的地方。不过，在其他情况下，即事物和事件在它们各自的情境中进行比较时，会造成对重要事情的选择不一致。

你不应该形成单一评价和综合评价总是不一致的印象，也不应该认为判断完全是混乱的。我们生活的这个世界有多个范畴，因为我们有标准，例如，6岁的孩子或者桌子。判断和偏好在同一种类中是一致的，但当事物从属于不同的种类时，就是不一致的了。例如以下3个问题的答案：

你喜欢苹果还是桃？

你喜欢牛排还是炖菜？

你喜欢苹果还是牛排？

第一个问题和第二个问题中的事物属于同一个种类，你能立即回答出自己喜欢哪一个。此外，你可以从单一评估（“你有多喜欢苹果”和“你有多喜欢桃子”）中得到自己的喜好评价，因为苹果和桃子都是水果。由于不同的水果是通过相同的标准进行对比的，在单一评估和联合评估中，每种水果都可以直接进行对比，因而也就不存在偏好逆转了。与种类内的问题不同的是，苹果和牛排的对比没有固定的回答。

苹果和牛排与苹果和桃子不同，从本质上讲，它们是不可以相互替换的，它们也不能满足同样的需求。有时你会想吃牛排，有时又想吃苹果，但你很少会在想吃苹果时说吃牛排也一样，或者在想吃牛排时说吃苹果也一样。

假设你收到一封自己信赖的组织发来的电子邮件，要求你对某一事业作出贡献：

很多繁殖海豚的地方都受到了污染的威胁，这导致海豚的数量减少。一个由私人捐献的特殊基金会成立了，并给海豚提供无污染的繁殖区。

这个问题能引发什么样的联想呢？你是否意识到脑中闪现了相关事业的想法和记忆？你很可能会想起保护濒危动物的工程。你的系统1会自动评估其好坏，并对海豚在濒危动物中的排名生成一个大致的印象。海豚要比白釉、蜗牛或鲤鱼这样的动物更惹人喜爱—也就是说海豚比大脑自动进行对比的动物更受欢迎。

你必须要回答的问题不是你是否更喜欢鲤鱼，你需要对此进行美元价值评估。当然，你可以从以往的经验中知道你从没有对这种要求做出过回应。设想你就是对这种要求作出贡献的人。

和其他难题一样，对美元价值的评估可以用替代和强度匹配来解决。美元的问题是很难，但可以通过更简单的问题来回答。因为你喜欢海豚，你很可能会觉得拯救海豚是项善举。下一步（也正是自动进行的一步），你会将你对海豚的喜爱用贡献的大小来表达。你对以前对环境事业作出的贡献大小有意识，这份贡献与对政治或母校足球队的贡献有所不同。你知道对自己来说多大的贡献是份“巨大的贡献”，多大的贡献是“大贡献”或“一般贡献”，又或是“小贡献”。你对不同动物的态度也有所不同（从“非常喜欢”到“一点也不喜欢”）。因此你也能将自己的态度用美元价值来表达，自动从“非常大”到“较大”再到几美元。

在另一种情况下，你接手了另一种诉求：

雇农要在阳光下暴晒多个小时，他们患皮肤癌的概率要比一般人高很多。定期体检可以降低其风险。现要建立一个基金会支持面临患皮肤癌风险的雇农的体检项目。

这是个紧急的问题吗？你在评估紧急事件的时候，这件事属于哪种类别呢？如果你自主地将这件事归为公共卫生问题，你很可能会发现雇农患皮肤癌的风险在这些公共卫生问题中排名不是很靠前—它的排名相对于濒危动物中海豚的排名来说，肯定会靠后。若将皮肤癌问题的相关重要性用美元价值来表示的话，你对其作出的贡献就会比对濒危动物的贡献要小。在实验中，海豚在单一评估中吸引到的贡献量要比雇农吸引到的多。

其次，思考联合评估中的这两个例子。在这两种例子中，是海豚还是雇农应该得到更大的那笔捐款呢？联合评估中关注了单一评估中没有被注意到的一点特征，但其在被发现时，却被认为是有决定性的因素：雇农是人，海豚不是。你当然认识到了这一点，但这点在单一评估中判断时是不相关的。“海豚不是人”这一事实没有引起注意，是因为在脑中被激活的所有事情都具备这一特点。“雇农是人”这一

事实没有在脑中浮现是因为所有的公共卫生问题涉及的都是人。单一评估的窄框架使得海豚有更高的强度得分，通过强度匹配，海豚会得到相应更多的捐款。联合评估改变了事情的表述：这一“人Vs.动物”的特点只有在将两者综合在一起看时才会凸显出来。在联合评估中，人们对雇农表现出偏好，并愿意捐献更多，比保护可爱的动物要捐得多。在打赌和抢劫案射杀人的例子中，单一评估和联合评估是不一致的。

芝加哥大学的奚恺元对下面这个同等类型中的偏好逆转例子作出了贡献。被评估的对象是二手音乐词典。

	词典A	词典B
出版年份	1993	1993
词条数	10 000	20 000
情况	较新	封皮已毁，其他的地方很新

在单一评估时，词典A要更有价值，当然，偏向在联合评估中会改变。其结果正好表明了奚恺元的可评价性假设（evaluability hypothesis），即词条数在单一评估中没有价值，因为数量自身是没有价值的。而在联合评估中，这一点则显然使词典B更具吸引力，而且词条数比封皮状况更重要。

同类案件判罚的力度为何不一样？

我们有理由相信公正的管理在不同领域中受可预测的不一致性的影响。其中的证据部分可从实验中获得，比如对模拟陪审团的研究；部分可从对立法、管理和诉讼模式的观察研究中获得。

在一项实验中，从得克萨斯州的陪审团中挑出了模拟陪审员，并要求他们去评估几起民事案件的惩罚性赔偿。这些案件是两个为一组呈上来的，其中一个案件提出人身赔偿，另一个案件是经济损失。模拟陪审员首先评估了其中一个案件，然后给他们看了同组中的另一个案件，并要求他们进行对比。下面是关于一组案件的总结：

案例1：某个孩子在玩火柴时不小心点着了自己的睡衣，造成中度烧伤。生产这种睡衣的公司没有将这种睡衣制成耐燃的。

案例2：由于某家银行的不慎处理，另一家银行损失了1000万美元。

一半的受试者在将两个案例进行联合评估时，会先评判案例1（用单一评估）。其他的受试者在评估时，会将案件的顺序颠倒过来。在单一评估时，陪审员判给诈骗银行的惩罚性赔偿要比判给烧伤孩子的高，很可能是因为诈骗银行的案例中涉及的金额要大，是个高锚定。

然而综合来看案件时，对受害个体的同情心会比锚定效应占更大的影响比重，因而陪审员判给孩子的赔偿金要比判给诈骗银行的高。平均来看几组这样的案件，联合评估中人身伤害的受害者所得的赔偿是单一评估中得到的赔偿的2倍。只看到孩子烧伤案件的陪审员作出的决定和他们的感觉相匹配。他们不能预测到给那家金融机构的大笔赔偿金会使给孩子的赔偿金显得不够。在联合评估中，关于银行的惩罚性赔偿金仍然锚定在损失上，而给烧伤孩子的赔偿金却有所提升，这其中反映出了陪审员对因疏忽而导致孩子受伤的愤怒。

我们可以看到，理性通常会受到更广泛、更综合的框架的限制，而且联合评估显然比单一评估更广泛。当然，当能控制你所看到的人对你的选择有既定的兴趣时，你应该在联合评估时谨慎些。售货员很快就意识到改变购物环境能影响顾客的偏好。除了故意的改变外，你可以设想判断时用对比的方法（一定会包括系统2）会比单一评估更稳

定，单一评估常会反映出系统1的情绪反应强度。我们希望任何想要得出周全判断的机构都能在评估单个案件时，为所作的判断提供更广泛的背景。我从卡斯。桑斯坦那儿了解到评估惩罚性赔偿的陪审员明显未能考虑到其他案例，这让我很惊讶。法律体系和心理学常识不同，法律判决更倾向于单一评估。

在法律体系另一项关于不一致性的研究中，桑斯坦对比了不同美国政府部门实施的行政处罚，包括职业安全与保健管理总署和环境保护局。他总结道：“在范畴内，惩罚似乎是理智的，至少更严重的伤害会受到更严厉的惩罚。对于违背职业安全与保健的行为，最重的惩罚是针对不断的违反行为，其次的惩罚是针对蓄意且严重的违反行为，最轻的惩罚是针对未能保持其良好记录的行为。”然而，如果不同部门惩罚的力度不一样，你也不会感到惊讶，因为不同部门的惩罚反映了其特有的政治和历史，而不是所有地方都关心的公正。工人“严重违反”安全原则最多罚款7 000美元；而违反野生鸟类保育行动可导致最高25 000美元的罚款。每个部门制定的罚款与该部门制定的其他罚款相比都是明智的，但将不同部门的罚款相对比就显得很奇怪了。就像此章中的其他例子那样，只有将两个案例放在一个大框架下时，你才能看出其中的奇怪之处。同种类间的行政处罚系统是具有一致性的，但与其他种类综合在一起来看，却是不一致的。

示例—逆转

“我对英国的热量单位没有什么概念，但在看到空调装置的改变后，我对此就有所了解了。联合评估非常重要。”

“你认为这个演讲非常成功，这是因为你将这个演讲和她的其他演讲作了对比。要是和其他人对比的话，她仍然不怎么样。”

“当你将框架放大时，你就会做出更明智的决策，事实往往如此。”

“当你单独看某件事时，你很容易受系统1的情感反应的支配。”

第34章　善用框架效应，让生活更美好

2006年世界杯总决赛是意大利队和法国队之间的较量。“意大利队赢了”，“法国队输了”，两个句子描述了这场比赛的结果，这两句含义相同吗？回答要看怎么理解“含义”这个词了。

从逻辑推理的角度来看，这两个描述比赛结果的句子是可以互换的，因为它们所指的状况相同。正如哲学家曾说的，它们的真值条件是相同的：如果其中一个句子是正确的，另一个也是正确的。这正是经济人理解事情的办法。经济人的观点和偏好都是基于现实的，尤其是他们选择的对象—都是对这个世界的陈述，而且他们不会受到陈述所用字眼的影响。

含义还有另一层观念，在这层观念中“意大利队赢了”和“法国队输了”的意思并不相同。在这层观念中，对某个句子含义的理解发生在你的联想机制中。这两个句子引发了不同的联想。“意大利队赢了”让人们想起了意大利队，以及该队为了赢得比赛所作的努力。“法国队输了”会让人们想起法国队，还有法国队为什么会失败，包括法国队的球星齐达内用头撞了意大利队队员。这两句话引起大脑的联想，即系统1如何对此反应，这确实有不同的“含义”。逻辑上相同的陈述引发了不同的反应，这一事实使得人们无法像经济人那样可靠且有理性。

情感的框架效应很难抵挡

阿莫斯和我将框架效应运用到了研究构想对信念和偏好的不公平影响中。以下就是我们曾使用的一个例子：

若某赌注有10%的概率赢得95美元，有90%的概率损失5美元，你会接受这个赌注吗？

若某彩票有10%的概率赢得100美元，有90%的概率什么也得不到，你愿意花5美元买这张彩票吗？

首次，要花点时间弄明白这两个问题是相同的。在这两个问题中，你都要决定是否愿意接受某一不确定的可能，即拿到95美元或损失5美元。有人作选择会基于理性，他们会给出两个相同的答案，但这样的人是少数。事实上，其中有一个问题引起了很多正面的答复，这个问题是第二个。一个不好的结果如果被架构为不会赢的彩票的成本，比被简单地描述成输掉一个赌注更易被接受。我们对以下这个说法不应该感到惊讶：损失能比成本引起更强烈的负面感觉。选择不是基于现实的，因为系统1就不是基于现实的。

从理查德·泰勒那儿学到的东西影响了我们构建的问题。泰勒告诉我们当他还是个研究生时，他就在一块木板上钉一张卡片，上面写着：成本就是没有损失。他在早期研究消费行为的文章中讲了一次争辩，那次争辩是关于加油站是否可以向用现金或信用卡付款的人收取不同的价钱。用信用卡支付的人强烈坚持不同的价格是不合法的，但也有可商量的余地：只要价钱上的不同是现金折扣，而不是信用卡附加费。他们的心理信念是合理的：相对于附加费来说，人们更容易放弃折扣。附加费和折扣也许在钱数上来看是相等的，但它们在情感上是不等的。

在某项实验中，伦敦大学的一组神经科学家将框架效应的研究和大脑不同位置的活动记录相联系。为了得到大脑反应的可靠测量值，实验作了很多次的尝试。图14表明了其中一次尝试的两个阶段。

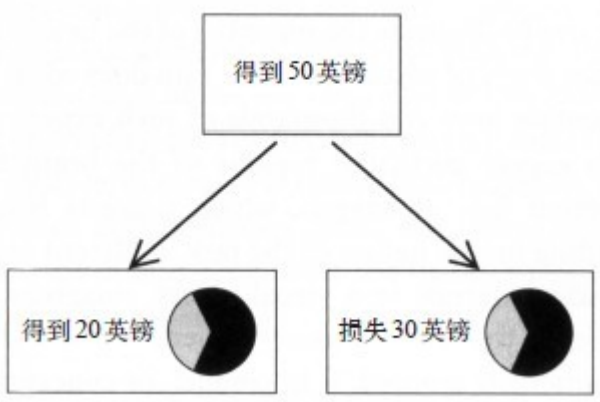


图14

第一，要求受试者想象自己收到了一笔钱，在此例子中是50英镑。

然后要求受试者在肯定的结果和在轮盘赌中作出选择。如果轮盘指针停在了白色区域，她就会“得到”全部的钱；如果指针停在黑色区域，她就什么也得不到了。赌博的预期值当然是确定的结果，在这个例子中就是得到20英镑。

正如图14所显示的那样，同样的确定结果可以被构架成两种不同的方式：即得到20英镑或损失30英镑。客观的结果在两个框架下完全相同，而且基于现实的经济人会以相同的方式对这两个结果做出反应（不管框架的限制，只是选择确定的事情或赌一把），但我们已经知道人类大脑不会受限于现实。是接近还是逃避是经由文字引起的，而且当获得是确定的时候，系统1便会偏向于获得；若损失是确定的时候，系统1便又会规避损失。

实验人员作了很多尝试，而且每位受试者都需要在获得和损失的框架内解决几个选择问题。正如所预期的那样，20位受试者都表现出了框架效应：在获得的框架下，他们更愿意选择确定的事；在损失框架下，他们更愿意选择赌一把。但是，受试者不都是这个样子的。有些人易受到问题框架的影响；而有些人不管框架，但他们作出的选择

几乎和基于现实的人作出的选择一样。实验者相应地对20位受试者进行排序，并给这个排序一个惊人的标签：合理指数。

受试者做每个决策时，大脑活动都被记录了下来。然后，所作的尝试被分为两组：

1.受试者的选择遵从框架的尝试。

• 在获得时，偏向确定的事

• 在损失时，偏向赌一把

2.受试者的选择不遵从框架的尝试

惊人的结果让人们看到了神经经济学这一新兴学科的潜质，即研究在人们做决策时的大脑活动。神经经济学学家做了上千种这样的实验，而且他们了解到：大脑特定区域的“活跃”（表明氧气需求量增大，即神经活动加强）取决于任务本身。在个人专心于某一视觉对象、在幻想中踢足球、识别一张脸或思考一所房子时，大脑的不同区域会变得活跃。当个人有某种情感共鸣、情感冲突或注意力集中于解决某个难题时，大脑的其他区域会变得活跃。尽管神经科学家出于谨慎，没有使用“大脑的这种模式会……”这种说法，但他们对于不同大脑区域的“个性”已经很了解了，而且知道大脑活动对心理解释的分析已经大有进展。对框架的研究产生了三个主要的发现：

• 在受试者的选择和框架相一致时，与情绪激发相联系的大脑区域（大脑扁桃体）会很活跃。这正是可引发情绪反应的词，如获得或损失产生趋向于确定事件（当该确定事件被构架成获得时）或避免确定事件（当该确定事件被构架成损失时）的动力时我们所预测的那样。因为情绪刺激词的缘故，大脑扁桃体可被快速访问—这点很可疑，很有可能是因为系统1的参与。

• 在受试者没有顺从自己的意识时（即他们在已知确定的事是损失时，依然选择确定的事），和矛盾以及自我控制相联系的大脑区域（前扣带）会更活跃。拒绝系统1参与其中，显然会产生矛盾。

• 最“理性的”受试者，即那些最不易受框架效应影响的人，大脑额叶区的活动会加强，该区域可将情绪和引导做出决策的理性联系起来。我可以从中明显地看出来，“理性的”个体不会都显示出强有力的神经冲突。似乎这些理性的受试者都是（经常，或不总是）基于现实做出决策的，少有冲突。

这项研究通过把对真实选择的观察和神经活动的测量联合起来，对文字如何引起情绪反应，并“泄露”出最后的选择作出了很好的说明。

阿莫斯和他的同事在哈佛医学院做的一项实验是情感框架一个经典的例子。受试者都是医生，实验者给受试者看了两种肺癌治疗结果的数据，分别是手术治疗和放射治疗。手术治疗可保证有5年的存活时间，因此，大家都愿意选择手术，但在短期内，手术要比放射治疗的风险更大。一半的受试者读到了关于存活率的数据，其他人收到了关于死亡率的相关信息。对手术短期结果的两种描述是：

第一个月的存活率是90%。

在第一个月里，有10%的死亡率。

你已经知道了结果：在第一个框架下（84%的医生选择了它），手术治疗要比在第二个框架下（50%的受试者选择放射治疗）更受欢迎。两种描述的逻辑等价很明显，而且基于现实的决策制定者会作出同样的选择，不管她看到的是哪种描述。不过，我们都知道，系统1对于引起情绪的文字很敏感，在第二个描述中，死亡率就是会引起负面情绪的词，而存活率是引发正面情绪的词；90%的存活率听上去让人心安，

而10%的死亡率却让人感到恐惧。这项研究的一个重要发现是医生和对医学涉猎不深的人（比如病患和商学院的研究生）一样，也容易受到框架效应的影响。显然，医学培训也阻挡不了框架效应的出现。

“获得—损失”研究和“存活率—死亡率”的研究没有什么本质的不同。脑部造影研究中的受试者作的很多尝试时也碰到了不同的框架。他们能够认识到框架有分散注意力的作用，而且可通过采用一个共同的框架，或将“损失”转换成等量的“所得”，可使问题变得简单些。聪明的人（和机警的系统2）也需要学一学，而且有专长的几位受试者也会出现在实验者发现的“理性的”人中。相反，在存活率框架下读到关于两种治疗数据的医生没理由怀疑自己若在死亡率框架下读到相同的数据会作出不同的选择。重新构架是要付出努力的，而且系统2通常很懒惰。除非有明显的理由需要这样做外，否则，大多数人都会被动地接受在框架下的决策问题，因此很少有机会发现我们的偏好受框架约束而不是现实约束的程度。

用框架性政策助推人们作出更好的选择

阿莫斯和我通过一个例子来引入我们对框架问题的讨论，这个例子被认为是“亚洲病害问题”。

假设美国正为一场来自亚洲的异常疾病作准备，这场疾病估计会夺取600人的性命。为战胜这一疾病，我们提出了两种方案。假设对方案结果准确的科学估测如下：

如果采用了方案A，200人会获救。

如果采用了方案B，有1/3的可能会救600人，有2/3的可能一个人也救不了。

很多受试者都会选择方案A：他们更愿意选择确定的选项，而不想赌一把。

方案的结果在第二种说法中有了不同的框架，如：

如果采用了方案A'，400人会死。

如果采用了方案B'，有1/3的可能没人会死，而有2/3的可能有600人都会死。

请仔细看并对比两种说法：方案A和A'的结果是相同的，方案B和B'的结果也是相同的。然而在第二个框架下，很多人都选择赌一把。

两种框架下不同的选择都符合前景理论。在前景理论中，根据结果的好坏，我们对打赌还是确定的事的选择也会不同。当结果是正面的时候，决策制定者更愿意选择确定的事（他们是风险规避者）；当结果都是负面的时候，他们更愿意拒绝确定的事，愿意赌一把（他们会冒险）。这些结论在钱的问题上是选择赌还是确定的事时很适用。疾病问题显示出，当结果关乎生命时，同样的原则也适用。在这个情况下，框架实验显示：对风险规避或冒险的偏向都不是基于现实的。在同样客观的结果中，做出的偏向会随着不同的制定情况而反转。

阿莫斯曾跟我说过他的某次体验，这次体验使得我们的故事更值得关注。阿莫斯受邀为一组公共卫生专家作演讲，这些专家要对疫苗和其他项目做出决策。他利用这个机会让这些医生们关注“亚洲病害问题”：一半的人看的是“拯救生命”的那个说法，而其他人回答的是关于“失去生命”的说法。如一般人一样，这些专家也易受到框架效应的影响。制定关于健康决策的专家也会被表面现象所左右，这的确让人焦虑，但我们必须适应重要的决策也受系统1影响（而不是掌控）的事实。

更让人苦恼的是，人们在面对自身不一致时所发生的事情：“你在一种指定情况下选择肯定能拯救200条性命的选项；在另一种情况下，选择赌一把而不是接受丢失400条性命的事实。现在，你知道这些选择是不一致的，你要怎么抉择呢？”回答常是让人窘迫的沉默。作出原始选择的直觉来自系统1，而且并没有比偏爱获得20英镑而规避损失30英镑存在更多的道德偏见。确定能拯救的性命当然是好事，死亡是大家都不愿看到的。大多数人都发现他们的系统2在回答这些问题时没有道德直觉。

我对伟大的经济学家托马斯·谢林心存感激，他为框架效应提供了一个很好的例子，他在《选择与结果》（Choice and Consequence）一书中描述了这个例子。在我们开始对框架进行研究前，谢林的书就已出版了，框架效应并不是他主要讨论的问题。他提到了在哈佛大学肯尼迪学院授课的经验，他授课的内容是税法中儿童的免征额问题。谢林告诉他的学生们说，每个孩子都应有标准的免征额，而且免征总额和纳税人的收入是不相关的。他问学生们对下面这个问题有何看法：

富人的生育免税额是不是应该比穷人的更高？

你的直觉会和谢林的学生们的直觉很相似，即认为给富人更大的免税额是不可接受的。谢林之后指出，税法的制定是恣意的。现有税法认定没有孩子的家庭是默认情况，每多生一个孩子，就多享有一些免税额。当然，税法也可以将另一种情况视为默认值，比如设定一个有两个孩子的家庭为默认情况。在这种情况下，有比默认情况中的孩子数量少的家庭就要额外缴纳免税额了。谢林又问他的学生们对于另一情况的看法：

没有孩子的贫穷家庭是否要和没有孩子的富人家庭缴纳同样多的附加费？

对此问题，你可能还会有和谢林的学生同样的反应，即和对第一个问题的反应一样，持强烈否定态度。但谢林告诉他的学生们，从逻辑上讲，他们不应该对这两个问题都持否定态度。纵观这两种情况，对于第一个问题来说，与没有孩子的家庭相比，有两个孩子的家庭相当于是在减税。但对于第二个问题来说，与没有孩子相比，有两个孩子相当于是在增税。如果在第一个问题中，你想要穷人因为多生孩子而享受到与富人多生孩子相同（或更大）的好处，那你就也该认为，穷人必须因为没有孩子而付出至少与没有孩子的富人相同的金钱。

我们能看到，系统1在其中发挥了作用。它能对贫富问题产生快速的反应：在怀疑时，你会倾向于穷人。谢林的问题中令人意外的一点是，道德原则在其中没有发挥作用。对于同样的问题，受问题框架影响，道德原则往往会生成相互矛盾的回答。当然，你已经知道下一个问题会是什么了。你已经了解到你对问题的反应受到框架的影响，那么对于这个问题：应如何公平处理贫富两种家庭中儿童的免税问题？

现在，你一定已经瞠目结舌了。对于穷人和富人间的不同，你有道德直觉，但这些直觉依赖于任意的参照点，而且它们并不是真正的问题所在。关于世界上真实情况的问题是每个家庭应该缴纳多少税，以及如何填写免税代码。你没有能指导你解决这些问题的强有力的道德直觉。你的道德感觉与框架相联系，与对实际情况的描述相联系，而不是实际情况本身。关于框架本质的描述是很刻板的：框架不应该被看成是种掩饰或曲解了潜在偏向的干预。至少在这个例子中（以及亚洲病害问题和是手术治疗肺癌还是辐射治疗的问题中），没有被框架掩饰或曲解的潜在偏向。我们的偏向是关于被架构的问题，且我们的道德直觉是关于描述的，而不是关于其实质的。不是所有的框架都是平等的，而且有些框架显然比其他对相同问题的描述（或思考）的方式要好。请看下面这组问题：

一位女士买了两张价格为80美元的电影票。当她到了电影院时，打开钱包却发现票不见了。她会再买两张票吗？

一位女士到了电影院，本想要买两张80美元的票，但排到时，她打开钱包却发现用来买票的160美元不见了。她可以用信用卡买票，但你觉得她会买吗？

基于框架效应，看到此问题不同版本的受试者会得出不同的结论。大多数人都会认为：第一个故事中的那位女士如果丢了票会回家，不看电影了。而且大多数人相信，如果她丢了钱，她就会赊购票看电影。

其中的解释大家应该已经很熟悉了，这个问题涵盖了心理账户和沉没成本悖论。不同的框架会触发不同的心理账户，且损失的严重性如何要看其指向的账户。若看某场表演的票丢了，人们很自然地会将损失指向“表演”这个账户。损失显然已经翻倍了，且远超过其应有的价值。相反，丢掉的钱会被记在“一般收入”的账户上：她会想电影院的常客比自己更穷，而且她会自问，自己可支配财富的减少是否会改变自己买票的决定。多数受试者都认为不会。

对丢钱的规避可得到更合理的决策，产生更好的框架，因为损失已经（即使票丢了）“沉没”了，且沉没成本应该被忽略。已发生的事是不相关的，唯一要紧的事是电影院常客现有的选择及其可能的结果。无论她损失什么，相关事实是她在打开钱包前损失了些钱。如果丢票的人要问我的意见的话，我会说：“如果你丢了同等价值的钱，你还会再买票吗？如果会，就请再去买票吧。”广泛的框架和包括情况多的账户往往会导致更理性的决策。

在下面这个例子中，两种框架引起了不同的数学直觉，其中一个比另一个更好。在2008年《科学》杂志中《每加仑汽油所跑英里数的错觉》的文章中，心理学家理查德·拉里克（Richard Larrick）和杰

克·索尔（Jack Soll）确定一个案例，其中被动地接受错误的框架会产生高昂的成本和严重的政策后果。很多买车的人都列出了每辆车每英里所需的汽油量，并将其看成是影响他们决策的一个因素。他们知道高里程车的成本都较低。但美国常用的框架，即每加仑汽油能跑的英里数，却将个人和政策制定者引向了一个糟糕的方向。请看下面这两位想要降低其成本的车主：

亚当原来的车耗油，每加仑汽油能跑12英里，现在他换了一辆更省油的车，每加仑汽油能跑14英里。

贝斯爱护环境，她把原来每加仑汽油跑30英里的车换成了每加仑汽油跑40英里的车。

假设这两位司机一年中的行程是相同的。换了车之后，谁的车更省油？你的直觉可能会和大多数人一样，几乎会肯定地认为贝斯比亚当更省油：她每加仑汽油多跑10英里，而不是2英里，也就是说她省了1/3（从30英里提升到40英里）而不是1/6（从12英里提升到14英里）。现在，请启动你的系统2算一算。如果两位车主都行驶了10 000英里，亚当就是从833加仑减至714加仑，共省了119加仑。贝斯的耗油量就会从333加仑降到250加仑，只省了83加仑。每加仑汽油行驶的英里数的框架是错误的，应该被每英里耗油量框架（或每100英里耗油量框架，这在其他国家应用得较广泛）来代替。正如拉里克和索尔提出的，由每加仑行驶路程引起的错误直觉很容易误导政策制定者和买车的人。

卡斯·桑斯坦在奥巴马政府中任信息与规制事务办公室主任。和理查德·泰勒一起合著了《助推》一书，该书是将行为经济学应用到政策中的基本手册。恰巧，从2013年开始，每辆新车上都会贴上“节约燃料和环保”的标志，而且此标志还包含每英里耗油量，这在美国尚属首次。不过，正确的构想框架都是用小字体排印的，而我们所熟悉的每加仑耗油量的信息却用大字体排印，但无论如何，大致的方向

还是正确的。在《每加仑汽油所跑英里数的错觉》的发表和实施部分正确改革的5年内，也许是将心理科学应用于公共政策的重要时期。

在很多国家，意外死亡后是否愿意捐献器官会在此人的驾照上标注。这则标注的构想又是另一回事了，在此，一种框架要比另一种框架更优越。很少有人会质疑是否愿意捐献器官的决定是不重要的，但有证据显示，大多数人会草率地作出决定。这个证据来自欧洲各个国家器官捐献率的对比（此对比显示出临近的且文化相似的国家有着惊人的不同）。2003年发表的一篇文章中表示，器官捐献率在奥地利接近100%，在德国有12%，在瑞典有86%，而在丹麦只有4%。

这些巨大的不同就是种框架效应，是由这个关键问题的模式引发的。高捐献率的国家要填决定不捐献的表格，不想捐献的人一定要填上某一项，如果他们不这么做了，则被认为是自愿的捐献者。低捐献率的国家要填决定捐献的表格，你必须填上某一项，才能成为捐献者。这就足够了。预言人们是否会捐献自己器官的最好且唯一的标志是默认选项的设计，这个设计不用勾选某项内容就可被采用。

器官捐献效应与系统1控制下的框架效应不同，它可用系统2的懒惰给出很好的解释。若人们已经决定自己想干什么，会勾选这一项；如果他们还没有想好，则要想想是否要勾选这一项。我认为，人们要填的这张是否愿意捐献的表格与他们的决定相对应。我将器官移植表想象成要求人们解决算术问题：2+2=？另一项中又有另一个问题：13×37=？捐献率当然会受到这些数字的影响。

当构想的作用得到认可后，一个政策问题产生了：应该采用哪种构想呢？在这个问题中，回答很明显。如果你相信大量捐献器官对于这个社会有好处，你就不会在有100%捐献率的情形和有4%的司机的捐献率的情形间保持中立立场。

从这些例子中我们能反复看到，某个重要的决定是受该情况下完全无关紧要的特征的控制的。这似乎令人困窘—这不是我们想要的作出重要决定的办法。而且，这也不是我们想要体验到的大脑的工作方式，但这些认知错觉的实例确实是不容诋毁的。

讨论的事项有理由与理性代理理论相抗衡。一个名副其实的理论可确定某些事件是不可能的—如果理论是正确的，某些事件就不会发生。当观察到“不可能”事件发生时，该理论就是被伪造的。有确切证据证明理论是虚假时，理论也还会存在很长时间，理性代理理论模式当然也能经受住我们看到的和许多其他证据的检验。

器官捐献的例子表明了人类理性对现实世界有很大的影响。理性代理模式的信从者和怀疑者之间的一个重要不同是信从者只会理所当然地认为关于选择的构想不能决定对重要问题的偏向。即使在探讨这个重要问题时，他们也不会感到有兴趣，因此我们的决策常会有不好的结果。

对此，对理性持怀疑态度的人不会感到惊讶。他们对无关紧要的因素会成为偏向的决定因素比较敏感，我希望读到本书的人能有这种敏感。

示例—框架和现实

“如果他们能对自己会得到多少钱而不是会损失多少钱有个框架的话，就会对将要发生的事有心理准备。”

“通过改变参照点来重新架构问题吧，假想我们没有拥有过某个东西，我们会认为它值多少钱呢？”

“对于损失，要在大脑中将其引入‘一般收入’，这样你就会感觉好一点！”

“他们要你在他们的邮件列表中勾选以表明不加入他们。如果他们要你在他们的邮件列表中勾选表明参与的话，他们的邮件列表就会很短。”

第五部分

两个自我

第35章　体验效用与决策效用的不一致

一直以来，“效用”这个术语有两种不同的含义。杰里米·边沁（Jeremy Bentham）在他的《道德和立法原则引论》（An Introduction to the Principles of Morals and Legislation）中用了这样一句名言作为开头：“大自然让人类处于‘痛苦’和‘快乐’这两者的主宰下。它们指明了我们应该做什么，并决定了我们应该怎样做。”在这本书的脚注中，边沁为用“效用”来表示这些体验而道歉，说自己找不到更好的词了。为了和边沁对这个术语的解释区分开来，我现将称其为体验效用（experienced utility）。

在过去的100年里，经济学家总会用同样的词去定义别的东西。经济学家和决策理论家在使用上面那个术语时，想要表达的是“想要能力”（wantability）这层意思，而我对此往往会用“决策效用”（decision utility）来表达。例如，期望效用理论就是控制决策效用的合理性原则，它与快乐体验没有关系。当然，若人们想要的正巧是自己喜欢的，喜欢的也是自己所选择的时候，“效用”的这两种含义就一致了。在经济主体都是理性的总体思路下，这种关于含义一致性的假设是内隐的。人们希望理性的经济行为人知道人们对现在和未来的看法，还希望他们作出将大众利益最大化的正确决定。

如何测量体验效用？

我研究体验效用和决策效用之间可能存在的差异性已经有很长的时间了。当我和阿莫斯致力于前景理论研究的时候，我设计了这样一道测试题：假设某人每天都要接受一次痛苦的注射。原计划注射20天，现减至18天，请问人们对这种减少的感觉与从6天减少到4天一样吗？

若不一样，你能说出理由吗？

我没有收集结果数据，因为结果很明显。你也可以自己验证一下，若能将注射天数减少1/3（即从6天减到4天），而不是1/10（即从20天减到18天），人们往往愿意付出更多。在第一种情况下避免两次注射的决策效用要比在第二种情况下大，并且相较于第二种情况，人们都愿意为第一种情况付出更多。但是，这种区别是荒谬的。如果痛苦每天都是一样的，则按应该注射的次数而言，为两种减少的注射量分配不同的效用又有何道理呢？用我们今天的话说，这个测验题告诉我们：体验效用可以用注射次数来衡量。而且，至少在某些情况下，体验效用可用做评估决策的标准。决策者若想得到同等的体验效用（或免于遭受同样的损失）却分配出不同的效用是种错误。你可能会发现这种情况很明显，但是在决策理论中，判断决策是否错误的唯一标准就是看这个决策和决策人的其他偏向是否一致。我和阿莫斯一起讨论了这个问题，但是我们没有深入研究。多年以后，我又开始思考这个问题。

怎样衡量体验效用？怎样回答像“在治疗过程中，海伦承受了多大的痛苦”或者“她在沙滩上待了20分钟有多享受”这样的问题？英国经济学家弗朗西斯·埃奇沃思（Francis Edgeworth）早在19世纪就对此类问题作了推测，并提出发明“快乐测量仪”的想法，这种仪器可衡量出一个人所经历的快乐或痛苦的大小。

体验效用是会变化的，就像每天的温度或气压那样，其结果将被绘制成时间函数。海伦在治疗过程中或休假期间经受了怎样的痛苦或快乐就像是“曲线下的区域”。时间在埃奇沃思的构想中起到了关键的作用。如果海伦在沙滩上待了40分钟而不是20分钟，并且她很享受，则此时她的总体体验效用就会翻倍。就像注射次数加倍会使治疗时注射的痛苦翻倍一样。这就是埃奇沃思理论，现在我们对于他的理论的构建情景有了更准确的理解。

图15是我和唐·雷德梅尔（Don Redelmeier）为一项研究而设计的，是关于两名病患经历的痛苦的结肠镜检查数据。雷德梅尔是多伦多大学的医生和研究者，早在20世纪90年代，他就将这项实验提出来了。现在，做这个手术时常会辅用麻醉药物和健忘症药物，但是在我们收集数据时，这些药物还未被广泛应用。实验中，每60秒我们就要求这些患者说出他们当前的痛苦程度。这些数据用一个范围的值来表示：零表示“没有任何的痛苦”，10表示“无法忍受的痛苦”。正如你可以看到的，在此过程中，每个患者的体验有很大的改变，患者A的体验持续了8分钟，患者B持续了24分钟。（过程结束时记录的数据则为零）。此实验共有154位患者参加，最短的过程持续了4分钟，最长的有69分钟。

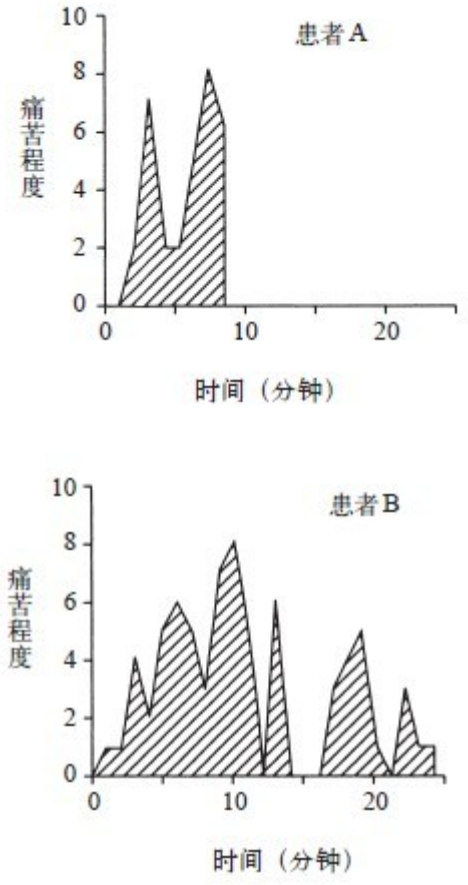


图15

接下来请思考一个简单的问题：假设研究人员使用相似的疼痛范围值对两位患者的疼痛感进行测量，哪一位患者的疼痛感更强呢？无可争议，人们普遍认同患者B会承受更大的痛苦。痛苦程度相同时，患者B不会比患者A所承受的时间短，对于B来说，“曲线下的区域”显然比A的要大。当然，关键因素是B的痛苦过程持续时间更长。这些测量数据都来自瞬时疼痛的“快乐测量值”。

当实验结束时，我们要求受试者评估整个过程中感受到的“痛苦”。图中的文字是为了帮助受试者回想他们感受到的全部痛苦，以及进而产生的快乐测量值。令人惊讶的是，患者没参加过类似的实验。统计分析揭示了两个结果，解释了我们在其他实验中观察到的模式：

• 峰终定律（peak-end rule）[①]：整体的回顾性评级可通过将最糟糕时期和最后时刻的疼痛程度的平均加权而评估出来。

• 过程忽视（duration neglect）：过程的持续对所有疼痛的评估没有任何影响。

现在你可以将这些规则应用到患者A和患者B的情况中。最糟糕的评估（8~10）对这两位患者来说是相同的，但患者A在过程结束前的最后评估是7，而患者B只是1。因此，对于患者A来说，峰终的平均值是7.5，而患者B只有4.5。正如预期的那样，患者A在此期间比患者B更痛苦。对于患者A来说，结束时也是个糟糕的体验，这真的很不幸，完全没有愉快的记忆。

我们现在陷入了困境：测量体验效用有两种方法，即快乐测量值和回顾性评级，但这两种方法从系统角度而言是不同的。快乐测量值是有观察员从他人不同时刻的体验报告中计算出的数据。我们将这些判断称为过程—权衡，因为在计算“曲线下的区域”时，对各个时刻都作了相等的权衡：在疼痛强度为9时，两分钟的疼痛是一分钟的两

倍。然而，本实验和其他研究的成果表明，回顾性评级对过程并不敏感，而且，相比于其他时刻，回顾性评级会权衡两个单一时刻，即高峰和末端。所以，哪一个更重要呢？医生应该怎样做呢？这种选择对医疗实践有所启示，我们注意到：

• 如果目的是为了减少患者的痛苦记忆，那降低最为疼痛时的疼痛感就比将疼痛的过程减到最短更为重要。同样的道理，如果患者在过程结束时感到的疼痛相对较轻，他对此过程的记忆就会更好，那么逐渐减轻疼痛比急剧减轻更可取。

• 如果想减少实际体验到的痛苦，迅速完成这个过程或许更合适，即使这样做会让患者更疼痛并给患者留下可怕的记忆。

你认为这两个目标哪一个更好？我没有作调查，但我认为会有很多人选择痛苦记忆较少的那个。我觉得将这种困境看做是两个自我之间的利益冲突会更容易理解一点（这与我们所熟悉的两个系统不符合）。经验自我是回答“现在疼吗”这种问题的，而记忆自我则是回答“总体如何”这种问题的。我们只有通过记忆才能保存生活体验，因此，在我们思考生命时，唯一能采取的观点来自于记忆自我。

我曾作过一个关于将记忆和体验区分开的困难的演讲。结束后，我听到了一名观众的评论。他说聚精会神地听唱片中的交响乐时，由于光盘有刮痕，快结束时产生了令人厌恶的声音，糟糕的结尾往往“毁了全部的体验”。但实际上毁的并非是体验，只是对它的记忆而已。经验自我几乎有了完美的经验，糟糕的结尾并不能将其抹去，因为这种体验已经发生了。这位听众将整个体验定义为失败，就因为它的结尾很糟糕，但他却忽略了40分钟的音乐带给他的快乐。实际体验真的毫无价值吗？

混乱的体验以及对此体验的记忆是种认知错觉，而对这种体验的替代让我们相信过去的体验是可以被消除的。经验自我无法表达自己

的感受，记忆自我有时又是错的，但记忆自我可以记录体验，并掌控我们从生活中学到的东西，而决策也正是由这个自我做出的。我们从过去的经验中学到的就是储存记忆，这么做未必是为了未来的体验。这就是记忆自我的专制性。

记忆自我夸大了痛苦体验

为了证明记忆自我的决策能力，我和我的同事设计了一个实验，用的是温和却有些残忍的方式，我将这种方式称为冰手方式（正式名称为冷升压试验）。我们要求受试者将手浸入冰冷的水中且让冰水没过手腕，一段时间后可以拿出来，并能得到一条温暖的毛巾。受试者可用另一只手控制键盘上的左右键以不断记录自己所承受的痛苦，这种方法可作为与其经验自我的直接交流。我们选择的水温会让人感觉疼痛，但能忍受。当然，受试者在任何时候都可以自由地移动他们的手，但没有人这么做。

每位受试者都做了两次冰手实验：

短期实验情况就是在14摄氏度的水中浸泡60秒，受试者会感到水特别凉，但还能忍受。60秒结束后，实验者让受试者把手从冷水中拿出来，并给他们一条温热的毛巾。

长期实验情况会持续90秒。其最初的60秒和短期实验的情况一样，在60秒结束时，实验者什么也不会说，但是他会打开一个阀门，让温水流入容器中。在后30秒内，水温大约会上升1摄氏度，刚好可让受试者觉察到疼痛感略有缓解。

受试者被告知会进行3次实验，但事实上，他们只经历了短期和长期两种情况，分别用不同的手。两次实验间隔7分钟。第二次实验结束7分钟后，受试者可选择是否参加第三次实验。而且第三次试验是对前面某次实验的重复，而且使用哪只手可自己决定。当然，一半的受试

者用左手做短期实验，一半用右手做；一半选择先做短期实验，一半选择先做长期实验，等等。这是一个被严格控制的实验。

该实验的目的是为了在经验自我和记忆自我间引起冲突，也是在体验效用和决策效用间引起冲突。从经验自我的角度看，长期实验明显更糟糕。我们希望记忆自我会有另一种见解。峰终定律认为短期实验的记忆要比长期实验的记忆更糟，而过程忽视则认为90秒和60秒疼痛之间的区别会被忽略。因此，我们预测受试者将对长期实验会有更好的（或更不好的）记忆并且选择重复此试验。他们也确实这样做了。有80%的受试者（在做长期实验时认为最后一个阶段的痛苦减轻了）选择在第三次实验时重复长期实验，称自己愿意忍受后30秒不必要的痛苦。

那些选长期实验的受试者并不是受虐狂，也不是想使自己置身于更糟糕的体验中，他们只是犯了一个错误。如果我们问他们：“你是喜欢泡90秒，还是只是前60秒？”他们肯定就会选择短期实验了。然而，我们没有这样问，受试者只是选择脑海中自然想到的：他们选择的是记忆中不那么令人厌恶的实验。我在问他们时，他们知道两次所受痛苦哪个时间更长，但他们并没有将这种认识与实际联系起来。他们的决定是出于一种简单的直觉：即选择你最喜欢的或最不喜欢的。记忆规则决定了他们有多不喜欢这两种选择，反过来，这种不喜欢的程度又决定了他们的选择。冰手实验，就像我之前说的注射测验题，都揭示了决策效用和体验效用之间的差异。

在本实验中，我们观察到的偏向是我们在之前讲到的“少即是多”的另一个例子。其他“少即是多”的例子包括奚恺元的实验，即给低于总价值的24个盘子附加上几个盘子，因为附加的盘子中有的是坏的。还有一个例子是琳达问题，即激进的妇女会被认为更像是主张女权主义的银行出纳，而不是普通的银行出纳。其中的相似性并非偶然。系统1同样的操作特点说明了三种情况：系统1是用平均水平、规

范和原型来表示集合，而不是用各条件的集合。冰手实验就是多个时刻的集合，而记忆自我会将每个时刻作为典型时刻记下来。这又会导致冲突。对于通过经验自我来评估各个时刻的客观观察者来说，最重要的是“曲线下的区域”，因为它表示的正是这段时间内受试者承受的所有痛苦，这本质上属于总结。相比之下，记忆自我保存的记忆是对代表性的时刻的感受，受到高峰和结束时刻的强烈影响。

当然，动物对整体信息的存储记忆可通过进化而得以加强，某些情况下确实是这样。对于一只松鼠来说，“知道”已储存的食物总量是很重要的，只知道存储坚果的平均量不足以让它安心。然而，一段时间里的痛苦和快乐的总量对身体来讲不是那么重要。例如，老鼠对快乐和痛苦都会表现出过程忽视。在某项实验中，老鼠会先看到一束光，之后会遭电击，老鼠很快就会对光产生恐惧感。恐惧的程度可以通过一些生理反应来测量。实验的主要结论是，电击的持续时间对恐惧没有任何影响，有影响的是电击产生的痛苦程度。

其他的经典研究表明，对老鼠大脑内的特殊区域（老鼠的大脑和人类的大脑相似）进行电刺激会产生强烈的快乐感，这种快乐感很强烈，以至于在某些情况下，老鼠（实验者可通过操纵杠杆刺激其大脑）会很兴奋，连停下来进食都不可能，最终被饿死。实验者可用不同电流强度和持续的电刺激能使大脑产生快乐的区域。需要再次强调的是，只有电流强度会起作用。在一定程度上，增加电刺激的持续时间并不会使动物更能感受到这种快感。支配人类记忆自我的规则有一个漫长的发展史。

记忆没那么可靠

几年前就一直困扰我的注射难题中最有用的一个想法就是：多次使人同样痛苦的注射，其体验效用可用计算注射次数的方法进行测量。如果所有的注射都同样令人厌恶，那么其中20次注射的痛苦程度

会是10次注射的2倍，并且从20次注射减少至18次与从6次减少到4次给人们带来的减少痛苦感受的程度是相同的。如果决策效用与体验效用不相符，那么肯定是决策出错了。冰手实验也体现了这样的逻辑：持续90秒浸在冷水里比其前60秒在冷水里更痛苦。如果人们愿意选择忍受较长时间的浸泡，则说明他们的决定是错的。在我之前遇到的难题中，决策和体验之间的差异源于越来越小的敏感度：18次和20次之间的差异并不是很明显，似乎还没有6次和4次注射之间的差异明显。在冰手实验中，这种错误则反映出了记忆的两个原则：过程忽视和峰终定律。这些机制虽然不同，但结果却是一样的：决策与体验不协调。

决策不会产生最有可能的体验，对未来感觉的预测也会是错的，这对于相信选择中是有理性的人来说不是好消息。冰手实验的研究表明，我们不能完全相信我们的偏向会反映出自身的爱好，即使这种偏向是基于个人经验的，甚至那些经验的记忆是刚刚才建立的！品位和决策受记忆影响，但记忆可能是错的。因此，像“人们的偏向不会改变，且知道如何让偏向达到最大值（这是理性代理人模式的基础）”这种说法就会受到质疑。我们的大脑在运作时，常会出现不一致的情况。我们对痛苦和快乐体验的持续时间有着强烈的偏向。我们希望痛苦的时间缩短，而愉快的时间能够延长。然而，我们的记忆（系统1的作用）已变成痛苦和快乐的最强烈感受（高峰时）以及感受结束时的自身感觉。忽视过程的记忆不会为我们的偏向带来长期的愉快和短暂的痛苦。

示例—体验效用

“你完全是从记忆自我的角度思考你失败的婚姻的。离婚就像是以刺耳的音符结束的交响乐。事实上，它虽然结束时很糟糕，但这并不意味着整首交响乐都那么糟。”

“这是关于过程忽视的一个负面例子。尽管好的体验的时间要比不好的体验时间多10倍，但你还是将好的体验和不好的等同并加以权衡了。”

---

① 峰终定律，指我们对一件事物的记忆仅限于高峰和结尾，事件过程对记忆几乎没有影响。高峰之后，终点出现得越迅速，这件事留给我们的印象越深刻。作者因这个认知获得诺贝尔奖。——编者注

第36章 人生如戏

在我研究的早期，我看了威尔第的歌剧《茶花女》（La Traviata）。这部歌剧以华丽的音乐著称，讲述了一位年轻贵族与出身风尘的薇奥莉塔之间动人的爱情故事。这个年轻人的父亲因为想要保护家族声誉，不希望薇奥莉塔的出身妨碍到自己儿子的婚姻，便找到薇奥莉塔并劝她离开自己的儿子。于是，薇奥莉塔假装不爱自己的心上人了，拒绝了他。后来，她的肺结核开始复发。在最后一幕中，薇奥莉塔即将死去，她躺在床上，周围有几个朋友。薇奥莉塔的爱人知道了她病危的消息，匆匆赶往巴黎。而她在听到这个消息后，也仿佛看到了希望，感受到了喜悦，尽管她的病情还是在快速恶化。

无论你看了多少次这部歌剧，还是会为这个紧张而危险的时刻揪心：这位年轻的爱人会及时赶到吗？对他来说，在薇奥莉塔死之前与她团聚有着重要的意义。当然，他做到了，美妙的爱情二重唱响起，但薇奥莉塔也在这10分钟美妙的音乐过后死去。

比起整个人生，我们更在意人生的结局

看完歌剧后，在回家的路上我想：我们为什么会那么在意最后的10分钟呢？我很快意识到我忽然感到自己完全没有注意薇奥莉塔活了多长时间。如果我知道她是27岁死去的，而不是我认为的28岁，就算她错过了一年的快乐生活也丝毫不会令我动容，但是，错过了这最后的10分钟却关系重大。另外，就算我知道他们重聚后在一起的时间是一周而不是10分钟，我的情绪也不会有什么改变。然而，如果她的爱人来得太迟，《茶花女》就会是一个完全不同的故事了。故事所关注的应该是其中有意义的事件和值得珍藏的时刻，而不是时间的流逝。过程忽视常出现在故事中，故事的结局也总能将故事的角色定型。我

们在叙述的规则以及对结肠镜检查、假期、电影的回忆中都能找到与这则故事相同的主要特征。这也是记忆自我的工作机制：编故事，并将其作为将来的参考保存在记忆中。

我们并非只在歌剧院才会感受到人生如同故事，并希望它会有个好结局。当我们听说一位和女儿疏远多年的妇人逝世时，也想知道她在死前是否已经与女儿冰释前嫌。我们所关心的不只是女儿的心情，而是希望这位母亲的故事更为圆满。关怀某个人通常体现在关心这个人故事的完整性，而不是他的感觉。一些事情还会改变已经去世的人的故事，这些事情也可能使我们深深动容。例如：一个男人到死都深信自己的妻子很爱他。所以，当我们听说他的妻子多年前就有了情夫，与这个男人在一起只是为了他的钱时，就会为这个男人感到悲哀。尽管，这个丈夫一生都很快乐，我们还是会同情他。若某位科学家的某项重要发现在她死后被证实是错误的，我们也会为她感到耻辱，尽管她自己并没有体验过这种耻辱。当然，更重要的是，我们都极度关注自己的人生故事，并希望故事的主角正派，结局完美。

心理学家埃德·迪耶内（Ed Diener）及他的学生们对过程忽视和峰终定律是否会主宰我们对整个人生中所作的评估感到好奇。迪耶内简要地描述了简的一生（简是虚构出来的人物）：简从未结婚生子，一场车祸让她丧命，但死的时候并不痛苦。对于简的故事有这么一个版本：她一生都非常幸福（这种幸福可能持续了30年或60年），她将工作视为享受，喜爱度假，花了很多时间与朋友聚会，培养自己的爱好。在故事的第二个版本中，简的寿命被延长了5年，她于35岁或65岁逝世。迪耶内描述说简生命的最后5年很快乐，但不及从前那样快乐。每位受试者在读过其中一份为简设计好的“传记”以后，都需要回答两个问题，“纵观简的一生，你认为她的人生有多圆满”以及“你认为简的一生经历了多大的幸福或不幸”。

研究的结果进一步证实了过程忽视和峰终定律。在组间实验中（不同受试者看到的实验情景不同），将简的寿命延长一倍不会使受试者对她人生的圆满度或是整体的幸福度改变观点。显然，她的一生是由一个典型的时间段代表，与总体的时间无关。因此，她的“总体幸福”是生命中一段典型时期体验到的幸福，而不是整个生命过程中体验到的幸福。

由这个观点可以得知，迪耶内和他的学生们也发现了“少即是多”的效应。这个效应清楚地表明，平均（典型）可替代总体。若给原本一直都非常幸福的生命增加5年“还算幸福”的日子，会导致人们对这个生命总体幸福度的评估大幅降低。

在我的鼓励下，他们还收集了一些组间实验数据，数据是关于增加5年寿命的影响；每一名受试者都必须在实验过后迅速作出判断。尽管我长期研究判断错误，我也不相信理性的人会作出增加5年还算幸福的日子会使生命更加糟糕的判断，然而我错了，增加那令人失望的5年会使整个生命都显得很糟糕。

这种判断模式似乎极为荒谬，所以一开始，迪耶内和他的学生们还认为是这些年轻受试者的问题。然而当这些受试者的父母和较为年长的朋友回答相同的问题时，他们的判断模式也没有发生改变。在评估整个生命以及一些有趣的事时，高潮与结尾很重要，过程通常会被忽略。

人们经常会用工作的劳累和假期的舒适来反驳过程忽视的观点：我们都有直觉，工作24小时肯定会比工作6小时累，工作6小时比工作3小时更累。过程在这些情况中似乎很重要，但实际上是故事的结尾让整个事件过程的长度发生了改变。对于前面提到的那位母亲，等24小时会比等待6小时更为痛苦和绝望；旅游者休息6小时也会比休息4小时感到更为放松。当我们用直觉来评估这些事件时，真正起作用的是现有体验的不断恶化或改善，以及这个人的最终感受。

关于上一次旅行，你还能记起多少？

请思考度假时的选择。你是希望在去年去过且很熟悉的海滩度过愉快的周末，还是想充实新的记忆？为了满足这些不同的选择，两种截然不同的行业随之出现：度假村提供了恢复元气的休闲方式；旅游业则帮助人们构建故事、收集记忆。许多旅行者会近乎疯狂地拍照，这说明储存记忆是人们旅游的重要目的，这个目的会影响我们旅游的计划和体验。照相的人并不认为当时的景色只能供自己欣赏片刻，他们将景色当做未来的记忆来收藏。照片对于记忆自我来说很有用，尽管我们很少会长时间或多次观看这些照片，有的照片我们甚至没再看过，但是拍照并不一定就是旅行者的经验自我欣赏风景的最佳方式。

很多时候我们都通过自己想要储存的故事或记忆来评估旅行。“难忘”这个词常都用来描述旅行中的亮点，明确地阐述旅行的目的。在其他情况下，我们会想到“喜爱”这个词，这是对此刻永生难忘的宣言，尽管这并不总是准确，会随着时间的变化而变化。有自我意识的记忆体验会得到重视、被赋予意义，这是其他体验无法实现的。

埃德·迪耶内及他的团队提供的证据表明，是记忆自我选择了旅行方式。他们要求一些学生记日记，记录下春假期间他们对自己经历的评估。学生在假期结束之时，还需提供自己对整个假期的整体评估。最后，他们还需说明自己是否愿意再次这样度假。统计分析说明，他们是否想要重复假期的意愿完全取决于最后的评估，即使是最后的评分也不能代表他们在日记中描述的经历，他们依然会这样选择。就像冰手实验一样，无论对错，当人们在作是否重复某个经历的决定时，他们都会由记忆作出选择。

有关你下次旅行的思考性实验能使你察觉到你对自己的经验自我的态度。

在假期结束之时，你拍的照片和录像将被全部销毁。

另外，你会服下一剂药，这剂药会消除你关于这次旅行的所有记忆。

以上情况对你的假期计划有多大影响？与普通的旅行相比，你会花多少钱在这次旅行上？

在我还没有正式研究人们对这种情境的反应之前，我曾与他人讨论过，得出的结论是，记忆的消除会大大降低这次体验的价值。有时候，人们对待自己就如对待其他失忆的人一样，他们通过回到曾令自己愉快的地方以增强自己的愉悦感。然而，许多人说他们完全不想去那些地方，这表明他们只关注自己的记忆自我，而且相对于失去记忆的陌生人来说，他们更少关注失去记忆的经验自我。许多人指出他们不会让自己或是失忆的人去爬山或是穿越丛林，因为这些体验在当时大都是痛苦的，只能靠提醒自己达成目标的痛苦与快乐都是值得的才能坚持下去。

另一个思考性实验需要你想象自己正面临一场痛苦的手术，整个手术过程你都是清醒的，别人告诉你你会痛苦地叫出来，还会请求医生停止手术。然而，你事后肯定能得到一颗“忘忧草”，彻底忘掉这件事。你对此有何看法？我无心的观察再次得出这样的结论：大多数人对于他们经验自我遭受的痛苦都是漠然的。许多人说他们毫不在乎。另一些人和我有一样的看法，我为我的经验自我感到遗憾，但遗憾的程度不会比我对痛苦的陌生人的遗憾感受强。我就是自己的记忆自我，也是自己的经验自我，两者主宰我的生活，但它们对我来说就像是个陌生人，这感觉很奇怪。

示例—谈到人生如戏

“他一生正直磊落，但生命的最后一段却不得人心，为此，他要竭力维护自己的一生。”

“为了能有一晚的相处时间，等多久都愿意的现象就是过程忽视的例子。”

“你似乎将整个假期都用在了构建记忆上。也许你应该放下相机，享受这一刻，即使这一刻并不令你感到难忘。”

“她是老年痴呆症患者。没有了人生故事，但是她的经验自我对于美与高贵依然敏感。”

第37章　你有多幸福？

15年前，在我刚开始对幸福的研究感兴趣时，我发现我们对幸福的认识都是通过让无数人回答一些差别不大的问卷调查得到的，这是被普遍接受的测量幸福的方法。这些问题是为记忆自我而设计的，会使你思考自己的生活：

从各方面考虑，你对自己目前生活的满意程度如何？

在从结肠镜检查以及冰手实验的错误记忆的研究谈到幸福这个话题时，我自然而然地对生活满意度是衡量幸福程度的标准这一观点产生了怀疑。由于记忆自我对实验没有什么帮助，我将注意力集中在了经验自我的幸福感上。我提出这样的说法：“海伦在3月份很快乐。”我认为这种说法是合理的，其前提是：

她将大多数时间用在了她愿意继续、不想停止的活动上，很少将时间用在不想做的事情上。更重要的是，人生苦短，所以她也没将时间花在自己不在乎的事情上。

有许多事是我们愿意继续、不想停止的，包括心理和生理上的愉悦。我想到的海伦想要继续做下去的事情是全身心投入到某项工作中去，这种全身心投入的状态被米哈里称为心流。心流是艺术家在创作时、人们在被电影和书籍或是填字游戏深深吸引住时的一种状态。人们处于这些情境时，往往不愿被打扰。我也有过类似的记忆：我小时候，当我母亲从我手中把玩具拿走，要带我去公园时，我总会哭。在公园里，当她将我从秋千上抱走，带我去玩滑梯时，我也会哭。抗拒中断当前事情表明：无论是玩玩具还是荡秋千，我当时都正玩得愉快。

我建议测量海伦的客观幸福感要和评估两位做结肠镜手术的病人的方法一样，通过海伦对其生活中连续时刻的幸福感来评估。我采用了埃奇沃思在一个世纪以前就提出的快乐测量仪的方法。最初采用这个方法时，我认为海伦的记忆自我对实际的幸福与其经验自我体会到的真实幸福相比会更容易犯错误，因而，对其不予考虑。我怀疑自己的这个观点过于极端，后来证实这果然是极端的，但却是个很好的开始。

测量经验自我的幸福感

我召集了一个“梦之队”，其中包括除我在内的三个不同领域的心理学家以及一位经济学家。我们一起提出了一套测量经验自我的方法。不幸的是，对经验的持续记录难以实现，因为一个人不可能一边不停地报告自己的体验，一边像平常那样生活。最接近于真实情况的选择是使用经验取样法，这是由米哈里发明的方法。自首次使用以后，这个方法已经有了一定的改进。现在，我们可以通过手机来采集经验样本。具体方法是：将某个人的手机设置为在每天任意的时间响或振动，随后，手机会在打断这个受试者后，显示一些关于她正在做什么以及和谁在一起的问题。手机还会显示评定量表，以供受试者报告她各种感受的强度，这些感受有：快乐、紧张、愤怒、担心、投入程度、身体上的疼痛等。

经验取样法成本高且烦琐（尽管没有大多数人一开始觉得的那样令人烦扰，回答这些问题只需很少的时间）。因此我们需要一个更为实际的方法，所以，我们开始采取昨日重现法（Day Reconstruction Method，DRM）。我们希望这个方法可以得到接近于使用经验取样法的结果，并提供关于人们如何利用他们时间的额外信息。我们邀请受试者（在研究早期时都为女性）参与一个两小时的会议。首先，我们请他们将昨天的生活分为如同电影一样的多个片段，然后详细叙述出来。然后，他们还需回答关于每个片段的一些选择题，这些问题是基

于经验取样法提出的。他们从一个列表中选择了参与的活动，并说明是哪一个活动吸引了自己最多的注意力。还列出了与他们在一起的人，并将自己几种感觉的强度划分了等级，等级范围为0~6，其中0=没感觉，6=感觉最强烈。这种方法证明，能够详细回忆过去情境的人也能重新感受到过去事情发生时的感受，甚至可以体验到他们先前对这些情绪的生理反应。

我们假设受试者能够非常准确地还原某个场景的典型时刻。几个与经验取样法进行的比对证实了昨日重现法的有效性。由于受试者还说出了各个场景开始与结束的时间，我们还可以计算出他们清醒时感受的过程权重。在对我们每天受到的影响的综合测量中，持续时间较长的场景比稍短的更有价值。我们的调查问卷还包括估测生活满意度，我们将此时的满意度理解为记忆自我的满意度。我们采取了昨日重现法研究决定情绪上的幸福感和生活中满足感的因素，受试者是几千位来自美国、法国和丹麦的女士。

单一的幸福价值很难代表某一时刻或场景的经历。积极感受有很多种，包括喜爱、快乐、投入、希望、乐趣等。消极情绪也有许多种，包括生气、羞愧、忧郁和孤独。尽管积极和消极的情绪可能同时存在，但将生活中大多数时刻区分为完全积极和完全消极还是有可能的。通过比较积极与消极的形容词的等级，我们可以辨别出令人不悦的场景。如若在某个场景中，某种消极感受比所有积极感受都要强烈，我们就认定这个场景是令人不悦的。我们发现，美国女性有19%的时间都处于不愉快的状态，比法国女性（16%）或丹麦女性（14%）都要高。

我们将个人处于不愉快状态的时间比称为U指数。例如，某个人在16个小时醒着的时间内，有4小时处于不愉快状态，其U指数就是25%。U指数并不是基于评定量表，而是基于对时间的客观测评。

各种活动的U指数也可以被测量。例如，我们可以测量出人们在交谈、工作，或是与父母、爱人、孩子交流时处于消极情绪的时间占总时间的比例。对于美国中西部城市的1 000位女士来说，晨间交流的U指数是29%，工作时交流的U指数是27%，

照顾小孩时是24%，做家务时是18%，社交时是12%，看电视时是12%，做爱时是5%。工作日的U指数会比休息日高6%左右，主要是因为人们在周末会更少将时间花在他们不喜欢的事情上，也不用承受与工作相关的紧张和压力。最令我们惊讶的是人们与孩子相处时的情绪经历，美国女性与孩子相处的时候感到比做家务还要无趣一些。法国女性和美国女性的U指数有少许不同的地方，下面是其中一点：法国女性比美国女性与孩子相处的时间少，但是更享受其中，可能是因为她们有更多使孩子受到照顾的方法，而且也不用在中午花太多时间接送孩子去参加各种活动。

人在任何时刻的心情都由他的性情和整体的幸福感决定，但情绪上的幸福也会在一天或一周之内出现巨大的波动。人在某个时刻的心情主要取决于当时的情境。例如，工作时候的心情主要不会受大体上的工作满意度（包括待遇和职位的满意度）的影响。更重要的是情境因素，例如与同事交流的机会、被噪音烦扰、时间压力（这是消极影响的重要来源），以及突然看到老板（在我们的第一项研究中，这一点是唯一一个比孤独更糟糕的因素）。注意力是关键。我们的情绪状态绝大部分取决于我们关注的事情，我们通常都会关注正在进行的活动以及直接环境。也有例外的时候，那时，主观经验的质量是由再现的想法来主导的，而不是由当时发生的事件主导的。处于恋爱中的人即使在堵车的情况下也可能感到快乐，而处于哀悼中的人就算是看搞笑电影也可能会继续悲伤。然而，在正常情况下，我们只因此刻正在发生的事或喜或悲，但前提是我们必须关注这件事。例如，从吃中得到快乐，你必须注意到你正在吃东西。我们发现法国女性和美国女性花在吃东西上的时间大约是相同的，但对于法国女性来说，她们对吃

的关注是美国女性的一倍。美国人更有可能在吃的同时兼顾其他事情，所以，她们从吃中得到的快乐也相应减少。

这些观察对于个人和社会而言都是有意义的。对时间的利用是生活的一部分，是人们可以掌控的。少数人可以用意志使自己更为开朗、乐观，但是许多人可能会安排他们的生活，使自己少花些时间交谈，多花些时间做喜欢的事、见喜欢的人。由不同活动产生的感受表明，人们可以用另一种方法提高经验的质量：将消极休闲的时间用在其他事情上，例如将看电视转换为更为积极的休闲方式，包括社交和锻炼。以社会的角度来看，为劳动工人提供更好的交通条件，为职业女性提供照顾儿童的渠道以及为老人提供社交的机会等都是降低社会U指数的有效方法。即使是1%的降低也是显著的成就，因为这可以使人们避免成千上万个受苦的小时。将利用时间的全国性调查和经验自我的幸福感相结合可为社会政策提供多种参考。我们团队的经济学家艾伦·克鲁格（Alan Krueger）就是致力于将这种方法介绍给国家统计局的第一人。

幸福的方法

测量经验自我的幸福感已被普遍应用于美国、加拿大、欧洲等国的全国性测试中，盖洛普世界民意调查还将这种测试应用到了美国及150多个国家成千上万的受试者身上。这些民意调查使受试者回想起前一天所经历的情绪变化，尽管并没有昨日重现法那样详细。这个巨大的样本使得我们可以进行全面的分析，证实了情境因素、生理健康以及社会接触等对于经验自我幸福感的重要性。当然，头痛也会使人痛苦，而某人某天感受的第二个最佳参照点就是这个人是否与朋友和亲人接触。说快乐就是将时间用在你爱的人和爱你的人身上的确有一点儿夸张。

盖洛普获得的数据使我们能对幸福的两方面进行对比：

• 人们生活中经历的幸福。

• 当人们评估自己的生活时作的判断。

盖洛普的生活总体评价是通过名为坎特里尔自我定位奋斗量尺问题来实现的，具体如下：

请想象有一架阶梯，每级台阶都标有数字，最低一级是零，最高一级是10。最高的台阶代表你最美好的生活，最低的台阶代表你最糟糕的生活。此时此刻，你认为自己站在哪一级台阶上？

比起生活经历，生活中的某些方面会对某个人对生活的估测产生更大的影响。教育程度就是一个例子。若某个人接受过更高的教育，那他对自己生活的评估也会更高，但这并不意味他的经验自我更幸福。的确，至少在美国，教育程度越高的人压力也会越大。另一方面，身体不健康对经验自我幸福的不利影响会比对生活方面的评估大很多。与孩子生活在一起也会给日常感受带来坏的影响—有报告表明，父母普遍感到压力与愤怒，但是这对生活评估的不利影响却不大。参与宗教活动对于积极情绪与压力都有有利影响，对生活评估的影响很大。然而，令人惊奇的是，宗教并不会让人们沮丧或担心的感受有所减少。

钱可以买到快乐吗？这是人们最常问的关于幸福的问题。对45万名受试者回应的盖洛普海斯威斯幸福指数分析以及对1000名美国人的每日调查，为我们提供了惊人而又明确的答案。结论是贫穷使人悲惨，富有可能会提升某个人的生活满意度，但总体来说却不能提高经验自我的幸福感。

极度的贫穷会增强经验对生活中其他不幸经验的感受。这尤其体现在生病上，生病对于贫穷的人来说会比家道小康的人有更糟糕的感受。位于收入分配前2/3的人中，因为头痛，原本19%说自己忧郁和担

忧的个人会增长到38%。而在收入分配最后10%的穷人中忧郁和担心的人则会从38%增加到70%，其基线水平越高，增加的也越多。穷人与其他人的重大区别还体现在离婚和孤独的影响方面。另外，对穷人来说，周末对于经验自我的幸福的有利影响会比其他大多数人小得多。

当某位住在高消费地区的人的家庭收入约为7.5万美元时（此收入标准在低消费地区相应减少），他的经验自我的幸福的满足水平就不会再提升。经验自我的幸福感也会随着收入增加，但超过那个标准后，也就不会再提升了。这令人惊奇，因为更高的收入无疑能使人们获得更多快乐，包括可以在有趣的地方度假、听歌剧、改善生活环境等。为什么这些增加的快乐没有在情绪经验的报告中显示出来呢？其合理的解释为，更高的收入会削弱人们享受生活中小乐趣的能力。有证据支持这个观点：向学生过早地灌输金钱观会影响他们在吃巧克力时的快乐感受！

收入对经验自我的幸福感的影响和对生活满意度的影响有着明显的区别。我们得出的关于幸福的一般结论与结肠镜那个实验的结论一样清晰明了：人们对自己生活的评估与他们的真实体验可能有关，但也有不同。正如我几年前的想法一样，用生活满意度来衡量经验自我的幸福感并没有错。这完全是另外一回事。

示例—幸福感

“客观的政策可以减少人们的痛苦。我们以降低社会的U指数为目标，解决沮丧和极端贫穷是首要问题。”

“增加幸福感的最简单方法是分配好你的时间。你能抽出更多时间做自己喜欢做的事情吗？”

“如果你的收入超过了满意水平，你能够拥有更多使人愉快的经历，但你将会丧失一些享受小乐趣的能力。”

第38章　思考生活

德国社会经济小组成员安德鲁·克拉克、埃德·迪耶内和雅尼斯·基尔格里斯每年都会询问同一群受试者有关生活满意度的问题，以及他们在前一年经历了什么大变动。小组成员对受试者的回答进行了分析，图16就是分析的一部分，是这些受试者在每一年回答对自己结婚期间的满意度情况。

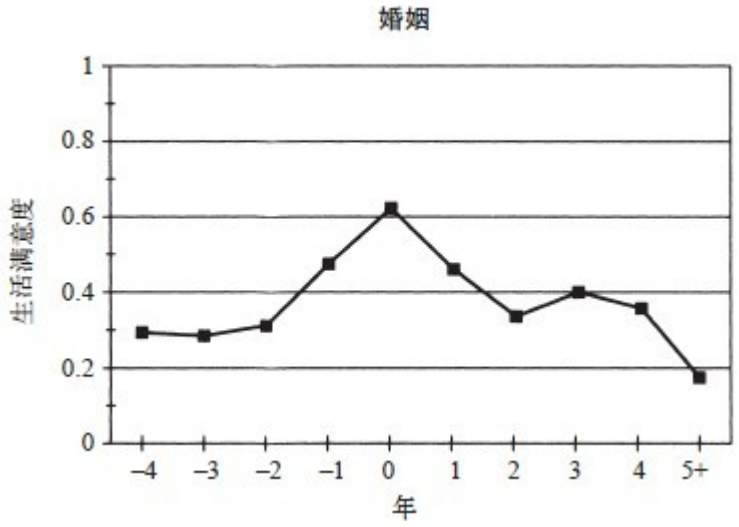


图16

生活满意度：一个很难回答的问题

图16肯定会使读者紧张地淡然一笑，这种紧张感也很容易理解：毕竟决定结婚的人不是希望婚姻能使他们更快乐，就是希望建立稳定长久的关系以维持自己目前的幸福状态。丹尼尔·吉尔伯特和蒂莫西·威尔逊引入了情感预测这个有用的名词。而对于许多人来说，作出结婚的决定就反映出了因情感预测而引起的重大错误。

即使在结婚当天，新娘和新郎都知道离婚率很高，对婚姻失望的例子更是数不胜数，但是他们还是不相信自己也会这样。

图16中最令人惊讶的是人们在结婚后的生活满意度陡然下降。这个图被普遍认为是对人们适应过程的追踪记录，在这个适应过程中，由于婚姻生活的反复，人们起初感到的婚姻带来的快乐会很快消逝。然而，以另一种强调直观判断法的方法来追踪适应过程同样可行。我们想知道，当人们正在评估自己的生活时，他们的大脑有什么样的活动。“你对自己生活的整体满意程度如何”以及“最近你有多快乐”等问题并不像“你的电话号码是多少”这个问题那样简单。所有的受试者是怎样在短短几秒内回答这样的问题的呢？结论是：将此问题想成是另一个判断会有助于回答。对于其他问题来说也是如此，有些人可能已经有了现成的答案，这个答案是他们在另一种情况下评估自己的生活时得出的。还有些人，也可能是大多数人，在不能很快想到某个问题的确切答案时，会自动地将答案替换为更为简单的问题的答案。系统1参与到了这个过程当中。当我们以这个观点来看图16时，其意义就会有所不同。

许多简单问题的答案都能由对生活的总体评估替换。你一定还记得这项研究：刚回答过在前一个月有多少次约会的学生在回答他们“最近的快乐程度”时，就会将约会当做他们生活中唯一重要的因素。在另一个基于同样目的的著名实验里，诺伯特。施瓦茨和他的同事邀请了一些受试者来到实验室，并请他们完成一份关于生活满意度的问卷调查。然而，在他们开始调查之前，施瓦茨请受试者们为他复印了一张纸。其中，有一半的受试者会发现复印机上有一个一角的硬币（是实验者预先放在那儿的）。即使是这样小小的幸运却极大地提高了受试者对于他们生活整体满意度的评估。心情启发式是回答生活满意度的一种方式。

与约会有关的调查和机器上有硬币的实验表明了我们应该对关于总体幸福度问题的回答持保留态度。当然，当别人要求你评估自己的生活时，你的大脑并不是只有当前这一种情绪。你很可能会想到最近刚发生或即将要发生的重要事件；会想到反复担心的问题，比如爱人的健康或是经常与你儿子在一起的那些坏伙伴；还会想到重大的成就和使你痛苦的失败。你可能会想到几个与总体幸福度这个问题相关的观点，但多数其他观点你还是想不到的。即使你快速得到的关于自己生活幸福感的评分不会受与之完全无关的事情（例如机器上的硬币）的影响，此评分还是会取决于少数极易想到的观点，而并非取决于对你生活中所有领域的仔细衡量。

刚结婚或马上要结婚的人当被问到对生活的整体评价时，很有可能就会联想到结婚这件事。在美国，绝大部分婚姻都是出于自愿的，几乎所有人在想到自己的婚姻或即将开始的婚姻时都会感到高兴。所以这个问题的关键就是注意力。我们可以从图16中看出当人们被问到自己的生活时，他们想到最近或即将到来的婚姻生活的可能性。这个想法肯定会随时间的流逝而越来越不受重视，因为其新鲜感会有所消退。

图16显示，人们在结婚前后一两年的生活满意度都非常高。然而，如果这种明显的涨幅反映了回答问题时启发式的时间过程，我们从中得到的关于幸福或是对婚姻适应过程的信息就会很少。我们不能由此推断出为何幸福感会在几年内提升但又逐渐下降的趋势。即使是那些在被问到关于他们生活的问题时就会想到婚姻、就会快乐的人在其他时候也未必会感到很快乐。除非他们常想到自己幸福的婚姻，否则婚姻的幸福与否并不能直接影响到他们整体上的幸福感。即使是那些足够幸运，能完全处于享受幸福婚姻状态的新婚夫妇最终也会回归到现实中，他们体验到的幸福感也会像其他人一样，再次依赖于当前自己身处的环境和参与的事情。

在对昨日重现法的研究过程中，有伴侣的女性和无伴侣女性的经验自我的幸福感在大体上并没有不同。这两类女性对时间的分配可以解释这一发现。有伴侣的女性很少独自一人，和朋友在一起的时间也很少。她们会花更多的时间在美妙的性生活上，也会花很多时间做家务或照顾孩子，这些事当然是人们不想做的。当然，对于一部分已婚女性来说，长时间和丈夫在一起会更快乐，而另一部分女性却不这么认为。平均来说，经验自我的幸福感不受婚姻的影响，原因并不是婚姻不能影响幸福感，而是其对于生活某些方面的影响对一些人来说是积极的，而对于另一些人来说却是消极的。

经验自我的幸福感和生活满意度在总体上取决于性情的遗传，这也是个人生活环境与其生活满意度相关性低的原因之一。体验幸福的性情像身高和智力那样，是可遗传的，对出生之后就分开的双胞胎进行的实验就证明了这一点。那些似乎是同样幸运的人却对幸福感的体验有很大差别。在某些情况下，例如由于平衡效应的影响，婚姻与幸福感的相关性低。这是因为，同样的情况对一些人来说是好事，对另一些人来说却是坏事，新的环境对人的影响也是有利有弊。在其他情况下，比如高收入对生活满意度的影响普遍都是积极的，但某些人可能会更在意钱，事情也会因此而变得复杂。

有人出于另一个目的，对高等教育的影响进行了大规模的研究，其研究结果显示了年轻人设定目标对其终身的影响。这些数据是由1995~1997年对近12000人做的调查问卷得来的，这些受试者都在1976年进入名牌大学读书，在十七八岁时填写了一份关于过上“富裕”生活重要性的调查问卷，从“不重要”到“必不可少”共有4个等级可供选择。他们在20年后又填写了一份调查问卷，其中涉及了他们在1995年的收入水平和对自己生活满意度的总体评价。

目标不同，结果也会有很大的不同。在写下抱负的19年后，许多希望能有高收入的人都实现了这个愿望。例如，在597位心理学家和其

他医学专家的样本中，他们对金钱重要性的观点每升高一个层次，工资收入就都会增加14 000美元（1995年时的美元价值）！不工作的已婚女性也有可能实现她们对金钱的渴望。对于这些女性来说，她们对金钱的渴望每升高一个级别，就会增加12 000美元的家庭收入，这些钱显然是由她们的丈夫赚的。

人们在18岁时对钱看重的程度同样也预示着他们在成年以后对自己收入的满意程度。我们比较了高收入人群（收入超过20万美元）和低收入人群（少于5万美元）的生活满意度。对于那些认为有钱很重要的人来说，收入对生活满意度的影响更大（总分为5，其影响为0.57分）；而对那些认为钱不重要的人来说，收入对其生活满意度的影响则只有0.12分。相对于普通人来说，想要且能得到钱的人对生活明显更为满意；想要却没有钱的人则对生活更为不满。同样的原则也适用于其他目标—对生活不满的成年人，解决这个问题的一个方法就是设定非常难以实现的目标。在20年后对这些受试者生活满意度的调查表明，年轻人最难以实现的目标是“在表演艺术方面功成名就”。年轻人的目标会影响他们将要经历的事、他们的未来，以及对生活的满意程度。

在一定程度上，这些发现改变了我对于幸福的看法。人们为自己设定的目标对于他们要做什么，以及对只关注经验自我的幸福感是难以维持的这一事实的感受都极为重要。幸福不是忽略人们想要得到的。此外，说幸福是忽略自己活着的真实感受而只关注自己对生活的想法也是不成立的。我们必须接受幸福是各个方面的综合体的观点，必须把记忆自我和经验自我的感受都考虑在内。

被放大了的幸福错觉

受试者在评估自己的生活时，并没有仔细思考。这个看法是由受试者回答问题的速度以及他们受当前情绪的影响程度推测出来的。他

们肯定会使用启发法（替换和眼见即为事实的例子）。尽管受试者关于生活的看法会受到有关约会的问题或是放在复印机上的硬币的影响，但他们并没有忘记生活不仅仅是约会或走运。幸福的概念并不会随着突然发现一枚硬币而发生改变，但是系统1常会作为生活的一部分替代整个生活。人们所关注的生活的任意方面会在整体评估中被放大。这就是聚焦错觉的实质，下面的这个句子可以描述这一点：

在你思索某件事时，这件事就不会像你想的那样重要了。

这个概念源自一场关于从加州搬到普林斯顿的家庭辩论。在这场辩论中，我的妻子说加州的人比东海岸的人幸福。我反驳道，气候肯定不是决定幸福的重要因素，斯堪的纳维亚人可能是世界上最幸福的人。我还注意到永久的生活环境对幸福的影响也很小，但是我还是没能说服我的妻子，她依然相信加州人更幸福，这是一种情感预测的错误。

不久之后，我参与了一个关于全球变暖的社会科学的研讨会，而那个家庭辩论的话题依然在我的脑海中徘徊。研讨会上，一个同事根据他对下个世纪地球人口幸福度的观点提出了自己的看法。我反驳道，预测在一个更温暖的行星生活是何种情形是荒谬的，因为我们甚至不知道住在加州的感觉会如何。交流不久后，我和我的同事戴维·施卡德（David Schkade）得到了一笔研究资金，主要研究两个问题：住在加州的人比其他地方的人更快乐吗？人们普遍认为加州人相对快乐的程度如何？

我们召集了许多来自加州、俄亥俄州和密歇根州的学生，组成了一个大的样本。在其中一些学生的帮助下，我们得到了关于他们生活各个方面满意程度的详细报告。通过另一些学生，我们得到了关于某个“与你有同样兴趣和价值观”但却住在别处的人会怎样完成同样的调查问卷的预测。

分析了数据以后，我显然赢得了那场家庭辩论。正如预期的那样，两个地区的学生对天气的态度是不同的：加州人很享受当地的气候，而中西部人却厌恶当地的气候。然而，气候并不是决定幸福感的重要因素，甚至加州学生与中西部学生的生活满意度也根本没有任何不同。我们还发现，我的妻子并不是唯一一个认为加州人更为幸福的人。两个地区的学生都犯了和我妻子同样的错误，我们还能追溯到此错误的根源，即他们都夸大了气候的重要性。我们将这种错误称为聚焦错觉。

聚焦错觉的本质是眼见即为事实，就上面例子来看，即是对气候给予过多的权重，却忽略了其他影响幸福的因素。为了理解这种错觉强大的影响力，请花几秒钟思考下面的问题：

你从自己的车上能得到多大快乐？

你能立刻得到答案，因为你知道自己有多喜爱和欣赏自己的车。你将其替换成了另一个不同的问题：“你在什么时候能从车中得到快乐？”这个问题的答案可能会令你惊奇，但也是简单直接的：当你考虑到自己的车时，你就能从车中得到快乐（或不快）。当然，你也不会常想到自己的车。正常情况下，你平时开车时是不会花很多时间思考自己的车的，你会想一些其他的事情，而你的心情也由你所想的事决定。当你尝试评估自己有多喜爱车时，你实际上回答的是另一个更为具体的问题：“当你考虑自己的车时，你能从车中得到多少快乐？”这个替换导致你忽略了自己很少想起车的事实，这是过程忽视的一种形式。其结果就是聚焦忽略。如果你喜欢自己的车，你就有可能夸大从其中得到的快乐，这会使你在想到当前这辆车的优点或是考虑是否要买辆新车时出现错觉。

类似的偏见使得人们对加州人幸福感的判断发生了偏差。当被问到加州人的幸福感时，你可能会想到加州比较特别的活动，例如夏天可以爬山，或是羡慕那里冬天气候温和。但事实上，加州人很少参与

那些活动。不仅如此，加州的常驻居民在对自己的生活进行总体评估时，根本没怎么想到气候这个问题。如果你一生都住在加州，而且不怎么去旅游的话，那么加州就像自己的10根脚趾一样，会觉得它们很重要，但却不会时常想到它们。如果生活中任意一方面的想法有很强的可替代性的话，此方面就更有可能被凸显出来。

而搬到加州的人则会有不同的回应。假设某个企业的核心人员搬到了加州，想从这宜人的气候中得到快乐。搬家后的几年内，当问他对自己生活的满意度时，他可能会想到这次搬家，进而会对比搬家前后两州的气候。对比的结果肯定是加州更胜一筹，而对于生活中气候这一方面的关注就会使他对自己真实经验的权重发生偏差。无论这个人在搬家后是否真的更快乐，他都会说自己感到更快乐了，因为关于气候的想法导致他相信自己更快乐。聚焦错觉能使人们对自己当前的幸福状态、他人的幸福感以及自己未来的幸福感判断错误。

半身瘫痪的人一天中有多长时间情绪低落？

这个问题肯定会让你想到某位半身瘫痪的人正在思考自己的身体状况。在这个瘫痪者发生事故后的前几天里，你的这个猜想很可能还是正确的。但是随着时间的流逝，瘫痪者会开始慢慢习惯，对自己身体状况的注意力就会转移到其他新的情况上去（只有少数例子除外），最主要的例外情况包括长时间的疼痛、持续处于吵闹声中以及严重的抑郁。疼痛和吵闹声是吸引注意力的生理信号，抑郁则会使难受的想法不断强化。因此，对于类似情况，人们是不可能完全适应的。半身瘫痪者也并不例外：观测表明，半身瘫痪者在事故发生的一个月内心情大都是相当好的。尽管当他们想到自己的境况时，也肯定会感到悲伤。然而，在大多数时候，这些半身瘫痪者工作、阅读、看笑话、交朋友，在报纸上读到政治新闻时同样也会生气。当他们参与到任意一项活动中时，与其他人并没有多大的差别，我们也可以说，半身瘫痪者的幸福感在大多数时候都是接近于正常水平的。想要适应

一个新的环境，无论这个环境是好还是坏，在很大程度上取决于慢慢地不去想这个环境。从这个意义上来看，生活的长期状况（包括半身瘫痪和婚姻）只在部分时间会对人们的状态产生影响，即当人们关注于这些状况的时候。

在普林斯顿大学教书有个好处，即能带聪明的学生完成研究论文。其中，指导波特鲁利亚·科恩（Beruria Cohn）的论文就给我留下了深刻的印象。她的论文数据来自于某家调查公司，这家公司请受试者估测了半身瘫痪者处于坏心情的时间比例，科恩收集并分析了得来的数据。她将受试者分成两组：第一组被告之导致患者瘫痪的事故发生在一个月前，另一组被告知事故发生在一年前。另外，每一个受试者都需要说明自己是否认识半身瘫痪的人。从这一点出发，她又将受试者分成两个组。这两个组对半身瘫痪不久的人的判断非常接近：认识瘫痪者的受试者估测他们有75%的时间处于负面情绪中；需要靠想象才知道瘫痪者是何状况的受试者的估测值是70%。相较而言，这两组受试者对事故一年后瘫痪者情绪的估测则大不相同：认识瘫痪者的人认为他们有41%的时间处于负面情绪中；现实生活中不认识半身瘫痪者的受试者的平均估测值则为68%。很明显，那些认识瘫痪者的人观察到瘫痪者对自己境况的注意力会逐渐转移，而那些不认识瘫痪者的人就不能预测到这种适应性的发生。判断某人赢得彩票一个月后和一年后的心情也是这样的模式。

我们能够预测出，对于那些半身瘫痪者以及有慢性病且难以负荷身体状况折磨的人来说，他们的生活满意度与幸福感关系并不大，因为在要求他们评估自己的生活时，不可避免地会使他们想到其他人的生活以及自己曾经的生活状态。最近关于结肠造口术病人的研究结果也与这个看法一致。此研究结果表明，病人的幸福感与他们对自己生活的评估有着极大的不同。在经验样本中，并没有发现这些病人的幸福感与健康人有何不同。但结肠造口术病人却想要以自己几年的生命换取健康的身体。而没有得结肠造口的人会认为自己若得了这种病情

况会很糟糕，因此他们宁愿失去几年的寿命也不愿再次做这个手术。这个时候，记忆自我似乎是受到了聚焦错觉的支配，而聚焦错觉则将焦点放在了经验自我忍受的痛苦上。

丹尼尔·吉尔伯特和蒂莫西·威尔逊引入了错误想法（miswanting）这个词组来描述因情感预测的错误而导致不佳决策的这种情况。这个词组理应成为我们的日常用语。聚焦错觉（丹尼尔·吉尔伯特和蒂莫西·威尔逊称之为过度聚焦）是产生错误想法的主要原因。值得注意的是，错误想法会导致我们易于夸大购买大件商品或变换环境对我们未来幸福感的影响力。

请比较两个会使你的生活某些方面发生改变的决定：买一辆舒适的新车和加入每周都有聚会的小组，有可能是扑克小组或是读书小组。这两种经历在开始时都是新鲜且令人兴奋的体验。其主要的不同在于，买了车后，你对它就会越来越不关注；但加入小组却能常参加社交活动，当然前提是你愿意常去。由于眼见即为事实的关系，你可能会夸大汽车的价值，但不太可能在社交活动或其他需要注意力的活动方面犯同样的错误，这样的活动有打网球或学习拉大提琴等。聚焦错觉会产生一种偏见，这种偏见会导致人们更加看好本身就能令人兴奋的事物或经历，即使这些事物或经历最终也会失去吸引力。人们忽视了时间，致使维持人们长久的注意力价值的经验很少受到关注，至少比这种经验应得到的关注要少。

千万不要忽略时间的作用

本书中不断重复时间的重要性。将经验自我的生活描述为一系列有价值的时刻是符合逻辑的。某个生活阶段的价值（我曾称其为快乐总量）就是这一阶段所有价值的总和。不过，这不是大脑呈现各个阶段的方法。我曾提到过，记忆自我同样也会讲故事和作出选择，而且它讲的故事和作出的选择都不能恰当地表示时间。在讲故事时，一些

关键的时刻，特别是开始、高潮和结尾，代表了整个生活阶段，过程因此就被忽略掉了。在冰手试验和薇奥莉塔的故事中，我们可以看到将注意力完全集中在某一特定时刻的情形。

我们在前景理论中看到了另一种不同形式的过程忽视，在这种过程忽视中，状态由其过渡状态所代表。彩票中奖会创造一种新的财富状态，此状态能持续一段时间，但决策效用会随着对彩票中奖这则消息的反应强度的改变而改变。人们忽略了对注意力的减退以及对新状态的适应，只注意到了短暂的时间片段。在对慢性疾病的预测以及聚焦错觉的过程中，都有同样的对过渡到新状态的关注、时间忽略和适应性。人们在聚焦错觉中犯的错误包括关注选定的时刻，忽略其他片段发生的事。大脑善于处理故事，但却似乎不能很好地处理时间。

在过去的10年里，我们了解了许多关于幸福的新发现的事实。我们也明白了，幸福这个词并不只有一个简单的含义，我们也不该将其简单地随意使用。有时，科学的进步会使我们更加困惑。

示例—生活的思考

“她认为买一辆豪车会使自己更为快乐，但这其实是个情感预测错误。”

“今天早上，他的车在上班途中坏掉了，因此，他的心情非常糟糕。今天并不适合问他关于工作满意度的问题。”

“她平时看起来都很开心，但当我们问她是否快乐时，她说自己并不快乐。这个问题肯定使她想到了自己最近离婚这件事。”

“买一座更大的房子可能不会使我们永远感到快乐。我们可能会因为犯聚焦错觉的错误而遭殃。”

“他选择了在两座城市间之间奔波往返。这可能是一个错误想法的典型例子。”

结语

我在本书的开头引入了两个虚拟的人物，随后讨论了人类的两种存在形式，最后又介绍了两种自我。两个虚拟人物分别是运用直觉、进行快速思考的系统1和需付出努力、运行更慢的系统2。系统2进行的是慢思考，能监督系统1的运作，并在其自身有限的能力下尽可能地占据控制地位。两个物种分别是活在理论世界的虚拟经济人以及活在现实世界的人类。两个自我指的是感受当下的经验自我以及记录并作出选择的记忆自我。最后一章是对这三组概念的某些应用，我将逆序进行讲解。

两个自我

记忆自我与经验自我相抗争的可能性问题比我最初想象的更加复杂。在早期的冰手实验中，过程忽视和峰终定律的结合会使人们作出明显荒谬的选择。为什么人们愿意承受没有必要的痛苦呢？这是受试者的记忆自我作出的选择，更愿意去回忆那些给他们留下更好记忆的体验，尽管这些选择会使自己承受更多的痛苦。或许在一些极端例子中，以记忆的质量为标准进行选择是恰当的。例如，创伤后产生压力是有可能发生的，但手冰凉的体验并不是一种创伤。客观的旁观者在为别人作选择时，肯定会选择受创期短的那一个，会更加考虑别人经验自我的感受。但人们为自己作的选择，有一半都可被认为是错误的。在像茶花女的歌剧和对简的生活判断的故事中，过程忽视和峰终定律都经不起推敲。以某个生命的最后时刻来评估整个生命，或在判断哪种生命更为理想时，完全忽略其过程都是没有道理的。

记忆自我是系统2的一部分。系统2评估生活中某些情节及生活本身的方法有着显著的特点，这些特点也是我们记忆的特征。由系统1产

生的过程忽视和峰终定律并不一定与系统2的评判标准相符合。我们相信过程是重要的，但记忆却告诉我们，过程并不一定重要。规定评估过去事件的原则对决策制定不能起到很好的导向作用，因为时间在其中也起了重要作用。人类的存在有一个核心的事实，即时间最终还是有限的资源，但人类的记忆自我却忽略了这个事实。比起细水长流的幸福来说，人们更偏好享受短暂却强烈的快乐。这种偏见是由结合了峰终定律的过程忽视造成的。与这种偏见相反，另一种偏见使我们更为害怕短期、强烈的疼痛，而对于长时间但较轻微的疼痛却更容易接受。过程忽视还使我们容易接受长期但轻微的不愉快，因为其结局会更好；若某件事的结局不好，即使其过程是长期且快乐的，我们也会忽略掉。以同样的观点来看待不适，请考虑这个普遍的警告，“不要这样做，否则你会后悔的”，这个建议听起来很明智，因为其所能预见的后悔出自于记忆自我的判断，我们也倾向于将这个判断看做是最终结论。然而，我们不应该忘记，记忆自我的观点不总是正确的。一个测量快乐的客观观察者会更注重经验自我，会提供不同的建议。记忆自我对过程的忽略、对峰终和结局的重要性的夸大，以及对后见之明的怀疑共同作用，歪曲地反映着我们真实的体验。

相反，对过程加权的幸福观使我们将生活中的所有时刻都看做是相似的，其将生命中所有时刻都分为值得纪念或不值得纪念两种。有些时刻最终会比其他时刻得到更多的权重，并不是因为它们值得纪念或是很重要。人们花在思考某个值得纪念的时刻的时间应被考虑在内，增加这个时刻的权重。通过改变某个时刻之后时刻的经验也能增强这个时刻的重要性。例如，练习拉一个小时的小提琴可能会增强多个小时的演奏经验或几年后听音乐的鉴赏能力。同样，引起创伤后应激障碍（PTSD）的短暂且可怕的事件应该通过其引起的长时间的痛苦来权衡。从过程加权的角度来看，我们只能在事情发生后才能决定某个时刻是值得纪念的还是毫无意义的。“我会一直记得……”或“这是一个意义非凡的时刻”的说法可以被看做是承诺或是预测，但即使我们在说这些话时是百分之百真诚的，我们还是常常无法实现这些承

诺或正确进行预测。我敢打赌，10年后，许多我们曾经说过想要一直记住的事都会被忘记。

过程权重的逻辑具有强迫性，但我们并不能将其视为关于幸福的完整理论，因为人们只认同记忆自我，而且只关心自己的故事。忽略了人们想要的关于幸福的理论是站不住脚的。另外，忽略了真实发生的事并只关注于人们对自己生活的想法的理论同样也站不住脚。我们必须将记忆自我和经验自我都考虑在内，因为它们对生活的诠释不总是一致的。哲学家可能会长时间在这些问题上纠结。

对于这两个自我哪一个更重要的问题，并不是只有哲学家才需要考虑的。这个问题对于某些领域的政策问题都有一定的影响，特别是医药和福利领域。请考虑对治疗不同的病应该作的投资，包括失明、耳聋和肾衰竭。这些投资应该受人们对这些疾病的恐惧程度的影响，还是该受病人真实的痛苦体验的刺激？是受病人想要恢复健康的愿望的强烈程度还是病人为了健康而愿意付出代价的大小来决定？关于失明和耳聋，或结肠造口术和透析的投资意愿强度，可能会因为对痛苦严重程度评估方法的不同而有所不同。当前对此问题还没有简单的解决办法，但这个问题却非常重要，不容忽视。

最近，用对幸福的测量来引导政府决策的可能得到了包括学者和欧洲几个政府机构在内的关注。将来，社会痛苦总量指数可能会和失业、残疾和收入指数一起包含在国家统计数据中。比起几年前，这个想法在现在看来还是有可能实现的。这个项目已经取得了一定的进展。

经济人和人类

如果我们能与某个人进行理性讨论，此人的信念能顺应现实，而且他的倾向也与其兴趣和价值观相符合，我们就可以说这个人是通情

达理的。在说到理性这个词时，人们往往会想到审慎、深思熟虑且缺少热情的人物形象，但在日常用语中，一个理性的人肯定是通情达理的。但对于经济学家和决策理论家来说，“理性”这个形容词有着完全不同的意义。判断某个人是否理性的唯一标准并非是看这个人的信念或是偏好是否合理，而是看它们是否一致。一个理性的人可以相信鬼，只要他的其他信念也与世界上有鬼存在这个信念相一致。一个理性的人可以有好恶，但他的偏好要前后一致。理性指的是逻辑上的一致，即合理与否。根据这个定义，经济人就是理性的，但有很多证据表明，人类并不理性。经济人不会受启发式、眼见即为事实、窄框架、内部意见或偏好逆转的影响，但人类却无法避免这些影响。

将理性定义为一致性是会受到限制的。理性要求人们遵守逻辑原则，但我们有限的大脑却不能够实现这一点。从这个定义来看，通情达理的人并不一定就是理性的人，但也不能因此就被认为是非理性的。“非理性”是一个较重的词，包含了冲动、感情用事以及对合理辩护的顽强抵抗等含义。当我与阿莫斯的研究成果被认为证明了人类的选择是非理性的时候，我总想要退缩。因为事实上，我们的研究仅仅表明了人类不应该被描述为处于理性代理模式中。

尽管人类不是非理性的，人类仍然时常需要帮助才能作出更准确的判断和更好的决策。有时，相应的政策和机构就能够提供这种帮助。这样说虽然没什么不对，但实际上却颇具争议。正如比较权威的芝加哥学院派解读的那样，对人类理性的信心和防止人们作出错误选择是没必要甚至不道德的这一观念联系紧密。理性的人应该是自由的，他们应该为自己的选择负责。米尔顿·弗里德曼是芝加哥学院派的主要代表人物，其主要观点在他的一本畅销书的标题上得到了体现—《自由选择》（Free to Choose）。

经济人是理性的这一设想为用自由主义的方法制定公共政策的观点提供了思想基础：不要干涉个人选择的权利，除非这些选择对他人

有害。将物品分配给愿意付钱最多的人是市场效率的体现，对市场效率的赞叹是对自由主义政策的支持。有一篇《理性成瘾理论》支持芝加哥学院派的这一观点，它解释了对强烈且即时满足有极度偏好的理性代理人会做出理性的决策，把对未来的沉迷当做一个结果。加里·贝克尔是这篇文章的作者之一，也是芝加哥学院派中的一个诺贝尔奖获得者。他曾以轻松但不失严肃的口吻说过，我们应该考虑通过某种信念，即人们能很快找到治愈糖尿病的方法，来解释所谓的肥胖流行病的病因。他提出了一个有价值的观点：当我们观察那些行为看似怪异的人时，应该考虑到一种可能—他们这样做有合理的理由。只有当理由变得不合理时，才会引发心理学上的解释。其中，贝克尔对于肥胖症的解释可能就是不合理的。

在经济人的国度里，政府应该让经济人在对他人不造成危害的前提下自己作选择，不横加干涉。如果骑摩托车的人选择不戴头盔，那么自由主义者就会认为这是他的权利，并支持他这么做。无论是决定不存养老金还是选择吸食毒品，公民们都知道自己正在做什么。不过，往往难以界定这种情况：没有存够养老金的老年人并不会比在餐厅吃完大餐后抱怨价格太高的人得到更多怜悯。因此，在芝加哥学院派与行为经济学家的辩论中，有许多理论都是相互矛盾的。行为经济学家抵制极端的理性代理人模式。辩论的所有参与者都认为自由不是争辩而来的价值。但是相比人类理性的真正信徒，生活对于行为经济学家来说更加复杂。没有行为经济学家会赞同强迫市民均衡膳食，以及只看有益电视节目的规定。然而，对于行为经济学家来说，自由是需要付出代价的，做了不明智决策的个人以及认为有义务帮助这些人的社会都需要付出代价。因此，该不该帮助个人避免错误的决策就成为了行为经济学家的两难。芝加哥学院派的经济学家们不存在这个问题，因为理性代理人不会犯错。对于这个学派的人来说，自由是免费的。

在2008年，经济学家理查德·泰勒和法学家卡斯·桑斯坦合著了《助推》。这本书很快成为了全球畅销书，还被视为行为经济学的《圣经》。书中引入了几个新的词语，包括经济人和人类，还提出了一系列方案来解决在不剥夺人们自由的前提下帮助人们做出良策的难题。泰勒和桑斯坦主张自由家长制的做法，即允许国家和其他机构“推动”人们做决策，并使这些决策服务于该国或该机构的长远利益。将参与养老金计划指定为默认选项就是助推的一个例子。不可否认，人们会因为不自觉地加入了这个计划而觉得自己的自由少了，因为他们在当初填表时，只需确认一个复选框，就可以退出这个计划。在之前已经提过，个人决策的框架（泰勒和桑斯坦将其称为选择架构）对结果有着巨大的影响。助推基于坚实的心理学，我在之前已阐述过。默认选项自然而然地被认为是普通选项。而偏离普通选项是一种委任的行为，需要考虑更多，承担更多的责任，比什么都不做更有可能让人后悔。如果某个人不确定该怎么做时，就会有强大的助推力来引导这个人做出决策。

与经济人相比，人类同样需要保护，以免受那些蓄意利用他们弱点的人的危害—特别是系统1的怪异模式以及系统2懒惰的弱点。理性代理人被认为能谨慎地作重要的决定，并充分利用知道的已有信息。经济人会在签署一份合约之前，阅读并理解所有条文，但是人类通常不那样做。某家不道德的公司设计出的合约在显而易见的地方隐藏着重要的信息，这些信息能使公司在法律范围内有回旋的余地，但人们不经阅读就签下了合约。对理性代理人模式有害的极端解读是：除了确保相关信息公开外，顾客被假定为不需要保护，合约中字体的大小和语言的复杂程度不被认为是相关信息，但是一个经济人知道如何处理小字体的信息。《助推》这本书给出的建议是要求公司提供足够简单的合约以供人类客户阅读和理解。因为顾客得到了更详细的信息，这可能使一些公司的利益受到损害，因此，一些建议遭到了这些公司的强烈反对，但这是一个好的迹象。公司通过提供更好的产品来提高竞争力要比公司独自赢利更为可取。因此，通过提供好产品来提高竞

争力的公司更受到人们的青睐，也就是说更受青睐的公司往往是提供的信息不明确的公司。

自由家长制的显著特点是其在广泛的政治方面的吸引力。行为政策的绝佳例子是“为明天储蓄更多”计划，这是由国会中的极端保守主义者和自由主义者联合提出的议案，而这两者的联合并不常见。“为明天储蓄更多”是公司为其员工提供的养老金计划。签了这份合约的员工在加薪时增加一定的存储比率，这样，员工就能为储蓄计划贡献得更多。储蓄率随工资的上涨而自动上升，直至员工注意到存得太多，进而选择退出该计划。现在，这个由泰勒和桑斯坦于2003年提出的伟大革新使储蓄率有了一定的提高，也使成千上万工人的前景更加光明。这个计划有坚实的心理学理论作为基础，本书的读者们对这些理论知识肯定都有所了解了。此计划通过要求非立即改变或尝试来提高存储以支付工资的方法避免了直接损失，将损失转变成了未得收益（foregone gains），也就更容易使人接受。另外，其自动性的特点还将系统2的懒惰与工人的长远利益结合在了一起。当然，所有这些特点都没有强迫任何人做任何他们不想做的事，也不含任何误导或欺诈。

自由家长制在许多国家都得到了认可，包括英国、韩国，还得到了很多政党的认可，包括英国托利党以及奥巴马政府等。的确，英国政府成立了一个新的小部门，这个部门的任务就是将行为科学原则用于帮助政府实现目标。这个部门的正式名称叫做“行为研究小组”，但是，无论是政府内部的人还是政府外部的人，都将这个小组简单地称为“助推小组”。泰勒是这个小组的顾问之一。

继《助推》一书之后的一本书中，奥巴马总统邀请了桑斯坦在政府信息与规制事务办公室任职。这个职位为桑斯坦提供了很多将心理学和行为经济学的课程应用于政府机构的机会。这个任务在管理与政府预算办公室在2010年所作的报告中有所描述。本书的读者应该可以

理解一些特定提议背后的逻辑，包括鼓励“清晰、简单、显著及有意义的披露”。读者还需读懂背景陈述“描述非常重要，例如，如果某个可能的结果被构架成一种损失，这种结果会比构架成收益有更大的影响”。

关于助推的例子有很多，比如之前已经提过的关于耗油量公开信息的框架规则，而其他方面的应用还包括自动参加健康保险，用新的膳食指南代替令人费解的膳食宝塔（新的膳食指南是由一个盛满营养均衡的食物的盘子所表示），以及美国农业部门（USDA）所指定的规则，即允许在肉制品标签上写上类似“90%无脂肪”等信息，而“10%的脂肪”也可以说成“接近于瘦肉率颜色的表述方法，即描述出与同脂肪率的肉相同的色泽、大小及种类”。与经济人不同的是，人类需要帮助才能作出好的决定，且这种帮助可以通过告知或不介入的方式得以实现。

两个系统

本书将大脑的运作描述成了两个虚拟人物不稳定的相互作用，这两个虚拟人物就是自动的系统1以及需要付出努力的系统2。现在，你对这两个系统的个性已经相当熟悉了，也能够预测他们在不同情境下可能的回应方式。当然，你也知道这两个系统并不是真正存在于大脑或其他地方中。“系统1做了某事”是“某事自主发生”的简略说法。“系统2被动完成了Y”是“更兴奋，瞳孔扩散，注意力集中，Y活动开始进行”的简略说法。我希望你能和我一样，交谈时使用关于两个系统的语言，这样的话，交谈就会更方便，还能在不知两个系统存在与否的问题时凭直觉判断系统的运作方式。作出这些简要说明后，在后面的内容中，我会继续使用两个系统的说法。

我们对自己的看法就是对系统2的看法。系统2会进行判断和选择，但它会认可系统1形成的观点和感觉，或将这些观点和感觉合理

化。你可能没有意识到你对某个项目持乐观态度，只是因为此项目的领导使你想到了自己亲爱的姐姐。或是，你或许会厌恶和你的牙医长得像的人。如果你想寻求一个解释，就要搜寻记忆，寻找一些像样的理由，你最后肯定能找到一些。另外，你还会相信自己编造的故事。系统2不仅是系统1的辩护者，它也能避免许多愚蠢的想法和不当表达而引起的冲动。投入注意力能提升众多活动的表现（试想在思想混乱时在狭窄的路上开车的风险），对于一些任务来说，注意力的集中还是必要的，例如在进行比较、选择和推理时。然而，系统2并不是理性的模范，其能力以及能够掌握的信息都是有限的。我们在推理时，头脑不会总是很清醒，我们犯错也不全是因为突然想到的不恰当的直觉。通常，我们犯错是因为我们（系统2）无法再了解到更多的信息。

我花了更多的时间来描述系统1，也用了很大篇幅描述我源于直觉判断和选择的错误。然而，相对的篇幅并不是评判直觉思考优劣的好指标。系统1是我们许多错误的原因，但也是我们许多正确做法的原因，而且我们也常做正确的事。我们的想法和行动通常由系统1指导，是当机立断的。系统1的一个优点就是储存在我们联想记忆中丰富而详细的世界：在这个世界里，人们能在不到一秒的时间内，从普通事件中区分出令人惊奇的事件；立即对自己所期望的事生成想法，并对令人惊奇之事和正在发生的事自动搜寻有因果关系的解释。

记忆能记录我们一生中习得的技能，因而也会自主产生解决方法来应对不断出现的挑战（比如绕过路上的一块大石头走，避免让顾客挑出错误）。技能的习得要求有固定的环境、练习的机会，以及对自己想法和做法快速且明确的反馈。当这些条件都满足时，就能掌握技能了，且此后快速闪现在大脑中的直觉性判断和选择都会是正确的。这些都是系统1来完成的，也就是说这些是快速且自主发生的。有技能的行为是能快速有效地处理大量信息的能力。

若挑战碰上了有技能的应对方法，这个应对方法就能被唤起。如果没有技能，又会发生什么呢？此时，系统2显然要介入，就如同回答“17×24=？”这个问题，其结果肯定是确定的。但想要系统1对系统2的能力表现出吃惊，不介入进来却不太可能。系统1不会受能力的限制，在计算时不要求确切数值。在搜寻某问题答案时，它能自动生成对相关问题的回答，还可能会将所问问题的答案替换成很容易出现在头脑中的回答。在启发式的概念中，启发式的回答并不一定比原来的问题更简单或需要更少的努力，启发式的回答只是更容易想到，更快、更容易被发现而已。启发式的回答不是随意想出来的，它们“似乎”是正确的答案。不过，有时也错得离谱。

系统1在处理信息时，可能会产生认知放松。当信息不可信时，系统1也不会生成警告信号。人们会快速且自信地进行直觉性回答，不管这些回答是否源于技能或启发式。系统2没有简单的方式来区分有技能的和启发式的回答。唯一的方式是放慢速度、自身构建出一个答案，这个答案可能不会被轻易接受，因为系统2比较懒惰。系统1的很多建议常常没有通过最基本的检验就得到了人们的支持，就像球拍和球的问题。这就是系统1得到“错误和偏见的起源”这个负面称号的原因。系统1的运行特征，包括眼见即为事实、强度匹配和联想一致性等，会产生可预测的偏见和认知错觉，比如锚定效应、回归平均值的预测、过度自信，以及许多其他错觉。

对于偏见我们能做什么呢？我们如何提升判断和决策（这些判断和决策来自我们自身和那些我们为之服务也服务于我们的机构）的质量呢？从自身经验来谈，系统1的运行方式是不能教给别人的。我除了认为年龄会有些影响外，我们的直觉思考就像我之前对这些问题作的研究那样，包括过度自信、极端预测和计划失误的倾向。我只提升了对易犯错误的情境的识别能力，“这个数字会成为一种锚定……”，“如果问题被重新架构，决策会改变……”而我在识别别人错误的过程中，也取得了更多的进步。

避免系统1出错的方法从原则上讲是很简单的：认识到你正处于的认知领域，放缓并要求系统2来加以强化。当再次碰到缪勒－莱耶错觉图时，你会怎么做？当你看到有箭头的线段指向不同的方向时，你会意识到现在你不能相信自己对长度的直觉。不过，这种明智的过程在最需要的时候不会被应用到生活中。我们都希望在自己要犯错时能有个铃声提醒自己，但这是不可能的，认知错觉比感知错觉更难以识别。理性的声音也许比错误的直觉响亮又清晰的声音更微弱。当你面临着重大决策的压力时，质疑自己的直觉会让你感到不愉快。当你处于麻烦中时，最不愿意看到的就是有更多的质疑。这样的结果就是，相比自己要犯错时，你在观察别人是否要犯错时，能更容易辨认出雷区。观察者会比实施者在认知上更为放松，更愿意接收信息。我写本书的一个原因就是指导批评家和传闲言碎语的人，而不是指导决策制定者。

机构要比个人更容易犯规避错误，因为机构的人多，自然就会思考得很慢，也更有能力按规则行事。机构可以制定和有效使用检查表，还可以深入开展，比如参考类别的预测以及“事前验尸”练习。机构能够鼓励其成员形成一种在靠近雷区时互相留意和提醒的文化，而这种文化的形成一部分是通过为其成员提供一些独特的词汇。无论机构是干什么的，都涉及判断和制定决策，就像是工厂生产产品，每个工厂都应该有保障其产品在最初设计、装配及最后检查时的质量的方法。决策产生的相关阶段包括解决框架问题、收集引导决策的相关信息、反馈以及检查。想要提高其决策质量的机构应该经常在每一个阶段里搜寻可提高效率的环节。这个运作的概念是有规律的。持续的质量控制通常是在危机产生后机构采取的对过程的全面回顾。其中一个例子就是明显缺乏主持高效会议必要技能的系统训练。

基本上，更为丰富的语言对于建设性批评来说是必不可少的技能。与医疗相似，辨别判断性错误就像是在诊断病人，需要一些精确的词汇。从某种疾病的名字中，我们希望得到所有关于这一疾病的信

息，包括其易感染性、环境因素、症状、预断及治疗等。与其相似的是，如“锚定效应，”“窄框架”、“过度一致性”也能使我们想到关于某个偏见的所有信息，包括其原因、影响以及我们能对其做些什么。

在办公室饮水机旁的闲谈与决策有直接的联系：闲谈越多，所做的决策就可能更好。有时，决策制定者能听到大家当时传的闲言碎语和批评，这比听自己内心疑虑更容易。当他们相信批评自己决策的人经验丰富且公平正直，或当他们希望自己的决策能通过制定的方式而不是结果来评判的话，就会做出更好的决策。

附录A　不确定性下的判断：启发法和偏见

（本文首次刊登于1974年的《科学》杂志上，第185卷。美国国防部高级研究计划局为此项研究提供了支持，海军研究办公室也与位于尤金的俄勒冈研究院签订了合约，监督该研究。另外，该研究还得到了位于以色列耶路撒冷的希伯来大学研究与开发部门的支持。）

我们所做的许多决策都是基于对不确定事件概率的信念，这些不确定事件包括选举结果、被告的内疚感或是美元的未来价值。这些信念通常被表述为“我想……”“概率是……”“它是不可能的……”等。对于不肯定事件的信念有时还能以概率或主观概率等数字形式表现出来。那么，是什么决定了人们的信念？

人们又是怎样评估不确定事件的概率和不确定数量的价值呢？本文将会告知你们，人们依赖于数量有限的启发式原则，而这些原则能将测量概率以及预测价值的任务简化，使其成为更为简单的判断过程。总的来说，这些启发法相当有用，但有时也会导致严重的、系统性的错误。

对概率的主观评估与对距离或大小等物理量的主观测量相类似。这些判断都依赖于效度有限的数据，是根据启发式的规则进行的。例如，某物体的距离取决于其清晰程度。物体看上去越清楚，其距离就显得越近。这条规则有一定的效度，因为在任何给定的情境中，距离较远的物体都会比距离较近的物体更不清楚。然而，对这条规则的信赖会导致我们在测量距离的过程中产生系统性错误。特别是在能见度较低时，物体轮廓就会模糊，而其距离就常常会被高估。另一方面，在能见度较高时，物体轮廓就会清晰，其距离也就会被低估。因此，如果依赖于清晰度，将清晰度作为测量距离远近的标尺的话，就会导致普遍的偏见。这样的偏见在对概率直觉性的判断中也会出现。本文

将描述三种应用于判断概率和预测价值的启发式，列出由这些启发式引起的偏见，并讨论这些偏见的实际应用和理论内涵。

代表性

人们考虑的许多概率问题都包含在以下某个类型当中：物体A属于类别B的概率是多少？事件A起源于过程B的概率是多少？过程B引起事件A的概率是多少？人们在回答这些问题时，会典型地依赖于代表性启发法，即通过用A来代表B，也就是通过比较B与A的相似程度来对概率进行评估。例如，如果A能高度代表B，人们就会认为A源自B的概率高。但如果A与B并不相似，人们就会认为A源自B的概率低。

若想通过代表性对判断进行阐述，请考虑下面这个情况，若有某个人被他原来的邻居描述为：“史蒂夫非常腼腆，少言寡语，很乐于助人，却对他人或这个现实世界没多大兴趣。他谦恭有礼，做事井井有条，中规中矩，关注细节。”人们如何从一个可能的职业列表中（例如农民、售货员、飞行员、图书管理员或是医生）评估他从事某个特定职业的概率？又如何根据可能性的大小来将这些职业进行排序呢？在代表性启发法中，例如，史蒂夫是个图书管理员的概率是通过其与典型的图书管理员形象的代表性或相似性来进行评估的。事实上，对于这类问题的研究已经表明，人们对职业概率的排序与对职业相似性的排序方法完全是相同的。而这种关于概率的判断方法会导致严重的错误，因为相似性或代表性不会受到某些因素的影响，而这些因素却能影响对概率的判断。

对结果的先验概率（prior probability）不敏感。 对代表性没有任何影响而对概率有重要影响的其中一个因素是结果的先验概率，或基础比率。例如，在史蒂夫的那个例子中，在我们作出史蒂夫是个图书管理员而不是农民的理性评估时，是应该将农民比图书管理员人数更多的事实考虑在内的。然而，对基础比率的考

虑并不会影响史蒂夫与图书管理员以及农民的典型形象的相似性。因此，如果人们通过代表性来评估概率，先验概率就会被忽视掉。我们在运用了先验概率的实验中检验了这个假设。在实验中，我们向受试者简要概述了几个人的性格，这几个人是从100位工程师及律师的样本中随意抽取出来的。而受试者需要通过对每个人的描述来评估其是工程师还是律师。在某个实验情境中，受试者被告知这些被描述的100人中，有70位工程师、30位律师。而在另一个实验情境中，受试者被告知这100人中，有30位工程师、70位律师。在第一种情境下，受试者判断任意一个描述是关于工程师的而不是关于律师的概率都应该高于第二种实验情境。因为第一种情境中工程师更多，第二种情境中律师更多。值得注意的是，我们通过贝叶斯定理还能知道每个描述的概率比率应该是（0.7/0.3）2，或是5.44。然而，这些受试者在这两个实验情境中都得出了同样的概率判断，这严重违反了贝叶斯定理。很明显，受试者认为某个特定的描述是在说工程师而非律师是通过描述对于这两个典型职业的代表程度而来的，而很少或根本就不考虑其所属类别的先验概率。

当这些受试者没有其他信息来源时，他们会正确地利用先验概率。在没有人物描述的情况下，受试者判断某个人是工程师或律师的概率分别是0.7和0.3，这与基础比率正好符合。然而，当某个描述存在，就算这个描述没有任何信息，先验概率还是会被彻底忽略掉。对于以下描述的回应就阐明了这个现象：

迪克是位30岁的男性，已婚，但无子女。他能力强，干劲足，承诺一定要在自己的领域功成名就。他很受同事的欢迎。

这个描述所传达的信息与迪克是工程师还是律师的问题完全没有关系。因此，迪克是工程师的概率应该与工程师占样本总人数的比率相同，就如同我们没有得到任何有关迪克的描述时一样。然而，受试者却将迪克是工程师的概率判断为0.5，并不关注工程师占总人数的比

率是0.7还是0.3。很明显，在没有任何证据和得到了一些无用的证据之后，人们的回应是不同的。在没有任何特定证据的情况下，先验概率能够被合理地应用；而在得知一些无用证据的情况下，先验概率就会被忽略。

对样本大小的不敏感。 在某个指定大小的样本中，评估获得某个特定结果的概率时，人们总会应用代表性启发法。即他们会通过某个样本结果与相关参数的相似性来评估这个结果的概率。例如，人们会认为随机抽取的10位男性的平均身高是6英尺，而这个结果就是由与相应参数（这个参数即是男性人口的平均身高）的相似性得来的。某个样本的统计数据与人口参数的相似性并不是由样本的大小来决定的。其结果就是，如果我们通过代表性来评估概率，判断出的某个样本的统计数据实质上就是独立于样本大小的。的确，当受试者评估大小不同样本的平均身高分布时，他们得出的分布是相同的。例如，人们在评估平均高度高于6英尺的概率时，无论样本大小是1000、100还是10位时，其得出的分布都是相同的。另外，即使样本大小的重要性在问题形成之时就被强调过，受试者还是不能体会其所起的作用。请考虑下面的问题：

某个城镇有两家医院。在较大的那家医院里，每天大约有45个婴儿降生，而在较小的医院里，每天有15个婴儿降生。如你所知，其中50%的婴儿应该是男婴。然而，男婴实际的百分比每天都会有所变化，有时会高于50%，有时会低于50%。

在一年的时间里，每家医院都记录了新生婴儿中男婴比率大于60%的天数。你认为，哪一家医院记录的天数更多？

更大的医院（21）

更小的医院（21）

大致相同（其天数的不同在5%的范围内，53）

括号中的数值表示的是选择该答案的大学生人数。

无论是大医院还是小医院，多数受试者判断出的60%以上新生儿是男婴的概率都是相同的。这可能是因为这些事件都来自于同样的统计资料提供的描述，因此关于总体情况的代表性相同。相反，以样本理论进行分析的话，在小医院里，超过60%的婴儿是男婴的天数肯定应该比大医院的多，因为大样本的男女比率不太可能偏离50%。很明显，这个统计学的基本概念与人类的直觉不相符。

在对后验概率（即从一个整体而不是另一个整体中抽取样本的概率）的判断中，人们对样本大小的问题也不是很敏感。

请考虑下面这个例子：

想象有个装满球的罐子，其中有2/3的球是一种颜色，1/3的球是另一种颜色。某个人从罐子里取出了5个球，发现有4个是红色的，1个是白色的。另一个人取出了20个球，其中有12个是红色的，8个是白色的。这两个人中，谁更会认为罐子里2/3的球是红色的，1/3的球是白色的？每个人给出的概率各是多少？

在这个问题中，假设两次抽取的先验概率相同，那对于4：1的那个样本来说，其正确的后验概率应为8 ：1；而对于12：8的样本来说，其后验概率为16：1。然而，大多数人却认为第一个样本为罐子里主要是红球的这个假设提供了更为有力的证据，因为第一个样本的红球比例要比第二个样本的高。这再次证明了，直觉性判断由样本比例主导，本质上并不受样本大小的影响。然而，样本大小却对实际的后验概率起着至关重要的作用。此外，对后验概率的直觉性评估比起正确的值来说并没有那么极端。在这类对概率的评估中，低估证据的影响反复出现。这种情况被称为“保守主义”。

误解机会。人们期望由随机过程产生的事件序列能够代表这个过程的基本特征，即使这个序列很短。例如，人们在考虑抛硬币看正反面的问题时，总会觉得其顺序更可能是正—反—正—反—反—正，而不是正—正—正—反—反—反，因为后者并不能体现出抛硬币的公正性。因此，人们期望过程的基本特征不仅表现在整个序列中，还表现在局部的序列中。然而，局部代表的序列系统地脱离了概率的期望：因为局部代表的序列中选择很多，但可供选择的项却很少。抱有局部代表性这个想法的另一个后果就是有名的赌徒谬误。例如，在看到轮盘赌的指针长时间连续指向红色以后，大多数人就会错误地认为现在该是指向黑色的时候了。这是因为，相比再次出现红色，出现黑色会使序列更具代表性。人们普遍将概率视为可进行自我纠正的过程。在这个过程中，某个方向的偏离能引起其相反方向的偏离，以达到恢复平衡的目的。事实上，在概率的结果揭晓之时，偏离并不是被“纠正”了，而只是融为一体了。

不只是天真的受试者才会误解概率。一项关于统计直觉的研究以有经验的心理学家为受试者，揭示了人们长期抱有的“小数法则”这一信念。这些受试者认为，他们抽取的样本即使很小，也具有很强的代表性。他们这样的回应反映了一个有效的假设：某个具有统计意义的样本结果可以代表样本所属的整个群体的性质，这与样本大小并无关联。因此，研究人员过于信任小样本的结果，高估了这些结果的可复制性。在实际的研究中，这些偏见会导致研究人员选择的样本不够大，并对仅有的发现作过多的阐释。

对可预测性的不敏感。 有时，人们需要作一些数值上的预测，例如，预测某只股票的走势、某种商品的需求量或是某场球赛的最后比分。这样的预测经常是通过代表性作出的。例如，假设有个人在听了关于某家公司的描述之后，需要预测这家公司的未来收益。那么，如果这个人听到的描述是正面的，他就会预测这家公司将有非常高的收益，因为高收益最能代表那个描述；如果描述是普通的，这

个人就会觉得公司的表现也会很普通。描述的好坏程度并不受该描述的可信程度以及精确程度的影响。因此，如果人们仅仅依靠描述的好坏来预测，那么他们的预测就会对证据的可靠性和预测的预期精确度不敏感。

这种判断模式违反了标准的统计理论。在标准的统计理论中，出于对可预测性的考虑，极端和预测范围受到了控制。当某件事的可预测性为零时，该预测的结果在任何情况下都应该是相同的。例如，如果在一些公司的描述中，没有听到有关其收益的信息，那么对所有这些公司未来收益的预测都应该是相同的。当然，如果某件事的可预测性非常高，那么预测值就会符合实际值，预测的范围也会等同于实际结果的范围。总之，可预测性越高，预测值的范围就会越广。

一些关于数值预测的研究表明：直觉性预测违反了这条规则，因为受试者很少甚至没有考虑过可预测性的问题。在其中一项研究里，受试者看了几段文字，每段文字都描述了一位实习老师在特定实习课上的表现。一些受试者需要根据那几段文字描述以百分制来评价特定总体的课堂质量，其他受试者则需要预测这些实习老师在5年以后的成就，同样要以百分制来打分。这两种情况下作的判断是相同的，即预测某一未来事件（老师在5年以后的成就）与评估当前事件所依据的信息（实习课的课堂质量）是相同的。作这些预测的人肯定也意识到了用某位老师5年以前的实习课来预测她的教学能力过于局限。不过，他们的预测与评估一样极端。

效度错觉。 前面已经介绍过，人们常会挑选输入信息（例如对某个人的描述）中最具代表性的特点（例如职业）来进行预测。他们在预测时的自信程度主要取决于相关信息代表性的高低（即所选特点与输入信息的吻合程度），与限制预测准确性的因素关系不大。因此，人们在听到与图书管理员的典型形象相符合的性格描述后，就会极有自信地作出所描述的人就是一个图书管理员的预测，即使这个描

述是片面的、不可靠的或是过时的。由于预测特点与输入信息非常吻合而产生的没有保证的自信就被称为效度错觉。即使当判断者意识到限制其预测准确性的因素时，这种错觉仍然存在。许多文献已经证实：甄选面谈的出错率很高，但即使心理学家知道这一点，在甄选面谈时，他们还是常会在预测中表现出很大的自信。尽管不断有证据表明甄选面谈是不恰当的，但临床上仍然持续依赖这种访谈方式，这也充分说明了效度错觉强大的影响力。

预测需要依靠输入，而输入模式的内部一致性就是决定人们在预测时自信程度的主要因素。例如，相比某个在一年级得了许多A但也得了许多C的学生来说，人们在预测一年级得了许多 B 的学生的平均绩点时会更有自信。高度一致的模式最常出现在输入变量过多或相关度高的时候。然而，相关统计学的结果证实，若规定了输入变量的效度，基于几个这种输入的预测会比输入过多或相关情况下的准确性高。因此，输入变量过多虽然可以增加自信程度，但却会降低预测的准确性。而人们在预测时所抱持的信心常会超出他们的能力范围。

误解回归性。 假设让一群儿童做两套等效的能力测试题。如果你挑选出了在其中一套能力测试题中表现最好的10个人，那么他们在另一套测试中的表现通常会让你失望。相反，如果你挑选的是在其中一套能力测试中表现最差的10个人，你就会发现，他们在下一次测试中平均都比前一次测试表现得好。一般来说，假设变量X和Y有相同的分布。如果你挑选的X的平均分数偏离了X的均值K个单位，那么，Y的平均分通常偏离Y的均值的程度就会少于K个单位。这些观察表明了一个普遍的现象，即回归平均值现象。这个现象是高尔顿在100年前首次证明的。

在正常的生命过程中，你会遇到许多回归平均值的例子。例如，在比较父亲与儿子的身高，丈夫与妻子的智力水平或是某个人连续测试的不同表现时。不过，人们没能对此现象产生正确的直觉。首先，

人们不能预料一些肯定会发生回归平均值的情境。其次，当他们辨别出回归平均值的发生时，总会捏造出虚假的因果解释。有这样一个信念：预测结果应该最大程度代表输入信息，因此，结果变量的值也应与输入变量的值一样极端。我们提出，回归平均值的现象之所以难以掌握就是因为与上述信念不相容。

未能意识到回归平均值的重要性将会带来严重的后果。下面这个例子就说明了这一点：在一次关于飞行训练的讨论中，有经验的指导员注意到，若赞扬某位飞行员着陆非常平稳，该飞行员下一次着陆就会表现得糟糕；若某位飞行员着陆较差，该飞行员下一次着陆就会有很大进步。这些指导员总结道，口头表扬对学习是有害的，而口头批评却大有益处，这与广为接受的心理学定律相左。由于回归平均值的存在，这个结论是没有根据的。就像其他重复的测试一样，每次表现糟糕以后总会有进步，而表现优异以后又总会变得糟糕，即使指导员没有对学员的第一次表现给予任何回应。指导员形成了惩罚比奖赏更有效这个错误且有潜在危害的结论，因为他们正好在着陆表现优异后表扬了这些学员，在着陆表现糟糕后批评了这些学员。

因此，未能理解回归效应会导致人们高估惩罚的有效性，低估奖赏的有效性。无论是在社会交往中，还是在训练中，表现得好都会有奖赏，表现得差也都会有惩罚。因此，行为最有可能在惩罚之后得到改进，在奖赏之后变得更坏，这其实就是一种回归现象。其结果就是：人们碰巧因为惩罚他人得到了奖赏，因为奖赏他人得到了惩罚。然而，人们通常不会意识到这种偶然性。事实上，难以掌握回归性主要是因为奖赏与惩罚带来的结果非常明显，因此，这个领域的学者也没有注意到它。

可得性 

有时候，人们会通过能想到例子或事件的容易程度来评估这类事的频率或概率。例如，你可能会通过回忆自己认识的人中有多少位是心脏病患者来估测中年人患心脏病的风险。同样，你也可能会通过想象某个企业可能会遇到的各种难题来估测其倒闭的概率。这种判断启发式被称为可得性。可得性对于评估频率或概率来说，是个很有用的线索，因为相比频率较低的类别的例子来说，我们可以更好、更快地得到频率较高的类别的例子。然而，可得性并不受频率和概率的影响。因此，依赖于可得性会导致预测的偏见。我接下来将说明其中的一些偏见。

因例子的可提取性导致的偏见。 当用某个类别的例子的可得性来判断该类别的大小时，例子很容易提取的类别会比频率相同但例子较难想到的类别显得更大。在证明此效应的基本研究中，受试者听到了一串知名人士的名字，男女均有。接着，他们需要判断这串名字中男性是否比女性多。不同组的受试者听到的名字并不相同。在一些名单中，男性更有名；而在另外一些名单中，女性则更有名。受试者都错误地判断了所有名单的类别（性别）。他们的判断显示，名人更多的类别，其数目也越大。除了熟悉度以外，显著程度也会影响例子的可提取性。例如，看见房子失火对这类事件主观概率的影响可能会比在报纸上读到失火这件事的影响要大。另外，最近发生的事有可能会比之前发生的事更容易获得。对于交通事故的主观概率会在见到一辆翻倒在路边的车后暂时升高，这很平常。

因搜索集合的有效性导致的偏见。 假设从某个英文文本中随机抽取一个词（含有3个或更多字母的词）。这个词更有可能是以r开头还是以r作为第三个字母？人们在回答这个问题时，会回忆首字母为r的单词（例如road）以及第三个字母为r的单词（例如car），然后通过想到这两个词的容易程度来评估相对频率。因为从记忆中搜寻单词的首字母要比搜寻其第三个字母更为容易，所以大多数人都判断以某个辅音开头的单词要比第三个字母为该辅音的单词多。但实际

上，例如r或k的辅音字母，出现在第三个字母的频率都要比出现在开头的频率高。

不同的任务会引发不同的搜索集合。 例如，假设你被要求评估抽象词（比如想法、爱）和具体词（比如门、水）出现在书面英语中的频率。回答这个问题自然而然的方法就是搜寻这些词可能出现的情境。联想起提到抽象概念（爱情故事中的爱情）的情境似乎要比联想起提到具体词（例如门）的情境更为容易。如果用单词出现情境的可得性来判断这些单词的频率，抽象词就会多于具体词。这一偏见在最近的研究中已被发现，此研究表明，判断出抽象词的出现频率比具体词的出现频率高很多，与客观频率相等。相较于具体词，抽象词还会出现在更多的语境中。

想象力的偏见。 有时，你需要评估某类事件发生的频率，这类事件的实例没有储存在你的大脑中，但你可以通过一定的规则构建一些实例。在这样的情况下，你通常会构建几个实例并通过构建这些实例的容易程度来评估其频率或概率。然而，构建实例的容易程度并不总能反映出真实的频率，这种评估模式很容易导致偏见。下面这个例子将会说明这一点：请考虑一个10个人的团体，他们想组成一个有K个成员的委员会（2 ≤k ≤8）。他们可以组成多少个不同的且有K个成员的委员会？这个问题的正确答案是二项式系数（10/ k），当K=5时，达到其最大值252。这明确表明了，K个成员的委员会数量等于（10 - k）个成员的委员会数量，因为任何有K个成员的委员会界定了一个独有的（10 - k）个非成员的团体。

若想不通过计算就回答这个问题，则需要在心里构建有K个成员的委员会，然后通过构建这些委员会的容易程度来评估它们的数量。人数较少的委员会（比如只有两人的委员会）会比人数较多的委员会（比如有8人的委员会）更容易构建。因此，如果通过想象力或是构建的可得性来评估频率的话，规模小的委员会似乎就会比规模大的委员

会的数量更多，这与对称的钟形函数正好相反。事实上，在要求天真的受试者评估规模不同的委员会的数目时，他们的估计是委员会规模的单调递减函数。例如，他们评估的有两个成员的委员会的中值是70，有8个成员的委员会的中值是20（正确答案应该是两种情况下都是45）。

在真实情境中，想象力对概率的评估起着重要的作用。例如，通过想象某次探险中无法应对的意外事件来评估这次探险的风险。如果能想到许多这样生动的意外事件，这次探险就会显得尤其危险，尽管想到这些灾难的容易程度并不能反映出它们实际发生的可能性。相反，如果没能想到某些可能的危险，那将要承担的风险就会被低估。

相关性错觉。 L. J.查普曼与J.P.查普曼曾描述过一种有趣的偏见，这种偏见是在判断两个同时发生的事件的频率时产生的。他们向受试者提供了几个假设的精神病患者的信息。信息包括每位病人的临床诊断数据和一幅由病人画的人像画。然后，受试者需评估每个诊断（例如妄想症或疑心病）以及人像画中不同特征（例如奇怪的眼睛）的频率。受试者明显高估了自然的联想物同时发生的频率，例如疑心病和奇怪的眼睛的频率。这种效应被称为相关性错觉（illusory correlation）。受试者错误地判断了得到的数据，“重新发现”了许多普遍但无根据的临床知识，这些临床知识就涉及人像画测试的相关解释。相关性错觉效应极度抗拒相互矛盾的数据。即使在症状与诊断呈负相关的情况下，相关性错觉仍然存在，它使受试者不能察觉到真正存在的关系。

可得性为相关性错觉效应提供了自然的解释。根据两个事件相互关联的强度，可以判断出它们同时发生的频率。当两个事件关联性强的时候，你可能会认为它们经常同时发生。因此，强关联常被判断为经常同时发生。根据这个观点，疑心病与奇怪的眼睛的关联性错觉就

是由疑心病常会与奇怪的眼睛而引起的，而不是因与人体其他部位相联系而引起的。

从我们的人生经历可知，总的来说，相比发生频率低的例子，我们更能又好又快地回忆起发生频率高的例子，更容易想到可能发生的事，而不是发生概率不高的事。当事件频繁地同时发生时，这两个事件之间的关联性会得以增强。所以，人们可以自由使用可得性启发式的程序，具体是通过提取、构建和联想等相关大脑运作的容易程度来估测类别的数量、事件的可能性或是事件同时发生的频率。然而，前面的例子已经说明，这个有价值的估测过程会导致系统性错误。

判断与锚定

在许多情况下，人们都会通过初始值来确定最后的答案。初始值或起始点，可能是从问题形成之时得到的提示，也可能是在稍微计算之后得到的结果。但无论是前者还是后者，其调整都不会太过充分。不同的起始点会产生不同的估测，都会偏向于初始值。我们将这个现象称为锚定。

不充分的判断。 在某个证明锚定效应的实验中，受试者需要估测不同的数值，并以百分比来进行评定（例如非洲国家在所有联合国成员国中所占席位的百分比）。在猜测每一个数值的时候，受试者面前一个范围为0~100的幸运转盘都会旋转一次。受试者首先需要说明，转盘指针指向的数值比起实际值来说是高了还是低了，然后，再将转盘的指针拨向自己估计的值。不同的小组面对的是不同的初始数字，而这些随机的数值对估计有着巨大的影响。以非洲国家占联合国成员国的百分比为例，转盘指针指向10的小组估测的中值是25，而指针指向65的小组估测的中值是45，其中，10和65就被受试者视为起始点。对于估计要精确的要求也并没能削弱锚定效应的影响。

锚定不只是在受试者被给予相关起始点的情况下发生，当受试者依赖于未完成的计算结果进行估测时，这种情形也会发生。关于直觉性数值估计的研究就说明了这一效应：在黑板上写出一些算式，让两组高中生在5秒之内估计结果。其中一组学生估计下面这个算式的结果

8×7×6×5×4×3×2×1

另一组学生估计以下算式的结果

1×2×3×4×5×6×7×8

想要快速回答这样的问题，人们可能会先计算几步，然后再通过外推或调整得出结果。由于判断的根据并不充分，这样的过程就会导致低估。另外，就前几步的计算结果而言（从左到右进行计算），降序序列得到的结果肯定会比升序序列的结果大。那么，你就会认为第一个序列的结果大于第二个序列的结果。这两种判断都得到了证实。对于升序序列中值的估计为512，对降序序列估测的中值是2 250，但正确的答案应该是40 320.

评估连续事件与非连续事件的偏差。 在巴希勒最近的一次研究中，受试者需要选两个事件中的一个来打赌。该研究应用了三种类型的事件：（1）简单事件，例如从一半是红球一半是白球的口袋中取出一个红球；（2）连续事件，例如从90%是红球、10%是白球的口袋中连续7次抽取红球；（3）非连续事件，例如从10%是红球、90%是白球的口袋中连续取球7次，至少取出一个白球。在这个问题中，相比简单事件的那个赌（概率是0.50），绝大多数受试者都更愿意打连续事件的那个赌（概率是0.48）。而相比不连续事件（概率是0.52），受试者又更愿意打简单事件的赌。因此，在这番比较中，大多数受试者倾向于打的赌都是相对不太可能发生的事件。这样的选择模式证明了一个普遍的发现。对赌的选择以及对概率的判断的研究表明：人们易于高估连续事件的概率，低估非连续事件的概率。这样的

偏见是由锚定效应引起的。基本事件的概率（即任意某个阶段的成功）提供了估测连续事件以及非连续事件概率的自然起始点。因为从出发点进行调整显然不会充分，对于上述两种事来说，最后的估测都会与基本事件的概率相接近。请注意，某个连续事件的整体概率会比其中每个基本事件的概率低，而非连续事件的整体概率会比其中每个基本事件的概率高。由于锚定的影响，在连续的问题中，整体概率会被高估；在非连续问题中，整体概率会被低估。

评估复合事件的偏见在计划的情境中尤其明显。成功完成某个任务（例如推广一个新产品）具有连续的特征：要想某个任务成功，该任务中包含的每一个事件就都必须发生。如果需要发生的事件数量众多的话，即使每个事件都很有可能发生，其整体成功的概率也可能会很低。高估连续事件概率这个普遍的倾向会使人们在评估某个计划成功的可能性或能否按时完成时过度乐观，但却缺乏根据。相反，非连续结构总会遭遇风险性的评估。一个复杂的体系，例如核反应或人的身体，如果其中的某个部分出现问题，整个体系就会出现故障。即使每个部分失败的可能性都很小，但若包含很多部分，那么整体失败的概率也可能会很高。因为锚定效应，人们会倾向于低估复杂系统失败的概率。因此，我们有时可以从事件的结构中推测出锚定偏见的方向。连续事件的链式结构会导致高估，非连续事件的漏斗式结构会导致低估。

评估主观概率分布时的锚定。 在决策分析中，专家时常需要以概率分布的形式来表示他们对某个数值（例如某一天的道琼斯指数）的信念。这样的分布通常是根据专家选择的不同数值构建的，而这些数值与其主观概率分布的百分位相对应。例如，判断者可能会被要求挑选出一个数字X90。这样的话，他认为这个数字将会超过道琼斯指数的主观概率就是0.90。也就是说，他选择数字X90，所以愿意接受道琼斯指数不会超过这个数值的比率是9 ：1。通过几个这样对

应于不同百分位数的判断，我们可以构建出道琼斯平均指数的主观概率分布。

通过搜集多个不同数值的主观概率分布，还有可能测试出判断者的度量或校准是否合适。如果待估量值的真实值有II%分布在某位受试者规定的XII值之下，那么这个受试者就在一系列问题中进行了恰当的（或外部）校准。例如1%的量值，其真实值应该分布在X01之下，即X99之上。因此，98%的问题，真实值应该在X01到X99的置信区间内。

几位研究人员已从大量的判断中观察到许多量值的概率分布。这些分布表明了其与恰当的校准之间巨大且系统的偏差。在多数研究中，30%的问题，其待评估量的真实值或小于X01，或大于X99。也就是说，受试者设定的置信区间过小，与他们关于待估量的知识所能证明的相比，反映出了更大的确定性。经验不足与经验老到的受试者都存在这种偏差，而引入合适的积分规则虽能为外部校准提供刺激，但也不能彻底消除偏差。这种效应至少部分是因锚定引起的。

例如，为了选择X90作为道琼斯指数，人们会首先想到自己对道琼斯指数最佳的估测，然后将这个数值上调。如果这个调整和大多数其他调整一样是不充足的，那么X90就不会是极端的。同样的锚定效应在选择X10时也会发生，这时，人们就会将最佳估测向下调整。所以，X10到X90之间的置信区间将会太小，而待估量的概率分布就会更紧密。一种程序能够系统地改变主观概率分布，使最佳估测值不作为初始值，这也支持了这种解释。

某个给定的量（比如道琼斯指数）的主观概率分布可以通过两种不同的方法得以实现：（1）要求受试者选择与自己的概率分布的特定百分位数相符合的道琼斯指数；（2）要求受试者估测出的真实值超过特定数值的概率。这两种方法在形式上是等同的，因此应该产生相同的分布。然而，这两种方法体现出的是不同锚定下不同的判断模式。在方法（1）中，自然的起始点是人们对变量的最佳估测。此外，在方

法（2）中，受试者可能将锚定点定在了问题中给定的数值上。或者，他可能将锚定定位在相等的概率上，即50－50的概率，因为这是估测可能性通常的起始点。无论哪种情况，方法（2）得到的概率应该不会像方法（1）那样极端。

为了对比这两种方法，研究人员给一组受试者24个量值（例如从新德里到北京的空中距离），并要求他们在每一个问题上估计X10或X90。另外一个组的受试者得到的是第一组受试者对24个数值中每个评估结果的中值。他们被要求评估每个给定的数值超过相应量值的真实值的概率。在没有任何偏见的干扰下，第二组受试者应该提取出和第一组相同的概率，即9 ：1。然而，如果使用50%的概率或给出的数值作为锚定，第二组的概率也应该更不极端，即接近于1 ：1。事实上，第二组给出的所有问题的概率中值都是3 ：1。当对两组受试者的判断进行外部校准时，发现第一组的受试者太过极端，这与早前的研究结果相符合。他们估测的发生概率为0.10的事件实际上有24%发生了。相反，第二组受试者太过保守。他们认为平均概率为0.34的事件实际发生的概率只有26%。这些结果说明了校准的程度取决于引导的程序。

讨论

本附录关注的是依赖于判断启发式的认知偏见。我们不能把这些偏见归因于激励效应，比如一相情愿的想法或是因为报酬和罚款而扭曲的判断。实际上，尽管受试者被鼓励应尽量准确，而且答案正确的话还能得到奖赏，但还是会犯前面所提到的严重的判断性错误。

对启发式的依赖性以及偏见的普遍存在，并不局限于普通人。有经验的研究人员在凭直觉进行思考时，同样易于犯偏见的错误。例如，受过广泛训练的人在进行直觉判断时，也会有在没能充分考虑先验概率的情况下预测最能代表数据的结果这一倾向。尽管这些研究人

员在统计学方面的经验可以使其避免类似于赌徒谬误的基本错误，但他们的直觉性判断还是容易在更为复杂的问题中犯类似的谬误。

类似于代表性和可得性等有用的启发式可以得以保留，即使它们有时会导致预测或估测的错误。这一点并不会使我们惊奇，而可能会使我们惊奇的是，人们不能从其人生经历中推断出基本的统计学规则，例如回归平均值或是样本大小对样本可变性的影响。尽管在人的生命历程中，每个人都会遇到许多这样的例子，很少有人能独自发现样本和回归性的原则。我们不能从每天的经历中学习到统计学的规则，因为相关的例子不能被恰当地解释。例如，人们不会发现，某文本中连续几行单词的平均词汇长度比连续几页中单词的平均长度变化更大，因为无论是几行或者几页，人们根本就不会注意到单词平均长度的问题。所以，人们不能了解到样本大小和样本可变性的关系，尽管相关数据比比皆是。

缺少恰当的编码也能解释为什么人们在判断概率时通常不能察觉到偏见。人们可以通过在分配的同样概率的事件中保持实际发生事件的比例，来了解自己的判断是否是外在度量的。但是，用判断所得的概率来将事件分组并不合适。那么，在分组缺乏的情况下，某个人就不可能知道他分配的有0.9或更高的概率的预测，有50%会真正发生。

认知偏差的经验分析对于判断的概率理论及应用角色方面都有一定的意义。现代决策理论将主观概率视为某个理想化的人量化的观点。具体来说，对某个给定事件的主观概率可被定义为某个人是否愿意接受有关这个事件的赌注。如果这个人在不同赌注之间的选择满足于特定的规则，比如概率论的公理，那么内在一致或是连贯的主观概率就可以被引申出来。引申出的概率是主观的，原因是不同的人可以对同样的事件作出不同的概率评估。这种方法最主要的贡献是提供了对概率严格主观的解释，这个解释能够应用于独特的事件，也能应用于理性决策的普遍理论中。也许应该注意一点，我们有时可能从对赌

注之间的偏好中推断出主观概率，但通常主观概率并不是由此而形成的。某个人愿意给A队下赌注而不是B队，是因为他相信A队更有可能会赢，他并不是从自己对赌注的偏好中推断出这个想法的。因此，在现实中，主观概率会决定我们对赌注的偏好，但我们并不是从这些偏好中推断出主观概率的，就如同理性决策中不证自明的理论一样。

概率内在的主观本质使许多学生相信一致性或内在一致性是判断概率唯一有效的准则。从主观概率的形式理论来看，任何内在一致的可能性判断和其他判断都是一样的。这个准则并不完全令人满意，因为内在一致的主观概率可能和人们抱有的其他信念相抵触。例如某个人对抛硬币游戏所有可能结果的主观概率就反映了赌徒谬误。即他推测硬币更可能是呈反面，因为已经连续出现了多次正面。这样的判断可能是有内在一致性的，因此，根据形式理论，这是一个恰当的主观概率。然而，这样的概率与硬币是没有记忆的这一人们普遍持有的信念不相符，因此不能产生序列依存。若对判断的概率进行充分和理性的考虑，就会发觉对内在一致性的解释并不充分。判断必须与人们持有的所有信念相容。但不幸的是，还没有简单且正式的方法去测评一系列概率的判断与判断者整体信念系统的相容性。不过，理性判断者会努力争取这种相容，即使利用内在一致性能更容易完成判断和评估。特别是，理性判断者会尝试使自己对概率的判断与自己相关的知识、概率的规则以及个人的判断启发式和偏见相容。

结语

本文描述了在不确定的情况下进行判断的三种启发式：（1）代表性。人们通常在需要判断物体A是否属于类别B或是事件A是否属于过程B时，就会使用代表性；（2）事件的可得性。当人们需要估测某类事件发生的频率或是某个特定进展的合理性时，就会使用可得性。（3）通过锚定进行调整。当相关数值可得时，许多预测都会用到锚定。使用这些启发式不仅能节约很多时间，大多数时候也很奏效，但它们也

会导致一些系统性的错误。更好地理解这些启发式和它们带来的偏见，能够在不确定的情境下提高判断和决策的质量。

附录B　选择、价值以及框架

（1983年8月，我在美国心理协会大会上发言时用的就是这篇文章，后来因此被授予卓越科学贡献奖。这篇文章最初发表在《美国心理学者》杂志上。）

摘要：我们已经讨论了在风险状况以及无风险状况下，作选择时认知和心理的决定因素。价值的心理物理学会使人们在获利概率大时选择规避风险，在损失概率大时选择冒险。概率中体现的心理物理学使得人们过于重视确定的事情和不可能发生的事（与一般的概率性事件相对）。决策问题可用多种关于不同偏好的方式来进行描述或建构，这与理性选择的不变性准则相矛盾。心理账户过程（人们在此过程中会组织交易的结果）可以解释一些消费行为中的反常现象。是否采取某个选择取决于这个选择可能的负面结果是被评估为一种成本还是无法补偿的损失。我们将讨论决策价值和体验价值之间的关系。

人们总是在做决策，做决策时可能是有意识的，也可能是无意识的，就像是在念散文。如此看来，决策制定也自然会涉及众多学科，包括数学和统计学、经济学和政治科学，以及社会学和心理学。对决策的研究不但解决了规范性问题，也解决了描述性问题。规范性分析涉及理性的本质和决策制定中的逻辑。而描述性分析涉及的却是人们真实的观念和偏好，而不是人们应有的观念和偏好。规范性和描述性考虑问题间的对峙就是判断和决策研究的主要内容。

在分析决策制定时，通常会将有风险的决策和无风险的决策区分开来。是否会去赌钱（赢的概率确定）是具有风险的决策的典型例子，而是否会接受将某件商品或某项服务换成钱或劳力则是没有风险的决策的典型例子。本文第一部分分析了有风险前景价值的认知和心

理物理学的决定因素。第二部分介绍的是这种分析在交易和贸易中的运用。

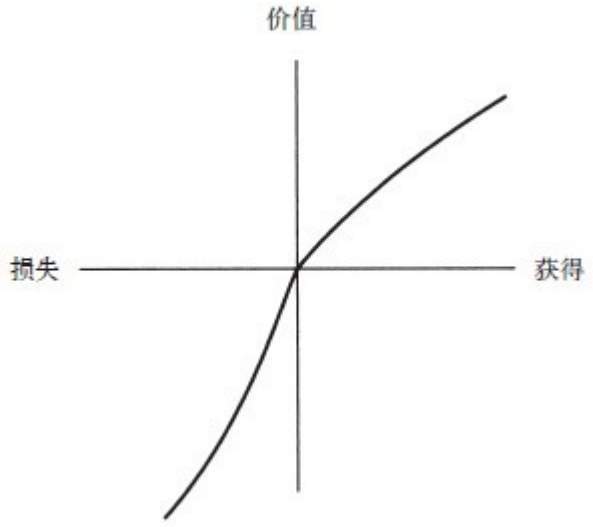
风险性选择

做出类似是否带雨伞或是否参战这种有风险的决策时，人们是不会知道其结果的。因为还有很多不确定因素在里面，比如天气好坏或敌人的强弱。是否会做出某项决策可以被看成是否会打某种赌，当然，是赌就会产生不同的结果，且不同的结果会有不同的概率。因此，对于在一定风险下的决策制定的研究关注的就是在简单的赌钱和确定的概率间的决策，并希望这些简单的问题能对风险和价值的研究有所启示。

我们在研究风险决策问题时提出了一套方案，此方案的许多假设都是从人们对金钱和概率反应的心理物理学分析中得来的。对于决策制定的心理物理学分析最早出现在丹尼尔·伯努利于1738年发表的一篇有重要影响力的文章中。伯努利在这篇文章里试图解释为什么人们总是会选择风险规避，而随着财富增长选择风险规避的意愿却降低了。为了更明白地说明风险规避和伯努利的分析，请思考这样一个问题：我们现在面临两种选择，一种是有85%的概率赢得1000美元（15%的概率什么也得不到），一种是肯定会得到800美元。虽然从数学的角度来看，选择冒险会得到更多的好处，但大多数人还是更愿意选择确定的事。赌钱的结果是经权衡后的平均值，这种平均值在计算时会把每种可能的结果进行权衡。在刚提到的问题中，赌一把的结果可表示为0.85×1 000+0.15×0 =850（美元），这比选择确定的事（肯定会得到800美元）所得到的钱要多。选择确定的事就是风险规避。大体来看，选择确定的事而不是赌一把（所得结果更多或同等）被称为风险规避；不选择确定的事，而愿意赌一把（可能性更小或相等）被称为风险追求。

伯努利建议不要通过收益结果来评估前景，而是要通过这些结果的主观价值来评估。某次赌的主观价值也是一种经过权衡后的平均值，但在这里，每种结果的主观价值是通过其发生的可能性来权衡的。为了在这个框架下解释风险规避，伯努利提出主观价值或者说是效用，可用收益的凹函数来表示。例如，在这种函数下，200美元和100美元间效用的不同比1 200美元和1 100美元间效用的差异更明显。从函数凹处可以看出，得到800美元的主观价值比得到1 000美元的价值的80%要大。因此，效用函数的凹处也就意味着是风险规避，人们会选择肯定能得到800美元，而不是有80%的概率得到1 000美元，尽管这两种可能最终得到的钱数一样。

在决策分析中，常用总财富状态来描述决策的结果。例如，一个下20美元赌注的抛硬币游戏，就可以表示成在个人当前的财富状态W和等概率的可能变成W+20美元或W－20美元的财富状态间的选择。这种表示方法在心理学上是不现实的，因为人们通常不会从财富状态出发来考虑概率相对较小的结果，人们常会从收益、损失和中立的结果（比如维持现状）的角度来考虑。如果主观价值的表示方式如我们提出的那样，是财富的变化而不是最终的财富状态，那么对于结果的心理物理学分析就应该应用到获得和损失上来，而不是应用于总财产上。这种假设在对待有风险的选择方面发挥着重要作用，我们称之为前景理论。无论是通过反省还是心理物理学的测量，都表明主观价值是个关于获得多少的凹函数。同样的归纳也适用于描述损失。损失200美元和100美元的主观价值的区别要比损失1 200美元和1 100美元的主观价值的区别要大。当把获得和损失的价值函数结合到一起时，我们就得到了一个S形的函数，如图B－1所示。



图B-1

图中显示的价值函数是由获得和损失来定义的，而不是通过总财富值来定义的。在获得的情况下是凹面，在损失的情况下是凸面，损失情况下的曲线比获得情况下的曲线更陡。该图表示的情况就是损失厌恶，表明了获得某笔钱的吸引力要弱于人们想要规避某笔损失的意愿。损失厌恶解释了为什么人们不愿在抛硬币的游戏中选择有同等概率的赌注：可能的收益的吸引力并不足以抵消可能的损失带来的厌恶。例如，在以大学生为样本的抛硬币实验中，如果赢得的收益不到30美元，大多数受试者都会拒绝冒10美元的风险。

对风险决策的假设在经济理论中占有核心地位。然而，正像收益曲线的凹面表示的是风险规避一样，损失曲线的凸面也表示着风险追求。确实如此，在损失的情况下选择风险追求作用很大，尤其是在损失的概率很大时。例如，人们在有85%的概率损失1000美元（15%的可能性什么也不损失）和肯定会损失800美元间作出选择时，大多数人都愿意选择赌一把而不是选择确定的损失。这就是风险追求。因为赌一把的期望值（－850美元）比确定事件的期望值（－850美元）要低。在损失情况下的风险追求已经得到了一些研究员的证实。即使在结果不涉及钱时，这种结论也得到了证实，比如疼痛时间和生命的损失。

在获益的情况下选择风险规避和在损失的情况下选择风险追求是错的吗？这些偏向与对得失的主观价值的强烈直觉相符合，其前提是人们可自由选择对获得和损失的自我价值。然而，我们会看到这条S形价值函数曲线所显示的含义时，从规范的角度来看，它是不被接受的。

为了解决规范的问题，我们从心理学转向决策理论。现代的决策理论最早可追溯到冯。诺依曼和摩根斯顿的研究。他们创建了几条定性原则或公理，而且这些原则和公理能左右理性的决策制定者的偏向。其中的公理包括有传递性（如果A比B更受青睐，B比C更受青睐，那么A就比C更受青睐）、替代性（如果A比B更受青睐，那么赢得A或C青睐的可能性就比赢得B或C青睐的可能性更大），以及其他一些技术性公理。针对理性决策公理的规范化和描述化状态已经有了广泛的讨论。特别是有证据显示，人们不总是遵从替代性公理，而且对于这个公理的规范性优点还有很多反对意见。然而，所有关于理性决策的分析都包含了两条原则：主导性和不变性。

主导性要求如果前景A在各方面和前景B都一样好，但至少A在一方面强于B，那A就应比B更受青睐。不变性要求在众多前景中的偏向不应依从于描述的方式。特别是，如果两种表达方式不同的问题同时出现，能被界定为实质是相同的，那么这两种表达方式不在同一时间出现时，人们也应该对它们持有同样的偏向。现在，我们给出了不变性的要求，这种要求虽然看上去很基础且无关紧要，但人们却不是总能做到。

结果的框架

风险前景的特点表现在它们可能的结果以及产生这些结果的概率方面。然而，同样的选择会以不同的方式来构架或描述。例如，一次赌的可能结果可以被构架成现状的获得或损失，或是包含最初财富的资产状态。不变性要求不能因为对结果描述的不同而改变自己的偏

向。下面的这两个问题违反了这个要求。N表示每个问题的受试者总数，括号里是选择每个选项的人数比例。

问题1（N=152）：设想美国可能爆发一种异常的亚洲疾病，这种疾病可能导致600人死亡。有两种方案来应对疫情，假设下面是对每种方案结果准确的科学预测：

如果采取方案A，可救治200人。（72%）

如果采取方案B，有1/3的概率救治600人，2/3的概率无人获救。（28%）

你会选择哪种方案？

问题1的表达模式可作为此事件的一个参考状态，即该疾病会夺去600条生命。两种方案的结果包括这种参考状态以及通过被救者的数量而量化得来的收益情况。就像期待的那样，偏好是一种风险规避：绝大多数受试者更愿意选择能保证有200人获救的方案，而不是有1/3的可能性救600人的方案。现在来考虑另一个问题，还是同样的情况，但两种方案用的是另一种方式表述：

问题2（N=155）：

如果采取方案C，400人死亡。（22%）

如果采取方案D，1/3的概率没有人死，有2/3的概率600人全部死亡。（78%）

很容易看出问题2中的方案C和D与问题1中的方案A和B在本质上没有差别。然而问题2中假设的参考点是没有人会因为该疾病而死亡。最好的结果是维持该参考状态，其相对的情况是因该疾病致死的人数来量化的损失。用这些参考状态来评估作出的选择可表明，人们会偏向

于赌一把（方案D）的风险追求，而不是肯定会丧失400条性命的风险追求。实质上，在第二个问题中的风险追求比在第一个问题中的风险规避代价更大。

没能遵守不变性这一现象非常普遍，且难以克服。这在经验丰富的受试者和初级受试者中都很常见，即使相同的受试者在几分钟内回答这两种问题，也无法消除这一现象。面对两种相互矛盾的回答，受试者也时常不解。但即使再读一遍该问题的陈述，他们也会在“生命拯救”的说法中选择风险规避，在“生命死亡”的说法中选择风险追求。而且他们在两种说法中都希望能遵守不变性，且给出一致的回答。在他们不断地迎合下，框架效应更像是感觉错觉而不是计算上的错误。

下列问题引出了违反理性决策的主要要求的偏向。

问题3（N=86）：请在下列选项中作出选择：

E：25%的概率赢得240美元，75%的概率失去760美元。（0）

F：25%的概率赢得250美元，75%的概率失去750美元。（100%）

很容易看出F比E更占优势。实际上，所有的受试者也都是这样选择的。

问题4（N=150）：设想你需要同时对下面两个问题做出决策。

先看一下两个决策，之后选出你偏爱的那一项。

决策（1）在下列两者中选择：

A.肯定会得到240美元。（84%）

B. 25%的概率得到1000美元，75%的概率什么也得不到。（16%）

决策（2）在下列两者中选择：

C.肯定会损失750美元。（13%）

D. 75%的概率损失1 000美元，25%的概率什么也不损失。（87%）

通过前面的分析可以看出，在第一个决策中，大多数受试者会对确定的事选择风险规避；更多的受试者在第二个决策中选择风险追求，而不是确定的事。事实上，73%的受试者选择A和D，而只有3%的受试者选择了B和C.同样的结果模式也出现在问题的另一种说法中，在这种说法中，大学生们选择了他们能够真正参与的博一把。

受试者会同时考虑问题4中的两个问题，因此，相对于B和C，他们会偏向于A和D.然而，受试者的偏向（A和D）往往受放弃的选择的控制。若把肯定会得到的收益（选项A）增加到D选项上，会产生有25%的概率赢得240美元和75%的概率失去760美元的结果。这正是问题3中的选项E.同样，把750美元确保的损失（选项C）增加到B选项上，会产生25%的概率得到250美元和75%的概率失去750美元的结果，这也正是问题3中的F选项。因此构架的敏感性以及S形的价值函数在一些需要同时做出决策的事件中与主导因素相违背。

能运用这些结果的地方并不理想：不变性从规范上来看是至关重要的，直觉是很吸引人的，但从心理学角度看却无法实现。我们只设想了保证不变性的两种方式。第一种就是采取可将任何问题、实质等同的表达方式转化成完全一样的常规表述。我在给经济系的学生上课时，常会将这点作为最基本的原理告诫他们，他们应该在思考每一个决策问题时，从总值的角度考虑，而非仅从收益和损失上考虑。这样的表述可避免违背在先前问题中提到的不变性，但执行起来却很难。除了特殊情况，也就是从获得和损失的角度考虑钱财结果比从当前的财富状态考虑更普遍。此外，风险前景的常规表述需要计算同时出现的决策（例如问题4）的所有结果，而计算这些同时出现的决策的难度

超过了对简单问题直觉上的计算。在其他条件下用常规表述更困难，这些条件包括安全性、健康性或生活质量。我们是否应该建议人们，通过计算因某种疾病致死的总数，或因研究中某种特殊疾病而致死的人数，去评估公共卫生政策（例如问题1和2）？

另一种可以保证不变性的方法是通过保险精算的结果来评估某项选择，而非通过心理学的结果来评估。在人们的生活中，保险精算的准则有一定的吸引力，但对于涉及钱的决策而言，这样的准则明显不够。应该说，该准则在伯努利时期就被意识到了，而且对于缺少客观量度标准的结果完全不适用。总之，构架不变性很难被预测，而且人们在某个特殊选择中的自信不能确保其在另外一个框架下还会做出同样的决策。因此，用多种方法来构架决策问题的行为来测试偏向的稳定性是个不错的方法。

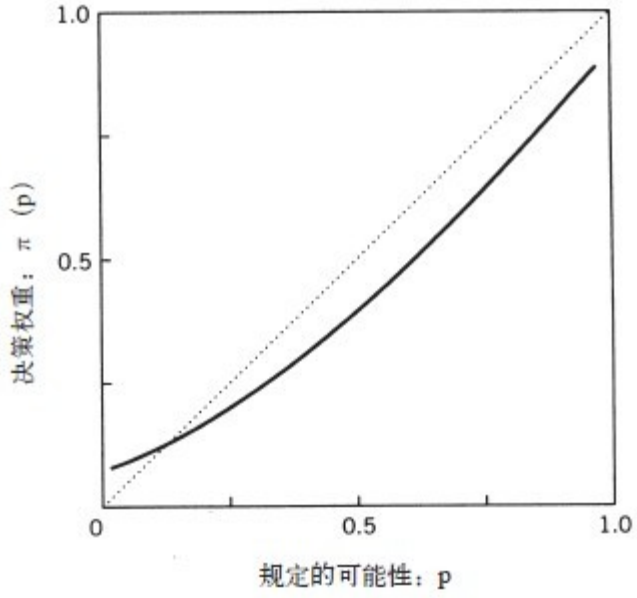
概率的心理物理学

到目前为止，我们假设伯努利的期望原则所依据的是某种不确定前景的价值或效用，该原则是通过增加每种可能结果的效用而得来的，每个结果的效用又都是通过概率来加以权衡的。为了测试这个假设，我们再从心理物理学角度出发。将当前的状态价值设为零，想象有份价值300美元的收益，我们将这份收益的价值设为1。现在假设你只有一张彩票，且该彩票的单次奖励是300美元。这张彩票的价值会怎样随着赢得奖励的可能性函数而改变？除了赌一把的效用外，这种前景的价值一定会在零（当赢得的概率为零时）和1（确定赢得300美元）之间变化。

按照直觉，彩票的价值并不是获胜概率的线性函数，正如期望原则推导出的那样。从零到5%的增长比从30%到35%的增长有更大的影响力，而相对于从95%到100%的增长，影响就显得小了。综合考虑各方面可得出种类—边界效应：即从不可能到可能，或从可能到确定的变化

比变化范围内的变化有更大的影响力。这种假设体现在图B－2的曲线上，该曲线以函数的形式标出了对某事件众多可能性的权重。该图最大的特点是关于规定的可能性，决策权重会成回归状态。除了终点附近，获胜的概率每增加0.05，赢得奖励的价值就会增长不到5%。我们接下来要研究的就是在有风险的选择中，对偏向的心理物理学假设的含义。

在该图中，决策权重在很大的范围内要低于相应的概率。过低权衡确定事件的中等或高概率会降低能得到奖励的赌局的吸引力，从而在会有所得的选择中使人们选择风险规避；同样，在损失的情况下，也会通过减弱对赌局中的损失厌恶而选择风险追求。然而，小概率事件常被过高权衡，且非常小的概率不会被过高权衡或完全忽视，使得这个区域内的决策权重很不稳定。对低概率过高权衡推翻了前面描述的规律模式：它提高了风险大的赌注的价值，提高了对于小概率的严重损失的厌恶值。最终，人们通常在未必有收益的情况下选择风险追求，在未必有损失的情况下选择风险规避。因此，决策权重的特点解释了彩票和保险政策吸引人的原因。



图B-2

决策权重的非线性必然会违背不变性，下列两个问题就说明了这一点：

问题5（N=85）：假想有如下两个阶段的游戏。在第一个阶段，有75%的概率在游戏最后什么也得不到，有25%的概率会进入到第二个阶段。如果你进入第二个阶段，可以在下面两个选项中作出选择：

A.肯定会获得30美元。（74%）

B. 80%的概率获得45美元。（26%）

你必须在游戏开始前作出选择，也就是说，要在第一个阶段结果出来前选择。

问题6（N=81）：请在下面两个选项中作选择：C. 25%的概率获得30美元。（42%）

D. 20%的概率获得45美元。（58%）

由于在问题5中有25%的概率进入到第二个阶段，选项A有25%的概率获得30美元，选项B有80%（0.25×0.80 = 0.20）的概率获得45美元。因此，问题5和问题6在概率和结果方面是相同的。不过，这两种说法的偏向却不同：在问题5中，绝大多数人更喜欢获得小数目钱的高概率选择；而在问题6中，情况却正相反。现实和假设的收益（当前，其结果用钱来表示），生命的拯救和丧失，以及概率过程的非连续表示都已经证实了这种与不变性的违背。

我们认为，不变性之所以被证实不成立是由于两种因素的相互作用：即概率的构架和决策权重的非线性。具体说，我们认为，人们会忽略问题5中的第一个阶段（不管是否已经做出决策，都会产生相同的结果），且只专注于进入第二个阶段后会发生什么。当然，在这种情况下，如果人们选择A，肯定会有所获得；但如果人们更愿意赌一把，

就会有80%的概率获得收益。的确，在需要作出连续选择的问题中，人们的选择会和在肯定会获得30美元且有80%的概率获得45美元间的选择相同。因为相比有一般或较高概率的事件来说，确定事件会被过高权衡，肯定会获得30美元的选项就比需要连续做出决策的问题选项更具吸引力。我们将这种现象称为虚假确定性效应，因为实际上不确定的事件在被权衡时会被看成是确定的。

可能性范围的低端也出现了类似的现象。假设你嫌保险费太高而不确定要不要买地震保险。就在你犹豫不决的时候，保险代理说你可以有另一个选择：“你可以选择支付一半的保险费，若地震发生的日子是奇数，你就能获得全额的保险金。”但为什么很多人会认为这种保险没有吸引力呢？图B－2给出了答案。在低概率范围内任意处（设为P点）开始，概率从P降低到P/2的决策权重的影响会比从P/2减小到零的影响小得多。因此，风险降低一半不会使得只需一半的保险费更具吸引力。

对概率保险的厌恶主要有三个原因。第一，传统上对保险的解释是从凹线效用函数的角度出发的，而概率保险显然违背了这一点。按照期望效用函数理论，当普通的保险可被接受时，概率保险应该比普通保险更受欢迎。第二，概率保险有多种形式的防御措施，比如做医疗检查、购置新轮胎或安装防盗系统。这些措施没有完全排除所有的危害，却有效地降低了某些危害的可能性。第三，意外事件的构架也会影响人们是否购买保险。例如，火灾保险不包含洪水造成的灾难，这种保险政策就会被评估为是对某种特定危险（比如火灾）的完全防护，或总财产损失的可能性的降低。

从图B－2可以发现，相对于完全消除危险而言，人们过低估计了降低发生危险的可能性。因此，当将保险被描述成可以消除危险而不只是降低危险时，保险会更具吸引力。的确，正如斯洛维克，费斯科霍夫和利希滕斯坦所说的那样，假设某种疫苗可将发病率从20%降低到

10%，若这种疫苗被描述成可治愈一半的病人时，与其被描述成对相同症状的病毒的一半完全有效得到的吸引力相比，其对公众的吸引力更小。

公式化效应

我们已经谈到，构架效应可表明不变性也有不成立的时候。现在，我们将目光转移到控制结果和事件框架的过程上。公共卫生问题就体现了公式化效应，若把“生命拯救”的说法换为“生命丧失”，其偏向会从风险规避转变为风险追求。很显然，受试者采用了问题里面给出的关于结果的描述，并将结果评估为收益和损失。麦克尼尔、鲍克、萨班斯和特沃斯基提出了另一种关于公式化效应的例子。他们发现，当用死亡和存活来描述肺癌可能出现的结果时，医生和病人对治疗方法的偏向差异非常大。外科手术不像放射性治疗那样，在治疗期间会有一定的死亡风险。因此，用死亡来描述外科手术的结果比用存活率来描述的吸引力更小。

医生或者总统顾问，可以不用歪曲或隐藏事实，只构架事件发生的结果和可能性就能左右病人或总统的决策。公式化效应可能会偶然发生，人们可能会意识不到框架效应对最终决策的影响。公式化效应也可以被利用起来控制选项的相对吸引力。泰勒指出，信用卡行业的说客总是说，信用卡和现金在购买力上的区别可被表示为现金可打折，而不是信用卡可超额使用。这两种表述通过分配比平常价钱更少或更多的钱，将不同的价钱用获得或损失来构架。由于损失给人们带来的感受比收益带来的感受强烈，相对于放弃折扣，消费者更不愿意额外付费。正如人们所预期的那样，在商界和政界，试图影响框架构架的尝试经常发生。

由于价值函数的非线性，以及人们有从问题的陈述所给出或隐含的参考点去评估某种选择的倾向，因此，对结果的评估易受公式化效

应的影响。值得注意的是，在其他情况下，人们会自主地将同样的信息用同样的表达方式来加以转换。对语言理解力的研究指出，人们会将听到的东西迅速地转化为抽象的表述，这种表述不能再区分该想法是用主动还是被动的形式来表达的，且不能再辨别实际所说的和暗指的、假定的或包含的意思。不幸的是，自主地进行这些运作的大脑机制不能完成将公共健康问题或死亡率、存活率的统计问题转化成普通的抽象任务。

交易与贸易

我们可将对框架构架以及价值的分析应用到多属性选择中，比如是否接受某项交易或贸易。为了评估多属性选择，我们作出了这样的假设，人们会建立一个心理账户，并用此说明某个选项的优点和缺点，这与多属性的参考状态相关联。某项选择的总体价值是通过相对于其参考状态的优缺点的平衡状态得以实现的。因此，当某个选项的优点多于其缺点时，这个选项就会被采纳。在作这种分析时，人们会从心理学上（而非从实际角度）将优缺点分开来考虑。该模式没有规定要把不同的特点综合起来，从而形成对优缺点的整体考虑，但在这种模式下考虑问题时需要作出凹面曲线和损失厌恶的假设。

我们对于心理账户的分析得益于理查德·泰勒的研究，他揭示了心理账户的过程和消费者行为之间的相关性。下面的问题来自萨维奇和泰勒曾举过的例子，他们通过这个例子引入了控制心理账户的原则，并表明了从价值曲线到是否接受交易的过渡。

问题7：设想你要买一件125美元的夹克和一个15美元的计算器。去买计算器时，那家商店的销售员告诉你，另一家分店正在搞促销，10美元就可以买到你想要的这款计算器，开车20分钟就能到那家店。你愿意去那家店吗？

这个问题的重点在于你是否接受销售员的提议，这个提议将路程的不便捷和价格上的优惠相结合，可被构架成一个最小限度的涉及主题或全面综合的理论。最小限度的理论只包括两种选项的不同，并忽视这两种选项共有的特点。在最小限度理论中，驱车到另一家店可被构架成有5美元的收益。涉及主题的理论将可能的选择同参考水平联系起来，且参考水平是通过引起决策的情境来确定的。在先前的问题中，相应的主题是购买计算器，因此，去另一家店的意义就被构架成价格降低（从15美元降低到10美元）。由于价格的节省只与计算器有关，夹克的价格就没有包含在涉及主题的理论中。夹克的价格以及其他的花销可以包含在更加全面综合的理论中，在这个理论中，节约与每月消费相联系。

前面的问题模式在最小账户、局部账户或综合账户中处于中立。但我们却表示，人们会自然而然地用局部账户来构架决策，在制定决策时，该账户的作用在感觉上和“好的形式”发挥的作用相似；在认知上，和基本层次范畴相似。局部事件和价值曲线使得为了节省5美元去另一家店买计算器的意愿与计算器的价格相反，与夹克的价格无关。为了验证这个预测，我们用另一种说法来表达这个问题，其中两种商品的价格是可以互换的。某家商店的计算器卖125美元，分店里卖120美元，夹克的售价为15美元。和预期一样，在这个问题的两种说法中，愿意去分店的人数比例大相径庭。结果显示，68%的受试者（N=98）会为了节省5美元（原价15美元的计算器）愿意去分店，但在93名受试者中，只有29%的人愿意为了节省5美元（原价125美元的计算器）跑去分店。这个问题的两种说法在最小账户和综合账户中是相同的，因此，这个发现证明了局部账户的概念。观察发现，一个城市不同商店中同种商品报价的标准偏差与平均值大致成比例，通过这个观察得出，在消费者行为中，局部账户有着重要作用。消费者肯定希望买到物美价廉的商品，这就必然会影响到价格的差别，这些结果表明，相对于为50美元的商品节省5美元来说，消费者对于为了150美元的商品节省15美元没有太大的兴趣。

局部账户使得人们从相关而不是单独的角度来评估收益和损失，导致金钱交换率有很大变动，比如为买到好商品而打电话的次数，或驾车行驶较长距离的意愿。大多数消费者认为相对于买一辆汽车或一幢房子而言，买车载音响或波斯地毯较为容易。当然，这些现象和消费者行为的标准理论背道而驰，消费者行为理论对不变性作出假设，并且意识不到心理账户的影响。

下面的问题是关于心理账户的例子，在这个例子中，某笔账目中的花费受局部账户的左右：

问题8（N=200）：设想你想看一场电影，每张票的价格是10美元。入场时，你发现票丢了。座位没有标记，而且票又找不到。

你愿意花10美元再买一张票吗？

愿意。（46%）

不愿意。（54%）

问题9（N=183）：设想你打算看一场电影，每张票的价格是10美元。入场时，

你发现丢了10美元。

你现在还愿意花10美元买一张票吗？

愿意。（88%）

不愿意。（12%）

对这两个问题的不同回答很能引起人们的兴趣。为什么很多人在丢了票以后不愿意再花10美元，而丢了与票价相当的钱后却愿意再花10美元？我们将这点不同归因于局部账户。去电影院被看成是种交

易，其中买票的钱被交换成看电影。再买一张票提升了看电影的成本，以至于很多受试者都认为这难以接受。相反，丢的钱没有被纳入电影的成本中，这只会使得个人感觉自己的财富减少了一点，从而影响买票的决定。

当将问题的两种说法呈现给同样的受试者时，有趣的事情发生了。若丢钱的说法紧随着丢票的说法出现，人们会更愿意再买张票。相反，丢钱后再买票的意愿没有因为此前另一个问题的出现而受到影响。两个问题的同时出现显然使受试者将丢票视为丢钱是有理可依，但反过来却不是这样。

心理账户作用的规范化状态会被质疑。之前列出的问题，比如公共卫生问题的两种说法只是形式不同，而计算器和电影票问题的两种说法则是本质上的不同。尤其是在购买15美元的商品时，节省5美元很具吸引力；而在较大花销的商品上可以节省5美元时，吸引力就没有这么大了。同时，相对丢了10美元而言，一张电影票花双倍的钱更令人懊恼。后悔、沮丧以及自我满足感都会受到框架效应的左右。如果这样的从属结果被认为是合理的，那么观察到的受试者的偏向也就没有和不变性原则相矛盾，也就不会被视为不一致或因错误而被排除。从另一个角度说，从属结果也会在反思之后发生改变。当人们在购买200美元的商品而无法节省10美元时，从15美元的商品上节省5美元的满足感就会被破坏。我们不建议用相同的方式来解决任何有相同首要结果且有两种解决方案的问题，但我们建议可以将另一种框架效应的系统检测作为一种有效的反思方法，帮助决策制定者评估其决策的首要或次要结果的价值。

损失和成本

许多决策问题都以在维持现状和选择一个替代选项的形式出现。这些替代选项在某些方面是有利的，而在其他方面又是不利的。早期

用于线性风险前景的价值分析可运用到这种决策中来，其方法是通过假设现状可定义问题所有因素的参考水平。替代选项的有利点会被评估成收益，而其不利点会被评估为损失。因为损失比收益的影响更大，决策制定者会偏向于维持当前现状。

泰勒用“禀赋效应”这个词来描述人们不愿意分隔属于自己的资产。当放弃资产的痛苦大于获得收益时的愉悦时，购买价格会远低于出售价格。也就是说，人们为了获得某物而付出的最高价钱，会低于使他们放弃已有资产的最低补偿价。泰勒列举了消费者与企业家的行为中一些关于禀赋效应的例子。一些研究发现，在假设和现实交易中，买入价格和出售价格都会有本质的不同。这些结果是对标准经济理论的质疑。在标准经济理论中，除了交易成本和财富效应外，买价和售价应保持一致。我们还发现，在假设的周薪（S）不同和工作地点的温度（T）不同的工作中选择时，受试者也会迟疑。我们让受试者想象他们的工作有特定的周薪和温度（S1，T1），并且他们可以换另一份工作（S2，T2）（这份工作在周薪和温度两者中有一点优于前一份工作，而另一点不如前一份工作）。我们发现，大多数处在（S1，T1）的受试者不愿意换到（S2，T2），而且处于（S2，T2）的受试者也不愿换到（S1，T1）。很显然，在薪水或者工作环境差异相同的情况下，不利点显得比有利点更为突出。

总的来说，损失厌恶偏向于稳定而非改变。假设有一对兴趣相同的双胞胎，他们认为某两种环境对自己的吸引力相同。出于某种原因，两人被迫分开，并分别置身于这两种环境中。他们很快会将自己的环境设为参考点，并据此评价对方环境的优缺点。两人对两种环境都不再漠视了，并且都更愿意待在自己所在的环境中。因此，偏向的不稳定产生了对稳定的偏向。除了偏向稳定而不是变化以外，适应性和损失厌恶的结合通过降低已排除的选项以及他人“禀赋”的吸引力，对悔恨和忌妒产生了有限的保护。

损失厌恶及其禀赋效应在传统的经济交易中发挥的作用不是很大。例如，商店老板不会认为付给供货商的钱是损失，也不会将从顾客那里得到的钱视为收益。而是将一段时期的成本和收益累加起来，仅就平衡状态进行评估。在评估前，相匹配的借款和贷款会被有效地取消。消费者支付的钱不会被评估为损失，而是种购买。在标准经济理论的分析下，我们很自然地认为可以用金钱购买到的商品和服务来代表金钱本身。当某人在头脑中有特定的选择时，如“我能买个新相机或者新帐篷”，该评估模式会被明确制定。在这种分析下，如果相机的主观价值超过了保留买相机的钱的价值的话，人们往往选择买相机。

在某些情况下，不利点可被构架为成本或损失，尤其是当买保险也能被构架为是在肯定的损失和可能的更大损失间的选择时。在这些情况下，成本—损失间的差异会导致违背不变性的情况发生。例如，请在肯定损失50美元和有25%的概率损失200美元间作出选择。斯洛维克、费斯科霍夫和利希滕斯坦指出，80%的受试者选择风险追求，即想赌一把而不是接受确定的损失。不过，只有35%的受试者拒绝花50美元为25%的概率损失200美元上保险。舒梅克尔和昆鲁斯以及赫尔歇和舒梅克尔也得出了类似的结论。我们认为，同样多的钱在第一个问题中被构架为了无法补偿的损失，在第二个问题中被构架为预防损失的花费。相对于消费而言，损失更让人厌恶，因此两个问题中的模式化偏向相颠倒。

在收益的情境下，我们也观察到了相似的结果，如下列问题所示：

问题10：你会接受一个有10%的概率获得95美元、90%的概率损失5美元的赌吗？

问题11：有种抽奖有10%的概率赢得100美元、90%的机会什么也得不到，你愿意花5美元参加这种抽奖吗？

有132个大学生回答了这两个问题，且两个问题间有个填充问题。有一半的受试者看到的问题顺序是调换的。虽然很容易看出这两个问题的选项从客观上看是一致的，但有55名受试者给出了不同的偏向。有42位受试者在问题10中不愿意赌一把，却在与问题10有着相同结果的问题11中选择了参加抽奖。这种看上去似乎是无关紧要的研究说明了消费—损失矛盾和框架效应的力量。相比将5美元看做损失，将这5美元当做支付的钱，使得冒这个险更加容易令人接受。

之前的分析表明，通过将损失的结果构架成消费而不是损失时，人们的主观状态会被提升。我们可以将这种心理改变解释为废弃—损失效用（dead-loss effect）的矛盾行为。泰勒提到过一个例子，在这个例子中，某个人交了网球俱乐部的会费，其技能很快就变得非常棒，即使生病了也坚持去俱乐部，为的是不浪费已交的会费。假设此人如果没有交会费就不去练习，那么问题就出现了：伤病期练习怎么能提高其水平？我们认为，带病训练是将会费评估成一种消费。如果停止练习，则此人就会被迫将会费视为完全的损失，这可能比带病练习更让人厌恶。

结语

效用和价值的概念一般会被用在两个完全不同的意义中：（1）体验价值：高兴或悲伤的程度、对结果真实体验的满足感或痛苦；（2）决策价值：预期结果对某个选项中总的吸引力或厌恶的影响。由于体验价值和决策价值常被假设成是一致的，所以两者的区别在决策理论中并不明显。这个假设是理想化的决策者持有的概念的一部分，理想化的决策制定者能准确地预测未来的事情，并以此来评估自己的决策。但对于普通的决策制定者而言，其体验价值与决策价值的一致性不会太完美。影响体验的某些因素是很难预测的，而且一些影响决策的因素对结果的体验并没有产生与其相当的影响力。

相对于决策制定的大量研究而言，对于这种将享乐体验与主观状态相联系的心理物理学的研究还不是很系统化。享乐的心理物理学最基本的问题就是，测定出能从消极结果中区分出对积极结果的认可或渴望。享乐的参考点在很大程度上是由客观现状决定的，但其也会受期望值和社会比较的影响。例如，在某位员工升职比办公室里其他人慢时，客观进步就会被认为是一种损失。随处境变化而体验到的愉悦或痛苦也依靠于享乐适应的动态变化。布里克曼和坎贝尔就享乐跑步机的概念提出了激进假说，即快速的适应性会使得任何客观进步的影响都很短暂。享乐体验的复杂与微妙使决策制定者很难预测结果的真实体验。很多人选择在非常饿的时候去点菜是很不明智的，当第五道菜端上桌来时，他们就会承认这是个错误的做法。决策价值和体验价值的不匹配引发了很多决策问题中额外的不确定因素。

框架效应的普遍性以及对不变性的违背使决策价值和体验价值之间的关系更加复杂了。结果框架时常引出在实际体验中与之无法对应的决策价值。例如，分别用死亡和生存来构架肺癌治疗方法似乎不会影响到体验，尽管这种方法对决策有很大的影响。然而在其他情况下，决策框架不仅影响了决策，还影响了体验。例如，某笔花费被构架为无法补偿的损失或保险费的话，很可能就会影响到人们对结果的体验。在这些情况下，制定决策时，对结果的评估不仅能预期到体验，还能构架模式。

致谢

我很幸运能有这么多朋友为我答疑解惑。我拜访了他们每一位，向他们征询信息和建议，其中一些朋友我还拜访过不止一次。本书中没能将他们全部列出，我深表歉意。有几位朋友在这期间给了我莫大的帮助，正是有了他们，这本书得以完成。首先，我要感谢杰森·茨威格（Jason Zweig），是他鼓励我积极投入到本书的写作中，他和我一起奋战，直到不能再共事时才退出。一直以来，他总会给予我批评和建议，他博学多识，善于遣词造句，因此本书才更有亮点。罗杰·卢因（Roger Lewin）把多篇授课记录整理成各章节的草稿。玛丽·希姆尔斯坦（Mary Himmelstein）总是为我提供有价值的帮助。约翰·布鲁克曼刚开始只是我的经纪人，后来我们成了很好的朋友。让·哈森（Ran Hassin）在我最需要帮助的时候给了我意见和鼓励。在完成本书的最后阶段，埃里克·钦斯基（Eric Chinski）也给我提供了很大的帮助，他是法劳－斯特劳斯－吉鲁出版社的编辑。他对本书的了解比我更深，而且我们合作得也很愉快，能做到埃里克那样的编辑真是少有。我的女儿勒诺·肖海姆（Lenore Shoham）在最后的紧张阶段也来帮我，她睿智，有远见，为书中的“示例”部分作了很大的贡献。我的妻子安妮·特丽斯曼（Anne Treisman）也付出了很多，要是没有她的支持、智慧和耐心，我也不可能取得今天的成就。

思考，快与慢
著 者：[美]丹尼尔·卡尼曼 著
译 者： 胡晓姣 李爱民 何梦莹 译
策划推广：中信出版社（China CITIC Press） 蓝狮子财经出版中心
出版发行：中信出版集团股份有限公司（北京市朝阳区惠新东街甲4 号富盛大厦2座 邮编 100029）（CITIC Publishing Group）
字 数：401 千字
版 次：2012 年7 月第1 版
书 号：ISBN978-7-5086-3355-8/F.2633
定 价：69.00元

Angus Deaton

逃离不平等

健康、财富
及不平等的起源

[美] 安格斯·迪顿(Angus Deaton)◎著
崔传刚◎译



《福布斯》2013年最佳图书

比尔·盖茨、《经济学人》、《金融时报》、《纽约时报》力荐

2015年诺贝尔经济学奖获奖作品

经济的发展、技术的进步，到底有没有让社会更加平等?
不平等到底是有益发展，还是有害发展?

2015年诺贝尔经济学奖得主
安格斯·迪顿的论述
将让你耳目一新

中信出版社·CHINACITICPRESS

逃离不平等

——健康、财富及不平等的起源

[美]安格斯·迪顿 著
崔传刚 译

中信出版社

目录

前言

引言

第一章 人类福祉现状

第一部分 生存与死亡

第二章 从史前至1945年

第三章 消灭传染病

第四章 当代世界的健康状况

第二部分 大分化时代

第五章 美国的物质生活状况

第六章 全球化与大逃亡

第三部分 救助与全球贫困

第七章 如何救助落后者？

后记

谨以此书纪念我的父亲，莱斯利·哈罗德·迪顿

THE GREAT ESCAPE

《福布斯》2013年度最佳图书

《彭博商业周刊》2013年度最佳图书

美国出版人协会2013年度经济散文荣誉奖

入选《金融时报》—高盛2013年度最佳商业图书榜单

比尔·盖茨、《经济学人》、《金融时报》、《纽约时报》、路透社等隆重推荐

媒体评论

世界正在变成一个越来越公平、富裕的地方吗？极少有经济学家能够比来自普林斯顿大学的安格斯·迪顿有更多的储备或资历来回答这个问题。多年来，他一直致力于评估衡量国际福利状况，不害怕为此追溯历史。不同于常规的研究视角，在这本书里，迪顿超越了简单的经济叙事，关注到那些经常被忽视的领域的进步，如人类的健康改善……要驾驭这样综合的主题，需要有大的格局和大胆的构想规划，安格斯·迪顿同时具备了这两点。

——《经济学人》

迪顿这本条理清晰的书激赏由发展带来的财富，同时明晰而审慎地解释为什么总有一些人在这样的进步中“落后”。他严格区分了由知识进步造成的不平等以及由政治系统有缺陷造成的不平等……这本书深厚的历史与地理知识背景增加了其论述的力量。

——《金融时报》

一个富于启发性的激动人心的关于人类的寿命和繁荣程度是如何在现代社会猛增的故事。从工业革命开始，到“二战”之后加速，经济进步和医疗技术里程碑似的发展使人类的预期寿命激增，本书便是关于这三者的一个综合阐述。

——《纽约时报》

当迪顿教授提出很多人或国家的所谓援助其实更多是满足自己的帮助需求时，可谓一语道破真相。他识别了人们的援助幻觉——即认为通过富裕国家的人们提供资金，可以解决贫困国家人民的贫困问题。

——《金融邮报》

了解当今世界福利状况的最佳指南之一……迪顿讲述了所有人类故事中最为激动人心的一个，它将给所有人以对人类未来前景乐观的理由，只要我们愿意听取其中的道理。

——《纽约时报书评》

在这本新书中，经济学家迪顿教授质疑所有援助的有效性，同时论述了世界上更多的贫困人口是怎样并不仅仅出现在非洲，同样也出现在急速发展的、贫富分化非常严重的中国和印度。

——《巴伦周刊》

《盛大逃亡》一书将技术的先进性、道德的紧迫感、富于经验的智慧以及一种引人入胜的写作方式做了一个惊人完美的结合。它将加深你对现代经济所取得的进步的赞赏，同时坚定你的利益能够也应该被更广泛地共享的信念。

——彭博新闻社

正如书名所显示的那样，迪顿勾勒了一幅两百多年来人类逃离贫困和早期死亡的图景。这是一个充满能量的故事。在迪顿的笔下，所有经常被忽视的人类在过去一个世纪中所取得的成就被予以突出，这既给人以新鲜感又叫人充满期待。

——路透社

名人评论

如果你想了解，为什么随着时间推移，人类的整体福利上涨如此之多，安格斯·迪顿的这本书你将不能错过。

——比尔·盖茨

一本无与伦比的杰作。

——威廉·伊斯特利（纽约大学教授）

这本书排在我2013年必读书目的首位。迪顿处理的是一些大的话题：全球健康改善与幸福感的提高，令人担忧的国家内部以及国家与国家之间的不平等，以及通过外国援助解决贫困问题所面临的挑战。他充满力量的、富于煽动性的论证结合了细致的分析、富于人文情怀的洞察、明晰的阐述以及无所畏惧的挑战传统智慧的勇气。无论是否同意他的结论，本书都会迫使你重新思考你在一些世界最紧急问题上的位置或立场。

——克里斯托弗·伊斯格鲁布（普林斯顿大学校长）

本书讨论了历史上两个最为重大的问题：人类是如何获得健康和财富的，以及为什么一些人获得了比其他人更多的财富和健康。作为世界上最顶尖的发展经济学家之一，安格斯·迪顿带我们经历了一段非凡的旅程——从几乎所有人都贫病交加的时代进入一个大多数人逃

离这种罪恶的时代——同时告诉我们，那些依然陷入在这种极端贫困中的亿万人民将怎样可以加入到这场大逃亡中。所有想要了解21世纪的人都应该读这本书。

——伊恩·莫里斯（斯坦福大学教授、《西方将主宰多久》作者）

没有人能够比安格斯·迪顿更好地解释为什么相比于我们的曾祖父母，我们的寿命更长、身体更健康、生活更富裕。在这本书里，他不仅讲述了这一尚未完成的、未能平衡发展的势不可当的人类进步历程，同时指出了政治在这过程中的每一步所起到的决定性作用。对于任何关注国家健康与财富话题的人，这都将是一本必读书。

——达伦·阿西莫格鲁（麻省理工学院教授，《国家为什么会失败》的作者）

迪顿关于全球健康进展状况的阐述是权威的，尤其是在从技术进步的角度来阐释经济增长方面，其论述更加让人信服，因为技术进步是健康改善的基础。这本书意义重大，它将影响我们思考人类发展的方式，同时影响我们对科学包括基于科学的政府计划在这一过程中所扮演的角色的认知。这本书的语言严谨优雅，其所采用的证据的说服力是不可抗拒的。

——塞缪尔·普雷斯顿（宾夕法尼亚大学教授）

这本杰出的书所讨论的，是在过去的250年中，大量的人口是如何过上以前只有极少数人才能拥有的生活水平的，以及这种进步是如何引发了前所未有的人类不平等。基于非比寻常的观点和见识、独特的知识与连贯性以及细致的论证，这本书充满了启发性，给人极为愉快的阅读体验。

——托马斯·博格（耶鲁大学教授）

深入的研究加上雄辩的论述……对于那些对世界贫困状况感兴趣的人来说，这本书毫无疑问将成为很长一段时间里关于发展援助的最为重要的一本书。

——肯尼斯·罗格夫（哈佛大学教授）

前言

《大逃亡》本来是一部电影，讲述的是“二战”期间一群盟军士兵逃离德军战俘营的故事。在这本书中，我所说的“大逃亡”则另有所指：我要讲的是人类如何摆脱贫困与早逝、如何改善自身生活质量以及应该如何让更多的人实现这些目标的故事。

我父亲的人生经历就是这类故事中的一个真实案例。父亲名叫莱斯利·哈罗德·迪顿，他于1918年出生在英国南约克郡一个以挖煤为业的小村子里。在发现了新的煤矿后，我父亲的爷爷和奶奶放弃了农业，转而投身煤矿，希望以此能生活得更好一点。他们的大儿子，也就是我的爷爷，在参加完“一战”后复员，回到村子里继续井底的挖煤生活，并最终成了一名煤矿管理者。两次世界大战期间，村子里只有极少孩子能有机会读到中学，我父亲也没能接受良好的教育，只能在矿井里从事最底层的工作。对于他和他的同龄人来说，那时候他们最大的愿望就是有一天能够爬到地面上工作。但这一愿望却一直未能实现。1939年，父亲应征入伍，随后被送到法国，成了英国远征军的一员。后来远征军在法国惨败，父亲又被送往苏格兰接受训练，成了一名突击队员。就在那里，父亲遇到了我的母亲。同时，父亲也十分“幸运”地因患肺结核而退役，被送至疗养院休养。之所以说幸运，是因为后来苏格兰突击队对挪威德军的突袭遭遇失败，许多人牺牲。父亲要是参与其中，恐怕也丢了性命。1942年，父亲复员返乡，同我的母亲莉莉·伍德，一位南苏格兰木匠的女儿结了婚。

虽然没能获得上中学的机会，父亲还是在夜校学到了实用的煤矿勘测技能。1942年，由于劳动力出现短缺，拥有这一技能的父亲获得了青睐，成了爱丁堡一家土木工程公司的勤杂工。进入公司后，父亲

立志也要成为一名土木工程师。于是他从头学起，之后经过10年的努力，最终实现了自己的这一梦想。其实读土木工程的课程非常不易，尤其是数学和物理两科。最近父亲曾就读的夜校，也就是现在的赫瑞瓦特大学给我寄来了他当年的考试成绩，从成绩单上也可看出，父亲当年的确费了不少劲儿。取得资格后，父亲在苏格兰边区得到了一份给排水工程师的工作，并买下了我母亲的祖母曾居住的小屋。据说早年间著名的苏格兰历史小说家沃尔特·司各特爵士曾经光顾过这座小屋。不过对我来说，爱丁堡这里只有煤尘、烟灰以及糟糕的气候。等到1955年夏天，我终于得以离开那儿，搬到了有树有山，还有溪流以及无尽暖阳的另一处乡村，这成了我的一次大逃亡。

按照一代要比一代强的传统家族观念，父亲在这时也开始着手为我规划人生。为此，他找到我的老师，并说服他给我课外开小灶，为的是我能够通过爱丁堡一所有名的私立学校的奖学金考试。这所学校的学费比我父亲一年的收入都高。最终我拿到了奖学金，成为仅有两个可以免费入读的学生中的一个。后来我考入了剑桥大学的数学专业，再后来我就成了一名经济学教授，先是在牛津教书，然后去了普林斯顿。我的妹妹考入了苏格兰的一所大学，后来做了一名教师。在我们这一辈的数十个孩子中，只有我们俩考上大学。在我俩之前，我们家祖祖辈辈也没有一个大学生。我的两个孩子现在都生活在美国。我的女儿是芝加哥一家卓越的财务管理公司的合伙人，我的儿子则是纽约一家成功的对冲基金的合伙人。他们两个都在普林斯顿大学接受了优质而多样的教育，其受教育的程度、获得的机会以及获得教育的质量，都是我这个学习经历单一的剑桥本科生所不能比的。虽然我父亲很长寿，也见识和享受到了一些如今的高水准生活，但对于他而言，他的孙辈们生活质量之高，已是全然超乎想象了。而他的曾孙辈们所生活的世界，无论是财富数量还是机会数量，更是那些生活在约克郡煤矿时代的人们所无法想象的。

我父亲从那个煤矿小村庄的“逃亡”，是这本书主要内容的一个例证。按照今日的标准，我父亲生于贫困之境，但却终于生活相对富足。我没有关于约克郡矿区的统计数据，但是在整个英格兰，1918年的时候，每1 000个孩子当中，有超过100个是活不过5岁的，在我父亲出生的那个村子，孩子的死亡率更高。今天，在撒哈拉以南的非洲地区，儿童活不过5岁的概率还是要高于1918年的英格兰。我的父亲和他的父母在1918~1919年的大流感中幸存了下来，不过他的父亲还是在年轻时被矿井里的煤车撞死了。我的外公去世时也很年轻，死因是阑尾切除感染。我父亲虽然在年轻的时候就患过肺结核这种堪称夺命杀手的病，但还是活到了90岁。他的曾孙子辈，我看则极有可能活到100岁。

同一个世纪前相比，如今人们的生活水平已极大提高。童年夭折的人大幅减少，人们活得更长，得以有机会去体验这个时代的繁荣。在我的父亲出生一个世纪之后，每1 000个英国儿童5岁前的死亡数字已经降到了5个。即便在约克郡剩下的矿区中（我父亲出生地的煤矿于1991年关闭），这一数字略高，然而若同1918年相比，现在的死亡率已经微不足道。在我父亲的时代，人们认为没机会接受教育是天经地义的，即便到了我这一代，也只有不到1/10的英国孩子能够进入大学校门，但是今天，大多数人都能获得某种类型的高等教育。

我父亲脱离贫困并为子孙开启了未来这件事，其实并不稀奇，但也绝非是普遍存在的。我父亲同村的人中，没几个能像他这样获得专业技术资格；我母亲的姐妹以及她们的配偶也未能如此。在苏格兰边区的铁路线停运之后，母亲的兄弟也无法再靠打各类零工来勉强度日，于是在20世纪60年代举家移民到了澳大利亚。我的孩子在财务上则非常成功和有保障，他们（和我们）是极度幸运的。因为即使在现在，很多受到良好教育和财务成功的家庭，他们的子女也同样在经受着父辈们的艰辛。我的很多朋友，子女的未来以及孙辈的教育是他们一直担忧的问题。

这是故事的另外一面。我父亲的一家得以长寿并且获得了财务成功，可以说是他们这一人群的典型样本。但实际上并非所有的人都能像我父亲那样积极地投入与付出，也并不是所有的人都能像我父亲那样幸运。没人能比我父亲干活更卖力，可是没好运气也肯定不行。我父亲恰好幸运地没有在童年时夭折，幸运地因为战争而脱离矿井，幸运地没有参与伤亡惨重的突袭，幸运地没有因为肺结核死掉，幸运地在劳动力短缺的时候获得了一份工作。有的人摆脱了贫穷，有的人却被落在了后面。运气垂青了一部分人，却远离了另外一部分人。机会常有，但是并非人人都有能力或有魄力去抓住它们。所以说，人类不断向前的故事，其实也是一个造就不平等的故事。这一点，在今日繁荣与平等已成对立之势的美国尤其明显。一少部分人大显身手，但多数人仍在奋力挣扎之中。而当把全世界作为一个整体时，我们同样看到这样的规律：当一部分人从贫困、匮乏、疾病以及死亡中逃脱之时，另外的人则继续被留在这些旋涡中。

本书所关注的就是人类发展与随之出现的不平等之间的复杂关联。发展导致了不平等，不平等却时常有益发展，比如它会为后进者指明发展方向，或者刺激后进者迎头赶上。但不平等也时常会阻碍发展，因为既得利益者为了维护自身地位，会破坏追赶者的发展道路。这听起来是老生常谈了，但我却想从新的角度来审视这个问题。

一说到脱离贫困，人们自然会想到钱，想到如何可以有更多的钱，如何不用为钱不够花而发愁，以及如何不用担心突然的“万一”会毁掉你和你的家庭。钱当然是重中之重，但是，如何拥有更强健的体质，如何健康长寿以便能有更多的机会享受人生，却是同样重要甚至更为重要的事。如同担忧金钱的匮乏一般，人也常常担忧自己的儿女不能健康长大或者要直接面对这样的现实。有的母亲甚至为了保证有5个孩子能活到成年，要生育10次。纵观历史或者是当今世界，子女死亡、病痛的折磨，以及难以忍受的贫困，常常会降临到同一个家庭。这样的事情周而复始。

有很多著述是谈论财富的，也有很多谈论不平等的书籍，还有很多书讨论健康问题以及健康与财富的关联：健康水平的不平等是财富不平等的映射。我试图把以上诸方面统一起来进行探讨，并趁此机会以一个经济学家的身份闯入人口学家与历史学家的领地。由于我们的话题事关人类的福祉，以及生命如何更有价值，因此只谈其中的任一重要部分，都难以确保详尽到位。关于人类的“大逃亡”，本身就是一个跨越学术边界的话题。

作为一个经济学家，我这一生欠了不少“学术债”，很多师长使我受益匪浅。其中，理查德·斯通对我的影响恐怕是最为深刻的。我从他那里学到了“衡量标准”的重要——没有衡量标准，我们就无法得出任何结论，而正确地建立衡量标准，亦是无比重要的事项。阿马蒂亚·森则教会我思考什么让生命更有价值，以及应以整体的视角去思考人类的幸福，而不是仅仅考察其中的某些方面。对幸福的评价，就是本书的核心。

我的朋友、同事以及学生都异常慷慨地花费精力阅读了本书全部或者部分章节。他们丰富的思想和深刻的见解都是无价的。我尤其要感激那些不同意我观点的人，他们不但给予我批评建议，同时也不吝惜赞美和肯定。同时我还要感谢托尼·阿特金森、亚当·迪顿、让·德雷兹、比尔·伊斯特利、杰夫·哈默、约翰·哈莫克、戴维·约翰斯顿、斯科特·考斯特沙克、伊莉亚娜·库泽科、戴维·林、布兰科·米拉诺维奇、佛朗哥·洇拉奇、托马斯·博格、莱昂德罗·普拉多斯·德拉斯埃斯科苏拉、萨姆·普雷斯顿、马克斯·罗瑟、萨姆·舒赫霍弗－沃尔、亚历山德罗·塔罗齐、尼古拉斯·范德瓦尔和雷夫·温纳。感谢普林斯顿大学出版社编辑塞思·迪奇克让我开始动笔写作此书，并在写作的过程中给予我帮助和建议。

在过去的30多年中，普林斯顿大学出版社为我提供了无与伦比的学术环境。国家老年研究所和国家经济研究局曾资助我在健康和福利

方面的研究，那次研究的成果对本书影响深远。我与世界银行合作频繁。世行经常要面对各种紧急与实际的问题，它教会了我如何分辨哪些事情是至关重要的，哪些则无足轻重。近年来我一直担任盖洛普咨询公司的顾问，他们开创了对全球范围内幸福状况的调查，其中所获得的一些调查数据会出现在本书的开头部分。我对以上所有的人及机构表示感谢。

最后也是最要感谢的是安妮·凯斯。在本书最初完成时她就从头到尾审读了每一个字，之后又对某些部分审读数遍。全书无数处的改进都是她的功劳，没有她的不断鼓励和支持，就不会有这本书呈现在读者面前。

引言

今日人类的生活水平，已近乎比历史上任何时期都要好。越来越多的人变得更加富有，生活在赤贫中的人则比以往都少。人类的寿命变得更长，做父母的也不必再承受子女早夭的痛苦。然而与此同时，世界上还是有成千上万的人在经受穷困或子女早逝的折磨。这个世界变得异常不平等。

不平等经常是社会发展的一种后果。不是所有人都会在同一时期富裕起来，也不是所有人都能第一时间获得洁净的水、疫苗接种或预防心脏病的新药等救命之方。不平等反过来影响了社会发展。这种影响有时候是正面的，比如印度的孩子看到了教育的力量，他们会去上学接受教育。但要是既得利益者为了阻止后进者的追赶，抽掉了他们向上行进的梯子，那么这种影响就是负面的。新富们或许会利用他们的财富向政客施压，从而限制他们不需要的那一部分公共教育或者健康医疗支出。

一段时期以来，人类生活实现了何种改进？这种改进的实现过程是怎样的，原因是什么？社会发展与不平等之间又是如何互相影响的？这些，是本书所关注的主要内容。

从《大逃亡》这部电影说起

《大逃亡》是一部以“二战”战俘为题材的著名电影。这部电影改编自南非人罗杰·布谢尔（在电影中，他的角色由理查德·阿滕伯勒扮演）的真人真事。“二战”中，罗杰·布谢尔曾服役于皇家空

军，其所驾驶的飞机在德军后方被击落，本人被德军俘虏。被俘后，他屡次试图逃脱，但又屡次失败。第三次逃跑时，他带领着250个战俘一起，试图从德军第三战俘营挖地道逃出去。这就是在电影中被称为“大逃亡”的计划。这部电影详细讲述了这次行动是如何策划的：在监狱守卫的眼皮底下，他们精巧地设计建造了三条隧道，并且用娴熟的技能和随机应变的本领乔装改扮、伪造证件来实施逃跑计划。不幸的是，最终只有三个人胜利逃出，其他人又被抓了回去，布谢尔本人被希特勒直接下令处死。

当然，这部电影的重点，并不在于这次大逃亡的结果，而在于强调，即便再极端困难的环境，也无法阻挡人们对自由的向往。

在这本书中，我所谈及的自由，是指人们有过上美好生活的自由，以及有做让生命更有价值的事情的自由。以穷苦、匮乏、体弱多病等为表现的自由缺失，曾长期困扰多数人的命运，即使到如今，世界上仍有极高比例的人口缺失这种自由。本书将讲述人类从这种没有自由的牢笼中不断逃亡的故事，并详述他们是如何逃出去的，以及之后所发生的一切。这个逃亡的故事，既包括物质方面，也包含社会心理方面。这是一个人类如何变得更加富有、更加健康的故事。这是一个人类逃脱贫困的故事。

至于本书的副标题“健康、财富及不平等的起源”，则是源于我对电影中那些未能逃脱的战俘的思考。原本所有的战俘都被困在战俘营里，但是后来一些人逃走了，一些人死在逃跑过程中，一些人被抓回来重新投入战俘营，还有一些人从来就没机会离开战俘营。这种现象反映了所有“大逃亡”事件的本质：不是所有的人都会逃亡成功。这是一个事实，尽管这一事实绝不会减少我们对逃亡本身的渴求和赞美。当我们思考逃亡的后果时，不能只考虑电影中的主角们，我们也需要留意那些被留在第三战俘营以及其他战俘营的人。为什么要关心这些人？电影里显然也没有表现出这样的情怀，因为对于这部电影来

说，这些人不是主角，而仅仅是故事的陪衬而已。世界上没有一部叫作“大留守”的电影。

但是我们应该想到他们。毕竟，在德军战俘营里没能逃走的士兵，要比逃出去的多得多。另外，也有可能他们因为这次大逃亡计划而受到了更大的伤害，比如，遭受惩罚或者很多优待被取消。可以预料的是，在逃跑发生之后，监狱的守卫会更加森严，未来出逃将更加不易。这些出逃行为会鼓励监狱其他人出逃吗？显然，他们可能已经从成功出逃者身上学到了出逃的技能，并且知道了如何避免再犯同样的错误。不过，出逃的种种困难，以及出逃成功率的降低会不会打击他们出逃的念头？另外也有可能的是，对成功出逃者的嫉妒和对出逃成功率的悲观，让这些在狱犯人变得更加沮丧失望，让监狱生活变得更加痛苦。

同其他的优秀电影一样，我们对《大逃亡》这部影片还能做出其他的解读。在电影的结尾，逃亡的成功与愉悦都消失殆尽，因为多数逃跑者得到的自由都是暂时的——他们又被抓了回去。人类摆脱死亡和贫困的努力始自约250年前，并一直延续至今。无须赘言，这场逃亡将永远持续下去，并要面对诸如气候变化、政治失误、疫情传染和战争等的致命威胁。实际上，在前现代社会，这种生活改善的进程突然被某种致命威胁扼杀的例子不胜枚举。对于今天的成就，我们当然可以庆祝，也应当庆祝，但是，我们没有理由盲目乐观。

经济增长与不平等的起源

人类社会进步中的许多宏伟篇章，都给世界留下了不平等的隐患，即便那些通常被认为是至善的事件也不例外。始于英国18~19世纪的工业革命，启动了经济增长的引擎，使得亿万人摆脱了物质匮乏。但同样的工业革命，也被历史学家称为“大分流”：英国以及稍后的

西北欧和北美，与世界的其他地区分化开来，并制造出西方与其他地区之间巨大的至今仍未消弭的鸿沟。很大程度上，今日全球的不平等是由现代经济增长的成就所造成的。

不要以为在工业革命之前，世界的其他地区就一直处于落后和极度贫困之中。早在哥伦布航海数十年前，中国就凭借足够的技术和财力，派遣一支由郑和率领的舰队前往印度洋探险。与哥伦布的小船相比，郑和的舰队简直就是航母群。比这更早300年，中国开封府就是一个拥有百万人口的大都市，手工业作坊烟气喷涌导致整座城市烟尘弥漫，而800年之后，英国工业革命的发源地兰开夏郡的繁盛也不过如此。活字印刷术的发明使得成千上万的廉价书籍得以出版，这样即便收入低微的人也能读得起书。不过，无论是在中国还是其他地方，这样的时期都是不能持续的，更不用说将其作为一个持续繁荣的起点了。宋朝曾给予金朝大量财物，让其帮助消灭自己的敌人辽国——你想让一个危险的对象变成自己的同盟，就得给其大量的好处。但结果是，1127年，宋朝首都开封首先被金兵攻陷。在亚洲，经济增长不断启动，又不断被扼杀。扼杀经济的既有统治者的巧取豪夺，也有战争的破坏，或是两者兼而有之。只是在最近的250年中，世界的某些地区才开始出现长期与持续的经济增长。但同一时期，世界其他地区却没有出现此种情况。这就导致了国与国之间不断出现差距，经济增长就此变成了全球收入不平等的引擎。

工业革命与大分流算是历史上较为良性的“逃亡”了。很多时候，一国的进步发展是以其他国家的牺牲为代价的。先于工业革命并催生了工业革命的是16世纪和17世纪的帝国时代，这一时代让英格兰和荷兰的多数人获益良多，同时这两个国家也成为整个过程中表现最优异的国家。至1750年，同德里、北京、巴伦西亚、佛罗伦萨等地区相比，伦敦与阿姆斯特丹的劳动者收入都实现了相对增长。英国工人甚至能买得起一些奢侈品，比如糖和茶叶。但是那些在亚洲、拉美以及加勒比海岸被征服与被掠夺的人不但当时就受到了伤害，而且在很

大程度上被套上了经济与政治的制度枷锁，遭遇了持续数世纪的贫困与不公。

今天的全球化与早先的全球化一样，一边促进繁荣，一边制造不公平。不久之前仍处贫困的国家，诸如中国、印度以及韩国都抓住了全球化的机遇，经济迅速增长，而且增长速度大大超过当期的富裕国家。从而，它们已经从较贫困国家的行列中离开，剩下的多是非洲国家，这造成了新的不平等。一些国家赶了上来，一些国家则被甩在了后面。全球化和新的发展方式使得富裕国家的财富持续增长，尽管这种增长不论是与快速发展的贫困国家相比还是与它们之前的速度相比都有所下降。然而，财富增长放慢的同时，在多数国家内部，人们的财富差距都在进一步扩大。一少部分幸运儿赚得巨额财富，他们今日的生活方式让过去那些万人之上的帝王都自叹不如。不过，多数人所体会到的是，物质繁荣的进步程度不如以前了。在包括美国在内的部分国家中，中等收入人群的富裕程度已经不能与他们的父辈相比。当然，与更早的祖先们相比，他们的富裕程度是成倍增长了，毕竟这种物质的巨大进步是的的确确存在的。但是，今日的很多人的确有充分的理由担心，在未来，当他们的孩子或者孙辈们回顾今天这段岁月时，是会将它视作一个久违的黄金年代，还是一个相对贫瘠的年代？

当不平等被认为是发展的侍女无关紧要时，如果我们只看到社会发展的平均水平，或者更糟，只看到那些成功国家的社会发展，就犯了严重的错误。工业革命以前就被视为仅发生在先进国家的事，而其他国家则被完全忽略，仿佛它们在工业革命时期什么也没发生，又仿佛是那些地方自古就没有什么事发生过。这不但是对大多数人类群体的怠慢，也忽略了那些利益受损群体或者那些落后群体所做出的被动贡献。我们不能仅仅把新世界对旧世界的影响作为一种描述“发现”新世界的方式。在各个国家的内部，发展进步的平均速度也不能告诉我们发展的成果是被广泛享有了还是仅仅让一小撮最富有的人受益。

前一种情况曾出现在美国“二战”后的25年中，但最近所发生的现象却属于后者。

我在本书中讲述了物质进步的故事，但这个故事既关乎发展，又关乎不平等。

除了钱，还有健康

同财富的增长一样，人类在健康方面取得的进步也非常值得称道。在过去的一个世纪中，富裕国家的人均预期寿命增长了30岁，并且还在以每10年增加2~3岁的速度发展。那些以前本活不过5岁的孩子，如今活到了老年阶段，而那些本可能因心脏病中年辞世的人，如今可以看着孙辈们安然长大并顺利进入大学。毫无疑问，在所有让生命更有意义的因素中，寿命的增长属于最主要的因素之一。

在健康领域，进步也同样孕育了不平等。在过去的50年中，对吸烟有害健康的认知挽救了千百万人的生命。由于受过教育，更富裕的专业人士会最先意识到这一问题，一条贫富人群之间的健康鸿沟也就此被制造出来。在1900年左右，细菌导致疾病还是一项新知识，专业人士和受教育人群最先将这项知识转化为实践以保护自己。在20世纪的黄金岁月里，我们了解了如何使用疫苗和抗生素来保护儿童，但如今每年仍有近200万儿童死于疫苗可防治的疾病。在巴西的圣保罗或者印度的德里，富人能得到世界一流的现代化医疗服务，而在一两英里之外，穷困的儿童却被营养不良或者一些容易预防的疾病折磨致死。健康的进步为何如此不平等？不同的情况常常有不同的解释。为何穷人更有抽烟倾向与为何有如此多儿童得不到疫苗的原因并不一样。我们会在后面进行具体分析。在此处，我们要说的重点是：正如物质进步制造了生活水平的差距，健康的进步也制造了健康的鸿沟。

如今，“健康不平等”已成为各类重大不平等中的一个重要方面。当新的发明或者新的知识出现时，某些人首先受益，而其他人则在一段时间后才能获益。这种不平等还属于合理，毕竟如果是为了防止健康不平等，就想要去阻止吸烟有害这样的知识传播，是非常荒谬的。重要的是这样的问题，诸如为何穷人更可能染上抽烟的嗜好，而早夭的非洲儿童，要是生在法国或者美国就能活过6岁，这种不平等为何一直存在？在这一方面，我们是不是应该做点什么？

本书主要关注物质生活水平和健康这两个主题。这两方面并非美好生活的全部要素，但是这两个方面本身却至关重要。在今日知识专业化的背景下，每一个学科都对人类的幸福有着自己的专门观点，把健康和物质水平两者结合起来讨论，可以让我们避开今日很常见的片面性错误。经济学者关注收入，公共健康学者关注死亡率和发病率，人口学者关注出生率、死亡率以及人口规模。这些都是有益于增进人类幸福的研究，然而这些本身都不是在谈幸福问题。这么说的确有点老生常谈，但这背后隐藏的问题却并非显而易见。

我所在的经济学领域认为，人们如果有更多的钱，就会过得更好。这观点本身有其合理性。按照这个逻辑，如果一些人得到了更多的钱，而其他多数人即便得到很少或者没有得到，至少他们也没有受到损害，那么经济学家通常就认为，这个世界变好了。这个观点非常有号召力，并被称为帕累托法则：只要没有人受到伤害，那么更富有就是更好。但是这个观点如果应用在幸福问题上，并且如果幸福的定义过于狭窄的话，就会有问题。因为要获得幸福，生活中要变得更好的或者不应该变得更差的，绝不仅仅是物质生活水平。如果富人得到了政治优待，或者是通过破坏公共健康体制及公共教育体制，使得穷人在政治、健康或者教育方面利益受损，那么即便穷人最终赚到了钱，他们的实际福利水平也没有变得更好。我们不能仅仅以物质水平一项来评价一个社会或者其公正性。但是，经济学家却经常错误地将帕累托法则用于分析收入问题，而忽视了人类幸福的其他方面。

当然，仅仅关注健康问题或者事关人类幸福的任何单一方面，都是不全面的。提高健康服务水平，让亟须医疗救助的人获得救助，这些是好事。但是，在我们将健康放在优先位置的时候，一定要考虑成本。我们也不能将寿命长短作为社会进步的衡量标准。寿命长的国家的人生活一般会更好，但如果这个国家是一个专制独裁国家，那么寿命长未必是福。

幸福与否不能仅仅看平均情况，必须要考虑不平等问题。同样，判断幸福水平的高低需要从整体出发，而不能只看到某个方面或者某些方面。如果有可能，我肯定会就与幸福有关的自由程度、教育水平、社会自治水平、人的尊严以及参与社会生活的能力等方面展开全面论述。不过，即便在本书中我仅仅是从健康和收入两方面去考察幸福这个问题，也至少可以让我们摆脱单一论证的不足。

社会进步的动力何在？

如果我们的祖先有足够的想象力，他们肯定会喜欢我们如今拥有的东西。这一点毫无疑问。与此同时，我们也毫无理由认为，过去的父母们会对子女夭折的现象熟视无睹。如果你不同意这个观点（对于此事，实际上有很多不同观点），可以去读读珍妮特·布朗的书。她在书中详细描述了查尔斯·达尔文在眼睁睁看着两个孩子死去时的痛苦。逃离苦难是人之天性，但是这种欲求却经常无法实现。新的知识、新的发明、新的行为方式是社会进步的关键所在。有时，灵感常常源于那些孤独的、幻想着弄出点前所未有的东西的发明家们，但是更多的时候，创新不过是其他东西的副产品。比如，识字能力的普及是因为新教徒必须读《圣经》。同样更为常见的是，社会经济环境会导致新的东西被创造出来以满足需求。帝国时代的繁盛使得英国人的工资水平提高，而高工资加上英国丰富的煤矿资源，为发明家和工厂主提供了发明创造的动力，而发明创造是工业革命的引擎。英国的启

蒙运动，以其对自我完善的不懈追求，为即将出现的发明创造提供了肥沃的智力土壤。19世纪的霍乱刺激了细菌致病理论研究取得重大突破。而今天，受到各方面大力支持的艾滋病研究，解开了病毒的秘密并研制出了新的药物。尽管这些药物还不能治愈艾滋病，但它们已经大大延长了被感染者的寿命。当然，世界上还有很多问题依靠灵感是解决不了的，而强烈的需求和动机也未能激发出神奇的，或者哪怕是一般的解决方案。比如疟疾已经使人类遭遇了成千上万年的痛苦，甚至可以说它贯穿了人类历史始终，但直到今天我们也没有彻底有效的预防或者治疗方案。需求或许是发明之母，但是没有什么能保证有需求就必然有发明。

不平等也在影响发明创造的进程。这种影响有时候是正面的，有时候则相反。不幸人群所遭受的痛苦，会推动人们去寻找新的可以填补贫富差距这条鸿沟的方法。这是因为，既然有的人可以免于不幸，那么不幸本身就不应存在。口服补液疗法的发现就是一个佳例。20世纪70年代，口服补液疗法在孟加拉的难民营中被发现。因为这种廉价而又易制的方法，数百万遭受痢疾折磨的儿童得以避免脱水以及可能引发的死亡。不平等也会阻碍发明创造。新发明和创新的生产方式会对既得利益者造成严重冲击。经济学家认为，创新的时代会掀起创造性破坏的浪潮，新的生产方法会横扫旧的方法，从而毁灭那些依靠旧秩序生存的人和他们的生活。今日的全球化已经出现了此种情势。从国外进口更便宜的商品如同一种新的制造商品的方式，而那些在国内生产这些商品的人则大难临头。他们当中的一部分人拥有强势的政治地位，会因为利益受损或者因担心利益受损，而从法律上禁止新事物或者至少延缓它们的出现。中国的皇帝因为担心商人会威胁到他的权力，而于1430年禁止了海上航行。结果，郑和下西洋就变成了一次绝唱，而未能成为崭新的开始。无独有偶，奥地利的皇帝弗朗西斯一世禁止铁路修建，其理由只是担忧铁路会输入革命，威胁王权。

为何要重视不平等？

不平等会促进发展，亦可能阻碍发展。但是不平等本身是否也值得重视？哲学家兼经济学家阿马蒂亚·森曾说，即便是那些相信社会应存在某种形式的平等的人，也会对应实现何种平等而各怀己见。当然并不是所有人都会同意他的观点。部分经济学家和哲学家就争论称，收入的不平等是不合理的，除非是为了实现某些更重要的目标。比如，若是政府让所有公民的收入都变得一样，那么人们的工作积极性就会大幅降低，这样的结果是，最穷的一部分人可能会变得比那些存在收入不平等地区的穷人还穷。与对收入平等的重视不同，另外一些学者则强调机会平等。但实际上关于何为机会平等，依旧众说纷纭。还有人强调比例公平：每个人得到的，应该和他的付出成正比。按照这种观点，则通过富人与穷人之间的收入再分配来实现的收入平等，就不合理。

在本书中，我会将讨论的重点放在以下方面：不平等导致了哪些问题？不平等到底是有益于发展还是有害于发展？我们所谈论的各种不平等中，哪些是至关重要的？让少数人先富起来，是否对社会有好处？如果没有好处，那让一部分人先富起来的规则和制度是否正确？富人会不会限制穷人对社会运行管理的影响力，以保证自己的利益？健康不平等是否和收入不平等有相似之处，或者二者是否存在某些差别？这些不平等真的总是不公正的吗，还是它们会带来一种更高层次的善？

本书的结构

本书旨在提供一种对世界范围内健康与财富问题的描述，它的重点当然是今日的世界，然而也会转向历史，去看看我们是如何走到今日的境况的。第一章是导言性质的整体描述。它将提供一张反映世界

概貌的简略图，从图中我们可以知道：哪些地方的人们正过着幸福的生活而哪些地方的人们则没有如此幸福。它也将以详细的数字证明，这个世界在减少贫困和降低死亡率方面所取得的巨大进步。当然，这些数字也将说明这个世界不是一个“大同世界”，而是在生活条件、生存机会以及福利等诸多方面存在巨大差异。

第一部分的三章讨论健康问题。这三章将考察过去的历史如何决定了我们今天的健康状况。人类曾经以狩猎采集的生活方式度过了几百万年，这些岁月会帮助我们理解今日世界人类的健康现状。而从18世纪工业革命开始，人口死亡率下降，其所开创的生活范式，也对当代的健康进步产生了深远影响。7 000至1万年前农业的出现，让人类可以种出更多的粮食，但是也带来新的疾病，等级制国家体系取代人人均等分配的狩猎采集组织，新的不平等随之而来。在18世纪的英格兰，全球化带来的新药物、新疗法，让很多人得以保住生命，然而能保住生命的人，多数也是因为他们支付得起这些新治疗方法的昂贵费用。虽然这些新的医学手段最终普惠了每一个人，然而普通人的生存机会从此却不能与上层贵族相提并论。到19世纪末，细菌致病理论的发展以及被接受，为新的爆炸性的健康进步打下了基础，然而也制造了新的生存机会鸿沟。只不过这次，不平等是发生在富裕国家的人民与穷国的人民之间。

我会阐述那些落后国家在降低儿童死亡率方面所做的努力。对于落后国家而言，在“二战”后出现的死亡率下降是一次进步，也是一次追赶，它有助于缩小与发达国家之间那条始自18世纪的生存机会鸿沟。这一努力取得了很多重大的成就，抗生素的使用、瘟疫预防、疫苗接种以及干净的水，挽救了无数儿童的性命。人的预期寿命有时可以一年提高好几岁（从表面上看这是不可能的）。不过，尽管富国与穷国之间的预期寿命差距在缩小，但是差距仍然存在。可怕的倒退经常出现。而近几年艾滋病的蔓延，也使得非洲数个国家在过去30年中对抗死亡率取得的进步毁于一旦。即便没有这些灾难出现，还是有诸

多未解决的问题横在眼前：很多国家仍然没有完善的体系提供常规的卫生保健，很多孩子仍在死去，只是因为他们出生在了“错误”的国度。而在包括印度在内的世界很多地方，仍有一半的儿童还处在营养不良的状态。

富国与穷国间死亡率的差距并没有完全消弭，因为富裕国家的死亡率同样也在下降（这是好事）。不过，在富裕国家，死亡率下降的主因与穷国不同，它并非是依靠儿童死亡率的下降，而是因为成年人寿命的延长。在关于健康内容的最后部分，我会主要关注以下几方面：富裕国家的死亡率是如何下降的；男性和女性的预期寿命差距是如何被缩小的，原因何在；吸烟在健康问题上扮演了何种至关重要的角色，以及为什么我们对心脏病的预防治疗远远比对癌症的治疗要成功得多。在这里，我们将看到18世纪发生在英国的一幕又重新上演：健康不平等随着健康的进步而再次出现。

第二部分的两章主要关注人类的物质生活水平。我将从美国开始论述。虽然美国的确非常特殊也经常走极端，但是，在收入不平等的程度等问题上，影响美国的因素也同样适用于其他的富裕国家。“二战”后，经济增长为美国带来了新的繁荣，但是，经济增长速度却一个年代比一个年代慢，直至2007年出现经济大衰退。战后的经济增长减少了贫困人口数量，尤其是让非洲裔美国人和老年人受益，与此同时，收入差距并未出现明显扩大。到20世纪70年代初，美国可以说是现代主要经济体的典型标本。但此后，美国的故事却变成了另外一个模样。经济增长放缓，而不平等状况却因为顶尖富人群体的收入飙升而变得更严峻了。与之前一样，不平等也有其好的一面，这一次，是它使得教育、创新以及创意活动获得了从未有过的繁荣。然而它也有黑暗的一面：富豪的主宰给民众福祉带来了政治和经济威胁。

我还将以世界为整体来考察人类的生存状况。从1980年起，全世界的贫困区域大幅减少，这可能是人类有史以来最伟大的逃亡，也肯定是速度最快的一次。这一盛景的出现，主要是因为世界上人口最多

的两个国家——中国和印度在过去的优异表现。得益于经济增长，中、印两国已经改变了超过10亿人的生活。人类贫困减少这一结果或趋势，与20世纪60年代广为流传的悲观预测大相径庭。当时，人们以为人口爆炸将使世界陷入灾难，而现在的实际情况，比当年悲观的预测要好得多。尽管如此，在这个世界上仍然有10亿左右的人口生活在水深火热之中。一些人已经胜利逃亡，还有一些人被抛在了后面。

第三部分只有一章。作为结语，我将在这一部分结束我的探讨，并转而阐述我们应该如何有所为，以及如何有所不为。后者甚至比前者更重要。我坚信，作为有幸出生在“正确”国家的人们，我们对于减少世界上的贫困与疾病，有一种道德上的义务。那些已经胜利逃亡的人，或者至少是依靠前辈们的努力胜利逃亡的人，必须帮助那些仍深陷困境的人。对于很多人而言，这种道德义务的实现要依靠外国援助和国家政府（机构和官员）的努力，比如世界银行或者世界卫生组织这样的国际机构，或者成千上万的非政府救助组织。依我之见，这些机构当然做过好事，比如与艾滋病以及天花等疾病的斗争就是极好的例证。然而我却越来越相信，多数外在的努力更多时候是有害的。如果这种外在的帮助是在阻碍这个国家的自身成长（我也相信的确会如此），我们就不能坚持以“我们必须做点什么”这样的理由去继续干预它。我们应该做的就是停下来。

后记是对本书主题的回归。它将提出这样一个问题：电影《大逃亡》的结局并不圆满，那么在真实世界里的大逃亡，我们会有一个不同的结局吗？

如何衡量发展与不平等？

在本书中，我会尽可能以数据和图表来支持我的观点。若没有完整的定义以及证据支撑，则所谓的进步就不能得到清晰讨论。事实

上，政府若无收集数据的意识，那就算不得开明。国家对人口的统计已有数千年历史，《圣经》中，玛利亚必须随约瑟回到其出生地进行登记，就是一个著名的例证。在美国，政府规定每10年必须进行一次人口普查。倘若没有这种人口统计，那么平等的民主就不可能存在。不仅如此，在更早的1639年，马萨诸塞的殖民者就要求对人口的出生和死亡做精确的统计。可以想象，如果没有这样的关键数据，公共卫生政策也必然是盲目的，不能有的放矢。

对于穷国而言，目前它们所面临的一个重要问题就是无法掌握死亡人口的准确数据，更不用说掌握人口死亡的原因了。来自各种国际机构的数据倒是不少，然而人们却还没有完全明白，这些随意编造的数据对于政策制定或是外援评估，都是不够可靠的。人们意识到急需要做点什么，但却对具体做什么没有足够的理解。没有数据的佐证和支撑，任何人的任何行动都不可以宣称是有成效的。我在后面的正文中，将努力阐述我那些基于数字的证据，并说明其来源及可靠性。当然，我也会有数据支撑不足的时候，在这样的情况下，我会尽力使我的观点合理化。

在处理数据时，我们需要尽力弄清它们是怎么来的，它们所表达的意义何在，否则，我们就容易犯无中生有的错误，还可能遗漏一些紧急而明确的需求。我们需要警惕，不能被虚假的幻觉所欺骗，而忽略那些真正可怕的东西；我们也需要谨慎，不要提出一些会从根本上产生误导的政策建议。

国民幸福与国民收入的关系

本书的大部分内容涉及人类的物质生活，而物质生活水平主要是通过收入，即人们消费与储蓄的那部分货币来衡量的。货币的价值会根据人们的购买成本进行调整，在调整之后，货币就变成一个可以用

于衡量人们购买能力的合理指标。当然，很多观点认为，我们对收入的重视程度过高了。的确，美好的人生不只是拥有金钱。但是宣称钱不能让人过得更好，这种观点就未免过于偏激了，至少钱让人们的基本需求得以满足。

持“金钱与幸福无关”这种观点的人所依靠的证据是，曾经有关于快乐的调查宣称，除了对于那些深陷贫困的人，钱很难或根本就不能让人感到快乐。如果这种说法是正确的，如果快乐是一种衡量幸福的指标，那么我的大多数观点的说服力就大打折扣了。所以，讨论钱和幸福到底有什么关系，就成了我展开论述的一个极好的出发点。在讨论这个问题时我引入了图解的方式，并把这种方式贯穿本书始终。

很多参与相关调查的人们会被问到，他们的日子过得怎么样，他们对自己的生活总体满意度如何，这样的调查经常与以“快乐”为衡量标准的调查混为一谈。这导致的结果是，调查里会出现不快乐的人却过着很好的生活，或者快乐的人却过着艰辛的生活这类结果。这样的调查犯了将生活满意度与快乐两个指标混淆的大错误。生活满意度是对生活各方面综合考虑之后做出的总体评价，而快乐则是一种情绪、一种状态或者说是一种感觉，是人生体验的一部分。

盖洛普咨询公司在全世界范围内开展调查，让人们评价自己的生活状况。这个评价体系共分11级，最低为0分，表示对你而言最差的生活，最高为10分，表示对你而言最好的生活。每位受访者必须回答觉得自己此时生活在哪一级别。我们可以用这个数据来分析不同国家间民众的生活水平感受差异，尤其是可以以此来考察，在这样的评估模式中，是否高收入国家的人们会感觉自己过得更好。

图0－1显示的是，2007~2009年间部分国家和地区调查所示的生活总体评价平均值与人均国民收入（更确切地说是人均国内生产总值）之间的对应关系。人均国民收入以剔除物价变动因素之后的美元来衡量（在第六章中，我将详述这些数字的来源以及为何需要对这些数字

的价值有所保留）。在图中，圆点大小同国家或地区的人口多少成正比。其中，左边两个最大的圆点分别代表中国内地和印度，而右上方较大的圆点则代表美国。在图中，我还标注了其他一些值得特别留意的国家和地区。

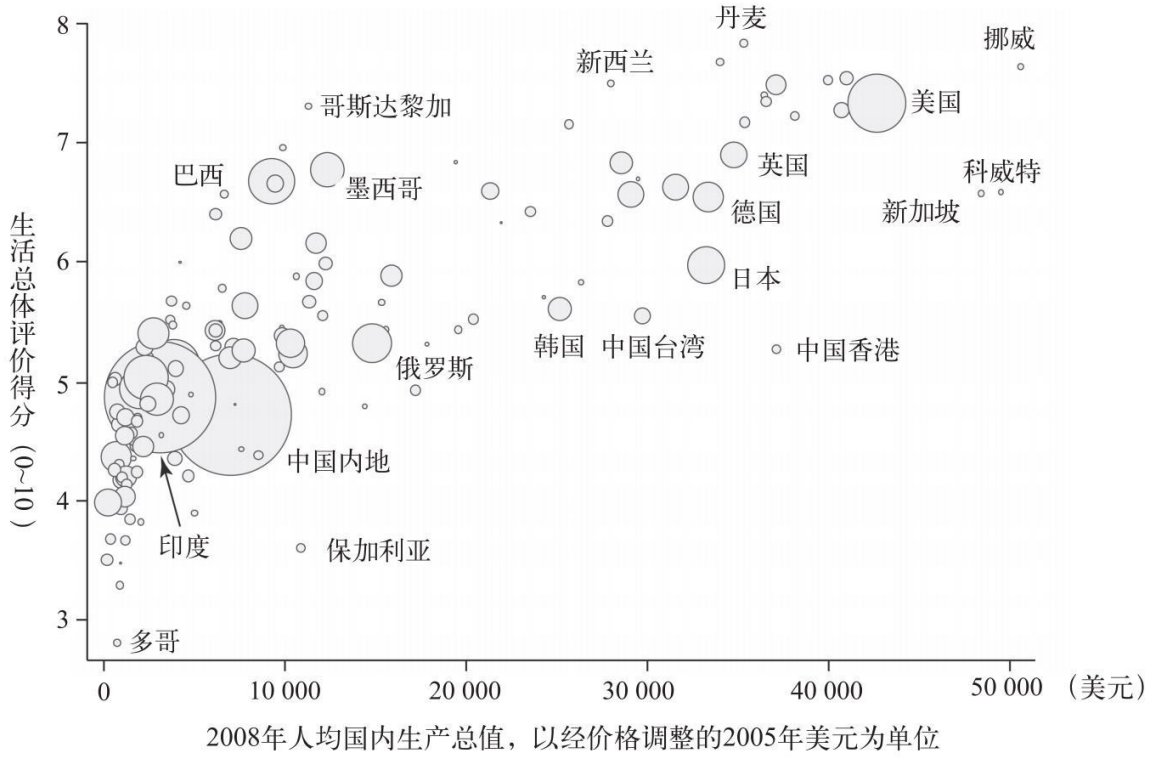


图0－1 生活总体评价与人均国内生产总值

从图中我们可以很容易发现，左下方生活在最穷国家和地区的人们，通常对他们的生活总体水平非常不满意。他们不但收入低，也自认为总体生活状况很差。而在世界另外一端的美国和其他国家及地区，人们不但拥有高收入，也认为自己的生活总体状况很好。在所有的国家和地区中，生活总体评价最差的是多哥。多哥是世界上最穷的国家之一，这里的人民也几乎没有任何自由。评价最好的国家是丹麦，这是一个富裕自由的国度。在这些指标比较中，斯堪的纳维亚国家的平均值都高于美国，不过美国也处于平均值最高的区域之中。这种以收入为衡量标准的评估存在很多例外。东亚国家和地区与前社会

主义国家对生活的总体评价都不高，其中尤以保加利亚最为典型。但是同样收入较低的拉丁美洲，却对生活总体评价很高。这说明，收入并非是人们评价生活状况时唯一考量的标准。

观察图中左下方贫穷国家和地区分布密集的区域，我们会发现，对生活总体的评价随着国民收入的增长而快速上升。但是，当我们跨过中国和印度这两个国家，从左往右看，生活总体评价分数的增长就变得稍微缓慢下来。巴西和墨西哥的分数大概是7，这与右边的富裕国家和地区仅仅相差1分左右。可见，收入对生活的影响，在穷国要比在富裕国家大。的确，单看此图，很容易就会得出一个结论：一旦人均国内生产总值达到10 000美元，钱对提高人的生活水平就没有那么重要了。之前提到的很多人便是持这样的观点。然而，这样的结论却是靠不住的。

钱的多少对于富裕国家人民的生活同样影响巨大。要把这一点解释清楚，我们只需要将图0－1稍做调整。当我们在讨论钱的问题时，既可以以绝对值为单位，也可以以比例说话。偶尔，我普林斯顿的同事们相互之间会聊一下薪水的问题，他们会说，谁谁的薪水涨了3%，谁谁的涨了1%。实际上，系主任表达自己对员工满意与否，一般都是通过加薪的幅度来体现的，而不是加薪的具体数额。对于一个年薪20万美元的人来说，加薪1%的绝对数，比一个年薪5万的人加薪2%要高。但是，对于后者而言，他会认为相较前者自己在过去一年中的表现更好（事实也是如此）。在此类计算中，百分比变成了一个基本单位；人们会忽略底数，而认为10%的薪水增长都是一样的。

对于图0－1中的数据，我们也可以这样处理。但由于国与国之间的差距过大，同以百分比作为衡量标准相比，以4倍的比率来处理这些人均收入数据更为合适。这里，我们选择以250美元作为基数。在图中我们会发现，只有津巴布韦和刚果民主共和国的人均收入处于250美元以下。乌干达、坦桑尼亚以及肯尼亚的人均国内生产总值则在1 000美元附近。这正好是基数250美元的4倍。中国和印度的人均收入则又是

坦桑尼亚和肯尼亚的4倍，也就是基数的16倍。然后墨西哥和巴西又是中印的4倍，而世界上最富裕的国家又是它们的4倍。与世界上最穷的国家相比，最富裕国家的人均收入高出了256倍（在第六章中我还会解释，其实这些数字仅仅是个概数）。一言以蔽之，在图0－2中，我们放弃了以绝对数字作为标准来评估人们的生活水平，转而以4的倍数为单位，进而比较处在基数的4倍、16倍、64倍以及256倍位置国家的生活水平。

图0－2中的数据与图0－1没有任何差别，但是人均年收入的数据现在以1倍、4倍、16倍、64倍和256倍来进行划分。我将这5个倍数分别以250~64 000的5个具体的收入数字加以标注，于是可以看到图表的横坐标轴上这5个数字从左至右成4倍倍数排列。从左到右每两个数字之间的距离是相同的，代表相同的倍数差别，而不是图0－1那种绝对数字的差距。这叫作对数标尺，我们之后会在多处用到。

虽然只是横轴发生了变化，但这却让图0－1看起来和图0－2有天壤之别。原先富裕国家之间的生活总体评价差异较小的趋势，在这里荡然无存。现在，所有的国家大体是沿着一条向上的斜线分布。这种现象告诉我们，在收入上同样比例的差异，导致了在生活总体评价上同比例的绝对变化。如果从一个国家移动到下一个人均收入4倍于它的国家，我们会看到，这些国家的生活总体评价得分比上一个国家也高出1分。而且，这种现象既出现在富裕国家中，也出现在贫困国家中。为了避免误解，我们需要指出，这里也存在很多例外，很多国家的生活水平评价得分与其人均收入并未全然如预料的那样对应。不是所有富国的生活总体评价得分都高于穷国。中国和印度就是两个鲜明的例子。但是从整体上看，确实是每有4倍的收入间隔，生活总体评估的得分就会有1分的差距。

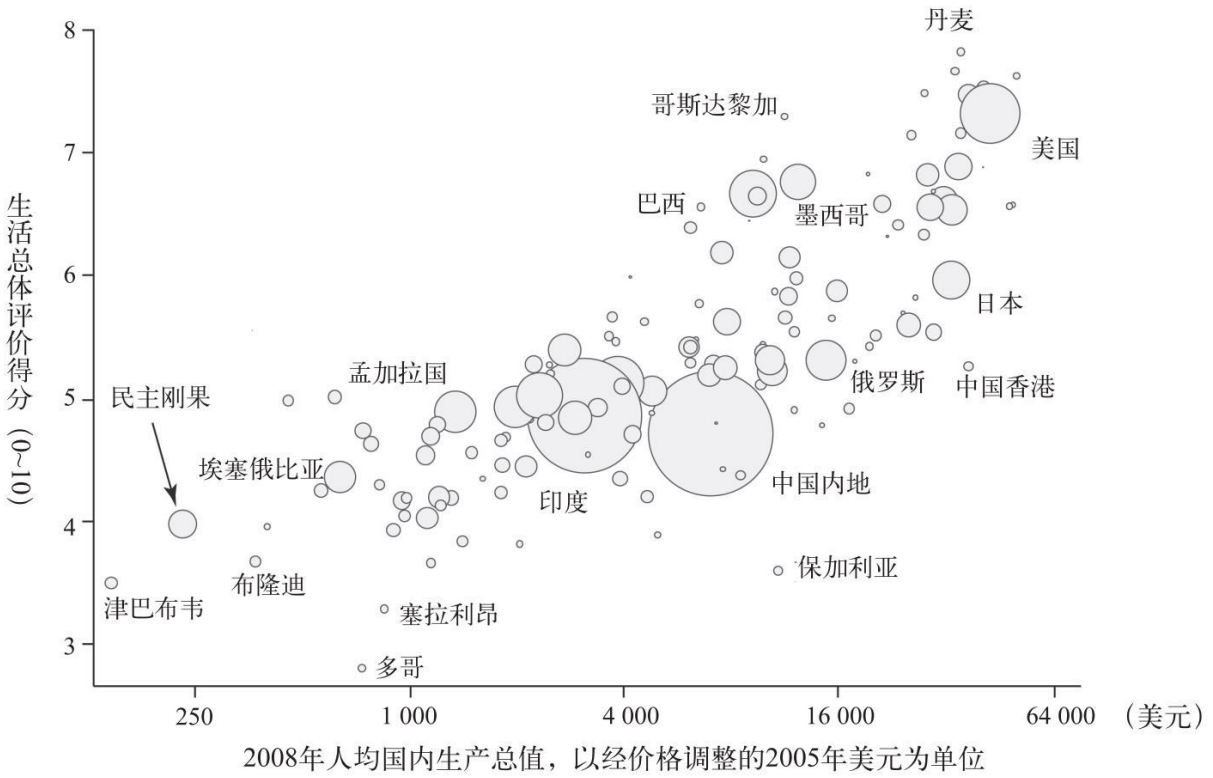


图0－2 对数标尺处理下的生活总体评价与人均国内生产总值

到底是图0－1对，还是图0－2对？两者都对。这就如同一个年薪50 000美元的人薪水涨了2%，但绝对数只有1 000，而一个年薪20万美元的人薪水虽只涨了1%，但绝对数却是2 000。同理，在图中，虽然从刚果到印度，和印度到美国，看起来人均收入都是间隔4倍，但是后者的增长绝对数却要大很多。图0－1表明，同样的绝对数量收入增长，对于富国人民生活总体评价的影响要比对穷国的影响小很多。而图0－2则表明，同样倍数的收入增长，无论对于穷国还是富国，都会对生活总体评价产生相同程度的影响。

对生活总体的评价显示出除了收入之外人生还有许多其他重要方面，也导致了一种金钱不足论的观点。能认识到影响人类福祉的，还有钱以外的其他方面，比如健康、教育或者参与社会的能力等，当然是一件好事；但如果因此说金钱不值得讨论，或者认为相比墨西哥这样的国家来讲，钱不能增加富国人们的生活满意度，就不准确了。而

如果就此只认生活总体评价这一个标准，而忽视其他的评价标准，就更不对了。生活总体评价这种衡量体系还远非完美。在关于生活总体评价的调查中，人们经常不能确定里面的问题是什么意思，也不知道自己需要做出怎样的回答，而国与国的比较结果也会因为各国受访者回答风格的差异而受到影响。比如，在很多地方，“没什么可抱怨的”，或者“还不赖”这样的回答，大概是人们能做出的最多的反应。然而在另外一些文化中，人们会更乐于表达自己的情感，也不掩饰自己生活上的成功。因此，图0－2也十分重要，它说明，关注金钱多寡对生活的影响，并非是一种误导。更富裕的国家有更高的生活总体评价，这一点，即便在那些最富有的国家也不例外。

在第一章，我会回过头来讨论如何衡量幸福与生活满意度这一问题，但我更主要的目的是想从更宽广的角度考察当今世界人类的福祉问题。我将聚焦于那些已经成功摆脱死亡和贫困的人，但也绝不停留在此，因为我还同样关注那些仍身处困境等待一场生存大逃亡的人。

第一章
人类福祉现状

人类历史上最伟大的逃亡，是挣脱贫困和死亡的逃亡。几千年来，人们即便有幸逃过了童年早逝的厄运，也要面对经年的贫困。得益于启蒙运动、工业革命以及细菌致病理论的发现，人类的生活水平获得了大幅度提高，寿命延长了不止1倍，过上了前所未有的丰富多彩的生活。我父亲的寿命，是我祖父一辈的2倍。他作为一名土木工程师得到的实际收入，与以挖煤为业的祖父相比，也增长了不知多少倍。而我所受到的教育和以教授为业所得到的收入又大大超过了我父亲。现在，全世界儿童和成年人的死亡率都在下降，但是人类的大逃亡却并未完结。仍有10亿人遭受物质和教育匮乏之苦，他们的寿命与其先辈们（或者我们的先辈）相比，也没有增加。人类的大逃亡为我们这一代人创造了一个不一样的世界，在这里，我们比我们的祖先生活得更加富足，身体更健康，长得更高大，受的教育更好。与此同时，大逃亡也制造了一个不那么令人乐观的世界：由于一大部分人被甩在了其他人的身后，与300年前相比，这个世界变得更加不平等了。

这本书要讲述的，就是人类大逃亡的故事。大逃亡为人类带来了诸多好处，但也需要为今日的世界不平等负责。本书同样会阐明，为了帮助那些仍然陷在困顿中的人们，我们应当做些什么，又不应当做什么。

我使用“福祉”这个词来指代所有对人类有益，以及能够帮助人们提高生活水平的事物。它包括物质的丰富，比如收入和财富；也包括身心的愉悦，即健康和快乐；还包括在民主和法律制度下得到的受教育机会和参与公民社会的能力。这本书的主要章节将聚焦于这些福

祉组成因素中的两个：健康和财富。在这一章的总体论述中，我也会谈到一些关于幸福的问题。

在本章，我会对今日的人类福祉做一个概论，同时也会回顾在过去的30~50年中，人类的福祉是如何变化的。在这里，我会用最少的笔墨来呈现一些基本的事实。而在之后的章节，我会比较细致地探究每个具体的话题，阐述其中的缘由，以及我们前进的方向与方式。

健康与财富

显而易见，健康是讨论福祉问题的起点。人得先活着，才能去想如何过上美好的生活。身体不健康，或者任何的生存障碍，都会严重限制人们享受美好生活的能力。所以，我们就从人的生存谈起。

如今，一个美国小女孩的预期寿命是80岁。实际上，官方的这一预测数字还是相当保守的，因为它没有考虑到未来人口死亡率会继续下降这一事实。在过去的几十年，美国人口死亡率一直在降低，而这一步伐不可能突然停止。当然，要对人的寿命增长做出规划很难，但是，不是虚言，未来，一个美国白人中产家庭女孩活到百岁的概率有50%。相对于她曾祖母的时代，这样的寿命变化是非常了不起的。她的曾祖母，如果生于1910年，则其当时的预期寿命只有54岁。那一年，在美国出生的女孩有20%没活过5岁就夭折了；与此同时，每5 000个人中，只有两个能活到百岁。如果她的祖母生于1940年，则当时的预期寿命是66岁。在那时，每1 000个儿童中，有38个1岁不到就夭折了。

不过，与今日国与国之间的差距相比，美国不同历史时期间的差距显得微不足道。如今，世界上有很多地方的健康状况比美国1910年的情况要差。在塞拉利昂（或者安哥拉、斯威士兰、民主刚果、阿富汗），1/4的孩子活不过5岁，人们出生时的预期寿命只有40岁。在那里，每个女人一般要生5~7个孩子，而其中多数母亲会在有生之年看到

至少一个孩子死去。每有1 000个孩子降生，就有1位妈妈死亡。也就是说，对于那些将要生10个孩子的女性，其死亡风险高达1%。即便情况如此恶劣，与几十年前相比，这也是很大的进步了。在世界上条件最差的地方，即便其他方面没有任何改善的迹象，死亡率也已经出现下降了。不过在情况最糟糕的某些国家，比如斯威士兰，即便儿童能活过5岁，其到成年时期也得面对艾滋病的威胁。一般来说，成年人的死亡率是很低的，但是艾滋病大大提高了其死亡概率。当然，艾滋病蔓延这种恐怖情况在热带国家和最贫困国家都不算普遍，在那里，很多国家的新生儿存活率和美国的一样高，甚至更高。这里面就有新加坡这样的热带国家。即便是在印度和中国（2005年，这两个国家拥有世界上1/3的人口和近乎一半的最贫困人口），新生儿的预期寿命也分别达到了64岁和73岁。

在本章的稍后部分我会详细说明我所引用的数据的来源，但是，现在就有必要强调的一个结论是，一个国家越穷，其健康数据就越糟糕。不过，具体而言，在儿童的数据部分，我们有令人欣慰的信息：1~5岁儿童的存活率提高了。但是成人部分的数据，包括产妇的死亡率，以及15岁儿童的预期寿命，却令人忧虑。

健康并不仅仅意味着人能活着或者活得寿命很长，它更重要的含义是活得好。好的内涵是多维度的，与人活着还是死了这样的事实相比，健康状况是否良好非常难以明确衡量。但我们仍有很多实例，证明人的健康状况在随着时代进步而提高，同时也有证据表明，富国与穷国之间人的健康状况存在差异。与穷国的人相比，富裕国家的人承受的病痛和身体伤残更少。在富国，人口伤残率一直在下降，而人的IQ（智商）则随时代推移而逐步提高。在世界多数地方，人们的身高比以前增加了。但是那些在童年时代营养不良或者遭受病痛的人，却没有长到基因允许达到的高度。一个人长得比理论所预测的高度矮，一般都说明其童年不幸。童年时没能健康成长会损害脑部发育，从而也会影响其成年之后的发展。一般而言，欧美人要比非洲人高，也比

中国人和印度人高。如今，成年后的孩子比他们的父母和祖父母都要高。全球健康与收入水平的提高，以及全球不平等，从人的身高差距上就可见一斑。

健康差距往往是物质生活水平差距和贫困与否的反映。无论与1910年还是与1945年相比，美国人都变得更加富有了。而那些人口预期寿命最低的国家，其民众的收入和美国人比起来低得令人难以置信。民主刚果的人均国民收入大概是美国人均国民收入的0.75%。在民主刚果，超过一半的人口每日的生活费不超过1美元。与此类似的国家还有塞拉利昂和斯威士兰。因为战乱等因素，一些世界上生存境况最糟糕的国家甚至还没有相关的数据统计。阿富汗就是其中之一。

美国人口普查局的调查数据显示，在美国，有14%的人口处于贫困线以下。但是，美国的贫困线是每日人均生活费15美元，比那些贫困国家高很多。我们根本没法想象，一个美国人如何能靠1美元过一天（不过有个数据说，要是扣除了住房、医疗和教育费用，1.25美元也能让一个美国人过一天）。但是，那些穷国的人每天赖以生存的费用便是1美元左右。

预期寿命和贫困的关系的确存在，但并不明确。印度和中国的人均预期寿命分别达到了64岁和73岁，但是在印度，有1/4的人口每日生活费用不足1美元。在中国的农村，1/7的人口也是如此。虽然中国的经济总量即将超过美国，但是论人均收入，中国仅是美国的20%。也就是说，1个美国人的收入大体相当于5个中国人的收入之和。还有一些国家更贫穷，但是它们的人口预期寿命也很高。比如孟加拉和尼泊尔，它们的人口预期寿命都是65岁左右。根据2005年的数据，越南的人均收入仅仅比这些国家稍好一点，但是其人均预期寿命却高达74岁。

部分富裕国家的人均预期寿命则与其收入水平毫不相称，美国就是一个典型例证。在最富有国家当中，美国的人均预期寿命排名末

位。另一个类型的例子是赤道几内亚。2005年，这个国家依靠卖石油人均收入大涨，但是其人均预期寿命却低于50岁。赤道几内亚曾经是西班牙在西非的一块殖民地，目前处于特奥多罗·奥比昂·恩圭马·姆巴索戈治下。若要评选谁是非洲最恶劣的独裁者，姆巴索戈当仁不让。他的家族攫取了这个国家依靠石油出口获得的大部分收入。

较高的人均预期寿命、良好的健康状况、人民免于贫困，而又有民主法治，这些是一个理想国家应该具备的几个主要特质。具备了这些特质，人民就有可能过上美好的生活，就有条件去追求自己想追求的目标。不过，我们没有做过调查，所以其实并不能确切地了解，人们到底最在意什么；也不知道在健康与金钱之间，他们会做出怎样的权衡；甚至不知道我们所提到的这些，对他们到底是否重要。人通常有一种适应恶劣环境的能力，可以在那些死亡率和贫困度都很高的地方拥有快乐的心态，甚至过上幸福的生活。穷人在最困苦的条件下，也会觉得自己过得非常幸福，而富人看起来拥有一切，却可能对生活极度不满。

在这种情况下，我们还是会以人们过上好日子的概率来衡量他们的福祉，而不是以他们的自我感觉为准。一个穷人生活得开心，适应力强，这不能改变他贫困的事实。同样，一个亿万富豪觉得自己很不幸，或者贪得无厌不知满足，也不能改变他富有的事实。这种阿马蒂亚·森口中所谓对“能力”的关注，实际上是对人们摆脱贫困的一种检验。这种检验的标准是以客观环境所提供的可能性为依据的，而不取决于人们对个人境况的自我感受。当然，觉得自己的生活会变得更好，这本身是非常好的一件事情，知足开心总比愁眉苦脸要好。这样的感觉对过上好日子是有帮助的，了解到这一点很重要，即便在对福祉进行评价时，我们不会优先考虑这种因素。我们的这种立场，和一些功利主义者的想法是有差别的，比如经济学家理查德·莱亚德所认为的，对幸福的自我评估是唯一重要的事情。他认为，好的环境只有在能增进幸福的时候才是有益的，如果人们自己觉得快乐，那么坏的

境况也未必就是坏的。有不少人持有这种论调，但我们从引言的图0－1和图0－2中，已经能看到，在生活状况恶劣残酷、预期寿命低的国家，人们对自己的生活完全说不上满意。而在那些生活富裕、预期寿命长的国家，民众基本上都觉得自己过得很好。

全世界的预期寿命和收入状况

我们需要将世界视为一个整体来确定健康、财富和快乐的各自特点。这样做是为了找出总体特征，同时发现例外。很多例外是非常值得留意的。在发现总体特征这一方面，人口学家塞缪尔·普雷斯顿于1975年最先采用的研究方法是最有价值的方法之一。图1－1是普雷斯顿曲线的重绘版，相关数据都更新至2010年。这张图显示了全世界的预期寿命和收入之间的关系。

图中横轴是每个国家的人均国内生产总值，纵轴是男女总体的出生预期寿命。每个国家都显示为一个圆点，圆点的大小与国家人口多寡成正比。图中较大的圆点分别是中国和印度，而右上部分相对较小但已经算比较大的圆点是美国。从左下升至右上的这条曲线展现的是预期寿命和国民收入之间的一般关系：在低收入国家中间，曲线急速上行；但到了生活富裕、人均寿命长的国家，这条曲线就变得平滑了。

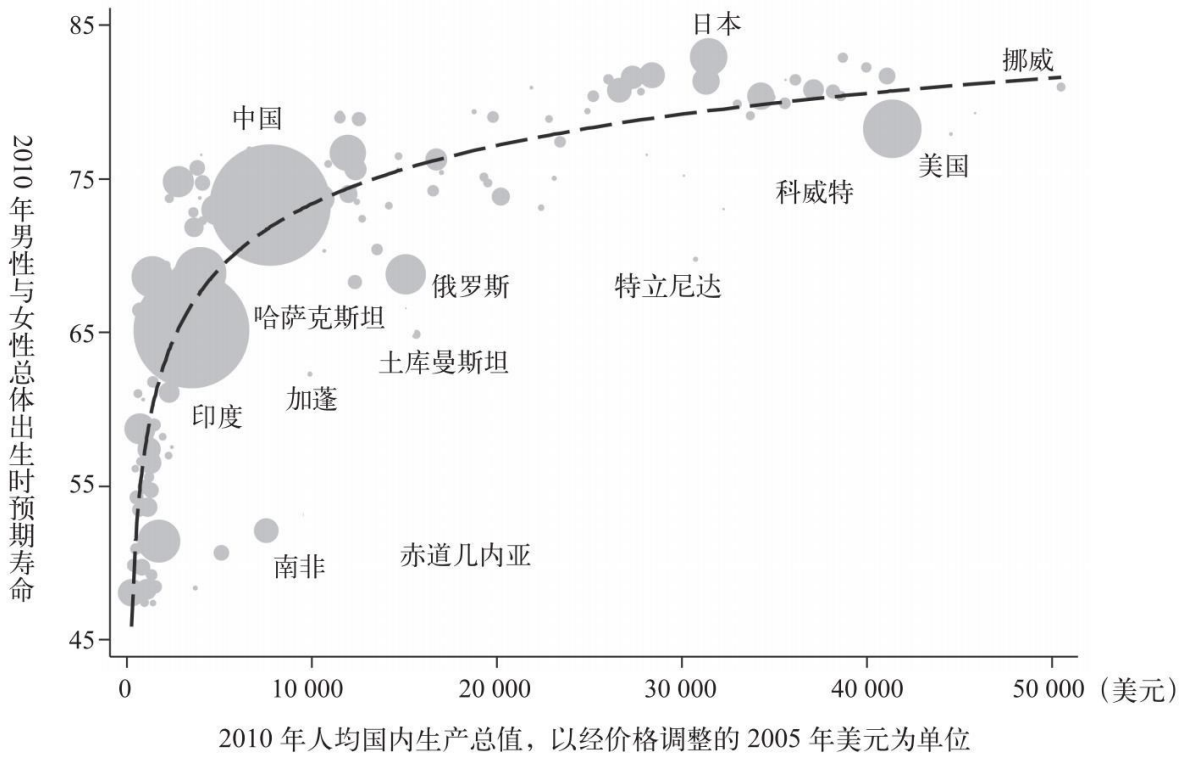


图1－1 预期寿命与人均国内生产总值，2010年

人均国内生产总值是衡量某一个国家内部平均收入水平的指标，在这里，我们使用它来对不同国家之间的收入进行对比。这里使用的单位是以2005年为基准的国际元。这样至少原则上能够保证所有国家1元钱的价值是一样的，从而我们就可以在相同情形下进行比较，即1国际元在巴西或者坦桑尼亚能买到的东西和1元钱在美国能买到的东西是一样的。国内生产总值包含了众多个人和家庭未能直接获得的收入，比如政府税收票据、企业和银行的利润以及外国人的收入。一般来说，国内生产总值中只有一部分（尽管是很大的一部分）可用于家庭购买支出，剩下的部分则以直接（比如政府的教育支出）或者间接（长期投资）的方式让普通家庭受惠。国内生产总值与国民生产总值（GNP）意义不同。国民生产总值包含本国居民在国外创造的收入，国内生产总值则不包括；国民生产总值不包括外国人在本国创造的收入，但这一收入包含在国内生产总值内。国内生产总值和国民生产总值的这种区别，一般来说影响不大，但是对某些国家来说却并非如

此。比如卢森堡，在这个国家工作赚钱的很多是比利时人、法国人或者德国人，这就使得卢森堡的国民生产总值大大低于国内生产总值。世界上最大的赌城中国澳门也是这样的情况。这两个地区，和卡塔尔以及阿联酋这类石油储量丰富的国家一样，都被我们排除在曲线图之外。2010年它们的人均国内生产总值都处于世界最高水平，要是绘制在曲线中，会在我们右侧的边界之外。相对而言，国民生产总值能更好地衡量国民收入，但是我们拥有的国内生产总值统计数据更为持续完整，因此，我在这里以及书中的很多处都选用了国内生产总值数据。

从图1－1中我们可以看到，中国所处的位置是整条曲线走势的“转折点”，这一点非常明显：从中国之后，原先走势陡峭的曲线开始变平缓了。实际上，这一转折点标志着流行病学转变的出现。对于这一点左侧的国家而言，传染病是死亡的重要原因，而死亡人口中，儿童数量众多：在最贫困的国家中，一半的死亡人口是5岁以下的儿童。但是，在这个转折点之后，曲线移动至富裕国家，儿童大量死亡的现象就变得非常罕见了，死亡人口中，老年人开始占绝大多数。除此之外，传染病也不再是人口死亡的主要原因，取而代之的是慢性病，尤其是心脏病（或者更宽泛地说是包括中风在内的心血管疾病）以及癌症。在贫穷国家，慢性疾病也正在迅速成为更为普遍的死亡因素。不过，在富裕国家，除了少数老年人死于肺炎之外，如今只有极少人会死于传染病。这种流行病学转变被形象地归纳为疾病从婴儿的肠腔和胸腔转移到了老人的动脉里。

倘若要思考全世界的福祉分配问题，认识到预期寿命与人均收入具备正相关关系十分重要。身体健康和财富是人类福祉的两大重要组成部分，图1－1证明了它们一般同向而行（尽管不是必然）。经受物质生活之苦的人们，比如撒哈拉以南非洲的大部分人，一般也正在承受健康之困：相对而言，他们的个人寿命更短，在有生之年，多数也要经历丧子之痛。而在曲线另一端的富裕国度中，人们则极少会经历

子女死亡这样的悲剧，他们的生活水平非常高，而且生存寿命也要比最穷国家的人们长近乎1倍。当我们把健康和收入结合起来谈论这个世界的时候就会发现，世界各国之间的福祉分化其实也是多重的。而人类真实的福祉差距，实际上也比我们只观察健康或者只观察收入所见的要严重得多。要认识这种真实的差距，一种粗略但通常行之有效（虽然毫无道德吸引力）的策略是把预期寿命和收入相乘，然后得出一个叫作终生收入的衡量指标。这当然是一个很糟糕的衡量方式（由于一年的生命价值是以人的收入估价，一个富人一年的生命价值大大高于一个穷人一年的生命价值），但是它的确更形象有力地展现了国家与国家之间的差距。例如，在民主刚果，一个人的收入大概只是一个美国人收入的0.75%，而其预期寿命则不到美国人的2/3，这样算下来，一个美国人的平均预期终生收入是一个刚果人的200多倍。

当然，这张图不能证明更高的收入会促进健康状况的改善，也不能确认疾病的发生都是因贫困而起。同时，这张图也不否认钱在某些时候或者在某种意义上是极为重要的。关于收入的重要性，我会在后面展开更详细的论述。在很多方面，钱的重要性不言而喻，比如个人要改善健康状况，就需要有更好的营养，也就需要花钱；政府要提供洁净的水源，改善环境卫生，也需要有钱。不过，在富裕国家，虽然科研耗费了很多金钱，但在癌症或者心脏病上的治疗效果却都不明显——这多少能解释过了流行病学转变这个点之后，曲线变得平滑的原因。同时，人的预期寿命也是有上限的（很多人竟然对此表示质疑），因此当人的寿命高到日本或者美国这样的水平时，要想再往上走就变得越来越难了。

有些观点经常宣称，在富裕国家中收入和预期寿命之间不存在相关性。为讨论这个问题，我们不妨再借鉴一下引言中提到的重新绘图的方式，把图1－1中的数据再做对数标尺处理，可以发现，虽然图1－2中的所有数据都和图1－1中的一样，但是却给我们展现出了另外一番图景：大体上，图1－2中的这条线左右两边的斜度是一致的，仅仅在

右边最上的地方稍稍有些变平滑（大致是被美国的数据拖累）。这种情况说明，在最富裕的国家中，收入和预期寿命之间的关系确实不明显。但从整体来看，对于世界上的多数国家，人均预期寿命的增长还是和收入增长呈正相关的。这一点，和我们在引言中讨论生活满意度时所得出的结论类似。当然，由于富裕国家的人均收入更高，因此同一比例的收入增长，其背后的绝对数额是不一样的。富国绝对收入的增长数额要比穷国的多很多。这就是图1－1所显示的，同样数额的收入增加，在富国中相应增加的预期寿命就比穷国少得多。但即使是在富国之间，更高的收入还是对应着更高的预期寿命。当然，图1－2的确显示出，各国预期寿命与人均收入的排序远远说不上一致。

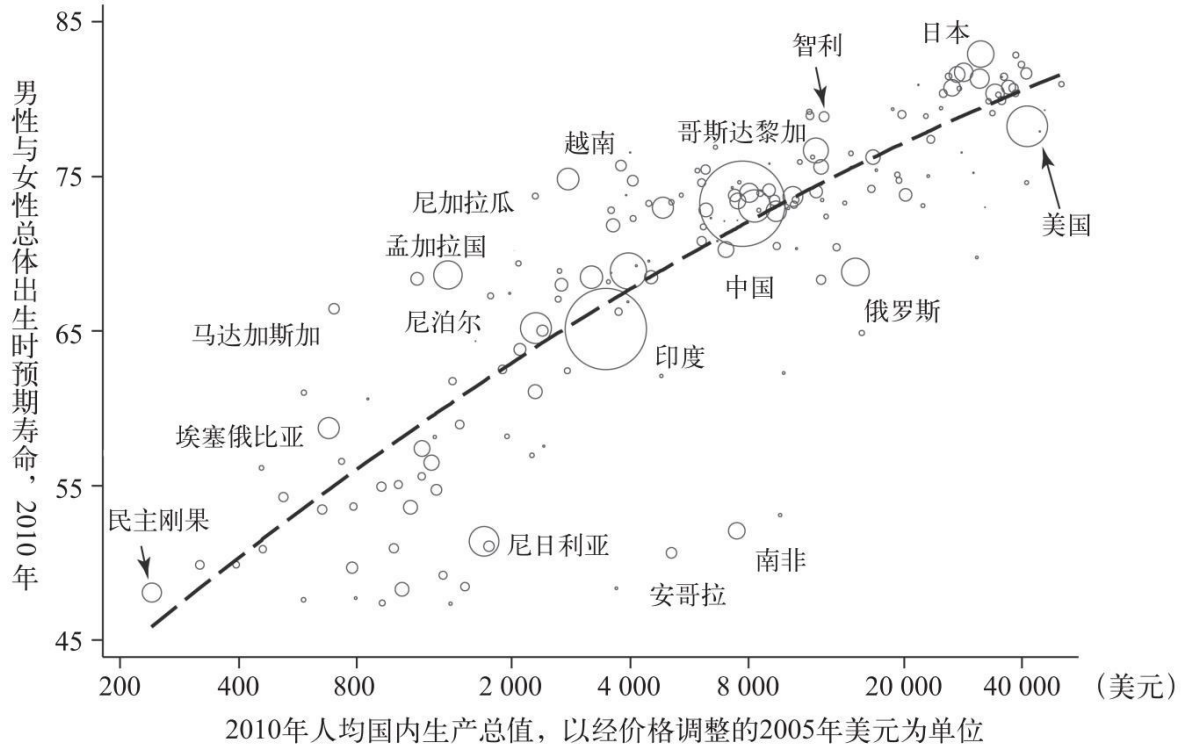


图1－2 预期寿命与人均国内生产总值（2010年，对数标尺）

那些远离曲线的国家，其背后的故事一点也不比曲线附近这些国家少。有些国家是因为战争影响，人均预期寿命与其人均收入极不相称。还有一些国家，包括博茨瓦纳和斯威士兰以及其他没有标注的国

家，则正在遭受艾滋病的困扰。其中的一些国家，“二战”以后在人均预期寿命上所获得的进步，已经被艾滋病的传播全部或几乎全部抹平。因此，在图上，它们的位置也就处在下方，远离曲线。我前面已经提过赤道几内亚这个贫富差距极大的国家，它的情况是所有国家中最为恶劣的。贫富差距也让南非处在图表中极低的位置。在艾滋病到来之前，南非就长期位于曲线之下了。南非地域广袤，整体贫穷，但是其中的一小部分人却非常富裕。这种情况即便是在结束种族隔离之后也长期存在。

另外一个大国俄罗斯也表现不佳。在苏联解体之后，俄罗斯的人均预期寿命出现了急速下降，这有转型所带来的混乱和破坏原因。此外，过度饮酒也是一个重要原因，这一点对俄罗斯男性的影响尤为显著。俄罗斯的情况存在争议，因为在政治制度转型之前，俄罗斯男性的死亡率也在上升。但不论真相如何，如今，俄罗斯和其他前苏联国家都出现了健康水平和生活满意度下降的情况，这与其国民收入极不相称。此外，经济制度的变化，使得我们更难以衡量这些国家人民的收入状况，一些数字很可能被夸大了。虽然从某种意义上说，俄罗斯的转型是不可避免的，而且长期看是有益的，但是在短期内的确造成了人均收入和人均寿命的下滑。当然，与战后艾滋病的蔓延以及中国的大饥荒相比，俄罗斯的这些问题还不算严重，但是毋庸置疑，俄罗斯人民遭受了巨大的痛苦，福利水平也下降了。

美国人在健康方面的表现也与其收入水平不相称。同其他国家相比，美国在医疗保健上投入的资金占其国民收入的比例相当高，但是所取得的成果，却成为收入和健康之间并无紧密关系的明证，更说明医疗支出和健康水平之间没有关联。智利和哥斯达黎加的人均预期寿命与美国相近，但是它们的国民人均收入只有美国的1/4，而其在医疗上的人均花费，也只有美国的12%。在第二章和第五章中，我会进一步分析美国的健康状况和医疗支出问题。

其他国家的人均寿命表现则要大大好于其收入水平。关于这一点，图1－2比图1－1表现得更为清晰。尼泊尔、孟加拉国、越南、中国、哥斯达黎加、智利以及日本这些国家，其人均预期寿命在图中所处的位置，比我们根据其收入水平所预想的都要高。在以上这几个国家中，穷国家在控制婴儿死亡率（1岁以下）和儿童死亡率（5岁以下）方面都做得相当好；而发达国家，尤其是日本，中老年人的死亡率通常都较低。在后面的章节，我会详细解释为什么会有这么多例外出现，但最主要的一点是：穷国可以做得比我们根据实际条件所预想的更好，而富国则可能做得非常糟糕。低收入人群也有可能获得良好的健康保障，而花很多钱也可能没有好的结果。在任何收入水平上，战争、流行疾病，以及极端的不平等都会让健康问题恶化。当然，与富国相比，前两种情形还是在穷国更常见一些。

渐进的改善被灾难中断

图1－1和图1－2为我们展示了2010年世界的人口预期寿命与收入关系图景。不过，预期寿命和收入的关系曲线从来没有停止变动。图1－3展示了两条曲线，其中一条就是2010年的预期寿命与收入关系曲线，而另外一条是1960年的曲线。在图中，1960年的国家都以淡阴影表示，以便于和2010年的加以区别。每个圆点的大小和各个国家的人口数量成正比，但是仅限于在同一年份内的相互比较。因此，要注意，同一个国家在两个不同年份圆点大小的变化不代表其人口规模的变化。

从图中可见，几乎所有深阴影的圆点都在浅阴影的上方和右侧。这就是说，随着时间推移，几乎所有国家的人民都变得更加富有和长寿了。一切都在改善，福祉指标中的健康水平和收入水平都在随着时光向前而提高：这也许是“二战”之后人类在福祉方面所取得的最重要成就。经济学家兼史学家罗伯特·福格尔对1700年之后的历史进行

了研究。他认为，正是从1700年左右，人类开始逐步摆脱饥饿和早逝；而到了“二战”之后，这一过程进一步在全世界范围内扩散。虽然到现在不少国家仍深受饥饿与死亡的威胁，而更多的国家还在为此目标努力，但那些业已取得的成就仍然值得予以关注和庆贺，毕竟数以亿计的人口已经摆脱了疾病和物质匮乏的困扰。阿马蒂亚·森将人类所取得的进步称为自由的获得，如此，则如图1－3所示，2010年的世界比1960年的更加自由了。如果在这张图中继续加入1930年或者1900年的相关数据（这些年代的数据不够完整），我们也会看到，实际上从250年前直到现在，人类的自由程度一直在扩展，并且扩展的幅度一直在加大。在最近的半个世纪，有越来越多的国家加入到获取自由的行列中。

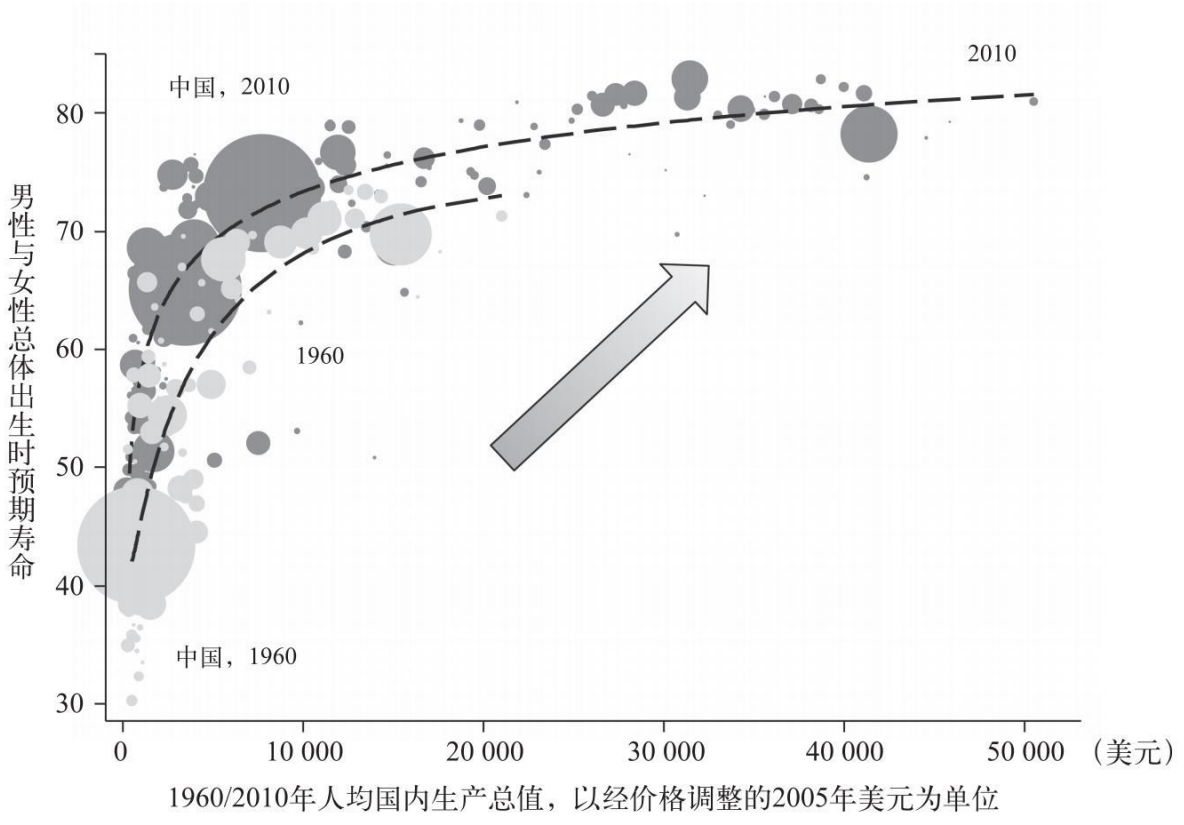


图1－3 更富裕，更长寿

总体上看，人类在进步，但是中间也穿插着各种各样的灾难。发生在1958~1961年的中国“大跃进”就是人类历史上最大的灾难之一。在这一时期，错误的工业化和粮食收购政策导致数千万人口被饿死，同时，新出生人口的数量也减少了数千万。在这几年中，气候条件并无太多异常，这场大饥荒纯粹是一场人祸。

艾滋病的蔓延则是另外一场巨大的灾难。在撒哈拉以南的非洲国家，艾滋病导致了人口死亡率的上升以及人均预期寿命的急速下降。南非在图中的位置就很好地说明了这点。在图1－1和图1－2中，南非远在曲线之下。但如果回到1960年，我们会发现，即便那时候还没有艾滋病的影响，南非所处的位置也很低——这说明，南非的人均预期寿命下降，不是因为疾病的拖累。实际上，南非的问题在于黑人和白人之间存在的极端不平等。如果我们观察不同年代的曲线变化，就可以发现，随着种族隔离的结束，南非在图表上离曲线越来越近，而不同种族的健康水平差异也在缩小。至少在1990年之前，这种情况是的确存在的。但在此之后，因为艾滋病导致的死亡人数增加，南非再次远离曲线，落回到图1－1中的最初位置。

在过去几年中，抗艾滋病药物的使用使得非洲的死亡人数得到了控制。这场流行疾病提醒我们，人类任何的“大逃亡”都可能是暂时的，传染病的大流行并不只是发生在遥远的过去。中世纪有黑死病，19世纪有霍乱流行，如今则是艾滋病。无论是学术刊物还是大众媒体，都过分关注当下的威胁，而忽略了某些“新兴”的传染性疾病，尤其是像艾滋病这种由动物传染给人的病症。实际上，我们身边存在大量的“动物传染性”疾病，而且其中的一些是极为致命的。虽然大多数这类疾病不可能发展成大瘟疫，但无论如何，死亡是谁也不想看到的。比如艾滋病，虽然传染性低而且不会导致暴毙，但确实对人类造成了极大的威胁，而这类病的流行，足以提醒我们在未来不能对类似的病症掉以轻心。

若是抛开各种灾难所造成的发展中断，我们可以从图1－3中得出这样的结论：除了各个国家都变得更加富有和健康之外，预期寿命和收入曲线本身也在随着时代前进而上移。从图中我们可以看到，2010年的曲线位于1960年的之上。不仅如此，实际上1960年的曲线也要高于1930年的，而1930年的也高于1900年的。普雷斯顿注意到了曲线的向上趋势，他认为，这种情况的出现除了因为收入在增长之外，还必定有某种系统性因素在起作用。如果人均收入是影响寿命的最重要因素，那么曲线就应该随着收入增加而向上，或者因收入下降而向下。但现实情况是，当曲线上移时，某些国家的收入却未必增加。因为从全世界来看，无论是穷国还是富国，即便收入没有发生变化，其人均预期寿命也在随着时间推移而延长。普雷斯顿将这种曲线的上移，归因于科学和医疗知识的进步，或者至少是因为现有科学和医学知识得到了更为实际的运用。他认为，曲线旁这些国家的变化应归因于生活水平的提升，而曲线本身的上移则得益于新知识的应用。幸福的增加到底应归功于收入增长还是知识增长？这是将贯彻本书始终的一个话题。我的观点是，与收入增长相比，知识扮演着更为关键的角色。虽然收入本身非常重要，是人类福祉的一部分，同时也对幸福组成的其他要素起到促进作用，但收入却绝不是幸福的最终决定因素。

全球贫困与不平等

虽然全世界多数国家的物质生活水平都在不断提高，但是并不意味着经济增长就必然带来贫困消减。有可能一些最贫穷的国家根本没有出现任何的经济增长——不少非洲国家在20世纪80年代以及90年代早期就是如此；还有可能，虽然国家经济增长了，然而只有国内的先富者从中得到了好处。一些人常常用以上一种或两种情形作为论据，来证明他们所坚信的一个观点：全球化与经济增长只让富人得利。这有一定的道理，因为正如我们所看到的，国家与国家之间的确存在令人难以想象的物质水平差异，而一国之内的贫富差距也触目惊心。不

过，现在的问题是，这种不平等是在随着经济增长而扩大吗？是每个人都从增长中受益了，还是先富的人群持续领跑，将那些缺乏运气的人进一步甩在了身后？

要回答这个问题，一种方法就是看一看原先贫困的国家是否取得了比富裕国家更快的经济增长。如果国与国之间的差距在缩小，那么穷国的增长肯定要比富国快。如果说是科技与知识的进步促进了经济的增长，那么在科技与知识可以得到便利传播的前提下，国家与国家之间的生活水平便应该越来越接近。

图1－4中这些看起来随机分布的小圆点分别代表不同的国家。纵轴表示人均增长率，横轴表示人均初始国内生产总值。其中，深色圆点表示每个国家在1960~2010年间的平均增长率，浅色点则表示这些国家在1970~2010年间的平均增长率。从图中可见，这些圆点毫无规律可循，也就是说，穷国的增长速度比富国更快这个说法无法从这张图中得到证实；而穷国追赶上了富国，以及贫富不平等在缩小这样的结论，就更无从得出。当然，反过来说，这张图也不能说明富国的人均国内生产总值增长得比穷国更快。一言以蔽之，国与国之间的不平等并没有改变多少。从图中可以看到，近乎所有国家的增长率都是正数，分布在零增长这条虚线的上方。在过去的半个世纪中，全世界出现了大范围的国内生产总值增长。在2010年，只有4个国家的人均收入低于1960年的水平，只有14个国家低于1970年的水平。当然我们不能忘记有几个表现最差的国家（比如陷入战争的部分国度）没有被纳入统计中，这可能是因为它们没有相关数据，但也可能是因为它们是近几年刚诞生的新国。在图1－4中，表现最差的两个国家是民主刚果和利比里亚，它们常年遭受战乱之苦。

对于同样的数据，还有一种不同的且更为乐观的看法。图1－5是经济学家斯坦利·费希尔绘制的。这张图与图1－4相近，不同之处在于图中代表每个国家的圆点，因为与各国数据统计之初的人口规模成比例而变得有大有小。以这种方式进行观察，我们似乎可以很快得出

一个负相关的结论，即穷国的人均国内生产总值增长得更快。但是我们已经知道这不是事实！之所以有这样的错觉，是因为图中几个代表大国的圆点太大所致。在过去的半个世纪中，印度和中国这两个世界上人口最多的国家人均国内生产总值增长极快，这让超过20亿的人口平均收入脱离了世界收入分配水平的底部，并向中间水平靠近。如果视一个国家的平均收入为其每个国民的真实收入，那么即便国与国之间的收入差距没有缩小，从图1－5也可以看出，全球人口的收入水平在向着一个中心靠拢。但现实是，每个国家的个人收入不可能都相等，世界上不但存在国与国之间的收入差距，在一国之内，收入不平等也在不断扩大。这一点我们在第六章会详细讨论。一旦一国之内的贫富差距被纳入讨论，世界范围内人们的收入不平等是如何变化这件事，无论有多么好的例子，都将变得更加难以说清。

当然，中国和印度经济的快速增长，不但使得成千上万的人摆脱了贫困，也使得世界变得更加公平。如果我们更重视的是人而不是国家，那么的确可以说，乐观的图1－5比悲观的图1－4更准确。

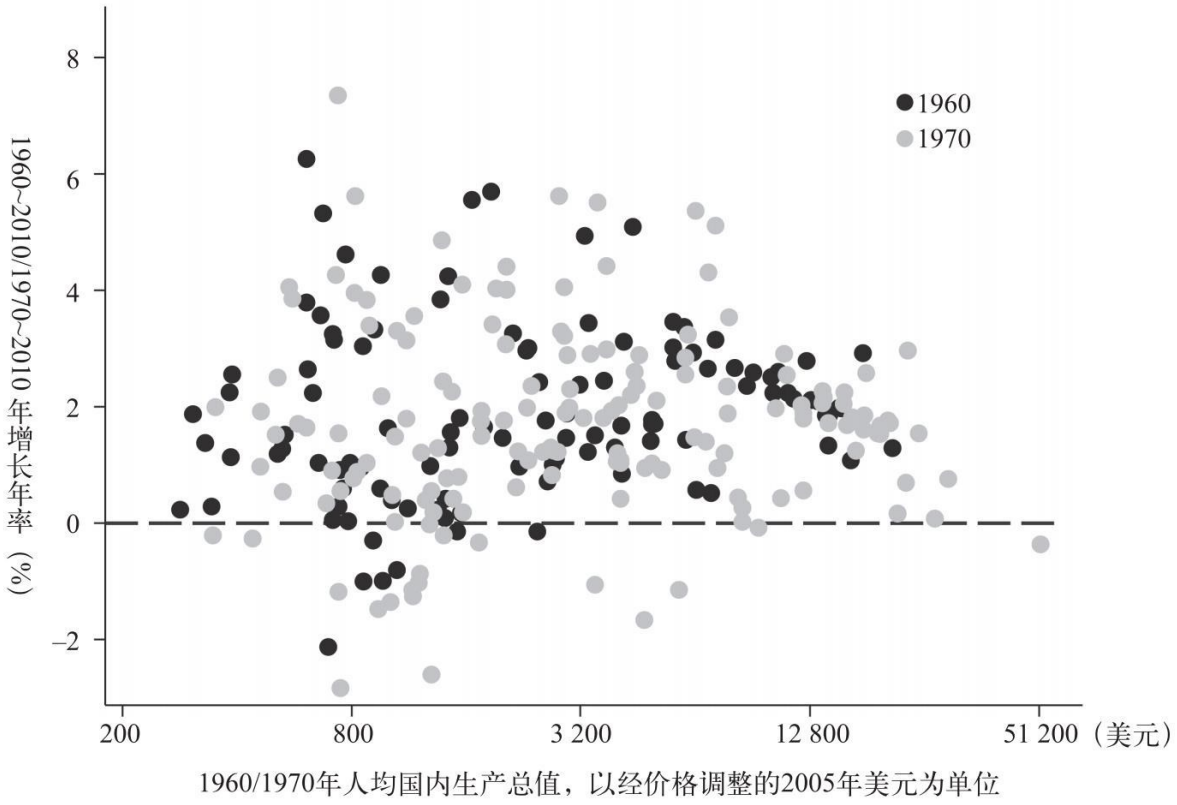

8
6
4
2
0
−2
1960~2010/1970~2010 年增长年率（%）
1960
1970
200
800
3 200
12 800
51 200（美元）
1960/1970年人均国内生产总值，以经价格调整的2005年美元为单位

图1－4 各国的经济增长

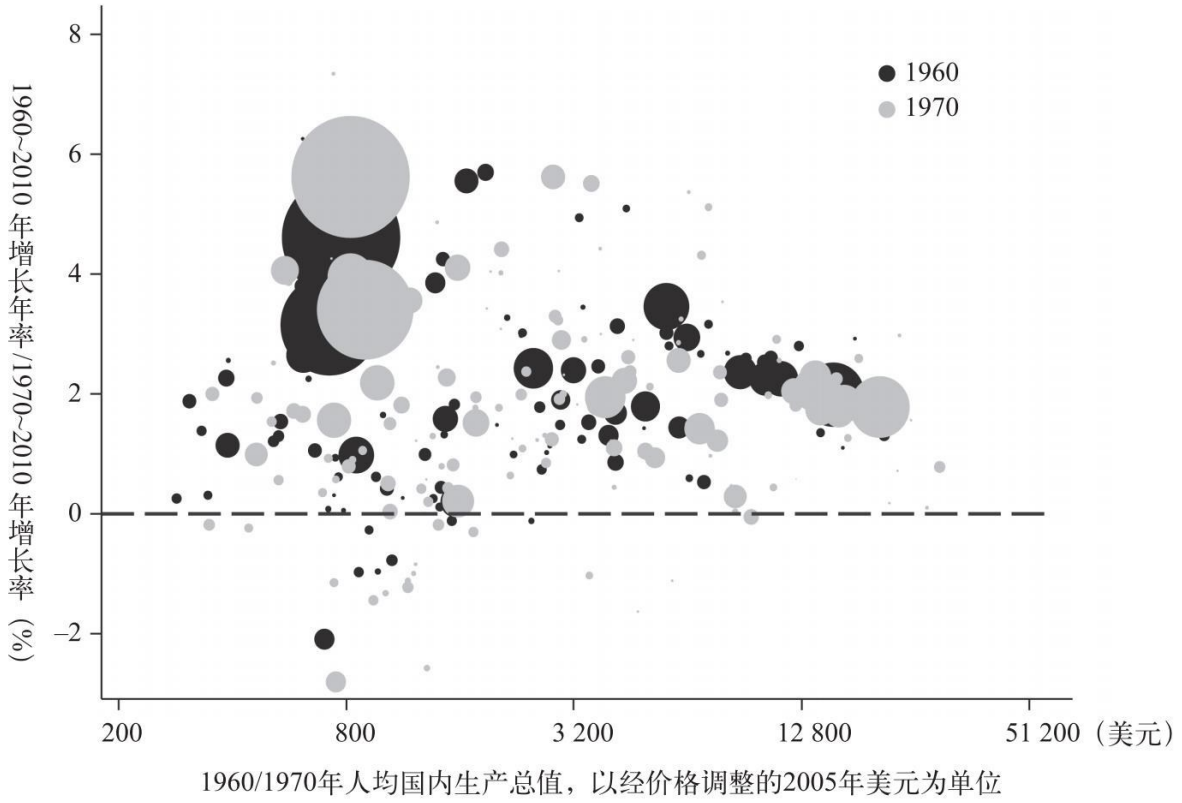


图1－5 考虑到国家人口权重的经济增长

全球贫困状况的改变，也与印度和中国密切相关。世界银行会定期统计全世界每日收入不超过1美元的人口。图1－6就是根据2008年的最新统计数据绘制的。数据显示，尽管全世界穷国人口在1981~2008年间增加了20亿，但是每日收入不足1美元的人口却减少了7.5亿。这意味着，全世界每日收入不足1美元的人口比例已经从40%降低到了14%。不过，尽管很多地区的贫困率都有所下降，世界贫困人口绝对数量在过去10年的下降却主要归功于中国的快速发展。实际上，在中国以外的地区，贫困人口的绝对数量是有所增长的（在第六章我们会提到，印度统计的数据存在一定的误差，因此这个说法似乎低估了印度在降低贫困人口方面的成就）。根据世行统计，撒哈拉以南的非洲国家每日生活费不足1美元的人口比例从1993年49%的峰值下降到了2008年的37%。非洲的经济水平虽然较低，但是近年来人均国内生产总值增长迅速。总而言之，在全球范围内的消除贫困方面，我们取得了总体性的

进步。尽管不是所有的地方在所有的时间都有进步，但是持续近1/4世纪的经济增长的确大大减少了全球的贫困人口数。

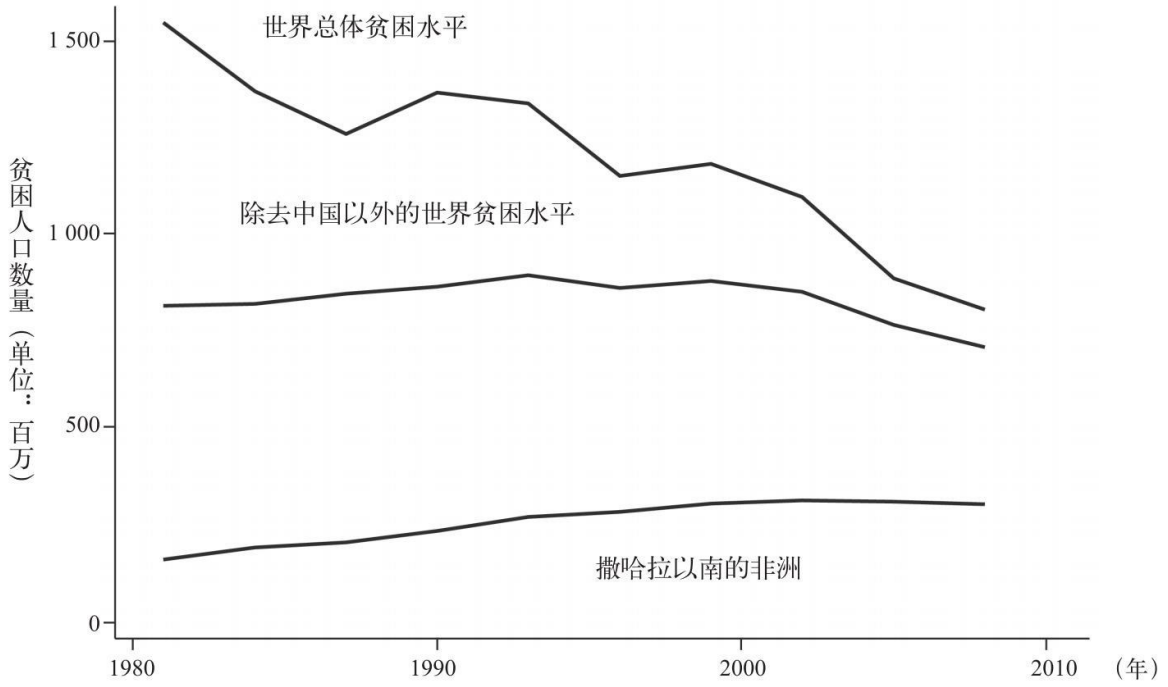


图1－6 世界贫困水平在下降

人们如何评估自己的生活？

美好的生活需要的不仅仅是健康的身体和足够的金钱。要远离贫困，人类也需要拥有更好的教育以及更广泛地参与公民事务的能力。虽然我主要讨论的是健康和收入问题，但实际上在其他方面，我们在最近几十年也取得了很大进步；当然，要做的事情仍然有很多。如今，更多的孩子有机会进入学校，文盲人数比以前大大减少。尽管现在世界上仍然存在独裁统治，很多人参与公民事务的权利也仍然受到限制（有时这种限制甚至是极为严厉的），但人们总体上比半个世纪之前有了更多的政治自由。以环境所允许的程度看，多数国家人们的生活都已变得更加美好。这种生活也经常被专家或者学术评论者过分

赞美，不过，人们并不一定以我们所提到的这些要素作为衡量生活幸福与否的指标。人们本身对生活的意见被忽略了。有时候，人们也经常认为某些东西对他们的生活更有价值，但是我们却从未将其考虑在内。因此，有必要了解人们对自己生活幸福与否的感受。

探讨这一问题的一个方式是将人们对生活的自我感受作为评估其生活是否幸福的标准。引言中，图0－1和图0－2就是这样的范例。如今，经济学家、人口学家以及哲学家都开始看重这种对幸福的评估方式，很多统计官员也开始将其列为常规数据加以收集。这种评估经常被笼统地称为幸福感评估，其本身的确有不少特别之处，比如直接来自接受调查的人，更关注实际的结果，通常包括一些影响人的总体幸福感的因素，而这些因素可能是我们之前不知道的，或者是我们知道也无法评估的。

当然，很多经济学家和哲学家对自我陈述型评估的可靠性和有效性持保留态度，因为我们并不总能了解人们在回答问题时到底在想些什么，并且，不同的人或不同国家的人对同一个问题的理解也经常不尽相同。即便是直译，对一个问题的翻译也会产生不同的结果。比如美国人对“幸福”这个词的使用比较随意，而法国人却不是如此，东亚人则很少表达说他们过得很幸福。在美国，追求幸福是《独立宣言》所标榜的不可剥夺的权利，而在我的出生地——信奉加尔文教的苏格兰乡村，有这样的追求会被认为性格过于懦弱。

适应性是另外一个值得关注的问题。生活在绝境中的人倾向于相信，眼前的生活是他们能得到的最好的，所以会认为自己过得很幸福。而那些生活奢靡的人，已经适应了富足的生活，因此哪怕是少了些许奢侈用品，也会对自己的生活感到不满意。充实的生活往往也伴随着痛苦与失去，哲学家玛莎·娜斯鲍姆曾经写过“幸福勇士”的故事。勇士们奔赴战场，除了伤痛与可能的阵亡之外，别无所求，但是他们却认为这样的生活美好而有价值。当然，对这些可能的情况持保留态度，并不是说我们应该忽视人们对自己生活的看法，而是要注意

这些现象可能忽视了某些潜在的问题，我们不应对此毫无疑虑地接受。

如果人们总是进行自我调节，满足现状，那么我们调查得到的反馈，就不会有那么多的差异。世界上多数富裕国家，其富庶通常已持续多年，而穷国则是困顿多年，若人们总能自我适应，那也应该早就适应了自己的处境。但是，本书引言已经告诉我们，这不是事实。

在关于生活总体评价的调查中，丹麦以7.97的高分（得分以0~10的阶梯状排列）位居世界第一。在所有相关排名中，丹麦一直稳居第一。其他的北欧国家，芬兰7.67分，挪威7.63分，瑞典7.51分。美国以7.28分排在这些国家之后。长期处在极权统治之下的多哥仅得到2.81分，而经历了长期内战的塞拉利昂是3分，另一个长期处在极权统治下的国家津巴布韦，得分为3.17。布隆迪3.56分，贝宁3.67分，这个悲剧性名单再往上列就是阿富汗，得分为3.72。这种生活总体评价方式的确遭到了质疑，但是，当用这种衡量方式来评估国家的贫穷程度以及辨识国家的贫富时，其结果和以收入水平、健康水平或者政治自由度高低为衡量标准的结果是极为一致的。富有而民主的欧美等国是比撒哈拉以南非洲、亚洲以及拉美等地的穷国更适合人类居住的地方。我们就人们的生活水平进行调查所得到的结果，与我们考察人们的收入或者寿命所得到的结果一致。

如果能够获得过去半个世纪的生活总体调查数据，就可以从历史入手，通过对比去发现1960年至今人们对生活自我感受的变化路径。之前我们考察收入与健康的关系时就采用了这样的方式。可惜盖洛普的世界调查开始于2006年，虽然之前也有一些来自某些国家的分散数据，但这些数据的可靠性无法确认，调查样本的选择标准也无从得知。所以到目前为止，我们无法确认，过去半个世纪的经济发展是否提高了人们的生活满意度。

即便如此，富国居民对生活的整体评价要比穷国居民的高。这一事实容易使人们相信，经济增长对于人们生活满意度的提高是有好处的。回头再看对生活总体评价上的两极：丹麦和美国，以及另一极的塞拉利昂、多哥、津巴布韦，恰好一边是富国，一边是穷国。富国实现了250年的发展，穷国却一直毫无变化，而这正是对生活评价两极化的原因。我们之前提到，国与国之间的人均预期寿命存在巨大差异，而人均预期寿命在过去半个世纪中也是随着经济的发展而增长。如此，要是中德日美这些国家在2008年的生活总体满意度比1960年的低，那就是不合理的。但是，就是这样一件看起来毫无争议的事情，却一直遭到质疑。

1974年，最早采用自我报告方式调查人类幸福感的经济学家兼历史学家理查德·伊斯特林指出，根据调查，日本人并没有因为日本的经济发展而觉得自己过得更幸福。后来，伊斯特林又通过在美国等多个国家的调查，拓展了他的这一结论，即经济增长从古至今都没有改善人类的命运。伊斯特林的经济增长无用论，在经济学界是相当罕见的。（不过，人类的健康和其他方面虽然未必与经济增长直接相关，但是的确随着经济增长而改善了，这一点他并没有质疑。）但是，许多人口学家、宗教领袖以及其他否认物质是幸福之基础的人士，都对伊斯特林的这一观点表示了赞同。不过，那些处在极端贫困中的人可能不会这么想。经济学家贝齐·史蒂文森和贾斯廷·沃尔弗斯对这种观点提出质疑，他们宣称，合理的参照数据表明，国家的经济增长提高了人们的生活满意度。这种关系，同经济增长差异导致了富国与穷国之间的生活满意度差异是类似的。

比起穷国与富国之间的生活满意度差异，经济增长对同一个国家内人们生活满意度的影响更难被观察到。国与国之间的生活满意度差异，源于数世纪的经济增长差距，而对于一个国家来说，即便是持续50年的经济增长，也未必能大幅提高人们的生活满意度。如果一个国家的经济能在半个世纪之内以2%（图1－4中的平均增长速度）的速度

持续增长，那么最终其人均国民收入会比最初时增加2.7倍。这是一个很大的增长，大概相当于今日印度和泰国之间的差距。但实际上，由于各国人民的生活总体满意度和收入并不是完全对应的关系，在出现经济增长的同时，人们的生活满意度增长幅度较小、难以察觉甚至出现倒退，就并不稀奇。如图0－1所示，在2008年，中国的人均国内生产总值已经是印度的2倍，然而其国民对生活的总体满意度却低于印度。

正如在有的国家，人的健康水平并非一定与其收入成正比，人们对生活的满意度也并不是经常和收入高低完全对应。我们已经知道，斯堪的纳维亚国家是幸福指数超级明星，也是非常富裕的国家，它们的国民在生活总体评价上的得分与其收入水平是大致匹配的。但是，拉美国家的生活满意度得分却常常超过其收入水平；而在亚洲，包括中国内地和香港、日本以及韩国等国家与地区，人民生活满意度却常常表现得与他们的收入水平不相称。我们并不清楚这种地区差异因何而起：是因为它们在幸福的某些客观方面的确存在差异，还是因为国民的性情有别，还是因为不同国家国民回答问题的方式不同？我们发现，在俄罗斯、前苏联国家以及东欧的前社会主义国家，其民众的生活满意度处在一个极低的水平，这些国家的老人对自己的生活尤其不满意。在这些国家，年青一代拥有了先辈们无法企及的各种新机遇，他们有机会旅行、留学或者在全球的舞台上展现才华。而同时，他们的祖父辈们却眼见着自己所熟悉的、为他们的人生定义的那个世界崩塌了。不仅如此，一些人还要承受养老金和医疗保障不足的痛苦。

情感的愉悦

尽管在阶梯式问卷调查中，“幸福”一词从未被提及，生活总体评价还是经常被理解为是对“人是否幸福”的调查。事实上，生活总体评价是想要了解人们对自己生活的看法，它询问人们生活的不同方

面，而得到的调查结果说明人们对这些方面的心理感受不尽相同。当你觉得自己的生活还可以接受的时候，也依然会有不开心、忧虑，或者紧张的感觉。事实上，悲伤、痛苦与压抑几乎是人们要获得美好生活的必修课程。参加陆军新兵训练营、攻读经济学或者医学学位，或者是眼见父母逝去，这些是人一生中都可能经历的苦闷。青年人约会失败，似乎也是其情感走向成熟的一个必经过程。过去高低起伏的情感经历，都为人生当下的幸福奠定了基础。当然，开心总比觉得难受要好，即便是紧张、担忧以及愤怒等不快的情感体验，也可能在未来给我们以幸福的回报。不过处在这些情绪当中的时候，我们都会觉得自己不够幸福。

既然可以就生活总体评价进行调查，自然也可以就人的情感体验进行调查。盖洛普在调查人们对生活的总体评价时，还试图了解人们在接受调查前一天的情绪和感受，担忧、紧张、悲伤、抑郁、快乐、愤怒、痛苦等，结果发现，人们在这些问题上的回答与其对生活总体评价的回答，简直有天壤之别。

图1－7是全球幸福分布图。图中，横轴指标是人均收入，纵轴指标是感到幸福的人口所占总人口的百分比。这张图和生活总体评价图差别很大，其中最为明显的是，这张图显示出人是否幸福和收入水平并无必然关联。虽然在几个最穷的国家，比如布基纳法索、布隆迪、马达加斯加以及多哥等，它们的国民确实觉得不幸福，但是除了这些最穷的国家外，很难看出富国和穷国之间人们的幸福程度有规律性的差别。丹麦人对自己的生活满意度很高，但是却并没觉得很幸福。意大利人也是如此。与丹麦人或是意大利人相比，多数孟加拉人、肯尼亚人、尼泊尔人以及巴基斯坦人都觉得自己生活得很幸福。

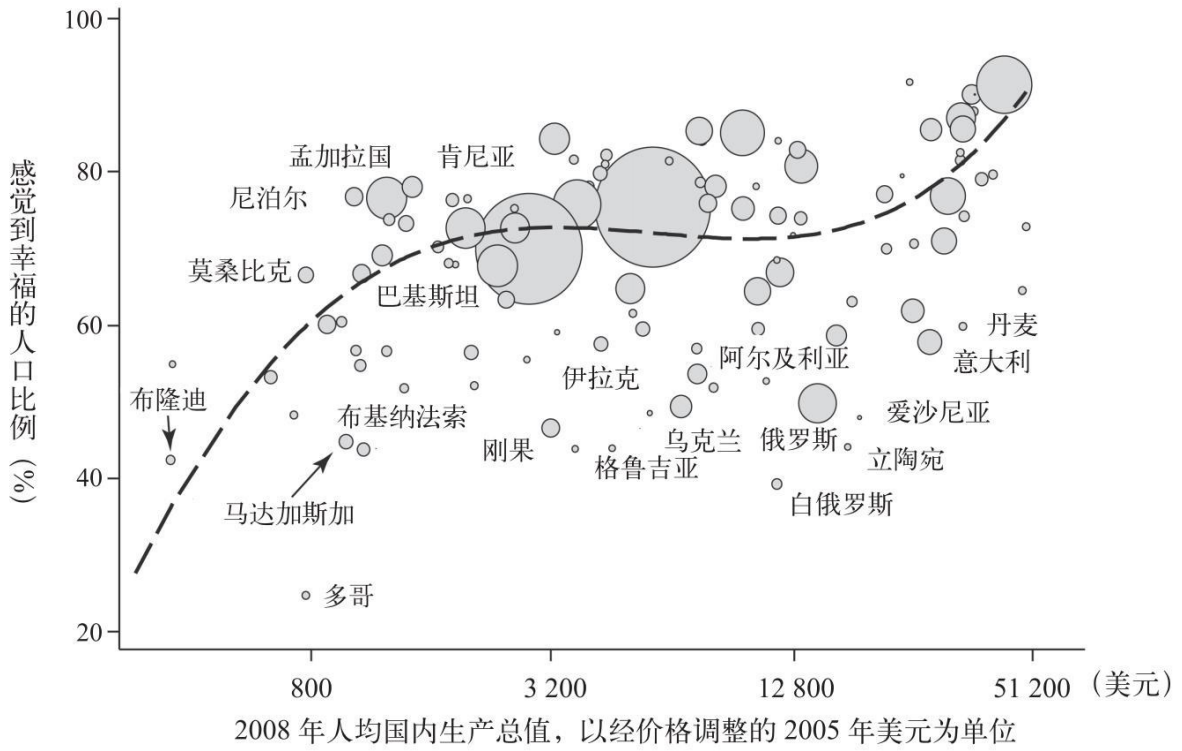


图1－7 全球幸福分布图

美国的数据也证实了人均收入和是否幸福没有太大关系。贫困会让人处于悲惨的境地，然而当收入超过了一定的水平（约70 000美元一年），虽然使得人们对生活的总体评价提高，却不会让人觉得更幸福。钱只能让人在一定程度上觉得幸福，没有钱而心里感到幸福也会让生活变得更美好。但是，是否幸福却不能作为对人类福祉进行综合测定的有效标准，因为在世界上很多地方，即便人们深处贫困或者健康状况不佳，也有可能心情愉悦。对于人类福祉的综合测定而言，生活总体评价是一个更好的方法。刚才提到的丹麦和意大利就是两个能证明这一点的极好例子。

图1－7显示，美国人的幸福度仅次于爱尔兰和新西兰，居世界第三位。快乐对于美国人来说，简直就是一种公民责任。俄罗斯和其他前苏联国家则是世界上最不幸福的国家。当然，世界上绝大多数的人

都生活得比较开心，调查显示，全球近3/4的人口认为自己生活得很幸福。

其他的一些关于人类情感体验的调查，则展现了另外的景象。2008年，全世界19%的人认为自己在接受调查前的日子里过得很幸福，30%的人认为自己过得紧张，23%的人认为自己过得很痛苦。相对而言，穷国的人们过得更痛苦，但是快乐与收入水平的关系相当复杂。虽然国与国之间存在差异，但总体上，人们的喜怒哀乐和收入水平高低并不是正相关关系。比如，3/4的菲律宾人表示生活得很焦虑，紧随其后的是中国香港地区居民、黎巴嫩人、叙利亚人以及美国人。有44%的美国人表示在接受调查前过得很沮丧。这说明，收入高并不能减少这类负面情绪。

对生活总体评价与幸福度（或其他方面）的调查，给我们呈现了两幅不同的图景。那么，这两者哪一个正确？可惜这不是一个好问题，因为这种思维期望用单一的方法对人们的幸福程度做出评测，这是不切实际的，不是一种考察幸福的正确方法。快乐是一种好的情绪，忧虑和愤怒是不好的情绪，认为自己的生活在改善也是正面的，但这些感受是不同的事情，它们和人的收入以及身心状况等方面密切相关。在对幸福进行评估的时候，我们找不到一种神奇万能的方法。即便是每个人的身上都有一个腕表一样的测量仪，把人的每一次快乐心情都记录下来，我们也无法用这些数据来评估我们的生活过得是否幸福。人类的幸福有多个维度，它们彼此关联但又绝不相同。在对全世界的幸福进行评测时，我们必须认识到这一点，并且要利用好这一点。

历史学家基思·托马斯曾著书讨论英国人在追求个人成就上的观念变化。他指出，对财富的追求在18世纪变成了英国人寻求幸福的合法路径。亚当·斯密则在《国富论》中明确提出，对财富的追求不但是一项值得尊敬的个人活动，也同样使得整个社会受益。斯密“看不见的手”这一比喻，也已经成为我们所理解的资本主义运行方式的一

部分。当然，正如托马斯所提到的，对于个人是否能从财富中受益，斯密其实持怀疑态度。事实上，在《道德情操论》这本书中，斯密指出，尽管财富“让人类工业兴起并发展”，但是财富能带来幸福这种说法却带有欺骗性。他同样怀疑不平等的真实存在。他说，富人通过雇用其他人而“满足自己无聊而又贪得无厌的欲望”，但却带来了“生活必需品”大致平等的分配。而至于富人，他们的财富“可以遮挡夏天的阵雨，但是挡不住冬天的风暴，而且，常常使他们同以前一样，甚至有时比以前更多地感到担心、恐惧和忧伤，面临疾病、危险和死亡”。

斯密写这些内容之时，正是“大分流”开始的时代。在当时，富人和穷人一样面临着感染传染病的风险，贵族的预期寿命也并没有比穷人更长。即使是今天，穷人在生活满意度上大大低于富人，但是在情感体验上却与富人依然没有什么差别。富人还是脱离不了紧张、害怕、悲伤这些情绪，也不可能每天都过得开心和享受。可是，在这250年间世界变了。没有合理的证据说明，“生活必需品”在今天的世界得到了平均分配——其实在斯密的时代也同样如此。与此同时，在如今，财富已经成为一种强有力的保护，使人得以远离疾病与死亡的危险。尤其是在过去的60年中，人类整体上变得更加富裕了，对这个世界也有了更深入的认知，而财富与认知所产生的保护力量，惠及了这个世界上越来越广泛的人口。

自“二战”以来，几乎世界上所有地方人口的收入和健康水平都提高了。现在，没有一个国家的婴儿或者儿童死亡率高于1950年。经济发展使大量人口摆脱了极度贫困，这一点在中印两国最为明显。当然，这中间也有多次的逆流。中国20世纪60年代的大饥荒、艾滋病的蔓延、苏联解体以及绵延不断的战争、杀戮和灾荒提醒我们，疾病、战争以及恶政的幽灵并不仅仅飘荡在过去的历史之中。拥有不切实际的想法绝对是草率的，正如我们在《大逃亡》这部电影中所见到的，

大逃亡未必能带来永久的自由，它通常只是暂时地让我们远离周遭的丑恶、黑暗以及混乱。

第一部分
生存与死亡

第二章
从史前至1945年

今日人类的健康水平，几乎比历史上任何一个时期都要好。人类的寿命更长，长得更高，身体更强壮，儿童的发病率与死亡率也都在下降。健康水平的提高，让生活变得更加美好，让我们可以更好地利用时间，更有效率地工作，赚更多钱，也让我们有更多时间去学习新知，和家人与朋友一起度过更多更美好的时光。健康水平不像温度高低那样可以用数字简单描述。有的人或许视力很好，但体质虚弱；有的人可能活得很长，但却要忍受周期性抑郁或偏头痛的折磨。任何由健康因素所带来的限制性影响，取决于人的工作性质或者想要从事的工作类型。比如我的投球水平极烂，但这只是在中学棒球场上偶尔让我丢脸，而作为一个教授，这就不成为问题。健康是一个多维度问题，不能仅仅把它看成一个可以简便计算的数字。当然，一个非常重要的健康问题倒是很容易考察，那就是人是活着还是死了这个简单的事实。对于个人而言，知道自己的生死并没有太大的用处，毕竟，如果医生给你做个检查然后说，“嗯，你还活着呢”，你肯定不满意。但是，当我们要考察一个群体的健康状况时，知道他们的生死状况就有重大意义。这一点，无论是对整个人类还是某些特定群体，譬如男性或者女性，白人或者黑人，儿童或者老人，都是如此。

一个人们所熟知的衡量生命状况的方法，是去看一个新生婴儿的预期寿命。这就是我们所说的出生时预期寿命（经常简称预期寿命）。假设生命是有意义的，活得越久就越好，那么一般而言（尽管不是必然），活得长的人，就是健康状况更加良好的人。在第一章中我们已经了解到，人类的预期寿命在世界各地有所不同，富裕国家的

人预期寿命更长，而随着时间推移，人类的预期寿命总体上一直在增长。在这一章中，我们将会深入探讨人类预期寿命增加的原因与过程，以及是如何实现今天的成就的。这本书不是一部健康史，也不是预期寿命史，但是，回顾过去可以让我们了解更多，而只有试着去了解这一切，我们才有可能拥有更美好的未来。

我将从美国过去一个世纪的人口出生死亡率和预期寿命说起，来考察我们今天的现实状况，同时引入一些将会用到的概念。之后我将把视线拉回到远古，去看一下最早期人类的生活状况，最后，我们会迅速将讨论内容推进至1945年。“二战”结束是一个非常好的终止讨论的时间节点，因为在“二战”之后，相关数据显示的情况都变得更好了，而人类健康故事的主线也发生了变化。

生存与死亡的基本概念：以美国为例

1900年，美国人的预期寿命是47.3岁，到2006年，这一数字提高到了77.9岁。图2－1按性别分别显示了美国人口预期寿命的变化情况。由这张图可见，美国女性的预期寿命普遍高于男性，这一现象基本贯穿20世纪始终。近一个世纪里，男性、女性的寿命都出现了明显增长，其中，男性寿命增加了28.8岁，女性寿命则增加了31.9岁。在20世纪上半叶，人口预期寿命增长的速度要明显快于下半叶，但是增长的趋势则一直延续。在过去的25年中，男性的预期寿命每5年会增加1岁，而女性的预期寿命则是每10年增加1岁。从这张图中我们所得到的第一个结论是：人类的健康状况取得了极大进步，变得越来越好。这也是本书在大部分时间里论述的主题之一。仅仅一个多世纪的时间，人的预期寿命就增加了30岁，这样非凡的成就可谓是一次伟大的逃亡。除了这一主要特征外，我们还关注到图中的一些次要信息：男性与女性之间，除了在预期寿命方面有所差别，在寿命增长的速度上

也不尽相同，这背后的原因是什么？20世纪前50年的预期寿命增长特征，与“二战”后有明显不同，这又是为什么？

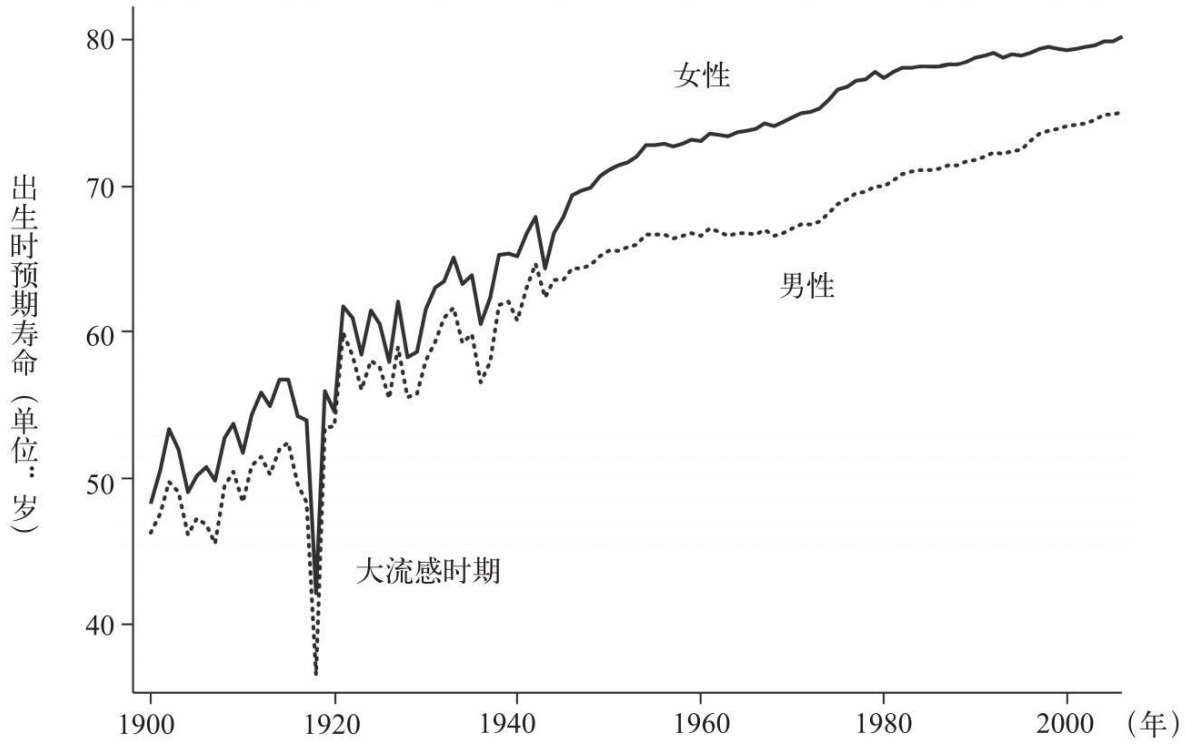


图2－1 美国男性与女性的预期寿命

图2－1给人一个直观的印象是，在“一战”后的大流感时期，美国人口预期寿命出现了一次巨幅下降。同1917年相比，1918年的人口预期寿命下降了11.8岁。而到了1919年，预期寿命又从谷底反弹了15.6岁。在大流感结束之后，人口预期寿命的增长趋势迅速恢复。当时，全世界有超过5 000万人死于大流感，其中美国人超过50万。当然，当时预期寿命的定义方法实际上夸大了大流感对新生儿童存活概率的影响。如今我们知道，这场流感其实只持续了一年，因此，只要婴儿能够活过第一年，他们就不会再遭受流感的威胁。然而，1918年，当人口学家计算预期寿命的时候，他们假设这场流感会长期持续。而到了1919年，他们就忘记了流感这回事。这种评估生命机会的

方式，看起来多少有些怪异，但是，实际上我们的确很难找到更好的评估方法。

当一个新生儿出现在面前，需要我们去计算他能活多久时，我们需要知道他未来将会面对哪些死亡威胁，而这是我们无法知晓的事情。人口学家解决这个问题的方法是，把婴儿出生时面临的死亡风险当作未来的风险。他们假设人们在未来的每个阶段所面临的死亡风险和出生时的风险一样，并以此计算出人的预期寿命。在1918~1919年的大流感中，人生每一阶段的死亡风险都突然被增大到了1918年的水平，因此，在计算这一年的出生人口预期寿命时，学者所做的假设就是，这个新生儿在未来的每一年都要面对与1918年同样水平的死亡风险。如果流感永久持续，或者至少在这个孩子的整个一生中持续，那么，以上的预期寿命推算就有一定的道理。但是如果流感只持续一两年，那大幅降低预期寿命就把这个孩子一生中的实际风险过分夸大了。当然有更好的计算寿命的方法，那就是等在这个时期出生的所有孩子都死去再进行统计。不过这显然是不可能的，因为这需要近一个世纪才会有结果。还有一种方法就是依靠预测。但是预测也有其难题，比如在1917年的时候，谁也不知道在来年会有一场大流感。

标准的预期寿命计算，既不是等着所有人都死了再做统计，也不是做预测，而是使用时期指标。所谓时期指标指的是，将一个时期内的死亡风险假设为永远不变，然后基于此来计算预期寿命。这种计算方法上的问题，不仅仅出现在过去的大流感时期，在今天我们考察预期寿命时，也需要面对。当我们观察图2－1，分析其中的数据，很难不认为预期寿命会继续增加而死亡风险会继续下降。这意味着我们今日的预期寿命值，可能低估了这些新生儿的寿命。今日一个女孩的预期寿命是80岁出头，然而，如果我们的健康水平继续改进，那么这个女孩能活到百岁，便是一种合理的预期。

图2－1中，1950年前的预期寿命变动幅度明显比1950年后的要大许多。大流感仅仅是造成这种大幅度变动的原因之一。还有其他小规

模的疾病也会引起预期寿命的变动，但是没有哪一种病可以与这场大流感相提并论。在今天，传染病已经不太引起人们的注意，然而在1900年的美国，它却时刻威胁人类的生命。当时，人类死亡的前三类原因分别是流感、肺结核以及痢疾。肺结核在1923年以前是造成人类死亡的三大原因之一，到了1953年，它仍然是引起死亡的十大疾病之一。肺炎、腹泻以及麻疹等传染病，夺去了许多儿童的生命。在20世纪初期，传染病引发的儿童死亡威胁远比今日的要厉害得多。如今，死亡人口多数变成了老年人，夺走他们性命的是心脏病和癌症等慢性疾病，而不再是传染病。这一死亡人口特征的变化，就是我们在第一章比较富国和穷国时提到的流行病学转变。随着时间的推移，这一转变在今日的富裕国家中已然出现。

“死亡的老龄化”，是指死亡人口从儿童向老年人的转移，使得预期寿命对死亡的年度变化不再敏感。而传染病的减少，使得死亡的年度变化跟此前相比也不再显著。儿童存活率的提高，比老年人存活率的提高更能影响预期寿命的计算。一个新生儿若是能从某些致死的疾病中获救，就有机会再活很多年；而一个70岁的老人，即便被从濒临死亡的状态中救回来，也不能再活很久。这也是近几年来预期寿命增长的速度也在减缓的原因。如今，婴儿的出生死亡率已经很难再降低，有降低空间的只有老年人的死亡率，而老年人的死亡率下降，对于预期寿命的影响非常小。

与老年人的死亡率相比，预期寿命对婴儿死亡率更加敏感，但这并不是说，挽救一个孩子的性命，就比挽救一个成年人的性命更为重要或更有价值。这是基于多重因素所做出的道德判断。一方面，救活一个儿童意味着为他赢得了更多的潜在生存时间；但另外一方面，一个新生儿生命的终结，也不会像成年人那样，使得许多的规划、利益、关系包括友谊等被迫终止。经济学家维克托·富克斯曾经建议，一个人生命的价值或可以根据来参加他葬礼的人数做判断，这或许不是一个很严肃的方法，但这种方法的确能完全剔除掉年龄的影响权

重。但是健康水平这样的问题，靠预期寿命这样一个机械的指标很难解决。预期寿命是一个有效的指标，它抓住了人类健康中重要的一个部分。当然，如果我们选择预期寿命作为衡量人类幸福的一个指标，并将其作为一个社会目标，那我们实际上是接受了一种将年轻人的死亡率看得更重的道德判断。这样的判断，需要仔细考量，而绝对不能不假思索就予以采用。

预期寿命这一指标有时候具有明显的误导性。图2－1显示，在20世纪上半叶，预期寿命的增速远高于下半叶。这种情况出现的原因主要在于，1900年时婴儿与儿童的死亡率非常高，而年轻人的死亡率下降对预期寿命的影响非常大。到20世纪末，中老年人的死亡率下降特征则更为明显。如果我们将预期寿命视为人口健康状况的标准，甚至将其看成是衡量社会进步与否的较好指标，那我们很容易就会以为，美国在1950年前的表现比在1950年后的要好。这当然是一个可以探讨的结论，但要知道，集中于预期寿命的讨论，意味着我们已经把年轻人的死亡率放在了老年人的死亡率之前考虑。这一点必须先讨论清楚，而不能将其视为理所当然。同样的问题，也出现在对穷国与富国的死亡率下降对比上。穷国的死亡率下降主要集中在儿童身上，而富国的死亡率下降人口则主要是老年人。如果我们使用预期寿命作为衡量指标，就可以得出这样的结论：在人民的健康和幸福水平方面，穷国正在追赶富国。然而，如果从健康状况来看，甚至是从总体的人口死亡率来看，“迎头赶上”这种说法并非事实。这不过是一种基于“预期寿命是健康水平和社会进步的最好指标”的假设。在第四章中，我们会深入讨论这一问题。

图2－1显示，在美国的性别预期寿命对比中，女性总是高于男性，然而在不同的历史时期，这种差距的大小却并非一致。在20世纪初期，男女之间的寿命差距一直是2~3岁，这种情况一直持续到20世纪70年代，此后男女在寿命上的差距才有所拉大。到21世纪初期，男女预期寿命的差距再次缩小至5岁左右。性别之间的这种差异，到目前仍

远未得到充分的解释。与男性相比，女性在整个世界范围以及整个人生时间段内的死亡风险都相对较低。甚至在出生之前，男性的死亡率也要高于女性。唯一的例外是女性要面对生育死亡的风险。在过去的20世纪，美国的生育死亡率出现了下降，这也是女性的预期寿命高于男性的原因之一。

造成男女寿命差异的一个更为重要的原因是他们在吸烟方面的差别。吸烟会引发心脏类疾病和肺癌而导致死亡，这两种病的区别是，前者发病相对较快，而后者从接触吸烟到死亡大概需要30年时间。在20世纪50年代和60年代末，因为在年轻时就开始吸烟，男性的预期寿命增长缓慢。与女性相比，男性开始吸烟的时间一般较早。在很长的时间里，女性吸烟是为社会所不容许的，现在看起来这种对女性的不公平，反而为女性的健康做出了贡献。不过，与女性相比，男性戒烟的时间也更早。在图中折线的尾端，女性的预期寿命增速出现下降，而早在二三十年之前，男性预期寿命的增速就出现放缓迹象了。近年来，美国女性的吸烟比例也在急剧下降，与之相应，女性的肺癌发病率也出现了下降。这种情况在多年之前就在男性身上出现了。对于世界上的富裕国家而言，从20世纪下半叶开始，吸烟就成为决定死亡率和预期寿命的最重要因素。

男女之间的死亡率差距，并非是出现在美国人群中的唯一不公。2006年，非裔美国男性的出生时预期寿命比白人男性的要短6岁。在女性方面也有类似的差别，只不过差别稍微小一点，是4.1岁。同男女差异一样，这些差别也随着时间变化而变化。美国疾病控制和预防中心估计，在20世纪初期，白人与非白人之间的预期寿命差距大于15岁。这里说的非白人，包括非裔美国人但不限于这一群体。

美国黑人与白人之间的预期寿命差距，与他们在整个世纪大多数时候所面对的不平等，譬如收入不平等、财富不平等、教育不平等，甚至投票与选举权的不平等遥相呼应。如此多方面的持续不平等，意味着在整体的福利方面，黑人与白人的差距要比在任何一个单一方面

的差距更加突出。任何对美国黑人与白人差距的研究，都必须考察这样的一幅全景，而不能只看健康或者财富上的差别。医疗服务提供的不平等是造成不同种族之间死亡率不平等的重要原因，但却并不能完全解释这一不公平现象。死亡率差距的缩小和预期寿命的差距缩小，是整个世纪中种族不平等减弱的组成部分。与此同时，一个方面的差距缩小，往往会带来另外一个方面的差距缩小。当然，简单的理由并不足以解释众多的差异。比如2006年，西班牙裔美国人的预期寿命就比其他的白人长2.5岁。大逃亡发生在美国各个种族的人身上，但是不同的群体起点不同，其逃亡的速度也不相同。不平等的特征随着时间的推移而不断改变。

尽管美国在医疗上的花费是任何其他国家的两倍，美国人却不是世界上最长寿的人口。直到20世纪50年代，英国人和美国人的预期寿命还十分相近。但在随后的20年中，英国人超过了美国人，这种现象一直持续到80年代。然后在20世纪90年代和21世纪初，英国再次超过了美国。在20世纪90年代，这种差距还只有0.5岁，但到了2006年，两者之间的寿命差距就扩大到了1.5岁。瑞典与美国的差距更大，其人口预期寿命比美国的长了整整3岁。虽然在过去的几年中，瑞典人的预期寿命优势在不断扩大，但在有据可查的时期，瑞典人的寿命一直比美国人的长。在第四章中，我会继续讨论富国之间预期寿命的差距以及差距出现的原因。同美国的不同群体之间存在差异一样，不同的国家之间也存在差别。不过同穷国与富国之间的差距相比，这种差距就显得不那么明显了。

为了更深入地理解预期寿命，我们需要更深入一步，考察不同年龄段人口的死亡率。图2－2显示的是在选定国家和时间段内，死亡率随着年龄变化的情况。图中包括了瑞典1751年的数据（瑞典的数据统计时间之早超过任何其他国家）、美国1933年和2000年的数据以及荷兰2000年的数据（瑞典2000年的数据和荷兰的十分相近，但在年轻人和高龄阶段的数值略微低一点）。这些曲线显示了从刚出生到80岁之

间的人口死亡率。由于80岁以上的人口死亡率会稀释数据而造成曲线的不可靠，所以不在图中体现。

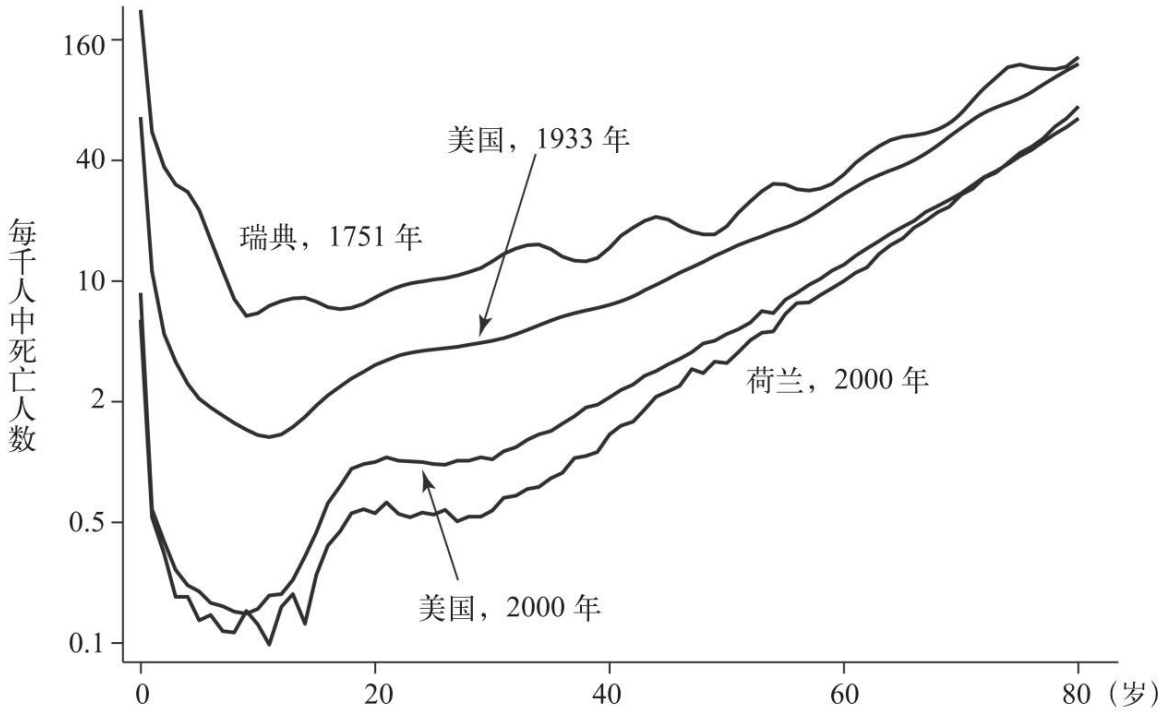


图2－2 在选定国家与时间段内，不同年龄段的人口死亡率

人口死亡率表示的是每千人中的死亡人口数。举个例子，最上面的这条线，即瑞典在1751年的人口数据显示，当时每1 000个新生儿中，超过160人没有活过1岁。而到了30岁这个阶段，每1 000个人中只有10个人没有活到31岁。本图的纵轴再次使用了对数标尺，从0.5到2，然后从10到40，每一个间隔都是以4的倍数增加。由图可见，最低的人口死亡率出现在今日荷兰10岁左右的位置，这一阶段的人口死亡率是1751年瑞典新生儿死亡率的1‰，同时只有1933年时美国10岁人口死亡率的1/10。

死亡率曲线的走势特征是，低年龄段人口死亡率较高，然后在少年早期的时候迅速下降到一个低点，之后再随着年龄的增长而稳步上升。这样的形态会让人想到耐克的商标。死亡风险出现在生命的最早

期，然后又在老年阶段重现。我曾走访过一家妇产医院，它洗手间里的一则提示把这一点描述得极为生动。这则提示意在提醒大家要认真彻底地洗手，因为“人生最初的几天是非常关键的”。在这则提示的下方，有人紧接着胡乱涂添了这么一句：“但没有人生最后的那几天关键啊。”这个笑话主要揶揄的是医护人员对“关键”这个词的用法，但是，它的确很清楚地强调了一个事实：在生命的开始和结束时期，人的死亡风险是最高的。

在不同的时期，年轻人和老年人的死亡风险一直在变化。在1751年的瑞典，现代以来人口死亡率大幅下降的事情尚未发生，因此，当时新生儿的死亡风险要比一个80岁老人的高。今天，1岁之前的人口死亡率已经低于了1%，而80岁老人的死亡率则比这个数字要高出6倍还多。在18世纪及之前的数千年中，很多人在儿童时期就夭折了，在1751年的瑞典，大约有1/3的儿童活不过5岁。而在今天的瑞典和其他富裕国家，几乎所有人都是年纪大了才会遇到死亡问题。事实上，如今瑞典的婴儿出生死亡率已经降低到了3‰。

年轻人与老年人之间死亡率的变化，意味着在一个有很多儿童死亡的国家，几乎没有人能活到预期寿命所宣称的那个年龄。我们经常认为，某个指标的平均值是有代表性或者典型性的，但是平均寿命的一个重要特点就是它本身就不准确。在18世纪晚期的瑞典，人口预期寿命低至35岁左右。这有可能让人以为真的没人能活到老年，真的没有孩子能见上他们的爷爷奶奶。这是错误的，不是事实。如果一个人足够幸运可以克服童年时期的种种危险，那么其活到老年的机会是很大的。当然过去的条件不能与今日的相提并论，但是也足以保证一个人可以活到其孙子辈出生。举一个极端的例子，比如一个国家有一半的孩子在出生后就死了，而另外一半都活到了50岁。这样，这个国家的出生时预期寿命就是25岁，但是没有人在25岁早逝。此外，在这些人活过1岁的时候，其预期寿命就变成了49岁，这就比出生时预期寿命长了24岁。另外一个不那么极端的例子出现在19世纪中叶的英国：当

时英国人在15岁时的预期寿命（有时这被称作成人预期寿命）比出生时预期寿命还要高。关于这一点，稍后我还会再谈。但总体来说，记住死亡率的耐克形走势，对于理解生存机会随着时间推移而出现的变化以及富国和穷国之间的差距等问题，至关重要。

图2－2中的耐克形曲线显示，随着时代的进步，死亡率也在稳步地下降。近代的曲线，总是在过去时代的曲线下方。我们无法掌握美国或者荷兰在18世纪时的相关数据，不过可以假设它们的情况和瑞典的基本类似。在1933年和2000年，人们所面临的死亡风险出现了大幅下降。与之前的年代相比，人口死亡率出现大幅下降这一特征在低龄段的表现最为明显。但是，也不能忘记，老年阶段的人口死亡率也出现了下降，尤其是在1933~2000年这段时间，老年人口死亡率的下降更为明显。对比荷兰与美国在2000年的数据，再一次证明同其他富裕国家相比，美国的表现确实糟糕。在这一年，美国0岁到73岁之间的人口死亡率都高于荷兰。美国和荷兰的这种差距并非特例，在与其他富裕国家之间，这样的差别也同样存在。而对于活得足够长的人来说，美国的死亡率则就显得出奇的低。这或许是因为美国的医疗体系会无所不用其极地来挽救人的性命，即便是对那些只有几年可活的人，也绝不例外。

图中底部的两条曲线，显示在2000年的美国和荷兰，20岁是一个死亡的短暂高峰。在15~34岁，人死亡的原因通常并非疾病——尽管这一时期艾滋病出现短暂的蔓延势态而抗艾药物也尚未出现——导致这一年龄段人群死亡的主要因素通常是事故、凶杀和自杀。同早期的曲线相比，年轻人，尤其是年轻男性遭遇这些状况的概率比70年前更加突出，而在18世纪的瑞典，这些情况根本不可能出现。

这些数据出自何处？我们是怎么知道以前的死亡率的？在经济合作与发展组织中的富有国家，出生和死亡都由政府统一登记统计。孩子出生时有出生证明，而当人死之后，医生或者医院也会出具死亡证明，上面会清楚注明包括年龄、性别、死因等在内的具体内容。这就

是所谓的“生命登记系统”，包括了出生和死亡两大内容。为了保证出生与死亡记录的可靠性，生命登记系统必须完整，这就是说，每一个人的出生和死亡都必须登记在册。为了计算死亡率，我们还需要知道人口的年龄、性别以及种族，这样才可以去研究死去的这部分人的相关情况。这些方面的统计数据来自定期的人口普查。一般而言，多数国家每10年左右进行一次人口普查（不知什么原因，几乎所有的普查都是在以0或者1结尾的年份进行）。

瑞典是最早建立完整生命登记制度的国家之一。正因为如此，我们才会获得瑞典早在18世纪的死亡率统计数据。伦敦自17世纪开始编制死亡率报表，而欧洲教堂的记事簿则更为久远。马萨诸塞的清教徒认为，人口登记是政府而非教堂的职责，因而在马萨诸塞，1639年就有了生命登记制度。尽管到了1933年全美国才建立起完整的生命登记制度，但这仍算是政府能力的一项重要体现。没有人口出生与死亡的综合统计，整个社会对公民的基本状况就会处于全然无知的状态，而政府所要行使的各类我们看来理所当然的职能，也就无法实施。18世纪的瑞典人和马萨诸塞的清教徒富有远见卓识，他们为好政府的建立做出了开拓性的贡献。

图2－1中，1933年的美国预期寿命数据来自当时有生命登记制度的几个州。而世界上还有多数的国家，缺乏建立生命登记制度或者是开展人口普查的能力，对于这样的国家，人口学家采用某些技巧或者估算的方法来填补相关的空白。在很多国家，婴儿和儿童的死亡仍是普遍现象，而对这里的母亲进行调查，通常就可以了解到孩子的出生数和存活数。美国国际开发署支持了大量有价值的人口学调查和健康状况调查，这些调查为许多没有生命登记制度或者是登记制度有名无实的贫困国家收集了大量信息。（父母不为自己的孩子做出生登记，以及当孩子或成年人死亡时，依照地方习俗土葬或者火葬，这些都使得相关信息没有被录入国家数据库。）

成年人的死亡信息统计也存在着国与国之间的巨大差距。在很多国家，即便是最好的估算也跟凭空猜测相差无几。在这样的情形下，要得到如图2－2这样完整的死亡率耐克曲线是不可能的。因为受儿童死亡率影响极大，预期寿命相对来说更好猜测，然而对于那些成人死亡率异常或者多变的国家（例如受艾滋病影响的国家），对预期寿命的估算也需要极为谨慎。正是由于种种可测不可测的原因，将世界上最穷国家的健康状况变化与富国的健康状况变化分开讨论，就变得非常有必要。而这些正是我在第三章和第四章中将会讨论的内容。

史前时期的出生和死亡

今天的人口死亡率特征是如何形成的？20世纪人类的预期寿命大幅延长的原因是什么？过去的人们如何生活？人们的生活质量因何而改善？如今世界上仍然有大量人口面临着早逝的威胁，逝去的历史能够为他们的健康改进提供怎样的经验？

人类在存在于地球的近95%的时间里，以狩猎和采集为生。这种生活持续了几十万年。如今，世界上只有为数不多的几个以狩猎和采集为生的部落，他们几乎都生活在沙漠或者极地等边际环境中。要说他们的这种生活方式和我们的健康有关，这可能显得有点奇怪，然而事实的确如此。正是这种长期的狩猎采集生活，塑造了我们人类本身。人类朝着狩猎采集者的方向不断进化，身体和头脑也为了适应这种生活而不断调整。而之后人类又变成农民或者市民，过上一种现代生活，这整个过程不过只有几千年的时间而已。如果能够认识到，我们的身体是为了适应哪些情况而自我改变，就有可能更好地理解今日人类的健康状况。

我们不可能完全了解在几十万年前，我们的祖先是如何而生为何而死，但是，大量的考古记录给了我们不少信息。通过研究骨骼残骸

（即古病理学研究），我们可以了解到古人的营养状况、疾病状况以及死亡原因等大量信息。也可以从残骸中估算出人的死亡年龄，这样我们也就大概了解了他们的预期寿命。在过去的200年中，人类学家一直在对现存的狩猎部落进行观察研究。不过，一些最好的证据，包括医学证据都是来自对当今人类群体的观察（因为他们与现代社会的接触，结果需要做适当的调整）。通过将现代人的相关数据与旧式部落的各项研究成果相结合，我们可以获得非常可观的有用数据。

饮食与运动是非常好的讨论起点。以狩猎与采集为生的人们进行了大量的快走以及追踪猎物等活动，他们一天要行走10~15英里。他们的饮食以水果与蔬菜为主，因为获得这些东西比狩猎要简单得多。野生的植物与今天的栽培植物不同，它们都富含大量的纤维，也就是说，古代人吃的大都是粗粮。虽然有些极其幸运的部落生活的地方有大量的动物存在，但肉类仍然十分珍贵且难以获得。与今天被驯化的动物相比，野生动物的肉脂肪含量更低。古人们所食用的植物和肉种类繁多，甚至比今日很多农业社区的食物种类还多，因此很少有缺乏微量元素的问题，更不会有因缺乏微量元素而导致的贫血等疾病。在当时，工作是一项协作活动，家人和朋友集体出动，人们需要合作才能成功地获取食物。所有这些，听起来好像是每年体检时医生跟我们说的：多运动，少吃肉，多吃水果和蔬菜，多吃粗粮，不要经常一个人趴在电脑前，要多和朋友出去参加活动。

尽管狩猎采集者不知道现代保健的概念，但是至少从某种程度上讲，他们的生活方式帮助他们维护了自身健康。当时的生育率——平均每个女性会生育4个左右的孩子——依照如今世界上最穷国家的标准看也是很低的，并且生育间隔长，而且都是长时间母乳喂养。婴儿经常被杀或许也是导致低生育率的原因之一，而母乳喂养也导致了生育率下降——因为母乳喂养会降低怀孕的概率。同时，母乳喂养也使得女性和男性一样，身体得到了大量的运动。人类排泄物对食物或者水的污染（文明的说法应该是疾病的粪口传播路径），是将疾病从一个

人传染至其他人的重要途径，最终可能会引起千百万人的死亡。但在人口密度小的地方，粪口传播疾病的危险性就小得多，与此同时，很多狩猎采集部落也不会久居一地，这样就不会有大量粪便累积而导致不可控的风险。但即便如此，在当时，还是有20%的儿童活不过第一个生日。按照现在的水平，这个比例当然有点高，但是和18~19世纪富裕国家的情况相比，这个比例也没有差多少，甚至还更好一些。与20世纪及21世纪很多贫穷国家的情况相比，也是如此。

狩猎采集者的组织方式是由他们的生存地点以及当地的环境所决定的。按我们假想，一支狩猎采集的队伍应该包含30~50个人，成员大多是亲戚，而队伍比较小，也便于人们能深入地了解其他人。然后，这支团队可能也会与其他人数更多的团队组织相联系，形成比如一个百人组织或者有时候是千人组织。在一个组织内部，所有的资源都是平等共享的，没有领导、国王，也没有首长或者是传教士等，没有人会比其他人分得更多，也不会有人指挥其他人去做事。按照一种说法，在一个组织中，任何企图把自己置于其他人之上的人都会遭到嘲讽，如果他坚持如此，那就会被杀掉。平等分配之所以如此重要，是因为多数的群体都不会或者没有办法储存食物。如果一个狩猎者和他的朋友们成功猎获了一头猛犸象（或者一只1吨重的蜥蜴，或者一只400磅的禽类），他们会一直吃到再也吃不下去为止。他们无法保存吃剩的食物，以备无猎可食之需。解决这个问题的一个好方法就是和整个群体共享这头猛犸象，然后在其他人捕获到大型猎物的时候，也就可以分得一份。在几十万年的人类演化过程中，善于分享的个人和群体过得比不会分享的好。这样的进化过程最终把人类造就成一个以分享为信念的物种。我们今天对公平的深切关注，当公平的规范被破坏我们所生出的愤慨，或许都是源于史前共同的食物匮乏。不过，有证据显示，在史前某些地方，少量的存储也是可以实现的，比如在地球北部，社会就会显得非常不公平。

狩猎采集的社会群体是没有统治者的平等团体，但是我们也不要以为这就是天堂，是人类堕落之前的伊甸园。在当时，不同的部落之间常常是武力相见的，有时甚至要发展到战争的地步。大量的男性在战争中死去。因为没有首领，这样的群体或组织里就没有有效的法律秩序，如此一来，男人殴打女人或者是双方意见不合引起纷争等类型的内部暴力就处于无人监管的状态，而这也是导致成人高死亡率的原因之一。狩猎采集者可以免于患上一些传染病，但是其他类型的一些疾病，比如疟疾，却几乎贯彻了整个人类史。规模小的群体也不会持续遭受传染性疾病的影响，因为对于比如天花、肺结核以及麻疹等传染病，人一旦从中康复就获得了免疫能力；但是他们却要经受人畜共患疾病的困扰。人畜共患疾病的来源，多是野生动物、粪便以及各类的寄生虫。根据环境的不同，狩猎采集者的预期寿命在20~30岁。按照今天的标准，这是非常短的。但如果从西方的历史看，或者从今日穷国前几年的情况看，这个寿命也不算太短。

人们拥有的食物的丰富程度依地点与时间的不同而不同，也正因此，不同的群体之间就存在着不平等。而随着时间的推移，不同群体的财富多寡以及寿命长短都会发生变化。一些骨骼证据表明，在之前，存在着食物丰富的时期：一些地方曾普遍存在体形巨大但是容易猎获的动物，比如在美国西部有水牛，在澳大利亚有大型的走禽。这些地域的这一时期，狩猎采集部落被人类学者马歇尔·萨林斯统称为原始的富裕社会。大型的野生动物为人类提供了丰富而平衡的饮食。与如今人工饲养的那些缺乏运动的现代禽畜相比，这些动物的脂肪含量要低90%。此外，这些大型动物可以毫不费力地被杀死。如此，生活在这些部落的人们不但物质生活水平很高，而且还有丰富的休闲娱乐活动。但这种社会并非伊甸园，如果非要说这是伊甸园，那么，在大型易猎的动物被消灭绝迹之后，伊甸园也随之消失了。此后的人们在食物上被迫转向，植物、种子以及如啮齿类动物这样的体形更小、更难捕获的动物成为人的主要食物。发生在史前时期的这一退步，降低了人类生活的水准，儿童比此前吃到的食物更少，而同时期的骨骼证

据也显示，同幸运许多的前辈们相比，这时期人们的身材变得矮小了。

史前时期人们的生活状况，包括营养水平、休闲娱乐，以及死亡率，对于本书的主旨非常重要。我们不能想当然地认为，人类生活的舒适程度是在随着时间推移而稳步向前，也不能认为，人类的进步是一种处处皆如此的普遍状态。通过回顾狩猎采集者的历史我们发现，随着食物变得短缺，以及工作的强度越来越大、工作时间越来越长，人类的生活不但没有变得更好，反而更差了。这种恶化的情况发生在人类从觅食转向农耕的过程之中。现在，我们习惯性地认为生活比以前更好了（这里，我们只指代那些生活在富裕国家的幸运居民），但活得更长更好这种情况，却只是近年来才出现的，而且，到如今也仍然有很多人未能享受到这种生活。人类学者马克内森·科恩（他的《健康与文明的崛起》一书是本书的重要灵感源泉）就曾通过自己的观察而总结说：“人类19世纪与20世纪公认的成就其实并没有持续很长时间，而与我们通常的认知相比，这些成就其实很容易被摧毁。”

从过去的历史中我们也发现，不平等并非普遍存在于人类社会。大多数时间的人类历史中并没有不平等现象，至少对于一个生活在一起、互相熟知的部落中的人来说是如此。事实上，不平等是文明赐予人类的“礼物”。科恩说：“潜在文明创造的过程，同时也造就了全体公民福祉的不平等。”人类在史前所取得的进步同近年的进步一样，都没有被平等地享有。一个更好的世界——如果有了农业之后的世界的确是一个更好的世界的话——就是一个更不平等的世界。

农业的出现及发展被称为新石器时代的革命。从它的出现到现在，大约只有1万年的时间，这同此前人类狩猎采集的时间相比，算得上短暂。通常我们会认为，“革命”意味着一种具有积极意义的转变，比如工业革命和细菌致病理论的发现便是这样的事件。但是，农业是使得人类的财富与健康更进一步，还是其本身是一种倒退，对于这一点却没有明确的结论。在全新世（距今11 500年）的开始阶段，

地球上的人口增加，气温升高，这使得动物以及适宜生长的植物经受了巨大的考验，人类所赖以生存的古老生活方式已经不能再继续。和之前的广谱革命一样，人类食物从大型动物到小型动物，再到植物以及植物种子的转变，即从狩猎采集到农耕种植的转变，或许更应该理解为是针对觅食困难所做出的适应性调整。关于这一点，经济学家埃斯特·博塞鲁普多年之前就有论述。农业或许是遭遇食物困境之后人类的最佳选择，放弃觅食，成为农民，过艰辛的生活，这总比继续依靠越来越难觅且质量越来越差的野生植物种子生活要好得多。不过，也不能就此认为农业就是漫长的人类生活逐渐改善过程中的必需部分。古人猎捕动物，采集果实，用少量的时间就能获得野味，且享受到狩猎的乐趣，他们不可能心甘情愿地投向辛劳的农业生产。莫里斯总结了萨林斯的观点，提出这样的问题：“如果收获的是劳苦、不平等以及战乱，那为什么农业能够替代狩猎采集？”

农业的固定特征使得食物的储存得以实现，它既可以依靠粮仓囤放，也可以以家庭驯养动物的形式进行。财产所有权的出现、牧师与统治者的分工、城市与乡村的发展，以及群体内部不平等的变化，使得农业获得了更高的生产效率。但是，大型定居点的出现以及动物的驯化，也带来了肺结核、天花、麻疹以及破伤风等新型传染病。新石器革命似乎对人类预期寿命的延长毫无贡献，相反可能还缩短了人类寿命：在低年龄段死亡的孩子数量仍然庞大，而死因主要是营养不良、细菌传播，以及新出现的疾病。此外，卫生条件难以改善，粪口传播也难以在大型稳定的社区得到控制。农业生活社区的不可移动性也限制了食物的多样性，改良作物的营养价值也多数不能与野生植物的营养价值相提并论。存储的粮食则有可能出现变质问题，从而成为其他疾病的源头。不同社区之间的贸易交换可以弥补本地食物种类的单调性，但是这也带来了新的疾病风险。“新”的疾病从原先不相往来的区域传播而来，让没有获得免疫力的本地居民受到感染。这些疾病可能会造成重大伤亡，而事实也的确如此。在传播最严重的时候，整个社区甚至整个文明都可能因为某种疾病而灭亡。

没有证据表明在农业社会建立数千年之后，人类的预期寿命有所延长。在儿童死亡率提高的同时，成人死亡率下降的可能是存在的。这是因为在儿童死亡率非常高的情况下，幸存下来的都是适应能力变得极强的人。在农业出现、人类定居之后，女性的生育率比之前有所提高，虽然夭折的孩子也因此增多，但进入农业社会之后，世界人口数量的确增加了。社会繁荣时期，或者生产力因为创新而提高的时候，人均收入与预期寿命并没有大幅增长，生育率和人口总量则因为土地承载力的增强而出现了较大增长。在经济萧条，或者出现饥荒、瘟疫等灾难的情况下，或者是人口数量多于食物供给能力时，人口数量就会下降。这种马尔萨斯式的均衡持续了数千年。事实上，人类觅食时代结束之时所面临的个人生活水平下降问题，在农业定居时期仍长期存在着。尽管中间有例外情况，但总体上这种状态一直持续，直到最近的250年才有所变化。

当谈论进步的时候，我们常常习惯性地想到收入的增长、寿命的延长，而很容易忽略单纯的人口数量增长其实也能促进人类幸福的增长。依照收益递减理论，世界上人口越多，每个人的收益就越少，这没有错，不过按此逻辑，则世界上只有一个人的时候，人均幸福水平是最高的；但这不是我们想要的好的社会。哲学家就此已经争论许多年了，其中，哲学家兼经济学家约翰·布鲁姆认为，一旦人的生活水平超过了某个使得生命存在价值的基本生存点，那享有这种生活的人越多，说明这个世界越美好。世界总是支持更多人的全面幸福。如果真是如此，那假设对大多数人来说生活是美好的（尽管这肯定有很多的限制性条件），那么从农业社会出现到18世纪的马尔萨斯时代，尽管未能实现全球性的生活水平提高和死亡率下降，也依然应该被视作一个进步的历史阶段。

启蒙时代的生与死

接下来我们将快速前进几千年，看一下死亡率开始明显下降的时代。英国的历史人口学家安东尼·魏格礼和他的同事以教堂的记事簿为依据，重新梳理了英国人口预期寿命的变化历史。教堂记事簿记录了人们的出生、婚姻，以及死亡信息。魏格礼的研究只采用了这些教堂数据中的一个样本，这存在不少问题，比如人们会从一个教区搬到另外的教区；出生不久即死亡的新生儿往往不会被统计在记事簿上；父母们也常常将死去孩子的姓名用到新生孩子身上。这类教堂记录并不像生命登记制度那样完善，不过，这已经是目前所见的1750年以前所有国家中最完善的数据记录了。图2－3的折线显示的是从16世纪中期至19世纪中期英国人的预期寿命变化情况。图中折线明显变化的时期，往往和大的疫情有关，比如天花、黑死病以及汗热病（可能是流感，也可能是其他已经灭迹的病毒所引起的一种疾病）。但是总体来看，这300年间的预期寿命变化并无明显规律。

图中圆点表示在同样的300年间，英国贵族每10年的预期寿命。这些数据来自英国贵族对人口出生与死亡的详细记录，由历史人口学家T·H·霍林斯沃思在1960年收集而得。将贵族的数据同平民的数据相叠加，是社会历史学者伯纳德·哈里斯想出的方法，是他第一次画出了这样一张精彩的信息丰富的图。从1550年到大约1750年，英国公爵及其家人的预期寿命与英国总体的预期寿命相差无几，部分时候还会低于总体的预期寿命。这是相当令人吃惊的发现。通常，更富有以及地位更高的人要比穷人和地位低下者身体更为健康，这是一个被称作健康“梯度”的现象，而自古罗马以来就有很多证据证明了这一点。但如今，我们所得到的第一个结论就是，健康“梯度”并不是普遍适用的，在英国，至少有两个世纪，这个规律是失效的。

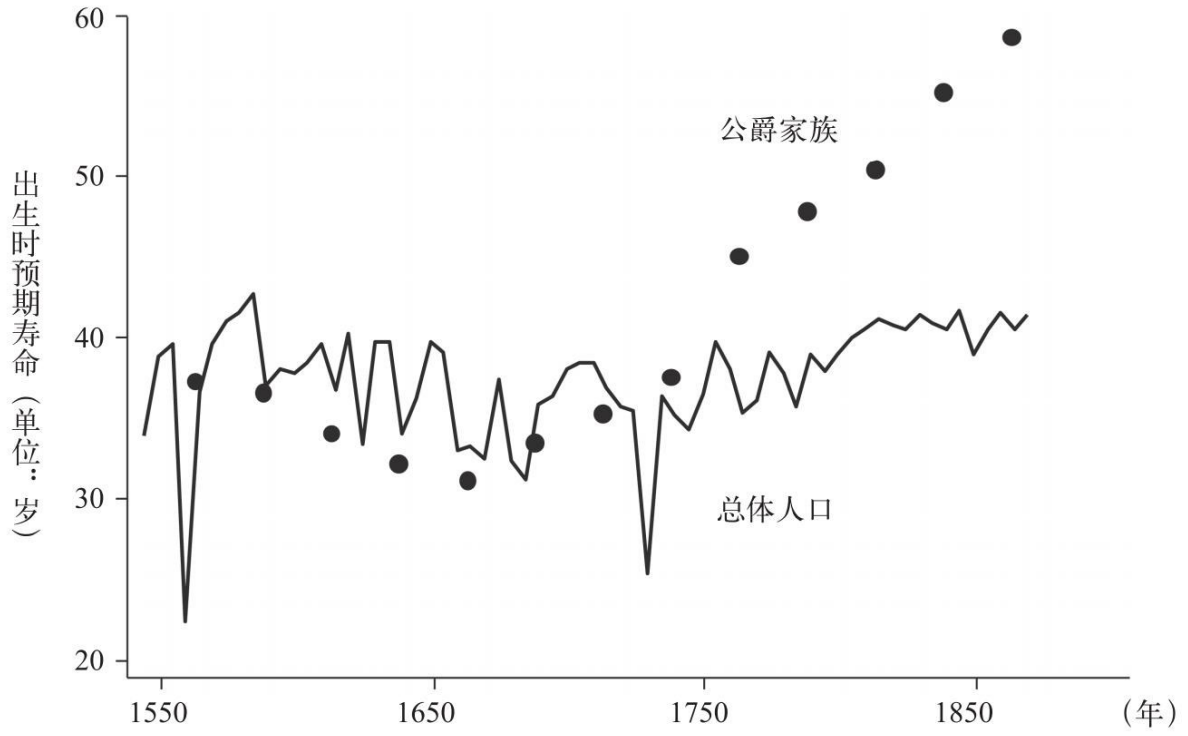


图2－3 英国总体人口与英国公爵家族的预期寿命

资料来源：伯纳德·哈里斯《公共健康、营养与死亡率的下降：重新审视麦基翁的观点》，《医学社会史》，2004

毫无疑问，英国贵族吃到的食物肯定要比普通人吃到的多。在16世纪的汉普顿宫，亨利八世的侍臣每天要摄入4 500~5 000卡路里的热量；亨利八世本人则过于肥胖，没有扶助连路都走不了。亨利并不是个例，在欧洲其他国家，人们摄入的热量更多。但是，更多食物，或者说，贵族们所食用的更多食物，并未使他们逃脱细菌和病毒所造成的瘟疫和天花，也未能为他们创造更好的卫生条件，使他们的孩子免于一死。与贵族阶层的这一对比显示出，在1550~1750年的英国，人的寿命更多的是受限于疾病，而非营养不良。当然，疾病与营养不良常常互相影响：当患上疾病，食物消化就会变得更加困难。但是没有明显的证据表明，贵族阶层持续的高营养水平没有使他们及他们的子女躲过传染疾病的侵袭。

1750年之后，贵族阶层的预期寿命开始与总体的人口预期寿命拉开距离，到了1850年，两者已经有了近20岁的差距。大约在1770年以后，英国人口的总体预期寿命也有了向上提升的迹象。单看此图，这种提升与1550年之后数据的上下变动几乎相同，但是，在如今看来，这种向上趋势意义重大，因为在1850年之后，整体人口的预期寿命出现了持续的增长，并且这种增长一直延续至今。英格兰和威尔士的人口出生时预期寿命，1850年是40岁，到了1900年，增加到了45岁，到了1950年，则接近了70岁。18世纪下半叶，贵族们不但为自身开启了向上的健康“梯度”，也为接下来预期寿命的总体进步开了一个好头。

我们不能确切地知道贵族阶层与总体人口在预期寿命上拉开差距的原因，但是有不少合理猜想。一个猜想就是当时英国开始了历史上的启蒙时代。历史学家罗伊·波特将这一时期的特征做了分析，他概括道：人们不再问“我如何才能得到拯救”，因为在过去的一个世纪中，人们一直在问这个问题，但得到的却是伤害，甚至包括一场内战。如今人们问的是“我如何才能幸福”，人们不再以遵从教会为美德，也不再“依据自己在社会中的位置而行使责任”，相反，人们开始追求个人的成就。运用理性，对皇室或者教会这些为社会所公认的权威发起挑战，就是追求幸福的一种表现；而在物质和健康方面找到改善自身状况的方式，也是追求快乐的方法之一。伊曼努尔·康德对启蒙运动的定义是：“敢于知！要有勇气运用你自己的理智！”在启蒙时代，人们敢于否定公认的教条思想，而更愿意以新的技术和方式来进行实践。人们开始运用自己理性的表现之一，就是在使用药物和与疾病进行斗争时，敢于试用新的治疗方法。在全球化的最早阶段，多数新发明创造都是来自美国以外的地区。这些新药物和新的治疗方法通常价格昂贵，难以获得，因此，最初几乎没有人能够用得起。

天花接种是当时最重要的发明创造之一。在18世纪的欧洲，天花是导致死亡的主要原因之一。在大城市中，天花近乎永久性存在，几

乎每个孩子小时候都会得天花，而凡能战胜天花的，此后都会获得免疫力。生活在小镇和乡村的孩子则多年来一直远离这种传染病，但一旦天花流行起来，没有免疫力的人们就会被传染，大批儿童和成人都可能因此丧生。在1750年的瑞典，死亡人口中有15%是由天花所致。在1740年，伦敦每出生1 000个人，就有140人死于天花，其中绝大多数是孩子。

与天花接种不同的天花疫苗是一名英国医生爱德华·詹纳在1799年研制的，此后，这种疫苗被迅速与广泛地采用，并因大幅降低了死亡率而获得认可。天花接种则是一种古老的技术，在1 000多年前，就在印度和中国得到运用，在非洲也得到长期试用。在欧洲，医生从天花病人身上的脓包中提取相关物质，拭在受种者的手臂皮肤之下。而在非洲和亚洲，则是将天花病人身上的干痂塞入受种者的鼻子里。接种使得受种人患上轻微的天花，但是也就此获得了免疫力。根据美国国家卫生研究院医院部门的研究，只有1%~2%的受种人会死掉，而自己患上天花的人，有30%的死亡率。天花接种这种技术一直充满争议，一些接种的人还可能将天花传染给别人，甚至可能由此引发一场新的传染病大流行。今天，没有人再敢采用这种方法了。

天花接种引入英国，要归功于玛丽·沃特利·孟塔古夫人。孟塔古夫人是当时土耳其驻英国大使的妻子，她知道接种在土耳其被广泛接受，但是在英国上层社会，这一技术却一直未得到应用。直到1721年，英国皇室才开始接种天花。当然，在此之前，一些死囚犯和被遗弃的孤儿已经被当成小白鼠，做了接种试验，并证明接种不会带来任何不良作用。此后，天花接种就在贵族之间广泛传播。历史学者彼得·拉泽尔在他的著作中翔实记录了在此后的70多年中，接种逐渐深入人心的过程。在最初，接种是一种费用昂贵的预防手段，并且接种者需要被隔离数周，但最终，接种变成了一项惠及普通百姓的群众运动。地方政府甚至会主动出钱给街上的乞丐接种天花，因为给他们接

种的费用，比埋掉他们的尸体还要便宜。到了1800年，伦敦市内由天花导致的死亡率就下降了一半。

在美国，接种是通过运送奴隶的船只传入的。到1760年，波士顿人就全部接受了接种，而乔治·华盛顿则给大陆军的士兵全部接种了天花。在17世纪第一个10年末，波士顿的天花大流行导致超过10%的当地人死亡，1721年，天花接种在波士顿首次得到应用，到了1750年之后，死于天花的人就非常少了。

医学史学家希拉·瑞恩·约翰逊认为，除了天花接种，18世纪晚期，其他卫生与医学的创新也相继出现。金鸡纳树皮（奎宁）首次从秘鲁引入英国，用于治疗疟疾；“圣木”愈疮木从加勒比引入，用于治疗梅毒（被认为比水银更有效但价格也更高）；吐根从巴西引入，以治疗痢疾；专业的男助产士最早出现在法国，引入英国后也为富人所接受。这个时期也是公共卫生运动首次出现的时期（比如，反对饮酒的运动）。也是在这一时期，最初的药店开始出现，而城市改造也开始兴起。我的家乡，苏格兰的爱丁堡于1765年开始兴建新城。而爱丁堡的旧城并未被毁掉，只是其中心位置那个污染严重的湖被抽干了，一座崭新的、宽敞的、健康的新城从那里向北而建。沃尔特·司各特爵士于1771年出生在旧城区，他的7个兄弟姐妹中有6个在婴儿时期死去，他自己也患上了小儿麻痹症。但司各特家里怎么也不能算是穷困的，他的母亲是一名医学教授的女儿，而父亲则是一名律师。

我们很难对医学创新之于死亡率的影响做出量化，而可能是对减少死亡最有效果的天花接种，到今天也仍然充满争议。创新带来了许多可喜的结果，同时也对尝试与犯错抱有开放的态度，它们是先进科学知识的结晶。英国贵族和皇室自17世纪末起的健康水平提升，都是拜这些创新所赐。因为这些创新价格昂贵，且未被广泛接受，所以它们最初只限于富裕人群和充分知情的人群，也正因为如此，它们导致了健康方面新的不平等。但是这些不平等也预示着总体的健康进步即将到来，因为相关的知识会被更广泛地传播，治疗药物和治疗方法也

会越来越便宜。此外，可以覆盖全部人群的新的相关创新也应运而生，比如1799年之后出现了天花疫苗，城市卫生运动也随后逐步兴起。新知识首先导致健康的不平等，继而又推进总体福祉的提高。这样的例子我们在后面还会看到许多，其中就包括19世纪细菌致病理论的传播，以及在20世纪60年代之后，人们对吸烟有害健康的逐渐了解和接受。

1800~1945年：营养、预期寿命增长以及卫生学

如果说在18世纪，人类预期寿命的增长缓慢且不平均，那么在19世纪末和20世纪初，人类预期寿命则出现了普遍的显著增长。图2－4显示了英格兰和威尔士、意大利以及葡萄牙的预期寿命增长情况。在图中，英国的数据横跨时间最长，其次是意大利，数据自1875年开始，最后是葡萄牙，数据自1940年开始。斯堪的纳维亚国家、法国、比利时以及荷兰等国的相关数据也可以追溯到很早以前，但是它们的情况和英国较为相似，所以我们没有采用它们的数据。接下来我们会看到，数据收集较早较全面的国家，在降低死亡率方面处于领先地位。

我在此的论述将以英国为主，不过这张图其实也显示了创新扩散的重要作用，这一点我们在后面将多次提到。英国在1850年之后，预期寿命开始增长，其他国家，比如意大利和葡萄牙则起步略晚。在最初的阶段，国与国之间的预期寿命差距相当大，1875年，意大利与英国的人口预期寿命相差10岁，而在1940年，葡萄牙与英国的相关差距也有10岁之多。但随着时间的推移，这种差距逐渐缩小，到了20世纪末，意大利的预期寿命实际上超过了英国，而葡萄牙也与之相差不远。我们知道，在18世纪，英格兰国内贵族与普通民众之间出现了预期寿命差距，但与此同时，这种预期寿命的差距，也在英格兰、北欧、西北欧、美国和加拿大这些国家与地区，和南欧、东欧国家以及

世界其他地区之间出现。不过，随着时代变迁，社会进步在更多的地区出现，虽然这过程是不均衡、不平等、不完整的，但是最终，社会进步还是惠及了整个世界，而国与国之间预期寿命的差距，也实现了缩小。总而言之，一个更好世界的出现，也同时制造出了一个有差别的世界；在一部分人取得大逃亡的同时，不平等也随之出现。

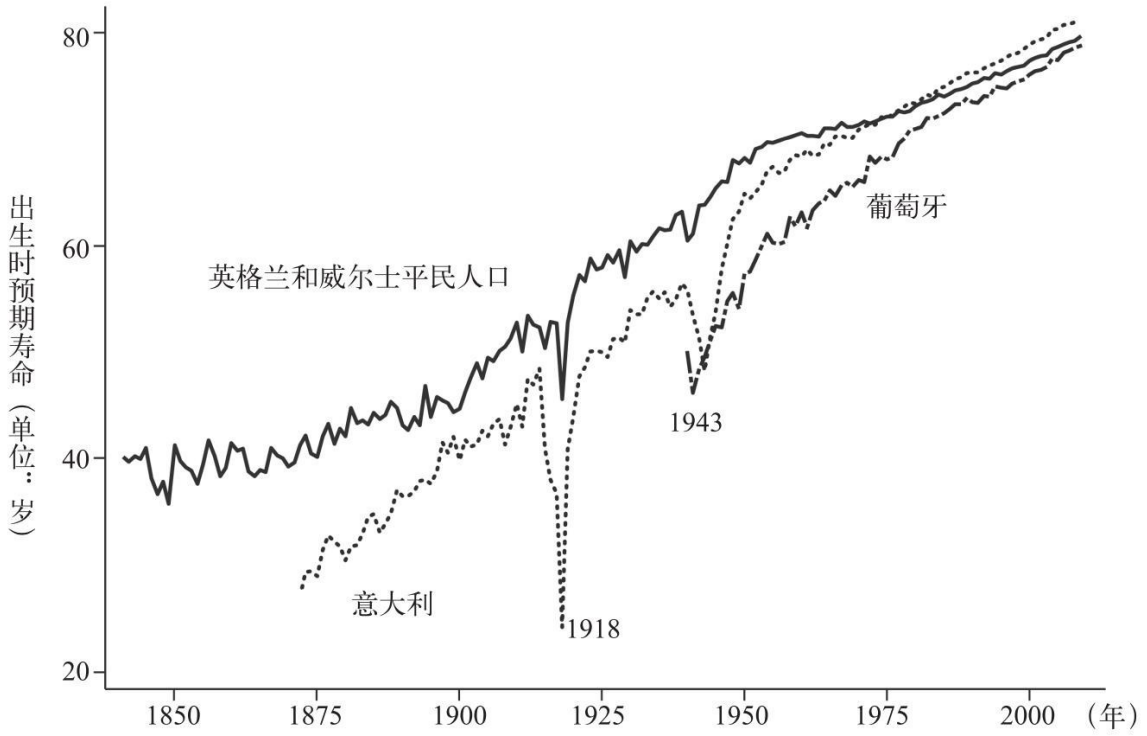


图2－4　1850年以后的预期寿命：英格兰和威尔士、意大利、葡萄牙

那么，英国到底发生了什么？是什么原因使得英国人的预期寿命在150年的时间里实现翻倍，从40岁变成了接近80岁？要是再想到在过去那么长的时间里，人口预期寿命都变化不大甚至出现下滑，那么这100多年的成就就是一场戏剧性的、快速而又令人赞叹的改变了。这样的成就，不只是人的寿命变长这么简单，更重要的是，与以前相比，每一个年轻的成年人都有了更多的时间去学习技能，展现激情，开拓人生，人的潜能被大大拓展，而潜在的生活幸福度也大大提高了。当

然，这一些成就到今天也没有被透彻地理解，直到20世纪，才出现了少量的相关研究，这不能不让人感到吃惊。

我们要就此展开讨论，预期寿命是一个很好的起点。当然，这里要采用的是15岁时预期寿命，而不是出生时预期寿命。15岁时预期寿命，是指人在15岁的时候，预期还能够再生活的时间。15岁时预期寿命的计算方式和出生时预期寿命并无不同，只不过计算的起点不是零岁，而是15岁。图2－5是英国的出生时预期寿命与15岁时预期寿命折线图。（图中出生时预期寿命折线图同图2－4，因为我将军人的预期寿命也包括了进来，所以在此图中1918年时的预期寿命下滑幅度很大。）从此图我们可以看到，1850年，人们在15岁时的预期寿命是还能再活45年，到了1950年，人们则预计还能再活57年。

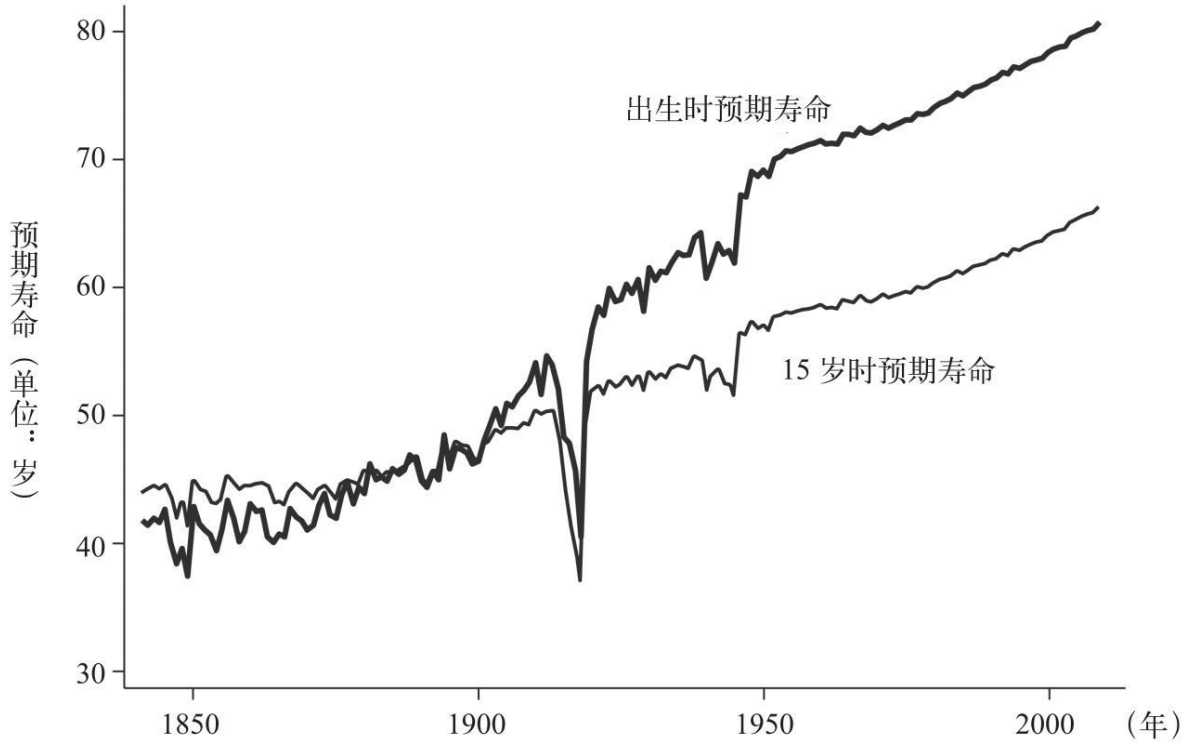


图2－5　出生时预期寿命和15岁时预期寿命（英格兰和威尔士，全部人口）

图2－5最为显著的一个特点是，在大约1900年以前，英国人口的成人时预期寿命要比出生时预期寿命长，即尽管已经活到15岁，预期还能活的时间却比出生时预期的还要长。出现这种情形，主要是因为当时的婴儿以及儿童死亡率较高，而一旦能活过童年，人的预期寿命就会出现大幅蹿升。到20世纪结束的时候，童年夭折的概率至少在富国已经降到极低，这样，出生时预期寿命就和成人时预期寿命拉开了差距。理论上，如果一个人在15岁之前没有死去的话，那么其出生时预期寿命应该和其15岁时预期寿命正好相差15岁，而图中显示，在20世纪末期，这两个数值的差距几乎正好是15岁。在其他一些我们掌握数据的国家，类似的现象也有发生，但是各国情况有所不同：在斯堪的纳维亚国家，人口出生时预期寿命比15岁时预期寿命长近10岁，而在比利时、法国和意大利，则人口出生时预期寿命比15岁时预期寿命高出10~20岁。

1850~1950年间人口预期寿命的延长，最主要是通过降低儿童死亡率来实现的。成人死亡率的下降因素，或者促使成人和儿童死亡率降低的共同因素，都非常重要，但是相比之下，导致儿童死亡率下降的因素更为关键。

儿童死亡率的下降和新药物的出现，比如与抗生素、磺胺类药物、链霉素之类并没有太大关系。之所以这样说，一是因为在这些药物出现以前，儿童死亡率就已经出现下降的趋势；另外则是因为，这些新药的出现，并没有导致相关患者的死亡率大幅下降。社会医学的创始人——英国人托马斯·麦基翁曾经用一系列图表证实，在有效治疗方式出现之前，一系列疾病的死亡率就已经在下降了，而在这些治疗方式出现之后，疾病的死亡率几乎是以与之前同样的速率在下降。麦基翁本人也是一名医师，他认为药物其实并不是很有效（他甚至说，医生的地位越高，能起到的作用可能越小），人类健康改善的根源在于经济和社会的进步，尤其是营养水平的改善和生活条件的优化。麦基翁是医师队伍里第一个认为自身职业对公众健康意义不大的

人，他本人也因此转而更多地关注社会病症，比如贫困与匮乏对健康的影响。他认为这些才是人类健康不佳的根本原因。麦基翁认为，生活物质条件逐步改善，比如更好的饮食和更好的居住条件，比任何的卫生保健甚至医疗措施都更重要。如今，与时俱进之后的麦基翁观点，仍然具有重要意义。而认为健康是由医学发现和医学治疗所决定的一派，和认为健康是由人所生活的社会条件所决定的一派，至今也没有停止争论。

显然，营养水平的提高是儿童死亡率下降的一个重要因素。在18世纪和19世纪早期，英国人所摄入的卡路里远远低于所需，儿童的生长潜力因此不能得到完全开发；成人所摄入的热量也无法保证他们身体机能健康，更无法满足他们从事高回报的体力劳动所需。人们长得瘦弱矮小，且几乎一生都保持类似身高。在整个历史中，一旦出现营养短缺，人类就会以避免长得过壮过高来自己调节适应它。长得矮小，是童年时代饮食摄入不足的一种结果，同时，矮小的身材也意味着消耗更少的热量就可以维持生存。与长得高大的人相比，身材矮小者更能适应食物短缺的生活。一个身高6英尺、体重200磅的人想要在18世纪活下去，类似于一个不穿太空服的人想要生活在月球。总体来看，整个国家的民众没有足够的饮食使他们可以长到我们今天的身材。18世纪身材矮小的工人们被深深地困在一个营养不足的陷阱中。他们的身体条件太差，所以赚不到钱，而如果他们不工作，就没有钱吃饭。

农业革命出现之后，这个营养不足的陷阱开始崩塌。人均收入开始增加，而这或许也是人类历史上第一次出现的营养水平稳步改进的可能。更高的营养水平，让人们可以长得更高更壮，从而生产力也得以提升。这就开始了一种健康改进与收入增长的协同效应，两者相得益彰。当儿童身体成长所必需的营养不再缺乏时，其脑部就能发育完全，因此，这些身材高大、生活优越的人就可能变得更加聪明。这就进一步促进了经济增长，更促进了良性循环。高大强壮的人寿命更

长，营养状况良好的儿童死亡率低同时也更能抵抗疾病侵袭。这就是诺贝尔经济学奖得主罗伯特·福格尔和他的合作者经过多年努力得出的一种解释。

人类的营养水平毫无疑问已经获得了改善，而人类的身体也长得更为高大、强壮、健康。但是，饮食改善并不能全部地解释儿童死亡率的下降，仅仅关注这一点，就是低估了疾病控制的重要性。不仅如此，这样的视角也夸大了市场经济的作用，而低估了疾病控制背后的集体协作和政治努力。理查德·伊斯特林就以令人信服的论据指出，当我们试图将健康水平的进步同经济增长联系起来的时候，这本身就错了。在西北欧不同国家，儿童死亡率的下降时间就惊人的一致，这根本无法用经济增长来解释，因为这些国家经济增长的起步时间非常不一样。在20世纪，心脏病防治水平在不同经济状况的国家也都出现了几乎相同程度的改善。如果认为饮食本身非常重要，那为什么在1750年以前，那些吃得更多更好的英国贵族，寿命却和普通民众的差不多呢？人口学家马西姆·利维巴茨在几个欧洲国家也发现了类似的情形：修道院里饮食条件更好的僧侣，寿命也和其他人没有差别。饮食或可以使人们远离某些类型的疾病，但绝对不是一种可以治愈一切的疗法。有可能饮食更能帮助人类抵抗细菌性疾病，但是对于病毒性疾病则无能为力。当然，关于这一点，到目前还没有定论。

儿童死亡率下降以及随之而来的人口预期寿命延长，主要应归功于通过公共卫生措施对疾病的防控。这起初主要体现在卫生条件和供水质量的改善上，继而是科学知识被实践应用。并且，通过集中科学化的措施，细菌致病理论也得到了广泛的了解和运用。针对一系列疾病的例行疫苗接种得到推广，而个人卫生与公共卫生的良好习惯也逐渐为大众养成。公共卫生条件的改善，需要公共机构的切实行动，而要做到这一点，就需要人们的政治参与并达成共识。尽管人均实际收入的增长，的确使得高成本的卫生改进项目更容易推行，但单靠市场的力量，健康改善无法实现。在个人层面，疾病的减少，尤其是儿童

时期腹泻类与呼吸类传染病的减少，改善了人类的营养状况，使得人们的身高、体能以及工作能力都得到提升。食物的摄入量非常重要，但更重要的是净营养水平。净营养的概念是指在与病魔做斗争消耗掉一部分营养后，人体所剩余的营养量。腹泻自然会导致营养流失，而在与发烧和传染病做斗争时，也会产生营养消耗。在细菌致病理论被广泛认知后，卫生状况得以改善，而这也是1850年后西北欧和英国人均预期寿命延长的最主要原因。到了20世纪早期，这种情况也在南欧和东欧出现。“二战”以后，全世界其他地方的人口预期寿命也延长了。这一方面内容，我会在下一章中继续讨论。

英国工业革命使得成百上千万人口从乡村涌入曼彻斯特等城市。人们进入了以工业生产为主的新环境中，但是对于人口密集所带来的健康危险及其应对，却缺乏认知甚至完全不知所措。在乡村，即便没有对人类废弃物进行统一的规划处理，人还是可以保持身体健康，但是这样的情况却不可能在城市发生。在新的城市中，人和家畜、拉车的马匹、供给牛奶的奶牛、吃垃圾食物的猪以及人的饮食同时处在一个狭小的区域内。工厂排出的有害废物，以及制革和屠宰等产生的公害也威胁着人的健康。饮用水常常被人类和其他生物的排泄物污染：处在工业革命时期的曼彻斯特，公共厕所的数量还不如古罗马时期的多。当饮用水水源地也被当成排泄物的处理之地时，自新石器革命以来的粪口传播链就被工业的力量放大了数倍。如此一来，城市的人口预期寿命就大大地短于了农村（这种情况在今天的贫穷国家仍在上演）的人口预期寿命。实际上，人们是转向了健康条件恶劣的城市，这就解释了为什么在19世纪初期，总人口的预期寿命直到1850年前，都没有出现明显的延长。这些肮脏与危险的城市，这些“黑暗、邪恶的工厂”，最终使得身处污浊而精神沮丧的人们以实际的健康状况做出了反应，于是，地方机构和公共卫生官员们开始认真地考虑公共卫生问题。

卫生运动在最初没有得到新科学的指导。事实上，当时它所依据的是一种叫作“污秽理论”或者“瘴气理论”的疾病理论。这种理论认为，只要闻起来臭的东西，就对健康不利。这是错误的，而且同14世纪意大利治疗黑死病所采用的那些多半无效的方法相比，这种新理论的效果也非常差。严格地看，其实有不少例子能证明这种理论有效，因为如果污染排放物能够得到安全处理，城市供水也没有发出臭气，那么人们得病的概率确实会下降。但是这种理论对于卫生问题过分重视，却对饮水供应问题关注不足。依照这种理论，伦敦的卫生机构将各户居民家中地下室里臭气熏天的小水坑抽干了，然后将废水排放进了泰晤士河，从而将霍乱病毒带入了供水的循环系统中。在若干年后的1854年，伦敦爆发了霍乱，原因就在于伦敦两个自来水厂中的一个从污水排放口的下游取水供给市民饮用。就这样，霍乱被一代人传给了另一代。另外一家主要的供水公司，在这之前不久将取水口搬到了水质更纯净的泰晤士河上游。当时的一位名叫约翰·斯诺的医师，绘制了霍乱死亡分布图，从而将霍乱的传播和这家供水公司联系在了一起，并得出霍乱是通过受污染的水进行传播这一结论。这是公共卫生历史上最早的“自然实验”之一，在我看来，这也是历史上最重要的实验之一。不过，斯诺后来又发现这一实验结果其实是不够确定的，比如，可能一家自来水公司服务的是有钱的客户，而有钱的客户可以从其他方面得到健康的保护。这使该实验必须竭力排除其他导致这种结果的解释。

斯诺的新发现，加上德国人罗伯特·科赫和法国人路易·巴斯德后来的持续努力，使得细菌致病理论得以建立起来。在这个过程中，他们也遇到了瘴气理论拥护者的种种阻挠。一个争论的焦点是，为什么有的人暴露于疾病之下却一直没有得病？这一现象严重挑战了研究得出的因果关系和人们的认知。科赫在1883年分离出了霍乱弧菌，他指出，要想证明微生物的确是某种疾病的病因，则有四个条件需要得到满足，其中之一是，如果微生物在一个健康人身上寄身，则此人就应该患病。不过，1892年，著名的怀疑论者，同时也是瘴气论者的马

克斯·冯·佩腾科弗发现了这个理论的缺陷。他把科赫从埃及带回来的一瓶霍乱病毒当众喝了下去，然而却只有轻微的不良反应。到底他为什么能够安然无恙，原因并不清楚。当时，为了避免胃酸杀死霍乱弧菌，他还特意喝了碱性苏打水。很多病原体只有在合适的条件下才会引发疾病，冯·佩腾科弗就持这样一种论调。他认为微生物必须先在土壤中腐烂，然后化为瘴气，最后通过空气传播而导致疾病。但这个理论，在1892年的汉堡霍乱大流行中被证明是完完全全错误的。同样是以易北河为水源，汉堡霍乱严重，但汉堡旁边的阿尔托纳，因为采取了水源过滤措施，并没有出现霍乱疫情。冯·佩腾科弗口吞病毒的惊世之举，是在这场瘟疫之后，这让它看起来像是佩腾科弗的最后反抗。冯·佩腾科弗于1901年因精神抑郁而自杀身亡。

细菌致病理论的发现、传播以及应用，是英国和世界其他各地儿童死亡率下降的关键原因。既然孩子的生命得到拯救，那整个人类的幸福就有可能获得新的空间。霍乱可通过污水传播，细菌会引发疾病，这些基本的知识后来都变得尽人皆知。然而，这却并不意味着依此而定的政策措施就会得到立即或很快的执行：一则是我们已经看到，不是所有人都相信这些知识；二则，即便是人们真的相信了，要落实相关知识和措施仍然有重重阻碍。知识或许是免费的，但要把知识变成现实，却要花大量的金钱。建设安全的饮水供应系统，要比维修污水处理厂便宜，但也耗费不菲。更何况，建设还需要工程知识以及监控措施，以确保水源不受污染。污水需要得到妥善处理，使之不能进一步污染饮用水系统；但是，对个人和企业予以监督困难重重且经常遭遇抵制。要解决这个问题，需要有力的政府和有执行力的官员。即便是在英国和美国，粪便对水的污染问题，直到20世纪也还没有得到妥善解决。将细菌致病理论转变成安全的水和干净的环境，需要时间，需要金钱，也需要有能力的政府。在一个世纪之前，这不是说做就能做到的，即便到了今天，在世界的很多地方也依然是如此。

政治争取一向非常重要。历史学家西蒙·斯赖特就指出，在工业革命时期的城市中，淡水资源虽然到处都是，却被工厂霸占，城市居民无法饮用。就像以前经常发生的那样，新的福利成果没有被平等地享有，承担赋税的工厂主们，不愿意花自己的钱为工人们提供干净的水。斯赖特说，在工人们有了选举权之后，其政治联盟和流离失所的土地所有者们，终于起身抗争，要求建设净水公共设施。而一旦政治平衡被打破，工厂主们就见机行事了，城市之间也展开了谁比谁更卫生的宣传比赛。（我任教的普林斯顿大学，在当时也是如此。它宣称自己140英尺的海拔使它比其他疟疾横行的沼泽地区更适合年轻人居住。）当健康问题需要通过集体行动来解决时，不管是市政工程、卫生保障还是教育方面的问题，政治抗争也开始在其中扮演起重要角色。在争取水资源的事件中，我们看到，当工人阶级得不到投票权时，他们就没有获得干净的水的资格，而当这前一项的不公正被消灭之后，后一项的不平等也就被消灭了。

观念的传播和实践执行需要时间，因为人们需要为此改变自己的生活方式。在今天的富裕世界，几乎每个人都会在学校学到认识细菌的重要性，以及如何通过洗手、消毒、合理地处置食物和废弃物来避免细菌感染。但在19世纪末期，这些我们现在习以为常的东西，并不为大众所知，是在经过了许多年之后，这些新的认识才得以广泛传播，引发个人与集体行为的全面改变。人口学者塞缪尔·普雷斯顿与迈克尔·海恩斯指出，在19世纪与20世纪之交，纽约不同的族群之间，婴儿及儿童死亡率存在着巨大差异。例如，犹太人的宗教仪式对健康有益，而说法语的加拿大人却没有相关的健康保护举措。不过，在细菌致病理论被发现之前，医生子女的死亡率和普通人子女的死亡率并无不同，而在这一理论被发现之后，医生子女的死亡率就开始下降了。在美国，当时的酒店不给客人更换床单枕套。在埃利斯岛，医生要对移民群体进行眼部检查。他们用一种纽扣钩形状的工具来检查人们是否患有沙眼这种传染性疾病，但是他们却不对工具进行消毒。这种检查其实不是要阻止传染病进入，而是在传播这种疾病。现代的

例子来自印度。在印度有一种传统的接生员，其职责主要是帮助产妇解决难产等问题。一个美国医生曾亲眼看见，一位接生员的接生技巧之成熟足以使她在美国发家致富；然而这位医术高超的接生员，在从一个产妇转换到下一个产妇的过程中，却从来不洗手。

像细菌致病理论这样的科学进步，并不是单独的发现，相反，它们都是相关发现的聚合，同时，新的发现都建立在先前科学进步的基础上。没有显微镜，细菌是不可能被发现的。但是，透过安东尼·范·列文虎克在17世纪发明的显微镜，我们只能看到高度变形的图像。色差的存在使得早期的显微镜几乎是个无用品。到20世纪20年代，约瑟夫·杰克逊·李斯特发明了消色差显微镜，通过多个镜片的组合，解决了图像变形的问题。细菌致病理论则使得大量的致病微生物被发现，这其中就包括炭菌热病毒、肺结核病毒以及科赫在德国实验室里发现的霍乱病毒。科赫是微生物学的奠基者之一，他的学生们继续前行，又发现了引发伤寒、白喉、破伤风以及腺鼠疫等多种疾病的微生物。紧接着，路易·巴斯德在法国发现了微生物是如何让牛奶变质的，并发明了巴氏牛奶杀菌法。巴斯德还发现消毒后的传染性微生物可以用来制作多种疫苗。（他还发明了马麦酱，要是没有这种东西，现代英国人几乎没办法生活。第六章我们会再具体讨论这项发明。）细菌致病理论还使得约瑟夫·杰克逊·李斯特的儿子约瑟夫·李斯特发现了手术中杀菌的方法。如果没有这种方法和麻醉剂，现代意义上的手术就不可能出现。斯诺、科赫以及巴斯德的贡献，不但使得细菌致病理论得以创建，同时也向我们展示了，理论是如何付诸实践从而达到维护公益目的的。

科学进步是提升人类幸福的关键因素之一，细菌致病理论只是其中的一个例子。但是，细菌致病理论逐渐被接受的过程也显示出，没有公众认可和社会的变革，新的发现和新的技术就无法发挥效力。我们也不能以为科学进步是天赐之物，可以凭空获得。工业革命及其引发的城市化后果，导致出现了很多原本在乡村中不存在的疾病，引发

了对科学进步的需求，同时也为科学研究创造了条件。工业发展导致的粪口传播，使霍乱受害者的排泄物传播到了下代人的身体之中，引发了新的霍乱；不过这也为某些学者发现细菌的人际传播路径提供了机会。当然，这个过程并非是不可避免的。需要治疗并不见得就一定会有人提供治疗。但是，需求、恐惧，甚至在某些情况下，包括贪婪都对人类的发现与发明有巨大的推动作用。科学随其所在社会和经济环境的发展而发展，而这些环境也需要依赖科学知识的发展而发展。很多在细菌理论中作用关键的微生物，现在仍处在原始状态，等待我们去发现。细菌的繁殖方式、进化手段以及毒性强弱会随着被感染者的变化而变化。工业革命改变了成百上千万人的生活条件，改变了微生物以及微生物传染疾病的方式；与此同时，也为细菌理论的发展创造了条件。

第三章
消灭传染病

能出生在富裕国家的人毕竟是少数，多数国家的民众并没有这样的运气。1945年以前，很多穷国还尚未能展开对传染性疾病的有效防控。但穷国面临的问题是，它们不应简单复制富国的道路，而应该加快步伐缩小差距。1850年时，细菌致病理论尚未建立，但100年之后它变成了一种常识。取得这样的进步，发达国家花了一个世纪的时间，而后进国家要取得同样的进步就不能还用这么长的时间。它们必须发展得更快。在这方面，印度是一个很好的榜样。今天，尽管印度的人均收入还只是英国1860年时的水平，但印度人的预期寿命已经长于苏格兰人1945年时的预期寿命。过去几十年，贫穷国家的婴儿死亡率下降极快，虽然各国之间的下降幅度并不均衡，但这仍使得成百上千万的儿童得以幸存，而这也导致了人口大爆炸的出现。1950年，全球还只有25亿人口，到2011年，全球人口达到了70亿（目前人口大爆炸现象已近尾声）。“二战”之后，贫穷国家与富裕国家的人口预期寿命逐步接近。自1850年起富裕国家与穷国所出现的预期寿命差距，终于在1950年之后出现了缩小的趋势。不过，由于新的疾病出现，这一差别后来又出现了新一轮的扩大迹象。在20世纪90年代，几个艾滋病情况最为严重的国家就出现了寿命倒退，以至于它们战后所取得的寿命进步全部被抵消了。

现在，很多国家仍然存在着儿童大量死亡的现象。在全球30多个国家里，5岁前儿童的死亡率仍然高于10%。但是，这些孩子并非死于艾滋病抑或其他无法治愈的疑难杂症，杀死他们的凶手仍然是那些在17、18世纪肆虐欧洲的病种：肠道或呼吸道传染病，或者疟疾。很早

之前，我们就已经掌握了这些疾病的治疗方法，但可惜的是，那些死去的孩子出生在还没有能力防控这类疾病的国家。如果他们出生在英国、加拿大、法国或者日本这样的国家，肯定不会如此轻易地死去。

这种不平等的现象为何存在至今？为什么出生在埃塞俄比亚、马里或者尼泊尔这样的国家就会有如此大的生命风险，而出生在冰岛、日本或者新加坡这样的国度就会非常安全？在印度，虽然人口出生死亡率早就大幅下降，但是仍有大量的儿童营养不良；孩子们长得瘦弱矮小，完全与年龄不符，他们的父母也身处世界上最矮小的人群行列，其身高甚至还不及18世纪英格兰那些发育不良的成年人。贫困本是新石器革命所导致的一个后果，但印度已经是当今世界上发展速度最快的国家之一，为什么还有如此多的人口深受贫困之苦？

“二战”之后，在联合国所定义的世界不发达地区，仍有为数众多的婴儿和儿童死去。20世纪50年代初期，超过100个国家有1/5的孩子没有活过1岁。这些国家包括所有撒哈拉以南的非洲国家，以及众多南亚和东南亚国家。1960年，世界银行估计全世界有41个国家的儿童5岁前死亡率高于1/5，部分国家甚至要接近2/5。在20世纪50年代和60年代，世界多数地区的人口死亡率都还停留在英国一两百年前的水平。但是，改变正在酝酿。

“二战”后不久，人口预期寿命增长最快速的时期到来了。人口学家戴维森·格沃特金指出，1950年左右，在牙买加、马来西亚、毛里求斯以及斯里兰卡这样的国家，每年的人均预期寿命增长都会超过1岁，而且这种增速保持了十几年。毛里求斯的人均预期寿命从1942~1946年的33岁增加到了1951~1953年的51.1岁；在1946年之后的7年中，斯里兰卡的人均预期寿命增加了14岁。当然，这样的大幅增长是不可能持续的，因为它根本上还是由于婴儿与儿童死亡率的一次性大规模下降。儿童死亡率的下降，部分归功于青霉素的应用，也与磺胺类药物的使用有关，但是最主要的原因恐怕还是在于“病媒控制”的实现。通过化学等手段，可以消灭带病原害虫，从而达到病媒控制

的效果。比如蚊子，尤其是携带疟疾病菌的疟蚊就是通过这种方式被灭杀的。不过，随着蚊子产生抗药性，而更高效的灭蚊药DDT也因为对环境有影响而被禁用（这主要是因为之前富裕国家在农业上滥用DDT），这就使得疟疾防控所取得的成绩遭到逆转。尽管如此，病媒控制对疟疾防治仍然功不可没，而在其他方面的后续进步，诸如免疫运动的开展，则不仅足以弥补其他方法失效的损失，还取得了更大的成就。

联合国儿童基金会是联合国专门负责儿童健康与幸福成长的机构，由于在儿童救助方面的贡献，该基金会于1965年被授予诺贝尔和平奖。在“二战”结束后不久，联合国儿童基金会就开始为欧洲的儿童接种包括肺结核、雅司病、麻风病、疟疾以及沙眼等在内的多种疫苗。除此之外，该基金会还资助了多个饮用水和卫生项目。1974年，世界卫生组织开始推行扩大免疫计划，这项计划主要是推广白喉、百日咳、破伤风疫苗（百白破三联疫苗），以及麻疹、脊髓灰质炎和肺结核疫苗。2000年，全球疫苗免疫联盟成立，这个联盟的主要目的就是要重振1974年的扩大免疫计划。近几年免疫运动的推进出现进展减缓的迹象，这或许是因为方便接受免疫与愿意接受免疫的人群都已基本被覆盖。死亡率得以保持下降趋势的另一重要因素是口服补液疗法的出现。1973年，在孟加拉和印度的难民营中爆发了一场霍乱，一种简便的将盐和葡萄糖加入水中然后口服的疗法却治好了脱水与腹泻，挽救了无数儿童的生命。虽然这种治疗方式很廉价，著名医学期刊《柳叶刀》却称赞它“或许是本世纪最为重要的医学进步”。急切的需求与科学上的大胆试验相结合，时常会带来治疗方式上的创新，这一点在口服补液疗法的发现上体现得淋漓尽致。

即便是在政府能力有限的国家，以上这些医学与技术上的进步也得到了推广应用。比如，国外来的专家或者是在国外专家指导下，相关人士都可以参与到对蚊虫的消除中，而世界卫生组织也可以利用当地的业余人员，通过短期半军事化的手段对当地群众进行疫苗预防接

种。疫苗一般都价格低廉，而联合国儿童基金会或者世界卫生组织也都可以以极低的价格拿到疫苗。他们所推行的这类通常被称作“垂直健康项目”（vertical health programs）的健康普及运动，已经成功地拯救了亿万人的生命。还有其他的一些项目也属于垂直类项目，比如消灭天花的全民运动已经在世界范围内取得了成功；世界银行、卡特中心、世界卫生组织以及默克公司曾联合发起的消灭河盲症卫生运动以及尚在进行中的小儿麻痹症消灭运动也属于此类。

健康水平的进步不仅仅是医疗进步与公共卫生进步的结果，教育水平和收入水平的提升等也对健康的改善大有帮助。自“二战”结束以来，全球经济一直保持高速增长，很多国家的教育水平也随之得以改善，女性获得了更多受教育机会。我曾经对印度拉贾斯坦邦做过调查，在那里，接受调查的成年女性几乎都没有读写能力，但是，当我们考察当地女孩的上学人数时发现，在1986~1996年的10年间，印度农村女孩的入学率从43%上升到了62%。尽管有时候学校的教学质量很差，但即便是很差的教育培养出来的母亲也要比那些从未受过教育的母亲更有安全意识，更为值得信赖。来自印度和其他国家的大量数据证明，母亲受教育越多，孩子的生存能力和人生成就就会越多。此外，受过教育的女性倾向于减少生育数量，这样就可以有更多时间和资源去照顾每个出生的孩子。低生育率对女性本身也有好处，它降低了母亲怀孕与生育的危险，同时也使得女性有了更多机会去享受人生。

在低收入国家，教育水平的提升几乎是人口总体健康水平提升的最重要原因。

经济增长使得家庭收入增加，也为更好地养育子女创造了条件。经济增长也使地方政府和中央政府的收入增长，这样就为供水系统、卫生系统以及害虫根除等方面的改进创造了条件。截至2001年，在印度多数地区，超过60%的人口开始可以喝到自来水；而在20年前，能喝

到自来水的人微乎其微。这不是说自来水就一定安全，但是喝自来水总比喝其他来源的水更安全。

塞缪尔·普雷斯顿是世界上对人口死亡率观察最为精确的人口学家，他在1975年提出，20世纪30年代至60年代的人口预期寿命增长中只有不到1/4是生活水平提高的结果，人口寿命增长的更主要原因，在于新的生活方式、新药物的应用以及预防接种和病媒控制的推广。普雷斯顿的这一结论主要是针对他所收集数据的一些国家，这些国家有不少在1945年就已经不在贫穷国家之列了。类似于第一章中图1－3那样的图表是普雷斯顿结论的主要来源。他进行了两个方面的计算，一是如果人口预期寿命与收入关系的曲线保持固定，而各个国家的预期寿命随着经济增长沿着曲线移动，那预期寿命将会出现怎样的增长（收入对健康水平改善的贡献）；二是预期寿命的增加有多少是来自曲线本身的向上运动（在生活水平没有改善的条件下，其他因素对健康改善的贡献）。

近期的很多学者认为，创新与经济增长对健康改善的作用基本持平，但是正如普雷斯顿所强调的，没有理由认为这两者的作用在任何时候都是一样的。那些挽救生命的重大创新，诸如抗生素、病媒控制、疫苗接种等，它们的问世既不可预见也非均衡有序。当一种医疗手段失效之后，谁也无法保证下一种就会马上出现。创新与经济增长，哪个因素对改善健康的作用更重大是长期以来一直争论不休的话题：一边是经济增长，另一边是治疗方式的创新；一边是市场，另一边是公共卫生措施，与此同时，教育又在其中扮演着提升双方效率的角色。如果贫困国家中存在的疾病是由贫困所致，贫困消除了这些疾病就能自行消失，那么，直接的健康干预所起到的作用就可能没有经济增长来得重要。按照这种解释，经济增长可能带来双重福音：一方面直接提高物质生活水平，另一方面增进健康。如果到今天，普雷斯顿的这一研究仍然有效（这个问题我稍后将进行探讨），那么单一的经济增长就不足以解释一切，要实现健康的提升就必须进行一系列健

康干预。我们可以注意一下普雷斯顿的结论与第二章的结论之间的相似性。在第二章，我们发现，欧洲与北美国家在1850~1950年间死亡率的下降，主要是因为发现了防控疾病的新手段，而经济增长的作用固然非常重要，却处于从属地位。

且不论这两者之间到底谁的作用更大，人口死亡率在下降是一个毫无争议的事实。联合国的报告指出，从1950~1955年至1965~1970年这15年间，世界上欠发达地区的人口预期寿命从42岁增加到了53岁。到2005~2010年时这些地区的人口预期寿命又增加了13岁，达到66岁。发达地区的人口预期寿命也在增加，但是增幅要缓慢很多。图3－1显示的就是世界不同地区的人口预期寿命增长情况。其中，最上面一条线显示的是北欧的预期寿命增长情况。在这里，北欧包括海峡群岛、丹麦、爱沙尼亚、芬兰、冰岛、爱尔兰、拉脱维亚、立陶宛、挪威、瑞典以及英国。在图中，这些国家的人口预期寿命从最初的69岁增加到了21世纪初的79岁。这一方面的情况我将在下章进行详细讨论。再看其他地区，比如东亚（含日本）、拉美和加勒比地区、东南亚、南亚以及撒哈拉以南非洲，它们的人口预期寿命则都有超过10岁的增长。这样的结果就是，如今这些地区和北欧之间的预期寿命差距缩小了。撒哈拉以南非洲地区的人口预期寿命增长最少，但是它和北欧国家之间的差距也在缩小。图3－1显示，两者之间的差距从20世纪50年代的31.9岁缩小到了2005~2010年的26.5岁。

非洲和南亚的小部分地区（包括阿富汗）在人口预期寿命的增长上还有很大空间。在艾滋病蔓延之前，撒哈拉以南非洲地区的人口寿命增长就比其他地方的慢，而艾滋病的出现则直接让寿命增长出现停滞，在图3－1中这一点清晰可见。近两年抗艾疗法的出现和人们的行为变化使得情况有所改观，根据联合国的预计，非洲的人口预期寿命已重新进入增长阶段。不过，艾滋病感染情况最为严重的几个国家的确出现了寿命倒退到“二战”之前的情况。像博茨瓦纳这样的国家，良好的政府治理以及经济的成功曾使其人口预期寿命从48岁增加到64

岁，然而在2000~2005年，由于艾滋病肆虐，该国的人口预期寿命下降到了49岁。津巴布韦的情况更糟糕，这个有着非洲最差政府和最差经济的国家，在2005~2010年的人口预期寿命比1950~1955年的还要低。根据世界卫生组织的统计，截至2011年年底，艾滋病在全世界已经造成了3 400万人口的死亡。这一现实告诉我们，疾病大流行显然不是一个过去时的问题，在1918~1919年的流感大蔓延之后，疾病大流行的情况依然在出现，而且不排除未来会有新的大规模疫情。

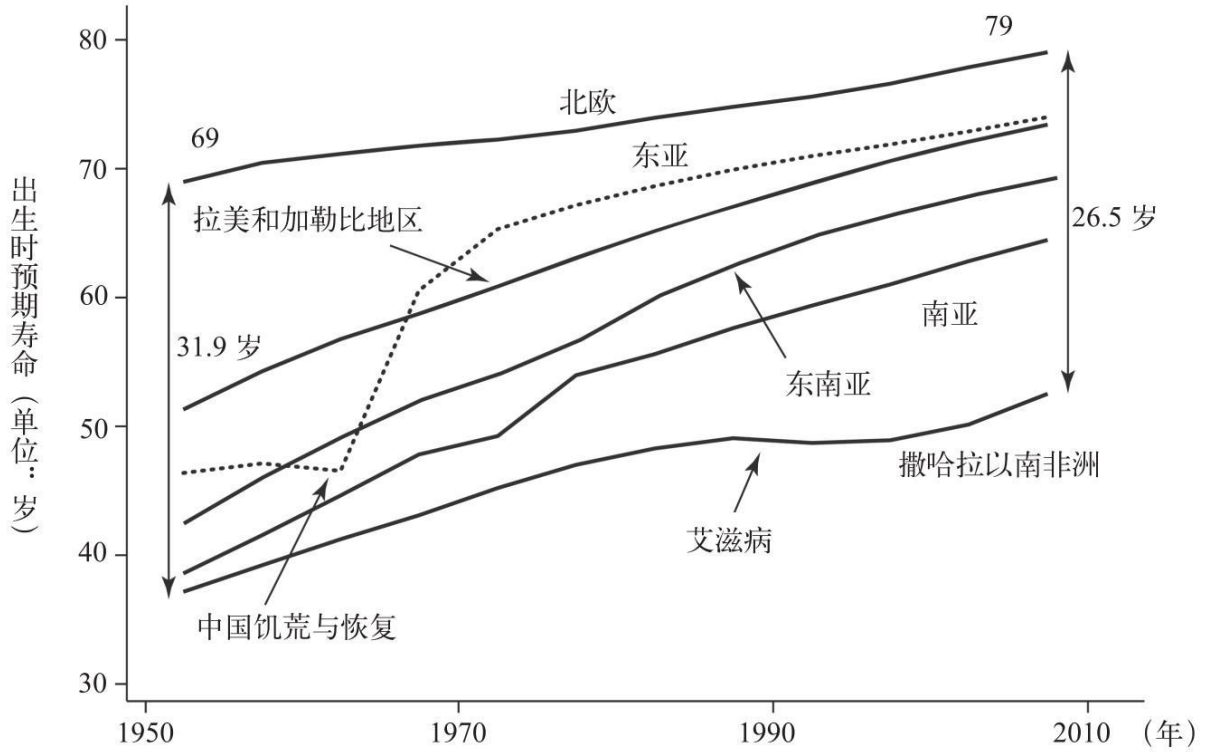


图3－1　1950年以来世界各地区的人口预期寿命

没有人知道艾滋病疫情是怎么出现的，但这并不奇怪，就像中国1958~1961年间出现的粮食饥荒，原因也没有人能够说清楚。关于这场饥荒的起源，我在本书第一章中做过讨论，而饥荒的影响则可以在本章图3－1中看得很清楚。我们之后很快会谈到中国，实际上，中国一党执政的模式有时候会很有效，因为它可以强力推进执行某些公共卫生政策，而如果是在西方民主体制下，这些政策措施可能会遇到极大

的阻力。但坏的一方面是，这种体制也不能阻止一项错误政策的执行，哪怕这项措施会造成灾难性的后果。中国和印度的情形经常被拿来比较：中国并非西方式民主体制，但是政策执行非常有效；而印度是西方式民主体制，却经常无法有效地执行各项政策措施。不过，印度在英国统治时期经常出现饥荒，但是独立之后就再也没有出现过。

尽管艾滋病和中国的大饥荒导致了人口寿命的倒退，但图3－1证明，同半个世纪前相比，世界上大多数地区的人们还是获得了更好的生存机会。那么，今天的情况具体有哪些改善，还有哪些方面可以改进？要回答这个问题，我们应该看一下世界各地人的死亡原因——经济发展水平不同，人的死亡原因也各异，同时考虑在现有条件下，如何避免那些本可以避免的死亡。媒体经常披露各种耸人听闻的故事，称某些人是死于不可治愈的疑难杂症，如果真是如此，那我们需要的就是新的有效的治疗方法和药物。相反，如果人还是死于某些古老的疾病，那我们就应该问问，为何在已经有治疗方式的情况下，还会出现这样的问题。实际上，虽然我们肯定需要新的、更好的治疗手段，但真实的情况是，现如今世界上仍然有很多的儿童死于那些我们早已能防控的疾病。

表3－1是世界卫生组织统计的全球人口死亡率水平数据，其中不少数据都是估测，因此细节可能不可靠，但是这张表所显示的全景还是足够可靠的。表中，第二栏是世界整体的人口死亡率情况，第三栏和第四栏分别是低收入国家和高收入国家的相关情况。按收入进行划分的依据来自世界银行。以收入为标准，世行将世界上的国家分成了低收入、中低收入、中高收入、高收入四类。在这张表里，我只选取了低收入和高收入两个类别，这样做主要是为了突出世界最穷国和最富国之间的死亡率差距。低收入国家共有35个，其中27个来自非洲，其他8个分别是阿富汗、孟加拉、柬埔寨、海地、缅甸、尼泊尔、朝鲜和塔吉克斯坦。印度已经不在低收入国家之列。高收入国家有70个，

主要来自欧洲、北美以及大洋洲国家，还有日本、一些石油产出国以及为数不少的岛屿国家。

表3－1　2008年全世界人口死亡率以及最穷国和最富国的人口死亡率

	全球	低收入国家	高收入国家
各原因导致死亡人数占比（%）			
0~4 岁	14.6（9）	35.0（15）	0.9（6）
60 岁及以上	55.5（11）	27.0（6）	83.8（21）
癌症	13.3	5.1	26.5
心血管疾病	30.5	15.8	36.5
死亡人数（单位：百万）			
呼吸道感染	3.53	1.07	0.35
围产儿死亡	1.78	0.73	0.02
腹泻病	2.60	0.80	0.04
艾滋病	2.46	0.76	0.02
肺结核	1.34	0.40	0.01
疟疾	0.82	0.48	0.00
儿童疾病	0.45	0.12	0.00
营养不良	0.42	0.17	0.02
产妇死亡	0.36	0.16	0.00
全部死亡人数	56.89	9.07	9.29
人口总数	6 737	826	1 077

资料来源：世界卫生组织全球卫生观察数据库，2013年2月3日

表3－1的最上面部分显示的是儿童与老年人的死亡比例，此外，这里还显示了两种最主要的非传染性疾病——癌症和心血管疾病导致死亡的比例。心血管疾病的比例数据，包含心脏疾病和血管疾病两大方面，也就是说既包括心脏病也包括中风。第二栏的数值是全球的总体相关数据，第三、第四栏分别是低收入和高收入国家的数据。下面

的数据是对死亡人数的简单统计，统计项目主要是那些在低收入国家导致人口死亡的各类疾病。

表中括号里的数字，表示每个年龄段人群占总人口的比例。表的底部则显示了每个地区的总人口数量。需要注意的是，占世界总人口比例最大的群体主要生活在中等收入国家，而这些在本表中是没有被体现的。在表的第一部分还有一个关键的事实需要注意，那就是数据表明，低收入国家儿童人口的比例远远高于高收入国家的儿童人口比例。贫穷国家的人口生育率更高，当人口增长时，就意味着年轻人更多，而整体的人口年龄也就会更年轻。在不少富裕国家，战后婴儿潮时期出生的群体已经进入老年，这使得表中60岁以上的人口比例增加。在低收入国家，0~4岁人口的数量是60岁以上人口的两倍多；在高收入国家，老年人口数量则是儿童数量的3倍多。所以，即便是这两类国家在健康方面承受着同等风险，它们的人口结构也决定了穷国儿童的死亡人数会更多，而在富国，老年人死亡的人数会更多。

从全世界整体来看，婴儿与儿童占总体死亡人口的比例是15%，60岁及以上的人口占的比例则超过50%。不过，富国和穷国各自的身体情况则完全不同。在贫穷国家，死亡人口中超过1/3的是5岁以下的孩子，老年人只有不到1/3。而在富裕国家，死亡人口中超过80%都是老年人，儿童占死亡人口的比例则极低。因为在富裕国家，绝大多数孩子都会健康长大成人，正常变老，自然死亡。出现这种差别，富裕国家老年人比例本身较高是一个原因，但这并不能解释全部差异。比如，穷国儿童人口的死亡率也比富国的高。流行病学转变是造成这种差别的重要原因。流行病学转变是指，随着一个国家的进步，其国民的死亡年龄也会随之延后。而人口的死亡年龄在从儿童期逐渐转向老年阶段的同时，其死亡的原因也随之从传染性疾病为主转向了慢性病为主。当低收入国家转为高收入国家以后，死于癌症、中风、心脏病等慢性病的人口比例会增加3倍。换言之，就是老年人主要死于慢性病，而儿童主要死于传染病。

现如今，贫穷国家人口的最主要致命疾病，仍然是曾经在富裕国家肆虐的传染病，包括下呼吸道感染、痢疾、肺结核，以及世界卫生组织所称的“儿童疾病”：百日咳、白喉、脊髓灰质炎、麻疹、破伤风。这几类疾病每年仍会造成近800万人死亡。其他导致穷国人口死亡的因素还包括疟疾、艾滋病（目前仍未有理想的治疗方法）、围产儿死亡、产妇难产死亡、营养不良导致的死亡（主要是缺乏食物而导致的蛋白质和能量摄入不足）和贫血（饮食中铁元素的摄入不足，素食主义者经常出现此种情况）。富裕国家的情况则大不相同，除了每年有35万老年人会死于肺炎外，几乎没有人是因为以上这些疾病而死的。由于医疗卫生条件改善，富国儿童死于痢疾、肺炎以及肺结核等病的风险已大大降低。对于富国而言，疟疾一直到“二战”之后还是一些国家的麻烦，但如今这类风险已经消失；但是在穷国，疟疾却依然是夺走儿童生命的最主要原因。抗逆转录病毒药物的使用以及性行为方式的改变，减少了艾滋病的致死率。全面的儿童免疫接种也使得儿童疾病基本被消灭。对产妇产前与产后的精心护理，使得围产儿和产妇的死亡率都降到了极低的水平。在富裕国家，几乎没有人会因为食物短缺而死，贫血也很容易被发觉，缺乏微量元素诸如铁之类的情况，也基本上不会大面积出现。

说到这里，问题来了。一个在穷国死去的孩子，如果是生在富国可能就不会死去，出现这样的情况，原因到底是什么？在富裕国家，相关的医疗知识可谓唾手可得，并且拯救了数以百万计人口的生命；但为什么在贫穷国家，这些医疗知识却没有得到广泛的传播运用？对于这些问题，最显而易见的一个答案是“贫穷”。实际上，我在表3-1中采取“低收入国家”和“高收入国家”这样的分类方式，就说明了收入是极为重要的因素。在历史的语境中，我们将痢疾、呼吸道疾病、肺结核以及营养不良等视为“贫困病”，而将癌症、心脏病和中风视为“富贵病”。在前一章，通过对18世纪与19世纪的追溯我们也发现，收入的的确确扮演了重要角色，有钱人一般能够获得身体所必需的食物，而经济发展也会为病媒控制、卫生条件与饮水条件的改善

以及医院诊所的发展创造条件。但是，即便如此，认为贫困是一切问题的决定因素这种说法仍然是极不妥当的，不仅如此，如果过多地关注贫穷与收入的关系，甚至还会产生误导，使我们忘记什么才是最需要去做的，以及谁应该去做。

在这里，中国和印度再次成为值得研究的国家。按照世界银行的划分，中印已经不再是低收入国家，而分别是中高收入国家和中低收入国家。在20世纪50年代，中印两国处于世界上最贫穷的国家之列，但是，这些年它们的经济取得了飞速发展。全世界有超过1/3的人口生活在这两个国家，因此，认真去了解这两个国家发生的变化非常重要。图3－2显示的就是在过去的55年，中印两个国家的经济增长与婴儿死亡率之间的关系。图中右侧的纵轴表示的是人均国内生产总值，以对数标尺表示。从图中可见，中印两国的经济在过去的几十年间取得了持续增长，其中中国的表现尤为突出。相比而言，印度在图中的前40年一直增长缓慢，直到1990年之后，经济增长才开始加速，尤其是在图中最后的几年，表现最为突出。中印两国的经济增长都得益于经济改革措施。在1970年之后，中国政府提高了农产品的价格，农民的种粮积极性得到鼓舞；印度在1990年之后取消了很多英国殖民时期的沉疴旧制。

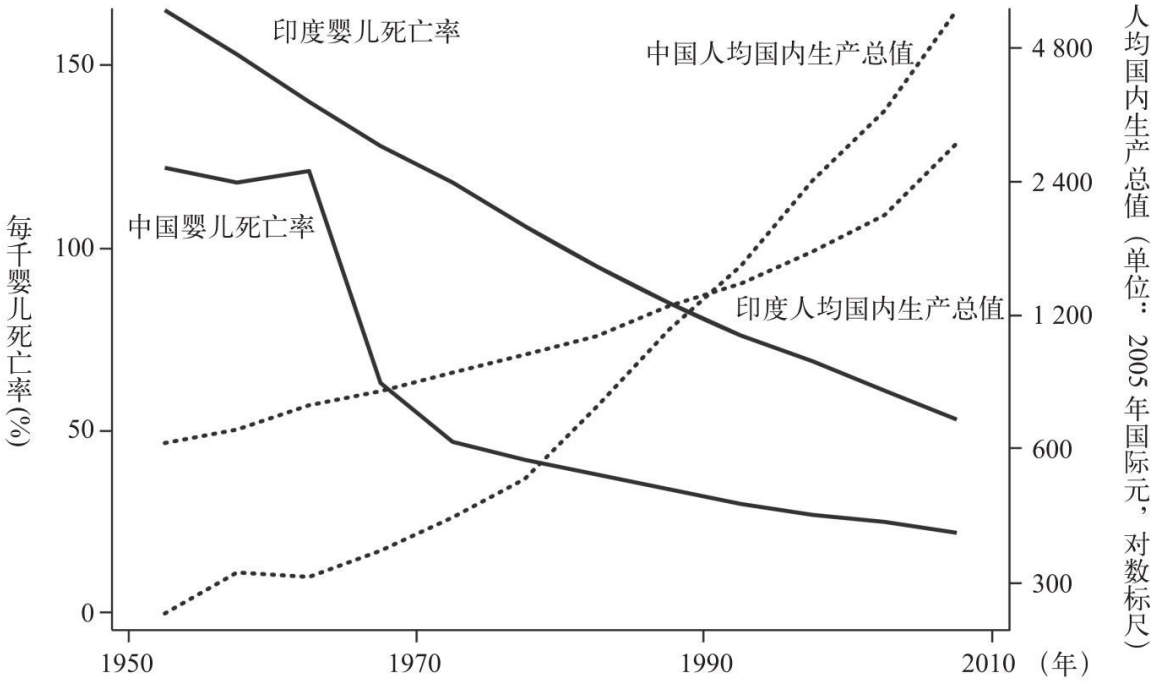


图3－2　中国与印度的婴儿死亡率与经济增长

随着中国和印度逐渐摆脱贫困，两国的婴儿死亡率也开始下降。同样的情况也出现在0~4岁儿童死亡率指标上，因此在图中我没有对这一指标特别加以展示。在中国，20世纪60年代的大饥荒导致人口死亡率的下降一度停滞。在当时，全国有1/3的新生儿童死亡（因为此图显示的是5年平均值，因此饥荒的影响在图中表现不明显）。但是这一事件之后，中国的婴儿死亡率就开始出现急速下降，并一直持续到1970年左右。在1970年之后，婴儿死亡率仍然在下降，但速度变得缓慢很多。如果认为婴儿死亡是贫困的结果，那么，随着经济的增长，儿童的死亡率就应该相应下降，但是中国的例子却与此相反。这并不值得大惊小怪。当中国政府决定以经济建设为中心之后，所有的资源就从其他地方转移集中到创造财富这个目标上。公共卫生和健康医疗上的资源投入也在被转移的范围之内，甚至那些原本从事蚊虫防控的人也因此转身为农民投入到了经济建设的大潮中。但在此之前，中国在公共卫生方面确实投入了巨力。一位英国医生把他1950~1960年这段时期在中国的工作经历写成了书，书的名字就叫作《要扫除一切害人虫》

（*Away with All Pests*）。但是在推行经济改革之后，政府对公共卫生事业的关注就减弱至几近于无。当然这不是说改革不好，毕竟改革所带来的经济增长使得亿万人民摆脱了贫困，生活水平大幅提高。这种事实说明，经济增长并不会带来健康水平的自动改善。在中国，政策才是决定一切的关键。从结果上看，中国实际上是在用一个方面的发展和另外一个方面的发展进行交换。

和中国相比，印度的表现总是慢一拍，也更不起眼。印度的经济增长比中国的经济增长慢，而改革之后的表现也不够惊艳。此前，印度人均收入要高于中国人均收入，但是在21世纪初，他们的人均收入已经不及中国的一半（在第二部分我们会继续讨论这个问题，因为两者的对比数据似乎不够准确）。印度婴儿死亡率的下降趋势一直较为平稳，也没有和经济增长速度完全同步。在20世纪50年代初，印度每1000个新生儿中有165个死亡，到了2005~2010年，这个数字降低到了52个。这一下降的绝对数值高于中国的同比数值。中国同期的千人死亡绝对数是从122降低到了22，从数字看，出生在印度还是比出生在中国危险。不过，虽然两国在经济发展上的差距很大，但同中国相比，印度在健康方面的表现并不太逊色。此外，印度也没有像中国那样推行强制性的计划生育政策。让·德雷兹和阿马蒂亚·森就曾指出，综合来看，南亚地区的表现实际上要比中国好。

中国和印度是两个各有其特色的国家，我们不能说在这两个国家被证明的事情在其他国家也必然适用，所以，在非洲或者其他比今日中国和印度更穷苦的国家，经济发展未必不是其人口健康水平改善的主因。不过，鲜有证据能证明，一个国家的经济增长越快，它的婴儿或者儿童死亡率也会下降得越快。图3－3显示出，婴儿死亡率的下降速度和经济增长速度几乎没有关系。为了得到公允的结论，我这里只看长期的变化。一两年的经济大发展恐怕不会对类似于儿童死亡率大幅下降这样的事产生很大的影响，这就好比大宗商品出口价格的大幅上扬，或许能让一部分人发财或者让政府增收，然而却不会对总体的

经济繁荣产生影响。但如果经济增长能够持续几十年，那么如果它真的有效用，其影响力就会逐步显现出来。我们现有的数据存在一定局限性，不过这张图还是显示出较长一段时期内经济增长与死亡率下降的情况。在图中，每个国家的数据考察周期最少是15年，平均周期是42年，而最长的时间周期是1950~2005年，即55年。图中纵轴表示的是死亡率的年度下降数值，因此，数值越大说明情况越好。因为婴儿死亡率是以每千人的死亡数来计算，所以，在纵轴上的数字2（如印度所处的数值）就表示在数据覆盖的这段时间内（印度的数据时间跨度为55年），印度的死亡率已经下降了2乘以55，即每千人中死亡的人数减少了110人。富裕国家也在图中出现，但是由于它们此前的婴儿死亡率就很低，因此在后来的这几十年内，其婴儿死亡率下降的幅度并不大，在图3－3中，它们都集中于底部中心区域的位置，可以说，即便把这些国家的数据都排除在外，关于婴儿死亡率与经济增长关系的整体结论也不会太受影响。

图3－3给我们造成了一种经济发展和死亡率下降呈正相关的印象，但事实并非如此，出现这种印象只不过是因为图中圆点的大小与人口规模成正比。而给人造成这种印象的主要是中国、印度和印尼三国。这三个人口大国恰好经济增速相对较快，其婴儿死亡率下降也要快于平均水平。但是，既然我们要考察的是经济增长与婴儿死亡率下降的关系，那我们就不能被人口规模大小所干扰。我们现在的问题是：“经济增长更快的国家，婴儿死亡率下降也更快吗？”要回答这个问题，我们就应当对每个国家平等视之，不能区别对待。从这一思路出发，并在给予了每个国家相同的权重之后，我们会发现，其实经济发展和婴儿死亡率高低之间并无关联。至少从图3－3的这些历史数据来看，经济增长更快的国家，并没有获得更高的死亡下降率。在图3－3可以发现很多相关的例子。从1960年到2009年，海地的经济实际上一直在萎缩，但是它的婴儿死亡率下降得比中国和印度还快，这一点非常让人敬佩。在我们的数据中，总共有16个国家的经济比之前下降了，然而它们的婴儿平均死亡下降率是1.5%，比177个国家总的婴儿平

均死亡率下降幅度还要大。这显然说明，即便没有经济增长，婴儿死亡率也仍然可以出现下降。

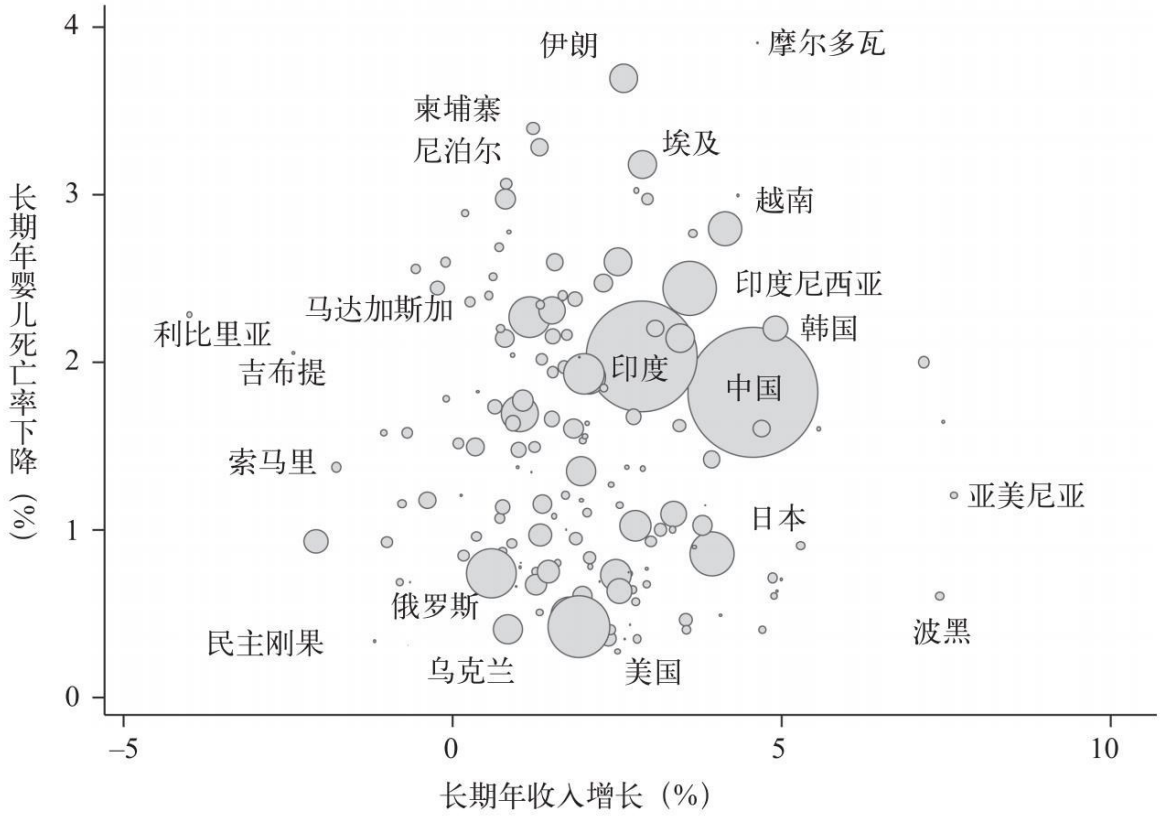


图3－3　1950年以来婴儿死亡率和经济增长的关系

经济增长和婴儿死亡率下降毫无直接关联这样的结论会让不少人吃惊。回顾历史我们知道，诸如疾病防控这样的因素对死亡率下降的影响可能更大，但要说经济增长对死亡率下降毫无影响，还是让人难以置信。的确，有理由认为图3－3可能是在误导我们，因为它忽视了婴儿死亡率下降对经济增速的反向效应。当本来会死去的孩子被救活，进而人口数量增加后，人均收入的增长就可能会出现下降，或者至少比之前增长得慢。当然，这些新增的儿童人口最终会成长为具有生产能力的成年人，因此，认为人口越多的国家就越穷的想法也是毫无根据或证据的。但即便这样，在儿童死亡率下降的最初几年，由于新增人口主要是儿童，其对经济增长的贡献还需要时间，所以在短期

内可能会出现人均国民收入下降的情况。这种效应与人均收入走高对儿童死亡率的积极影响完全背道而驰，甚至可能会将后者的积极影响全部抵消，从而最终导致经济增长和死亡率之间缺乏关联性。

不过，没有证据能支持这种观点。的确，婴儿死亡率下降最快的国家也是人口增速最快的国家。富裕国家的婴儿死亡率本已经很低，因此就不会出现死亡率的大幅下降，人口也只会低增长。穷国的婴儿死亡率则会出现大幅下降，人口增长也会非常迅速。但是在穷国内部，或者在非洲、亚洲和拉美国家，婴儿死亡率的下降和人口增长率却没有必然关系。这可能是因为有其他重要因素在发挥作用，也可能是因为在超过40年的时间里，人类的生育率足以发生变化。在图3－3中我们可以看到，即便是在最穷的国家，经济增长和婴儿死亡率下降之间也没有明显的关联，而这种无关联现象，用死亡率下降与人口增加之间的模糊关系是不足以解释的。

如果贫困不是穷国儿童死亡的原因，经济增长不能带来死亡的自动减少，那么，在大多数疾病已经可以被现有医疗知识与科学知识防控的情况下，为什么还会有这么多的儿童死亡？

要回答这些问题，表3－1中的人口死亡具体原因列表或许有所帮助。不同的疾病需要不同的治疗方式，每一种致死疾病的防控处理方式也需要具体考量。肺结核、疟疾、痢疾以及下呼吸道感染等疾病需要不同的治疗方式，但总体上，它们的防控都需要更好地预防害虫传播疾病，需要更干净的水，以及更好的卫生条件。要实现这些条件，各个部门的协同努力是必不可少的，而要做到协同，就需要中央和地方政府出面。单纯的医生病人一对一医疗体系，对于这些疾病的防控没有效果。尽管这样的系统也可以发挥些许作用，但是本质上这些疾病的防控属于公共卫生问题而不是私人健康问题。表上的数据已经告诉我们，尽管物质条件的改善对于这些疾病的防控有所帮助，但仅靠这一点完全不够。

儿童患病导致的死亡、围产儿死亡以及产妇死亡，都可以通过产前与产后的护理得到避免。比如，我们可以在产妇生育前后给予生育和喂养指导；提供健康卫生设施用于处理急诊和并发症；医院和护理人员可以在儿童接种的疫苗失效时予以提醒，对父母进行相关指导，以确保孩子能健康成长。在贫困国家，孩子断奶后的这段时间特别危险，因为母乳是营养相对丰富、全面且安全的饮食，而断奶之后，孩子的饮食就可能出现营养不全面甚至不安全的情况。受过教育的妈妈可以自己去解决相关问题，医生、护士和相关人员也可以提供相应的指导和帮助。对于这一类致命疾病的防控，医生病人一对一的医疗体系非常有效。但是，很多国家在这个体系上却投入甚少。像撒哈拉以南非洲的国家，它们在私人卫生和公共卫生体系上的全部投入，平摊到每个人身上只有100美元左右，这样的数额是沧海一粟，根本不会起到任何作用。世界银行曾统计过2010年的数据，发现按2005年的美元价格调整后，津巴布韦在每个国民身上的医疗费用投入是90美元，塞内加尔是108美元，尼日利亚是124美元，莫桑比克则只有49美元。相比之下，英国在其每个国民身上的医疗投入是3 470美元，而美国更是达到了8 362美元。

国民的健康情况如此糟糕，这些贫困国家的政府为何还投入这么少？而在政府不作为的情况下，这些国家的公民为何没有转向私立医疗？外国援助对全球健康某些方面的改善作用重大，那么它们的作用到底是如何体现？

一个不幸的事实是，在改善公民的健康和生活状况方面，政府并非总是积极的行动者。即便是在民主体制的国家，政客和政府也经常各怀心思，即便大家公认在健康问题方面有亟须改善之处，他们最终也会在行动方面产生激烈的分歧。更何况，世界上还有很多国家处于非民主状态。还有一类国家也没有为保障国民利益做出实际的行动：这些国家要么是因为环境所迫，比如在现阶段把重点都放在提高国民收入上；要么是因为在相关方面宪法和法律缺乏约束力。独裁国家和

军事政权显然具有这些特质，另外，一些以军队和秘密警察镇压人民的国家也在此列。还有其他的情况：比如在一些拥有丰富资源的国家，其政府依靠出售矿产和石油等资源就可以运行得很好，因此无须向民众伸手要钱。既然在金钱问题上不受制于民，这些国家的政府自然也就可以维持一种漠视普通民众健康福祉的体制。还有一种极端的情况经常出现在非洲：不少外国机构给当地的贫穷政府提供了大量援助，然而却无法让这些政府把钱花在该花的地方。虽然出发点向善，然而这些援助提供者却只能眼看着这样的情况发生。关于这一点，我在最后一章会详细阐述。

但不能让政府承担所有的罪名。在一些地方，人们似乎不觉得自己的健康水平有提升的空间，同时对政府能起到的作用也不抱期望。盖洛普咨询公司曾经在非洲就政府最应该关注什么展开定期调查，结果发现，健康并不是那里的人们特别重视的事项，其受关注度远不如减少贫困或者提供就业岗位等话题。那些以创造就业为工作重心的政府，哪怕只是在臃肿的公务员体系内增加些毫无用处的就业岗位，也会更得到选民的认可。在我们曾工作过的印度拉贾斯坦邦乌代布尔县，我们发现，虽然人们都知道自己生活穷苦，也饱受各种疾病的折磨（让·德雷兹称之为“疾病的海洋”），他们却觉得自己的身体状况还说得过去。要辨别出哪些人比你更富有往往简单，但是要辨别出谁比你更健康或者谁的孩子存活率更高，就是一件极难的事。一个人健康与否很难从表面上看出来，这一点和财富、房产或消费品截然不同。

在非洲，人是和微生物一同进化的，到如今，这两者仍然共存。换句话说，在整个的非洲历史中，疾病一直伴随人的左右。更宽泛地看，人类逃脱疾病和早逝的困扰也只是近来才在世界各地出现。尽管如此，世界上仍然有为数众多的人还没有意识到自己其实可以逃脱这些疾病以及早逝的困扰，也没有认识到好的医疗保障是实现自由的必由之路。盖洛普的世界调查经常发现，尽管客观的健康水平差距巨

大，但贫穷国家对自身健康状况满意的人的比例竟与富裕国家的不相上下。尽管有的国家经济贫弱，医疗支出微不足道，民众却对国家现有的保健医疗系统信心十足。与之相反，美国人在医疗上花钱无数，却对自己国家的卫生保健系统极度缺乏信心。一项研究显示，在医疗信心排名上，美国在被调查的120个国家中排名第88位，这个名次只比塞拉利昂高三个位次，比古巴、印度以及越南的位次都要低。

在很多国家，最丑陋的事情莫过于医务人员频繁擅离职守。通过随机抽查我们发现，印度的拉贾斯坦邦只有一半的小型诊所正常开门营业。大型的医疗机构虽然开门，医务人员却经常消极怠工。世界银行曾经就这个问题进行调查，结果发现，在很多国家——尽管不是全部——缺勤是医疗和教育这两个领域的一个严重问题。出现这样的情况，部分是因为医务人员的待遇偏低。在某些情况下，工作人员和雇主之间似乎有一种隐形的契约：政府给他们象征性的薪酬，而他们也就提供象征性的服务。不过，收入偏低并不是所有问题的原因。当人们对健康没有过多期待的时候，缺勤旷工这样的情况就比较容易发生。在拉贾斯坦邦，即便是一个护士几个月不现身，病人有时候也会无动于衷。对于很多人而言，这样的医疗水平就是他们所能想象的最好水平了。但也并非处处如此，比如印度以草根派的政治激进主义而闻名的喀拉拉邦，因为一家诊所未能开业，那里爆发了强烈的抗议活动。缺勤现象在这个地方非常少见，而且人们也希望医疗诊所能够提供相应的服务。如果我们能够将拉贾斯坦邦人的标准稍稍向喀拉拉邦人的靠拢一下，那大部分的医疗问题就都能解决了。

私人医疗往往会在穷国发展得一片繁荣，它们提供的服务也常常可以填补公立医疗保障的空白或者弥补它们的不足。但是私人服务也有自己的问题，其中最为突出的是，很多私人医生并非训练有素，他们可能并不了解病人的真正需求。购买医疗服务和饿了之后购买食物填饱肚子是不一样的，它更像是把车送到汽修厂维修。在这里，给你提供服务的人实际上必须比你自己更了解自己的情况，而与此同时他

们又有自己的利益追求。因此，这些私人医生，只要提供更多的医疗服务或者更贵的医疗服务就可以赚到更多的钱，他们不会管病人是否真的需要，而只要病人提出要求，就给予满足。比如在印度，只要病人对抗生素有需求，私立医院的医生马上就会开给病人。医生开出这样的处方，既让病人的需求得到满足，也让病人在心理上觉得自己的病会好得更快。静脉注射也存在同样的问题。在印度，医疗服务人员会强烈建议病人接受静脉注射——这就如同在美国，医生经常会冷血地建议病人做全身扫描或者是前列腺癌的PSA（前列腺特异性抗原）检测一样。印度公立医院的医生则不会因为病人想要抗生素或者静脉注射就开出这样的处方。这是好事，但不好的事情是，公立医院的医生又经常因为没有时间给病人做细致检查而疏忽了病人的真正需求。所以，选择公立还是私立，经常是半斤对八两的事。当然，至少从短期来看，去私立医院可能会让病人有一种得到了更好救治的感觉。

如果公共医疗系统值得信任，或者私人部门的医疗服务得到合理的监管，那么上面所说的种种问题就不会出现。但是在很多国家，这两个方面都未能得到落实。即便是在世界上最富裕的国家，对医疗的监管也是最困难、最富有争议、最易受到政治指控的政府职能之一。在拉贾斯坦邦，我们所见到的私立诊所医生，多半都是没有行医资格的江湖郎中，有不少所谓的医生，实际上连高中文凭都没有。公共医疗与私人医疗的双重失败，其根源在于政府行动能力的孱弱。这样的政府，既无法提供医疗保障，又不能对私人的医疗保障系统进行有效的监督与管控。

钱也是一个问题。像印度或者非洲的很多国家，若没有比现在更大的医疗支出投入，要建立一个更好的医疗保障体系是根本不可能的。但是，也不难想象，更贵的医疗系统未必更好，它只不过是让那些惯于缺勤旷工的医生拿到更多的钱罢了。如果没有人口受教育水平的提升，同时又缺乏能力强大的政府，就不可能建成一个合理的医疗保障体系。那么如何才能建立一个能力强大的政府？这就需要建立有

效的行政机构，聘用训练有素的官员，建立良好的数据统计制度，同时做到有法可依，执法必严。

第四章
当代世界的健康状况

“一战”之后，贫穷国家的人民开始享受到富裕国家人民早已拥有的健康水平。细菌致病理论的发现使得传染病的危险性大大降低，但是，科学以及科学理论指导下的健康政策用了超过一个世纪的时间，才从发达国家逐渐扩展至世界各地。不过，如果这样发展下去，那么世界其他各地的健康水平也应该追赶上发达国家的了，从18世纪开始出现的全球健康状况不平衡现象也应该消失了。但实际情况却并非如此，因为先进国家也在继续提升健康水平。在发达国家，婴儿与儿童的死亡已经变得极为罕见，而人均寿命的长度却仍然在持续增加。现在，健康问题的焦点已经转向了中年人和老年人。

人类的健康水平是如何得以继续提升是本章所关注的主要内容。另外，本章也会探讨富裕国家人均寿命在未来将如何进一步增加。这一章的内容也会让我们看到，在一个高度联结的世界，再继续以富裕与贫穷划分世界将变得越来越没有意义，而这对健康的发展具有重要的启示。当交通和通信变得越来越发达越来越廉价，一个国家的健康创新几乎会瞬时影响到世界其他任何地方。细菌致病理论的传播与普及可能用了100年，然而现代的医学发现却再也不会如此之慢。与此同时，如今疾病的传播速度也变得更加迅疾。在这样一个全球化时代，寿命不平等的现象在逐步减少，但是寿命并非衡量健康水平的唯一重要指标，也不能因为寿命差距缩小就认定全球的健康不平等现象正在逐步改善。健康不平等问题并不是一个过时的问题，还不能就此进入历史的垃圾箱。健康，不仅仅在于人存在于世，还在于人如何存在于世。衡量“存在于世者”的健康状况，一个重要的指标就是身高。身

高这一指标，对人类尤其是儿童时期是否遭受了营养不良或者疾病的折磨有着非常灵敏的反应，它是对预期寿命这个健康指标的重要矫正和补充。如今，世界上绝大多数人都比过去的人长得高。不过也并非人人如此，在很多地方，人类在身高方面的进步非常缓慢。按照现在的速度，印度男性的身高需要再过200年才能达到今日英国男性的水平。这还不是最令人悲观的，因为印度的女性需要再过近500年才有可能赶上如今英国女性的身高。

老年人也在逃亡：富裕国家人口的健康现状

对于富裕国家而言，从发现细菌致病理论开始的人类健康状况改善到1945年也未最终完成。在1945年，苏格兰的婴儿死亡率就达到了今日印度的水平。到了“二战”之后，这些发达国家的人均寿命增长就不再依靠婴儿与儿童死亡率的下降了，与之相对的是，中年人和老年人的死亡率大幅下降成了寿命增长的主因。在今天的富裕国家，死亡的主要原因不再是肺结核、痢疾或呼吸道传染病，而是心脏病、中风以及癌症。1950年以后，富裕国家人均预期寿命增速减缓，但仍保持增长。而推动他们预期寿命增长的，不再是干净的水或者更全面的疫苗接种，而是医学进步与人类行为的变化。

到1950年，世界上的富裕国家几乎已经完全消灭了传染病，到2000年，这项目标在发达国家全面实现。2013年，富裕国家约95%的新生儿预期寿命都要超过50岁。如此一来，人们要想再取得寿命增长，就得依靠中年和老年阶段的健康改善了。事实也是如此，在过去的50年里，中老年人的健康改善取得了巨大的进步。

图4－1显示的是14个富裕国家的人口50岁时预期寿命情况。所谓50岁时预期寿命，就是指人们在50岁时预计自己还能再活的年数。如果50岁时预期寿命是25岁，就意味着这个50岁的人预计可以活到75

岁。同出生时的预期寿命一样，这个指标也是假设人口死亡率会一直保持恒定。这张图显示的是男女的平均情况。实际上女性的预期寿命一般比男性长，但因为我们在这里考察的不是性别之间的差异，而是整体的进步程度，所以就无须按性别来做出区分。按照《圣经》的说法，人生不过70年，但是我们看图就会发现，早在1950年，图中所有国家的人口预期寿命就都要大大超过70岁。即便是表现最差的日本，当时的人口预期寿命也超过了70岁。在1950年，各国之间的人口预期寿命差距相当大，比如挪威的人口预期寿命是27岁，芬兰的是22.8岁，日本的是22.6岁。在20世纪50~70年代的20年间，各国取得的进步不尽相同，然而到20世纪70年代以后，所有国家的人口寿命增长都开始加速，而且出现了近乎同步的增长速度。这看起来像是所有的国家都采用同一种方式让国民变得更长寿了。在20世纪70~90年代的20年间，这些国家的人口50岁时预期寿命增加了近3岁。20世纪90年代以后，人口的寿命增长仍然在继续，然而各国之间的差异又增大起来。比如，日本在这方面的表现极为突出，而其他国家，比如美国和丹麦则表现较差。

图4－1所传递的主要信息是，1950年之后，中老年人的死亡率出现了大幅下降。在第二章中我们知道，在1950年之前这种情况从未出现过。在那一时段，死亡率的下降主要集中在婴儿与儿童阶段，成年阶段人口的预期寿命并未得到多少增加。这张图传递的第二个信息是各国表现不均衡，有的国家相对表现得更好一些。日本的人均预期寿命在1950年时最差，但现在却是最好的。丹麦在最初位居前列，但如今却位居末席。美国曾经在中间时段有显著进步，然而如今却位列倒数第二。

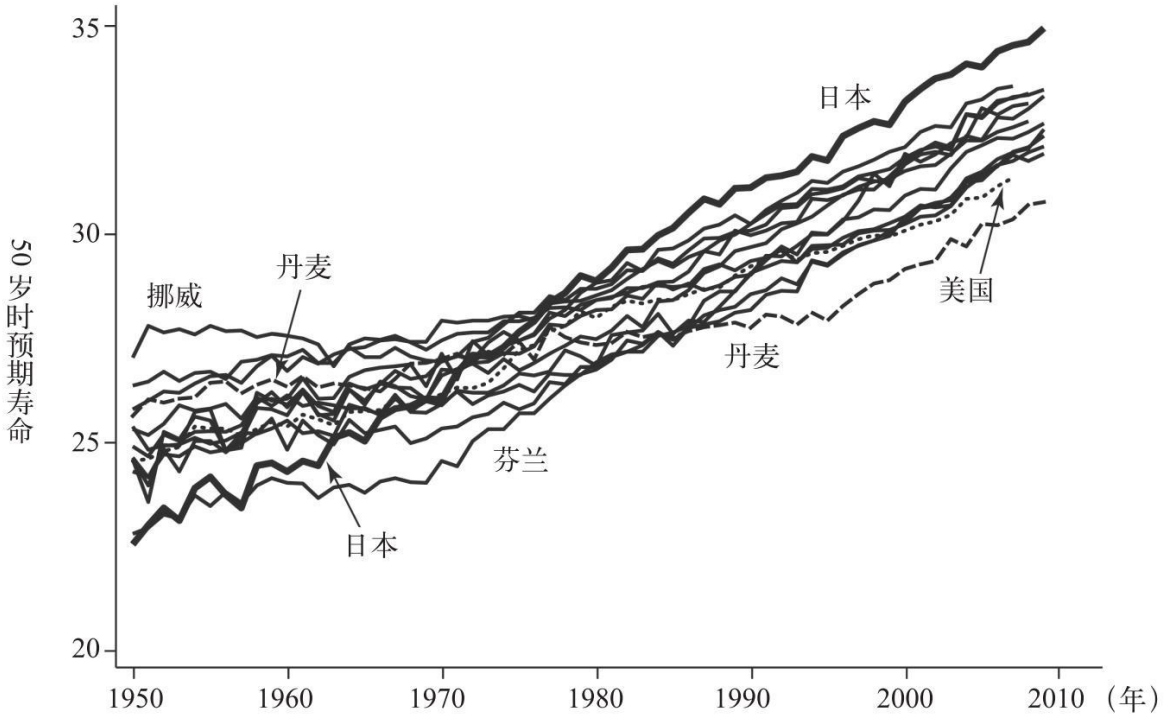


图4－1　富裕国家人口50岁时预期寿命（不分性别）

出现这种情况的原因何在？可能有非疾病与医疗方面的原因。没有人不想活得更久一些，人们都竭尽所能去逃避死亡，而政府机构也会竭力减少人口的死亡。对于一个家庭或者整个社会而言，当大量孩子仍存在在成人之前就死去的风险时，想方设法降低儿童的死亡率就成了最优先考虑的事情。而在人们活到成年之后，未来的其他疾病就成了最需要关注的问题；因为这些疾病会在人们老去时成为折磨，是另外一个致命杀手。既然儿童时期的危险已经不存在，那么，这之后的疾病风险就顺理成章成为下一个应当优先处理的选项。

在20世纪60~70年代，儿童死亡率出现了大幅下降，而传染病也基本离人们远去。童年夭折风险消除之后，中年时期的人们又遭遇了新的致命风险：慢性疾病。慢性病主要包括心脏病、中风以及癌症。所谓慢性，是指这类疾病都会持续较长的时间——一般是超过3个月。慢性也是相对急性而言的。急性病通常会在短时间内有致命的危险，它

们通常是一些传染性疾病。（把慢性病和急性病分别称作非传染性疾病和传染性疾病或许更为合适。）

在上面所提到的三种慢性病，尤其是同属于心血管疾病的心脏病和中风的治疗上，我们都已经取得了较大的进展，这主要得益于大量资金的投入。这不仅是指在治疗上的投入，也包括在研究上的投入。正是相关的研究，使得此类疾病的致病机理被发现，为制订更好的治疗方案创造了条件。有理由相信，在未来，癌症和心血管疾病也会逐渐淡出我们的视线，而类似于老年痴呆症这样的疾病则会得到我们更多的关注。在1950年，我们不可能过多考虑老年痴呆这样的疾病，在1850年更是如此。毕竟在当时，多数的人们都还活不到能得老年痴呆症的年纪。在19世纪，新的疾病催生了新的治疗需求，同时也提供了发现新治疗方法的机会。今天也同样如此，当人们的寿命越来越长，那些折磨老年人的疾病也就会变得越来越具有挑战性。

要理解当今高收入国家的人口死亡原因，吸烟是一个非常关键的切入点。对于这个问题，尽管各个国家的情况不同，但有一个共同点是，在20世纪的上半期，吸烟人口出现了全球性扩张，而在之后，世界上的不少国家又同时出现了吸烟人口下降的情况。最初，女性吸烟的情况要比男性吸烟的情况少见很多，并且，女性开始吸烟的时间一般都比男性晚，而在吸烟人口出现下降的国家，女性戒烟的时间也比男性要晚。吸烟给人带来的是一种直接的愉悦，无论对于穷人还是富人，吸烟都是一种廉价且具有交际性的消遣。对于很多穷苦人民来说，烟草易于获得，而且也能支付得起，他们可以通过吸烟获得一种从繁重的工作中逃离的快感。但是吸烟也会引发疾病，导致死亡。肺癌和吸烟密切相关，尽管不是所有的吸烟者都会罹患肺癌，但几乎所有的肺癌患者都曾吸烟。由肺癌导致的死亡，一般要晚于吸烟本身30年左右，这就意味着，即便吸烟行为已经停止了很长时间，死于吸烟的情况仍然会出现。吸烟还有可能导致心血管疾病，而且在这方面导致的死亡人数比肺癌所导致的还要多。此外，吸烟还会导致呼吸道感

染等类型的疾病，其中最为严重的是慢性阻塞性肺病，包括支气管炎和肺气肿。这种病会造成呼吸困难，是引发死亡的重要原因之一。

美国卫生部于1964年发布的《吸烟对健康状况的影响报告》（以下简称《影响报告》）被视为是引发人们改变吸烟行为的关键一环。很多美国老年人承认他们在报告发布之后就戒掉了烟瘾，或者至少开始下决心戒烟。当时的卫生部部长卢瑟·特里博士自己就是一个极好的例子。起初，为了降低公众的关注度，这份《影响报告》的发布会定在了华盛顿周六的一个早晨举行。特里博士在前往发布会现场时还在车里抽烟。他的一个助理提醒他，发布会上的第一个问题可能就是问部长本人是否抽烟。特里非常恼火，因为他认为“这和他们一点关系都没有”。结果到了现场，果然第一个问题就是抛给特里的。特里犹豫了一下，接着宣布道：“我戒烟了。”接下来人们又追问他：“你什么时候开始戒的？”特里回答说：“20分钟前。”在接下来的一年里，众多的美国民众效仿卫生部长，纷纷开始戒烟。在20世纪60年代初，美国的香烟销量达到了顶峰，按人均计算，当时大约每个成年人每天要吸掉11支烟。而实际情况是，当时有40%的美国人吸烟，即平均每个人一天要抽掉1包多的烟。

不过，说卫生部长的报告改变了一切也并不准确。在这份报告之前，就有很多关于吸烟危害健康的报告问世了。我妈妈在1945年的时候怀了我，当时医生就要求她戒烟。如果没有这个建议，有可能现在不会有我在这里写这本书。在美国，1964年烟草销量达到顶峰也有偶然因素的作用。在1964年以前，美国就开始出现男性吸烟人数下滑的趋势，而女性吸烟人数在1964年之后还持续上升了一段时间。因此，1964年出现的见顶状况只不过是这两种趋势综合作用的结果。

如今，至少在富裕国家中，吸烟有害健康的观点已经得到了广泛认知。有人可能因此而想当然地认为世界各地的吸烟人口都在减少，但实际情况并非如此，并且在男女性之间，吸烟的状况也不尽相同。国家不同，烟草销售带来的收入和相应成本也不相同，这就使得各个

国家在如何提示吸烟风险以及公共场所是否应该禁烟等问题上有不一样的态度。不过，这些因素都不能解释男女之间在吸烟上的差异。在部分国家，女性吸烟是一种遭到排斥的行为。比如在20世纪50年代的苏格兰，如果一个女人当街抽烟，就有可能被我妈妈这样的人当成妓女。如此一来，吸烟权就变成了女性追求权利平等的一项内容。在美国、英国、爱尔兰和澳大利亚，女性的吸烟比例很快就追上并超过了男性。当然，如今无论男女的吸烟比例都有所下降。日本男性的吸烟比例一度非常高（在20世纪50年代时接近80%），不过现在也出现了下降；相比而言，日本的女性倒是很少吸烟。在欧洲大陆，吸烟人口的比例也呈总体下降趋势，但是也有不少例外，尤其是女性的吸烟比例并未出现这种趋势。有一个幽默的说法，之所以其他国家的吸烟问题仍然严重，是因为卫生部长的那份报告没有被翻译给其他国家的人看。

吸烟的普及几乎和细菌致病理论的普及一样，也不过是近100年的事情。吸烟仍是或者曾经是人们生活中必不可少的一部分，它也是或者曾经是人们愉悦的源泉。吸烟有害健康的观点被广泛传播后，吸烟的人就开始减少了，但是人们总会有补偿心态，更不用说吸烟本身就是一个很难戒掉的习惯。杀菌去病，意味着要认真做好日常家务，保持好卫生，但同时也意味着要纠正一些此前的顽固乃至代价高昂的习惯。在这些过程中，性别非常关键。女性通常主要负责家务劳动和抚养孩子，要做好这些工作，杀菌消毒的工作就不可少，在很多家庭中，女性因此有了“杀菌警察”的称号。而在吸烟这件事情上，女性最开始扮演的是被压迫者的角色，但后来就成了被解放者。我们需要记住，尽管现在的烟草已经被妖魔化，吸烟也常常被当作一种流行的瘟疫或者疾病，但吸烟的危害程度毕竟和霍乱或者天花不一样。吸烟有害健康这是毋庸置疑的，但吸烟也的确有些诸如黑死病或者乳腺癌之类疾病所不能带来的好处。如果一个人认为吸烟所带来的愉悦，大于对其健康所造成的损害，那么吸烟也未必是一个不理性的举动。在美国的很多地方，政府从吸烟的人身上赚到了不少钱，这些人多数是

穷人，而这些钱大部分都被用来抵消富人赚的物业税。抽穷人的税，使富人得利，这样的税收政策看不出有任何符合公共健康利益之处。

图4－2显示，吸烟和因肺癌死亡人数这一指标有正相关联系。这张图显示的是自1950年以来，几个主要国家50~69岁人口死于肺癌的情况。这些国家包括澳大利亚、加拿大、新西兰、美国以及西北欧国家，美国在图中用粗线加以突出。在左侧表示男性吸烟与肺癌关系的图中，我们可以看到，在1990年左右，也就是吸烟人口达到高峰的20~30年后，因肺癌死亡人口也达到了一个高峰，之后就开始慢慢下降。右侧女性吸烟与肺癌关系的图则显示，因为女性开始吸烟的时间比男性晚很多，因此在1990年之后，因肺癌死亡人口只是在其中的几个国家出现了下滑。右侧的这一图形，看起来就像一只鳄鱼张开的下颚。虽然在美国等少数几个国家，女性因肺癌死亡的比例也在下降，但总体上肺癌发病的高峰期仍在持续。女性吸烟量从来都低于男性，同时早期吸烟的女性比例也相对较低，因此她们的死亡率也比男性的要低，即便是那些吸烟女性死亡率较高的国家也是如此。最后需要注意的是，尽管肺癌是死亡的重要原因之一，但是在占美国总人口40%的吸烟人口中，因肺癌而死（或将死）的人却只占一小部分。在美国，最高的平均年肺癌死亡率大约是每10万人中200人死亡，即0.2%的死亡率。

虽然同不吸烟的人相比，吸烟者罹患肺癌的概率要高10倍甚至20倍，大多数吸烟者还是不会患上肺癌。纪念斯隆·凯特琳癌症中心有一个计算罹患肺癌风险的在线计算器。比如，一个50岁的人，每天抽1包烟，连续抽了30年，那么，如果他从现在开始戒烟，就有1%的肺癌发病率；如果他继续这样抽烟，则他罹患肺癌的概率就要达到2%。不过，吸烟者也不要因为这个结论就觉得欣慰，因为患上肺癌并不是吸烟者唯一的风险，也不是最严重的风险。

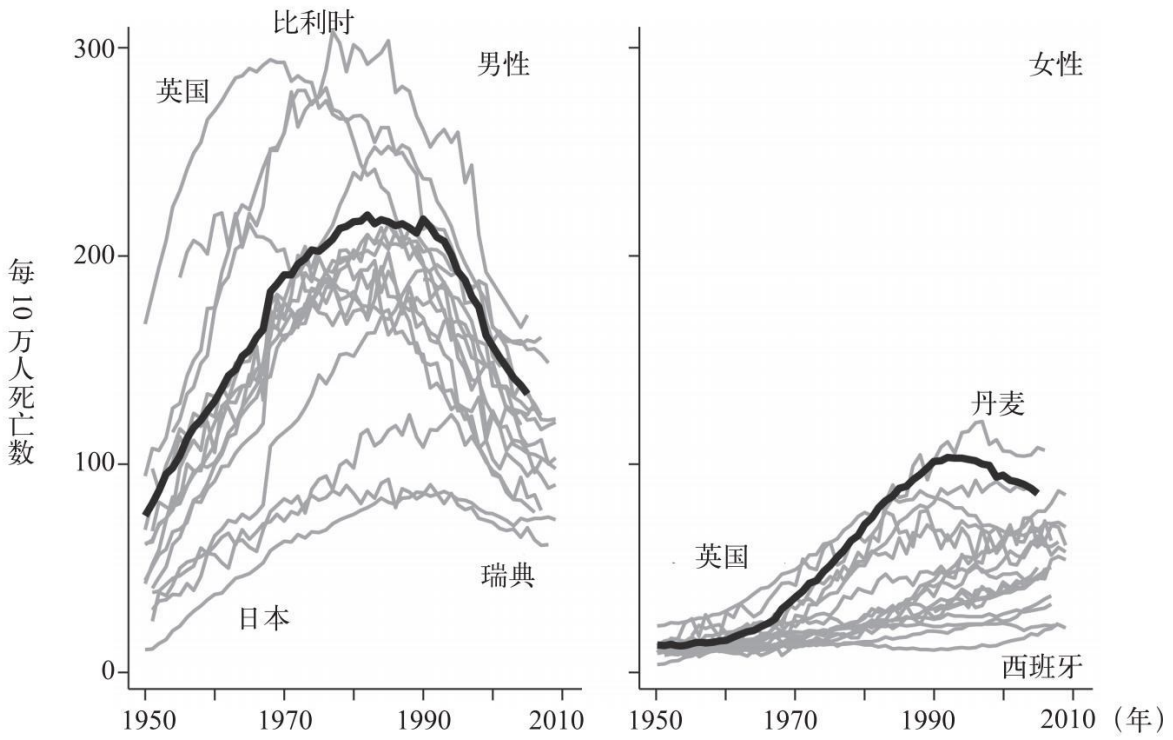


图4－2　肺癌死亡率（粗线表示美国）

吸烟导致了近年来的女性预期寿命增速低于男性。这种情况不但出现在美国，也出现在很多女性吸烟现象出现较早的国家，比如英国、丹麦以及荷兰。在20世纪60年代和70年代，烟草公司将吸烟与女性解放成功地联系在了一起，可是最终美国女性为此付出了巨大的健康代价。在美国，吸烟的广泛盛行是造成美国人50岁时预期寿命增速低于日本或法国等富裕国家的最重要原因。近期的相关统计估测，假如不吸烟，美国人的50岁时预期寿命将比现在的长2.5年。

与肺癌死亡率下降相比，心血管疾病死亡率的下降更为显著。心血管疾病包括中风、动脉硬化（血小板聚集导致动脉堵塞）、冠心病、心力衰竭、充血性心力衰竭和心绞痛等病症。男性减少或停止吸烟降低了患上这类疾病的风险，但治疗手段的突破也对防治心血管疾病起到了重要作用。相比之下，医学界尚未在肺癌的防治手段上取得类似的突破。

图4－3显示了1950年以来中老年人（55~65岁）在心血管疾病上的死亡率。左边的部分显示的是美国和英国的情况，右边则包含了图4－2中提及的所有富裕国家。从图上可以看到，心血管疾病的死亡率是极高的，它几乎是肺癌死亡率的5倍。在20世纪50年代，有1%~1.5%的中老年人可能因这类疾病而死。从那个时候至今，心血管疾病一直是高收入国家人口死亡的最主要原因。在20世纪50年代和60年代，美国的心血管疾病死亡率要高于英国；不过，在美国，由这种疾病导致的死亡率正在慢慢下降，而在英国，这种死亡率却在慢慢上升。右图显示，在这个时期，美国的心血管疾病死亡率是所有国家中最高的，冰岛和荷兰的死亡率则处在最低位置，至于其他国家的相关死亡率，则一直处在高高低低的交错变化之中。到1970年，每个国家的变化趋势都变得较为明显，各国之间相互交错的情况逐渐减少。心血管疾病的发病原因很多，吸烟自然是其中之一，但是具体到各国，则致病原因并不相同。

1970年之后，各个国家的情况变得大不相同。从这时起，美国等国家的心血管疾病死亡率开始下降。当然，每个国家具体的下降时间点略有早晚之分，比如英国，心血管疾病死亡率在七八年之后才开始呈现下降趋势，但全世界的死亡率在同步下降却是不争的事实，即便是芬兰也不例外。从图中可以看到，芬兰在1970年时的心血管疾病死亡率还高达1.5%，但是此后就开始迅速下降，到21世纪初，已经降低了一半。此外，在21世纪初，各国的相关疾病死亡率都变得十分接近，20世纪50年代那种国与国之间的明显差距消失了。

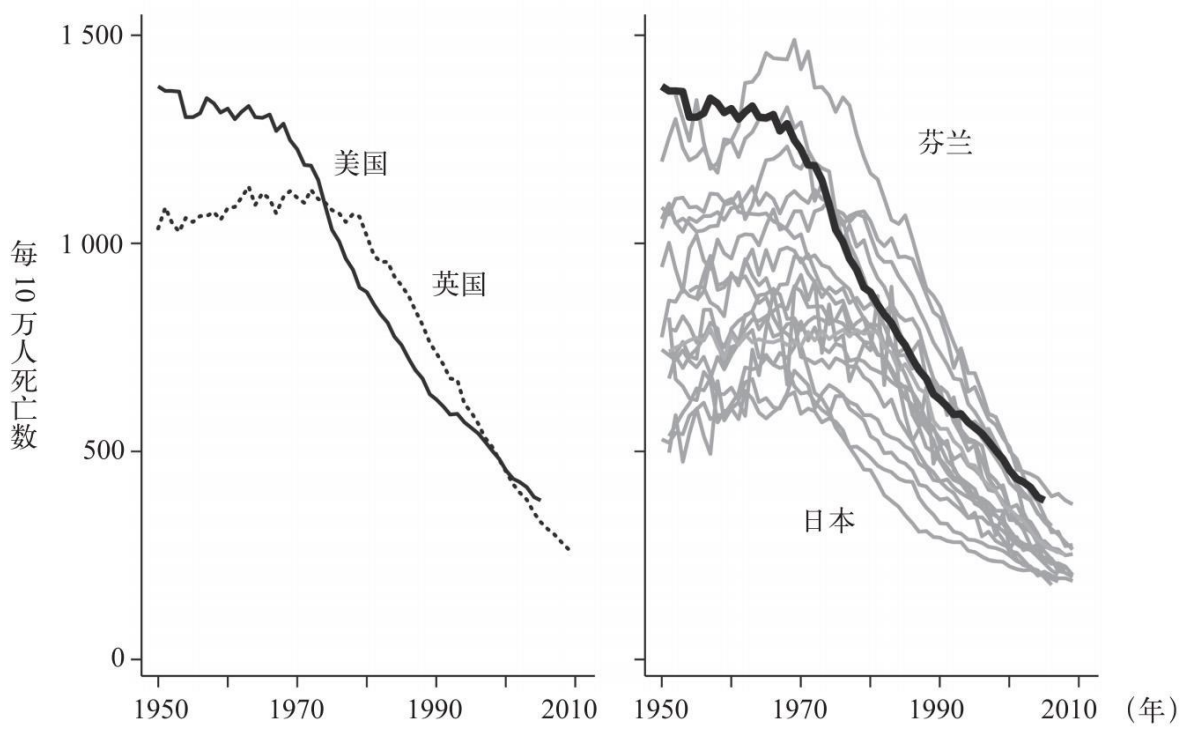


图4－3　心血管疾病死亡率（右图中的粗线代表美国）

为何会出现这种情况？抽烟减少被认为是其中的一个原因。不过，由于各国之间的吸烟状况差别很大，而且抽烟这种行为也不可能在所有国家同时出现迅疾改变，所以抽烟减少这个解释也并不一定合理。另外，全世界也没有一个统一的健康权力机构可以强制这么多国家同步发生改变，即便是世界卫生组织这样的机构也没有这个能力。当然，还有一种更好的解释，即认为是医学进步导致了这一切的发生。成本低廉但行之有效的医疗手段，可以迅速从一个国家传到另一个国家，从而达到防治同一种疾病的目的。

在心血管疾病这一领域，“卡托普利”的应用算是此种类型的一项关键创新。卡托普利因为会导致尿频而有时被称作“利尿剂”。这是一种价格低廉但非常有效的降血压药，而高血压则是导致心脏病的主要风险因素之一。梅奥医学中心称：“卡托普利……可以有效促进身体对盐（钠）和水的代谢。它可以让你的肾将更多的钠通过尿液排

出体外。相应地，钠会把血液中的水带走，这样，血管中的液体量就会减少，其对动脉壁产生的压力也就相应地降低了。”1970年，美国退伍军人管理局的一项随机对照试验证实了降压药对高血压的重要作用，此后，降压药疗法在美国迅速普及。

美国医疗系统的一项重要特征是新的发明总会很快被付诸应用。这不但包括像普及降压药这样的有益之举，有时甚至一些作用不甚了了的创新也会被迅速推广开来。英国的国民卫生服务则因为是中央统一管理，资金被约束，所以在新的医疗手段引进上要相对缓慢和谨慎。这就意味着像卡托普利这样物美价廉的药品也需要经过一段时间测试之后才能应用。不过，英国如今建立了一家名为国家卫生与临床优化研究所（NICE）的机构，专门从事新药与新治疗方法的测试和推荐工作。图4－3右面部分显示出其他国家的情况也和英国的类似：尽管各国地方机构和医疗系统千差万别，但在美国的心血管疾病死亡率下降之后，各国也逐步出现了死亡率下滑趋势。

卡托普利是历史上出现的第一种降压药物，此后，诸如ACE抑制剂、钙通道阻滞剂、β－阻断剂、血管紧张素拮抗剂之类的多种降压药物相继出现。如今，医生可以根据病人的情况为其选择最合适的降压药物。另有降压药物的相关研究也指出，降胆固醇类药物同样有助于心血管疾病死亡率的下降。这些药物的使用都属于预防措施，旨在降低人们患上心血管疾病的概率，而在心血管疾病的治疗方面，其实也有不少新的方法。比如，当一个人因心脏病突发被送至医院时，医生应第一时间给病人服用阿司匹林。这是一种十分有效同时成本低廉的救治手段。还有一些科技含量高的医疗手段，比如心脏搭桥等，也是救治心脏病患者的重要方法，并降低了他们的死亡率。不过，这一类的医疗救治确实花费不菲。一项临床试验显示，中年人每天服用婴儿剂量的阿司匹林，总体上会降低心血管疾病的死亡率。但是，后续研究也证实，这样的方法虽然可以让一些人摆脱心血管疾病，但确实也引发了一小部分人的死亡。整体和个体之间常常存在尖锐的矛盾冲

突，这在一片阿司匹林上就体现得淋漓尽致。但尽管如此，医疗手段和预防手段的创新还是拯救了无数人的生命，降低了这项高致死率疾病的风险。在过去，人到中年的时候，一些人本来或许早已被心血管疾病夺走了生命，但如今却可以安心地继续自己的工作、事业与感情生活，更有了尽享天伦之乐的机会。

同肺癌的情形类似，女性心血管疾病死亡率也要比男性低很多，大概只有男性的一半。同男性一样，各国女性的死亡率也在下降，下降幅度在50%左右。此外，各国的死亡率下降趋势也表现出类似程度的协同性。这样一来，如今各国的女性心血管疾病死亡率相差无几，国与国之间没有了20世纪50年代那样大的差异与变化。一句话，女性患心血管疾病的风险起初就比男性低，如今风险总体下降，则女性死于心血管疾病的概率就更低了。同男性的情况一样，心血管疾病也是导致女性死亡的最主要疾病。尽管人们经常认为乳腺癌是女性的重大潜在杀手，但实际上，死于乳腺癌的女性比死于心脏病的女性要少得多。

在相对富裕的国家之间，心血管疾病的防治水平没有拉开差距，反而趋向一致，这一点是极为罕见的。同半个世纪前相比，各个国家的心脏病死亡率更加接近。100年前出现的细菌致病理论，曾经拉大了国与国之间的健康水平差距，但这种情况却没有在心血管疾病的防治上重演。究其原因，或许是因为现在的这些重大医疗进步成本低廉，可以被轻易复制仿效，因此各个国家可以迅速将其推广运用。不过，从每个国家的内部看，不平等现象却没有因为医疗成本的低廉而消失。实际上，心血管疾病防治上的进步，可能已经扩大了一国内部不同收入群体和不同受教育群体之间的健康不平等。教育背景更好、经济状况更好，或者本身健康状况更好的群体，会在接受个人治疗方面大大领先其他群体，比如他们会更早地进行定期体检，更早地关注血压和胆固醇指标。

癌症是紧排在心脏病之后的第二大健康杀手。除了肺癌之外，最具威胁的癌症是乳腺癌、前列腺癌和结直肠癌，其中乳腺癌患者几乎都为女性，前列腺癌患者皆为男性，而结直肠癌则威胁着男女性的共同健康。至少到20世纪90年代，人类在癌症的治疗方面依然没什么建树，癌症的死亡率也没有出现下降。美国投入了数十亿美元资金对癌症宣战，结果却让人大失所望，以至于那些近乎最权威的评论也认为，人类对癌症的这场战役已然失败，或者说至少没有获得成功。在这本书中，我始终强调，需求导致了新知识的发现和新的医疗手段的出现，但是需求不见得总会创造供给，几十亿美元也好，对某种疾病宣战也好，都不会必然导致某种疾病被攻克。我们在癌症治疗上的失败就是明证。

不过进步还是有的。有证据表明，这三种癌症导致的死亡率已经开始下降，而且这种下降可能已有时日，但与此相矛盾的是，这一成就可能被心血管疾病死亡率的下降遮蔽了。我们在迷宫游戏中也会遇到这样的情况：当我们成功地摆脱第一个怪物后，却常常命丧它后面那个怪物的手中，即便这个怪物可能没有之前的那个那么有杀伤力，但还是能造成更多的伤亡。与此类似的逻辑是，当一个人摆脱了心脏病之后，可能就暴露于某种癌症的危险中，而如果一系列风险因素（比如肥胖症）叠加，这种心血管疾病风险的降低就意味着因癌症而死亡的风险增加了。以往我们认为，只有以上的这种情况并没有真实出现时，才能说在攻克癌症方面取得了进步。但是，近来癌症死亡率的下降事实却直接证明，在与癌症的斗争中我们已经取得了重要的成就。乳房X光摄影检查、PSA测试、结肠镜检查等经常被认为是降低各类癌症死亡率的功臣，事实也的确如此。但是，它们的作用，尤其是乳房X光摄影检查和PSA测试的作用，也不能过分夸大。比如，有了乳房X光摄影检查之后，早期诊断的数量大幅增加，按说晚期诊断会因此出现下降，但这样的情况却并未发生。在过去的30年中，有超过100万女性被筛查出患了乳腺癌，但实际上这些人却从未发病。医学治疗水平的提升也是乳腺癌死亡率下降的原因，比如通过服用他莫昔芬来治

疗乳腺癌。肿瘤医师兼历史学家悉达多·穆克吉在其著作《众病之王：癌症传》[1]中指出，经过几代医学与化学治疗的反复试验之后，我们对每一种癌症的起源渐渐有了更好的科学理解，并开始逐步使用起更为新颖有效的治疗方法。

很多针对心血管疾病的新治疗手段非常有效，也都很便宜，但是癌症的新疗法则常常非常昂贵。而治疗价格的昂贵也会制约治疗手段本身在国家与国家间的传播。筛查本身并不贵，但却可能导致大量后续的物质成本和精神成本。比如说，通过筛查，没发现患病，但发现有致病因素存在，比如高血压、高胆固醇，甚至是疾病遗传倾向。这样就需要接受各种治疗，比如吃降压药、吃降低胆固醇药；极端的情况，因为有患乳腺癌风险，还要切除乳房。这些做法当然会拯救一部分人的生命，但是对更多的人来说，高血压之类的问题根本不会发展成某些大病。而即便是筛查手法十分有效，它也会带来某些不公平：受教育程度高的或者对这种医疗知识了解的人，总会比其他人更早地运用这种技术来发现疾病。不过，在未来，筛查肯定会变得更加有用，不必要的筛查将会得到控制，药物和治疗手段则会因为更广泛的应用而变得更为便宜。如此一来，癌症也就可能和心血管疾病一样，可以成功地被科学和医学所征服，人们也因此可以更长寿、生活得更好。

其他的很多因素也在对死亡率产生影响，尽管它们作用并不明确或者仍充满争议，其中之一是我们经常说到的数量更丰富质量更佳的食物。在19世纪食不果腹还是一种常态的时候，说营养改善可以降低死亡率，是貌似有道理的一件事。但如今，我们担心的已经不再是人们吃得太少，而是吃得太多。不过，若将现在老年人死亡率的下降，部分归功于70年前他们在母体、襁褓以及儿童时期的营养改善，也不无道理。20世纪70年代，芬兰的心血管疾病死亡率最高，这可能与“一战”时期它是最穷的国家之一有关，那时出生的人，到20世纪70年代时正处在55岁左右。

人口学家伽比利·多波汉摩和詹姆斯·沃佩尔发现了食物对寿命产生影响的另外一个证据。他们统计得出，在北半球，10月出生的人50岁时预期寿命要比4月出生的人高半年。在南半球，除了那些出生在北半球然后搬过来的人之外，其他人的情况则恰恰相反。对这一发现的一个合理解释是，即便是在富裕国家，绿叶菜、鸡肉、蛋等也只有在春天的时候才会价格便宜供应稳定；而这意味着还在母亲肚子里等待着秋天出生的婴儿可以获得足够的营养。不过，随着食物供应的季节性差异日益缩小，这种效应已经随着时代进步而变得越来越小。

死亡率下降值得欢欣鼓舞，因为我们都想更长寿。但是，这并非健康水平提高的全部内涵所在。我们也想让生活变得更美好、更健康，所以我们就不能只盯着死亡率而忽视了发病率。有身体或者精神不健全问题的人，或是有慢性病或者抑郁症的患者，都会在让生命更加精彩这方面有所欠缺。在这个方面，我们一度取得了巨大的进步，其中经过反复试验的一项进步就是关节置换术，尤其是髋关节的置换，现如今已经是一项例行手术。髋关节出问题的人可能要承受终生的疼痛或者一辈子不能动弹，而置换手术的神奇效果，使得原本可能充满困苦、病痛以及受限的人生几乎完全恢复正常。同样，现在的白内障手术可以令病人的视力恢复，甚至比之前更好。这些医疗手段，都使原本要失去某些能力的人，重新焕发活力。止痛药比以前的更有效，1984年布洛芬出现，它可以缓解多种情况下的疼痛，起到阿司匹林不能达到的效果。健康专家对此的认知也不断加深，他们给病人更大的自由去掌控止痛药的用法用量。抗抑郁症药物让很多人的生活得以改善。人们可以比以前更方便接触到专业医学人士——这非常重要，尽管有时候医学人士也无能为力，但他们至少可以让重视自身或亲人健康的人们觉得安心。退一步讲，即便他们也不能让人安心，但还是可以消除不确定性，而不确定性正是造成神经紧张的一个重要原因。

求医问药都需要费用。这些费用要么是个人负担，要么是保险公司负担，要么是国家负担。美国人在健康保障上花的钱出奇的高，他们将国民收入的18%花在了这上面。不过同其他国家的人一样，对于那些极富疗效却通常价格昂贵的新医疗手段，美国人也感受到费用的压力。在某些情况下，为了节省医疗开支，很多国家在医疗获取上增加了很多限制。比如，在20世纪70年代，英国的公费医疗系统就严厉限制肾透析的人群规模，它规定，只有足够年轻的人才能得到透析机会，50岁以上的人被排除在外。理由是，50岁以上的人都差不多是“易碎品”了，给他们做肾透析就是浪费金钱。曾有一段时间，英国人做髋关节和膝关节置换手术，都要排很长时间的队。这种医疗服务不足的情况，导致了人口发病率和死亡率的双双上升。现在，在英国做肾透析和关节置换手术没有以前那么严格的限制了，但英国还是希望能够控制这种新药物和新治疗手段的引入。我前面提到过的英国国家卫生与临床优化研究所，就是一个测试新药并发布效用报告以及评估这种新药物是否物有所值的机构。但这个机构遭到了制药公司和医药设备生产商的强力抵制。因为早期得到过这家机构的不利评价，至少有一家制药公司曾威胁要撤出英国，不过，当时的英国首相布莱尔坚持立场，没有妥协。

医疗保健品的供给多少就是过量、多少算是必需，经济学家和医生群体对此存在分歧。有人强调医学的重大功用，他们称，如果对人口发病率和死亡率的下降合理取值，就会发现我们需要更多的医疗服务，而绝对不是更少，即便在美国也是如此。他们认为，如果多花一倍的钱就能得到发病率和死亡率同比例的下降，那么就应该这么去做。这类计算当然存在错误，因为它们把死亡率的下降全部归功于医疗的作用，而忽视了其他因素，比如吸烟的减少对死亡率下降就有很大影响。不过，这种应该花更多钱在医疗上的观点也有合理之处。持这一论点的人认为，随着富有程度的提升，没有比把钱花在延年益寿上更好的事情。比如美国的医疗费用比欧洲的高，部分原因在于美国的医疗服务比欧洲的更为奢华：美国有比欧洲更多的单间或者半单间

医院病房，美国人在诊断和检查上花的排队时间更短。这当然很好理解，毕竟美国人整体上比欧洲人富有，足以支付这些费用。

另一派则持相反的观点，他们承认医疗保健给人们带来了巨大福音，但认为更应该关注现有医疗体系中存在的浪费现象，以及类似国家卫生与临床优化研究所这样的机构较为缺乏的现状。现有医疗体系中的浪费现象造成了医疗支出水平的提升，而像国家卫生与临床优化研究所这类机构的缺乏，使得很多医疗手段在其有效性未经验证的情况下就被应用，从而又导致了医疗开支的加速增长。记录美国老年人医疗保险开支情况的“达特茅斯医疗卫生地图”是这方面的一个重要证据，它用一张地图展示了美国不同地区间医疗保健支出的巨大差异。这种差异与医疗需求和医疗效果都无关。实际上，根据地图，医疗支出和医疗效果是呈负相关关系。关于这一点，最为合理的解释是，不少医院和医生在检查和治疗的推行方面太过激进，而由此增加的支出效果却不甚明显，甚至没有效果，在某些情况下，这种行为甚至对病人造成了伤害。如果这些情况属实，那么医疗保健方面的支出的确可以大幅缩减，而健康水平也不会因此受到损害。

高质量的医疗可保障并促进人类的健康，是实现幸福的一种重要手段。但是因为医疗保健服务价格高昂，因此，高额的医疗开支和生活其他方面的开支之间必然存在此消彼长的关系。如果美国人在医疗上的开支增加1倍，那么他们就必须把在其他方面的开支都减少1/4。如果我们遵循达特茅斯医疗卫生地图的建议，把医疗开支降低一定的数额，比如降低一半，那么，我们在其他各方面的开支就可以增长近乎10%。在日常生活中，这种权衡取舍处处可见，只不过，诸如多买了几本书或者几件电子产品因此无钱度假这种事情，一般也并不值得担忧，那么为什么到了医疗问题上情况就变得不一样了呢？

这里的问题在于，与可以在买书支出或度假支出上做出自由选择不同，人们在医疗上的开支无法自我选择。实际上，人们可能并不清楚他们为医疗保健支付了什么，或者他们在得到医疗服务的同时，放

弃了什么。在美国，多数老年人的医疗费用是由政府通过老年人医疗保险来支付的，而多数（59%）非老年人的医疗保障则由雇主提供。很多人认为，是雇主为他们支付了医疗保障所需的钱，自己分文未掏。但是，大量研究早已证明，最终支付这些费用的并不是老板，而是雇员自己。老板们并没有因为支付这些费用而降低了利润，他们只是降低了雇员的工资。因此，如果不是医疗服务的费用上涨如此之快，人们的平均收入以及主要基于此的家庭收入，就不会像现在这样涨得这么慢。不过，普通人却不这么看，他们不认为医疗费用的上涨是收入增长缓慢的罪魁祸首，不知道医疗成本才是问题的真正所在。

在欧洲等政府提供医疗服务的地方，或者是有老年人医疗保险的美国，同样的问题也一直存在。当人们要求政府提供额外的医疗福利时（比如要求政府报销处方药），他们并不认为自己会为此放弃什么。美国最著名的健康经济学家维克托·福克斯举过这样一个例子：在美国，一位老年女性若想动手术，则不管费用多么昂贵，老年人医疗保险都会为其全额支付，哪怕这个手术不是很紧要，也并不一定有效。但这位老人的养老金却少得可怜，连买一张机票去参加女儿婚礼或者看孙子的钱都没有。这种类型的权衡交易，一般都要经过民主辩论等相关政治程序来达成，但是这个政治程序本身就充满各种问题和争议，并且很难保证人们的知情权。在一些国家，这个程序还可能受到医疗服务提供者的严重干预，因为这涉及他们的利益：医疗开支越多，他们所获得的工资收入就越多。

收入和健康状况是决定人们能否幸福的两大主要因素，也是本书的讨论重点。我们不能将它们分开考量，也不能仅让医生病人去游说政府要求更好的健康保障，或仅让经济学家鼓吹经济增长，因为这两者不能顾此失彼。今天，医疗服务一方面非常有效，另一方面也非常昂贵，这就需要做出权衡。用福克斯的话说，我们必须要用整体的视角去看待人类的幸福问题。要允许我们能持有这样的视角，相关程序就需要落实到位，诸如英国的国家卫生与临床优化研究所这样的机

构，就是其中不可或缺的部分。此外，医疗费用的无限增长对人类幸福其他层面的威胁，也需要得到公众更为深刻和广泛的认知。

未来将会怎样？高收入国家的人均预期寿命还会继续增长吗？人口和社会学家杰伊·奥利尚斯基对此就持否定观点，他认为，增加人口预期寿命将变得越来越难。这种情况我们已经有所感知。儿童死亡率的下降对预期寿命的增加有巨大影响，因为儿童的生存时间还有很长。但是当儿童的死亡率几乎为零时，老年人寿命的延长却不能对预期寿命产生很大的影响。第二章图2－1就显示出，在1950年之后，美国人均预期寿命的增长速度出现了明显的下滑。可以预见，这样的增长下滑在未来还会持续，因为即便科技创新会持续，未来医学的重心也会放在老年人身上；而即便是癌症被攻克，美国人的预期寿命也不过只是增加四五岁。悲观主义者还发现，在多数发达国家，肥胖症患者比例的增加可能会导致未来人口死亡率的上升。这当然是有可能的，但目前还没有多少这方面的证据，毕竟随着心血管疾病治疗方式的改进以及抗胆固醇和降压药物的应用，肥胖症的风险已经没有最初研究的时候那么高。

另一方面，人口学者吉姆·厄彭和詹姆斯·沃佩尔在2002年公布了一张重要的图，对1840年以来全球女性每年的最高预期寿命进行了统计，而由于女性预期寿命一般高于男性，这些数值可以看作每年人类最高的预期寿命值。根据该图，在过去的160年中，这些数值一直保持着持续的增长，并且平均每过4年，世界的最高预期寿命就会增加1岁。因此这两位学者说，没有迹象表明，在未来这一长期的趋势不会继续保持。他们的这张图还收集了大量之前关于人类最高预期寿命的预测数值，结果发现，这些数值都已经被实际的数据所超越。之前有很多学者预测人类的寿命增长将减缓或者停滞，但是他们都被证明是错误的。另外一种支持人口预期寿命可以继续增长的乐观观点则认为，现在的人们都想要比自己的预期寿命活得更长。当物质上变得更为富有，人们就会有更多的资金用于避免过早死亡，而他们也会将收

入中的更大比例用在延年益寿上。过去的人们便是如此，因此也没有理由怀疑，在未来人们不会继续这么做。

我个人认为乐观派的观点更有说服力。自从启蒙运动以来，人们学会了打破权威，并开始运用理性的力量改善自己的生活。人们已经找到了一条让生命变得更好的道路，因此无须怀疑在未来人类还会继续战胜死亡。不过即便如此，认为人类预期寿命还会以和之前一样的速率增长，也未免过于乐观。婴儿与儿童的死亡率下降带来了预期寿命的快速增长，但是这方面的条件至少在发达国家已经被耗尽。在过去的160年中，人类预期寿命之所以可以每4年增长1岁，主要原因就是儿童死亡率一直在下降，但这一点在未来却不会持续。当然，这里还是要再重复一遍：我们不能将预期寿命长短作为衡量是否幸福的唯一指标。如果癌症和其他的老年疾病能被消灭，人类的痛苦将大大消减，亿万人的生活质量也会因此提高。如果我们以这些改善不能有效提升人类预期寿命为由而轻视其重要性，显然是没有抓到重点。

全球化时代的健康问题

在这一章和第三章我们分别讨论了富裕国家与贫穷国家的健康问题。在这一部分，我们要将这两个群体合二为一进行讨论，并考察二者之间是如何相互影响的。过去的50年，世界出现了前所未有的融合趋势，这一过程通常被称为全球化。从历史的角度看，这次全球化当然不是史上第一次，但是它的确是有史以来影响最为深远的一次。今天，交通变得更为便捷且成本大幅降低，信息流动的速度也前所未有。全球化对健康的影响是多方面的，它直接改变了疾病的传播速度以及健康信息的流动速度和医疗手段的推广速度。不仅如此，全球化还推动了经济的发展，尤其是经济增长速度的加快和双边贸易的增加，都间接促进了人类健康的改进。

历史上存在多个全球化的周期。有的时候，全球化是通过战争、征服以及帝国的扩张等手段实现的；有的时候全球化的实现则是得益于新贸易航路的开辟，以及随之而来的新的商品和财富。疾病经常伴随着全球化的扩张而来，其结果是重塑了这个世界。历史学家伊恩·莫里斯说，原先，西方、南亚和东亚存在的疾病各不相同，“仿佛它们不是同一个星球上的”。但是在公元2世纪左右，贸易的发展却把这些疾病带到了世界各处，于是在中国和罗马帝国的东部边界会同时出现灾难性的疫情。1492年以后的“哥伦布大交换”是一个更为人熟知的例子。很多历史性的疾病大流行都是从贸易新航路的发现或者新的领土征服开始的。公元前430年的雅典大瘟疫就是由贸易所引发，黑死病则是在1347年由商船上的老鼠带入欧洲大陆。19世纪欧洲的霍乱大流行，通常被认为是拜来往印度的英国人所赐，而其后来在欧洲和北美的加速传播，则是因为铁路的出现。受病毒感染者经常是在自己未知的情况下在不同的城市穿梭，这样，霍乱病毒就会沿着铁路线一直传播。而现在，过去从一个城市到另外一个城市的时间，如今可以从这个半球飞到另外一个半球了。

全球化促进了疾病的传播，但也为医疗的传播开辟了新的路径。之前谈到的细菌致病理论就是一个例子。细菌致病理论在19世纪末的北美被发现以后，到1945年之后就被迅速传播到了世界其他地区。1970年之后，依靠药物控制血压的知识也迅速在世界范围内传播，导致相关死亡率在全球同步下降（见图4－3）。吸烟引发癌症的新知也以同样的方式迅速传播。在人们还未搞清艾滋病的起源之时，这种疾病就已经迅速地传播到世界各地。之后的相关医疗对策研究，从病毒的发现，到传播途径的推演，再到相关的化疗方法，都发展得十分迅速，尽管仍然有成千上万人没能等到这一天，但以先前的标准看，这次对艾滋病的应对已经极为迅捷了。如今虽然人们对艾滋病的理解仍不完善，但科学应对艾滋病的方式仍得以强化，不仅是富裕国家，就是那些疫情最为严重的非洲国家，这两年的艾滋病感染率也已经出现下降，人均预期寿命开始逐步回升。

心血管疾病和癌症的防控手段也在快速传播，不仅仅在富裕国家传播，也在全世界范围传播。因为由传染病导致的死亡人数在下降，非传染性疾病的防控就变得更为重要。除了非洲，非传染性疾病已经成为全世界其他各个地方最主要的致死病因。像降压药这样便宜而有效的疾病预防药物，应当和以前的疫苗接种一样大力推广，不过，政府是否有足够的能力对一个以医生为基础的医疗体系进行组织和监管，可能是实现这一点的最大障碍。一些更为昂贵的医疗手段，比如某些癌症的治疗和关节置换手术等，也得以在穷国应用，但是这样的医疗服务一般只服务于穷国中的一小部分权贵与富裕阶层。

在健康方面，富国对穷国的影响并非总是良性的。不同于经济学家，健康研究者常常视全球化为一种负面力量。吸烟问题是研究者深度关注的一个方面。在富裕国家，烟草产品已经不再受到追捧，但是烟草公司发现，穷国是他们销售烟草产品的天堂，因为这些国家的政府要么是在烟草方面监管无能，要么就是毫无监管的利益动机。医药的专利制度使得药物价格高昂，因此也受到了大量质疑，但是专利制度是否真是问题所在却仍存争议。这里还涉及一个政府缺乏药品引进能力的问题，毕竟世界卫生组织清单上所列举的核心药品基本都已经过了专利保护期。当然话说回来，要是药价能够更便宜的话，这个核心药品名单上的产品肯定会更多。在与强大富裕的国家进行多边贸易谈判时，弱小贫穷的国家经常会发现自己身处劣势，因为前者无论是律师团还是游说团的规模都要比他们的大很多，而那些医药方面的游说者，根本就不会关心穷国的健康问题。第一世界的医学进步显然加剧了穷国内部的健康不平等问题。在德里、约翰内斯堡、墨西哥城和圣保罗这些地方，权贵与富裕阶层可以用上第一世界国家最先进的医疗服务和设施，然而在这些地方，却到处可见那些医疗条件连17世纪欧洲人都比不上的穷人。

1950年以后，世界的健康状况和健康不平等状况有了哪些变化？通过第三章的图3－1，我们已经发现，人均预期寿命的地区差距在过

去几十年出现了收缩，原先预期寿命最低的地区已经接近那些原本预期寿命最高的地区。现在我们再以国别为单位进一步考察这个问题。图4－4显示的是典型国家的预期寿命变化。它显示了世界上最差的国家与最好的国家之间的差距，也显示了这种寿命差距的变化情况。整张图看起来像是一架管风琴，但实际上这是一组箱形图。图中，纵轴表示预期寿命，中间的箱形表示各国预期寿命的集中区域。这张图传递给我们的第一个信息是，自左向右（从1950~1954年到2005~2009年）这些箱体的位置在不断抬高，表明全世界人口的预期寿命在逐步增长。每一个箱形图的箱体区域都包括了世界上一半的国家，箱体的中线则表示预期寿命为中位数的国家。从图中可见，这些中线的位置一直在抬高，虽然近年来的抬高速度相比50年前明显要慢了不少，但还是表明这些预期寿命处在中位数的国家，其平均寿命值在不断增长。前面我们已经说过，人类预期寿命之所以出现这种前快后慢的增长趋势，主要在于以前我们是大幅降低了儿童的死亡率，而现在则更多的是在关注老年人的健康情况。每个箱形上下有横杠的线须，表示另外一半国家的预期寿命，加上箱形区域，这张图就把所有国家的寿命情况都展示了出来。当然，一些极端的国家是被排除在外的。在本图中，只有两个国家处于极端位置，它们是卢旺达和塞拉利昂。这两个国家在1990~1995年间都处于内战状态。我们统计了192个国家在每个时间段的预期寿命情况，需要说明的是，这些数据有的是由主观估算得来，尤其是早期的那些。

这张图还显示，随着时间推移，图中的箱体部分变得越来越小，这表示所有国家的预期寿命数值都在向中位数靠近。国与国之间的预期寿命差异在缩小，以此观之，说明在健康方面全世界的不平等现象在减少，始自250年前的健康不平等现实正在被改写。不过，这种差异缩小趋势并非总是出现，比如在1995~2000年，由于非洲艾滋病的蔓延，国与国之间的预期寿命差距再次出现了扩大现象。一段时间之后，这种差距缩小的趋势才得以恢复。每个箱体中横线的位置也在不断抬高，越发靠近整个箱体的上部以及线须的最高点，这种情况说

明，预期寿命处在中位数的国家与预期寿命最高的国家之间的差距随着时间推移变小了。现在，中位数与最高值之间的差距缩小到了10.5岁（中位数为72.2，最高值来自日本，为82.7）。不过，中位数与最高值的差距缩小也意味着中位数与最低值之间的差距渐渐扩大。即便不考虑卢旺达和塞拉利昂的特殊情况，从最低值到中位数的距离，也从最初的22岁，增加到了如今的26岁。

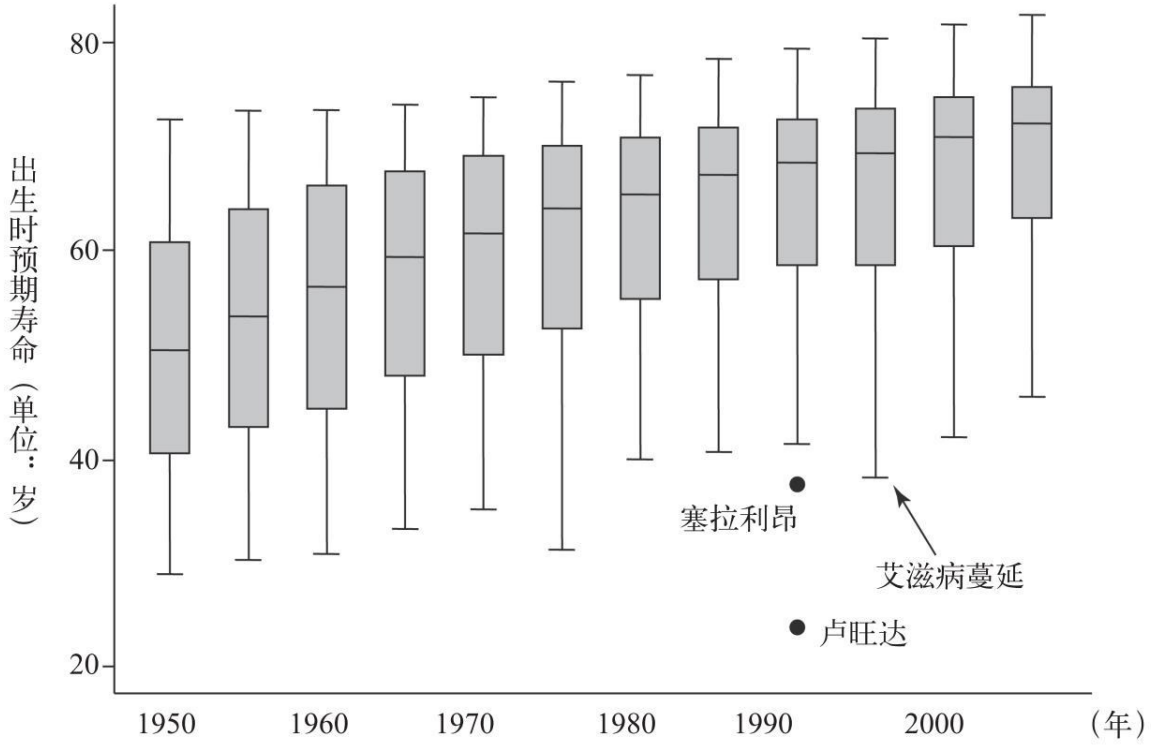


图4－4　预期寿命及其世界分布

在这里我们要再一次思考，预期寿命是否是考察健康不平等问题的一个好指标？通过本章我们已经知道，预期寿命的增长，主要源自贫穷国家儿童死亡率的下降以及富裕国家中老年人死亡率的下降。当我们使用这种指标来比较穷国和富国的时候，实际上是给了穷国一个更高的权重，因为儿童死亡率的下降比老年人死亡率的下降对预期寿命这个指标的影响更大。而这才是穷国和富国之间预期寿命差异缩小

的最主要原因。以预期寿命长短作为衡量平等与否的指标，实际上已经是在认定降低儿童的死亡率要比降低老年人的死亡率更为重要，但这样是否合理却值得讨论。有人认为这是合理的，因为即便我们不知道一个孩子在未来会怎样，至少他也获得了更多的生存时间；而另外的观点则认为延长老年人的生命更为重要，虽然老年人已经没有多少余命，但是他们比刚出生的孩子更与这个世界休戚相关。总之，我们很难确定地说以预期寿命来考察健康的不平等是解决问题的唯一正确方法。实际上，如果对不同的生命有不同的重视程度，我们便可能得出不同甚至是相反的结论。

全球不同国家在预期寿命上差距的缩小，并不意味着世界已经变得更好了，因为预期寿命不能反映我们所关注的健康的全貌，甚至不能反映生死问题的全貌。的确，我们现在的世界，穷国的儿童死亡率在下降，富国的成年人寿命在延长，但是否就可以以此来说明世界变得更加公平，却是一个值得讨论的话题，如果我们对各类人群的死亡率重视程度不同，那么就可能得出完全不同的结论。

关于这个问题的哲学讨论一直没有结束。婴儿和儿童的死亡率下降之后，人们生育的意愿也随之下降。1950年，非洲的每个女性平均要生6.6个孩子，到了2000年，这个数字下降到了5.1。而根据联合国的估算，现在这个数字已经下降到了4.4。在亚洲以及拉美和加勒比地区，每个女性的平均生育数字更是从6下降到了2点多。在死亡率下降之后，生育率并没有随之下降，所以人口大爆炸的现象才会出现。但是最终，当父母们发现再也不会有这么多孩子死亡的时候，他们就开始减少生育的数量。实际上，他们完全可以生育同以前一样多的孩子甚至更多的孩子，而这些孩子也会安然长大成人。对于这种变化，我们可以这样认为：原本可能生下来就会死去的孩子，现在根本就没有被生出来。那谁是这种变化的受益者？要回答这个问题，同样取决于我们是如何看待不同人的生命权重，而这是一个让哲学家都无法判断的问题。不过，有一件事很清楚，那就是妈妈们从中受益不少。现

在，她们不用像以前那样经常地怀孕，同时她们和丈夫也不用再承受子女早夭的痛苦。此外，对于女性来说，生育负担的减轻不仅仅减少了痛苦的来源，也使得她们有更多时间关注生活的其他方面。她们可以接受更多的教育，可以走出家门工作，在社会中扮演一个更为多样的角色。

身体的变化

在人类健康方面，1950年以来所取得的成就的确可喜可贺。人们逐渐远离死亡的威胁，世界各地之间的寿命差距也逐渐缩短。但是，在营养的均衡方面，我们所取得的成绩却难说突出，世界各地的营养水平更是存在巨大差别。考察营养失衡的问题，一个很好的方法就是看一下人类在身高上的变化。

身材高低本身并非衡量幸福的标准。在其他条件相同的情况下，谁也不能说一个身高180厘米的人就比一个160厘米的人要富有、健康和快乐。身高与金钱及健康不同，它不是幸福生活的必要组成部分。但是，如果整个群体都身材矮小，则说明这个群体在童年时代或者青春期存在营养不足的问题。出现营养不足，一种原因是因为食物匮乏，另一种原因则可能是人们的生存环境不够健康，各种疾病虽然没有夺走人的生命，却严重阻碍了其生长发育。就个体而言，身高受到基因的影响，也就是说，如果父母长得高，那子女一般也会长得较高。但是这种情况却不适用于一个规模庞大的人口群体，对于一个人口群体而言，实际上平均身高的差异就是营养水平差异的体现。以前我们认为，基因差异是不同群体之间存在身高差别的主要原因，但是随着生活条件的改善，原先许多国民身材矮小的国家如今都变成了国民身材高大的国家，而且不少国家的改变速度非常惊人。这就使得以前那种基因决定论遭到了抛弃。

如今，人们意识到童年时代的营养匮乏会产生长期的严重后果。身材矮的人收入比身材高的少，在以农业为主的社会中如此，在英美这样的发达国家里，也同样如此。之所以会有这样的现象，一个原因是人类的认知功能会随着人体的发展而发展，因此总体而言，长得矮的人就是不如长得高的人聪明。这样的结论当然容易被认为是对个子矮的人的一种污蔑，我的两个普林斯顿同事就因为这个问题而遭受了无数的邮件轰炸和来信指责，有的校友甚至要求校方将他们开除。但请容我在这里小心地对此加以解释。

在一个衣食富足没有疾病的理想环境中，不同的人会因为基因差别而出现身高差异，然而在认知功能上他们却不会存在系统性差别。但是在实际的世界，总有一些人会在童年时期遭遇食物匮乏问题，而这些人往往在身材矮小的人中占较大比例，这就导致了个子矮的人总体的认知能力偏差。营养匮乏可能只是由于没有摄入足够的热量，但也可能是因为过多地与疾病做斗争而造成了大量的热量流失。往往是一些特定的因素造成营养匮乏。比如，脂肪是大脑发育所必需的物质，但是世界上有成千上万的儿童脂肪摄入不足，而我们听说更多的却是很多人的脂肪摄入太多。

当人们的收入增加，不再忍饥挨饿时，营养匮乏现象就会减少。而卫生条件的改善、虫害控制以及接种疫苗的推广，也促进了营养匮乏问题的解决。但是，身材矮小的母亲很难生出高个子的孩子，即便只是考虑这点，我们也知道营养匮乏对身高造成的影响会持续很多年。这种生物限制决定了人们身高增长的速度，所以，即便是营养已经改善，疾病也得以控制，一个群体也需要经过数代才有可能充分实现身高增长上的潜能。但这并不见得是坏事，因为可以避免身高短时间内过快增长所造成的隐患。随着时间的推移，我们会觉得全世界的人都应该变得比以前高，但是现实却并非如此。

欧洲人的确比以前长高了许多。经济学家蒂莫西·哈顿和伯妮丝·布雷收集了11个国家的男性在19世纪50年代末60年代初的身高数据

（数据主要来自当时军队招募新兵时的测量，因此缺乏女性的身高数据）。根据这些数据，两位学者测算出当时欧洲成年男性的平均身高为166.7厘米，而到了100多年以后的1976~1980年，欧洲人的平均身高增长到了178.6厘米。法国是这些国家中人口身高增长最慢的，平均每10年人均身高增长0.8厘米。荷兰则是最快的，每10年人均身高增加1.35厘米。其他的国家，人均身高每10年增长约1厘米。哈顿发现，儿童死亡率的下降是人口身高增长的最为重要的因素，而收入的增长则是第二重要的因素。这一结论与本章的观点一致。伴随着食物短缺现象的消失以及卫生环境的改善，欧洲人的身高开始向从未企及的高度进发。

世界上大多数国家的身高历史数据都不完整，但是通过大量的人口与健康调查，我们还是收集了大量女性身高数据（近来这些调查也开始搜集男性的身高数据），获取了15~49岁女性的身高信息。由于人在成年之后与50岁之前身高都不会发生改变，因此，每个调查实际上给出的是出生时间跨度超过20年的不同年龄女性的平均身高数据。所以，这些数据不但能告诉我们调查时成年女性的平均身高，通过对年轻女性与大龄女性的对比，我们还可以看出女性的身高在这20多年间的增长速度。在一些情况较好的国家，一般年轻女性要比年长女性高出1~2厘米。

图4－5显示的是世界范围内的女性身高变化。在图中，一个圆点代表一个国家的同一出生队列女性，它表示这个国家所有出生在某一年的女性的平均身高。横轴是人均国民收入，以对数标尺显示，每一个表示一国某一年份（比如1960年）出生女性身高的圆点，都与这一年该国的人均国民收入值相对应。举个例子，在图中右上方，我们可以看到欧洲女性的身高随着人均国民收入的增长而增长，而在这其中，出生较早的大龄女性，平均身高处在左下位置，而出生较晚的年轻女性，平均身高处在右上位置。美国的数据也在右侧，不过同欧洲人的比起来，美国人的身高增长速度并不快。图的中间位置和左侧分

布的是贫穷国家和中等收入国家的女性数据。其中，几乎居于最左的深色圆点代表非洲人，它也说明在这些女性出生的年份，这些非洲国家的人民都十分贫穷。（注意在图中的右侧也有一些深色圆点，这些人均收入很高的女性数据来自加蓬。加蓬的石油出口提高了其人均国民收入，但实际上大多数国民仍处在贫困状态。）处在非洲人包围圈中的是海地人（白色圆点），他们多数都具有非洲血统，身高和收入水平也和非洲人相仿。中国（灰色圆点）也处于左侧。需要注意，这里的人均收入数据对应的都是女性的出生年份，时间则基本都是在1980年以前，当时的中国和印度，其人均收入比现在的要低不少。拉美和加勒比地区的国家多数是中等收入国家，这些国家的女性数据出现在图4－5的中间偏下位置。

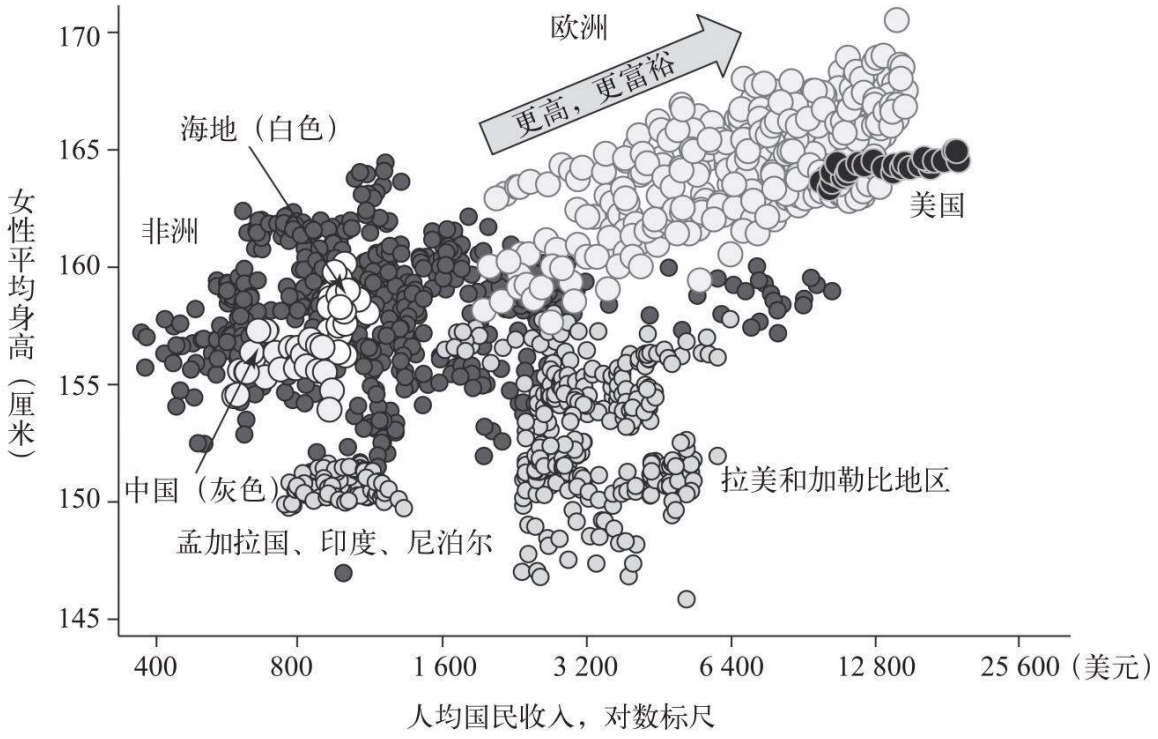


图4－5　全世界的女性身高

显示世界各地人均身高存在的巨大差距，或许是这张图最让人震惊之处。同是生于1980年，丹麦女性的平均身高是171厘米，危地马拉

女性的平均身高则为148厘米，此外，秘鲁和尼泊尔女性的平均身高为150厘米，印度、孟加拉和玻利维亚女性的身高为151厘米。假设危地马拉女性的身高可以每10年增长1厘米，那么230年后，她们的身高才有可能达到丹麦人的水平。一个丹麦女性走到一群危地马拉的乡村妇女中间，会发现自己比她们整整高出一头，这简直就像是格列佛走进了小人国。

如果我们从图的左下看到右上，会很容易发现，富裕国家的人要普遍高于穷国的人。如果高收入也意味着更好的卫生条件、更低的儿童死亡率以及更充足的食物，那么这样的情况也算在意料之中。但若果真如此，事情也未免太过简单。假设我们现在把图中美国和欧洲的数据去掉，就会发现身高和收入呈负相关：越穷的国家，人们的身高越高。出现这种情况，主要跟非洲人的特征有关。非洲人的身高其实并非一致，南苏丹的丁卡人身材高大，往往都是篮球运动员的料，而在卡拉哈里沙漠中的布希曼人则身材矮小。总体而言，非洲女性普遍较高，虽然和欧洲女性相比没有优势，但是同南亚人和拉美人相比身高优势却非常明显。这种收入与身高的负相关关系短期内很难消失，因为像印度这样的南亚国家，虽然近几十年经济增长迅速，新生儿童的身高却仍然相对较矮。

非洲人为何长得这么高？这一问题至今仍未得到很好的解释。有一种解释是，非洲大部分地区并没有遭受食物短缺，人们的饮食结构也相对合理，不像南亚人尤其是印度人吃得那么素。当然，不同的地区食物供给和卫生环境状况不同，卡拉哈里沙漠里的人肯定会有食物短缺的问题，但是在大多数的非洲国家，人们还是有肉类和动物脂肪摄入的。此外，非洲国家的儿童死亡率相当高，那些长得瘦弱矮小的儿童就更容易被死亡吞噬，如此一来，幸存下来的就都是长得相对较高的了。换句话说，在非洲这样的条件下，高身材的产生，是以高死亡率为基础的。只有瘦弱矮小的儿童大量死亡，幸存者有足够的能力克服恶劣的卫生条件所造成的发育不良，一个身形高大的民族才有可

能诞生。另外一个可能的因素是卫生条件。在那些随地大小便现象仍然普遍的地方，如果当地人口密度较高，那么儿童很可能因长期暴露于粪便细菌之中而发育不良。但是尽管非洲随地大小便的情况较为严重，但因人口密度较低，其人口发育情况比印度的要好。

很多非洲人比印度人长得高，也比拉美几个国家的人长得高。这个事实提醒我们，身高不能作为衡量人们生活是否幸福的标准，也不能作为衡量物质生活水平的尺度。死亡率高低和收入多少是影响成年人身高的最主要因素，也是决定人们是否幸福的两个关键指标。但是，绝不能因此认为，病痛和贫困会以同样的方式决定人的幸福和身高。非洲人的例子已经证明，身材的高矮往往受制于饮食结构等局部因素。但是这些局部因素对人的幸福感并没有什么直接影响。我们之前也说过，一个群体的身高增长，需要几代人的努力，因为没有祖母的身高增长，就不会有母亲的身高增长，而没有母亲的身高增长，也就没有孩子的身高增长。今日人们的身高水平，除了受到目前的营养状况或者卫生状况影响外，也受到各种历史因素的影响。所有这一切，再次提示我们，平均身高绝对不是衡量人们幸福与否的好标准。

南亚人身材极矮这一事实，或许是整张图中最具有启发性的部分。我们没有关于欧洲女性身高的历史数据，因此不知道现代印度女性的身高到底相当于历史上欧洲的哪个时期。不过，最新的印度数据包含了男性的身高数值，这些数值显示，出生于1960年的印度男性平均身高为164厘米——比1860年时欧洲男性的平均身高还要矮2~3厘米，即大约相当于18世纪时欧洲男性的身高水平。在所有的文献记载中，最低平均身高出现在1761年的挪威和如今的布希曼，为159厘米，而印度男性在1960年的数据仅仅比这个最低身高高5厘米。在锡金和印度东北的梅加拉亚邦，当地男性在1960年的平均身高甚至还低于159厘米。

印度儿童在20世纪中叶遭遇了营养匮乏问题，其严重程度足以和历史上任何一次大规模的营养匮乏相比，甚至严重到如同人类狩猎采

集时期以及新石器时代的情况。1931年，印度的人口预期寿命是27岁，这也反映出当时的营养匮乏是多么严重。即便是到了20世纪，印度人仍然生活在马尔萨斯的噩梦之中。正如马尔萨斯所言，死亡威胁以及食物匮乏会始终限制人口的增长，而即便是对幸存的人而言，生活本身也是痛苦不堪。这不仅是因为食物的数量不够，食物本身的营养成分也不充足。大多数印度人只能吃一些单一的谷物，还有一点点蔬菜，而铁和脂肪的摄入严重不足。为了活下来，哪怕预期寿命只有20多岁，印度人口的总体身高也不得不维持在低位，低到只有英国人17世纪和18世纪的水平。要么死掉，要么变矮，“马尔萨斯魔咒”使得人们不得不做出权衡抉择。

如今印度的情况已经开始好转，但是仍然任重而道远。印度的儿童仍然是这个星球上最矮最瘦的一群孩子，不过同他们的父母或者祖父母相比，他们无论是身高还是体格都有了进步，而消瘦症之类的情况也已经很少出现。印度人的身高在近几十年中逐渐增长，但增速却不及欧洲之前的水平，也比不上中国的水平。目前中国人的身高大约每10年增加1厘米，而印度人的身高每10年只能增长0.5厘米，这还是男性的水平，印度女性的身高增速更慢，大概需要60年才能增长1厘米。

现在还不清楚为什么印度女性身高的增速比男性的慢这么多，但应该和印度北部地区的重男轻女习俗有关，不过具体是什么关系，我们并不清楚。印度南部比如喀拉拉邦以及泰米尔纳德邦等地区就没有重男轻女的传统，于是这里的男性和女性身高同步增长。但是在北部地区，女性的身高增速就比男性的慢很多，而且这一地区男性身高的增速也不及南部地区。颇为讽刺的是，重男轻女这种歧视思想最终也对男性造成了负面影响：不论男女，都是母亲所生。而如果母亲长得过分瘦小，又缺乏营养，那孩子的体质和认知能力发展自然也会因此受到限制。

非洲人的平均身高在增长，但是在非洲某些地区却出现了女性变矮的情况。尽管我们知道富国的人不一定都会长高，但是从世界范围看，人的身高的确随着物质条件的改善而增加了。欧洲就是这方面一个极好的例子，图4－5充分表明了这一点。同样，在今日的中国、印度以及其他地区，身高随着收入增长的趋势同样比较明显。由此倒推，非洲女性身高的下降恐怕和非洲20世纪80年代及90年代早期的真实收入下降有关系。

从世界范围看，人类比以前更长寿，物质生活更富足，同时人的体格也更为强壮，身高也在增长。这种身体的变化常常也会带动其他方面的发展，比如人类的认知能力有可能会随着身高增长而变得更强。不过和死亡率与物质收入的问题一样，身高增长在各个国家也是不一样的。按照目前的速度，玻利维亚人、危地马拉人、秘鲁人或者南亚人需要再过几百年才能长得和欧洲人一样高。与走在前列的国家和人民相比，有太多的国家和人民被甩在了后面，人与人在身体条件上的不平等越发明显。

---

[1] 《众病之王：癌症传》中文版已由中信出版社于2013年2月出版。——编者注

第二部分
大分化时代

第五章
美国的物质生活状况

18世纪中叶之后，世界各国人口的寿命开始逐步上升，人类摆脱了致命疾病的侵袭与早夭的危险，生活水平也开始逐步提高。在很大程度上，健康的改善和物质生活水平的提高是同步的，科学革命和启蒙运动最终带来了一场人口寿命的革命以及物质生活的革命。这两项由相同的根本因素所推动的同步变革改善了很多人的生活，并且延长了人们的寿命。然而，也正是因为这两项以差别扩大为特征的重大变革，“大分化时代”（经济学家兰特·普里切特语）也终于到来了。经济增长带来了生活水平的提升，减少了贫困。虽然经济增长的成效很难量化（后面我将详述这一点），但是一项谨慎的研究估算，1820~1992年，全世界人口的平均收入增加了7~8倍。与此同时，贫困人口占世界总人口的比例从84%降低到了24%。这是史无前例的物质生活水平提高，但同时也导致了国与国之间以及国家内部贫富差距的进一步扩大。不平等的性质也发生了改变。在18世纪，不平等多是在一个国家内部地主贵族阶层与平民阶层之间的贫富差距，然而到了2000年，世界上最大的贫富差距却发生在国与国之间。与各国间人口寿命差距逐步缩小的趋势截然不同，国家之间的贫富差距到现在也没有显出一点要缩小的迹象。

在这一章我将谈谈美国的情况，尤其是过去一个世纪美国的物质生活发展情况。之所以要在这里谈论美国，主要是因为美国在物质生活方面的发展非常引人注目，而这种引人注目的事实本身就可以很好地阐释本书的主题。当生活改善时，并非所有的人都会因此受益，而正因为有人受益有人未能受益，所以生活的改进往往会扩大人们之间

的差距。不管怎么样，变化往往会带来不平等。是否存在不平等至关重要，这不仅是因为它决定着我们该如何评价发展本身，比如谁受益谁受害，还因为不平等本身也有其影响。不平等可能让落后地区看到崭新的机遇，因此通常会促进这些地区的发展，但是，不平等也可能阻碍物质进步，甚至有可能产生毁灭性后果。不平等会启发或者激励后进者奋起直追，但是，如果不平等的情况非常严重，社会发展成果被集中于极少数人手中，那么，经济增长就会受到遏制，经济运行也会受到损害。

选择以美国为例的另一个原因是美国的相关数据非常充分且易于理解。美元使用率极高，因此我们也不用换算汇率，美国的统计体系世界一流，它提供的数据非常可靠。如此便利的研究条件可谓奢侈，因为从整个世界的综合情况来看，这样的条件是绝对不可多得的。并且，除了美国，其他国家的历史数据非常不充分，因此要做历史比较非常不容易。比较19世纪和21世纪物质福利状况的不同之处，其难度之大，在很多方面都类似于比较两个完全不同的国家：时过境迁，人们的消费模式不同，连价值标准也不相同，正如小说家L·P·哈特利所言：“历史就是另外一个国度。”而美国数据的充分，给予了我极大的工作便利，在这样一个我所熟知的数据环境中，我可以更好地阐述我的理念，厘清经济学家和统计学家对收入、贫穷与不平等问题做出的评价与分析。

美国的经济增长

我们耳熟能详的国内生产总值概念是一个非常好的讨论起点（但可能不是一个好的终点）。图5－1中，最上面的一条线展示了自1929年现代统计诞生以来美国的人均国内生产总值增长情况。国内生产总值是衡量一个国家生产总量的指标，是国民收入的基础。图5－1显示，在1929年时，美国人均国内生产总值刚超过8 000美元，不过在

1933年，因为美国经济大萧条的深入，这一指标降低到了5 695美元。在此之后，美国人均国内生产总值一路上行，尽管中间有数次短暂下滑，到2012年，这一数字还是增长到了43 238美元。这个数字是1929年的5倍多。需要说明的是，图中的数字都以2005年美元价格为基准进行了调整，以此我们就可以对真实的人均收入进行对比测量。若不做调整，1929年的美国人均收入实际为805美元，相当于2009年的8 000美元。

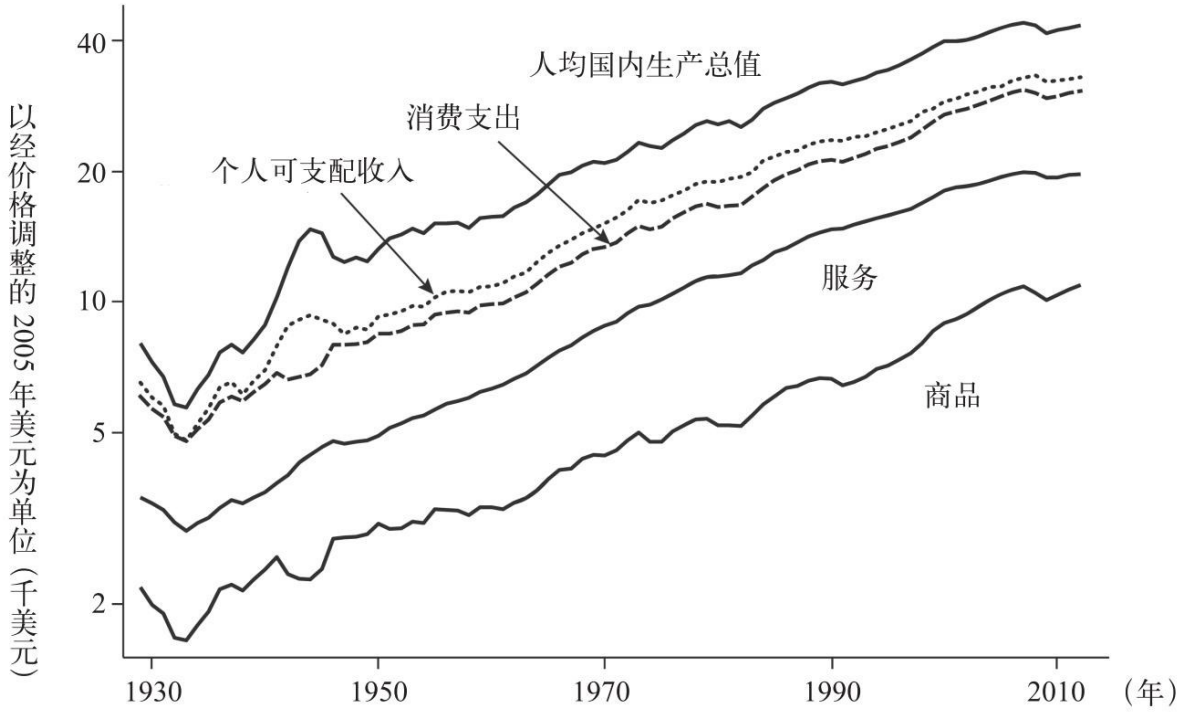


图5－1　美国国内生产总值及其构成（1929~2012）

图中国内生产总值出现倒退时即是经济发展出现停滞或者逆转之时。但随着时间推移，这种情形的出现频率逐步减少，严重程度也越来越低——这本身也是经济进步的一种表现。2008年金融危机之后的大衰退，虽然导致了大量人口失业，并且在本书写作之时仍未好转，但在此图中我们发现，它几乎未对人均收入构成严重的冲击。从1950年开始，人均国内生产总值这条线就接近一条直线，以每年1.9%的速

度保持增长。而如果只算到2008年的话，它每年的增速更达到了2%多一点。尽管时间越往前推数据就越不稳定，但是人均收入的增速实际上在过去一个半世纪中并无大的变动。而每年2%的增长率，则意味着美国的人均收入可以每35年翻一番。以此计算，如果一对夫妻在35岁时有两个孩子，那么每一代的生活水平都会比他们的父母翻一番。对于今天的我们而言，这是看起来非常自然的事情，但是对于我们那些几千年也未见生活改善，甚至生活经常出现倒退的祖先而言，这足以让他们震惊。不仅如此，这样的成就恐怕也会让我们的子孙们感到惊讶。

我们后面就会知道，国内生产总值不是一个衡量人类幸福与否的好指标，即便只是作为衡量收入高低的指标，国内生产总值也有其局限性。美国的国内生产总值包括外国人在美国创造的产值，同样，最终归属于股东的未分配的公司利润和联邦政府、州政府以及地方政府的财政盈余也被包含在国内生产总值之中。而在缴完税以及计算了转移支付之后归属于家庭的那一部分国民收入，被称作个人可支配收入。图5－1中的第二条线表示的就是这一指标。从图中可见，个人可支配收入要比人均国内生产总值少一大截，但是它们的增长趋势和涨跌变化却非常相近。第三条线是消费支出曲线，虽然它反映的是花钱多少而不是赚钱多少，但是其变化趋势却和前两条线非常相似。个人可支配收入与消费支出的差额，就是个人的储蓄额度。通过图我们可以看到，美国人的储蓄额度一直在下降，尤其是近30年间，这一现象更为明显。至于为何会出现这种现象，我们并不太清楚，但是有几个可能的原因：首先，现在的借贷可能比之前更为容易了；其次，以前人们需要储蓄以用于购房购车或者购买家电，但现在无须如此；再次，健全的社会保障体系可能降低了人们为退休而储蓄的意愿；最后，普通美国人从股票市场和房地产市场的持续上涨中获得了不少收益——至少一直到大衰退之前都是如此。

资本收益可以兑现消费，或可以让人们在无须储蓄的条件下实现财富积累。按照经济学家的说法，储蓄就是收入和消费的差额，而无论是消费还是收入，都是单位时间的流量。财富则非流量概念，而是存量，指的是某个时刻账户的总额度。财富会因为资本收益的增加或者减少而变动，比如，在2008年的金融危机之后，很多美国人的财富近乎缩水一半。财富也会随着人们的储蓄行为变化而变化。当人们增加储蓄时，财富增加；而当人们减少储蓄，或者由于退休、失业等原因支出比收入更多时，财富就相应减少。

图5－1中的另外两条线显示的是美国人的两大消费项目，一项是商品消费（在2012年占到了消费支出的1/3），另一项是服务消费。服务消费中最大的两项，一项是住房和公用事业，这项消费大概为每年2万亿美元，约占消费支出总额的18%；另外一项是医疗保障，每年的消费额度约为1.8万亿美元，大概占到全部消费支出的16%。商品消费支出中，约1/3用于汽车、家具、电子产品等耐用品，2/3用于衣食等非耐用品。如今，美国人用于食物的预算仅有7.5%，如果加上在外吃饭的消费，食物的支出也不过13%。所有这些支出，都是体现美国人物质生活水平的项目，这些项目支出的增长告诉我们：伴随着寿命延长，人们的物质生活也日益富足。美国人不仅寿命增加，生活质量也大为改善。

物质繁荣以及包括国内生产总值、个人收入以及消费支出在内的各项衡量物质水平的指标，如今都受到了舆论批评。我们经常听说，消费过多并不能让人生活得更好，除此之外，宗教机构也经常就物质主义的危害向我们发出警告。即使是很多认可经济增长作用的人士，也对目前的国内生产总值计算方式多有批评。国内生产总值没把很多重要的内容计算进去，比如家庭主妇的工作就没有被计入国内生产总值，休闲活动也没有被计入；即便是很多被计入在内的项目，也没有得到很好的计算。治理污染的成本、建设监狱的花销以及通勤的费用，经常被认为是不应该计入国内生产总值的，但是现在却都被包含

在内。这类“防护性”支出，本身并非好事，但却是维护好事的必要支出。如果犯罪率上升，我们就需要花更多的钱建设监狱，而国内生产总值就会因此上升。如果我们忽略了气候变化，就不得不在灾害之后的治理和修缮上花费巨资，这样国内生产总值也会上升，而不是下降。也就是说，我们只计算维修创造的国内生产总值，却忽视了破坏的损失。

对于物质财富的分配，国内生产总值则完全无法反映。图5－1告诉我们很多物质财富增加了，却无法告诉我们到底是谁得到了这些财富。物质财富分配的定义与衡量框架都非常重要，我之后会加以详谈。财富分配的结果是至为重要的一个内容，在这一章，我们也会大篇幅谈到。不过在此之前，我还是首先要驳斥那些认为物质水平提高对增进人类幸福贡献甚少或者没有贡献的说法。我要强调的是，物质生活水平的提高和经济增长都非常重要。

要实现经济增长，就需要各种投资。首先是对物的投资，比如铸造机械、修建高速公路或者宽带等基础设施；还有对人的投资，即为更多人提供内容更多质量更好的教育。知识需要得到认识与拓展。知识的拓展或是新基础科学的产物，或要归功于工程技术发展所带来的科学知识向服务和商品的转化，还可能来自于设计的不断改进与更迭。正因为有了知识的拓展，汽车工业才能从福特T型车发展到今天的丰田凯美瑞；也正是因为知识，我1983年的那台笨重的电脑早已换成了如今外观圆润轻薄、内在功能更为强大的笔记本。对研发的投资促进了创新的流动，但是，新观念在任何地方都会出现；知识的供给也已经国际化，而不仅仅是在一国之内，新的理念可以很快从诞生地传播到世界各地。创新也需要企业家和风险投资人，他们会找到将新科技转化为产品、服务的商业赢利模式。如果没有良好的制度保障，这一切很难实现。创新需要得到产权保护，而这就要求有行之有效的法律制度，以处理纠纷，保护专利，而相关的税收也不能过高。当这些

条件都实现时，可持续的经济增长和物质生活的改善就会随后出现。这就是过去一个半世纪在美国所发生的事情。

那么，经济增长和物质生活水平提高到底价值何在？答案是，除了让我们摆脱贫困以及物质匮乏，新的商品与服务还把很多之前不可能的事情变成了可能，而这些新的可能让我们的生活变得更为美好。家用电器的使用，把人尤其是妇女从枯燥的家务中解放了出来。在以前，人们每周都要拿出一整天来洗衣服，先用燃煤烧开的水来浸泡衣物，然后用双手尽力搓洗，之后还要将衣物挂到外面晾干，最后还要收回来熨烫。20世纪50年代，苏格兰的一则洗衣粉广告语就是：“每周都为你节省洗衣用煤。”古罗马人已经拥有自来水和良好的卫生条件，然而只是在近代，人们的收入增长之后，这些才为更多的人所享有。越来越便捷的交通为人们提供了更多的个人自由，拓宽了居所的选择范围，增加了娱乐活动的空间，让人们可以和亲朋好友更加方便地聚会，而这也正是那些反物质主义者所大力倡导的。飞机的出现让许多人得以有机会前往国内各地以及世界各地。我们可以全天候和孩子或者朋友保持联络，也可以与千里之外的人建立亲密的朋友关系，还可以随时随地享受当代或者古典的文学、音乐以及电影。互联网创造了信息与娱乐的盛宴，而且其中多数都是免费的。新的医疗手段，比如像上一章我们提到的降压药，使我们延年益寿，有更多时间去享受各种可能性。而其他的医疗手段，诸如髋关节置换以及白内障手术则降低了阻碍我们充分享受这一切的风险。即便是现在我们的医疗支出过多，也不能否认医疗发展所带来的巨大进步。没有人否认经济增长有副作用，但是总的来说，它还是非常有益的。

依照某些人的看法，我这里对物质创新贡献的罗列可谓老生常谈，甚至连老生常谈都不算。但无论怎样，我这里的所列所举足以说明，那些认为所有进步都对人类的幸福毫无意义的说法，或者那些认为我们只是为了和邻居攀比而追求物质生活提高的说法，都是站不住脚的。

有人会说，尽管图5－1提供了大量的增长数据，但还是有证据表明美国人没有比半个世纪前过得更幸福。这样的发现和我们所宣称的经济增长有益不是矛盾吗？当然未必。在第一章我们就提到，人们过得是否幸福，跟人们对自己的物质生活是否满意并没有必然的联系。第一章的图1－7就显示，虽然丹麦人和意大利人觉得自己的物质生活比孟加拉人或者尼泊尔人要好很多，但是他们过得却没有后者幸福。美国人对自己过去100年的物质生活变化做何评价？因为没有相关数据，结果不得而知。不过，收入分配的确是一个重要的问题，值得我们反思。实际上，图5－1中的数据所显示的经济增长，与普通美国家庭的真实情况相比，的确有过分夸大之处。尤其是在20世纪70年代中期以后，美国普通家庭的真实收入并没有在图中得到真正的反映。这里的问题是，并非美国人对经济的大幅增长不满意，而是因为经济本身增长得很少或者根本没有增长。因此，人们没有觉得自己的生活比以前更幸福，也就不足为奇。

收入增长增加了人们改善生活的机会，因而是有益的。尽管如此，我们也要看到，像图5－1这样的指标还是有缺陷，有些事情未能得到反映。比如娱乐休闲时间完全没有被计入经济增长。不仅如此，如果人们决定减少工作量，多花时间在其他更有价值的事情上，那么人均收入和消费支出就都会下降。法国的人均国内生产总值之所以不如美国高，一个原因就在于法国人的假期更长，但是假期长导致人均国内生产总值低就一定是坏事？这当然没有定论。很多未进入市场的服务内容也没有被计入国内生产总值，比如女性在家做全职太太，她的全部相关劳动都不会被计入国内生产总值，但是如果她是在其他人家里做工，她的劳动就会被计入国内生产总值，如此一来，人均收入肯定会上升。再比如，互联网以低成本为大众提供了更为优质的娱乐内容，休闲生活的质量也得到提升，但是这些却都没有被计入国内生产总值。诚然，目前的国内生产总值计算方式有其合理性（有些是出于技术考虑），但是如果将其作为衡量人类幸福与否的指标，则的确存在不少问题。

我们之所以对休闲娱乐未能计入国内生产总值感到担忧，一个重要原因是，在过去的50年间，美国人的时间分配发生了重大变化，其中最重要的一项是，如今的女性，尤其是和高学历男性结婚的女性都开始外出工作了。如果我们认为休闲是好事，而工作是坏事，那么这些女性加入就业大军本身只能说明事情变得更糟糕了。但是对于一些不得不从事两份或者三份低收入工作的女性而言，外出工作可以养家糊口，所以意义重大。不过，对于这种现象，如果我们只看到人们收入数字的增加而忽略了他们可自由支配时间的减少等问题，那就显然过分放大了这种外出工作的益处。对很多女性而言，外出工作使她们获得了半个世纪前的女人们无缘体会的心理愉悦。我们也要注意，不能将那些失业人群的“休闲”看成好事，因为这不是他们自己选择的。而多项研究也已证明，失业者往往是对自己的生活最不满意的群体之一。所以，不能因为任何对休闲娱乐价值的考虑而对图5－1的数据做出机械调整。

2/3的美国居民都拥有自住房，因此无须缴纳租金。但是住在自己无须纳税的房子里，也算是得到了一项有价值的服务，因此这项服务也会被计入消费者支出、个人可支配收入以及国内生产总值之中。实际上，按照核算人员的逻辑，住在自己的房子里，就相当于给自己支付房租，所以他们把这部分的大多数资金（2011年约为1.2万亿美元）都计入了收入和支出。这看起来像是“想象”出来的收入，但英国政府就曾一度对这种“想象”出来的收入征收所得税。我记得当年税务账单送来的时候，我那一向奉公守法温文尔雅的父亲也冒出一种无可名状的反政府情绪。虽然今日的政府可能意识到存在问题而放弃了这项收入，但是核算部门将这部分纳入计算却也是对的。这其实反映出，对于某些项目是否应该算作收入，普通人和核算部门的理解存在巨大差异。个人收入和支出中也会包含政府以消费者名义支付的医疗费用，但是出于复杂的技术原因，政府为个人教育所支付的费用没有被纳入收入支出的核算中。

如果有政客跟你说，“你现在的生活水平真是前所未有”，而你自己的感受是，“哪有？反正我没觉得”，那么，对于他们给出的所谓生活变好的理由，比如你付给自己的房租上涨了，或者是政府给老年人提供了更多的福利，你肯定不会买账。

医疗保障上的支出几乎和住房支出的规模一样庞大，但是要评价这些支出是否物有所值，却困难许多。医疗保障上支出了多少我们是很清楚的，但是它到底给我们带来了哪些好处却很难完全说清楚。如果医疗保障是跟金枪鱼罐头或者iPad平板电脑等一样在市场上售卖，那么它们的价值就可以通过消费者购买的支出来计算。但是，医疗保障费用在美国主要是由保险公司或者政府支付的，因此这些费用支出到底对人起了多少作用根本说不清楚。经济核算人员对此也没有更好的办法，只能以医疗的开支衡量医疗的成效。有的人因为医疗的成效远远超过了医疗花费，认为以支出衡量成效低估了医疗保障的作用，但相反的观点则把讨论重点放在了医疗费用的浪费上。双方争执不下，唯一没有争执的是医疗保障的效用的确没有很好的评价标准。

我之前肯定经济增长的效果之时，曾经大量列举新商品的重要性，不过，很多经济学家认为，新商品尤其是那些具有极其崭新概念的商品的价值，并没有被很好地纳入国民经济的核算中。同时，现存商品的质量也在提升，比如，现在的衬衣免熨烫了，手机有了语音识别功能，车的安全性能提升了，电脑的运行速度更快了，但是这些质量提升所产生的价值也都未能得到很好的核算。国民经济核算人员肯定考虑到了这些方面，但也的确想不出如何将它们更好地反映到经济核算中。有些经济学家称，以前的经济增长主要得益于更多商品的生产，比如房子比以前多了，衣服比以前多了，桌子椅子比以前多了，这就是经济增长的表现。但如今经济增长更多意味着产品质量的提升。不过，衡量质量提升的价值要比计算数量增长困难得多，而时代越发展，统计人员在进行经济核算时出现的遗漏也可能越严重。多数经济学家会认为，像图5－1那样仅以数字增长来评价美国人的生活情

况肯定会造成低估，但他们也确实没有更好的办法能对此加以修正。不过，也不是所有的商品和服务都比以前的好。比如，自从有了ATM（自动取款机），人们的确是不用再每次都往银行跑了，但若想到是贪得无厌而且误入歧途的银行借贷导致了最近的这次金融危机，那么，银行系统是否更加善待了消费者这个问题，就非常值得考虑。

如果说物质改善是一个金苹果，那么这个金苹果里还隐藏了一条蛀虫。从图5－1中就能看出，美国经济发展的速度正在减缓，现在两代人之间的生活变化也没有过去的那么大。如果我们仔细考察美国国内生产总值数据，并对1970年前后的变化趋势加以对比，就会知道即便不考虑最近几年的大衰退，这种经济发展速度下降的趋势也依然明显。在图中，这种下降趋势更为清晰可见。在1950~1959年间，美国人均国内生产总值以每年2.3%的速度保持增长，到了20世纪60年代，增速提高到3.0%；70年代，增速为2.1%；80年代，增速降低为2.0%；90年代，增速降低为1.9%；21世纪最初10年，增速则直接下降到了0.7%。即便除去2008年和2009年的数据，21世纪最初的人均国内生产总值增速也只有1.6%。人均国内生产总值年均增速从3.0%降低到1.6%看起来差距不大，但如果从复合增长率来考虑，则意味着原本25年的时间可以实现人均收入翻倍，而现在则人均收入只增长了不到50%。经济持续扩张意味着人们的收入会持续增长（至少有这个可能性），而如果经济扩张得较快，则人们在财富分配上的矛盾就不会显得那么激烈，因为这意味着每个人在无须别人利益受损的情况下就可以分配到更多的利益。

从数据上看，目前美国国内生产总值的下降趋势的确很明显，但是，如果真如之前所说，很多商品与服务的提升未能被计入国内生产总值，则这种下降趋势就有可能被夸大了，或者根本不存在。在国内生产总值的核算中，服务所占的比例越来越大，但是由于服务本身比较难测算，所以，核算人员在这方面可能会有越来越多的遗漏。此外，互联网领域的新产品或者电子商品是近来才出现的，它们在提高

生活水平上的价值还几乎没有被完整地反映到经济核算中；医疗保障的效率越来越高，而它们所带来的寿命增加也没有被有效纳入核算。当然，在看到这些问题的同时，要注意也存在很多矫枉过正的现象。在第四章我们已经讨论过，人类寿命的增加有的是源于医疗保障服务的改进，有的则只是因为人类行为的变化；比如人们停止吸烟也会促进寿命的延长。所以，如果我们要将寿命增加赋予价值，则这部分价值将非常难以计算，并且一旦将这部分价值都归因于医疗支出的增长，那国内生产总值的增速就会大大提高，而这是不正确的。这再一次说明，改进后的统计方法有可能比原有的统计方式有更多弊端。不过，并不能因为现在的统计方式存在低估某些进步的问题就不予讨论，在本章的后面我将继续阐述这个话题。

美国的贫困问题

要想了解美国国内生产总值增速放缓对其最贫困人口的影响，只需观察一下美国贫困人口数量的变化情况。图5－2展示了官方公布的贫困率变动情况，这些数字来自美国人口普查局每年的统计，图中底部加粗的线表示美国人口整体的贫困率。1955年，这一数据为22%，到了1973年，这一数字下降到11%，此后该数据就呈现缓慢上升趋势。2010年，美国的人口贫困率为15%，比金融危机前的高出2.5个百分点。暂时忽略人们对贫困率统计方法一直以来的批评，我们会发现，至少从表面上看，图5－2展示的美国贫困率变动情况与图5－1展示的物质水平进步情况有着极大的矛盾，尤其是在1970年经济增速开始下滑之后的部分，其矛盾更为明显。1973年以来，美国的经济增长并未停止，从1973年到2010年，美国人均国内生产总值增加了超过60%；但是，这些增长并没有对贫困率的下降产生任何作用。无论人均收入增长到了何种程度，被官方定义为贫困的那部分人口都未被惠及。当然，这里的确存在一些统计方法上的问题，统计贫困人口的收入指标

和国内生产总值核算中的收入指标并非一致。但是，这不足以解释为什么美国的经济增长没能解决其贫困问题。

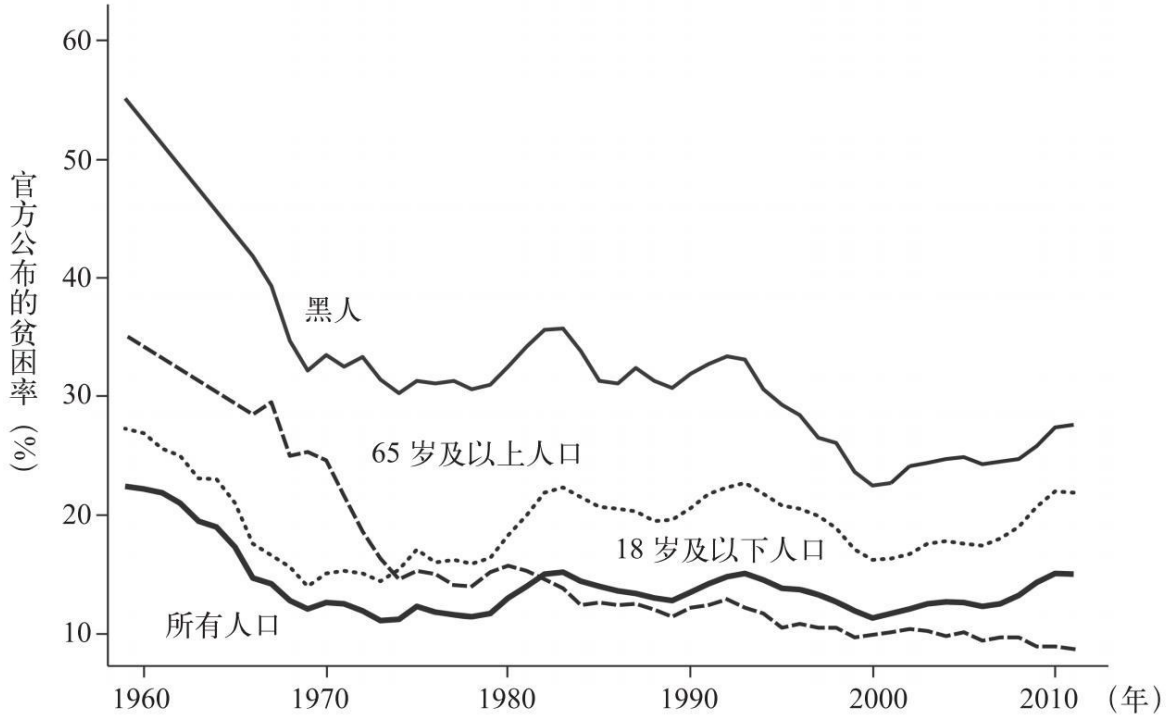


图5－2　美国的贫困率（1959~2011）

在美国，不同群体的贫困率存在差异，20世纪70年代中期之前的数据显示尤其如此。截至目前，非裔美国人和西班牙裔美国人（图中未显示）的贫困率最高，而老年人的贫困率最低。当然，这三个群体的贫困率实际上也在明显下降，尤其是在数据统计的早期，下降程度更为明显。老年人贫困率的降低常常被归功于美国成熟的社会保障体系，因为这个体系保证65岁及以上老年人的退休金会根据物价变动进行调整。儿童的贫困率要比成年人的高，并且和其他群体以及整体的贫困率一样，儿童贫困的程度在过去30年也没有明显下降。我们要注意，图中展示的只是贫困率，而由于人口总数一直在增长，因此贫困人口在数量上的增速要远远高于贫困率的增速。到2011年，美国有4620万人口处于贫困之中，而在1959年，这一数字仅为670万。

经济持续增长，贫困人口却在增加，或者说得好听点，贫困率一直停滞没有降低，这是否可信？数据的计算是否存在问题？当然应该有这样的疑问。事实上，什么人可以被认定为是贫困人口是一个非常值得关注的问题。关于这一点，基础理念非常简单，但如何在现实中实施却大有学问，其中最为棘手的包括如何确定贫困线，以及如何与时俱进地更新贫困线。

美国人口贫困线划分开始于1963~1964年，由当时在社会保障总署任职的经济学家莫利·欧桑斯基划定。欧桑斯基对一个四口之家（一对父母和两个孩子）每天所必需的食物费用进行了统计，而因为当时一个典型家庭会把1/3的家庭收入用于食品，因此，欧桑斯基将统计的结果乘以3，就得出了当时的贫困线水平。1963年，贫困线被定在了年收入3 165美元。1969年8月，这一数字被采纳并确定为全美的贫困线，此后，除了根据物价水平做出调整，这一贫困线再也没有变动过。2012年，这一贫困线的最新数字为23 283美元。半个世纪间，对划定贫困线不做任何方法上的改变是非常奇怪的，为何我们不在遵循原来理念的基础上对具体的贫困线划定方法进行调整呢？但现实就是如此，1963年的贫困线划定方法如今仍在使用，除了考虑通胀水平之外，未做任何变更。

欧桑斯基的贫困线划定方法以冠冕堂皇且引人注目的营养需求为出发点，并做了所谓“科学化”的延伸，但科学化不过是一种障眼法。当时的美国约翰逊政府正在准备一项“向贫困宣战”计划，政府内的经济学家需要有一条贫困线作为依据，他们觉得3 000美元这个数字很合理，于是就计划将贫困线定在这个数字上下。欧桑斯基当时的任务就是为这个近乎凭空想出来的数字寻找依据。最初，她倾向于采用农业部的“低成本食物计划”作为贫困线划定依据，但这个计划需要人口每年的收入超过4 000美元。最终她选择了标准仅为3 165美元的“经济食物计划”作为贫困线划定依据。这样做并不是因为后者更

稳健或者更具有科学性，而仅仅是因为3 165美元这个数字更接近最初设想的3 000美元！

讲出这段故事，并不是为了证明约翰逊政府经济学家的虚伪，更不是要抨击一位杰出公务员的科学诚信。这个故事的重点在于政府官僚的做法实际上是对的：贫困线本身的确需要看起来合理，且易于为公众和政策制定者接受。实际上，当时的盖洛普调查显示，多数公众认为的合理贫困线也在3 000美元左右。以食物作为说辞的贫困线划定依据非常合适，即便到现在也是如此，因为人们总是倾向于认为贫困和挨饿是一回事，要是没有足够的食物，人们就会觉得自己非常贫困。以营养学为基础的计算也让这条贫困线看起来更加“专业”。但实际上，除了贫困家庭本身，专业人士不会知道一个贫困家庭真正“需要”的是什么。

在1963年贫困线初次划定之时，政府宣传的需要与现实需求相差无几，因此这条贫困线也便于采纳。然而随着时间推移，当人们对贫困线的更新产生路径分歧的时候，对新贫困线的划定就不像以前那么容易了。如果半个世纪前欧桑斯基划定贫困线的思路是正确的，那么新的贫困线就应该以新的经济食物计划为基础，设定新的乘数，并在每年予以重新计算。而如果我们认可盖洛普调查，就应当以公众的意见作为贫困线更新的标准。（我个人更倾向于后者，因为如果我们要对贫困人口做出界定，并且对他们予以不同的食物补贴等，那么在设定贫困线的时候就应该考虑他们的意见，因为对贫困人口进行补助等方面的资金，都是来源于他们所缴纳的税款。）但实际情况是，以上两种观点皆没有被采纳。除了一些微不足道的技术修订，以及根据物价上涨水平做出的调整，今日的贫困线与1963年欧桑斯基（或者说是约翰逊的经济学家）所划定的那条贫困线别无二致。欧桑斯基本人在这些年也不断呼吁对贫困线的设定方法进行调整，但如果按照她的思路，今天的贫困线可能会比现在所采纳的这一数字要高出许多。盖洛普的调查也显示，人们认为现在的贫困线早就应该上调了，起码应该

和真实工资的上涨速度一致。以上两种意见，无论采纳哪种，贫困线标准都会随时间推移而上升，同时贫困比例的增长速度也肯定会比我们现在所看到的要更快。我们的确很难证明，美国经济增长未能有效减少贫困是因为贫困线不合理，但是现在来看，如果对贫困线进行合理修订，则只是更加证明了美国经济增长没能够有效消除贫困。

如今，美国的贫困线已经变成了一条绝对贫困线，这样的贫困线不会考虑其他人拥有什么，也不会考虑经济生活的通行标准。当存在“一篮子”可以明确保证人们存活的必需品时，这样的一条绝对贫困线是有意义的，它只需要保证人们有足够的收入购买这“一篮子”必需品就足矣。而除了要考虑物价变动因素，以保证这一贫困线收入永远可以支付这“一篮子”必需品之外，这条线也永远不需要加以改进。这样设计贫困线，在像非洲或者南亚地区那样的穷国还可行，对美国则不合理，美国贫困家庭的贫困问题绝非以吃喝为中心，即便在1963年，他们的需求也不仅仅是3 165美元那么简单。美国人真实的贫困境遇是，人们没有足够的收入充分参与社会活动，家庭和儿童没有足够的收入过上邻居或者朋友们那样体面的生活。无法体面生存是一种绝对的贫困，而要摆脱这种绝对的贫困就需要收入达到当地的一定水平。在像美国这样的发达国家，设置相对贫困线的合理性不言而喻。而一条相对贫困线意味着，同1963年相比，美国的贫困水平和贫困增长速度都被低估了。

在一个总体生活水平逐步改善的世界里，绝对的贫困线意味着在这条线之下的穷人正在越来越远离社会主流。同任何其他地方一样，美国的贫困线也是进行一系列福利和补贴分配的标准。如果这条线不能跟随社会的进步而改进，那么随着时间推移，这些福利就会越来越被限定在一个更狭小的人群范围中。

贫困线不能更新只是美国在贫困统计上的缺陷之一。另外一项缺陷是官方统计常常通过税前收入和补贴来判断某个人是否贫困。这是一项极为严重的缺陷。很多政府济贫项目，比如通过税收体系支付的

食品救济券（官方称作补充营养援助计划）和现金补助，在统计时都被忽略了。这就使得这些政策产生了荒谬的结果，即无论这些行动对于减少实际贫困起了多大的作用，都无法在统计上降低贫困率；无论政府在此类消灭贫困的战略中显得多么有创造性，多么令人印象深刻，官方统计都永远显示不出这些努力的成果。这种失败不仅仅是因为这种缺陷理论上能够避免。实际上，如果对收入的统计能够更为宽泛，那么2006年以后的美国人口总体贫困率就不会有现在这么大的增长幅度。同样，这样的失败不能归咎于人口普查局的统计人员。这项缺陷在很久之前就广为人知，而人口普查局也在积极研究更为可行的统计方法。缺陷产生的主因在于原有的统计方式没有考虑补贴或者税务减免，而之所以如此，是因为在1963年这两种情况都还不存在，当时极少有穷人纳税，所以这个问题在当时无关紧要。而到了后来，则是一切政治挂帅，要想对统计贫困人口的方式做出任何调整，哪怕是修补一个人人都了解的缺陷，也会像打开了潘多拉的盒子，各种困难、争议以及党派纷争都接踵而来。正因如此，几乎没有一届政府动过修改统计方法的念头。

那么，美国自20世纪50年代后期以来的贫困率情况到底如何？鉴于我们对处在分配底层的人的收入情况非常了解，因此即便是官方的贫困线划定本身存在缺陷，我们还是可以了解到事情的真相。从1959年一直到70年代中期，美国人口的总体贫困水平在下降当然毫无疑问，老年人和非裔美国人的情况也是如此。此外，70年代中期之后，美国人口贫困率降低的速度放缓甚至停滞也是事实。虽然这一时期的经济增长取得了巨大成就，但依据政府所实行的固定贫困线，贫困率变化确实陷入了停滞。

如果不能接受这样的负面结论，则可以考虑从以下方面加以反驳：因为质量提升和新商品未能被有效地纳入统计之中，所以在减少贫困上很多进步被低估了。而这意味着通胀水平也被高估了，因为价格上涨并非只是因为商品价格变得更贵，还因为某些产品质量提高

了。如果真是这样，贫困线标准的上涨就太迅速了，那些被不断纳入贫困人口的人也就根本不算穷人。我们无法确切知道贫困人口到底可以从这些无法统计的商品质量改进中获益多少，但是，如果认为以上的论点成立，那么我们现在肯定已经战胜贫困了。同样，官方统计中没有包括旨在帮助穷人的税收和转移支付，也会造成对贫困减少成效的低估。事实上，官方的这些做法不仅可以在经济衰退时期减少实际贫困率（我们已经从最近的这次经济衰退中看到这一点），在长期也会大幅度降低贫困人口的比例。

但是，如果按照我所赞成的方式，让贫困线随着整个人口平均家庭生活水平的变化而相应变动，那么美国人口贫困率在过去的40年中可能会大大增长，并和经济的增长形成鲜明的对比。说得更宽泛些，从战后到20世纪70年代，美国的经济成果被广泛分享。但70年代之后，经济增速开始放缓，处在收入分配底层的人也再难以分享到经济增长的成果。战后的历史可以分为两个时间段：一段是增长相对较快且被广泛分享的时期，另一段则是经济增速放缓同时贫富差距扩大的时期。

世界其他各地统计贫困问题的方法，包括整个世界对贫困情况的统计，都和美国有类似的问题。如何划定贫困线，一直争议不断，而如何定义收入并对其进行统计，也是一个长期的技术性难题。变更贫困线是极为困难的事，因为各国存在思维或者政治上的差异，更因为对穷人定义的改变也就意味着某些福利的改变，有的人会因此获益，但也有些人会因此利益受损。任何针对贫困的计算方法变更，哪怕仅仅是修订一个明显且尽人皆知的错误（比如没有将食品救济券纳入统计），也会在政治上招致反对。对贫困的统计是国家治理的一个组成部分，在进行收入再分配以及防止人们落入贫困等方面，都必不可少，它是社会公平体系的重要一环。对贫困的统计，也意味着国家将消除贫困及其后果视为自身的责任。正是通过对贫困的统计，各个国家才真正得以了解本国的贫困情况；同时，按照政治学家詹姆斯·斯

科特的经典说法，这也使得我们可以“以国家的视角去看待它”。正如通常所说的那样，没有统计就谈不上统治，没有政治也就不会存在统计。统计中的“统”也是统治中的“统”，这不是偶然的。

美国的收入分配

收入的变化情况可以从发展、贫困和不平等这三个角度加以考察。发展事关人均收入及其变化，贫困事关底层人的生活，而不平等则主要是指家庭或个人之间的收入差距到底有多大。收入差距通常用基尼系数来衡量。基尼系数是20世纪初意大利经济学家科拉多·基尼创立的一项衡量收入分配公平程度的指标，其值在0到1之间。当基尼系数为0，意味着绝对的平等，即人人收入平等；反之，当基尼系数为1，则意味着绝对的不平等，即所有的收入集中在一个人手里，其余的人完全没有收入。这个指标所衡量的是收入偏离平均值的程度。（具体地说，基尼系数就是平均差除以平均收入的2倍，即相对平均差的1/2。举个例子，如果只有两个人，一个人拥有一切，而另一个人什么都没有，那么这两个人之间的差就是平均数的2倍，也就是说基尼系数是1，而如果这两个人的收入一样，则他们之间的差是0，基尼系数就是0。）

从“二战”结束直到20世纪70年代中期，美国的基尼系数一直较为稳定，但此后开始上行。对于收入最高的那10%人口而言，这个现象也同样存在，而且税前税后皆是如此。在低收入者收入没有变化的前提下，平均收入却在增长，这只能说明穷人和非穷人之间的收入差距在拉大。这样的说法是正确的，但是却无助于我们弄清楚到底发生了什么以及为何会出现这样的结果。实际上，我们首先需要做的是对全部收入进行考察，弄明白它们为何增长以及是什么促进了它们的增长。其中存在很多问题，不是一两项统计数据就可以说清楚。美国人

的收入就如同一条宽广的河流，如果我们只知道平均的水流速度，就无法弄明白那些旋涡或者平静的水面下到底在发生着什么。

图5－3显示了不同收入阶层的平均收入变化情况。这些数据来自美国人口普查局。每年，人口普查局都会就前一年的收入情况展开家庭调查，最新的一次调查是在2011年3月进行的，收集到了87 000个家庭在2010年的收入信息。该图显示了所有6档不同收入水平的家庭的平均收入（按2010年价格水平调整，并以对数标尺标示）情况，最上面的一条线表示收入顶端那5%家庭的平均收入。1966年，顶尖收入家庭的平均收入是处在后20%的家庭平均收入的11倍。到了2010年，这个差距扩大到了接近21倍。这些都是税前与受到补贴之前的数据，并且不包含医疗保障等政府提供的各类津贴。这种计算方式的影响还是很大的，后面我们会谈到这一点。与图5－3不同，图5－1的收入数据中包含了这类津贴，这也是为什么从图5－1看，我们生活的改善情况似乎比图5－3所显示的要好。

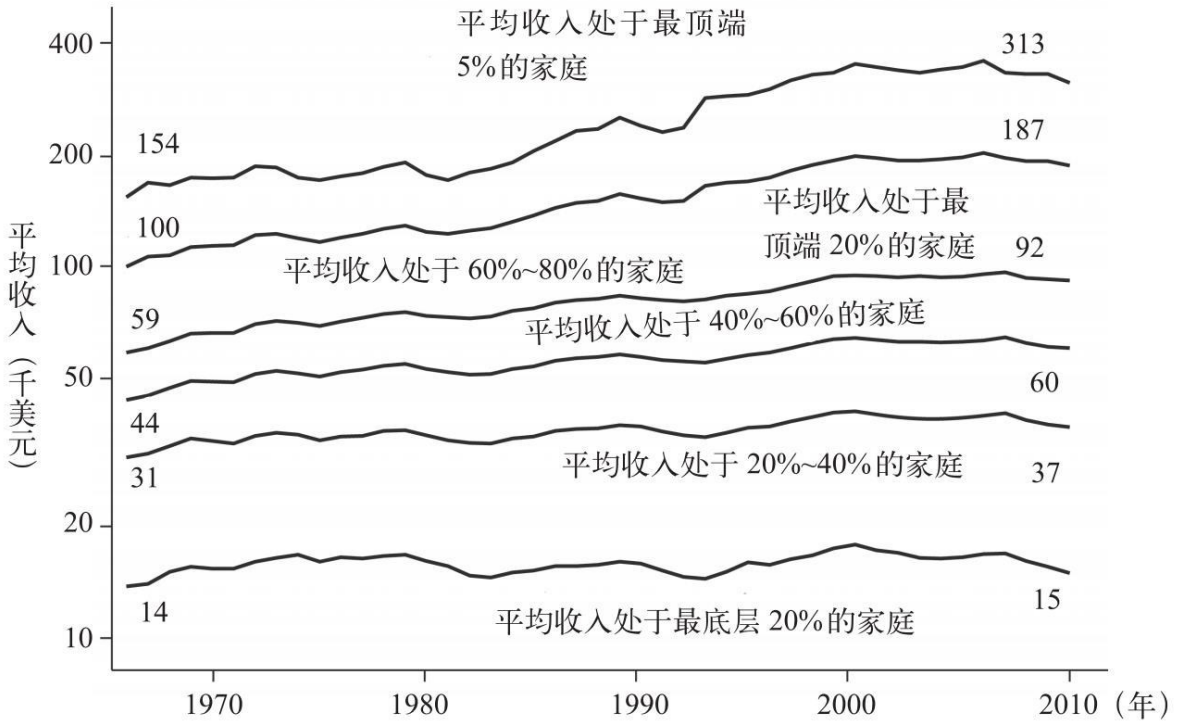


图5－3　美国家庭收入的分配

这张图显示出了自20世纪60年代以来美国家庭收入分配情况的一个重要特征：20世纪60年代至70年代中后期，所有类型的家庭收入都在增长，但此后的收入增长开始出现差异。通过之前关于贫困人口的讨论我们已经知道，处在最底层20%的家庭收入增长非常少。在过去的44年中，它们的平均收入年增长率不到0.2%。即便是在这次经济衰退之前，它们的真实收入也没有比70年代的水平高。而那些处在收入顶端20%的家庭，它们的平均收入却以年均1.6%的速度在增长。但这个速度还是比不上收入最高的那5%的家庭——这部分家庭的收入年增速达到了2.1%。当然，如果考虑到那些难以测算的质量改进所引起的生活变化，则最底层那20%家庭的收入增长实际上要比这里显示的情况要好。但即便如此，也改变不了收入顶层家庭和最底层家庭在收入增速上的明显不平等。

下面我们就会看到，这张图存在两个缺陷：首先是它的时间跨度不足；此外，调查样本太小，最富有的那部分人，例如盖茨和巴菲特就未被包含在内。在后面我会重点说一下这些缺陷，但还是想先把重点放在这过去的40年间，那些一年也挣不了几万美元的广大民众身上。

劳动市场的不平等

考察收入问题，劳动力市场是一个很好的起点，毕竟多数家庭的收入是靠工作得来的，因此工作和薪水在家庭收入中扮演了至关重要的角色。但是劳动力市场又并非家庭收入的唯一来源。很多人，比如家庭主妇、退休人员、儿童、失业者或者残疾人，都没有工作收入，他们的生存或是依靠家庭其他成员，或是依靠养老金以及政府补助。有些人以经营企业来生存生活，他们的收入一部分是劳动所得，一部分则是来自对企业的资本投入所产生的回报。还有一些人，他们的生

存主要依靠自己或者家族累积的财富所产生的资本收益、分红或者利息。

很多家庭中经常有不止一位工作赚钱的成员，所以家庭的人员结构也影响了个人收入转化为家庭收入的方式。这就是收入分配的人口特性效应。有的家庭是男性在外工作而女性在家操持家务，他们的收入特点与那些拥有顶级收入的权势夫妻相比大不相同，这类人口特性的差异一直是不平等日益增长的组成部分。政府的政策也影响深远。联邦政府和地方政府可以决定所得税的比重，制定社保、医疗等方面的规章制度，同时也会推行多种针对企业和劳动力市场的制度与监管举措。政治要解决的是收入分配之间的冲突，政府则是选民、利益集团以及维护代理人利益的说客们的必争之地。工会、老年人、移民，甚至囚犯群体的规模和力量大小，都会对收入分配的变化产生影响。而这一切的背景是，科技、国际移民与贸易以及社会规范都在不断变化发展。

收入分配绝不能仅仅依靠某一种机制的作用。比如，单纯的劳动力市场供需或者基尼系数这样的衡量指标都不能有效地解释收入分配。实际上，收入分配是多种因素共同作用的结果：市场、政治、人口特性，包括历史也在起作用。

首届诺贝尔经济学奖得主之一简·丁伯根就认为，收入分配的演变不能从过去的经验中发现，也不取决于劳动力与资本的斗争，而是技术发展与教育之间的一场竞赛。哈佛大学的劳伦斯·卡茨与克劳迪娅·戈尔丁曾使用这一论断来描绘美国劳动力市场近来的发展情况：技术在工作中的运用要求劳动者必须具备相应的技能、接受相应的训练或者至少需要对这种技术进行适应，而要达到这些要求，就需要提高普通教育的质量。如果劳动者的受教育程度落后于市场需求，教育的价格就会上升，而那些受教育水平更高的工人，其收入也会领先于其他工人，于是收入的不平等就会扩大。相反，有些时候，比如当越战导致不想服兵役的年轻人纷纷涌入大学时，受教育的需求就会跑到

技术需求的前面，于是，技能的供给就增加了，技能的价格就会出现下降，这时候人们之间的收入不平等就会缩小。

在20世纪初期，人们主要的教育水平差别不过是高中毕业与否；而如今，教育的平均水平已然大幅提高，现在的差别是看有无大学学历。生产技术的发展也使得高技能人才更受青睐，这种趋势被称为技能型技术进步。以前，技术的升级不过是从农场作业变成流水线作业，如今，技能升级看的是你有没有写代码的能力，有没有执行创新任务的能力。受教育水平更高的劳动者会更加善于利用新技术，而在新技术的适应、改进以及调整等方面，他们也有更强大的能力。

过去一个世纪的大部分时间中，美国人的受教育水平一直都在提高，因此，劳动力市场的技能供给也一直在增加。如果其他方面没有变动，这种持续的教育发展早就应该降低了教育的价值，并且会使大学生与非大学生之间的工资差距缩小。但是，真实的情况是他们之间的收入差距不但没有缩小，反而扩大了，尤其是从20世纪70年代后期以来更是如此。当技能供应增加的时候技能价格还在上升，这只能说明社会对技能的需求度上升更快。经济学家认为，这种上升主要是因为新型信息技术的发展对技能提升提出了持续不断的需求。他们相信，在过去30年中出现的技能型技术进步升级，是加剧收入不平等的最主要引擎。不断更新的技术变革，使得年轻人相信上大学的回报会越来越高，而平均教育水平的提高则说明人们已经对这种趋势做出了行动上的反应。

电脑、互联网以及信息产业等方面的快速变革，使得市场更需要能利用信息制定决策和从事商业活动的相关人才，但至少从20世纪70年代起，教育的发展就无法跟上这种市场需求。不过需要注意的是，这种趋势不可能永久保持。一旦教育系统变得足够灵活，能够在技能培训方面实现与需求同步，那么这种不平等的增长就将被终结。

生产方式的变化，从来不是某种从天而降的科学突破所引发的，也不是某个孤独天才的灵光一现，它通常是对经济环境或者社会环境所做出的一种反应。有些时候，基础科学已经提供出研究成果，而其前景也清晰可见，但是如果企业家或者工程人员无法找到相应的商业模式与赢利机会，那么它们就只能被束之高阁。经济学家达龙·阿西莫格鲁就曾指出所谓定向技术变化的重要性，他强调说，只有具备充足的技能熟练劳动者，很多新技术新方法才可能得到采用和发展。他认为，不能说是“越战”所引发的技能提升催生了电脑的发明，而是早期技术变革所引发的技能溢价，激发了更多人去接受大学教育，而大量具备高学历的劳动者的出现，则加快了技术进步的速度，并进一步抬高了技能溢价。这一循环往复的过程，只有在信息技术领域所有的革新都完成之后才会停止。但是，创新的焦点又会很快转移到其他的领域。就像以前我们的创新点从铁路转向汽车，又从汽车转向电子产品那样。不断增加的收入不平等不过是这一种创新机制的副产品，并在技能的供给方面扮演了重要角色。所以说，虽然不平等本身是非常不好的，但它又作为一个系统的组成部分提高了我们的整体生活水平。

我们可以用家庭激励为例来理解不平等现象。在家庭生活中，当父母对乱糟糟的房间终于忍无可忍时，就会采取将子女的零用钱数量与房间整洁度挂钩的激励方法。这样的办法一般都会奏效，结果是房间的确更干净舒服了，父母因此更舒心，孩子们也享受到房间井然有序所带来的益处。但是，这也会产生一些风险。如果一个孩子比其他孩子更容易得到物质奖励，或者有的孩子就是天生比其他孩子更爱干净，那么最初大家零用钱一样的情况就可能被打破，并变得不平等。在一个理想的家庭中，所有的孩子都会保持房间的整洁，并得到同样的零用钱。但是在真实的环境中，差异化的激励制度会造成零用钱数量上的不平等。有些父母或许不认为这是个问题，毕竟每个孩子都享受平等的机会，所以应该对自己的行为后果负责。但是有的父母可能对此敏感，他们知道每个孩子在整理房间、保持清洁度方面的天生能

力并不相同，每个人也都会犯错，因此就可能认同某些孩子的看法，认为这种新的不平等其实并非公平；机会平等并不能保证结果总是完全公正。

如果这种家庭激励模式持续的时间足够长，而同时孩子们又会将自己得到的零用钱进行储蓄，那么，不平等就会进一步加大。即使所有的孩子都存入比例相同的零用钱，但因为各自零用钱的数量有别，有的孩子就会比其他孩子存得更多，逐渐地，他也会变得比其他孩子更为富有。储蓄扩大了因零用钱差异而产生的不平等，导致了财富的不平等，而这种新的不平等，会让最初的零用钱差别变得不值一提。真实的经济生活也是如此，财富的不平等会让收入差异看起来微不足道。如果那些天生就善于保持清洁的孩子，同时也天生善于积累财富，那么，不平等的发展速度就会更快。在真实的社会中情况也类似，如果那些着眼于长远且善于自我管理的人同时也善于学习且倾向于将知识收益进行积累，那么整个社会的贫富差距发展速度也会因此更快。所以，无论是家庭还是整个国家，在激励与不平等之间，总是存在着深深的矛盾。

新技术的发明和进步是否真的让每个人都生活得更好了？对此持肯定看法的人，大概认为更好的生产方式意味着有更多的产出可用于潜在分配，所以即便是技术溢价增加了，那些没有掌握技术的人也不应该因此而收入降低。图5－3便显示，收入处在最底层20%的人群，其家庭收入并未出现下降，然而，这张图并未反映出个人最低工资在下降的现实。家庭收入一直在增长，是因为有更多的女性进入了劳动力市场，所以每个家庭能赚钱的人数实际在增加。那么，到底是什么引起了个人工资的下降？

全球化被认为是个人工资收入下降的一大原因。很多商品原本是交给美国本土的低技能劳动力来生产的，然而现在却被逐步地转移到了贫穷国家，许多公司甚至都已经将后勤服务工作（诸如索赔处理）和客户服务中心转移到了海外。移民和非法移民也经常被认为是低技

能劳动者收入下降的原因，然而这样的罪名却充满争议。不少可信的研究已经指出，移民对这部分人收入的影响其实很小。医疗服务成本上涨也是大部分劳动者收入没有提高的重要原因。大部分劳动者的健康医疗保险支出是其总体收入支出的一部分，因此，正如很多研究所证明的，劳动者总体收入增加的那一部分最终并没有变成工资，而是转移到医疗支出上了。实际上，医疗保障支出增加得越快，劳动者的平均工资增长就会越慢，反之，如果医疗支出增加得较慢，则工资增长就会相对较快。1960年，医疗支出占美国国内生产总值的比重仅为5%，到了20世纪70年代中期，这一比重增加到了8%，而到2009年，这一比重则大幅增加至近18%。

低技能工作者的收入也因为他们具体技能的差异而不尽相同。收入状况最差的要数工厂里的打字员等，他们的工作要么已经被电脑取代，要么都外包给了更贫困国家的工人，因为那里的人工成本更低。不过，在收入处于底层的许多行业中，也有一些工作所提供的收入和吸纳的就业人数出现了提高或增加。零售餐饮服务以及医疗服务就属于这一类型，这些工作需要人际交往而无须高水平的认知技能，并且难以被电脑取代。依据传统，女性是这类工作的主力军，但这又的确进一步增加了男性的就业压力。那些在其他领域表现出色的富裕阶层也需要得到服务，其需求从餐厅服务员、托儿所保育员、家庭保姆、月嫂、遛狗工、清洁工、购物助手到私人厨师、私人司机、私人飞机机长等，多种多样。在古代欧洲的贵族制度下，大庄园主通常都雇有大量的随从侍者，从某种角度看，如今富人阶层所引发的服务需求便与此类似，只不过如今的“唐顿庄园”不是在英国而是在美国的汉普顿或者棕榈滩这样的新贵城镇。因为有如此庞大的服务群体收入仍然处在分配最底层，使得收入最顶层人群和最底层人群无论在收入还是工种上都越来越分化，而中间阶层，越来越空心化。

政治与不平等

政治对低收入劳动者的工资也有影响。美国国会负责设定全国最低工资水平，在2013年，这一数字为时薪7.25美元或年薪14 500美元（一年按2 000小时计）。部分州有自己的最低工资水平线，其中18个州的最低工资水平高于联邦政府设定的标准。不过一个最大的问题是，联邦政府的最低收入标准并不是根据通胀与市场工资水平的增长而自动调整的，所以，尽管国会不时上调最低工资水平，劳动者实际的工资收入值还是一直呈下降趋势，尤其是当劳动者的真实工资收入增长时，最低工资与平均收入之比下降得更快。

每次国家对最低工资标准进行调整都会引发争议，雇员和雇主各有其政治代表，也会因此陷入争吵。这样的情况导致最低工资标准经常多年得不到改变。1981年1月1日，劳动者的最低工资标准就已经是时薪3.35美元，但直到1990年4月1日，这一数字都没有变化。1997年9月1日至2007年7月24日的近10年间，美国最低工资标准一直维持在时薪5.15美元。如今的7.25美元最低工资标准是从2009年7月24日开始实行的。对最低工资标准的调整经常无法赶上通胀的速度。1975年的最低工资标准为时薪2.1美元，其购买力要比如今的最低工资高出1/3。也就是说，在1975年，工资收入最低者一年可以赚到4 200美元，正好达到一个美国三口之家的官方贫困线；而在2010年，最低工资收入者一年可赚得14 500美元，但这已经低于17 374美元的官方贫困线。最低工资标准长年被压低以及仅仅得到偶尔的不完全修正这一现实，也反映出低收入群体在政治上的影响力逐步下滑。

最低工资标准的作用在政客和经济学家间一直饱受争议。过于简单化的所谓标准理论称，如果政府设置的最低工资水平高于劳动者的自由市场价值，雇主就会选择裁掉部分工资因此上涨的员工，因为这些人的贡献如今已经不及其所占用的成本。但普林斯顿大学经济学家戴维·卡德与艾伦·克鲁格在20世纪90年代的实证研究显示，这样的情况其实并不存在，至少最低工资小幅增长不会导致这样的情况。这样的“异端邪说”遭到了激烈的批评，不仅仅是那些利益直接受影响

的人对此予以责难，就连很多经济学家也恼羞成怒。1986年诺贝尔经济学奖得主詹姆斯·布坎南就在《华尔街日报》上撰文称，这些与标准理论相悖的证据如果得到支持，就证明了“经济学里连起码的科学内容都没有”，“经济学家除了写些迎合意识形态偏好的文章之外，乏善可陈”。在结尾，他恭喜多数经济学家“尚未堕落成一群随营的娼妓”。

的确，经济学中没有哪项实证证据是不容置疑的，但是，当存在政治利益冲突的时候，意识形态偏见以及对科学信用的自我标榜却更为普遍。这在关于最低工资标准的争论中暴露无遗，而且绝不仅限于争论双方的某一方。但即便如此，普林斯顿大学两位学者的实证研究中有一部分却是绝对毫无争议的：对于所有的就业人员而言，最低收入的降低会导致不平等的加剧，因为它使得一些本不应该存在的低收入值出现了。这种效应对于那些收入相对较高的群体或者职业而言影响不大，但是对于低收入地区、低收入职业，或者妇女以及非裔美国人这样的相对低收入群体而言，影响深远。

如果真实最低工资自20世纪70年代以来的不断下降是导致低收入劳动者真实收入总体下降的原因之一，那为什么相关部门或人士没有通过政治手段去进行解决？对于这个问题，工会组织尤其是私营部门工会组织的衰落是原因之一。1973年，24%的私营部门劳动者都是工会成员，但到了2012年，这一数字降低到6.6%。尽管20世纪70年代，公共部门劳动者加入工会的比例有所增长，但这种增长趋势到1979年就停止了。如今，工会的成员主要来自公共部门。而其他一些没有政治投票权的群体的出现加速了工会政治影响力的衰退。非法移民显然没有投票权，而那些合法进入但仍未成为美国公民的移民也同样没有投票权。1972~2002年，非美国公民占投票人口的比例上升了4倍，与此同时，相对总体人口，这些非美国公民也变得更为穷困。移民政策的变化使得合法移民的主流从相对富有的群体转变为相对贫困的群体，

随着工会政治权力的衰退，他们发出的政治声音也越发难以为人所知。

另外一个重要的美国公民群体也同样被剥夺了投票权。在美国，只有佛蒙特州和缅因州允许重犯在监狱投票，但是剥夺重犯投票权终身的州却有10个，即便是这些重犯服刑完毕假释出狱，投票权也无法恢复。1998年，人权观察集团估计有2%的美国投票适龄人口在当时或永久丧失了投票权，其中1/3为非裔美国男性，也就是说，有13%的美国非裔男性没有投票权。在亚拉巴马州，超过30%的非裔美国男性丧失了投票权，在密西西比州也大致如此。即使是在相对自由的州，比如不会剥夺犯人权利终身的新泽西州，也有18%的黑人男性没有投票权。如此多的人没有投票权，在任何情况下都不能参与投票，这使得他们远离了政治生活，基本上不可能成为有效的政治力量，如此一来，政客们也就完全没有理由去关心他们的诉求。

退休人员的退休金与他们的工作年限、储蓄水平、雇主对退休金的支付比例以及社会保障体系等密切相关，这部分人不会立即感受到劳动力市场的变化。不过，这部分资金是政客们和各种政治权力角逐的另外一个战场。老年人虽然并非特别富有，但是人数众多（随着“婴儿潮”一代步入老龄，老年人口在持续增长），他们会积极参与政治投票，而他们的游说组织“美国退休人员协会”则是华盛顿最有权势（也是最令人恐惧）的政治团体。

最低工资标准与社会保障情况的鲜明对比，显示出工会力量的下降以及老年人影响力的上升。此外，老年群体还从美国政府为其提供的医疗保障项目——国家老年人医疗保险制度中获得了巨大的好处。如果将这一医疗保险制度上的支出也算作受益者收入的一部分，那么老年人的真实受益程度要比其单纯现金收入所显示的要多得多。尽管其他的政治游说团体，比如为医疗保障提供商、保险公司以及医药公司利益代言的说客们都在各展其能，但是老年人强大的影响力还是在发挥重大作用，足以维护其目前的各种既得利益。

税收是政治中必不可少的部分。累进所得税制使得富人虽然也有税收抵免，但交的税总要比穷人多，通过这样的设计，不同收入阶层的税后收入分配自然看起来比税前的要公平了许多。不过，累进制受到了持续的批评和质疑，比如大家一直在讨论，资本利得和股息收益是否也应该算作其他收入？此外，左派认为需要进行收入再分配来实现公平，而右派则认为每个人只要按其收入比例纳税就万事大吉了。

大约有一半的美国家庭无须支付联邦所得税，不过，20世纪70年代之后，税收在调节贫富差距上的作用其实并不大，因为贫富差距主要是由税前收入差距拉大所导致的。80年代，政府推行利于富裕群体的减税政策，一定程度上导致了贫富差距的扩大。但在90年代，政府对顶层收入群体增税，同时扩大了对劳动收入所得税的减免，使得最底层收入群体真正受益。不过，2000年以后，减税的政策再一次让高收入人群获利。美国国会预算办公室估计称，1979~2007年间，美国的收入不平等（基于基尼系数测算，但做了微小的测算方式调整）比例在税前增加了25%，而在税后增加了30%（将老年人医疗保障计划计算在内）。税前税后如此大的差异，部分原因就在于在整个时间段内累进税制的执行效果不足。此外，用于收入分配调节的转移支付也存在问题，老年群体因影响力强大而获得了更多的转移支付，而政治影响力微弱的贫困人群却未能从这方面获得多少好处。

收入与家庭

上班族会把工资拿回家供全家使用，也有一部分人将收入完全用于个人开支；还有一些家庭则完全没有工资收入，包括那些依靠私人资助或者政府养老金的退休人员。除去劳动力市场上的收入情况，家庭如何构成、如何运行以及谁在赚钱养家等进一步促成了美国家庭收入分配的现状。而某些发展趋势，比如女性工资相对男性工资的增长、1985年以前黑人工资相对白人工资的增长等，的确抵消了部分劳

动力市场上工资差距的扩大。如果我们观察全体人口的工资收入，即不管他们是否就业也不管种族性别，则可以发现，相对于就业人口工资收入差距的扩大速度而言，全体人口的工资收入差距扩张要慢得多。就业人口之间的工资收入差距在扩大，然而，由于很多之前不工作也不赚钱的人口，特别是已婚妇女进入了劳动力市场，这种差距的影响也被部分地抵消了。像全职白人男性这样的群体，其内部的工资收入差距在变大，然而伴随着女性工资收入相对男性收入的增长以及非裔美国人工资收入相对白人工资收入的增长，不同群体之间的工资收入差距却出现了一定程度上的缩小。

相对于工资收入，其他方面的改变实际上对家庭收入的分化影响更大。如今，高学历的男性更倾向于寻找一个高学历的女性作为伴侣。尽管这种趋势已经出现了很长时间，但是在50年前，高学历男性的妻子极少会和低收入男性的妻子一样频繁外出工作。这些女性尽管拥有高学历，然而多数会遵循当时的社会传统，主要做她们事业成功的丈夫的贤内助。今天，在婚配上，夫妻双方仍然在学历水平上追求门当户对，不过，以前或许仅仅是丈夫拥有高收入，而如今妻子自己也可能是高收入者。“最有权势夫妻”指的就是那些夫妻两人都有顶级收入的家庭，这样的家庭使得家庭收入的顶级水平大大超出了个人工资收入的顶级水平。要反证这个结论，一种办法就是将所有被调查的夫妻全部拆散（仅为统计意义上），然后随意重新搭配，组成新的夫妻，然后再计算家庭收入的分配状况。这样做当然不能消除家庭收入中存在的不平等，但是我们可以看到，重新组合之后，家庭收入不平等的程度大大降低了。

权势夫妻组合使得顶级家庭的富裕程度大大提高，无所依傍的情况则让底层人口的贫困程度有所加深，其中尤以单身母亲家庭为甚。单身母亲家庭的数量在近年来大大增加，并且已经超过了普通夫妻家庭的增长数量，与正常家庭相比，单身母亲家庭更容易陷入贫困。

对于绝大多数美国家庭而言，劳动力市场的变化是对家庭收入影响最大的因素，也是对收入差距影响最大的因素；除此之外，家庭组成的变化也扩大了家庭之间的收入差距；而有权势的政治团体不断对政策制定者施压，也促进了家庭收入差距的扩大化。在劳动力市场上，技术与教育之间的相互作用是最为重要的因素，全球化和最低工资标准的影响虽然较小但也极为重要。医疗保障支出的快速增长拖累了工资的增长速度。教育激励机制得到重视，忽视教育激励会受到相应的惩罚，因为那些放弃学校教育的个体，以及因为缺少能力与背景而没有接受教育机会的人群都因此受到伤害。如同在家庭中将房间的整洁程度与零用钱数量挂钩一般，激励机制也导致了差距的进一步扩大。劳动力市场的不平等使得劳动力市场的最顶端和最底端都有更多的就业机会被创造出来，然而中间阶层却出现了空心化现象。工会参与人数下降，政治影响力衰落，劳动力中无投票权且生活贫苦的移民数量上升，非裔美国人无投票权或被剥夺投票权，这些因素共同导致了贫困人口在政治影响力的竞赛中完全败下阵来。老年人在人数、选票影响力以及政治游说等方面的势力不断扩张，使得这一并不贫困的群体获得了更多的资源分配。不过，无论是在经济还是政治上，最成功的那部分人仍然是收入处在最顶端的群体，而这个群体正是我在下面要详细考察的。

美国的顶级收入家庭

巴黎经济学院的托马斯·皮凯蒂和加州大学伯克利分校的伊曼纽尔·塞思两位经济学家在2003年的调查改变了收入不平等的研究方式。在此之前，人们都知道对于了解顶端家庭的收入，家庭收入调查意义不大，因为这样的家庭很少会经常性地出现在国家范围的大调查中，即便偶尔出现，也很可能不会对调查问卷做出回答。托马斯·皮凯蒂和伊曼纽尔·塞思采用了一种新的调查方法：通过所得税记录来研究收入不平等现象。这种方法最早由诺贝尔经济学奖得主西蒙·库

兹涅茨使用。和所有人一样，富人也毫无例外地需要进行纳税申报，如此一来，他们的收入情况自然就可以从所得税数据中一览无余。托马斯·皮凯蒂和伊曼纽尔·塞思得出的结果改变了人们思考收入不平等问题的方式，尤其是改变了人们对顶端家庭收入的理解。后续的研究则考察了全世界其他一些国家的数据作为参照，这样，我们就可以对美国之外的情况也有所了解。

在这一章中，我之所以要拖到现在才谈这方面的问题，是因为想给它以特别的关注，同时也是因为它本身对于我们理解劳动力市场、资本市场以及政治上的变化极其重要。我也相信，仅仅是考虑到这些家庭所占有的财富数量如此之大，这方面的问题也值得予以特别的重视。

图5－4是皮凯蒂和塞思论文中一张关键图的升级版。图中的数据是从美国开征所得税的年份即1913年开始，到2011年大衰退时结束。这其中包括两次世界大战以及大萧条时期的数据，前者以浅阴影标明，后者则以深色阴影标明。图中三条线分别表示纳税额处于前1%、前0.5%，以及前0.1%的税收单位，表示他们的收入占个人收入总额的百分比。图右边的美元数字，表示每个群体在2011年时的平均收入水平：纳税额位于前1%的税收单位，其年均收入为110万美元；纳税额处在前0.5%的税收单位，其年均收入为170万美元；纳税额处在前0.1%的税收单位，其年均收入为500万美元；纳税额位于前0.01%的税收单位（图中未显示），其平均收入为2 400万美元，占该年美国总收入的4.5%。如果将数字放宽，则纳税额处在前10%的税收单位，其年均收入为25.5万美元，这一群体在2011的总收入约占当年美国总体收入的47%。（一个税收单位不等同于一个家庭，以税收目的计算的收入也和为其他目的计算的收入不同，但是它们之间大部分是重叠的，因此总体的结论并无误导。）

从图中可以看出，在过去一个世纪中，高收入者收入占国民总收入的比重呈现U字形走势。在两次世界大战期间，由于战争需要资金支

持，税负多数落到了企业头上，导致富人所获得的股息出现了急剧下降，高收入者收入占全社会收入的比重也因此出现大幅下跌。此外，在大萧条时期，高收入者收入占总收入的比例也出现了急剧下滑。“二战”之后，这种下跌的趋势依然延续，但是跌势趋缓。到了20世纪70年代和80年代早期，情况出现了逆转。1986年，高收入者收入占总收入比重出现了急剧上扬，并在此后持续增长。到了2008年，最富有纳税人的收入占总收入的比重再次达到了“一战”前的水平。1986年，美国进行了一次重大税制改革，对课税收入标准做了重新定义，这导致当年高收入者收入占总收入的比重变化剧烈。

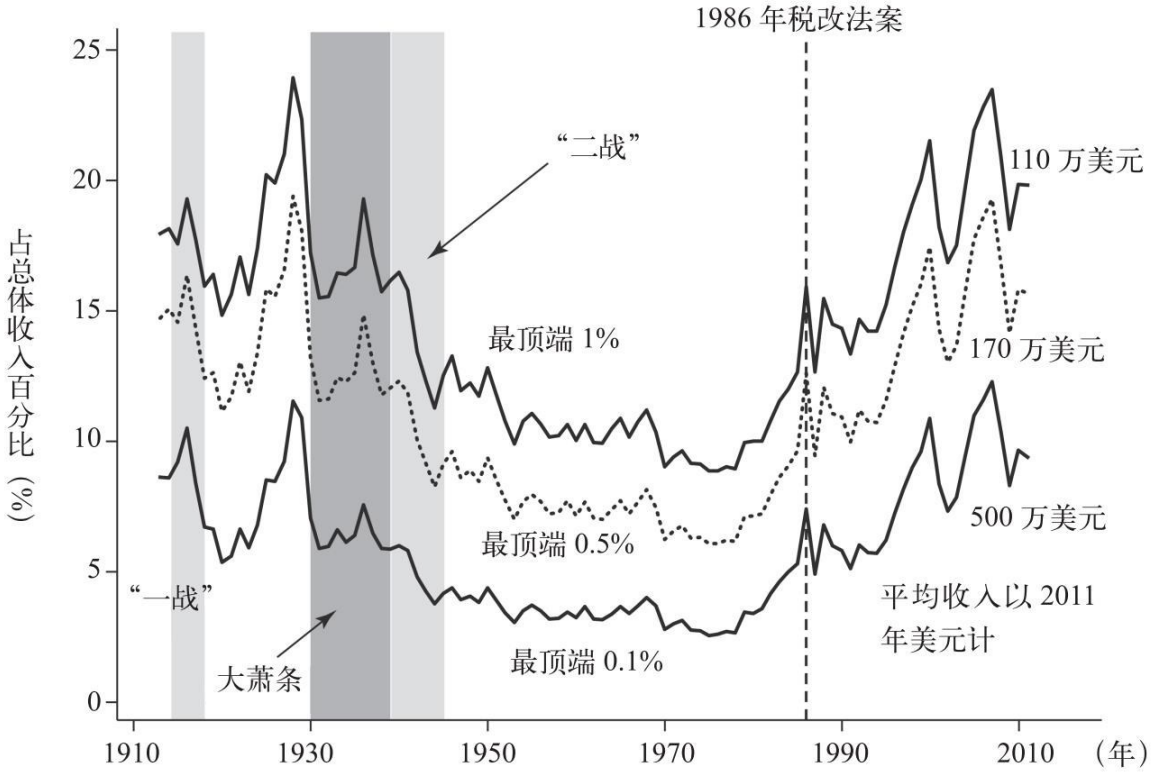


图5－4　顶级收入（含资本利得，1913~2011）

不但高收入者占总收入的比重在变化，获得高收入的人群也有变化。在早期，高收入主要来自于资本所得，因此最富有的那群人的收入主要来自股息和利息，正因如此，他们被皮凯蒂和塞思称作“靠剪息票为生的富人”。不过，在过去的一个世纪中，由于累进制收入所

得税和房产税不断增加，人们以此获得的财富逐步减少，以前那些依靠自己或祖先的财产而生活的人逐步跌出最高收入的群体，而那些以薪酬作为收入的人，诸如大公司的CEO（首席执行官）、华尔街的银行家、对冲基金经理等，依靠年薪、奖金以及股票期权等收入，成了新晋的高收入人群。企业经营所得在100年前是高收入的重要来源，如今仍然如此，其在高收入者收入中所占的比重一直相对稳定。与那些靠剪息票为生的富人，或者说是“有闲的富人”被“富忙族”所替代的重大变化相比，这种收入来源的稳定性是一个鲜明的对照。对那些光芒耀眼的前0.1%群体来说，资本收益仍然是他们最主要的收入来源之一，但是，工资收入如今已经是占比重最高的收入来源。纳税额处在前10%的群体，有近3/4的收入来自工资，而处在收入前0.1%的人，其工资所占比重为43%。而在1916年，这类精英阶层的收入中只有10%是来自工资。股息和利息收益仍然占总体收入很大的比重，不过，由于现在很多股票为养老基金所持有，因此它们的分配更为广泛。

过去的30年间，大多数人的物质生活水平与最高收入群体的物质生活水平之间出现了极为鲜明的差距。自1980年以来，纳税额处在后90% 的人群，其扣除通胀之后的税前收入，年均增长率低于0.1%，在28年间的总增长率只有1.9%。这使得每一代新人几乎只能维持与其父辈相近的生活水平。如果以税后标准看，并且算上每个人所占的养老保险支出份额，那么这后90%人群的生活水平改善情况会更好一些。国会预算办公室的报告指出，1979~2007年间，纳税额处在后80%的家庭，其税后收入增长了约1/4，年均增长不到1%。老年人医疗保险制度是一个非常有意义的项目，但是这项制度的好处多数都为老年人所有，对一般人来说，这些钱并不能用来支付房租或者购买生存必需的食物。

与之形成强烈对比的是，处在前1%收入的纳税人，其税前收入增长了2.35倍；如果在1980年和2011年，某个纳税人的收入均处在这前1%的范围之中，那么其收入增长是显而易见的。处在收入最顶端万分

之一以内的群体，其收入增长则超过了4倍。值得注意的是，这些数字都是税前的，若是看税后收入，则从2001年起，政府对高收入人群实施减税政策之后，高收入者的财富增长速度还要更快。大众与少数富人之间这种财富增长速度的鲜明对比，可以很好地解释本章图5－1和图5－2之间的矛盾——在经济增长取得如此丰硕成果的同时，消除贫困的工作为何会如此失败？此外，这些鲜明的对比同时显示出，生活条件没有出现大幅改善的群体并非只有穷人。

根源何在，为何急需解决？

富人变得更富，是以牺牲其他人的利益为代价，还是因为富人像那些高学历高智商的人一样，通过普惠大众的新型生产方式创造出了更多财富？如今的世界，人人都在努力奋斗，但一些人就是比别人更为富有——那些对贫富分化的抱怨是正当的，还是仅仅出于嫉妒？我们为什么要如此关注不平等？如果人人享有平等机会，付出更多便得到更多，那为何这样的事还需操心？而如果人们不能享有均等的机会，那么我们应该担心的就不是结果的平等，而是机会的平等了。

我们常常被告知机会平等的重要性，并且被劝诫不要否定那些通过辛勤劳动而获得成功的人。不过与其他富裕国家相比，尽管人们普遍相信美国梦就是人人可以成功，但实际上，美国人所获得的机会并非特别均等。衡量机会是否均等，上下两代人之间收入的关联度是一个常用指标。在一个完全流动的社会，人人享有均等机会，你的收入和你父亲收入的高低不会有任何关系。而在一个阶级世袭的社会，工作岗位也是一代一代继承的，则父亲和儿子之间的收入关联就是100%。在美国，这种收入的关联程度大概为50%。这样的关联度在经济合作与发展组织国家中是最高的，在世界范围内，只有中国以及一些拉美国家的这种收入关联度高于美国。事实证明，只有在收入极为不平等的国家，父子两代的收入高低才密切关联；包括美国在内的这些

收入不平等国家，其实也是机会极为不平等的国家。通常，机会平等而非收入平等才是我们最想追求的，但实际上这两者经常同向而行，收入不平等常常也伴随着机会不平等。

那么是否存在对富人的嫉妒问题？经济学家钟情于一个所谓的“帕累托法则”，按照这个法则，如果一部分人在变得富有的同时其他人的生活并没有变得更差，那么这个世界就是正在变得更好。所以，就不应该有嫉妒存在。有些人经常以这个法则来强调要关注贫困人口的问题，而不是去操心最富的人在做什么。用哈佛经济学家马丁·费尔德斯坦的话说：“收入不平等并不是一个亟须解决的问题。”帕累托法则常常被视作真理，但是我们将看到，它并不能说明日益增长的贫富差距不是一个严重的问题。不过要证明这一点，我们首先需要更深入地了解近几年最顶端收入者收入快速增长的原因，及其导致的后果。

与其他人群相比，顶级收入群体的内部分化其实并无不同，甚至是有过之而无不及。科技发展使得那些学历更高、创造力更强的人获得了新机遇，而那些最有学识、最具创造力的人虽不能全部发财致富，但至少他们中那些最幸运的人都赢得了巨额财富。这其中就有微软的比尔·盖茨、苹果的史蒂夫·乔布斯，以及谷歌的拉里·佩奇和谢尔盖·布林。如今，娱乐巨星和伟大运动员的发展都不再受到地域限制，因此能得到全世界的关注，与此同时，他们的收入也随着受关注度的扩张而增长。全球化使得那些成功的企业家可以同娱乐明星一样，在全球范围内开疆拓土，实现利润扩张。实际上，从整个世界来看，能够从自己的独特天赋中获益的人比以前大大增多了。

另一个颇有代表性的富人群体是银行高管以及对冲基金经理。他们接受了高等训练，并且利用受到的训练与自身创造性，生产出了很多新金融产品。不过，他们发明的这些新金融工具在产生大量利润的同时到底能创造多少社会价值？对此经济学家也无法达成一致。有时候我们很难不同意前美联储主席保罗·沃尔克的说法：ATM是最后一个

真正有用处的金融创新。如果银行家和金融家的所作所为更多是出于个人目的而夸大了其社会动机，那么我们得到的银行和金融服务可能已经超出所需了。在这样的情况下，由他们所造成的贫富差距就绝不能说是无可非议。

在贯穿经济始终的金融创新中，金融服务扮演着重要的角色。资金的有效配置是市场经济最有价值的任务之一，但是如今人们普遍质疑一些暴利的金融活动并未能让整体人群受益，反而威胁到金融系统的稳定性——沃伦·巴菲特称这类产品为大规模杀伤性金融武器。如果真是如此，通过这些产品所获得的高薪酬就是不公平不合理的。对于其他的经济领域而言，大量最优秀的头脑都集中到金融工程领域是一种极大的浪费，因为它使得其他领域的创新和增长潜能受到了抑制。政府隐性担保行为的危害则几乎成为一种共识：即便有金融崩溃的风险，即使成千上万的人可能丧失就业机会、收入下降或者陷入债务泥潭，政府也会对那些规模庞大且盘根错节的金融机构施以援手，这样的态度实际上是在鼓励过度的风险偏好。金融机构拿着自己或者客户的钱去逐利是一回事，政府用同样的方式来对待普通公众的钱，就是另外一回事了。如果这样的行为给社会造成了广泛的危害，那么政府的做法就绝对不能容忍。

薪酬大幅增长的群体绝不限于金融企业以及一小部分超级创新者，实际上，很多美国公司高管的收入也出现了大幅增长。有的人为这些高管辩护说，如今企业管理的性质已经发生改变，企业的规模更庞大了，而信息技术的进步使得高管们可以管控更多的人。但是很多人对这样的解释有所质疑。首先，图5－4中所显示的财富增长变化实在是太快了，技术进步不足以对此做出全部解释。其次，不少西方经济体尽管也采用了新的管理技术，也同样在全球范围内竞争，但是相比美国，其高管的薪酬增速非常缓慢，有的甚至就没有增长。有一种可能是，因为英语是全球通用的经济语言，因此英语国家的经理人在很多国家都会更受青睐，因此他们也就成为全球化最受益的群体之

一。实际情况似乎也的确如此，英语国家经理人的收入增速远远超过其他地区。

一项研究指出，石油公司的高管薪酬会随着油价走高而增长。这说明，高管们并不是因为做出了什么成绩，而经常是因为公司的营收增长了，报酬也跟着水涨船高。当企业效益好的时候，高管们的薪酬就会增加，然而当企业效益下滑的时候，高管们的薪酬却没有相应减少。实际上，薪酬委员会的成员多是些有名无实的独立董事，他们经常会为高管们制定出天价的薪资。正如巴菲特等人所指出的，这些独立董事收入的很大一部分是由董事会所决定的，而且，这些独立董事也完全在CEO本人的操控之下。巴菲特同样提醒大家注意这些薪酬顾问所扮演的角色，他戏称这些人组成的是一个“薪酬高一点，再高一点，对了”的乐于助人型团体，其所起到的作用不过是让一家又一家公司采纳了巨额薪酬的政策而已。聘用这些乐于助人的独董，加之各个公司的CEO又经常在不同董事会交叉任职，最终使得整个金融行业以及其他企业都采纳了巨额薪酬的政策。与此相对应，关于激进累进税制的共识与“二战”之后的平等化进程都在20世纪末遭到了破坏，相对于50年前，高管高薪酬现象变得更为普遍了。

政府的行为也推动了高收入者收入的快速增长。政府对大型金融机构做出“太大而不能倒”的承诺，并且让这些机构攫取了巨额利润，这无疑是监管失败的表现。经济学家托马斯·菲利蓬和阿里尔·雷谢夫的研究指出，在20世纪20年代，金融部门的薪资收入非常高，但是由于大萧条之后的金融监管趋于严格，这些部门的收入出现了下降。不过，在近年尤其是1980年以后，金融部门的薪资又开始上涨。两位学者的研究显示，允许银行拥有多重分支、商业银行与投资银行的分业经营、利率上限的设置以及银行与保险的分业经营——这四个方面的监管以及去监管举措恰恰与收入的涨跌变化相关。而《格拉斯－斯蒂格尔法案》在1932年的施行以及1999年的取消，可谓是高薪资涨跌的两个重要分水岭。

国会批准或者废除法律的决定也并非全然不受左右。在国会之外，潜在的赢家和输家所进行的游说从来没有停止过，那些资金充沛的利益群体知道如何利用金钱来操控政治活动。政治学者雅各布·哈克和保罗·皮尔逊认为，政治游说在高收入者的收入增长中扮演了重要角色。他们发现，在华盛顿代表不同企业利益的注册说客，从1971年的175人增加到了1982年的2 500人。这一数量的增长主要归因于政府提出的“大社会计划”在商业监管方面的新政策。对于某些特定的利益群体而言，那些事关市场运行、公司经营权限以及会计准则的法律条文虽然看上去晦涩难懂，但它们的任何一点变化都可能会引起牵涉数额巨大的利益变动。《格拉斯－斯蒂格尔法案》的取消就是这样一个例子。无论在大衰退之前还是之后，这样的事例都有很多。一个极为引人注目的例子就是半公共性房地产抵押贷款金融公司房利美。负责运营这个公司的政客们长袖善舞，他们以雄厚资本展开游说，对政策制定施展政治影响。这个公司逃开了监管，政客们自己和该公司众高管大发其财，然而这也导致了其在2008年次贷危机中的灾难性风险。

即便上述所说的只有部分正确，高收入者收入的快速增长也会因为金钱政治而自我强化。所有的政治规则都是基于富人的利益而定，而非公众利益；富人们利用这些规则又变得更为富有更具政治影响力。经济合作与发展组织成员国中高收入者收入部分增长最为迅速的国家，恰恰是对高收入者减税最多的国家。政治学者拉里·巴特尔斯和马丁·吉伦斯对国会的投票进行了深入研究，他们发现，国会两党都对富裕选民的意愿极为敏感，而对贫穷选民的诉求则非常迟钝。

大量人才流入为社会所诟病的金融工程领域对整个经济都有害，同样，人才大量流入游说行业也对经济发展不利。人们早就认识到游说行业是“不直接产出收益的逐利活动”，在很多的发展中国家，它甚至是经济增长的一个严重障碍。印度在20世纪90年代以前所实行的许可证制度就是一个典型的例子。高额的薪酬和相对低廉的成本，使

得大量人才脱离了经济增长所倚仗的生产与创新行业而转投游说行业。如今，总统选举的支出已经比不过汽车厂商一年的广告预算，然而政府的支出以及不断攀升的选举成本仍是一个被频繁议论的话题。毕竟，相对于潜在的收益，政治上的金钱投入简直不值一提。

有一次，我坐飞机从德里前往拉贾斯坦邦的斋普尔，身旁坐了一位制造商（我一直没搞清他是生产什么，只知道那是一种享受进口保护的产品）。这位老板向我详尽地描述了政府监管者的种种作恶行为，并告诉我他在申请许可证和获取监管宽容，以及获得有利解释规则上耗费了大量时间，包括这趟旅行也是为了这类事情而进行。他对这些监管者的厌恶蔑视情绪简直如洪水泄闸。在五星级的斋普尔皇宫酒店请我吃了一顿丰盛的早餐后，他告别我前去会见那些他所鄙视的官僚，一边起身还一边小声对我说：“啊哈，迪顿教授，一切都是为了利润，利润啊！”我估计除了他之外，那位得益于《格拉斯－斯蒂格尔法案》撤销才创建花旗集团的桑迪·韦尔也会说出同样的话吧。

尽管政治学者和经济学家对于金钱与政治是如何互为因果这个问题都开始表现出强烈兴趣，这个问题还是未得到很好的解释。我们现在所困扰的是无法对各种因素的影响大小做出很好的分析。高收入中哪些部分是来自游说或者其他的政治活动，哪些是因为高收入群体本身的能力？有多少政治活动是这一利益群体针对其他群体，比如工会这种也在华盛顿拥有说客的利益群体所开展的？这些影响是如何随着时间推移而逐渐变得更有力量的？这些问题的答案非常关键，因为它们将决定我们是否应该担心高收入者收入的增长，以及证明为什么说关注富人变得更富绝不仅仅只是出于嫉妒。

如果民主政治变成了富豪统治，那就意味着非富有人群的权利实际上遭到了剥夺。大法官路易斯·布兰戴斯曾经有一个著名的论断，他认为美国要么就是民主政治，要么就是财富集中于少数人的手中，这两者不可能兼得。实现民主政治的前提是政治平等，而政治平等总是处于经济不平等的威胁之下。经济越不平等，则民主政治所受到的

威胁也就越大。如果民主遭到损害，则人们的福利就会遭受直接的损失。因为人总是会理性地判断自己参与政治生活的能力，一旦这种能力受损，则其他方面的利益也有受到损失的危险。最富有的人对国家提供的教育以及医疗并无多少需求，因此他们会竭力支持减少老年人医疗保险基金，并与任何增税的行为做斗争。他们不会支持人人享有医疗保障，也不会为公立学校的教育质量忧心。他们会反对任何针对银行追逐利润的限制性监管，而绝不会考虑这样的监管会帮助那些还不起贷款的人，能保护公众远离掠夺性贷款和欺诈广告以及预防金融危机的重演。对极端不平等后果的担忧绝非是出于对富人的嫉妒，而只是害怕高收入者收入的快速增长会对其他人的福利造成损害。

帕累托法则并无过错，只要一些人的财富增长不会给另外一些人带来伤害，我们就不应该盯着这些人的财富。现在的错误在于，许多人仅仅是将这个法则用于衡量金钱多少，而金钱只是人类幸福的一个方面，人类幸福还包括其他一些内容。比如，拥有参与民主政治的权利，有受到良好教育的权利，拥有健康，不能变成他人发财致富的牺牲品等。高收入者的收入增长即便没有影响其他人群的收入，但只要损害了其他方面的福利，那么帕累托法则就不能成为为高收入者辩护的说辞。金钱和幸福绝不等同！

如果我们只将目光聚焦于收入问题，而不考虑收入不平等在其他方面所造成的伤害，那么对收入不平等是否公正进行判断的依据，就是看这些高收入者是做了造福大众的事，还是自己独占利润。乔布斯去世后举世哀恸，如果这个国家的某个大银行家也英年早逝，是绝对不会受到如此待遇的。

今日的美国就是阐述本书主题的一个极好样板。美国经济自“二战”以来持续增长，其速度虽然不是史上最快，但即使是以历史最高标准来看，这种增长也是值得赞叹的。经济扩张带来了丰富的商品和服务，提高了大众的生活水平。这当然不是一个脱离贫困与匮乏的过程，因为美国在1945年就已经相当富裕了。但即便如此，经济增长对

于大众福利所产生的影响仍然不可低估。人们的居住条件变得更加安全优越；出行非常便捷，为先前所不能及；人们可以在世界范围内获取资讯以及进行休闲娱乐活动（在以前，这只是少数人的专利）。而在通信方面，如今人们的交流方式更是前人所不能想象。当然，和以往一样，经济增长也造成了分化，一些人做得比其他人更好，获得了比他人更多的财富。尤其是从20世纪70年代中期开始，经济增长开始变慢，更缺少包容性。这种分化时常是有益的，因为它创造了新的机会，也对落后者产生了激励，物质收益也因此从惠及少数人逐步变为惠及更多人。在历史近期的美国，这体现在教育与科技的相互竞争中，受教育的美国人数量因此有了大幅增长。

发展与不平等之下落后者的追赶是光明的一面。不那么光明的是，落后者的追赶实际上受到了威胁，所以他们至今也没能真正追赶上来。在历史的长河中，1750年之后，西方迅速发展，而东方和南方却为什么没能做到？历史学家埃里克·琼斯对此有精彩的解释。他认为并非其他的世界没有出现发展，只不过是其他世界的发展总不能持续，而且经常出现倒退。在那些地方，一旦发展开始萌芽，掌权的统治者或者教会人士要么将其据为己有，要么直接将创新活动消灭，因为这些活动影响到了他们的地位。正是因为这种情况，持续的发展一直不能够实现，而那些本可以“下金蛋的鹅”也在刚降生之初就遭到扼杀。在这些社会中，权力的极端不平等致使经济缺乏持续稳定的发展环境，而一条走出贫困脱离病苦的道路也就此被切断。

关于不平等对发展的阻碍，经济历史学家斯坦利·恩格尔曼与肯尼斯·索科洛夫有另外一种解释。他们认为，在那些权力集中于少数人手中的国家，比如在种植园经济中，例如拉美或者相对于美国北部而言的美国南部，富人都会反对大众的解放，同时将受教育的权利限制在他们自己所属的精英群体中。这样就使得大众得不到政治权利以及受教育的权利，因此也就无法为广泛的经济增长创造出相应的机

制。与此形成鲜明对比的是美国较早地开展了具有普遍性的公共教育，而这正是美国经济能够长期增长的一个重要原因。

维护精英利益的制度对经济增长有害，这也是麻省理工学院经济学家达龙·阿西莫格鲁与西蒙·约翰逊以及哈佛政治学者詹姆斯·罗宾逊的观点。那些为本国侨民创建聚居点的殖民主义者会将他们的制度也带到殖民地去（参考一下美国、澳大利亚、加拿大和新西兰等国的历史），而在那些难以定居的地方（比如疾病横行的地方），殖民者往往会建立起以资源掠夺为核心的榨取型政权（比如玻利维亚、印度或者赞比亚）。在这里所存在的制度体系主要是为统治阶层服务的，而不会支持当地的经济发展。榨取型政权通常无心保护私有财产，也不会推进法治，而没有对财产的保护和法治体系，企业家精神和创新精神也难以兴旺。在殖民时代，相对富裕的国家或者人口众多的地区，往往是征服者的目标。如此一来，财富就出现了历史性逆转。在所有被欧洲强权所征服的地方，那些原本富庶的国家现在都变成了贫穷国家，而那些原本穷困的国家现在倒变成了富裕国家。

这种财富的大逆转足以提醒我们，今天我们所拥有的物质繁荣与经济增长并非是理所应当的，不是一旦拥有就不会失去。寻租行为会导致社会的每个群体为日渐减少的总体财富展开更为凶残的争夺，而这种两败俱伤的战斗最终会让经济发展终结。利益集团会以牺牲大众权益的方式来维护自己的私利，而对于大众而言，由于每个人的权益只是损失一点点，因此他们并不会组织起来进行反抗。众多这样的集团所产生的累积效应会从内部将经济掏空并且扼杀经济增长。掌握权势与财富的精英群体以前就做过杀鸡取卵的事情，而一旦经济广泛增长所需要的制度体系遭到破坏，他们也会趁机再次做出扼杀经济增长的举动。

第六章
全球化与大逃亡

“二战”之后，现代国家都出现了前所未有的发展。在很多国家，经济增长使得亿万人民逃离了贫困。死亡率下降，物质生活水平提高，人的寿命延长，生活也变得更为富足。但一如既往的是，各个国家的发展步伐并不一致。增长速度最快的国家缩小了与发达国家之间的差距，但这也使得它们和那些更落后的国家之间距离更远。亚洲那些曾经穷困的国家如今都成了中等收入国家，许多非洲国家与它们之间的差距因此而拉大。

死亡率的下降，尤其是儿童死亡率的下降，使世界人口出现了前所未有的快速增长，一场真正的“人口爆炸”也因此出现。在人口大量增长的情况下，世界贫困人口却在减少，这令不少当年的评论家感到不可思议——在20世纪60年代的时候他们还声称日益逼近的人口爆炸会让世界人民的生活水平受到威胁。伟大的经济学家、诺贝尔奖得主詹姆斯·米德就曾经抱怨说，在20世纪有三大灾难：一是内燃机，二是人口爆炸，三是诺贝尔经济学奖。在他那个时代，多数人认为人口爆炸是对整个世界的威胁；时至今日，仍有人坚持这样的观点。但实际上，在过去的半个世纪中，尽管这个世界上的人口又增加了40亿，地球上这70亿人的生活水平却大大提高了。

不过，对于那些相对更贫困的人口而言，平均值给不了他们任何安慰。从美国的例子我们已经看到，经济增长成果并未被平等地享有。美国并不是一个孤例，很多国家都存在收入差距扩大化情况。国与国之间的不平等是否也是如此？这几十年来，许多当年落后的国家都抓住了“后发优势”，充分利用了那些在发达国家已经成熟的知识

与技术，从而节省了不少时间，少走了弯路。亚洲“四小龙”，即中国香港、新加坡、韩国以及中国台湾，以及后来的中国内地与印度都因此实现了经济的快速增长。但是，并非每个国家都享受到了经济增长的成果，许多50年前很贫穷的国家如今仍然无法追上中国内地、印度或者亚洲“四小龙”。

多少有些令人吃惊的是，尽管有的国家经济增长非常快，但是国与国之间的收入差距却并没有缩小多少。一个国家追赶上了发达国家的同时，另外一个国家也就因此更加落后，在今天，穷国和富国之间的平均收入差距和以前一样大。如果我们以平均收入为标准对所有国家按最穷到最富进行排名，然后将相对贫穷的国家（比最贫困国家水平高1/4的国家）与相对富裕的国家（比最富裕国家水平低1/4的国家）进行对比，会发现，1960年，相对富裕国家的平均收入约为相对贫穷国家的7倍，而到了2009年，它们之间的平均收入差距扩大到了8.5倍。

从“二战”结束到今天这段时间里，人类取得了有史以来最为辉煌的发展成就，堪称人类发展的奇迹。这段奇迹是如何出现的？它如何消灭了旧的不平等却又制造出新的不平等？这些是我们在本章要讨论的话题。我们将深入讨论相关数据，并辨别其真实性。要对全球的贫困以及不平等做出全面评估，要面对诸多困难。首先，在很多方面我们知之甚少；另外，面对那些随波逐流的观点与说法，我们本应有更多的思考，而实际上却未能如此。

如何评估全世界的物质生活水准？

要对物质生活水平进行评估并非易事，即使“收入”这个日常用词其实也非常难以确切定义。除此之外，贫困、不平等这些方面的评估标准，也未必比收入的评估标准更清楚；在进行跨国比较时这种困

难会更为显著。怎样的收入水平就可以免于贫困？在不同的社会环境中居住的人对这个问题往往有不同的看法。即使是国家贫困线也无法确切反映在某个具体社会生活的基本成本，况且，不同的群体对于需求的理解也各不相同。但即便如此，我们还是希望多数的公民和政策制定者可以将贫困线视为一个判断能否生存下去的合理数字。但如果我们要对全世界范围的贫困进行评估，就需要确立一条在全世界范围都合理的贫困线——既适合肯尼亚的内罗毕和厄瓜多尔的基多，也适合巴基斯坦的卡拉奇和马里的廷巴克图。当然，它也需要适合发达国家的城市，譬如英国的伦敦和澳大利亚的堪培拉。要做到这一点，以便对全世界的收入状况进行对比，就需要能够对不同的货币价值进行等价换算。也许我们会将等价换算的实现寄托于汇率，不过，汇率本身对此无能为力。

一种货币如何才能等价转换为另外一种，比如美元如何才能变成印度卢比？这里存在一种每天都会变化的叫作汇率的东西，它表示在市场上1美元能够兑换到的卢比。比如在2013年4月，美元兑卢比的汇率是1：54.33。这意味着，如果我从纽约飞到德里然后在银行柜台前进行兑换，将可以用1美元换得大概50卢比。当然，因为银行需要从中赢利，所以我换得的卢比可能比这个数字少。但是，当离开机场进入城区，我发现，即使是在当地最豪华的酒店里，我用50卢比能买到的东西也比在纽约用1美元所能买到的多得多；而如果是在德里经济学院的食堂，或者是在当地街头，50卢比能买到的食物和1美元能在纽约买到的食物相比简直是丰盛到叫人无法相信。

简单地说，这种情况的出现是因为印度的物价水平要比纽约的低很多，如果将货币按照市场汇率进行换算，那么同美国相比，印度的大多数东西都会很便宜。事实上，根据最新的估算，印度的物价水平大概只有美国的40%。换句话说，如果美元兑卢比的汇率为1：20，而不是现在的1：50，印度和美国的物价水平才是相当的。这种让1美元在两地价值相当的“正确”的汇率，被恰如其分地称作购买力平价汇

率（PPP汇率）。购买力平价汇率是以两地的相同购买力为基础换算两种货币的兑换比率。如果印度德里的价格水平比美国纽约的低，则购买力平价汇率会比外汇市场汇率低。多数贫穷国家的物价水平都比美国的低，因此，它们的购买力平价汇率都具有这种特征。

购买力平价汇率是怎么算出来的？世界上并不存在以购买力平价汇率为基准的市场，所以，计算这样的汇率只能靠统计与发掘。相关研究和统计人员从全球各地收集到数以百万计的物品价格，然后计算出每个国家的平均物价水平。最早进行此类统计的机构是宾夕法尼亚大学。20世纪70年代，宾夕法尼亚大学的欧文·克拉维斯、罗伯特·萨默斯和艾伦·赫斯顿首先对6个国家的平均物价水平进行了计算。多年来，艾伦·赫斯顿一直在做这方面的研究，本书中的很多数据都来自他那里。这些创新者改变了经济学家认识世界、思考世界的方式，没有他们的努力，我们就不可能知道如何对人们的生活水平进行跨国对比。

在这种跨国研究对比中，我们首先会发现，印度这样的情况无论是以前还是现在都普遍存在；相对贫穷的国家，物价水平一般都比较低；国家越贫穷，物价水平也相应越低。很多人认为这个结论不可思议：一个地方的物价水平会比其他地方的低，这怎么可能？如果德里的钢铁或者汽油价格都比纽约的低，那为什么贸易商不去德里买进这些东西然后运到纽约出售？实际情况是，如果将运输成本、税费和补贴考虑进去，钢铁和汽油等物品在纽约和德里的价格差距其实并不太大；但并非所有商品的价格都是如此。比如，德里的理发价格、曼谷的食物价格，放在纽约看绝对非常便宜，但是贸易商对这样的商品或服务却毫无兴趣，这其中是何原因？当然是因为这些服务只在德里或者曼谷提供而不能搬到纽约去。贫穷国家的人民相对穷困，所以这些国家的服务价格也相对便宜，但是，多数价格低廉的服务是无法转移的。

如果任何人都可以在国与国之间自由流动，那么富裕国家的工资水平将会下降，穷国的工资水平则会上升，如此一来，整个世界也会变得更为平等。不过，富裕国家的人并不希望自己的工资水平下降，因此他们反对人口的自由迁徙；而没有自由迁徙，上述结果就不会出现，穷国的工资水平就会继续保持在较低的水平，于是那里的服务，比如理发和饮食的价格也就持续维持在较低的水平。土地价格和劳动力价格也同样无法在穷国和富国之间进行对比。印度或者非洲的住房价格便宜，可是那里的土地不可能搬到美国按照美国的价格进行销售。廉价土地与劳动力的存在，是穷国物价水平较低的主要原因。市场运用汇率手段使得钢铁、汽油、汽车与电脑的价格在各国基本一致，因为这些产品都能够成为且已经成为国际贸易的一部分。但是，一般而言，决定平均价格水平的是那些无法交易的物品和服务，而这类物品和服务往往在穷国相对便宜，所以，国家越穷，其平均物价水平越低。

正因为穷国的物价水平更低，如果我们使用市场汇率来比较各国的生活成本，就会导致结果的谬误。新闻报道经常犯这种错误，而经济学家也时常会落入汇率的陷阱。2011年春，印度政府在印度最高法院（既不明智又显悭吝地）宣称，印度人，至少是印度的非城市人口，每天只需要26个卢比就能够摆脱贫困。这一说法随即被媒体大肆炒作，印度以及国际媒体都报道称，世界银行的贫困线标准是每天1.25美元，按照美元兑卢比1：53的汇率，世行这个标准比政府所定的标准要高出两倍还多！不过，要是按照购买力平价汇率计算，1美元约合20印度卢比，那么世界银行的1.25美元贫困线标准——也就是大概25卢比——就和政府所建议的差不多。即便是大名鼎鼎的英国《金融时报》，也使用了市场汇率来计算美元与卢比比值，声称印度政府所制定的贫困线标准实际上只有0.52美元一天，大大低于世行所制定的标准。但事实上，按照购买力平价汇率，印度政府制定的贫困线更为真实的数值其实是1.3美元，这虽然依然很低，但比起0.52美元这样的错误说法，这个数字已经翻了接近3倍。

联合国开发计划署多年来也在犯同样的错误，一直备受人为夸大贫穷国家人口贫困状况的指摘。当我们谈及贫穷国家人口的生活水平时，只要使用市场汇率，则不论是工资水平、看病费用抑或是交通与食物支出，都会被低估1/3~1/2。贫穷国家的工资水平当然较低，这正是穷国的一个特质，但是过分夸大它们相对于富裕国家的贫困水平却没有任何益处。

当我们对生活水平进行跨国对比，或者是统计全球的贫困状况与不平等状况时，购买力平价汇率永远是正确的选择。在这里，“跨国”这个词意义重大。当我们计算一个国家内部的不平等时，会认为不调整地区之间的差异是正确的选择。以美国为例，在堪萨斯或者是密西西比生活的成本当然要比在纽约低，但是别忘了纽约的生活成本虽高，同其他地方相比它提供的便利也多。实际上，如果人们可以自由选择居住地，那么大城市的高物价水平就意味着这里提供了更多物有所值的便利。正是基于此，我们在对比跨地域的收入差异时就无须做出价格调整；纽约市曼哈顿区的高收入人群绝对比堪萨斯州曼哈顿市的低收入人群生活得更好。但是跨国的对比，比如要比较印度和美国或者法国和塞内加尔，情况就大不相同，因为国与国之间的人口是不能自由流动的。即便与在印度生活相比，在美国生活可以享受到更多的便利（对于这一点我有所怀疑），也不能因此就认为美国和印度的物价差距是生活质量差距的真实反映。所以，当我们对印度和美国的收入进行对比并以此来评估国家间的差距时，就必须引入购买力平价汇率对物价进行调整。

进行跨国对比时，购买力平价汇率要优于市场汇率，但购买力平价汇率也远非完美无缺。对于不同国家的可比较项目，我们可以在各国收集其价格信息，然后进行计算。比如，我们可以收集计算河内、伦敦或者圣保罗地区1公斤大米的价格或者理一次头发的价格。但不是所有的项目都能够很容易地进行对比定价。比如，一个贫穷家庭在农村的自建房屋应该定价多少？在城市贫民窟搭建的一顶帐篷又该如何

定价？富裕国家存在着多层次的房地产租赁市场，然而在贫穷国家，这样的租赁市场还没有形成，因此定价极为困难。在美国，老年人医疗保险等由政府提供的国民服务都非常难以定价，而要对这样的服务进行跨国对比就更是难上加难。国民消费中的很大一部分也是没有市场价格的，对于这样的项目我们只能靠估算——这虽然是一种理智的选择，但是其结果也有可能失之毫厘差之千里。当然，这并不意味着应当回归通常的汇率计算方式，毕竟我们已经知道那种方法是错误的。我们只是要清楚，虽然购买力平价汇率更为准确，但是它也有不可避免的不确定性存在。

对不同国家可对比项目的价格统计，还有需要进一步反思的地方。以男士衬衫的价格为例，在美国，一个标准的统计项目或许是一个知名厂商生产的衬衫，比如一件布克兄弟（美国经典男装品牌）的牛津棉布衬衣。拿着这件衬衣与玻利维亚、民主刚果或者菲律宾等国家生产的男士衬衣进行对比，我们发现自己最终将陷入两种都无法令人满意的选择。在这些国家，一件标准衬衣的价格一般都会很便宜，但是质量也要比布克兄弟的差不少。因此，如果将两者进行对比，实际上并不是在对比两种同样的东西，如此一来，我们就会低估穷国的物品相对于富国的价格。另外一种选择就是在这些国家费尽全力找出和布克兄弟类似质量的衬衣再进行价格对比。这样的衬衣，或许只在这些国家首都最好的商场里有售。但是这样的对比又会有相反方向的风险：我们能够在这些国家找到这样的衬衣，然而，这样的衬衣只在这些国家最贵最高档的商店中出售，且只有为数不多的权势人口才穿。这样，至少对于普通人来说，我们高估了这些国家的物价水平。如此，两个相互矛盾的目标之间开始进行拔河比赛：是只统计国与国之间可对比项目的价格呢，还是只统计人们购买的有代表性的商品价格？极端情况下，如果在一个国家意义重大且使用广泛的商品，在另外一国全然不存在，那么这种对比就会失效。比如，画眉草是埃塞俄比亚最主要的粮食作物，但在世界其他地区这种作物非常鲜见；豆腐

是印尼人的日常食品，但印度人就很少吃；因为宗教因素，很多伊斯兰国家都没有酒类产品出售。

即便所有商品的价格都可获得，不同国家的人对不同的商品也有不同的需求偏好，在不同商品上的支出也不尽相同。我在英国长大，如今却住在英国之外。这里就举一个大家都熟悉的例子：在英国，有一种几乎可以归为生活必需品的食物叫作马麦酱。这是一种非常咸的酵母萃取物，是酿酒产生的一种副产品，最早由路易斯·巴斯德发现，随后被授权给一家英国的啤酒生产商生产。在英国，马麦酱价格便宜且消费量很大，卖的时候都装在大黑罐里；但是在美国，也就是我现在住的地方，虽然马麦酱也能买到，但价格变得很昂贵，而且包装也换成了小的。马麦酱是一种定义明确并且可以进行精确对比的商品，在英美两国，它的价格也很容易统计，但是，英国人对马麦酱的消费量要比美国人多很多。所以，若是以英国人的商品消费习惯来计算对比英美两国的物价水平，就会发现美国的价格水平要比英国的高；反过来，美国人热衷的全麦饼干和波本威士忌在英国没什么销量，价格也相对要高，若是以美国人的商品消费习惯来对比两国物价，那就会得出英国物价水平高于美国的结论。

英美这类富裕国家之间差距较小，所以无论是使用美国的商品进行比较，还是使用英国的商品做比较，其结果都不会有太大差异。但是，马麦酱这个例子说明了进行跨国物价比较的一个基本问题：每个国家都会消费更多在其国内相对便宜的商品，而对那些相对昂贵的商品消费较少。因此，如果用国内“一篮子”商品的价格为基准来评价国外的消费水平，就难免有高估国外生活成本的风险。如果我们以国外的“一篮子”商品价格为基准，则又可能低估了国内的相对成本。在实践中，统计人员往往折中，以求出一个平均值的办法来解决这个问题。

折中是一个明智的选择，但也不能解决所有问题。当我们将英国的物价水平同西非国家喀麦隆的进行对比时，这一点就清晰可见。和

很多非洲国家一样，在喀麦隆乘飞机旅行非常昂贵，因此使用航空旅行服务的人很少。但在英国坐飞机就很便宜，即便是相对不怎么富裕的人也可以乘飞机到国外度假。以喀麦隆的航空价格来衡量英国的价格水平，就会显得喀麦隆的物价极高。折中一下将对解决这个问题起到一定作用，然而无论如何，航空价格水平还是对喀麦隆的购买力平价产生了极大的影响。虽然喀麦隆的航空服务近乎为零，但如果将航空价格考虑在内，则喀麦隆的物价水平还是会高出2%~3%。在包括贫困评估等在内的一系列情境中，跨国物价的对比常常要依赖一些没有什么意义的东西，这真是极为荒谬的。在这里，英国和喀麦隆的问题就在于两个国家的差别太大了，而英国和美国之间就没有这么大的差距。

不过，与中美之间的物价水平差距相比，英国和喀麦隆之间的差别绝对是小巫见大巫。依照世界银行的最新测算，2011年，中国的人均国内生产总值达到了5 455美元，美国的则是48 112美元。也就是说，美国的人均收入大概是中国的9倍。但是，这样的收入差距是以市场汇率计算的，没有考虑中国的物价水平只有美国的2/3这个现实。如果改用购买力平价汇率这个更好的指标，我们将会发现，美国人的收入只有中国人的5.7倍，而不是8.8倍。对于军人或外交官，一个国家在世界上的影响力更多是依靠其资源总量，因此他们更关心这两个国家的绝对经济总量。而要计算这一数值，就需要根据中国人口与美国人口的数量比例将中国的数值乘以4.31。这样我们就会发现，中国的经济总量为美国经济总量的3/4。考虑到中国正在以比美国更快的速度发展并且会保持这种趋势，可以预测，在不远的将来中国的经济总量将会超过美国。如果中国的经济增速能一直保持比美国的高5个百分点，那么中国超过美国只需要6年。

在上面的讨论中，我们对于数据的使用建立在购买力平价汇率与市场汇率一样可获得的基础上。但是我们知道，马麦酱的问题、喀麦隆的航空旅行问题，以及对典型的可对比项目进行类比时所产生的不

确定性，都会影响购买力平价数据，真实的购买力平价数据可能会比我们的数据更高或者更低。在与艾伦·赫斯顿展开合作研究时，我们发现，如果将类似马麦酱的问题考虑在内，或者更确切地说，如果我们考虑用中国或者美国的“一篮子”商品来对价格数据进行平均，则计算所得到的购买力平价数据将会有大约25%的误差。所以我们只能说，2011年，按照国际元计算的中国人均收入为美国人均收入的13%~22%，而在总量方面，中国是美国的56%~94%。当然，这样的数据范围太大，如果做一些折中处理，得到的结果将更便于使用。但是我们需要清楚的是，折中毕竟是针对那些没有完美解决方式的概念性问题的一种比较武断的解决方案。

在中国这一特殊的例子中，还有其他问题影响着最终结论的准确度，其中最为重要的可能是那个长期存在并仍未尘埃落定的争论：中国官方公布的经济增长速度如此之快，其数据是否可信？很多学者都有这样的猜疑。那么，如果数据真有问题，我们应该如何对这样的数据进行调整？

我不想给大家留下一种跨国对比难以展开的印象，也不想让结果总是存在太大的误差。1949年，我当时的导师——剑桥大学的理查德·斯通问我：“为什么我们要对美国和中国或印度等国家的相关情况进行比较呢？这里面有何可能的利益关切？谁都知道从经济层面看，一个国家非常富裕另一个国家非常贫穷，但它们之间具体的差距是30倍40倍还是其他，这样的事情重要吗？”时至今日，中国和印度的经济水平已经大大高于1949年时的情形，不用说美国的五角大楼和国务院，就是大众媒体也一直在关注到底中国经济是否已经超越了美国。此外，同我老师的时代相比，如今我们在数据收集以及思考方法上都有了极大的进步，所以，我们现在的确想知道，富国和穷国之间到底差距多大。当然，不确定性还是存在的，尤其是当我们将富裕国家和中国、印度或者更为贫穷的非洲国家进行对比时，这一点更为明显。而富裕国家之间的经济结构类似，相互对比时不确定性相对较少，因

此下结论时较有把握。比如对于加拿大、美国或者西欧国家而言，市场汇率和购买力平价汇率的差别就比较小，因此在对这些国家进行对比时，我们的立论基础就比较牢固。

全球增长

“二战”使得很多欧洲国家陷入经济和社会的混乱，但在战争结束后，较为富强的国家经济快速增长，战争的创伤被抚平，新的更高水平的繁荣出现了。经济增长使得这些富裕国之间家的社会福利水平也越来越相近，和富裕国家与世界其他地区之间的差距相比，富裕国家之间的相互差距已经变得非常小。图6－1显示的是24个富裕国家的国民收入变化（经过物价调整）情况。尽管目前关于国民收入的衡量标准远非完美，这些富裕国家的数据却相对可信，购买力平价汇率的计算也较为可靠。和第四章的图4－4一样，图6－1也是一个箱形图，其中，箱体顶部和底部到线须部分，分别表示的是收入水平位于顶端1/4和底端1/4的国家，而中间的箱体，代表剩下的一半国家；箱体中间的横线，表示收入中位数。线须长短表示的是数据的离散程度，而另外一些箱形图之外的小点，表示极端个例。

图6－1显示，同美国一样，世界其他地区的富裕国家也出现了经济增长放缓的趋势。在20世纪60年代的“战后黄金10年”，这些国家的年平均经济增速超过了4%，这意味着只需要10年时间这些国家的国民平均收入就可以增长50%。但到了20世纪70年代，富裕国家经济增速普遍放缓，下滑至2.5%；到了80年代和90年代，这一数字又下降至2.2%；进入21世纪的第一个10年，这一数字则只剩下不到1%。图中各国经济增速下滑如此明显，原因在于这一数据的统计始自战后你追我赶的经济快速增长期，而以这几年的金融危机作为结束。从废墟和混乱中走向复苏，虽然也非常艰辛，但和创造前所未有的收入水平相比，还是比较容易实现的。人们知道如何从头再来，要达到这样的目

的，只需要重操旧技，而无须从无到有地创新。不过，一旦重建完成，新的增长就需要依赖新的生产方式，而开垦处女地比翻一遍旧沟渠要复杂得多。当然，在一个相互联系密切的世界，创新会很快从一个国家传播至另一个国家，尤其是那些国情相似的，因此，发明创造的重担也就由多个国家来共同承担。这样的密切联系本身就有利于经济增长。

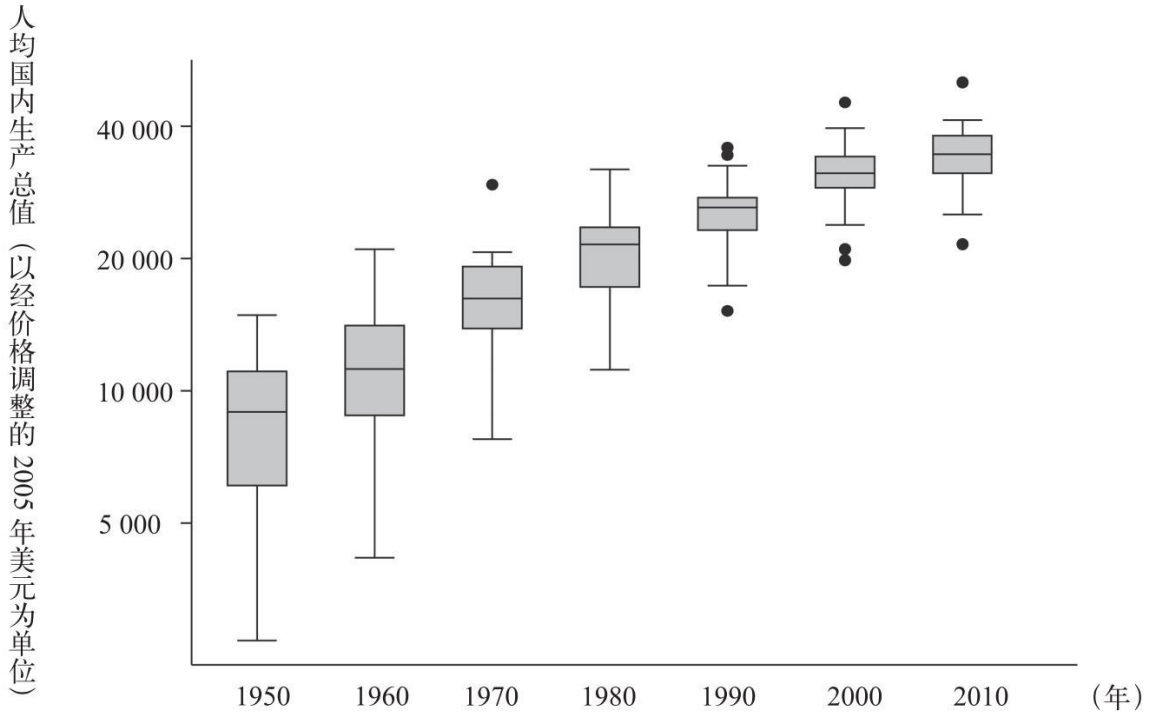


图6－1　24个国家的人均国内生产总值

注：24个国家分别为澳大利亚、奥地利、比利时、英国、加拿大、丹麦、芬兰、法国、德国、希腊、冰岛、爱尔兰、意大利、日本、卢森堡、荷兰、新西兰、挪威、葡萄牙、西班牙、瑞典、瑞士、土耳其和美国。

全球化使商品和信息的转移成本大大降低，商品和服务都得以在成本最低与效率最高的地区生产或完成；某个地区的新发现也可以在极短的时间内被其他各地采用。吸烟有害健康这种认知，或者降胆固醇药和降压药等新医疗手段，都会在极短时间内国际化，从而使得富裕国家的人口在健康和收入水平上越来越接近。对于这些国家而言，尽管进度各有快慢，但是良好的政治制度、医疗制度以及经济体系都

会保证新技术得到应用，于是，国与国之间的收入差距就出现了一次显著缩小的过程。尽管近年来各国物质进步的步伐已然放慢，但新技术在实现了缩小健康差距的作用之后，仍旧在降低收入不平等方面发挥着作用。

但是，国与国之间平均收入差距的缩小并不能告诉我们一个国家内部的具体情况。从美国的例子我们已经看到，平均收入的增长其实并没有被广泛享有，国家之间的差距缩小，并不能说明富裕世界所有公民的收入差距也在缩小。比如有两个群体，原本是分离的，但如今融合在一起。如果这两个群体内部的成员都各自分化，那么这种内部的整体差距就会抵消甚至大于两个部分合并所引发的差距缩小效应。从整体上看，如果我们忽略国家之间的差别，将会看到，人与人之间的收入差距是呈增长趋势。后面我讨论全球整体的不平等时会再涉及这一话题。

对于我们而言，或者至少是对于生活在富裕国家、出生在1945年之后的人们而言，这个世界就是一个经济不断发展，而国与国之间差距不断缩小的世界。我们会认为高水平的物质生活是理所应当的，经济也会持续增长下去，国与国之间的收入和健康差距缩小，旅行变得更简单更便宜也更节省时间，信息也可以随时随地轻松获得。

但事实上，除了富裕国家，其他地方全然不是如此。图6－2也是一张箱形图，但与图6－1不同的是，图6－2不仅仅包括富裕国家的收入数据，还包括了所有贫困国家的数据。如预想的那样，当我们将贫困国家的数据包含进来时，平均收入水平的分布范围变大、所有的箱体部分变大、线须部分和小点所分布的范围也进一步变大。同之前部分国家的数据相比，整个世界范围的数据可靠性要低一些，而衡量标准存在的误差，也会导致收入的分布范围比真实情况要宽。一个不太明显却更为有趣的现象是，当观察全世界的平均收入分布时，我们发现，国与国之间的收入不平等状况并没有随着时代前进而出现缓和。图中，20世纪50年代的箱体部分应该先忽略掉，因为当时很多国家没

有相关数据，同时不少非常贫穷的国家被遗漏，造成这一时间段的箱体部分位置过高，长度也过短。1950年之后，每个年代的箱体部分长短也几乎没有变化，如果我们看下面部分的线须长度，会发现实际上收入分化扩大了，尤其对于世界上的贫穷国家而言，情况更是如此。

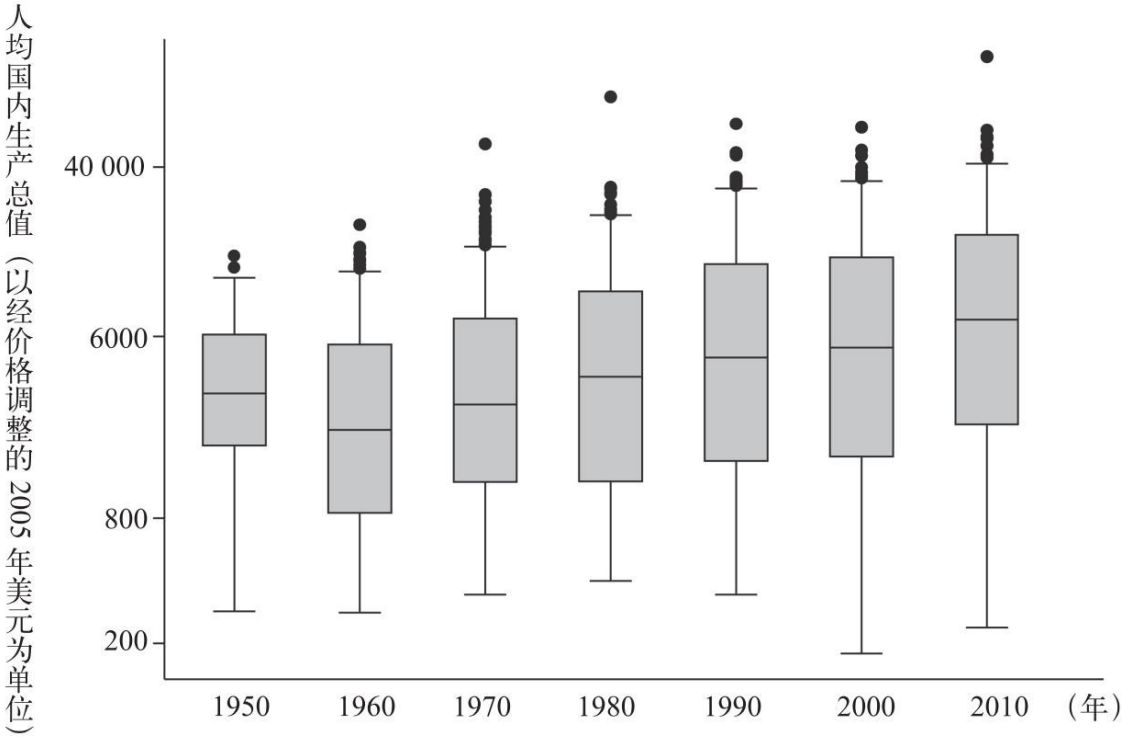


图6－2　世界各国的人均国内生产总值

新的思想和新的生产方式推动了经济增长，新的思想理念也在世界范围内快速传播，富裕国家间的平均收入差距因此出现缩小。但是这一时期，一个更为让人迷惑不解的事情是：穷国的经济并没有借这个机会追赶上来，而这正是图6－2和图6－1看起来如此不同的原因。技术与知识是富裕国家实现高物质生活水准的基础，而这些技术与知识也同样为许多贫困国家所获得。但是，占有同样的技术与知识却无法保证所有的国家都获得同样的生活水准。要想让生产像富裕国家那样运转起来，穷国也必须拥有富裕国家那样的基础设施，比如公路、铁路、电信、工厂、机械等；也必须具备与富裕国家同样的教育水

平。但是，对于穷国而言，它们需要花费很长的时间和财力才能实现这样的目标。当然，富国与穷国之间的鸿沟会给穷国无穷的激励，让它们在基础设施与设备上加强投资。罗伯特·索洛在论文中提出了一个经济学的经典论断：随着时间的推移，全球平均物质生活水平肯定会趋向一致。但是，这样的情况为何到现在也没有出现？这仍然是经济学的一个核心问题。对此最好的解释或许是：穷国缺少相应的制度体系，比如它们缺少有作为的政府部门，缺少可执行的法律和税收体系，缺少对知识产权的保障，缺少相互信任的传统等；而这些都是实现经济增长的前提条件。

贫穷国家的经济增速并不比这些富裕国家低，有些时候甚至比它们高。但是，当一些国家快速发展、日渐追赶上来之时，总有另一些国家被进一步地甩在了后面。各个贫穷国家间的实际发展情况差别巨大，一些国家能够抓住机会迎头赶上：从1960年至2010年，亚洲的一部分国家和地区，包括中国内地、中国香港、中国台湾、马来西亚、新加坡、韩国和泰国，以及非洲的博茨瓦纳，都在以每年超过4%的速度增长。在过去的50多年中，这些国家和地区的国民平均收入增长超过了7倍。与此同时，中非共和国、民主刚果、几内亚、海地、马达加斯加、尼加拉瓜以及尼日尔等国，在2010年时的情况比它们在50年前的还要糟糕。还有不少国家也是这样，只不过我们找不到相关的数据（比如阿富汗、吉布提、利比里亚、塞拉利昂和索马里等，20世纪60年代属于东欧集团的几个国家也是如此）。一些国家经济快速发展，与其他国家的差距本应不断缩小，但却又在其他方面出现较大失误，使得它们在缩小与他国收入差距方面以失败告终。

中国和新加坡是两个都在快速发展的国家，但是中国的人口是新加坡的300多倍。另外一个大国印度在发展速度上未能与中国比肩，但是自1990年以来，其经济增速也一直保持为世界平均增速的2倍。尽管中国和印度只是两个国家，但是它们在世纪末的快速发展意味着，世界上约40%的人口坐上了快速发展的列车。与之相反，在经济增速出现

倒退的很多国家中，出现了不少小国的身影（当然有很多例外，比如民主刚果人口很多，同时经济发展也极其失败）。

如果不看世界上有多少国家出现了高增长，而看有多少人口享受到了高增长，那么全球的经济增长形势将更为乐观。在1960年以后的50年中，全球国家的收入年平均增长率为1.5%，但是全球个人的收入年增长率为3%。中国和印度人口众多，它们的发展速度也比一般国家的要快许多。

要理解这一事实，不妨把全世界的人口想象成一支队伍，队伍里每个人都举着各自国家的旗帜，如同在参加规模盛大的奥运会开幕式。他们纷纷以各自所在国家的收入增速速率前进。结果我们发现，印度人和中国人作为一个梯队走得非常快，而刚果人和海地人则在倒退。这时候我们观察整个群体，会发现其中2/5的旗子是中国和印度的，这一队人马一开始处在队伍最末的位置（在1960年时这两个国家都很穷），但他们稳步向前，虽然尚未到达最前方（他们离最前方的欧洲人和北美人还有很远的一段距离），但也已经到了队伍中间的位置。当然，并不是这两个国家的所有人都在以同样的速度前进，他们内部也产生了分化，一部分印度人走在了另外一部分印度人的前面，一部分中国人走到了另外一部分中国人的前面。但是，现实是，这两个国家很高的平均增速，还是让亿万的人民脱离了贫困。虽然全世界各个国家之间的整体差距没有出现任何缩小，但是由于人口众多的中国和印度快速向中等收入国家迈进，这就让整个队伍，也就是全世界的人口看起来都一起向前了。

当谈到全世界人民的收入不平等差距是否缩小了这个比较宏大的议题时，我们经常因不确定性而给出模棱两可的回答。我们当然可以给出更确切的回答，但这需要解决很多关键衡量标准不确定的问题，比如中国的经济增速——有大量的专题文献试图解开中国国家统计那些令人费解的谜团。虽然多数作者都认为中国的官方数据被夸大了，但到底夸大了多少我们不得而知。对于中国的购买力平价汇率，我们

也无法进行合理估算。中国的购买力平价受到太多不确定因素的制约，中国政府也没有参与任何相关的物价收集统计。如果世界不平等趋势的扩大或者缩小速度非常快且明显，那现有衡量标准的不确定性倒是无关大局。但实际情况是我们对此一无所知。

至少在过去的1/4世纪里，中国和印度这两个世界上人口规模最大的国家可以跻身于世界上发展最成功的国家之列。这是巧合，还是因为它们的人口庞大所以发展迅速？其他的一些大国，诸如巴西、印尼、日本、俄罗斯以及美国，在某一段时间的经济表现也会好于世界平均水平，然而却都不具备中印如此持久的增长动力。人口规模当然给“金砖国家”（巴西、俄罗斯、印度以及中国）带来了一些优势，毕竟人口众多，杰出的外交团队、有能力的官员、训练有素的领导层、一流大学所需要的教工队伍等都有人才储备。如果是一个人口极少的弹丸小国，这些发展所需的人才不可能同时得到满足。此外，如果科学发现——或者对于穷国而言更确切的说法是，改造旧知识使之适应新环境——更多的是依赖科研人员的绝对数量，而不是其在总人口中的比例，那么，显然人口规模大的国家更具优势。

一位著名的物理学家曾经问我现在的研究方向是什么，我告诉他是全球贫困的衡量与评价。非常有趣的是，他又问我研究的是哪个国家，我回答说“印度”。这时他跟我说：你在胡说八道，印度是世界上最先进的国家之一。如果是以科研人员的总量而非人均收入或者贫困人口的数字计算，这位物理学家是对的；而如果科研工作的溢出效应可以让每位国民都受益，那么人口规模大的国家显然更具优势。但是，这种规模优势是否足以推动经济的快速增长？人口多的国家经济增速快还有没有其他原因？这些都是尚没有确切答案的问题。

至于为何一些国家增长速度快一些国家增长速度慢，这里仍有很多未解的谜团。事实上，世界上并不存在任何增长一直快或一直慢的国家。至少在过去的半个世纪中，在这一个10年增长较快的国家，到下一个10年或者下下个10年，往往未能保持快速增长的势头。日本曾

经被认为是经济高速增长的永恒之地，但如今已风光不再。印度是现在增速最快的经济体之一，但是在其国家存在的大部分时间里，它的增长一直维持在低速水平，甚至出现过零增长的局面。中国是当前的长跑明星，以历史的标准来看，中国当前的增长所持续的时间之长是极不寻常的。经济学家、国际组织以及其他的评论者都喜欢对几个高速增长的国家进行研究，试图找出它们的共同特征。这些共同特征会被列为“增长的秘诀”，只要未被证明失效，这些“秘诀”就会被一直大肆宣扬下去。同样，很多人也会盯住那些失败的典型（指收入处在最底层的那10亿人），然后总结出一些失败的特征来。这两种类型的努力，就像一个进赌场玩轮盘赌的人，刚上来就押注赔率极高的零号，除了掩盖我们根本上的无知之外毫无用处。

这些研究上的愚蠢，不禁让我回想起自己年轻时在苏格兰的一幕。当我还是小孩子的时候，不太了解经济增长情况，当然也不关心这种事，我们更多关心天气的变化。苏格兰通常寒冷潮湿多风，但在1955年和1959年，苏格兰夏季出现了长时间的温暖天气。在那些日子里，我们尽情在林间与水上玩耍，度过了一段美好的日子。是什么带来了那样的好日子？我经常思考这个问题。有一阵子我觉得这是因为我当时还在上小学，童年烂漫才是我感到欢乐的关键。但是大我几岁的表兄戴维却提醒说，当时他已经上中学了，也过得很开心，既然这样，那我所认定的小学关键论自然就是错误的。后来我又记起来，1955年和1959年恰好都是保守党在台上执政，所以或许欢乐时光之关键，不是小学教育问题，而是政治问题。当然，很明显我这样的推论是在胡扯，但那些基于巧合就想为某种成功或者失败做出愚蠢概括的人又何尝不是在胡扯呢。这跟伊特鲁里亚人和罗马的占卜师用鸡的内脏来预测未来是一样的。

经济增长、健康发展以及人口爆炸

“二战”之后的60年间，世界人口死亡率出现了前所未有的下降，而人均预期寿命则出现了前所未有的增长（详见第四章），与此同时，人均收入也出现了快速增长。这些发展奇迹的出现，远远超出了此前人们的普遍预测，甚至可以说是和人们的预测大相径庭。

细菌致病理论的传播使得贫穷国家也获得了虫害防治技术、清洁水供应、疫苗接种以及抗生素，千百万人尤其是儿童因此得以幸存。儿童存活率的大幅提高带来了人均预期寿命的快速增长，也使得穷国人民的生存机会渐渐追赶上了富裕国家人民，千百万原本会死去的儿童得以幸存。预期寿命的大幅增加人人乐见，但是它带来的全球千百万人口增长却并非人人欣喜。世界人口用了几乎整个人类历史的时间，才在19世纪初达到第一个10亿。1935年左右，全球人口达到20亿，也就是说仅仅用了大概125年的时间，世界人口又增长了10亿。到1960年，即仅仅又过了25年，世界人口就增加至30亿。1960年世界人口的增速达到了历史最高的2.2%，而此后世界人口的增速并未出现下降，这样的增长速度意味着，世界人口在32年之后就可以翻倍。从这个角度看，人口正在爆炸性增长的说法并无任何夸大。

在20世纪60年代，人口的爆炸性增长引起了社会的普遍关注，发达国家的普通大众、政策制定者、学术机构、基金会以及国际组织等都开始对人口爆炸问题产生警惕。人们对此的关心多数是出于人道主义，毕竟很多穷国已经很难养活自己的国民，而更多人口的出现，肯定会让现实更加雪上加霜。这就好比一户贫困人家，省吃俭用才能够准备上一顿粗茶淡饭，结果发现还有一堆没饭吃的亲戚等在大门外。大规模的饥荒似乎近在眼前。在那些游览印度的游客看来，印度人口实在是太多了，而当听说印度人口还会出现亿万数量级的增长时，他们惊骇无比。的确，对于那些第一次来到印度的西方游客，德里和加尔各答贫民窟里的穷苦潦倒和疾病蔓延，满街的乞丐、麻风病人以及伤残儿童，在街上随地大小便的人们，或者仅仅是如此密集的人群，

就足以让他们震惊。如果未来还有更多的人口出现，那这地方岂不是会更糟糕？

国家安全也是一个为人所担忧的问题。日益增长的贫困肯定会成为社会主义发展的沃土，这种情况已经在中国出现，所以美国及其盟友必须竭尽所能避免其可能引发的多米诺骨牌效应。此外，还有一些大众不太注意的问题，也引发了部分人士的担忧。比如，优生理论一直十分关注人口的“质量”问题。尽管纳粹德国失败之后，优生学的概念已经不太流行且不受重视，但还是有人担心贫穷而且未受教化的人口可能比富有且受教化的人口增长得更快，从而威胁人类的未来。更极端的是还有人以肤色问题为借口，要求对非洲和亚洲的人口增长加以控制，为此，不少国家制定外交政策，国际组织也发放贷款，基金会更是提供援助，它们这么做无非是为了让这些穷国少生点孩子，控制好人口规模。至于这些真正在生养孩子的贫穷国家是怎么想的，成了一件无关紧要的事情。

为什么人口越多就越贫穷这样的思维如此普遍？有一种看起来显而易见的解释是：如果这个世界上的人口增加，那么人均所享有的食物和其他商品就一定会变少。不过，在经济学家看来，这种解释可谓是一种基于总量固定论的谬误：信奉这种理论的人认为，某种事物的总量是固定的，因此，人口的简单算术增长会引发匮乏的发生——这就像一个穷苦家庭吃晚餐时突然来了一群不速之客，必然出现食物不够分配的情况。但是我们知道，如果这些不速之客是带着食物来的，那么，这次聚餐很有可能无论是在营养还是社交方面都超出我们最初的设想。所以说，人口增加是否会引发贫困，并不是一个简单的算术问题，而是取决于人口增长所付出的成本以及收益对比。对这个问题做一个最简单的解释，那就是：多了一张嘴，但也多了一双手。这个解释虽然过于简单，但是与认定新增人口没有任何贡献的总量固定论相比，它还是更接近事实的真相。

我们还需要看到，亚洲和非洲在人口爆炸性增长期间所出生的孩子绝大多数都是父母主动的选择。但在当年，即便是这样的说法有时候也会遭到质疑，亚非的人们被看作性欲的奴隶，而孩子就是这种欲望之下不幸而又不可避免的后果。尽管在那个时候并非所有人都知道如何方便而又低成本地避孕，但是有绝对的证据可以证明（如果这个还需要证据的话），即便不是每个家庭都是如此，总体而言每个孩子的降生都是父母理性思考后的主动选择。所谓无限的欲望不过是我们西方人的一个借口，利用这个借口，我们对穷国进行所谓的“帮助”，让它们的人口减少生育。实际上不是他们不想要孩子，而是我们不想要孩子。没有人能证明这些国家的人真的想要得到这样的帮助，也没有证据证明减少生育就能对生活水平的改善有所帮助。事实上，一切恰恰相反。

父母想要多生孩子，并不必然意味着孩子越多这个社会越好；多生孩子的有些后果，父母也不清楚，而有的即使他们清楚，也可能会忽略。一个家庭的孩子增多，其他家庭的负担也会增加。当生养一个孩子的成本都是由这个家庭自己负担时，我们相信，父母们会仔细衡量其成本和收益，而只有收益大过成本之时，他们才会做出生孩子的决定。孩子的出生或许会减少家庭中其他成员所享受到的资源，毕竟没有哪个孩子生来就能够为家庭经济做贡献。但是，如果考虑到未来的经济前景，以及为人父母的欢乐，完全可以说，多一个孩子就可以给家庭多增添一份幸福。我们或许会担心，一些父母生孩子不过是为了压榨或者虐待他们，即便有这个可能，也不能证明别人就能替这些孩子做出更好的选择。当多生孩子也会增加其他家庭的负担时，随之而来的是一些更为严肃的讨论：孩子多了，学校和医院可能更拥挤；公地、清洁水、能源会相对减少；全球变暖进程加快。这些被认为是由人口过多所导致的后果，通常被称为“公地悲剧”。而长久以来，是否需要以控制人口的方式来解决公地悲剧问题，是人们争论的一个焦点。

围绕着公地悲剧解决问题，人们提出了多种多样的方法。经济学家倾向于使用价格方法来解决此类的问题。有时候征税可以使人们关注某项活动的社会成本，而如果不征税人们就可能完全漠视这些成本的存在。一个经典的例子是在全球范围内征收碳排放税，这项征税活动将非常有助于解决全球变暖问题。但是此类策略也存在问题，因为要确定这样的税种，其前提是要达成一定程度的政治共识，但实际上这是非常难的。而诸如能源的获取、公地的使用，以及水权的归属等地方性问题，也需要依靠地方性的政治协商来解决。虽然从来无法保证一定会有相适宜的制度建立起来以满足相关政治行动的需求，但是地方政府的政治商讨确实可以解决很多争端，同时阻止人们将成本转嫁给其他人。医院和学校的配给也可以通过地方或全国性的政治协商予以解决。一个恰当合理的政治体系，应当包含某种限制家庭规模的经济或者社会因素，而如果能以民主的方式进行人口控制，则可能是解决公地悲剧以及相似困境的较好举措。但是没有证据能证明外来者，包括外国政府、国际机构或者基金会等进行的人口控制会起作用。这些机构有自己的利益诉求，除此之外，对于那些所谓它们正在帮扶的人民的生活，它们的所知也经常极为有限。

很多以控制人口为名的活动都对穷国造成了伤害，甚至酿成严重的灾祸。印度就存在极为严重的滥用控制人口措施的现象。在印度，政府推行了所谓的自愿绝育政策，但事实上，这项政策常常变成强制性措施。虽然直接推行绝育政策的是印度的政客与官员，但是美国国际开发署和世界银行等机构不但鼓励这样的举措，还为之提供智力和财务支持，因此，对于这种人口控制手段的滥用，它们也负有很大责任。

尽管世界末日的预言弥漫，但人口爆炸性增长却并未让世界陷入饥荒和贫困，正相反，过去半个世纪的真实情况是，人口死亡率大幅下降导致了人口爆炸，但与此同时，全世界的人口实现了大规模脱贫。这样的结果是如何发生？我们最初的预测为何会错得如此离谱？

当然，当时也有正确的预测。经济学家及人口学家朱利安·西蒙当初就不断地挑战“末日说”，他所做出的预言今天看来都惊人的正确，其大量的论证今日也广为人们所接受。在其著作《最终的资源》（*The Ultimate Resource*）中，西蒙称，土地和自然资源终有一天会被耗尽，它们都绝非繁荣的真正源泉，繁荣的源泉是人。每新增加一个人，虽然多了一张嘴，但也增加了一个未来的劳动力，从长期看，这将使得平均收入与人口规模失去关联性。不但如此，一个新人所带来的，还有创造性的思维。这些新增人口所带来的某些新理念，不仅可以为他们的雇主带来利益，也会造福全人类。如果说多了一倍吃饭的嘴同时多了一倍干活的手相当于什么都没有改变，那么这些新增头脑的新创意新理念，则可以提高每双手的工作效率。当然，不是每个新生人口都能变成爱因斯坦、爱迪生或者亨利·福特，也并非每一种新的理念都能够造福全人类。但是，理念可以共享，所以不必人人都是天才，只要一种有益的理念在各地得到实践，那么受益的就是使用它的所有人，而绝非仅仅是这种理念的创造者本人。更多的婴儿诞生，意味着人人都要承受新增人口的成本，比如拥挤的学校和医院。但是，人的增加却可以带来新的思维方式与生产方式，而这些都是经济增长的最终基础，也是人类摆脱贫困与病痛的工具。这些新的益处累积起来毫无疑问将远远超过新生人口所需要的成本。如果这样的说法成立，那么20世纪50年代和60年代的健康改善就为这个世界带来了双重好处：不但人均预期寿命增加，人口的爆炸性增长也带来了全球知识与创造力的爆炸性增长。

经济学家兼人口学家戴维·林在美国人口学会2011年的主席报告中指出，过去50年是全球历史上人口增长最为迅速的时期，同时这一时期全球经济发展繁荣。这有赖于多种因素，其中一个因素就是生育率的下降：在儿童死亡率出现前所未有下降幅度的同时，家庭减少了生养的子女数量，而更关注生育的质量。在以前，那些可能生下来就死掉的孩子，如今再也“不需要”降临人世，这不但减少了妈妈生育的痛苦与危险，也使得父母双方都避免了可能的丧子之痛。之前我们

总说，儿童死亡率降低的最大好处是避免了亿万儿童的死亡，但其实它也让人们得以有机会过上更好的生活。事实也的确如此，父母，尤其是母亲的生活方式因为养育子女的减少而发生了改变。她们有了参与其他活动的时间，比如接受再教育或者走出家门就业。她们也得以把更多的资源和时间投入现有孩子的养育和发展之中。

儿童死亡率下降意味着父母在减少子女生育数量的同时，其能够长大成人延续香火、继承财产的子女人数却没有减少，与此同时，父母们的付出和所经受的风险大大下降。生育率的下降并不是突然出现的，而是经过了大概10年的转变过程，否则也就不会有人口爆炸了。但也正因为生育率呈现下降趋势，所以人口爆炸也只是一个“历时较长的短暂现象”。这段历史大概是这样的：最初，出生人口和死亡人口基本平衡，然后是出生人口大大超过死亡人口，经过一段时间以后，出生和死亡人口重新平衡，但是新的平衡是建立在出生人口和死亡人口都比1950年大大降低的基础上。世界人口的年均增长率在1960年达到了2.2%，到了2011年这个数字下降了一半。在死亡率大幅下降和生育率开始下降的这段时间差内，大量人口出生，世界人口大幅增长。一开始，这些人处在儿童期，需求远远大于产出，然后他们进入成年期，开始有生产力和创造力，最后他们进入老年阶段。如今，他们中的很大一部分人已经退休。

林也强调，在人口增长的挑战面前，世界经济仍然取得了巨大成就，这也是本书一直在阐述的主题之一：社会本身会想方设法化解新问题。这一方面是依靠新的生产方式，毕竟人口爆炸性增长的同时也带来了更多创新的头脑；另一方面是依靠建立新型的激励机制。绿色革命以及其他的创新提高了农业的生产力，并使得食物的生产速度超过了人口的增长速度。全球化使得生产可以在全世界范围内进行有效配置，从而促进了全球的经济增长。有限的资源得到了保护，新的能源替代品也已出现。价格体系在建立激励机制过程中扮演了核心的角色——如果非再生资源变得极度稀缺，其价格就会上升，于是人们要

么减少使用量，要么寻找替代品；或者是推动直接的技术变革，找到一种无须使用这些能源的新生产方式。

不过，经济学家指出，盲目地相信价格机制会贻害无穷，事实有时候的确如此。但是，不管是经济学家还是批评家都一致相信，如果重要的资源没有与其价值相适应的价格，人们无须成本就可以使用，那将是更为危险的事情。没有价格，就不会有动力减少对这些商品的使用。这方面一个最为突出的例子就是全球变暖问题。如果这个问题得不到解决，全球变暖将成为对全球经济持续性增长最为严重的威胁之一。

绝大多数当年的社会学家和政策制定者都对人口爆炸结果出现了误判，由此做出的错误决策给成百上千万人造成了巨大伤害。20世纪人类有许多重大的知识性和道德性错误，在人口问题上的误判与政策失误，是其中最为重大的错误之一。

避孕本身并没有错。避孕行为使得夫妻可以控制生育率，让自己和子女都从中受益。避孕用极低的成本实现了对生育率的有效管理，也让全世界女性受惠。和很多其他类型的创新发明结果一样，最早从避孕中受益的仍然是富裕国家的人们，而这也就同时带来了一项新的全球不平等。于是，在全世界范围内普及新的避孕手段以缩小不同国家之间的差距，就顺理成章成为一项需要优先考虑的事情。如同抗生素和疫苗接种的普及极大地促进了世界进步，避孕措施也被认为有同样的作用。不过，那些建立在强迫之上、以牺牲千百万人的自由为代价的政策和手段是极其错误的。而那些富裕国家，也在帮助穷国的名义下做了帮凶。富裕国家本应该帮助穷国，将它们所造成的不平等消灭掉，结果却是在全球造成了更大的不公。有的伤害是由错误的判断所造成，很多的政策制定者和科学家都过于盲目地相信自己的诊断和处方的可靠性。但是，这些错误的根源恐怕还是在于富裕国家本身，它们惊恐于一个可能有更多穷人的世界，更担心人口爆炸会引发全球性的社会主义浪潮。

全球贫困状况

正如我们在之前的章节所见，国家的繁荣发展并未降低美国的贫困程度，至少在1975年之后的确如此。但是从整个世界来看，人类的确变得比以前更加富有，人均工资快速增长，其中，中国和印度的发展最为引人注目，特别是在1975年以后，这两个国家为降低世界的极端贫困率做出了卓越贡献。在中印两国，尤其是中国，亿万民众摆脱了长期的的贫困状态，堪称有史以来人类最为伟大的逃亡。

这一段历史的发展过程大致上是清晰的，而由其所得出的结论也未遭受到严重挑战。但是我对这段历史的发展及其后果却有两方面的忧虑：一是对于全球贫困状况的评估和衡量我们缺乏明确有效的方法；二是我们还并没有搞清楚那所说的每天生活费用在1美元或者1.25美元以下的人群到底是哪一部分人。

在地方社区中区分贫富较为容易。持发展观点的实践者经常引入“参与式农村评估”的方法来对当地的生活水平进行评估。运用这种方法，当地的村民会被召集到一个地点——比如一棵大榕树下——由他们将村庄的基本情况：粮食收成、村民的主要职业和活动、村庄的饮水情况、主要的交通工具以及村民的构成等告诉数据收集者。如此，残疾人员以及孤寡老人就经常会被认定为是贫困人口。富裕国家的情况也类似，对于一个家庭需要多少钱才能生存下去，社区的民众总是乐于给出热情的答复。设立贫困线则要比这种数据调查更为复杂，因为贫困线的设立意味着某些人会得到特殊的对待，比如补贴之类就只会给处在贫困线以下的人。不过，美国的例子已经告诉我们，贫困线是有办法计算的，同时经由政治辩论程序，也会得到定期不定期地修订或调整。印度的情况与此类似，在对当地居民的生活水平做出评估之后，该国的专业学者提出了最初的贫困线标准，后来这一标准被印度政府采纳，然后不定时地进行修改。在印度，官方贫困线由印度计划委员会负责管理，每当现有的贫困线显得过时或者不再为大

众认可，印度计划委员会就会通过一个被称为“专家委员会”的机构对贫困线进行调整。

无论是印度的贫困线还是美国的贫困线，都是在民主体系中经由讨论产生的，此外，媒体和相关利益集团也会参与贫困线的制定。这些因素使得贫困线具备了非常高的国内合法性。然而，其他很多国家的贫困线，甚至大多数国家的贫困线，都不具备这样的合法性。对于很多政府而言，所谓减少贫困纯粹是一种口号或表面文章，这些国家的贫困线都是在世界银行或者其他国际机构以及非政府组织的鼓动下才设立的，并非是基于国内实际情况的商讨，而经常是出自世界银行善意提供的指导。

由世界银行所设定的贫困线或者依据世行的方法所设定的贫困线相对来说是可靠的，至少外部的专家对此非常认可。但实际上，依据这种方法制定的贫困线，通常表示的是一个普通家庭仅仅满足温饱所需要的收入水平。这样的贫困线所存在的问题，不是缺乏合理性，而是缺乏合法性。我们没有任何办法保证一国的国民会认可这种对自己贫困与否的划分，而贫穷人口对此的争议更大。实际上，国际机构设定这些贫困线的初衷，不过是为了统计方便，其对贫困状况的评价，也多是源于自身的需要。

世界银行确定的贫困线是这样计算的：首先从世界上最贫困的国家中选出一部分代表，然后将这些国家的贫困线加以平均，进而得出全球贫困线。这个贫困线最初的标准是1美元一天，不过，2008年，世界银行将这个标准提升到了1.25美元一天。由于各个国家的贫困线都是以本地货币为单位制定的，因此在计算平均数时，这些贫困线数字就必须先换算为同一种货币单位，这就用到了我之前所说的购买力平价汇率。20年前，世界银行最早制定的贫困标准是一个人每天生活费用不超过1美元（以1985年美元计），或者是一个四口之家一年的生活费用不超过1 460美元。由于选取的国家样本变化等因素，最新的标准是每人每天的生活费用不超过1.25美元（以2005年美元计），或者是

一个四口之家一年的生活费用不超过1 825美元。贫困线制定出来后，会再依据汇率换算成不同的货币，这样就可以采用与国际标准等值的本地货币来计算各国的贫困人口。依据这种方法，世界银行可以计算出各个国家“全球性”的贫困人口数量，继而算出一个地区的贫困人口数以及整个世界的贫困人口数。

1990年以后，世界银行的贫困线计算方法和标准基本没有改变，我们现在可以在世界银行查阅到1980~2008年的全球贫困情况变化数据。这一数据我们在第一章中已经提及。从第一章中图1－6我们可以看到，全世界每日生活标准低于1美元的人口，已经从1981年的15亿人降到2008年的8.05亿人。由于同一时期，数据所统计的全球人口增加了近20亿，因此，贫困人口占总人口比例的下降速度要比贫困人口绝对数的下降速度快许多，不到30年的时间，就从原先的42%下降到了14%。这一成就，可以说完完全全是由中国的经济发展奇迹所推动实现的。如果我们将中国的数据排除在外，那么在1981年时，全球每日生活费不足1美元的人口是7.85亿，到了2008年，这一数字是7.08亿。同样，如果不包括中国人口，这一时期贫困人口占总人口的比例是由之前的29%下降到了2008年的16%，相比于包括中国人口的下降速度，这一数据变化实在没什么惊人。

印度是另外一个创造了经济奇迹的大国。同一时期，印度每日生活费用不足1美元的人口从2.96亿下降到了2.47亿，贫困人口比例则由42%下降到了21%。中印两国的经济发展非常成功，这两个大国的快速发展对减少世界贫困产生了重大影响。但是撒哈拉以南的非洲国家在减贫问题上却遭遇了重大失败：2008年，每日生活费低于1美元的人口占总人口的比例仍高达37%，而在1981年，这个数值为43%；并且由于非洲的生育率并未和亚洲的一样出现下降，这一地区的贫困人口总量从1.69亿增加到了3.03亿，翻了几乎1倍。

非洲虽然幅员辽阔，在地图上非常显眼，但是相比于南亚和东亚，其人口密度要低得多，因此，虽然在减贫方面相对表现较差，但

是由于总人口少，其对全球减贫的拖累远不能抵销亚洲国家的正面作用。我们也要注意不能总是贬低中国的成就，不能老犯这样的错误。贫困问题的悲观主义者，尤其是援助行业内的人士经常说，如果将中国排除在外，则全球化和经济增长并未对全球减贫做出多大贡献。贬低中国的想法是完全错误的。中国所发生的改变不是一出独角戏，而是一场涉及13亿人口的巨变，任何对中国减贫贡献的轻视不过是在说中国人没有埃塞俄比亚人、肯尼亚人抑或是塞内加尔人重要罢了。每一个国家都理应得到与其地位和价值相称的研究与评价，当我们在关注全球生活变化并试图做出评价之时，每个人，不论生于何地，其价值都是一样的。不能说一个人生活在一个小国就应该得到褒奖，生在一个大国就要受到贬低。全球贫困概念本就是一个世界性的理念，对它的衡量与评价都必须建立在全球的基础上。

那么，这些贫困数据究竟是否可信？我之前已经简单介绍过世界银行的评价体系：除了缺乏各国当地的民主商讨意见之外，这个评价体系是基本可信赖的。当然，这种方法一直存在很多问题，我们中的很多人虽然参与了这些数据的创建，但对这些数据一直同时有所批评。和很多的数据创建者一样，在使用这些数据时，我们比绝大多数人都要小心谨慎。尽管如此，我还是认为我们对全球减贫总体性特征的把握是正确的。中国与印度的快速发展绝对真实，尽管这两个国家的国民收入增速可能有所夸大，然而这绝不会影响到贫困减少的总体方向，尤其是在中国，贫困人口的减少是一个不争的事实。非洲数据的真实性往往较差，不确定性非常多，但是其贫困状况并无好转的结论完全可以被我们所掌握的其他证据证明。例如，非洲国家的国民收入增长相对缓慢，非洲人口生育率的下降也较为缓慢。不过，除了这个大体的趋势，世界贫困状况的确不是一个可以明确说清楚的问题。

全球贫困评估体系的一个缺点是它过于依赖购买力平价汇率，因为购买力平价汇率存在“马麦酱问题”等多种不确定性，这就使得依赖这种汇率的贫困评估极易招致批评。另外一个缺点是每个国家对贫

困线以下人口的统计都可能存在误差。贫困线本身是否合理也是一个不容忽视的问题。

对购买力平价汇率的统计计算并非每年都有，而是不定时地开展。过去的三次统计分别是在1985年、1993年以及2005年，最近的一次是在2011年，但结果尚未出炉。并非所有的国家都会参与这一汇率的统计。中国在2005年之前都没有参与到这一统计之中，而我们知道，以中国的经济规模而言，它参与与否对结果影响巨大。也就是说，前期的购买力平价估测是基于一个不完整的数据，虽然这比胡乱猜测要好很多，但可靠性还是远远不够。这些原因的存在，或者仅仅是评估方法本身的问题（对此我们无法确认），导致每次购买力评价汇率被修正时，全球贫困人口的数量都会产生一种令人警觉的趋势性变化。这种变化影响单个国家的贫困人数已经是够糟糕了，更何况它还会影响整个地域的数据。1993年的购买力平价汇率修正使得非洲国家显得更为穷困，而拉美国家的贫困程度则被降低。这引起的绝对不是无关紧要的变化：在撒哈拉以南的非洲，贫困人口比例一下子从39%增加到了49%。

2005年，随着数据的再次更新，世界银行估算出的世界贫困人口又增长了近1/3，更多的亚洲和非洲人被定义为贫困人口。这主要是因为世界银行调整了贫困线。贫困线的变化也反映出贫困人口数字的不可靠，与此同时，世行将自己设定的贫困标准作为判断减贫是否成功的唯一标准也引发了不满。当然，所有的变化都是统计上的，而不是事实上的，在这个世界上没有人会因为统计口径的变化而变得更穷或者更富有。但是，这样的数据变化会使得国际组织或者非政府组织的行动方向与口号都转向新的为它们所“见”的最为贫困的地区；而这也是贫困数据统计之所以非常重要的诸多原因之一。在1993年数据更新之后，非洲成了新的最受关注的贫困地区。贫困数据的调整导致全球的贫困地图像一条变色龙，不断变换颜色，而所谓救助与注意力向最贫穷国家的转移或许只是在追逐一个完全不存在的幻象。

不过，基础数据的修订并未对全球贫困状况的发展趋势产生明显影响。尽管如此，中国和印度的贫困下降速度仍然可能因为数据的修订而被低估，真实的贫困人口比例下降速度可能比官方所公布的还要快。这个问题一直悬而未决，其中既有技术原因，也有深刻的政治因素。

即便是贫困线已经划定，要弄清楚每个国家到底有多少贫困人口仍然是一件极难的事情。相关的统计往往采取家庭调查方式，即随机选取一些家庭样本，了解它们的收入与支出状况，然后得出生活在贫困线以下的家庭人口数量。国民收入核算部门对整个国家的总体支出和收入有一个独立的估算，它们会将家庭调查得出的结果与其独立的估算进行对比。不过，在很多国家，对比的结果常常是两个数据大相径庭，家庭调查得到的总收入往往大幅低于统计人员所估算的数额；而更糟糕的是，这两个数据的差距正变得越来越大。换句话说，如果开展入户调查，人们会说，他们生活水平提升的速度并没有赶上国民收入增长的速度。从某种意义上说，美国的实际情况就是如此：国民收入一直在增长，但是一般家庭的收入却增加很少甚至没有增加。之所以有此问题，一个主要原因就是美国贫富差距的扩大，而对于印度和世界其他国家而言，不平等也几乎必然是问题的根源之一。但是，与美国有很大不同的是，印度的家庭数据一直和总体数据相互矛盾。这两种统计数据不可调和的问题不仅仅在印度存在，在其他国家也同样存在。

在印度，这种数据相互矛盾的问题所引发的讨论极为尖锐。政治偏右人士认为总体的数据是可信的，世界银行和印度政府所使用的贫困数据统计方法都低估了贫困人口的下降程度。他们称，调查者存在作弊行为，没有真正地深入调查，其所得到的数据，不过是坐在树下或者茶馆里胡编乱造出来的。政治偏左人士则更认可样本调查数据，他们称，如果被调查者不认为贫困减少了，我们就没有理由认为贫困真的减少了。这一派认为印度的国民收入核算存在多种缺陷，此外，

也没有证据证明家庭调查的数据都是弄虚作假得来的。毫无疑问，这两派的观点都有其合理之处，但是，他们的争论提醒了我们，关于贫困问题的讨论往往缺乏坚实与充分的事实基础，人们不过是依据自己的政治倾向而对事实做出了偏好选择。这一现象背后的事实是，印度政府至少在言辞上变得越来越亲近商业阶层而越来越疏远穷人。因此，印度政府必然要大力证明其经济增长使得人人受益，而绝非只是少数城市少数地区的中产阶级捞到了好处。而否认这些调查数据的有效性就可以使得富人们直接无视穷人的存在。

细微的变化可以有巨大的影响，关于这一点，我所熟知的一个印度事例就是极好的证明。印度统计研究所有一位伟大的经济学家兼统计学家名叫P·C·马哈拉诺比斯，他在家庭调查的理论设计与实践方面都做出了重要贡献。在经过数次实验后，马哈拉诺比斯确定在进行家庭调查时，应当询问每个家庭在过去30天的具体消费情况，比如吃掉了多少米和面等。在20世纪90年代，印度的全国抽样调查一直沿用马哈拉诺比斯的30天调查规则，不过，其他很多国家将调查期缩短为7天，因为它们认为受访者很难准确记住很久之前的消费情况。不少人认定，正是由于30天的调查期过长使得很多人忘记了自己的一些消费支出，因此贫困的问题被夸大。这样的观点使得7天调查期得到认可采用，而结果果然如之前所料，依据这种方法统计到的家庭平均日常支出额增加了。这一微小的统计技术变化直接让印度的贫困率降低了一半，也就是说，有1.75亿人因为这个统计方式的变化而脱贫。但是，调查天数的变化肯定只能是让统计人员兴奋，因为受调查者报告期缩短可以让统计者获得更多的细节。像这样一个小小的技术问题就可以完全改变对贫困的统计与认知的确让人激动：只要改变统计手段就能实现减贫，这比靠改善人们的生活水平减贫要简单多了！

不过，7天报告期的调查手段在印度并未得到长期使用。马哈拉诺比斯后来又改进了30天报告期的统计方法，使其准确度有所提高，并且还经常优于7天报告期的统计方法，于是30天报告期又重新被印度采

用，这也让左翼人士欢欣鼓舞。但对于印度这样的贫困人口占比较高的国家，还有比找到一种好的统计方法更为基本也更为重要的问题：在这样的国家存在着大量接近贫困状态的人口，他们可能是位于贫困线以下，也可能刚刚高出贫困线。若贫困线稍微往下降低一点，则就有千百万原先被计为贫困的人口脱贫，而如果贫困线稍微上调一点，则就有千百万人从非穷人变成穷人。也就是说，贫困线的任何变动，或者是贫困评估方式的细微改变，都会对贫困人口的统计结果产生极为重大的影响。贫困线如此敏感，影响了整个贫困评价的效用。而正是因为这条贫困线的位置有如此重要的影响，我们也就不清楚这条贫困线到底应该设在何处。说得更粗暴一点，真实问题是我们根本不知道自己在干什么，把这么多重要的事情都交由贫困线这样一个数字来决定显然是一个错误。

在狄更斯的小说《大卫·科波菲尔》中，米考伯对贫困线的作用有着自己的理解，他发现：“年收入20英镑，如果每年花销19英镑19先令6便士，结果是幸福。年收入20英镑，如果每年花销20英镑6便士，结果是痛苦。”这段话非常有名，有名的一个原因是因为这段话太蠢了。为什么我们要把那么多的事情寄托在如此细微的差别之上？为什么有些人的支出只是稍微比贫困线低了那么一点，就可以得到特别帮助或者是世界银行的关照？而有些人的支出只是比贫困线高出一点却完全得不到帮助，而只能依靠自己？当我们对贫困线到底是什么还不够了解时，当我们在收入的衡量上还有很多困难时，做出米考伯式的判断便是蠢上加蠢。我们应该关心那些更穷困的人，但绝不应该以任何的分界线为界，对处境相近的一类人给予截然不同的对待。

最后要注意的是全球贫困线问题。多数人认为生活在美国或者欧洲是不可能一天仅靠1美元生活下去的。尽管从来没有人希望这样的事情发生，欧美也不在全球贫困统计范围之内，但认定人们不能以一天1美元的标准在欧美甚至其他国家生存，的确削弱了这条国际贫困线的权威性。毕竟千百万印度人每天的生活费用不过22卢比，以购买力平

价汇率换算成美元还不足1美元。购买力平价汇率的意义在于，它表示在不同的国家同等价值货币意味着同等的购买力。所以，假使印度人可以一天靠22卢比生存，并且还不算是最差的境况，那为什么美国人不能一天只靠1美元生存？

对于这个问题，我也不确定是否存在令人全然信服的答案。在美国有三样重要而且价格昂贵的东西是印度的贫困线所未能包括的：住房、医疗以及教育的费用。此外，像印度这样的国家基本不需要供暖，同时在穿着上的花费也较美国的少很多。在自己居所附近工作的印度人，其交通花费基本为零。如果在美国这三方面的花费都能排除，那么一个“没有水电通信与世隔绝”的美国四口之家，一年靠1460美元也能活下去。当然，这些钱只能用来买足够便宜的食物，比如散装大米、燕麦、豆子以及少量的蔬菜。最近的一项研究还列出了一份“最低需求”清单，依照这个标准，一个美国人可以每天靠1.25美元生存下去，或者说一个四口之家一年有1 825美元就能生活下去。不过，全球贫困线的支持者也须注意，即便是在印度，一天仅有22个卢比也只能让人过着悲惨的生活，印度的穷人及其子女，即便能够靠这点钱维持日常温饱，却无法不成为世界上营养不良最为严重的人。

全球收入不平等

经常有观点认为，全球化让世界变得更加不平等了，富人抓住了新的机遇而变得更加富有，穷人却没有得到多少益处。这种观点有一定的合理性。我们这些人运气足够好，能够生活在欧洲或者北美这样的发达地区，享受到这个崭新的、相互密切联系的世界所带来的种种好处；而与此同时，贫穷内陆国家的人们却无法得到良好的教育，健康状况也不佳。全球化的种种好处，完全没有在他们身上得到体现。

也有人持完全相反的观点。全球化使亚洲劳动力获得了前所未有的融入发达国家市场的机会，即便他们无法移民至发达国家，以前那些只存在于发达国家的就业机会如今也已经大量转移到了亚洲地区。如果这种情况大规模出现，那么亚洲人的工资水平就会上升，而美国和欧洲人的工资水平则会下降，这样，世界整体上的工资差距将会缩小。全球化也使得资本拥有者获得了更多的投资机会。如果富裕国家资本相对丰盈，穷国资本相对稀缺，则世界的开放会使得富裕国家的资本家更为富有，穷国资本家的富裕程度则可能下降。而如果资本家变得更为富有、工人阶层变得更为穷困的话，在富裕国家内部，收入的不平等就会增加，在贫穷国家内部，不平等现象则会出现收缩。（当然，收入不平等不仅仅是工人和资本家之间的分化。）

在本章的开头，我所提供的数据就显示出各个国家间的平均收入差距正在扩大，或者说得温和点，各国的平均收入差距没有显示出任何的缩小趋势。因为几个人口最多的国家发展迅速，全世界有几十亿人口的工资水平正在远离贫困向中产阶级的方向靠近。对于缩小全世界范围的贫富差距而言，这几十亿人口是可以降低全球贫富差距的重要力量。但是，我们不能仅仅用一个平均数来衡量全世界人口的贫富程度，因为这忽视了每个国家内部的不平等。中国人和印度人平均收入的快速增长并不能保证中国和印度内部的所有人都享受到了快速增长的好处。用我之前奥运会的比喻来说，就是虽然中国人和印度人在从游行队伍的尾端向中间部分进发，但这并不能说明所有举着中国旗子和印度旗子的个体都已经走到了队伍的中间。印度高科技城市中的巨富可能早已经站在整个队伍的最前端了，但贫穷的农村劳动者可能还在原地踏步。国家内部的不平等如果已经发展到很严重的地步，就可能使得整个国家所取得的进步成绩黯然失色，而世界整体的收入不平等也会因此扩大。

第五章告诉了我们美国国内不平等的发展情况。虽然美国只是个例，但是一些影响美国国内贫富分化的重要因素，比如新科技和全球

化等，也会在其他国家或者至少在其他富裕国家存在。另外有证据显示，在贫穷国家内部，并非所有的人都享受到了全球化所带来的新机遇。虽然我知道除了具有难以衡量的共同特性之外，全世界很难有两个国家的不平等状况全然相同，但很清楚的一点是，从总体的趋势来看，全世界的收入差距正在变得越来越大，尤其是近年来这一趋势更为明显。美国的情况有自己的特点，其贫富差距的总体水平以及近期贫富差距的爆发性扩大，尤其是顶端人群收入的快速增长等都与别国有不同之处。在其他一些富裕国家，顶端1%人群的收入占比在21世纪多数时候是在下降的，且这一趋势一直持续到了20世纪80年代，它们近期所出现的顶端人群收入增长现象在规模级别上也不及美国，出现的时间也较美国要晚。但即便如此，美国也绝非唯一收入差距持续扩大的国家。

中国的经济增长存在地区不平等问题，城市的经济发展水平远远高于农村地区。城乡人民之间的差距推动了人口的迁移，这当然会有助于降低巨大的收入差距，然而由于中国严格限制人口迁移，有超过1亿的外来打工者为了获得更好的工作机会而不得不和家人分离。在印度，像南部和西部这样的地区发展得要比其他地方好很多，但其全国性的贫富差距扩张特征并不十分明显。对两个国家收入所得税的研究显示，中国和印度收入最高1%人群所占有的财富，虽然数额只有美国同类人群财富数量的1/3和1/2，增速却非常快。当然，有证据显示，其他几个大国都出现了贫富差距缩小的情况，比如阿根廷和巴西，这两个国家传统上都是贫富差距较大的国家。这样的情况使得整个世界的图景变得更为复杂。

在不少富裕国家，贫富差距也在近几年变得更为严重。在20世纪前半期，由于战争、通胀以及税收等吞噬了富人阶层的大部分财富，多数国家的顶端收入人群收入都出现了下降。而在过去的几十年中，英语世界的几个富裕国家，比如美国，其收入最高1%人群的财富出现了迅猛增加，但是欧洲其他国家（除挪威外）以及日本却并未出现这

样的情况。当收入最高的这1%人群变得越来越富有时，意味着其他99%的人的财富可能连国内平均值都没有达到。在不同的国家，收入最高1%人群所占财富的比例各不相同，这意味着，如果我们要对各国其他99%人口的生活水平进行排序，那么这个顺序可能与以全部人口平均收入为准所做的排序有所不同。

法国与美国的比较就是一个有趣的例子。近年来，法国的经济增长远不如美国迅速，但是如果对两国占99%比例人群的平均收入进行对比会发现，法国的增速远远快于美国。换句话说，除了收入最高的那1%人群之外，剩余的法国人日子要比剩余的美国人日子过得好。

以英语为母语的人与以非英语为母语的人之间也出现了贫富差距，这种情况的出现，可能是由于美国顶级薪酬的爆炸性增长推动了全世界薪酬市场的发展，而以英语为母语的人可以在这样的市场中轻易谋职，法国、德国或者日本的管理者则无此优势。一个更为温和的解释是，全球化为顶级的英语国家人才创造出了一个庞大而多金的市场。比如，如今，歌唱家和体育明星也进入了CEO的全球俱乐部。按照这样的逻辑，美国以及其他英语国家人口的超高收入是他们开拓新的全球市场所获得的回报，而不是美国的CEO们拿钱太多以至于其他英语国家的人纷纷仿效所致。

对于所有的富裕国家来说，技术变革与贫穷国家劳动力低工资的竞争是它们要面对的问题。并非所有的国家都有和美国一样的国民收入差距扩大趋势，虽然最近有不少国家出现这种迹象，尤其是中位数以上的人群收入出现了极大的扩张。就业与收入出现两极化现象，并且在富国越来越普遍：很多中等收入的工作为机器所取代，或者被外包出去，而低收入的服务性岗位则大量存在。这种崭新的两极化限制了底层收入分配中的不平等扩张。另外，底层收入人群中单亲家庭增多，顶层权势人群中权势夫妻的数量也在增加，这些都是新的趋势。欧洲在税收体系和再分配体系方面较美国更为全面，也更注重限制贫富差距的发展，但是这些似乎都未能阻止不平等事实上的持续扩大。

这些国家各不相同的情况，对于世界整体的贫富差距而言意味着什么？国家内部的贫富差距扩大是否会抵消几个人口大国在降低财富不平等中所取得的成就？如果各国的平均收入差距正在扩大，同时一般国家内部的贫富差距也在扩大，是不是意味着世界在整体上变得更为不平等了？

这些问题，只有最后一个有确定的答案——世界并没有变得更为不平等。不同的国家大小规模千差万别，近些年来，几个人口大国经济迅速增长，增速超过了平均水平。当按照国别进行研究时，我们将几内亚比绍这样仅有150万人口的小国与拥有10亿人口的印度等而视之。几内亚比绍和很多其他的非洲国家整体表现不佳，这只能是说国家与国家之间的差距在扩大，但我们要研究的是人与人之间的差距是否在扩大，因此，这种国家间的对比所产生的结论对我们毫无用处。

那么，国家内部的不平等是否会影响世界整体的不平等？国家内部的不平等是世界不平等一个非常重要的影响因素，尤其是对处在世界整体收入分配最顶端的这部分人而言。但是对于世界上绝大多数人而言，这并非决定性因素，因为世界上多数的不平等来自国家与国家之间的差别而非这些国家内部的差别。比如我们再以中国和印度这样的人口大国为例。相对于其他地区，这些国家的经济获得了快速的发展。这样的发展虽然也带来内部贫富差距的扩大，但更是一项巨大的成就，整个世界也因此变得更为平等。而只要中国的收入水平仍然低于世界的平均水平，这个结论就会一直成立。详尽的估算以及多项证据都说明事实就是如此。尽管国家与国家之间的差距在扩大，尽管各国内部的贫富差距也在扩大，但是全球贫富差距并未恶化，或者说正在缓慢下降。尽管还有很多东西我们不能全然确定，但这样的结论却极有可能是正确的。一个巨大的不确定性就是中国和印度的增长数据是否真实，它们的增长是否真如其官方所宣称的那样迅速。而因为要对中印两国进行对比，以及将中印两国与其他国家进行对比，这一不确定性也将再次被放大。

最后应该问问自己：我们真应该关注全球的贫富差距吗，如果应当，原因何在？就一个国家而言，内部的贫富差距事关公平：一个国家的公民，不管自己愿意与否，都要缴纳赋税、遵守法律、执行政策，他们理应得到与其义务相对应的合理回报。哲学家罗纳德·德沃金曾经写道：“一个政治共同体要想对其公民实行统治，并要求他们效忠与遵守其制定的法律，就必须要对所有的公民采取不偏不倚的公正态度。”应当承认，对于收入分配如何才算公平，不同的人有不同的观点。而美国严重并且在持续扩大的贫富差距是否是一种不公平也是众说纷纭。但是在进行事关收入差距这样的讨论时，关注是否需要有所行动以及如何行动，应该是这类讨论一个极为重要的组成部分。

整个世界的情况则有所不同。世界上不存在一个统一的为人们所拥戴的政府，对于全球间的收入差距，虽然也会有人认为不公平，但是没有这样一个统一的政府出面应对。对国内收入差距的评估可以为国内政策的制定提供数据参考，但是对于全世界的收入差距评估并不能为国际政策的制定提供数据参考。实际上，在全球个人之间的收入差距方面并无任何官方数据，而这样的话题或许有待对此感兴趣的个体学者进行研究。在这个领域，有很多共识，也有很多争论。虽然没有世界政府，但我们的确有世界贸易组织或世界银行之类的世界性机构。这些机构的政策会影响到很多国家民众的收入，它们也确实经常像一个政权一样，用行动支持那些公平权利受到损害的人。这些机构都没有权力也没有能力进行全球征税，也无法建立全球性的再分配体系，但是它们的确有行善或者作恶的潜能，而这足以使得它们至少对全球的收入分配情况进行持续监督。这个世界并非一个联合体，然而也绝不是由一些相互隔绝、毫无联系的国家所组成。

第三部分
救助与全球贫困

第七章
如何救助落后者？

今天世界上仍有近10亿人生活在物质匮乏的环境中，仍有千百万儿童因为出生在物质匮乏之地而死去。在印度，消瘦症与发育障碍仍在损害着近半儿童的身体，这些人在大逃亡中掉队。极端的不平等会催生出消灭不平等的方法。科学与技术的进步使所有人都可以参与大逃亡，而逃离贫困与匮乏的益处以及掉队的可怕之处，无须我在这里赘言。在南亚和东亚，一些国家已经抓住机会奋力追赶了上来，成百上千万的人口因此得以摆脱贫困与早夭的命运；但是严酷的差距依然存在。

第二次世界大战结束以来，富裕国家尝试以对外援助的形式去缩小差距。对外援助以改善贫困人口生活状况为目的，是一种从富裕国家向贫穷国家的资源流动。早先资源的流动是反向的，富裕国家以战争掳掠和殖民剥削的方式，把资源从贫穷国家转移到富裕国家。后来，富裕国家的投资者向贫穷国家输送资本以寻求收益，但仍不会把改善当地人的生活状况作为目标。经由贸易，原材料产品从穷国出口至富裕国家并被制造成工业品，但是极少有贫困国家能够依靠原材料的出口而脱贫致富。很多贫穷国家的最终境遇，不过是一方面为外国资本所控制，另一方面在自己的内部出现了不平等。与上述历史相比，对外援助的性质全然不同，它的设立目标很明确，就是要让受援者获益。

以前，落后者所期望的不过是学习先行者的经验；对他们而言，既得利益者没有把落后者前行的道路堵死已是万幸。认为走在前面的幸运者应该回头去帮助掉队的群体是一种新的理念。对外援助是实实

在在加快了人类的大逃亡进程，还是因为里面掺杂了各种动机、政治因素或非预期后果而起了全然相反的作用？这些是本章力图厘清的问题。

物资援助与全球贫困

关于全球贫困的一个惊人事实是，如果我们能够像变魔术一样把钱转入世界上贫困人口的银行账户中，那么贫困就可以轻而易举地被消灭。2008年，世界上大约有8亿人每天的生活费少于1美元。这些人实际的平均生活费是0.72美元一天，即相较于1美元的贫困线标准，他们只要每天多赚0.28美元就算脱贫。0.28美元乘以8亿只有2.2亿美元，也就是说，每天我们只要付出不到2.5亿美元就能让他们的生活标准达到每天1美元。如果美国以一己之力来做这件事情，算上孩子在内的每个美国人只需要每天拿出0.75美元即可，如果不算孩子则需要每人每天拿出1美元。如果英国、法国、德国和日本的成人也参与进来的话，那每人每天出0.5美元就足够了。这点钱并不算多，而消灭贫困实际所需的钱数其实更少。几乎世界上所有贫困国家的食物、住房或者其他生活必需品的价格都低于富裕国家，比如对生活在印度的穷人来讲，1美元能买到的东西抵得上在美国2.5美元的购买力。考虑到这些因素，我们可以得出一个令人震惊的结论，那就是，如果每个美国成年人能够每天捐出0.3美元，就可以消灭贫困；如果能够让英国、法国、德国和日本的成年人都加入进来，那想要解决全球贫困，只需要每人每天捐出0.15美元。

但人们很难相信全球贫困的持久存在仅仅是因为我们不愿拿出这一点点钱。这一章的主题之一就是要让大家认识到，类似这样的计算其实完全没有找到消除贫困的正确途径。我们将看到，贫困问题的根源绝不在于区区0.15美元，就算我们将每人拿出的钱增加到0.3美元甚至1.5美元，贫困问题也不会因此就被消灭。

每天1美元这个贫困线标准只能满足养活一个人的最基本需求，改善健康状况或者疾病治疗等更重要方面的花费都没有被包括在内。一些网站会就一笔善款在某些特定方面的效用做出自己的估算。比如由哲学家托比·奥德经营的网站givingwhatwecan.org就声称，如果一个年收入15 000英镑的人能够每年拿出收入的1/10，也就是1 500英镑，就能每年拯救1.5条生命，或者每年能够为将近5 000个得了热带病的儿童提供治疗费用。稍后我会对这些数字的立论基础进行质疑，但是应该说，这些数字都是经严肃的估测而来，是经过仔细计算的，而且相对于成效而言，1 500英镑这样的数字的确也不大。但更多粗枝大叶的慈善倡导者们给出的数字就常常太离谱，比如男演员理查德·阿滕伯勒（我们在引言中提过这个人），他在2000年的一篇新闻报道中声称，联合国儿童基金会只要17便士（大约0.27美元）就能资助一个莫桑比克孩子的生活。

以上的这些计算，包括我在刚开始时提到的那些认为轻而易举就能消除贫困的例子，其实都可以归为一种类型——我将它们称为援助错觉。这些错觉认为，只要富裕的人们或者富裕的国家多给予穷人或者贫困国家一些金钱援助就能够消除贫困。而在我看来，援助绝非消除贫困的良方，恰恰相反，它其实是阻碍穷人改善生活的一块绊脚石。

我们是怎么计算出每天只用0.15美元就可以消除世界贫困的？既然消除世界性的贫困只需要花这么少的钱，那为什么贫困还一直存在？这里有四个可能的原因：

- 道德冷漠：富人对穷人漠不关心。
- 缺乏理解：人们关心穷人，但是并没意识到为消除贫困做点儿事其实很简单。
- 援助本可以是有效的，但是它被误用了，当前的援助是无效的。

• 援助通常是无效的，甚至在一些情况下是有害的。

我将讨论以上所有的原因。不过让我们先从道德冷漠和贫穷是否容易消除这两个问题入手。

有没有这种可能：富人的确冷酷无情，他们拒绝做出哪怕是微小的牺牲去拯救那10亿完全陷入贫困的人。如果贫困是降临在他们的朋友或家人身上，他们可能不会那么无情，但对于那些与他们完全不一样或者生活在千里之外的人，他们或许觉得自己根本没有提供帮助的义务。

不过，亚当·斯密并不这样认为，在其著名的《道德情操论》中，他提出这样的问题：如果中国发生了大地震，那些没有生活在中国土地上的人，是否会拒绝动动小手指，去拯救那1亿从未谋过面的中国人的性命？他自己的结论是：“即使是一个腐败堕落之极的世界，也绝不会存在这样以他人之苦为乐的恶棍。”与斯密同时代的大卫·休谟则说，（18世纪的）全球化让人们更加富有同情心并且更加愿意去帮助千里之外的人。如今的时代，全球化程度更为深广，人们的同情心和为他人提供帮助的意愿理应更为强烈才对。

有观点认为，距离会导致人们在道德责任感上的差异。一个过路人会拒绝救助落入浅池中的孩子，哪怕救这个孩子只要付出稍稍弄坏自己衣服这一点点的代价。人们拒绝救助非洲儿童的理由也与此类似。但哲学家彼得·辛格一直反对这一观点。他认为，对于欧美人而言，一个非洲儿童虽然远在天边，但应当施以援手的道德责任并不会因为距离远近而有所不同。因为现实中有诸如牛津饥荒救济委员会这样的国际慈善机构存在，它们能够代表我们战胜距离的问题。

如果我们认为牛津饥荒救济委员会和其他的援助机构有效，那么拒绝援助和拒绝帮助一个快淹死的孩子这两件事在道德层面上便是同样的。在1971年孟加拉国从巴基斯坦分离出来的那场战争中，辛格记

录了当时战争难民所遭受的苦难，并总结说：“我觉得，对于我们可以做点什么这一点，没有大的争议，我们的分歧在于，是应该用传统的物资救济方式来解决饥荒呢，还是通过控制人口的方式，还是应该两者同时进行？”辛格近年来的著作仍然坚持距离不应该造成差异这一主张，而如今的一些网站，比如givingwhatwecan.org和givewell.org等也在帮助潜在的（但同时可能也是非常小心谨慎的）援助者审核国际慈善机构，它们会选出那些在减少饥荒和改善健康方面卓有成效的组织，然后将其推荐给潜在捐款者。关于援助责任的伦理讨论自然没有什么争议，但真正的问题并非道德层面上的，而是现实层面上的，即是否“我们”（世界上非穷困群体）有能力去救助“他们”（全球的穷困群体）？

显而易见，这一章开头部分所说的只要每天捐0.15美元就能消除穷困的观点无论如何都是站不住的：事情不会这么简单。实际上，许多人对这个估算的第一反应是0.15美元过少，因为捐助过程毫无疑问会产生损耗和管理费，所以要消除贫困，我们可能需要一天捐助0.5美元甚至1~2美元。在这里，我们的道德责任并不是体现在0.15美元这个小钱上，因为相对于所拥有的，我们所付出的其实只是很小的一部分。道德责任应该有更高的标准，那就是不能做伤害别人的事情，尤其是对那些已深陷如此困境的人们更不能这样做。认为出钱就可以消除贫困的观点，不论出钱多少，其实都是基于一个假设：只要穷国得到更多的钱，它们的情况就会更好。但矛盾也在这里第一次出现了，因为我的观点是，如果我们给予穷人比目前水平更高的援助或者继续以现有的水平进行援助，他们的情况不但不会变得更好，还会变得更糟糕。

同很多富裕国家相比，美国的人均对外援助额占人均国民收入的比重的确较小，但仍比每人0.15美元的标准要高出许多。2011年，全部富裕国家所提供的官方对外援助总额达到了1 335亿美元，这意味着世界上每个穷人每天能得到0.37美元的救助。按照贫穷国家的购买力

计算，这笔钱相当于只比1美元稍微少一点。这还没有把私人慈善机构和国际非政府组织的巨额援助款考虑在内（大约有300亿美元）。如果这些来自富裕国家私人和政府的钱能够直接交给那些生活在全球贫困线以下的人们，其金额将足以消除世界贫困。可这一切并未发生，这是为什么？我们只有先弄清楚这一点，才能对援助这件事情有更为正确的认识。

我们前面最开始的计算实际上是将对外援助理解为一种“液压流动”：如果在一端注水，那么水就肯定会从另一端流出来。治理全球贫困与拯救垂死儿童的生命被简单地当成了一个工程学问题，很多人以为这跟修水管或者修汽车一样。修车是这样的：我们要换一个新的变速器，算算多少钱；换两个新轮胎，一个多少钱，工时费多少钱，就是说只要给钱就能解决问题。以此类推，他们以为只要知道一顶经杀虫剂处理的蚊帐（可保护儿童免于疟疾）价值几美元，一剂口服补液价值几美元，接种一次疫苗需花费几美元，然后设法提供相应数额的资金，孩子们就能够得救了。正如在工程、项目和机械装备上的投资可以促进经济增长那样，经济增长才是消除贫穷的最好方法。统计分析显示，经济增长与投资占国民收入的比例呈高度相关，如此一来，我们就可以很简单地计算出一个国家若想要经济更快增长并更快地消灭贫困，到底需要投入多少新的资本。

很多人到如今还对这样的计算方法深信不疑，但实际上对这种计算本身长期以来一直存在争议。彼得·鲍尔在1971年就做出了重要的论断：“如果除了资本以外，其他所有发展条件都已经具备，那么资本会迅速在本地自发生成，或者通过商业合作方式从国外流入国内的政府或私人部门，然后通过税收增长或企业的利润增加而进一步增长。如果发展条件并不具备，那么援助将成为仅有的外部资本来源，而它必然是不会有产出的，因此也是无效的。”今天的国际私人资本流动，无论在有效性还是规模上都已绝非鲍尔当年所能想象。如果鲍尔的说法在1971年是对的，那么现在就更加毋庸置疑。

在这里，对外援助所存在的一个核心困境凸显出来：当受援助国经济发展的内部条件都具备之后，援助就不是必需品了；而当其内部条件不足以支持经济发展时，援助也不会起到任何作用，并且援助还有可能使某些不利于发展的内部条件固化，起帮倒忙的作用。对这一困境的忽视会导致很多后果。各类援助开发机构一次又一次地发现自己陷入了两难之中：只有当援助被需要最少的时候援助才是有效的，而援助者总是坚持让那些需要最多援助的人获得援助。虽然鲍尔只是在谈资本之于投资与增长的作用，但其观点适用面其实更广。如果贫困不是缺乏资源和机会的结果，而是由于失败的体制、失败的政府和独裁政治，那么给贫困国家更多的钱，尤其是给贫困国家政府更多的钱，就可能固化贫困，而不是消除它。以液压流动的理论去理解援助是错误的，治理贫困跟修理汽车完全是两回事，跟在浅水池里救落水儿童也完全是两回事。

援助的真相

在今日之世界，援助之所以没能消除全球贫困的一个重要原因，在于其实它根本就没想要消除贫困。世界银行举着消除贫困的大旗，但是它的大部分援助资金都不是通过像它本身这样的多边组织来发放的，而是从一国流向另一国的“双边”援助，而且各个国家对所接收到的援助也有不同的具体投向。近年来，一些援助国已开始强调援助的目的是消除贫困，比如英国国际发展部（DFID）就是其中最早提出此目标的组织。但是在大部分情况下，援助的具体投向并不是根据收受方的需要确定，而是根据援助国的国内与国际利益而定。这当然无可厚非，毕竟这些援助国是民主国家，它们花的都是纳税人的钱。尽管在许多国家的内部比如英国，其民众对消除国际贫困表示了强烈支持，但在进行具体援助时，它们必须平衡许多因素，比如需要考虑政治联盟的利益；又比如援助国在它们的前殖民地国家仍有重要的利益，因此在援助时需要考虑维系好与它们的关系。援助国的国内利益

考量，不仅要回应国内公民的人道主义关切，还要权衡国内的商业利益，因为对国外施以援助既包含机会（可以更好地销售商品）也存在风险（需要面对发展中国家的竞争）。不过，即便有各种利益纠葛，包括日本、美国在内的几个国家还是宣称要实现一些总体的目标，例如要创造一个繁荣民主的世界之类，这些显然和降低全球贫困的目标一致。

先期制定的援助目标其实并没有看起来的那么重要。援助经常会被用到另外的地方去。所以，即便是原定要购买坦克飞机的军事援助也可能被拿来建设学校或诊所。援助向其他方向的转变其实更值得关注。发展经济学的先驱之一保罗·罗森斯坦·罗丹在20世纪40年代就曾说过：你以为你是在建立一个发电厂，其实你是在资助建立一个妓院。如果美国为了获得政治支持而对一个盟友提供援助，那么这些援助既可能被用在减贫上，也可能被用在健康事业或者教育事业上。因此，根据援助目标将援助进行分类的做法其实没有意义。

对外援助最大的组成部分是政府开发援助（ODA），这个项目旨在通过富裕国家为贫穷国家提供资金来促进穷国的福利水平提高和经济发展。根据经济合作与发展组织的发展援助委员会（DAC）记录，2011年，各富裕国家政府开发援助的总额为1 335亿美元，23个发展援助委员会成员国的援助金额占其国民收入的比例都在0.1%（希腊和韩国）到1%（挪威和瑞典）之间，平均比例为近0.5%。政府开发援助在20世纪60年代到70年代发展迅速，在60年代到80年代的20年间，该项目的实际援助额翻了1倍。“冷战”结束后，政府开发援助额出现了实质性的削减（这本身就是援助意图的一种反映），到1997年其整体水平已低于1980年。不过，之后政府开发援助又出现了超过50%的增长。从1960年至今，政府开发援助累计的援助金额约为5万亿美元（按2009年物价水平）。

美国目前是政府开发援助最大的出资国，其次是德国、英国、法国，日本紧随其后。以援助额占国民收入的百分比这个指标来衡量，

美国的援助占其国民收入比例还不足0.2%，排名处在倒数位置，而斯堪的纳维亚国家中的荷兰、卢森堡等则处在这个榜单的领先位置。要注意这种衡量方式评测的是各国对援助承诺的履行情况，而并不是以穷国人民的需求是否得到满足为标准。

关注援助额占国民收入的比重这个指标的确令人困惑。为什么联合国再三敦促各国的援助额度要占到其本国国民收入的0.7%呢？我们要从池塘里救一个落水的孩子，这跟救人者的收入多少有什么关系？对此有一个类似于液压流动理论的解释：全世界要实现诸如千年发展目标 [1] 这样的发展计划，就需要富裕国家拿出其国内生产总值的0.7%。这个计算和我在本章开始时提到的那个计算相似，一样不具可信性。还有可能是联合国认为捐款越多越好（对联合国很多成员国的政府来说的确如此，但对这些国家的人民倒未必），而国内生产总值的0.7%这一数额是最有可能实现的。另外还有一个更重要的解释：接受0.7%这一比例目标的国家，其国内选民有强烈的要求帮助穷困人民的呼声，但是这些选民无法控制援助的结果，于是只能监督捐款数。在这种情况下，所谓援助不过是更多地满足了选民自己乐于助人的愿望，而没有考虑其能否切实改善众多贫困人口的生活。

在官方援助以外还存在着众多的对外援助形式。成千上万的慈善机构和非政府组织都在参与全球人道主义与经济发展工作，其中规模最大的机构同样体量庞大，年度预算要超过5亿美元。它们本身独立运营同时也为国内机构和国际机构提供代理。据说，它们的活动使得富国流向穷国的援助资金增加了25%~30%，不过，在透明度与效力方面它们之间的差异巨大。还有部分非传统的援助国，比如巴西、中国和沙特阿拉伯，它们的援助不向发展援助委员会报告也没有被计入发展援助委员会的统计中。

大约80%的政府开发援助都是双边援助，其余的援助则通过世界银行、联合国开发计划署，或者抗艾滋、肺结核和疟疾全球基金会等多

边组织来进行。有观点认为，多边援助因为较少受到国内相关考量的影响，要比双边援助更具透明度和有效率；但实际上，世界银行是不能轻易违背其最大出资国的意愿的，而联合国开发计划署早就被认为是透明度最低并且最无效率的援助机构之一。援助者与援助机构数量庞杂，如今，即便是在一国之内，官方援助也时常要通过各类独立运行的政府机构来推动（比如在美国有50个这样的机构），这不仅给援助总量的统计造成麻烦，也给各类合作带来了巨大问题，而各机构之间也经常出现相互抵触的政策。

如今对外援助已经覆盖众多国家，一些援助者在同时向150多个受援国提供援助资金。援助者似乎更倾向于向国家而不是个人提供援助，他们倾向于尽可能地向更多的国家提供援助，而对穷人到底身在何处并不关注。这导致的结果就是，无论从个人受援额度还是受援额度占其收入的比重来看，小国所接收到的援助都要比大国接收到的更多。但是，世界上大部分的穷人实际上是生活在大国之中，于是，这种援助者自身引发的“援助分裂”，就成了为何援助不能有效针对穷人的另一个原因。

根据世界银行的数据，2010年，人均接受援助最多的前三位国家分别是萨摩亚（802美元）、汤加（677美元）和佛得角（664美元），而印度和中国两个人口大国，所接受的最多人均援助分别仅为3.1美元（1991年）和2.9美元（1995年）。前面已经说过，世界上大约一半的穷人（至2008年末为48%）要么生活在印度要么生活在中国，而中国和印度在2010年仅仅从政府开发援助中获得了35亿美元的援助，这一数额只占政府开发援助总额的2.6%。世界上一半的穷人只得到了世界政府开发援助的1/40，这绝对是世界上最为不平等的举措之一。

当然，中国和印度正在快速发展，它们有可能被认为有能力自己解决贫困问题，而不需要太多的政府开发援助。不过，流入印度的私人投资要6倍于政府开发援助，流入中国的私人投资则57倍于政府开发援助，即有人可能希望捐款能够直接投向这样的能产生最大效能的国

家。但我们依然不明白，为什么萨摩亚和汤加会得到那么多的援助，它们的经济增长率并没有任何特别令人印象深刻的地方。那种液压流动论观点认为，给予这些国家的人民如此之高的援助就可以使之脱贫，又或者通过援助资金刺激其经济增长就可以消除贫困，然而真实的情况很难印证这些观点。

对援助进行国家与地区之间的分配，反映的是不同援助国所采取的不同政策。法国的援助主要投向它的前殖民地。美国的援助则一直反映其外交政策，在“冷战”期间它支持同盟国对抗社会主义国家；在戴维营协议 [2] 以后则支持埃及和以色列；在伊拉克和阿富汗，其援助主要投向两国的重建。有些国家会为援助捆绑上附加条件，比如要求援助款必须花在援助商品上（包括粮食援助），或者援助商品需要用援助者自己的船去运输。根据一些估计，美国70%的援助从来没有到达受援国，至少不是以现金的形式到达。这种带附加条件式的援助增加了援助国选民对援助的支持，但是也降低了援助对受援助者的效用。近年来，这类捆绑式援助开始大量减少，例如在英国这已属于违法的规定；但是在世界范围内，它依然广泛存在。一项最近的估测显示，从1987年到2007年，捆绑式援助占政府开发援助总额的比重（包含粮食援助与技术援助这两个价值较低的项目）已经从80%降到了25%。

与其减贫使命完全矛盾的是，许多政府开发援助甚至不会流向低收入国家，更不要说到达那些穷人生存的国家。当然现在这种情况已经有了明显的改善，但是这种改善的起点是非常低的。经合组织所认定的那些最不发达国家所占有的政府开发援助额度，从1960年的仅1/10增长到了今天的1/3。不过即便是在今天，还是有超过一半的政府开发援助流向了中等收入国家。这并不像听起来的那么糟糕。由于中印两国近年的经济增长，世界银行将中国定位为中等偏上收入国家，将印度定位为中等偏下收入国家；两国或许都有能力自己解决本国贫困问题。在今日世界，目标贫困人群与目标贫困国家是两回事。

一些政权对提高民众福祉毫无兴趣，也从未在此方面有所行动，但它们仍能获得大量的官方援助和非政府组织的人道主义援助。出于政治目的，援助者经常会向它们伸出援助之手。例如，美国曾经长期支持扎伊尔的蒙博托·塞塞·塞科，最近则开始支持埃及与埃塞俄比亚。再比如法国一直对其前殖民地予以援助支持，其中就包含实行独裁统治、政府腐败的几个国家。虽然有证据显示转变为民主体制的国家获得的援助大幅增加，但目前仍有大约一半的政府开发援助流向了专制政权。

仅举一个例子。2010年，罗伯特·穆加贝统治下的津巴布韦所得到的政府开发援助超过其国民收入的10%，若按人均计算，相当于每个人获得了60美元的援助。在这种情况下，援助者面对着一个严峻的“鲍尔困境”。如果援助是以那些人们最需要援助的地方为目标，那么，援助多哥和津巴布韦这样的国家可能是正确的。但是因为这些国家的统治体制，援助对这些国家的人民是不可能发挥作用的，它实际上只会帮助那些独裁者巩固自己的统治，或者让独裁者中饱私囊，更可能两者兼而有之。援助可以由不受政府控制的非政府组织管理，但那也至多算是一种补救方法，仍然会有漏洞。因为援助的实际用途是可以被改变的，非政府组织用来建立学校和诊所的资金也可能被当地政府拿走。政府可以用各种名目向非政府组织征税来占有这些援助资金，甚至直接掳走这些钱。比如它们可以向非政府组织进口的货物和设备征税，也可以对非政府组织征收昂贵的运营执照费用。同样的事情也会出现在发生人道主义紧急事件时，特别是在战争期间，援助者为了救助军阀统治下的民众，甚至不得不出钱收买这些军阀官员。在一些极端情况下，可以说非政府组织给这些国家送去了粮食，也送去了武器；那些嗷嗷待哺的孩子的照片被用来吸引援助，然而筹得的钱却有一部分被拿来继续打仗；更有甚者，非政府组织的援助营地也成了施行种族灭绝的民兵组织的培训基地。在援助这件事上，一种是向那些治理良好的国家提供援助，援助能够在这些国家发挥作用，但这些国家又并不急需援助；另一种是向那些治理无能的国家提供援助，

然而在这样的国家，援助能起的作用有限，甚至还有作恶的风险。这两种情况之间总是存在一种紧张关系。

以上只是对援助资金如何流动所做的一个简单描述，实际上，富裕国家会在很多方面对贫穷国家施加影响，其作用好坏参半，而援助的确是这些影响之中最不重要的一个。富裕国家以私人投资方式为贫穷国家提供了发展资本，与世界银行的援助相比，这些资金更为稳定而且也更少受到政治干扰。如此一来，如今的贫穷国家，尤其是中等收入国家对世界银行援助的需求已经不像以前那么迫切。另外，从富裕国家流向贫穷国家的私人资金，如移民给家人的汇款之类，也已经是政府开发援助的两倍。在基础科学方面，那些新发明的药物和疫苗或者基础疾病机理上的新发现几乎都是诞生自富裕国家，而这些新的发明发现的确也为贫穷国家带来了福利。手机和网络这些新发明也同样如此。不过与此同时，贸易限制也会阻碍贫穷国家的市场发展，而医药专利保护也可能使贫穷国家难以享受到好的医疗方法。富国与穷国之间的这种非援助类联系虽然也是有利有弊，但却经常比对外援助要重要很多。这一点我将在本章的最后一段继续讨论。当然，这不是要否认对外援助在个别国家的重要性，因为对于有的国家而言，援助是它们与富国之间的一项最为重要的联系。

援助有效吗？

最初我展开援助和经济发展关系的研究时，以为援助对经济的作用是清楚可见的。像大多数人一样，我的研究也是从援助必然有用这一假设开始的。试想如果我是穷人，你是富人，你对我进行救助，而且是年复一年不断的救助，那最终我肯定不会像当初那样穷困。作为一种直观的判断，很多人以为对外援助的作用也是如此，他们对此深信不疑，所以绝不会想到这种看法有可能是错误的。然而这种本质上也是把援助看成液压流动的直觉判断，确实是错误的。

援助不是人对人的，大部分援助都是政府对政府展开，而且很多援助的目标也并非是为了让人们脱离贫困。我对真实援助体系的简要描述已经说明了以上这样的信息，但是却还没有说明援助的效果如何：在过去的50年里，援助是促进了经济增长、减少了贫困还是相反？从发展援助委员会和其他地方我们掌握了大量关于援助的数据，同时我们也拥有大量关于经济发展和贫困的信息。不同的国家待遇不同，有一些国家得到的援助会比其他国家的多，此外，各个国家受援助的额度也每年都在变化。我们确信可以依据这些数据发现援助所起到的作用吗？或者更具体地说，那些得到了更多援助的国家（不论是人均所得额度还是受援额度所占国民收入的比重）真的发展得更快吗？当然，减少贫困和经济发展是不同的事情，但无论理论还是经验都告诉我们，经济发展才是解决贫困的最为可靠持久的方法。

从前面部分的描述我们就已经清楚知道，援助对于经济增长的作用是一个难以简单回答的问题，至少我们不能简单地说援助对于经济增长具有积极作用。中国和印度得到的援助和其经济规模相比实在是太少，然而这两个国家的发展却很成功；而一些非洲小国，相对于其经济规模，得到的援助非常多，但经济发展却难称有起色。相关机构在展开援助的时候希望能对每个国家都有切实的帮助或影响，因此小的国家得到了比大国更多的援助，但是如果援助对经济发展真有那么重要的话，小国就应该发展得更为迅速才对。单从这一点看，援助就是一项彻底的失败。当然，我们不能这么快就下这个结论。人口大国能发展得更快可能源于一些和援助无关的因素，这一点在第六章中我们已经有所了解。不过这依然无法正面证明援助能促进一国经济的加速发展。

另一种研究援助有效性的方法是观察在援助过程中得到特别待遇的国家，这包括那些有强殖民关系的国家（比如法国的前殖民地）、因为政治原因而得到额外援助的国家（比如因为戴维营协议而获益的埃及），甚至还有那些在冷战期间被视为“对抗社会主义壁垒”的国

家（比如蒙博托统治下的扎伊尔）。不用说，这些国家在减少贫困方面有着最差的纪录，原因不言自明。在埃及、多哥和扎伊尔等国，援助并不是用来促进经济发展，而是为了保障那些得到援助国认可的政权可以继续执政——即使这样做会伤害到这些国家的民众。

有人可能说，那些对腐败和专制政权提供的援助不是我们所讨论的事情，因为它们根本不能算作是发展援助；这个理由太过牵强了。对这些政权的援助大部分都是以无限制的形式输入到当地的，如果当地政府愿意，这些钱是可以用于经济发展的。并且，很多这一类的援助也的确流入了民众有迫切需求的国家。当然，这些例子不能证明，即使援助目标很明确，或者援助对象非常合理，援助也起不到很好的作用；但是它们足够清楚地表明，即便对于那些人民急需帮助的国家来说，给予无条件的援助也算不上是一个好主意。我想指出的是，即便援助不是给了腐败专制政权，而是给了一些环境更为健康的国家，其所能起到的效用也仍旧是值得怀疑的。

对撒哈拉以南非洲国家的真实援助效果或许能够给我们更多的启示。在世界上最穷的40个国家里，只有阿富汗、孟加拉国、柬埔寨、海地、尼泊尔和东帝汶不在非洲。非洲即使不是穷人的摇篮，也是穷国的摇篮。因此，从过去到现在，有巨量的援助资金流入了非洲；但是，如果援助真的有助于经济发展，那么非洲的经济便早就不该是今天的样子。

图7－1显示的是非洲国家自1960年以来的经济增长情况，图中数据以5年为一个间隔，统计时间则从1960年持续到2010年。在世界银行的统计中，撒哈拉以南的非洲共有49个国家。从科摩罗群岛、马约特岛到埃塞俄比亚、尼日利亚和南非，这些非洲国家和地区在规模大小和重要性方面都非常不同，所以取一个简单的平均数并不恰当。因此，我以每个时间段的中位数为准。中位数就是所有数据的中间位置数值，其中一半的国家经济增速高于这个数，另外一半的国家经济增速低于此数值。

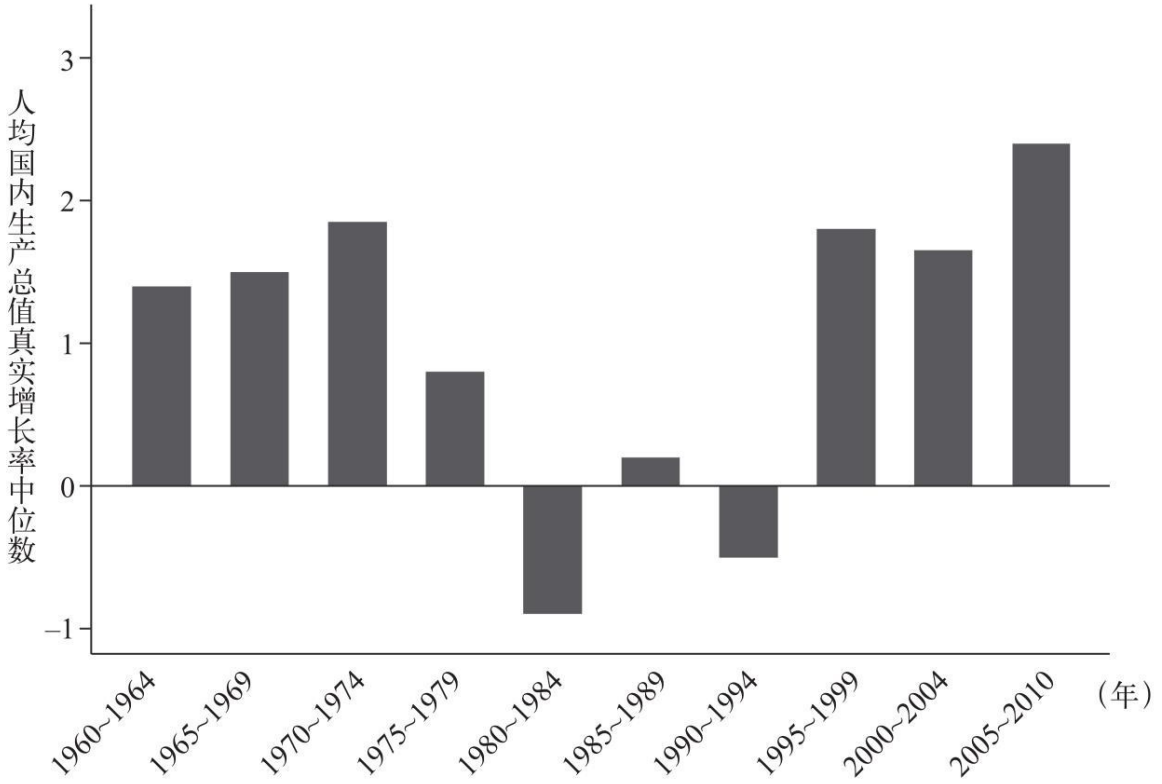


图7－1　非洲人均国内生产总值（真实购买力平价）的增长率中位数

在20世纪60年代和70年代初，这些国家的人均国民收入年增长率在1%到2%之间；用任何标准来看这都不是什么了不起的增长，但至少意味着非洲人的生活在逐步改善。在20世纪80年代和90年代早期，非洲国家的经济出现了负增长。这不但与同时期经济增长很快的亚洲国家相比大为失色，与其自己之前的表现相比，也是一种绝对倒退。以其80年代至90年代的衰败表现看，非洲在独立之后经济低速增长的岁月简直称得上是一个黄金时代。在20世纪60年代的时候，韩国比加纳富裕3倍，到了1995年这一数字变成了19。1960年，印度的人均国民收入只有肯尼亚的40%，而到了1995年则比肯尼亚高了40%。

1995年之后，非洲的形势有所好转，其经济增长率转负为正；而在2005~2010年，非洲的经济增长达到了有史以来最好的水平。

这种经济增长—下降—再增长的过程可以认为是对外援助带来的变化吗？图7－2显示了非洲人均所得援助额的中位数（以美元计），考虑到非洲较低的物价水平，这些美元的实际作用需要乘以2。图中的这些数字并未根据通胀情况进行调整，若进行物价调整，图的基本走势也将与此类似，只是数据增速会放缓。以购买力计算，在最近几年里，一个处在中位数的撒哈拉以南的非洲国家，其居民一年所接受的援助大约等同于100美元，这个数字相当于这个国家人均国民收入的约20%。

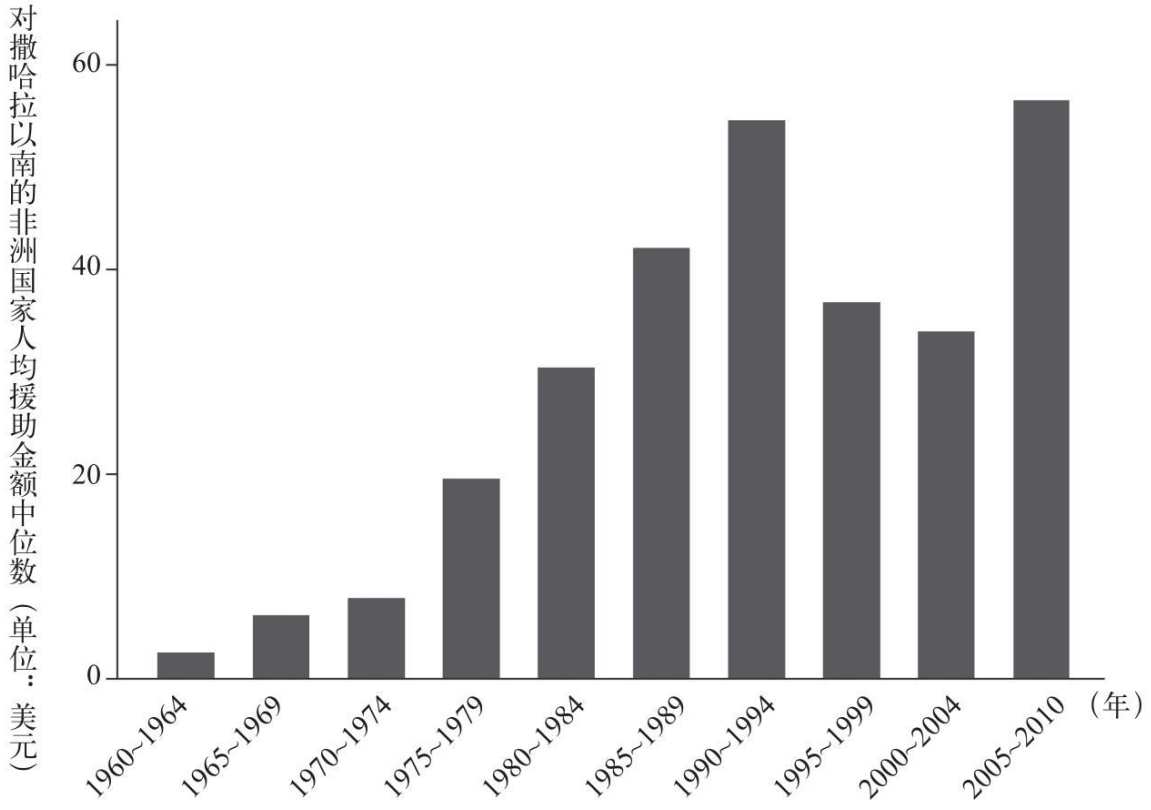


图7－2　对非洲援助金额的人均中位数（以每5年计）

关于援助对非洲经济增长之影响，这两张图告诉我们的是什么呢？显而易见，影响经济发展的因素还有其他很多，但这里先有个大致的观点也是自然而然：我们再次注意到，援助看起来的确没起什么正面作用。随着援助金额的持续增长，非洲经济却持续衰退；而当

“冷战”结束援助减少时，非洲经济却开始起飞。“冷战”的结束使得向非洲提供援助失去了一个重要理由，而非洲经济却在此时出现反弹。以前有个苦涩的笑话说“冷战结束让非洲迷惘了”，然而这张图却告诉我们，这个苦涩笑话的真正笑点在于“冷战结束竟然让非洲获益了”，而且是因为西方的援助减少了。不过，“冷战结束让非洲获益”这样一个结论对个别的人和国家，比如蒙博托和扎伊尔来讲的确是适用的，但是作为一个一般结论而言则的确是有些过于绝对。

“冷战”终结让援助乐观派认定，当今的援助将不再会被用于反共和扶植独裁者，而是用于当地的经济发展。他们强调，现在的援助更具开化作用，所以援助越多，经济增长就会更有前景。这个观点也许是有道理的。不过，蒙博托虽然被推翻了，但是另一个专制政府——埃塞俄比亚的梅莱斯·泽纳维政府却在2010年得到了来自美国、英国、世界银行和其他国家超过30亿美元的援助。梅莱斯·泽纳维死于2012年，是非洲最臭名昭著的独裁者之一。埃塞俄比亚大约有4 000万人每天的生活支出在1.25美元以下（其中2 000万人每日生活开支在1美元以下），因此,那些坚信援助可减少贫困的人士一直对埃塞俄比亚青睐有加。梅莱斯是宗教极端主义的坚定反对者，这又让他得到了美国政府的好感。美国当然有权去选择它的盟国，但如果其援助只是出于自己国内安全考虑，是为了满足国内选民对贫困国施以援助的呼声要求而不考虑实际的援助效果，那么这种援助实际上是为了“我们”自己，而不是为了“他们”。

非洲经济增长的一个关键因素在于大宗商品价格的变动。许多非洲国家的经济发展长期依赖于基础大宗商品的出口，而且至今仍然如此。这些基础大宗商品多是些未经加工的矿物或者农作物，比如博茨瓦纳出口钻石，南非出口黄金和钻石，尼日利亚和安哥拉出口石油，尼日尔出口铀，肯尼亚出口咖啡，科特迪瓦和加纳出口可可粉，塞内加尔出口花生。众所周知，基础大宗商品的全球价格一直不稳定，当作物产量减少或者国际需求增加时价格会猛涨，同样，价格剧烈暴跌

的情况也经常出现。这些商品价格的起伏涨跌没人能轻易预测。许多非洲国家拥有矿山、矿井和种植园，那些财政上需要依赖对可可粉和咖啡征收出口税的国家，会因为这类商品价格的剧烈震荡而造成政府财政收入上不可控的剧烈波动。在本章稍后部分我会就大宗商品销售收入和对外援助进行对比，现在我强调的只是，在20世纪60年代和70年代初期，原材料的价格是逐步上涨的，但是从1975年开始，就出现持续下降，不过，石油、铜之类的商品价格在过去的十年再次反弹。由这些商品价格上涨所带来的收益，是这些国家国民收入的一个组成部分，因此，当大宗商品出口欣欣向荣之时，这些国家的经济就必然增长，至少会出现一段时期的增长。更多的推导证据也证明，非洲国家收入的增长是对大宗商品市场繁荣的一种反映。

物极必反，1975年以后，大宗商品的价格盛极而衰。私人外国借款对非洲政府的治理失败则推波助澜，世界银行的发展建议也非常失策，因此当大宗商品价格的崩溃来临时，其后果比应当有的更为严重。这样的情况导致这一时期的非洲出现了图7－1中所呈现的经济负增长。“冷战”后非洲经济的增长还有另外一个更富于争议但也具有一定道理的因素，那就是现在的非洲国家拥有比以前更好的财政和货币政策。这些好政策部分要归因于20世纪80年代的结构性政策调整，同时也是因为非洲拥有了一批训练更为有素的财政官员和中央银行家。如果要评估援助的效果，我们需要把包括商品市场的繁荣和萧条在内的各种其他因素都考虑进去。

大宗商品价格崩溃以后的数年中，非洲经济都表现得很糟糕，但是这一时期对非洲的援助却增长极快。这某种程度上或许是在告诉我们，援助的确没有对非洲的经济增长起到作用；不过从积极的角度来看，这或许说明，正是为了应对贫困，对非洲的援助才出现了增长。事实上，至少有一些新援助是为了让这些国家能够偿还以前的债务，让它们不会违约。当援助伴随着经济的失败而来，我们看到的只能是经济增长和援助之间的负面相关性，人道主义援助就是一个明显的例

子。虽然如此，援助流向经济增速低的国家并不意味着援助的失败，相反这说明援助是成功的，因为援助被用到了它需要的地方。当救生队员救起了即将溺毙的海员时，虽然海员仍旧全身湿漉漉并继续沉浸在刚才的濒死体验中，但我们不能因为其现在的状态大不如落水之前而去责备救生队员。

为了搞清楚援助对经济增长的效应到底如何，研究者们耗费了大量的精力，甚至做了很多蠢事。他们将很多同时发生的其他变量纳入研究，并且试图将经济崩溃对援助的反作用考虑在内。将其他因素纳入研究相对简单明了，但即使考虑到影响经济增长的其他重要因素，援助（作为国民收入的一部分）和经济增长的关系仍然是负相关的。这一结论并不是决定性的，但不可否认这个结论很重要。我们在研究投资之于经济发展的作用时，会发现，在机械、工厂、电脑和基础设施以及所有可以支持未来繁荣的事项上，其作用都清晰易见。援助和投资的作用机理本是截然不同的，但是液压流动理论的观点却一直认为，贫穷国家缺乏为未来发展进行投资的资金，而援助正可以补上这个资金缺口。对此我只能再次强调，无论援助能起到什么作用，都不包括促进经济增长这一项。

那么如何看待经济崩溃对援助的反作用？可能援助对促进经济增长的确有效果，但是这种效果被援助所需要去解决的灾难给抵消了。这就是一个经典的鸡生蛋还是蛋生鸡的问题，几乎无解。虽然许多研究已经尝试做出解答，但是没有一个结论能够让人信服。实际上，我们已经看到了对这个问题惯常的研究方式。如果能够发现一些国家之所以被援助并不是因为本身存在经济问题，我们就可以排除掉经济衰败对援助作用的影响，进而对援助之于经济发展的效果有一个更为明确的结论。我们有这样的例子吗？有，大国得到的援助比小国的要少便可作为例子，相关政治盟国和前殖民地得到的援助更多也可作为例子。但正如我们所见，以这两种角度去看援助，还是得不到援助能够

促进经济增长这样一个正面的结论，而且这两种角度本身也很容易遭到质疑。

最后的结果是什么？采用不同的方法，每一个学者都能够给自己的结论找到理由。一种说法认为这种统计分析太笼统，因此不会有结果，跨越时间和国家去考察援助和经济增长之间的关系将肯定不能得出任何结论。我个人倒是对现存的数据稍有信心，不过对于援助的作用的确更多是抱负面的看法。许多援助者仍旧坚持液压理论的观点，认为应该向贫穷的国家提供更多援助并认为这能够给它们带来更好的未来。但相关数据反驳了这一观点，因为援助和投资不一样，而且私人国际资本可以为贫穷国家所用，所以援助是否有效就无法得到单独的评估。小国以及因政治利益而受到扶持的国家都没有出现经济快速发展的局面，这也成为援助对经济发展无效的证据。当然这不是决定性的证据，因为无论是大国的快速发展，还是因政治利益而受到扶持的国家表现糟糕，都可能有其他因素在起作用，但这两个证据仍颇具暗示性。除非我们能够证明，在那些“不算腐败”的国家援助所产生的效果有所不同，否则我们就不能以很多受援助国非常腐败来作为援助对经济增长无效的理由。这个话题我会在下面继续讨论。

发展项目的效果

许多人都不是根据援助对经济发展的效果去评价援助的，在这一点上内行和外行相差不多。对他们来说，援助就是一些项目：提供资金去建一个学校、一个诊所，或者把援助款项交给那些能提供经杀虫剂处理过的蚊帐的组织，以及那些向人们提供艾滋病预防信息及成立小额信贷的组织。在他们眼里，援助可能就是一条能改变一个村庄人生活的公路或者能为数千人带来生计的水坝。包括非政府组织、联合国开发计划署和世界银行在内的每一个致力于国际发展的组织都有其成功案例。那些参与者都拥有直接的经验，他们不会怀疑自己所做的

一切的效果。他们也会承认失败，不过他们是把失败看作通往整体成功的必要代价。但这样的看法与统计证据所显示出的援助效果甚微甚至有害的结论显然相悖，这是为什么？

一种可能性是非政府组织和世界银行对援助所做出的评估过于乐观。批评者指出，非政府组织有强烈的瞒报失败与夸大成功动机，毕竟它们除了分配资金，也同样要去募集资金。批评者也指出了这些评估在方法上所存在的缺陷，尤其是那些受援助的人要是当初没有获得援助结果会怎样难以评估。世界银行和联合国的各个机构在对援助进行评估时也存在类似的问题。世界银行经常在项目还没有完全结束前就已经做出了对这个项目的评估，因为不断会有压力要求这样的评估早点完成。世界银行的董事会成员会定期更换，工作人员则会在各个职位之间轮岗，因此对于世行的人而言，他们更积极去做的是如何把援助的钱派发出去，而不是去证明那些长期项目完成的结果有多好。援助项目最后是否成功与他们的个人职业发展毫无关系，因此，他们也就不会操心如何做出令人信服的效果评估。

这些争议使得如今对援助效果的评估变得更为小心仔细，而随机对照试验（RCT）的方法也常常被重点采用。这种方法被认为是判断某个项目是否起作用以及哪些一般规律在起作用的最好方式。（在随机对照试验中，一些人、学校或村庄等会得到援助，而另外的对照组则没有得到援助，所有参与实验的人都是以随机的形式被分到两个组中。）即便之前的项目都经过了认真评估，以随机对照试验这种方法得出的结论仍然显示，援助的实际作用比之前所评估的要小得多。这种观点认为，如果世界银行将其所有的项目都予以严格评估，我们就能知道哪些项目有效哪些项目无效，而世界性贫困也可能在很早以前就被消灭。对于非政府组织的那些自我评估，随机对照试验学派，即那些支持随机对照试验的人也总是持怀疑态度。如今，他们已经和那些乐于合作的非政府组织联手，以进一步完善这些组织的评估程序。他们也说服了世界银行在一些工作中运用随机对照试验模式。

判断出某个具体项目是不是成功固然重要，但是对于哪些有效哪些无效之类的一般规律，这样的个别项目试验还很难透露出非常有用的信息。通常来说，试验组和对照组都是非常小的（做试验会很贵），这就导致了结论不够可靠。更为严峻的是，没有理由能表明在某地有效的项目在其他地方仍能有效。即使一个资金援助项目改善了人们的生活，并且我们肯定这是事实，但援助通常不是单独地在起作用，它需要各种各样的其他因素加以辅助才会产生效果。面粉可以说是做蛋糕的条件，从这个角度说，做蛋糕没面粉肯定比有面粉要糟糕，而且我们能用很多试验来证明这一点。但是只有面粉没有膨松剂、鸡蛋和黄油也不行，因为对于制作蛋糕而言，这些辅助的配料也必不可少。

与之类似，教学创新可能会在一个地方的试验中获得成功，然而在其他的村庄或者国家就可能会失败或者不够成功。一个小额信贷计划的成功与否可能得看有多少妇女被组织了起来，也得看男性会给这些妇女多大的自主权。农业教育服务可能会在农民聚居并且可以经常交流的地方获得成功，然而在那些农民分散居住的地方，这样的服务就可能遭遇失败。如果不能认识到事物的作用机制，就像只知道蛋糕好吃，却不知道它是怎么做出来的，我们就不可能从某个产生效果的具体项目上发现是什么在起作用。同时，如果对什么在起作用判断错误，其结论也是无益的。如果一种项目或模式复制不是以对作用机制的具体研究为指导，那这样的简单复制就不能解决问题；因为这里会有很多辅助因素的变量存在。因此，当援助机构宣称以它们的方式运营的项目非常成功，而整个世界也因此变成了一个更好的世界时，我们须明白这种说法本身并没有告诉我们如何消灭全球贫困的真正答案。

还有一种可能性：资金援助的项目很成功，而援助本身却是失败的。即便存在一个理想的援助机构，它只会在某个项目通过了严格的评估之后才提供资金，这样的援助也同样可能失败。首先，很多的项

目在试验时非常棒，但是真正实施时却未必如此，这样的情况非常令人恼火但是的确经常发生。产品模型与制成品是不能等同的。在现实中，政策是由真实的官僚所执行，出自他们手中的政策效果不可能和学者及世行工作人员所设计的一样完美。同时在现实中也会出现很多在评估中始料未及的事情。这方面的一个重要例证是，援助资金导致的某些私人服务的增加会削弱政府对同一种服务的供应。即便政府的产前护理体系不是很好，即便护士和医生经常怠工缺勤，那些非政府组织所运营的诊所也需要从其中招聘医护人员，并且通过高薪挖角，它们会逐步将公共医疗系统的资源掏空。如此一来，援助的净效益也就低于没有考虑这方面问题时所做出的评估。另一个被广泛争论的例子是对大坝作用的评估，因为我们很难对大坝建设所造成的直接和间接影响进行鉴别。

以试点项目来评估某些新的理念经常是有益的，然而当项目规模扩大后，其结果往往会与试点结果有所不同。一个教育项目或许可以帮助人们从高中或者大学毕业，然后在政府部门中找到一份好工作。在很多贫穷国家，政府工作人员属于最为人所青睐的职业。但是如果这样的项目扩展至所有人，而政府的规模并没有相应扩张，那么这样的项目就没有带来净效益，至少以到政府就业这一指标来看是如此。农业援助项目也有类似的问题。一个农民可以因为援助而提高生产率，但是如果所有的农民都做到了这一点，那么粮食的价格就会下降，而原本是对一个人有利的事情，最终可能对所有人都没有好处。几乎所有涉及农业、企业或者贸易的援助项目在进行独立测试时都不会有问题，但一旦规模扩大，相关商品和服务的价格就会受到影响。所以，一个援助项目可能本身是成功的，但是当其规模被扩大至全国范围时，就可能遭遇失败。完美的项目评估与全国整体上的援助失败并不矛盾。

援助机构经常会给那些本已顾此失彼的政府带来沉重的行政负担。政府机构不得不批准援助项目；不得不对非政府组织的活动进行

监控；不得不与在其国内工作的大量国外机构进行会面商谈。很多贫穷国家缺乏行政与监管能力，这些都限制了其国家的发展与减贫进程。本身意在助人的援助项目，却使得当地政府官员无法专注于更重要的任务，并对成功发展所需的国家能力造成了破坏，这绝对是一种讽刺。援助让政府的时间与精力转向了对外援助机构而疏忽了本国公民，这样的例子还有很多。一个国家越小，一个政府越无能，以及援助的金额越巨大，这样的政府转向就可能产生越为严重的后果。

认真仔细地评估援助项目，搞清一个项目是否实现了其最初目标，尝试寻找也适合其他地区的经验教训，是值得大力肯定的工作。一个成功的令人信服的评估，可以发现让资金发挥作用的确切机构或领域以改善民众的生活，尽管这样的结论常常只适用于某个地区而难以一般化，其作用仍值得肯定。但是，项目评估本身并不能告诉我们什么有用什么无用这样的一般规律。那些成功的项目评估也不能保证现实的援助就一定会有效，因为从根本上说，对援助的效果判断需要从整体的经济情况出发，它不是以某些具体的项目为准，也不是要去区分项目的好坏。在谈论项目的评估时，一定要从整体的角度去思考援助这件事，一定要思考援助给一个国家带去的整体后果。

援助与政治

要理解援助如何发挥作用，我们需要研究一下援助与政治之间的关系。社会繁荣与经济增长需要相应的环境，而政治与法律制度在环境的建设方面起着至关重要的作用。对外援助，尤其是大量的对外援助，会影响这些制度的运行与变迁。政治经常会成为经济发展的桎梏，而且在援助出现在这个世界之前政治制度就有了优劣之分。对外援助的大量流入，使得地方的政治生态变得更为恶劣，同时，经济长期增长所需要的制度体系也遭到了援助的破坏。援助还会削弱民主和公民的社会参与，除了经济增长受到影响，这是又一个直接损失。援

助有很多正面作用，比如它让那些原本将会失学的儿童得到了受教育的机会，那些本可能逝去的生命也因为援助而得以幸存。不过，我们还是需要对援助的正面作用及其带来的危害进行权衡对比。

发展经济学将“二战”之后开始的经济增长与贫困下降视作技术问题，这一派的经济学家总是向我们解释那些新近独立的国家及其统治者是如何给民众带去繁荣的。即便也曾对政治的影响有所思考，这些发展经济学家们依然认为，出于提高社会福利的目的，政治家会扮演一个民众保护者的角色。而政治本身作为社会发展的一个目标、公民参与社会的一种手段，以及管理社会冲突的一种方式，根本没进入这些学者的视野。这些发展经济学家也没有认识到政府在其运转之中也有自己的利益，因此在一种长远的经济发展中不可能扮演一种可信的伙伴角色。对发展经济学这种看法的反对意见一直以来都没有停止过，但是直到近几年，主流的发展经济学家才开始关注政治体制等制度问题的重要性，同时也开始关注政治政策本身。

如果执政者和被统治者之间没有达成某种形式的契约，经济发展就不可能出现。政府要想维护领土完整，保持对暴力机关的垄断，或者仅仅是为了建立法律体系、维护公共安全、保证国防安全以及提供其他公共产品，就需要具备相应的财力。而要想具备这样的财力，政府就需要从被统治者身上抽税。正因为政府需要税收，而如果没有纳税人的参与整个征税过程就难以完成，所以政府在需要得到约束的同时也要在一定程度上保护纳税人的利益。在一个民主政体中，对政府使用纳税人资金实施的一些项目进行评估，可以直接反映出选民对政府表现的满意程度。这样的反映方式在民主政体中可以充分发挥作用，而因为政府在方方面面都有筹集资金的需要，这就常常对执政者造成一种约束，使得他们需要关注纳税人的诉求或者至少是其中某一部分人的诉求。人们对大规模资金援助最为强烈的反对理由之一，是认为援助会削弱政府在筹资方面所受到的约束，因为一旦约束被削

弱，政府就无须民众同意也能实现资金筹集，而在极限情况下，它还使得本应普惠人民的政治体制变成了一种有害人民的体制。

在富裕国家，政府保护公民理所应当，而在贫穷国家，如果税收能力不足，国家就会拒绝向公民提供更多保护。法院不作为或者官员腐败，人民就得不到法律保护，警察也不再保护民众，甚至可能骚扰与剥削穷困百姓。债务无法偿还，契约难以履行，或者政府公务员屡屡索贿，这些都可能导致业务无法正常进行。人民还会面对来自匪帮和军阀的暴力威胁。本地特有的致命病虫害本来是可以预防的，然而它们仍可能会威胁民众尤其是孩子的健康。人们可能会用不上电，无法上学，或者得不到完善的医疗服务。对于世界上的多数地区来说，若具有以上的这些风险意味着此地可能仍然处在贫困之中。所有的这些风险都会导致贫困，而所有的这一切都源于国家能力的缺失。任何破坏国家能力的事项，都与改善穷人的生活这一目标格格不入。

认为援助会威胁制度体制的这种观点认为，援助的破坏性取决于援助额度的大小。中国、印度以及南非近年来所接受的政府开发援助数额一直低于它们国民收入的0.5%，并只是偶尔占到政府支出的1%以上。在这些国家，援助并没有对政府的行为或者体制的发展产生多大的影响；但是在非洲，情况就大不相同。在将近30年甚至更长的时间中，撒哈拉以南非洲的49个国家中有36个国家所接受的政府开发援助占到了其国民收入的至少10%。

如果考虑到政府开发援助主要流入了当地政府手中，非洲这些国家所接受的援助占其政府支出的比例就更高了。在贝宁、布基纳法索、民主刚果、埃塞俄比亚、马达加斯加、马里、尼日尔、塞拉利昂、多哥和乌干达等国，它们接受的援助占其政府近几年运行支出的比例已经超过了75%。在肯尼亚和赞比亚，政府开发援助占其政府支出的比例分别为1/4和1/2。由于多数的政府支出都是提前设定并且在短期内无法更改，因此这些国家的政府可自由支配支出几乎全部都是依靠国外的援助。稍后我们就会知道，这种情况并不意味着援助者就能

够左右政府的支出分配，事实绝非如此。但是，援助的存在和援助的规模的确从根本上影响了援助者和受援者的行为。

执政者无须协商认可便可自由支配的东西并非只有援助一种。大宗商品价格上涨所带来的收益便是另外一种。在这方面，最好的例子来自19世纪中叶的非洲。当时世界正处于工业革命之中，对棉花的需求十分强劲，而棉花的主要来源，一是美国南部，另一个就是埃及。那时候埃及与外部世界最为主要的贸易品种就是棉花。当时的埃及统治者，即被后人称为“现代埃及奠基人”的穆罕默德·阿里帕夏，以大大低于全球水平的价格从埃及的农民手中收购棉花，然后转手出口到海外，他和他的宫廷因此变得富甲一方。美国内战的爆发使得全球棉花的价格3年时间翻了3倍，与此同时，在阿里帕夏的继任者伊斯梅尔帕夏治下的埃及，也被不久之后的一篇英国报道形容为“极尽奢华”：在埃及，“巨额的资金被投入公共工程与生产性的工程，这种投入是东方式的，不是进展过快就是方向错误。”而这其中，就包括苏伊士运河的修建。但是，这种资金支出的规模过于巨大，因此即便是战时的棉花价格也无法支持其进行下去，于是伊斯梅尔就到国际资本市场上筹措借款。而当战争结束，棉花价格也出现崩盘，埃及境内随之出现了叛乱与军事入侵事件，最终埃及被英国占领。

棉花的价格在1853年是每112磅9美元，到了1860年，这一数字上升至14美元，1865年则飙升至33.25美元的高点，然后在1870年回落至15.75美元。有人会说，即便伊斯梅尔没有预料到这样的后果，外国的借款人也早就应该知道会有这样的麻烦出现；但当时的情况和现在是一样的，借款人可以指望另一个新政府，即英国来保护和恢复他们在埃及的投资。当然，这样一个悲剧故事也不是没有光明的一面——无论怎么说苏伊士运河都是一项非常有价值的投资，其所带来的收益绝对不能忽视。

大宗商品价格猛涨和对外援助有很多相似之处。首先，现金的进进出出完全与国内需求和国内政治脱节。棉花价格的大幅上涨是由美

国的内战所引起的；而援助的决定因素，则或是援助国的经济和政治条件，或是“冷战”之类的国际事件，抑或是反恐战争之类。援助的增加会刺激政府支出，这样的事例数不胜数；而在埃及的事例中，我们也看到政府在花钱时完全无须咨询民众或者获得他们的同意。只要矿业国营，价格上涨，而且廉价劳动力供应充足，统治者即便没有民众的认可也能维持统治。而即便没有矿石这样的天然资源，充足的对外援助照样可以让统治者高枕无忧。扎伊尔的蒙博托就是一个例子。国外的援助被拿来维持蒙博托政权的统治，并且大量的资金被源源不断地消耗在这上面，最终，当这个政权垮台的时候，那些存在瑞士银行账户或者其他地方的援助款也被糟蹋得所剩无几。当然，有人会认为蒙博托政权之所以得到支持要归结于“冷战”时期的地缘政治，而其他的援助则需要受援国政府对援助国负责，因此，援助者会把这些受援助人民的利益放在心上。然而，我们很快就会发现，在现实当中这样的事情并没有发生，援助者的意愿所起到的作用比人们想象的要小很多。

跟大宗商品的价格猛涨一样，援助还会对当地的制度体制造成其他不良的影响。如果没有无限制的资本流入，政府就需要征税以维持运行，但是要征税就需要先得到纳税人的支持。中东很多石油生产国的民主发展不健全，部分要归因于石油所带来的巨额收入。非洲国家多数实行总统制，因此那些得到外部资金援助的总统就可以依靠资助或者军事镇压来维系国家管理。在这样的国家，议会权力受到限制，总统也极少会询问它的意见；无论是议会还是司法机构都无法限制总统的权力。这些国家不存在对权力的制衡。在极端情况下，援助或者大宗商品出售所带来的大量外部资金流入还会增加内战的风险。这是因为有了外部资金撑腰，统治者就会拒绝分享权力，但与此同时国内对立两方也会为了争夺这些资金而大打出手。

为何对援助者负责不能代替对当地民众负责？如果统治者拒绝咨询议会，放弃对腐败的警察机构的改革，或者用援助资金来巩固自己

的政治地位，援助者为什么不停止这种援助？一个原因是，援助政府及其选民——真正的援助者，无法实地体验援助的真实效果，因此无法做出正确的决定。即便是危机出现，援助者最终了解到了发生的一切，停止援助也并不是一个符合他们利益的行动。即便是受援国极为恶劣地违背了最初的援助协议，即便援助国曾经非常想早点结束援助，但最终援助仍然不会被停掉。

那些用援助资金建设的项目到底如何，只有当地民众有直接的体验，也只有他们能做出判断，而援助者做不到这一点。对援助效果的判断不可能总是非常准确，关于因与果，关于政府某些具体行为的价值，国内总会有不同的声音；但这些都是正常的观点分歧，是可以通过政治程序来调和的。但是，援助国或者不生活在受援国的选民却没有这样的体验与判断。他们不掌握关于援助成果的直接信息，必须倚仗负责分配援助的机构的报告来做出判断，也正因此他们的关注点是在援助的数额而不是效果上。反过来，那些援助机构也因此只对真正的援助者负责，即便受援者出了问题，他们也不会负责任，因为没有相应的机制。我曾经询问一位在一家著名非政府援助机构工作的官员：“你在世界上哪个地方待的时间最长？”没想到这位官员给出的答案并不是非洲，而是美国西海岸，而这里正是这家援助机构几个最大的出资人居住生活的地方。我们之前提到过，对于世界银行的工作人员而言，当他们原本负责的项目终于有了看得见的效果之时，他们本人早已经被调去负责其他的事情了。所以，援助者根本不会对受援助的人们负责。

有时候，援助机构也知道援助出了问题，会被他们亲眼见到的事实所震惊，但是他们对此却无能为力。一位国家援助机构的主管曾经向我讲过援助资金是如何落到一帮杀人的匪帮手里的。这是一个令人毛骨悚然的故事：这些匪帮已经进行过一次屠杀行动，如今又继续接受训练和武装，以便再次进行此类行动。我问这位主管，既然如此，为何还要继续给他们提供援助？他回答说，因为援助国的国民觉得进

行援助是他们的责任，他们绝对不会接受援助别人就是伤害别人的这种说法。他能做的，最多也就是尽量减少援助所造成的各种伤害。

虽然援助者很清楚哪些援助的限制条款是必须遵守的，但他们还是不乐意处罚那些不遵守相关限制条款的受援国政府。援助者经常会威胁受援国：必须好好表现，否则就惩罚你。但是当这个国家真的表现得非常糟糕的时候，他们又不愿意采取实际行动，因为一旦采取行动，将有可能伤害到他们自己或者他们的选民。对于那些会杀人的武装组织，他们当然不会坐视不管，但如果受援国的情况没有这么糟糕的话，他们的确可能不会采取任何行动。实际上，援助限制条款存在“时间不一致性”的问题。时间不一致性是经济学家钟爱的一个术语，指的是在事前想要做的事情，在事后并非一个最符合利益的选择。那些接受援助的政府对此了如指掌；他们清楚援助者的底牌，因此敢将这些事先的援助限制条款全然不放在眼中。

那又为何不去强力执行这些援助限制条款？

1992年，经济学家拉维·坎布尔担任世界银行驻加纳的代表。当时，加纳政府违反了此前的协议，擅自给公共部门的工作人员加薪80%，于是坎布尔按照要求准备执行援助限制条款：冻结一笔之前已经答应发放的贷款。这比款项数额巨大，几乎相当于加纳进口额度的1/8。但这样的举措遭到了包括加纳政府在内的各个方面的反对。若贷款取消，很多无辜的人肯定会受到伤害。加纳人不用说，那些外国的承包商也会因此拿不到工程款。更为重要的是，援助者与政府之间原本正常良好的关系也会因此中断，这不仅对政府有害，也伤害到了整个援助行业的运营。“援助者的援助资金关系千头万绪，一旦援助被停掉，尤其是突然被停掉，会给经济带来严重的破坏。”坎布尔说。实际上，援助行业的主要工作就是分配援助资金，这个行业的人主要就是靠分配援助资金以及维持与受援助国家间的关系为生。这件事情最后的结果是双方共同妥协，面子保住了，而贷款照常发放。

肯尼亚的例子则展现了援助者、受援国首脑以及议会之间的关系。援助者时常被该国首脑及其亲信的种种腐败行为激怒而停掉援助。这时候，该国首脑就不得不召集议会，并就政府该如何提高收入以保证职责履行进行商讨。对此，援助者发出一声深深的叹息，因为知道如果援助停止，他们就会受到不再被需要的威胁，于是只得恢复援助。而政府这边，任务完成议会就会被解散，直到下次需要的时候再次组建。然后，那些受援国的部长大臣们会长长松一口气，之后拿着援助的钱去订购德国最新型号的奔驰汽车。在当地，人们把这帮依靠援助大发其财的人称为“奔驰一族”。

1984~2005年间，毛里塔尼亚总统马维亚·乌尔德·西德·艾哈迈德·塔亚可谓是在这方面最会见风使舵的人才。为了获得援助，他转向亲西方立场，并于1991年放弃了对伊拉克萨达姆·侯赛因政府的支持。但即便如此，他在国内镇压人民的行为还是惹怒了援助者，导致所有的援助被取消。但这位总统很快又有了绝妙新招：他宣布毛里塔尼亚承认以色列，从而使毛里塔尼亚成了最早承认以色列的阿拉伯国家之一；然后他又宣布进行政治改革。援助因此再次对其开放，然而当这位总统拿到援助之后，毛里塔尼亚的这些所谓改革就立马停止了。

援助国的国内政策也常常让援助易开难停。那些充满善意但是显然又不了解内情的国内选民，会给政府内的援助机构施加压力，让他们必须对全球贫困“有所作为”。在这种情况下，即便那些机构的援助人员确实知道自己在好心办坏事，却依然难以停掉援助。援助国和受援国的政客对此情况都了然于胸。于是，受援国的政府会将本国的那些贫困民众作为“从援助者那里榨取钱财的人质”。塞拉利昂是这方面一个最为恶劣的例子。当联合国开发计划署将塞拉利昂再次定为世界上最贫穷国家并保证给予其新一年的援助之时，该国政府官员竟然开派对大肆庆贺。

另外，当援助国的政客因为某些不相关的原因丧失支持率时，他们也会采用开展对外援助这种手段为自己捞取政治美誉；即便援助明显是在被滥用，为了自己的目的他们也会反对结束援助。当这种情况发生时，非洲的穷人们就成了西方政客沽名钓誉的牺牲品。2001年，英国给当时正值选举的肯尼亚提供了援助，而这些钱都用在了破坏选举以及维护一帮贪腐之辈的统治上。林登·约翰逊曾对一场几乎不存在的印度饥荒大肆宣扬，而这样做的目的，是为了转移公众对“越战”的关注，更是为了从美国农民手里购买粮食，从而获得他们的政治支持。援助者和受援者即两个国家的政府，在背弃自己民众这方面结成了同盟。对民众的榨取从未消失，自殖民时代以来唯一发生了改变的，只是被榨取内容的性质。

还有一些现实的原因，也限制了援助者执行援助限制条款。援助项目是可变更的，受援者可以表面承诺把援助用于医疗，但实际上把钱挪用到很多未经许可的项目上。对于援助者而言，要想监督这样的挪用行为通常非常困难。援助行业本身也充满竞争，如果这个国家拒绝提供援助，另外的国家就会立即补进来，而其援助的限制条款也会有所不同。那些想要执行限制条款的援助者会因此被挡在门外，而这或许意味着他们将失去对受援国家的政治影响以及相关的商业机会，并且得不到任何补偿。

近年来援助机构试图改变以设定限制条款作为援助条件的做法，转而希望和贫穷国家建立一种伙伴关系。受援国根据自身需求提出受援计划，而援助国决定该如何予以资助，然而事情却没有发生任何改变：富裕国家的援助政府仍然需要对其选民负责；而受援国对此了如指掌，所以在规划自己的受援计划时，也会从援助政府的角度去考虑问题。这一过程被恰如其分地形容为“腹语表演”。在一方拥有资金而另一方一无所有的情况下，谁也不知道到底怎样的伙伴关系才能长久地保持下去。

政治和政客以其惯有的方式破坏了援助的效用，反之，援助也会破坏政治的作用。很多事情本应是受援者自己拿主意，但都被援助者代表了；即便援助国政治民主，但也不应该替非洲决定是抗艾重要还是产前护理重要。为援助设定限制条款侵犯了一国的主权。如果一个资金雄厚的瑞士援助机构跑到华盛顿对美国政府说，“只要你们废除死刑并让同性婚姻完全合法，那么我就会帮助你们还清所有债务并且为老年人医疗保险出资50年”，美国政府会同意吗？若是有哪些国家的政府认为这样的政策对本国国民无害，那也太不正常了。让另外的国家来干预一国政治，绝不能使政府和被统治者之间建立起一种有利于经济长期发展的契约关系。想要从某个国家的外部来促进此国家的经济发展是一件绝对不可能的事情。

前面我们已经看到，目前仍然很难找到足够的证据让人们相信，援助能够促进受援国经济的增长。同样，援助对于民主制度或者其他制度的影响也很难被证实。通过数据统计我们发现，很多小国实际上拿到了大量的援助，但是政治却变得越来越不民主。撒哈拉以南的非洲国家是世界上最不民主的国家和地区，同时又是接受援助最多的地区。那些从其前殖民者身上获得援助的国家，也并非世界上最为民主的地方。最为有趣的是一项与图7－1和图7－2相对应的发现：自“冷战”之后对非援助减少以来，非洲不但出现了经济上的增长，民主程度也大幅提升。与其他的情况一样，出现这样的结果自然还有其他可能的因素，但是如果对外援助的确会对民主有破坏作用，那么出现这样的结果就是可预期的了。

援助者曾长期认为，援助与经济发展本身都只是技术问题而非政治问题，这样的观念反而加重了对外援助的反民主作用。依照液压流动理论（我们只是在修水管子），在对方真正需要什么这个问题上我们不可能有任何真正的争论。这样的观念使得援助者和顾问们对地方政治愈加忽视或者不耐烦。人口控制就是一个最恶劣的例子。很明显，对于援助者而言，如果人口总数更少，则每个人得到的援助就会

更多，生活也会变得更好，但是对于受援国而言，相反的情况才是千真万确。西方所倡导的人口控制经常需要非民主政府或者那些得到很多援助实惠的政府协助才能开展，而把援助资金用于人口控制，则是援助会产生反民主并压迫民主效果的一个最为臭名昭著的例子。他国在良好意图掩盖下的专制只能靠有效民主这剂药来解。

人类学家詹姆斯·弗格森的《反政治机器》一书是援助与经济发展方面最为重要的著作之一。弗格森在书中阐述道，20世纪80年代，加拿大在非洲的莱索托援助了一个规模巨大的发展项目，然而这个项目却对经济的运行方式有极深的误解——现实中，那里是可以为南非矿业发展提供丰富劳动力资源的地方，然而外人却将这里假想成了一种教科书式的自给农业经济。如此一来，那些照着这种假想而设计的农业投资项目，自然也就如同在月亮上搞花草种植一样，不可能成功。执政党操控了这些项目，将其变成了实现自己政治目的同时打击对手的工具，而那些忙着修理水管的项目管理者却对此一无所知。结果，发展没有出现，贫困也未减少，唯一的效果是当地政权对政治的垄断控制进一步增强了，而那些靠榨取而存活的精英分子对民众也更加漠视。

发展型援助的技术解决方案一直在变化。最初，工业化、战略规划以及基础设施的建设是重点，继而宏观经济结构的调整以及健康与教育被重视，直到最近重心又重新回到了基础设施建设上。但即便如此，对于发展援助的主流看法仍旧是技术性的而非政治性的。主导这些项目的人，对这样的看法几乎仍无任何的怀疑与自省；而第一世界国家中政治潮流的风云变幻，似乎也没有动摇“援助是技术性的”这一定论。在林登·约翰逊担任美国总统时，世界银行的口号是“与贫困作战”，而到了罗纳德·里根执政时，口号就变成了“理顺价格”。在美国内部，这样的政治变化思路非常符合经济发展要求，然而对于受援国，我们的思路就完全错误了。

毫无疑问，援助和资金援助项目成就了很多事情；正因为有了援助，道路、大坝以及诊所才会在这些受援国出现。但是，援助的负面作用也一直在那里；即便是在良好的环境中，援助也会损害制度、伤害地方政治、破坏民主。如果说贫困和不发达是体制落后的主要后果，那么大规模的援助流入实际上会进一步削弱体制或阻碍发展，这与其最初目标背道而驰。如此也就不难理解，尽管援助经常带来一些直接的正面影响，对援助的统计却没有显示出其能带来任何整体性的正面作用。

通过对外援助来减少全球贫困与一个国家内部对穷人的救济截然不同。许多人反对福利救济，在他们看来，对穷人的救济只会鼓励穷人的行为方式，对贫困有固化作用。但全球援助与减贫的逻辑并不在此。关于对外援助的讨论，其焦点并不在于它们对全世界的穷人贡献几何（实际上的确没什么贡献），而是在于其对穷国政府到底产生了何种影响。对外援助之所以会让贫困状况恶化，是因为它会导致受援政府更加漠视穷人的需求，从而给穷人带来伤害。

即便援助存在正面影响，其负面作用还是带来了非常复杂的伦理问题。哲学家莱夫·韦纳对彼得·辛格的看法（我在本章开头部分有提到）持有批评意见，他说，“救助贫困可不是从池塘里拉上来一个溺水的孩子”。辛格的比喻是没有意义的。那些赞成给予穷国更多援助的人需要解释清楚，援助为什么要受到政治约束，他们也应当认真思考援助和之前的殖民主义到底有何相同与不同。如今我们都把殖民主义看成是坏东西，因为它牺牲了别人使我们自己受益，而把援助看成是好东西，因为这是牺牲我们（尽管非常轻微）而帮助了别人。但是这样的理解太过肤浅，也是对历史的无知，更是种自我陶醉。其实当年殖民主义的口号也是帮助别人，并号称是为那些尚未充分开化的群体带去文明与启蒙，而这或许只是对抢夺与剥削的一种掩盖而已。《联合国宪章》那慷慨激昂与鼓舞人心的序言是由曾任南非总理的扬·史末资所写，史末资当时将联合国视为保存大英帝国与白人“文

明”的最有力希望。当然还有比这个更糟糕的，即后来很多国家脱离了殖民主义，然而这些国家的新领导者，除了出生地和肤色之外，其本质与之前的白人殖民者并没有任何区别。

时至今日，倘若人道主义的言辞还只是政治家收买人心的口号，而援助也只是为了体现我们在减贫方面的道德责任感，我们需要自问：这么做有没有伤害到那些受援助的人？如果我们正在做伤害他们的事，那么援助就只是为了满足“我们”自己，而不是在帮助“他们”。

医疗援助是否有所不同？

外部援助拯救了贫穷国家千百万人的生命。联合国儿童基金会和其他机构为千百万儿童送去了抗生素和疫苗，婴儿与儿童的死亡率因此而下降。对携带病菌生物的控制与消灭，让不少曾经的危机之地成为安全之区。在国际间的合作努力之下，天花被消灭，脊髓灰质炎的消灭也近在咫尺。援助机构为上千万的儿童提供了口服补液疗法；每年疟疾会夺走100万非洲儿童的性命，如今援助机构也在为他们提供经过杀虫剂处理的蚊帐，以使他们远离这种疾病的侵扰。1974~2002年，在世界银行、世界卫生组织、联合国开发计划署以及联合国粮农组织的共同努力之下，河盲症这种曾经在非洲肆虐的公共健康疾病也已接近被全部消灭。

近年来，数十亿美元的援助资金被投入到了艾滋病的治疗中，当然在这方面，非洲仍然是最主要的受援国。截至2010年年底，接受抗逆转录病毒疗法（这一疗法无法治愈艾滋病，但可以保住患者性命）的艾滋病患者已经从2003年的不到百万人增加至1 000万人。抗艾滋、肺结核和疟疾全球基金是这方面最主要的援助组织，而这个组织的最大出资人是美国和总统防治艾滋病紧急救援计划（PEPFAR），前者主

要是以多边形式为各国的艾滋病防治提供资金支持，后者则是通过双边方式为美国认定的那些最急需援助的项目提供援助。除此之外，这些机构也积极推动有关艾滋病预防与治疗的研究，比如它们尝试使用抗逆转录药物来预防病毒传播与感染。此外，男性包皮环切手术对于预防艾滋病的作用也得到了论证。对于艾滋病，目前仍无有效的预防疫苗，但是相关研究一直在进行之中。犬儒主义者会说，如果不是美国人也遭受到了艾滋病的侵扰，美国恐怕不会这么投入地去做艾滋病的相关研究。这种对于动机的质疑，抹杀不了美国在这上面所取得的成就。

如果这就是全部，那援助在健康提升方面的作用，也就没有什么值得大书特书的丰功伟绩。当看到别人濒临死亡，而我们又无须付出多大的代价就可以施以援手时，我们的道德责任感会特别强烈。伸出援手，只不过是一个文明人应该做的事情而已。我们自己早已经摆脱了这样的苦境，现在所做的，不过是要让其他国家的人们也同样早日免除死亡的危险。

当然，我们知道仍然有很多人，尤其是孩子可能只是因为生在了一个“错误”的地方，就死于那些原本不至于致命的疾病——比如呼吸道感染、痢疾，还有营养不良之类，但这样的现象只能说明我们应该为此提供更多的援助。而健康水平的提高，或许就是援助想要达到的一个总体目标。修建道路、浇筑大坝、搭建桥梁，这些扶助工程对人们生活的改善作用往往难以清晰衡量，而“理顺价格”或者是政府财政体系的修正之类，其效用更难评估。与这些相比，拯救人的生命的确是一个更为清晰的目标，也更容易量化计算。不过，前面所说的这些类型的援助肯定也同健康援助一样发挥了作用，只不过不易觉察而已。此外，我们之前所言及的“援助会造成政治腐化”可能也有夸大之嫌，或者相比于援助的种种益处，政治腐化只是付出的一个相对合理的代价。

但是，就健康方面而言，援助也并非完全没有问题。与现在所起到的作用相比，援助还能发挥什么作用？对于这一点我们很难有清晰的论断。而如今所取得的成就也付出了一定的代价，只不过是目前来看，付出的代价是值得的。

全球人均预期寿命的增长，多数是得益于一系列成功的健康援助计划，我们将它们称为垂直卫生项目。这些项目由国际机构（如联合国儿童基金会）自上而下地推行，并且也得到了地方卫生当局的配合，同时还会招募一些地方卫生人员参与其中。早期的一些疫苗接种就属于此类项目，而像控制蚊虫防治疟疾这样的杀虫行动，包括消灭天花和脊髓灰质炎的行动也属于此列。不过，对艾滋病的防控则与此不同，虽然为了治疗艾滋病经常需要建立专门的医疗机构，但要推动抗逆转录药物的使用，就需要地方医疗机构与当地医疗卫生人员的大规模介入。

还有一些项目，比如“单病种项目”以及“疾病专门项目”等，与垂直项目的说法有重合部分，不过，这些项目不仅仅是指那些旨在消除某种疾病的卫生项目，也可以用来指代总统防治艾滋病紧急救援计划以及抗艾滋、肺结核和疟疾全球基金这样的项目。这些垂直项目或者疾病专门项目与那些水平项目或者地方性医疗保障系统形成了鲜明对比，因为后者所指的不仅仅是那些提供日常医疗服务的医生、诊所以及医院机构，还包括很多的公共卫生举措，比如提供洁净的水源、良好的卫生设施、基本用药、健康所需的营养以及对地方性流行病的防控等。垂直项目的成功往往伴随着水平项目的失败，而后者最主要的失败，通常就是不能构建一个完善的基本医疗体系。举世闻名的1978年的《阿拉木图宣言》，就强调“人人享有健康”的重要性，同时也强调基本的医疗保障是实现这一目标的手段。在贫穷国家，政府、国际组织以及援助组织都被要求加强对基本医疗的物质和技术支持。对于那些期望得到非垂直型健康援助的国家，这个宣言仍然是它们高举的一面旗帜。

要实现基本医疗保障，需要的是一个有为的国家，而不是一个垂直项目。垂直项目可以靠“从天而降”直接输送，但基本医疗保障依靠这种方式是无法实现的。实际上，垂直项目有时候甚至会阻碍地方医疗体系的建设，比如，垂直项目需要抽调护士和护理人员，使得他们脱离日常岗位。这些人原本从事产前护理工作或者疫苗接种工作，而现在却要被派往遥远的乡村去跟踪刚爆发的脊髓灰质炎。日常医疗体系的建设和维护都非常复杂，不仅在穷国是这样，在富裕国家也同样如此。我们在第三章中已经提到，建设这样的医疗体系需要相当的国家能力，而这是很多贫穷国家所欠缺的。这提醒我们，援助与受援国的国家能力经常是相互对立的。但是，一件非常清楚的事情是，如果援助想要帮助穷国解决目前所存在的健康问题，并拯救那些因为“生错地方”而面临死亡威胁的孩子，那么健康援助就不能再仅仅是针对某种疾病的援助。不过，这里存在一个与之前类似的问题：穷国的这些困难，真的是依靠国外的资金就能解决的吗？

这个世界上的很多政府对本国基本医疗的建设花费投入甚少，甚至，按照世界银行经济学家迪翁·菲尔默、杰弗里·哈默和兰特·普里切特的说法，这些政府“用于健康卫生的公共预算，基本上都被公立医院拿走了。通过高昂的公共支出所培养出来的医生用昂贵的医疗手段为城市精英服务，而在同一国家，却有孩子因为花不起很少的钱看病或者没有良好的卫生习惯而死”。那些腐败的官员经常把本该用于健康卫生的资金掳走，而这却极少引起公众的激愤情绪。以上的三位学者就举了一个例子：一家报纸曾经指控当地卫生部挪用了500亿美元的外部援助资金，这个卫生部竟对该报纸提出强烈抗议，声称这家报纸应该去搞清楚，挪用已经是经年累月司空见惯的事情了。海伦·爱泼斯坦曾经写过在乌干达流传的一个笑话：有两种艾滋病，分别是肥艾滋病和瘦艾滋病——“那些得了瘦艾滋病的人，会变得越来越骨瘦如柴，最终离开这个世界；肥艾滋病则会让负责发展事务的官僚、外国顾问以及医疗专家等遭受折磨：他们要前往各种富有异国情调的地方参加奢华的会议和研讨会，还要拿高工资，于是就变得越来越胖

了”。缺乏基本医疗资金与对医疗支出的贪腐是贫穷国家经常同时出现的两大现象。

在不少国家，用于医疗的公共支出已经少得无法满足全体人口的基本医疗需要，而这通常会让人们觉得，要弥补医疗的这一资金缺口，对外援助将必不可少。医疗支出太少的确常常千真万确，但这并不意味着在医疗体系上投入更多就能产生更好的效果。单纯扩张医疗系统往往只是带来更多非正常营业的诊所、更多挪占援助的官员以及更多只拿钱不干活的医疗工作者。

即便垂直项目对于促进“人人享有健康”没有起到很重大的作用，即便大量健康援助资金的流入和其他的援助一样带来了各种各样不曾预想到的副作用，但是，只要对生命的拯救确实有帮助，我们就应该把这种援助继续进行下去。而不管是想通过公共部门还是管理良好的私人部门来实现高质量的医疗服务，我们都应该意识到，要实现这样的服务的前提是拥有一个有相当能力的国家或政府，因为在任何情况下，这样的医疗服务都无法直接通过对外援助实现；而这是那些收入处在最低水平的国家所不具备的。当然，这样说并不意味着那些能力不具备的国家就不能提供一些有效的健康医疗措施。比如，低收入国家也能提供一些传统的公共健康产品，像安全水源、基本的卫生设施，以及害虫防治等。虽然要提供这些产品也并非易事，但是这些国家有相对足够的理由来进行这方面的尝试：至少私人部门没有能力提供这些健康产品，而对于政府而言，相对于建立一个个人医疗体系，这些事情看起来也似乎简单易行。

我们能做些什么？

我们之所以要开展援助方面的努力，或许是因为觉得应当为此做些什么，又或许是有一种道德责任感在提醒我们，必须为此做些事

情。但是，这种援助驱动力恐怕恰恰是错误的，并且提出这样的问题本身就是错误的一部分，而绝非提供解决方案的开端。为什么我们必须有所作为？是谁将我们摆到了这样的位置？我在本章从头到尾想表达的观点是，对于穷人的需要及期待，以及他们的社会是如何运行，我们拥有的常常仅是极为贫乏的理解，这导致我们所做的努力都是以我为主，简单轻率，对受援者造成的伤害往往大于对其的帮助。只要我们行动，就几乎一定会出现负面的意外后果。而即便出现了失败，我们也会固守己见坚持不改：因为这是“我们”的援助产业，我们有大量的职业人口依靠这个产业生存，而援助更能为我们的政治家带来名望与选票，如果不把援助进行下去，以上所有的事业都会陷入危险之中。总而言之，我们必须有所作为。

但贫穷国家真正应该做的是那些已经在富裕国家被证明有效的事情。这些已经富强起来的国家，以其各自的方式，在各自的时代背景与独有的政治与经济结构之下实现了发展。没有任何人给过它们援助，也没有任何人为它们出钱让它们去推行维护出资人利益的政策。我们现在需要做的，是保证没有挡住这些贫穷国家发展的道路。我们需要让贫穷国家自我发展，不予干预，或者说得更明确一点，我们不要再做那些阻碍它们发展的事情了。走出贫困的先行者已经告诉后来者，实现摆脱贫困的大逃亡不但是可能的，而且也有相应的方法。即便是在不同的社会条件下，这些逃离贫困的方法很多（即便不是全部）也是可行的。

与初衷极为矛盾的援助就是我们所做的阻碍贫穷国家发展的事情之一。在撒哈拉以南的非洲国家以及其他一些国家，国外的援助规模巨大，这不但破坏了当地的体制制度，也熄灭了它们的长期繁荣之火。为了建立反共或者反恐联盟，很多的对外援助被用来维系当地的榨取型政客或政治制度的统治。这样带附加条件的援助只是为了实现我们自己的利益，而让贫穷国家的普通人遭到剥削和伤害。我们对此视而不见，并假装是在帮助他们，令他们更加雪上加霜。来自外国的

大量援助，足以瓦解腐蚀那些本可能对人民有益的政治家和政治制度。

所以，现在需要做的就是不要再问我们应该做什么，同时需要帮助那些富裕国家的公民认识到援助可能有益，但也可能造成伤害。不考虑援助资金是在作恶还是行善就规定将我们国内生产总值的1%或者0.75%用于对外援助，是极其荒谬的。正是这种盲目的目标设定导致了国家纷争与生灵涂炭，大使们不得不去谈判协调促使战争停火，而援助管理者的职业内容，也从帮助别人发展变成了为别人抚平创伤。

援助远非富裕国家在穷国摆脱贫困道路上所设置的唯一路障。通过贸易、协议，以及诸如世界贸易组织、国际货币基金组织、世界银行、世界卫生组织以及联合国等国际组织，贫穷国家与富裕国家在政治和经济上建立起了相互依赖关系。这些机构以及国际事务间的种种规则，都对穷国的富强之路有深刻的影响。我会在后面阐述这个问题。

援助的支持者经常会对一些反对意见做出让步，但却辩称，虽然在过去援助没有起到效果，有时候甚至产生负面影响，但在未来将可以甚至一定能做得更好。他们坚信，援助可以变得更有智慧，更为有效，而且援助的实施可以避开以前的种种陷阱。在过去，这样的说法也经常会进入我的耳朵，这就像一个酒鬼老对我说，“再喝一杯，以后就再也不喝了”。这些说法本身实际上并没有排除援助之外的其他能够提供帮助的可行方法，就像要戒除酒瘾，除了依靠自觉之外，还有很多有效的方法。

认为援助需要更有智慧的另一个原因是，即使我们认为没有了世界银行或者英国国际发展署世界会变得更美好，或者认为最好的援助就是没有援助，但现实却是援助不可能在短时间内消失。世界上不存在一个全球性的权威机构可以关闭所有的国际或国家援助机构，也不能把大量的非政府组织关停。既然如此，如何让援助富有智慧？

经济学家、联合国顾问杰弗里·萨克斯长期坚持认为，问题不在援助太多，而是太少。萨克斯推崇我所说的液压流动式的援助方式，即先找出现实中需要解决的各类问题，比如农业问题、基建问题、教育问题以及健康问题，然后算出每个问题的解决需要多少钱，最后进行合计。以此方式最后得出的总额，要比现如今援助的真实数额高出很多倍。如果萨克斯的方法是正确的，则做成一件事，所有相关的问题也必须都马上解决，而解决的方式就是我们几十年前的所谓“大推动”[3]方法。而如果想要解决全部问题，援助的规模就必须扩大。但是，历史显示，现今这些进入富裕行列的国家并没有依靠任何形式的大推动，更不需要从外部而来的大推动。同样，也没有证据显示，以萨克斯思想为指导，联合国所推行的千禧村项目就比同国家其他的村庄发展得更好。为液压流动式的援助所忽略的就是我所说的：这样的援助资金会瓦解当地的政治体制，使得当地的发展更为艰难，而这就是问题的核心所在。仅依靠一张家居建材超市的购物清单，哪怕花再多的钱，也不可能从一个国家的外部给这个国家的人民帮上什么忙。

提供更好的援助这一理念在《巴黎宣言》中得到了体现。该文件由111个国家和26个多边组织于2005年签署。《巴黎宣言》就像一份新年的愿望清单，其中列举了很多想要实现的目标，比如实现合作、维护受援助国的自主权、提供高质量的援助结果评估、明确责任，以及增进援助预测性等。这份宣言的实质意义当然也和新年愿望差不多。换个比喻就是，这份宣言像是为一个病人列了一份如何才能健康的清单，却对他为什么生病以及该如何进行治疗只字不提。在这一章中我们早已提到，合作关系的失败、责任归属的不明确、国家自主权的丧失以及对援助结果评价的失效等，都深深植根于援助的现实之中。当所有的资金都只属于合作的一方时，真正的伙伴关系是不可能建立起来的，而当所有的责任都归于那些心地善良但不明真相的外国人时，受援助国家不可能有自主权。实现美好愿望这一类事情，写进宣言非

常容易，但是那些与援助所面临的政治现实不符的善意，很难对援助的开展起到促进作用。

如果援助的提供能够附带一些限制条款，或许能起到更好的作用。不过，前面已经说过，这并不是一件容易的事情，坎布尔担任世界银行驻加纳代表时的所见所闻就是一个极好的例子。它说明即便受援助者背信弃义，援助者也很难或者无法停止援助的发放。并且一个援助者停止了援助，随时还会有其他的援助者出现，这些新的援助者或对于政策善恶的理解不同，或无心干涉受援国的内部事务。不过，由于整个的援助产业最终还是要对富裕国家的援助者负责，所以这些新的援助者也必然会提出某种形式的限制条款。但这些限制条款是否能够得到有效执行，是问题所在。

一种办法是让受援国的政府承诺会在未来实行普惠大众的德政，然后再让这些国家成为援助的候选者。这便是通常所说的遴选机制，我们也可以将其视为限制条款的一种。美国千年挑战公司的运行机制与此类似。受援国家需要先展现其善意，然后援助者才会提供合作机会，然后一起朝着共同的目标努力。遴选机制会让那些维系压迫统治的国家政府拿不到援助，但是如果一个被选中的政权在受到援助后还是偏离了正义的轨道（援助本身经常会导致这种事情发生），那么我们就又回到了是不是要停止援助的两难之中。

遴选机制的致命弱点是它会将很多最为需要援助的国家排除在外——比如那些当政者完全漠视民众福利的国家。对于视提供援助为道德责任的人而言，对这些人提供援助是最为紧要的。在那些民众有强烈援助责任感的国家（美国不在此列），民众的压力使得援助机构几乎没有可能忽略那些生活在德政失败的国家中的人们。在有德政的国家，贫困问题完全可以依靠本地力量解决，而几乎无须外部援助；在无德政的国家，外部援助则可能会让事情变得更坏。通过非政府组织提供援助也不是一个好的解决方案，因为当地的政权照样可以像盘剥当地人民一样将这些非政府组织榨干。

另外一种办法来自全球发展中心（CGD）。该中心是位于华盛顿的一家智库，掌握着关于经济发展的大量信息，同时在援助改进方面有着丰富的资源。全球发展中心的主席南希·伯索尔以及健康经济学家威廉·萨维多夫提出了一种他们称为“货到付款”的援助方法。按照这种方法，援助者和受援助国家会首先制定一系列双方都认可的目标，比如在一个给定的时间之内为80%的儿童接种疫苗，或者在5年之内，将婴儿出生死亡率降低2%，或者实现干净水源的提供等，等到这些目标都实现之时，援助者再拨付援助资金。不过这一方法的支持者已经察觉到，货到付款式的援助会使得穷国业已脆弱的评估系统更加雪上加霜，同时也可能会刺激受援国在各项目标数字上作假。并且，很多的目标并非全然能为受援国政府所控制，比如恶劣的气候会影响分娩，突发流行病会增加婴儿的死亡率等。如果不考虑这些因素照常给予援助，那么援助本身的激励作用就打了折扣，而如果援助者缺乏弹性不对各种意外酌情考量，受援国的政府就可能不会为了一项自己本身支付不起而做了又可能得不到补偿的政策去冒险。

货到付款式的援助也不能解决我们熟知的那种有德政权与无德政权之间的进退两难。那些发展态势良好的国家，根本就不需要我们鼓励去从事一些它们不想干的事情。如果我们的优先目标与它们的优先目标一致，那么就无须我们给予援助；而如果双方之间的优先目标不一致，则把我们所认定的优先事项强加到它们头上是不道德的。想想我之前举的那个例子：瑞士援助机构会资助美国政府，前提是美国要取消死刑以及将同性婚姻合法化，这种强加就是不道德的。而对于那些榨取型和压迫型的政府而言，用钱收买它们或许会有作用——它们会像盘剥自己的民众那样，很高兴地从我们身上榨取资源。只要能拿到援助，它们乐见自己的百姓被伤害。这种与恶魔打交道的事情本来也可以忍受，但现实情况是援助机构为了能够被允许为这些国家提供人道主义援助，还要为它们提供武器，即援助资金被用来武装那些过去杀过人未来还要杀人的暴徒，而只有这样援助机构才能有机会去帮

助这些人的家人。这就是卢旺达种族大屠杀之后在戈马所发生的真实事情。

大规模的援助不能产生效果是因为它们不可能有效果，而那些想要对此进行改革的人，一直在围绕着同样的基本问题一遍又一遍打转。桥修起来了，学校也建起来了，药物和疫苗拯救了很多人的生命，但是负面作用却始终存在。

当援助资金减少时，以非洲国家为主的部分国家的表现最为引人注目。在这些国家，对外援助占据了它们国民收入的大部分，同时几乎相当于其政府支出的全部额度。援助国的国民加强对援助问题的重视是极为重要的，那种认为给予金钱就能消灭贫困的观点看起来逻辑清楚，事实上是明显错误的。援助之所以会造成如此大的伤害，主要是因为援助错觉的存在，而援助国内部的政治压力，也使得对援助制度的改革变得非常艰难。那些具有奉献精神与道德情操的援助国民众，实际上是让受援国那些本就陷入困境的人们雪上加霜，这是援助所造成的一大悲剧。

也有一些例子能说明援助是有益处的，或者至少能证明援助是利弊两平衡。健康方面的援助就是这样一个例子，而这样的例子在其他的领域也存在。例如，在一些政府表现较好的国家，援助只占其经济总额的一小部分；还有一些地方的政府，突破各种困难与障碍最终没有变成外来援助的俘虏，把这些援助用在了当地的合理发展目标之上。

经常有人问我：援助多少才算多？应该把援助减少到什么程度？我们如何知道应该在哪里停止援助？这些都是没有意义的提问，因为这里不存在一个“我们”的问题，世界上不存在一个可以对援助喊停的超国家机构。就目前而言，最为紧急的任务是停下那些业已展开的援助，并且让富裕国家的人民知道，大量援助有害，而且援助越多越有害。我们应让他们了解，不提供大规模的援助是帮助世界上穷人的

最好方法。那么，如果想要成功做到这一点，并且切实减少援助，我们具体应该怎么做，以便卸去身上的援助责任？

援助的种种问题，多是源于其在受援国内造成的种种意外。如果我们能置身事外，远离这些国家，或许很多意外就可以避免。经济学家贾格迪什·巴格沃蒂曾指出：“我们很难想象，大量增加的援助会在非洲本土得到有效使用，把更多的资金投在其他领域，则有可能会为非洲带来更有成效的帮助。”我们已经见识了很多这样的事情。很多基础知识，比如对细菌致病理论的掌握，对高产种子品种的发掘，对艾滋病传播途径的认知，对疫苗作用的认识，以及对抗逆转录病毒疗法的了解等，都在世界上的贫穷国家产生了巨大影响，而且和接受援助所不同的是，它们都没有毒副作用。

我们不能在这里坐等某些创新的救助方法出现，也不能等着富裕国家有自身需求了再采取救助行动。对那些已不再威胁富裕国家但仍伤害贫穷国家人民的疾病，比如提供疟疾等的防治药物和手段，就是一种新型的对外援助。现如今，富裕国家的医药公司通常是靠药物销售来收回其研发的投入。依靠当前的药物专利保护，它们通常可以将药物高价出售给病人或者病人的保险公司以及政府。但是，贫穷国家的病人们难以支付这些处于专利保护期的高价药品，在商业利益的压力之下，富裕国家的政府也会通过制定国际规则，使得贫穷国家无法突破专利保护的限制。这些规则属于与贸易有关的知识产权（TRIPS）范畴，尽管对这些规则的遵从并不符合贫穷国家的利益，但只有遵从这些规则，贫穷国家才能得到它们想要的东西，比如可以加入世界贸易组织等。医药公司声称知识产权应当在全球范围内得到保护。与穷国居高不下的药物价格相比，穷国的制药商会不会无成本仿制它们的药品然后再将其卖回富裕国家，是这些制药公司更为担心的事情。

在抗逆转录病毒药物的使用过程中，尤其是在大约10年前这些药物还只存在于富裕国家的时候，与贸易有关的知识产权与高昂的药物价格经常会引发争论。但现在我们看到，虽然这一问题仍未得到解

决，但已经被认真地对待。如今，全球获得抗逆转录药物治疗的艾滋病患者已经超过了1 000万人并仍在持续增加。对于艾滋病之外的一些疾病，比如第三章表3－1所列举的一些致死疾病，相关的治疗药物多数都已经超出了专利保护期，因此价格便宜很容易购买。除了关于艾滋病的治疗药物之外，药物的价格并不是主要问题。

缺乏有效的疫苗或者药物则是另外一个问题。比如疟疾或者肺结核这样的疾病在富裕国家已经极不常见，市场对这类药物的潜在需求已经非常低，因此，制药企业也就没有研发相关治疗药物的动力。一方面是穷国还有需求，另一方面是只有富国的药企才能生产相关药物，两者之间无法衔接。因为缺乏生产动力，新的技术也就无法在正确的方向上得到运用。如果援助者可以通过援助提升穷人的购买力，为制药企业创造出研发动力，那么新的治疗药物就有可能被生产出来。

哲学家托马斯·博格提出了一个他称为“健康影响力基金”的方案：如果制药企业为人们带来了健康福音，那么这个基金就会按照贡献比例对该企业予以奖励。这样的一个基金或许能够解决药价高以及制药企业无动力研发新药的问题，从而让全世界的人们都能够低价获取各种新老药品，而制药企业也可以从该基金获得资金奖励。这是一个非常有野心的宏伟计划，它的巨大优点在于可以让制药企业抱着最大限度造福全球人类健康的目标来选择它们要攻克的疾病难题。但这里也存在一个我们在本书中已经多次提到的问题：我们很难将健康水平的提升归结于某一具体类型或领域的创新，更不要说是某一种具体的新药物。尽管所有的数据都摆在那里，对于疫苗和新药在过去两个世纪中所起到的作用，医学史家仍然争论不休。我们对全球多数地方的人口死亡率和发病率数据掌握得并不完整，而即使所掌握的数据非常齐全，我们也不能确切说明健康改进或者恶化的原因。而没有相关的数据，我们也很难对每家制药公司应该得到多少资金奖励做出令人信服的判断。

另外还有一个预先市场承诺方案，所谓预先市场承诺，是指政府与国际机构结成联盟，同意以一个预先设定的价格向制药企业订购某种具有指定属性的新药物。相对而言，这种方案的野心较小，但是却更为具体可行，预先的承诺会让制药企业产生研发药物的动力。目前，肺炎球菌疫苗的预先市场承诺已经取得了成功。肺炎球菌每年会造成全球50万儿童的死亡，但如今有十个国家的儿童因为此承诺而获得了对肺炎球菌的免疫。该疫苗的主要资助者是加拿大、意大利以及英国，其次是挪威、俄罗斯以及盖茨基金会。该计划由全球疫苗免疫联盟（GAVI Alliance）运营，在该联盟网站上，我们可以查找到相关制药商的详细资料，同时，该计划对于制药商和援助者的各项规定也登在该网站上。

援助不见得非要提供贷款，提供建议也是一种形式。对于世界银行而言，现有的结构导致它很难提供除了贷款以外的实质性技术援助，而贷款实质上只是为援助出钱。因此，贫穷国家对于技术知识的渴求，单靠世界银行很难满足。尽管随机对照试验并不是一种能正确认识事物运行原理的方法，也不能简单将以此得到的结论复制使用，但是那种认为世界银行的援助项目应该提供丰富而有价值的实践真知的观点则是正确的。一个政府想修建一座大坝或者考虑将供水系统私有化，就会想要知道那些走过类似道路的政府的经验与教训——不仅仅是最终大致的效果，也包括在这一过程中会遇到的困难，谁会因项目受益谁会受损，以及应该注意哪些问题等。当然，世界银行和其他援助机构的经验也并非总是可靠，很多事件都证明它们非常自大无知。

国际组织亦可以通过国际谈判，尤其是贸易协议的方式来增加穷国的国力。美国和其他的富裕国家会同贫穷国家展开双边贸易谈判，但是由于这些国家缺乏代理律师或专家，这类谈判往往不是建立在一个公平的基础上。世界银行则可以帮助这些国家找到相关的专业人士。当然，这也并非易事。例如，如果世界银行的建议会给美国制药

业所认可的某些意向造成实质性的阻碍，美国政府则几乎肯定会对世界银行董事会的执行董事施加压力。不难理解，若想让世界银行最大的股东美国容忍其相关政策和决定，世界银行就不能动真格地去帮助穷人。虽然这听起来太过愤世嫉俗，但全球贫困问题之所以迟迟难以解决，其中很多就是因为存在这样的障碍。

援助并非发展的唯一障碍。对于富裕世界的国家而言，只要有人付钱，它们就十分乐意为其提供武器装备。我们也总是很急切地要与那些明显对发展民众福祉毫无兴趣的政权结识，开展贸易，甚至借贷给它们。在这方面，也已经有不少的应对建议。比如经济学家迈克尔·克雷默和希玛·贾雅昌卓安就呼吁对那些“恶”政权进行国际贷款方面的制裁。一旦某个政权被认定是恶的，则那些为这个恶政权提供贷款的组织或机构将无法通过国际法庭向其继承政权追讨欠款。这样的措施会切断对恶政权的贷款，或至少让贷款流向恶政权的难度更大，成本更高。国际社会也会降低从这类政权国家购买石油或者其他大宗商品的意愿，即便还是要从这些国家购买相关产品，在何时购买以及什么前提下购买方面也会变得更为透明。在美国，最新的金融改革已经要求石油、天然气、采矿业上市公司必须公开其与各国政府之间的交易记录。当然，在这一方面我们仍需要进行全面的协调，很多没有签署相关协议的国家，仍旧会从这些恶政权手中购买大宗商品以供自用，或进行再出口。

富裕国家的贸易限制常常会伤害穷国农民的利益。在非洲，农业活动吸收了将近3/4的就业人口，但与此同时，富裕国家每年要花费数千亿美元来补贴自己的农民。以糖和棉花为例，富裕国家对本国生产者的补贴压低了这两种商品的全球价格，同时也让穷困国家的农民失去了以此谋生的机会，富裕国家自己的消费者也因此利益受损。这种情况的存在，证实了组织严密的少数人的确在用政治权力对抗大众的利益。如果穷国是食品等农业产品的纯进口国，那么富裕国家的补贴措施降低了食品的全球价格水平，将可以使得穷人受益。但美国的生

物燃料补贴却因为消耗了大量的农产品以及其他资源，因此对穷人有害。如果国际社会能够联合行动起来限制或者消除此类有害的补贴政策，则必将有助于消除全球贫困。

移民对减贫的影响远远超过了国际贸易。成功从穷国移民到富国的人生活得以改善，而他们寄回祖国的钱即海外汇款也可以帮助自己的家人提高生活水平。海外汇款的作用和援助所起到的作用大不相同，它可以让人们对政府提出更多的要求，从而有可能改善当地的各项治理情况而非产生破坏作用。但与自由贸易的问题相比，移民的问题更加棘手，即便在那些扶助外来人口呼声最为强烈的国家也是如此。为外来人口尤其是非洲籍的本科生或者研究生提供奖学金，以便让他们可以在西方短期停留，不失为一种有益的方法。如果运气好，这些学生不需要依靠援助机构或者国内政权就能找到一条新的发展道路。即便今后不会返回祖国，这些离散各地的非洲人也是一种丰富的资源，可以为其祖国的项目发展提供帮助。

援助不能降低全球贫困，但以上种种策略却有此效果。在某些情况下，富裕国家只需要以极少的代价甚至零代价来实施这些策略，其中的某些策略要比另外一些在政治上更为灵活可行，而诸如预先市场承诺这样的措施，已经开始在小范围内实行。所有的这些策略都不会像流向穷国的援助那样产生无数的后续问题。当普林斯顿的学生们过来对我说要把这个世界变成一个更美好更富饶的地方时，我总愿意这样劝告他们——不要想着把自己未来收入的多少多少捐出去，也不要老想着雄辩地劝服别人增加对外援助；而要去影响自己的政府或者自己去政府工作，让这些政府不再施行伤害穷人的政策。我们要支持各项国际政策，以使全球化更有利于穷人，而不是对穷人造成伤害。在我看来，要帮助那些仍未挣脱贫困的穷人实现大逃亡，这将是最好的方法。

---

[1] 千年发展目标：即联合国千年发展目标，是联合国全体191个成员国一致通过的一项旨在将全球贫困水平在2015年之前降低一半（以1990年的物价水平为标准）的行动计划。

——编者注

[2] 戴维营协议：该协议于1978年9月17日在美国华盛顿签署，是埃及和以色列达成的关于和平解决中东问题的一项原则性协议。——编者注

[3] 大推动，发展经济学的一种理论模型，主要认为要想为工业产出创造市场，必须推动所有的工业同步发展。——译者注

后记

未来将会怎样?

我在本书中所讲到的大逃亡是一个有着正面结局的故事。通过这场大逃亡，亿万人口逃离了死亡与贫困。尽管不平等仍然存在，尽管仍有千百万人未能逃离死亡与贫困之苦，但这个世界已经是有史以来最好的一个世界。当然，在“大逃亡”这个比喻的出处——电影《大逃亡》那里，并没有一个完美的结局。在电影中，只有少数几个人成功逃出，大部分逃狱者最终又被抓了回去，更有50人被处决而死。电影如此，我们如何确信我们的大逃亡结局会截然不同？

未来，或许仍有众多不确定，但是我们有足够的理由去憧憬未来。

在我们之前的诸多文明大都毁灭于某些强力，所以我们的后代绝不能认为，我们这次就可以成为例外。在欧洲和北美，我们已经渐渐将“明天会更好”当成了一种必然。诚然，在过去的250年中，我们取得了前所未有的进步，然而与以往人类历史中一些文明持续的时间相比，250年只是白驹过隙，那些曾长久存在过的文明也曾经以为自己会永存于世，最终却都消失了。

现在有很多威胁足以毁灭我们，气候变化是其中最为明显的一个，但直到如今，关于气候变化也没有一个在政治上可行的明确解决方案。私欲可以战胜公共需求，这一点在贾雷德·戴蒙德的著作中说得很清楚。他发现，是对树木的盲目砍伐导致了复活节岛文明的最终

毁灭，而他所思考的是，那个砍掉岛上最后一棵树的人，当时到底在想些什么？

战争并未停止，政治的危机无处不在。

科技革命和启蒙运动为人类带来了物质生活与健康水平的持续进步。但是，如今在包括美国在内的世界很多地方，科学受到了宗教极端主义者的攻击。很多宗教极端主义者都握有政治权势，而且也获得了那些利益遭到科学知识威胁的群体的支持。

科学不能让人完全免于疾病，新的传染病随时都会出现。最厉害的病种会引发一部分人的死亡，然后力量耗尽，再回到它们的动物宿主身上。但是，艾滋病的大流行警示我们，任何可怕的结果都会出现，艾滋病绝对不是最为严重的一种。虽然艾滋病导致了3 500万人死亡，是这个时代最为严重的灾难之一，我们还是很迅速地确认了病毒并研发出相关的治疗处方。未来，比艾滋病更难确认更难治疗的疾病很可能还会出现。如今，全球的医疗系统都普遍使用抗生素，然而，由于农业上的滥用和抗药性的进化，抗生素的作用也受到了威胁。在与细菌的斗争中，我们目前所取得的胜利绝非最终的胜利，这场斗争更像是一场持久战，双方会各有胜负。现阶段我们是占了上风，但这只是战争中的一个阶段，而并非战斗结束的尾声。进化会伴随人类活动而进行，细菌终会发起对人类的反击。

经济增长是人类能够逃离贫困与物质匮乏的动力所在，但是如今，富裕国家的经济发展步履蹒跚，经济增长速度已经逐渐放缓。在经济增速放缓的同时，几乎各地都出现了不平等扩大的现象。比如美国，当前公民收入与财富的极端不平等是过去一百多年未曾发生过的。财富的急剧集中会损害民主和经济增长，而经济增长所需要的创造性破坏也会受到压制。这种财富的不平等让跑在前面的人截断了落后者追赶的道路。

曼瑟尔·奥尔森曾预测，日渐扩大的主要既得利益群体会以牺牲多数人的利益为代价来追逐自身利益，而这样的寻租行为将会导致富裕国家的衰落。同时，经济增长放缓，将使得分配上的冲突不可避免，因为在这样的条件下，对一方有利的东西必然会侵害到另一方的利益。很容易想象，当经济增长迟缓之时，富裕国家与贫穷国家之间、老人与年轻人之间、华尔街与主街之间、医疗机构和患者之间，以及代表各自利益的政党之间，将利益冲突不断。

但尽管有种种诸如此类的问题，我仍然对人类未来持谨慎乐观的态度。人类逃离苦难追求幸福的欲望是根深蒂固的，绝非轻易就会被挫败。未来的逃亡者将站在巨人的肩膀上。或许前面的人会把后面的路堵死，但是开山辟路的知识已经在那里了，他们无法阻止知识的传播。

经济增速放缓有可能被夸大了，因为统计者遗漏了很多关于质量提升的统计，尤其是服务方面，它在国家产出中所占的份额越来越大，却未得到很好的计算。信息革命以及相关的工具设备等，也为人类福祉做出了很多贡献，然而却无法量化统计。这些领域或技术给我们生活所带来的愉悦，无法反映到关于经济增长的统计中，只能说明统计方式本身不完善，而不能说是技术或其为我们带来的愉悦不够。

世界上大多数人口都生活在不发达国家，因此对他们而言，经济增速下降的问题并不存在。事实上，中国和印度两个国家超过25亿的人口，近年来经历了人类有史以来最为迅速的经济增长。即便现在这两个国家的经济增长速度放慢了，然而在未来几年，“后发优势”将仍足以保证它们保持一个超出平均水平的经济追赶速度。

非洲国家面临着无数可能性。一些非洲国家避开了过去由自己造成的灾难，经济治理水平大幅改善。如果西非能够摆脱对援助的过分依赖，并停止破坏非洲的政局，则本地驱动下的发展也大有希望。另外，我们也需要让非洲人的天分得到自由发挥。

虽然预期寿命的增长速度在下降，但这是好事，而不是坏事。死亡人口正在转向老年人，而延长老年人的寿命，并不像拯救儿童生命那样可以极大提高整体人口预期寿命。另外需要重申，问题的核心是找到合理的评估标准，而非具体去评估什么。要衡量一个社会是否在变好，预期寿命并非总是正确指标，没有任何理由说延长中老年人的寿命没有拯救儿童的生命有意义。

虽然人类健康仍然受到威胁，但是人们的健康水平也在大幅提升。在过去的40年里，人们在对抗心脑血管疾病方面取得了长足进步。如今，有迹象显示，我们在癌症的治疗方面也取得了真正的进步。如果足够幸运，人类将有可能在癌症治疗上复制在心脑血管疾病方面所取得的成就。

健康水平最终会提升的终极原因是，人们在这方面有诉求，同时对于健康水平提升所需的基础科学研究、行为研究、药物研发、治疗疗程研究以及治疗设备的研制等，做好了随时埋单的准备。当然，创新不能通过购买而得，也不是有需求就会有创新，但是毫无疑问，有需求又有大量的资金投入，肯定就会有相应产出。

虽然艾滋病大流行造成了严重损失，但是它成功说明，新的基础知识和新的治疗方法可以对需求做出反馈，而且这种反馈可以在一定的时间范围内完成。尽管对于那些死于艾滋病的人而言，这种反应速度还是太慢，但是以历史的眼光看，人类对艾滋病的反应速度已经是相当快了。这说明科技的确在发挥作用。

还有很多正在发生的进步，没有在这本书中得到讨论。譬如，暴力在减少，今天，人们被谋杀的概率已经大大低于从前；与50年前相比，民主在全世界范围广泛实现，一个社会集团镇压另一个集团的事情已不常见，并且在变得越来越少；同时，与之前相比，人们参与社会活动的机会也大为增加；另外，全世界的人都长得更高大了，而且也似乎变得更聪明了。

在世界上的多数地区，教育受重视的程度在提高。如今，全世界80%的人口都受过教育，而在1950年，世界上有一半的人口是文盲。在印度以前的部分农村地区，几乎所有的成年女性都未接受过教育，但是现在她们的女儿几乎全部进入了学校。

期盼以上所谈论的诸多问题可以在世界各地同时取得进步，或者取得持续进展是不现实的。总会有不好的事情发生，而新的人类逃亡也会和以前一样带来新的不平等。但是，过去的一切困难与挫折，都在后来的发展中得到了解决。所以，我期望，眼前的这一切挫折与艰难，也都将在未来被战胜和解决。

图书在版编目（CIP）数据

逃离不平等: 健康、财富及不平等的起源 /（美）迪顿著；崔传刚译. —北京：中信出版社，2014.8
书名原文: THE GREAT ESCAPE:Health,Wealth,and the Origins of Inequality
ISBN 978-7-5086-4556-8
I. ①逃… II. ①迪… ②崔… III. 平等—研究IV. D081
中国版本图书馆CIP数据核字（2014）第091714号

逃离不平等——健康、财富及不平等的起源
著者：[美] 安格斯·迪顿
译者：崔传刚
策划推广：中信出版社（China CITIC Press）
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座　邮编100029）
（CITIC Publishing Group）
电子书排版：张明霞

THE NEW
FINANCIAL ORDER

《金融时报》优秀商业书 《商业周刊》年度十大商业书

新金融秩序

如何应对不确定的金融风险

[美]罗伯特·席勒（Robert J. Shiller）◎著
束宇◎译

2013年诺贝尔经济学奖得主

罗伯特·席勒毕生研究成果

金融改革必读书

联袂推荐

成思危
全国人大常委会前副委员长

林毅夫
政协常委、国务院参事

常振明
中信集团公司董事长

王东明
中信证券股份有限公司董事长

向松祚
中国人民大学教授、
中国农业银行首席经济学家



中信出版社·CHINACITICPRESS

新金融秩序

——如何应对不确定的金融风险

［美］罗伯特•席勒 著
束宇 译

中信出版社

罗伯特·席勒拥有异于常人的独立思考能力，纵观其职业生涯，席勒成为很多非主流观点的坚定维护者，而且时间证明他往往都是正确的。我本人一定会把这本书好好读上几遍。

——纳西姆·尼古拉斯·塔勒布，《黑天鹅》作者

我又转念：见日光之下，快跑的未必能赢，力战的未必得胜，智慧的未必得粮食，明哲的未必得资财，灵巧的未必得喜悦；所临到众人的，是在乎当时的机会。

——《传道书9：11》

目录

前言

引言 一个经济安全、金融大众化的社会

第一部分 世界在前进，经济风险无处不在

第1章 一个完全不同的世界：如果1950年就有一个新金融秩序

第2章 经济风险就在我们身边

第3章 科技越进步，风险越小？

第4章 四十大盗：经济风险多种多样

第二部分 科学与技术：构建新金融秩序的手段

第5章 大数据：新信息技术下的风险管理

第6章 心理学：金融风险的另类思维

第7章 提升人们的生活质量：金融创新的本质

第三部分 新金融秩序的六个理念

第8章 人生无忧：生计保险和住房价值保险

第9章 宏观市场：重大风险的发源地

第10章 收入挂钩型贷款：摆脱经济困境和破产风险的工具

第11章 不平等保险：保障收入分配的公平性

第12章 跨代社保体系：在年轻人和老年人之间分摊风险

第13章 国家也可以发展无忧：风险控制国际协议

第四部分 构建新金融秩序

第14章 大数据库：金融秩序的根基

第15章 从根源上解决通货膨胀：新计量单位和电子货币

第16章 新金融秩序：从理论到现实

第五部分 新金融秩序：让世界变得完美、有序

第17章 金融改革最重要的是创新

第18章 现实案例：各国的金融风险管理

结 语 一个激进的金融创新模式

前言

技术进步推动的经济发展本身无法确保更多的人过上好日子。巨大的经济隐患和收入分配不平等现象弥漫在当今世界的每一个角落，虽然技术进步标志着人类取得了更显著的经济成果，但即便如此，更恶劣的生活环境还是可能出现。好在有新的风险管理理念帮助我们管理形形色色的风险——无论近期风险还是远期风险、无论身边的风险还是远端的风险，而且这些理念还可以遏制资本主义“在创新中自毁”这一特征产生的下行效应。将理念付诸实践不仅可以减少下行风险，而且能促进人们养成积极承担风险的习惯，从而形成一个更加多元的世界，最终也将成为一个充满更多希望的世界。

在本书中，我提出了一套以保护各国财富为目的的全新风险管理基础架构。所谓的国家财富其实就是维持着千百亿世界民众基本生活的经济成就，它们有的可能只是微小的成果，最多也只能称为中等的成绩。这些成果中的绝大多数都不会成为新闻报道的对象，甚至不会引起民众的关注，但是它们能增强民众通过辛苦劳动换来的经济安全感，没有这些成绩，人们就无法感受到经济的发展。如果我们以比较激进的方式改变社会的基础制度以及管理大大小小各种风险的手段，那么我们在改善生活和促进社会发展方面还大有可为，而且用激进的手段比零散地修正要有效得多。

正如当今的保险业能够保护民众免受灾难的冲击，在我提议的基础架构之下，我们能够运用金融创新保护民众免受系统性风险的冲击。举例来讲，微观层面可以保护某个人不会因技术进步而失业，宏观层面可以保护家庭和社区不会因社会经济环境的变化而遭受威胁。

如果能够成功推行我建议的基础架构，人们在追逐自己梦想的过程中能有更强的信心，因为他们能够超越现有风险管理手段的掣肘。未来社会是发展导向型的信息社会，年轻人的理念和才能正是这个社会发展所需的原材料，如果没有一种制度为他们提供更有力的保障，他们就无法将自己的智力财富转化成社会所需的产品和服务。

传统上，每个时代的经济思想家们都受制于其生存年代风险管理理论的发展阶段。最近一段时间以来，金融理论、信息技术和心理学的发展使我们具备了管理资本主义原生的技术和经济风险的能力——这种能力是过往的思想家们连想都没有想过的。举例来讲，共产主义运动的创始人马克思在1867年撰写《资本论》时就不可能运用这些风险管理理念。再举个例子，凯恩斯是当代自由经济理论的奠基人，他在1936年撰写《就业、利息和货币通论》（*General Theory of Employment, Interest and Money*）时也不可能懂得这些理念。米尔顿·弗里德曼是经济自由主义的首要代表人物，他在1962年发表《资本主义与自由》（*Capitalism and Freedom*）时也不可能具备这些理念。

从根本上讲，本书阐述的是如何将风险管理的手段运用于解决我们日常生活中的重大问题。本书展示了一种将信息技术手段紧密结合在一起的风险管理文化，与现有的资本主义社会的经济制度相呼应，二者共同促进财富的增长。本书并不是给大家描绘一个乌托邦，也不是解决所有问题的万金油。写作本书时，我既没有持特定的政治立场，也没有出于对某个社会阶层的同情而多加笔墨。书中建议了一些我们能够实际执行的措施，我相信通过这些措施能改善民众的生活。虽然我在书中一再倡导对基础风险管理技术进行革新，但是这并不代表我为大家提供了一幅完善的发展蓝图。与之相反，本书提出的只是发展的方向，随着人们对金融理论的实验、创新和发展，随着对风险相关信息处理方式的改变，随着社会学家基于心理学理论设计用户友好型风险管理技术的出现，本书中提到的理念将不断被更新。

我从1997年开始着手准备编写本书，早期的想法是把过去关于如何改进个人和社会应对风险的基本制度的一些想法和书面成果结集出版。1993年，我曾经出版过一本专业性很强的著述《宏观市场：建立管理社会最大经济风险的机制》，同一时期还和阿兰·韦斯（Allan Weiss）、卡尔·凯斯（Karl Case）、斯蒂法诺·阿萨纳索里斯（Stefano Athanasoulis）合著并发表了一系列关于风险管理的学术论文。但是这些早期的作品既没有勾勒出一幅宏观的图景，也没有强调我认为应该被大众认知的一些重要问题。

在初始阶段，我设想通过本书把自己关于风险管理的思考融入社会和经济的大背景中。我希望能通过本书纠正公众对科技和经济风险的高度误解，并以更清晰、更准确的方式让人们明白自己所面对的真实风险。同时，我还希望通过本书让人们懂得各种形式的风险其实就藏在我们眼皮底下，正是它们的存在遏制了人们最大限度地发挥自己的潜能。

但是我编写本书的过程被1999年的股市大繁荣打断了，这一次股市大爆发可谓史无前例。我的挚友杰里米·西格尔（Jeremy Siegel）也是一位经济学家，在他的建议下，我决定暂停本书的编写，转而撰写了一本关于股市繁荣现象的分析专著。因为股市繁荣是人们对长期风险的错误认识和错误管理的经典体现，而这也正是我长期以来的学术专攻领域。得益于普林斯顿大学出版社的帮助，我赶在2000年3月中旬出版了《非理性繁荣》（*Irrational Exuberance*），该书的出版契合了股市问鼎的时点，也正好是科技泡沫膨胀到巅峰的时点。

在《非理性繁荣》的结论部分，我指出不仅股市的繁荣状态被过分夸大，而且社会民众对股市繁荣的关注和我们对股市重要性的认识都被夸大了。股市不可能让所有人都成为富人，它也不可能解决我们面临的经济问题。如果人们对商业界的关注只是为了选择高回报的股

票，那么这种做法无疑是傻瓜的做法，而那些坚持股价只涨不跌的想法更是让人哭笑不得。

本书接续了我之前中断的研究，同时也继续讨论《非理性繁荣》中未尽的话题。在本书中，我说明了人们对风险的误解，并且引入了很多新观点印证这个问题，希望能通过这部分的论述从根本上理顺我们面对的经济风险这个难题。无论股市是否繁荣，我们都在逐步迈入一个全新的经济时代，我们需要认真思考新兴科技手段产生的影响——它们是推动全球范围内经济变革的主驱动力，不仅考虑对某家公司及其股票价格的影响，还要考虑对全人类的影响。我们必须了解过去的科技进步对现有制度的形成产生了怎样的影响。我们必须以活跃、创新的方式改变自己的思维方式，这样才能有效地引导我们在新的环境中遨游。本书列举了一系列关键措施，能够帮助我们把理想变成现实。

为了帮助有一定经济分析能力的读者进一步了解本书的主旨，我收集整理了一些专业的和前期分析时用的文章，还有一些近期发表的与本书主题相关的简报。读者们可以在http://www.newfinancialorder.com这个网站自行查阅。

引言
一个经济安全、金融大众化的社会

在资本主义社会中，华尔街、伦敦城以及其他可以称得上国际金融中心的城市都是人们验证新想法的最活跃的实验室。现代金融源自于强大的数量化和心理学理论，其内容不仅包括证券业、银行业，还包括保险业和公用事业融资等，它们共同创造了一系列最实用的经济新发明。虽然时不时会爆出金融丑闻，但在大多数情况下，这些新发明总是能发挥作用的。新发明能够发挥作用的前提一方面是其具备坚实的理论基础，另一方面则是金融从业人员已经学会根据客户的心理偏好有效地运用这些发明。

金融学讨论的首要主题是风险管理问题。金融学将人们对现实的失望以及人们可能遭受的经济困境都视为风险，而我们可以通过概率衡量风险。金融业则通过形形色色的金融方案减少人们的失望情绪，通过向个体众多的人群分散风险的方式弱化其对单一个体的冲击力。金融能够促生创新者和发明家，这些人为了大众的福祉采取冒险的行为，在金融的帮助下，他们不用独自承担风险，举例来讲，有商业头脑的人就可以在风险投资人的资助下创建新公司，所以说金融能够帮助普通人实现自己的梦想。

不幸的是，人们对金融知识的运用被局限在一个很狭小的范围内。分担风险这一手段往往只被用于管理少量可保险类风险，比如股市崩盘或飓风灾害，或者只用于管理常规投资所伴生的风险，比如投资组合多元化或对冲大宗商品的风险，这些管理手段带来的利益最终会归集到社会上本已富有的人群手中。长期以来金融业都忽视了其最

基本的职责，也就是对我们的基础资产、我们的职业、我们的住房以及我们发挥职业创造力的能力的保护。

我们需要使金融大众化，将原本仅由华尔街的客户享有的特权传播给所有沃尔玛的客户，我们需要将原本集中在金融中心的各类业务扩展到世界每一个角落，我们需要将金融覆盖的领域从资金资本延展到人力资本，使金融能够协助人们应对日常生活中的真实风险。幸运的是，当今的金融管理原则已经能够涵盖整个人类社会。如果要实现全社会的共同繁荣，那么金融必须为社会的每个成员服务，并且其服务必须有相当的深度和广度。

金融大众化意味着无缘由的经济不平等现象将得到根治，所谓无缘由的经济不平等就是指具有同等技能且付出了同等劳动的人之间的经济地位不平等现象，目前还无法找到造成这种差异的合理解释。这也是数百年间激发乌托邦式的理想和社会主义学说的根源性问题，我相信金融大众化能够帮助我们解决它。实际上，金融学比其他任何学科都更加积极地探索如何减少随机分配差异。

在当代数字技术的帮助下，我们可以将过去留于纸面的金融方案变成现实。当前，新型信息传播系统、支付系统、电子交易市场、网上个人金融方案制定系统和其他受信息技术发展驱动的经济发明正呈现爆发式增长，因此未来几年内我们的经济体系势必出现根本性变化。而在未来几十年内，经济的方方面面都将被彻底改变。新信息技术的出现一方面使我们能够将风险管理的手段系统化，另一方面能为我们分散风险和遏制危害打造内容丰富的数据库，这些工作以往要通过高薪雇用专业人员实现，而在新技术的帮助下都变成了简单的工作。

通过激进的金融创新，社会的金融大众化程度能进一步加深，我们的经济生活也能变得更稳定。正因为全世界都处于变革阶段，我们几乎不可能准确预测自己的经济前景，再加上目前正在使用的金融方

案无法有效解决问题，所以我们才要加倍努力，使金融大众化成为现实。本书提出了一套全新的金融秩序理论，描绘了一个全新的金融资本主义社会及其配套的新经济基础架构，我在本书中还用大量笔墨陈述了如何结合现实将这些观点开发出来并切实执行。

用金融智慧管理风险

人们通常由于惧怕失败而产生心理障碍，金融方案的存在就是为了帮助人们克服这种障碍，并且不会制造新的道德危害。有的金融方案可能怂恿人们为了追逐利益而采取破坏性行为，而不是有建设性的行动，这一类方案的例子很多，比如为了给投资者留下好印象而故意撒谎、在从事业务过程中肆无忌惮地花钱以及财务渎职。

因为担心失败的风险一直存在，企业家有可能放弃开发新业务。现代金融方案通常都能帮助他们应对此类风险。举例来讲，企业家可以找一家风险投资公司承担新业务风险，风险投资公司可以以适当的薪酬聘用企业家管理公司，并且事前约定如果公司经营得好就给企业家一定的股份作为激励，以此鼓励企业家做出卓越的业绩。从这个角度来看，当初使企业家止步不前的风险似乎消散于无形了。实际上，这些风险仍然存在，但是风险对企业家的心理影响被消除了，业务失败的风险被混入国际化的投资组合，由于持有国际化投资组合的投资者为数众多，这些风险就被分摊了，而且每个投资者承担的风险也非常有限。分散在日本、印度、意大利和巴西的国际化投资组合的管理者们分别承担了该企业家原本面临的风险的一部分，但是这位企业家的风险在投资者管理的投资组合整体风险中占比大概只有百万分之一，因此他们甚至感觉不到这个风险因子所带来的影响。在此情境中，企业家得到了保护，整个过程中没有人付出太多成本，一项新的业务就在完全没有恐惧与担忧的环境中诞生了。因此，我们也可以说

金融方案培养了个人的创造力，也促成了个人的成功。这就是金融领域关于风险分担的基本原则，也是金融学所要传递给大众的核心智慧。

前面已经提到，如果正确运用风险管理手段，那么会对企业家产生激励的效果，为企业家提供支持的风险投资公司必须谨慎操作，不能向企业家发出错误的信号，不能诱导其采取有道德危害的行为。举例来讲，不能逼迫企业家搞血汗工厂，不能催促企业家追逐转瞬即逝的投机性机会，不能因惧怕负面消息的曝光而故意拖延解决问题，不能死守一家已经确定毫无发展前景的公司。虽然有的措施短期内看上去会让企业家获得成绩，但是终究不是长远之计。

在遏制道德危害方面，金融并不是万能的——美国华尔街时常曝出的丑闻就是很好的例证。但是因为几个极端事例就废弃整个系统也是不明智的，我们应该将金融的核心智慧用于管理每个人面临的风险，并且将所得收益合理地分配给每个人，由此不断扩展金融的内涵，使其适应社会发展的需要。在安然事件中，高管们用精明的金融创新掩盖了自己的恶行，携款潜逃留下的恶果最终由其员工承担，这无疑是一个道德危害缺乏约束的典型案例，我们可以通过强化金融制度将其扼杀在摇篮里。

新金融秩序的六个理念

我在本书中针对新的风险管理基础架构提出了六个基本理念。前三项主要针对私营领域，分别是保险业、融资市场和银行业。这三个领域的风险管理概念是一样的，但是运用风险管理基本概念的行业环境存在差异。每个行业（保险、融资和银行）经过多年发展之后，都开发出了独特的遏制道德危害、撰写及签订合同以及选择客户的方式方法。在对风险管理的手段进行根本性创新变革的阶段，最谨慎的做

法还是在它们既有的基础上进行扩展，对每个行业特有的知识给予充分的尊重，金融大众化和推广化也要在这个前提下进行。

后三个理念主要是为政府行为设想的，需要政府通过税收、社会福利方面的改革，以及与其他国家的合作来推进。政府天生就有风险管理的职责，原因有四：其一，长期风险管理需要法律制度的稳定作为前提；其二，居民个人制定和签订长期风险合同的能力有限；其三，社会基础制度的管理必须以保障社会民众的利益为前提；其四，签订国际性合同必须由各国政府就不同的国家政策达成一致。

第一个理念是扩大保险业务的覆盖范围，使其能够应对长期风险。生计保险就是一种用来保护个人收入的保险。过去，已育有后代的年轻人死亡率较高，因此我们创造出人寿保险，但是生计保险与此截然不同，它解决的是我们目前面临的一个重大风险，也就是多年之后我们的生计的不确定性。住房权益保险是一种保护住房经济价值的保险，它远远超越现有的住房所有者权益保险产品的功能，现在的保险合同只能应对火灾之类的风险，但是新的产品能够保护住房不遭受任何价值方面的损失。这个产品是我和阿兰·韦斯在1994年首先提出的，就其现有的形式而言，我们可以通过将保险合同与房地产指数挂钩的方式避免道德危害的出现。

第二个理念是为宏观市场量身打造的，宏观市场的概念最早是我在1992年的牛津大学克拉伦登演讲上提出的，后来在1993年出版的专著中也进行过论述，并且此后我一直在推广这个概念。宏观市场是一个规模庞大的国际性市场，其需求的产品主要是各国的远期国民收入和职业收入，同时也包括房地产类的非流动性资产。某些此类市场上交易的风险价值将远远超过当今世界所认知的程度，相比之下，今天的股票市场相形见绌。我甚至设想过建立以全世界各国国内生产总值之和为标的的市场，建立以所有有经济价值的物品总值为标的的市场等。从其交易标的来看，这些市场所处置的风险比当今任何一个金融

市场的风险都重要，而且它们能够转移人们对股市的注意力，从而消除现有的投资压力和波动风险。个人和机构投资者能够像买卖股票和债券一样，在新的市场中交易宏观证券。

第三个理念是收入挂钩型贷款，也就是银行及其他借贷机构应该可以根据个人、机构或政府的收入水平决定发放贷款的额度。如果收入水平低于预期，则自动减少贷款余额。收入挂钩型贷款使借款人能够出售自己未来收入的股份，或者出售与自己收入对应的收入指数的份额。这种贷款能使目前的借款人陷入困境甚至破产的窘境时得到有效保护。

第四个理念是不平等保险。设计这种产品的初衷是为了解决一个国家严重的收入分配不平等问题，因为任何一个国家都可能出现未来的居民收入分配不公日趋严重，导致富人越富、穷人越穷。在这个理念中，我提议修正累进式税制，从而在经过一段时间的运行之后能够弥合过度的收入差距，而非武断地通过税级解决问题。

第五个理念是跨代社会保险体系。在这个理念中，我建议重塑整个社会保障体系，使其成为真正意义上的社会保险系统，能够实现不同辈分、不同世代之间的人分担风险。跨代社会保险体系的主要特征是集合不同世代的人所承担的风险，这种风险在目前只能通过非正式的手段进行管理，而且也只能在关系最近的亲属之间进行有限的处置。

第六个理念是通过国际协议管理国别经济风险。这种前无古人的各国政府间达成的协议在形式上与私营部门的金融交易协议相似，但是在覆盖范围和解决问题的高度上都远远超越后者。

除了以上提到的六个理念之外，我还在本书中提出了一些新经济环境中应有的信息技术基础架构，比如，新的全球风险信息数据库，它是一套能为我们有效提供风险管理所需数据的系统；指数型会计单

位，它是一种能够帮助我们更好地处置风险的测量单位、一种电子化货币。

新金融秩序的图景

让我们一起设想世界上存在国际性市场，专门交易大型宏观经济综合指数，比如美国、日本、巴拉圭和新加坡的国家总产值，或者交易世界主要城市的家庭住房价格指数——从纽约到巴黎再到悉尼，再比如交易河畔景观房或者玉米产区的农场，或者交易印度尼西亚的橡胶农场。投资组合的投资者们可以用低廉的成本在诸多此类市场中建立头寸。国际性人力资本市场也会出现，需求的从业者从医生到科学家、从演职人员到普通劳动者。这些市场的出现会促使人们为主要的职业和工作建立生计保险，也会为每个家庭的住房建立住房权益保险。用户友好型电子化数据库的出现使人们能够随时随地参与市场活动，从而管理自身面临的风险。

这些市场的出现将改变我们对风险的认知，我们的观念和思维模式也将随之发生改变。商业活动的定价将以这些市场的价格为基础；国家之间签订协议时也要考虑和这些市场所管理的风险相呼应，并且还会因此不断修改本国的福利政策和社会保障体系。由于这些市场为我们提供了控制风险的手段，我们的经济也就能够更加有效地运行。这些新型市场的出现会使公司更易于向个人发行生计保险、住房权益保险和收入挂钩型贷款。

有了这些措施之后，我们面临风险时就得到了保护、实现了风险对冲和分散，使得我们居住的这个世界变得更安全。减轻风险负担之后，一个全新的大众化金融体系将鼓励所有人比以前更具冒险精神，在从事各类活动时也更有动力。

我们以思考的方式验证一下上述理念，假设有一位来自印度的年轻女性现在住在芝加哥，她的理想是成为一名小提琴演奏家。由于演奏家的收入前景不确定性太强，她很难借到培训所需的费用，因此充满担忧。但如果存在一种网络贷款方式，也就是当未来小提琴演奏家的收入低于预期时，她不用全额归还贷款，那么她肯定会考虑这种全新的科技手段。这笔贷款使她可以更轻松地追寻自己的梦想，因为即使演奏家的收入并不可观，她所承担的风险也已经限定在一定范围内了，她在收入较低的情况下不用清偿所有贷款。她在未来多年中所面临的风险将由职业收入水平指数决定，而这个指数完全由计算机管理的网络汇总整理。她为职业发展而承担的绝大部分风险最终由分布在世界各地的投资者分摊，而非她独立承担。

继续以这位女性为例，她还为自己远在印度的亲属担忧，因为他们工作的行业正在衰退，他们原有的特殊技能很快会过时。但如果他们供职的公司预见到未来发展前景黯淡，就应该为员工购买生计保险，从而保护员工。保险公司会把保险合同承担的风险转卖给全球市场中的投资者。除此之外，印度政府还和其他国家的政府达成了风险分摊协议，为这位女性的亲属提供了进一步的保护。

还是以这位女性为例，令她担忧的还有自己的父母，他们居住在英国一个工业小镇上，而这个地区正在经历经济和社会变革。她担心如果父母的住房贬值，那么他们毕生的积蓄也会随之受损。但在新金融秩序下，她的父母在做住房按揭贷款时就同时购买了住房权益保险，能使他们免遭以上所设想的厄运；如果住房价格真的下跌，那么保险公司将支付给他们一笔补偿。此外，跨代社会保险体系和不平等收入保险系统将为他们提供进一步的保护。

新的数字技术的出现能够同时管理所有这些风险，它使我们能够用里约热内卢的利好对冲芝加哥的利空，用南非红酒生产商的收入增

长抵充小提琴演奏家的收入下滑。最终形成的将是经济运行更平稳的格局，也必将提升我们的生活质量。

当前的风险管理

很多常规风险实际上都由单一的个人或家庭承担。社会保障制度很大程度上仅能为最贫穷的人群服务，但即便如此其功能也是有限的。以当前存在的风险管理手段，我们无法为自己数十年甚至数年之后的收入投保。就算我们知道自己所在的社会逐步衰退，也没有任何手段对冲这种风险。经济和社会的变革使我们年老之后很难适应那时的生活节奏，现在家里的老年人也不可能承受因股市下跌而导致其毕生积蓄一夜之间化为乌有的现实，这些风险我们至今无法有效分散。无法有效控制这些风险正是当前仍有很多人生活在相对贫困境况下的主要原因。

假设人们对这些长久存在的风险完全知情，可能人们做决定时就会变得过度谨慎，甚至在失败的恐惧心理影响下刻意放弃一些机会。我们会变得愤世嫉俗，办事畏首畏尾，守着泥饭碗不肯放，在别人面前假装成功人士，永远恐惧进入那些高速发展的、真正能带来成功的领域。

在当前情况下，我们前文举例所讲的年轻女性就会选择放弃小提琴演奏家的职业，转而空等一个可能永远不会到来的合适时机。她手头没有关于理想职业的预期数据，也没有手段保障自己的经济安全，所以只能选择一个无趣的职业。

在当前情况下，她远在印度的叔叔失业后也无法再找到一份合适的工作，他只能被迫提前退休，领取微薄的补贴度日。她远在英国的父母眼看着周边社区的房价下跌，自己的住房也在贬值。整个区域的

经济陷入疲软，英国股市下跌导致他们的投资也受损。最终，他们连养老钱都保不住。在担心家人亲属所面临的风险时，这位女性自己的生活也变得更为艰难，成为小提琴演奏家的梦想越发遥不可及。

风险通常随着人生的推进逐步显现出来，有时也伴随毁灭性的历史事件爆发出来，所以我们无法用简单的方法测算自己所面临的风险的恶劣程度，但可以肯定其危害程度极高。过去一个世纪以来，世界经济的发展极其不平衡，一部分人收获了巨额财富，把另一部分人远远甩在身后。世界各地的个人收入水平极不平等。举例来讲，美国的人均国内生产总值在1998年是31 049美元，而同年印度的人均国内生产总值仅为2 464美元。这种不平等状况使社会动荡加剧，人们的仇富、绝望和失衡心态导致更多风险滋生，进一步加深社会民众的恐惧感，提升犯罪率，诱导社会退步。

在我看来，我们之所以无法正确控制生活中最重要的风险，原因在于我们无法用现有金融制度处置风险。迄今为止，所有金融创新的焦点都局限于传统股票市场和其他融资市场。人类积聚起来的财富中仅有很少的一部分，也就是上市公司所代表的价值，成为全世界股票市场上可以交易的对象。股票市场所反映的公司营业收入其实并没有人们想象中那么大的规模。2000年可以称得上是股票市场比较有代表性的一年，所有美国上市公司税后人均利润（也就是上市公司支付完员工薪酬、应付账款、财政税收后剩余的利润，理论上讲这部分利润可以作为红利分发给股东）仅2 000美元出头，仅相当于当年美国联邦政府和地方政府人均支出的一半。其他国家股票市场所反映的公司利润如果摊到每个股东头上，甚至还不如美国。股票市场确实体量庞大且对社会经济运转十分重要，但实际上我们夸大了它这两方面的特征。前些年出现的网络股泡沫和科技泡沫都是金融动荡的实例，这证明了市场中的投资者正以过度的热情追逐缺乏风险管理的投资产品。

相对股票市场而言，正常薪酬收入和其他非金融生计来源，比如住房的经济价值，对世界经济的发展产生的影响要重要得多。这才是人类财富的重中之重。

实现大规模风险共担（也就是说将风险分散到对于任何个人都可以忽略不计的程度）并不意味着全世界的人都要以同样的模式生活。相反，历史表明，尽管战争时有发生、政府时有更迭，长期金融方案对人类社会的发展总是有用的。实际上，金融方案所应对的正是这些偶发的历史风险。

大规模风险共担可以降低贫困程度，弥合收入差距，但是其带来的好处远不止于此。在更大的范围内降低风险将为人类进步和经济发展注入强劲的动力。实际上，如果历史上风险管理的手段没有革新进步的话，我们就不可能获得今天享有的经济成就。举例来讲，如果没有保险业，许多对现代社会至关重要的公司都会被认为是高风险的代表，甚至没有人会考虑创立这一类公司。如果没有当代资本市场，我们就不会看到大大小小的各类型公司，而正是它们的存在才为我们创造了大量的财富。再一次提醒读者，这些公司的业务原本也是被视为高风险的，甚至没人愿意涉足，如果没有当今的金融技术，我们将生活在一个更为无趣的世界中。

我们在感谢当代金融和保险为我们带来经济繁荣的同时也要意识到，更大的风险仍然挡在我们前进的道路上。由于顾虑经济衰退，有些人放弃追逐光明的前程。由于现在大家都清楚地认识到自己在经济方面是孤立无援的，必须独自承担失误造成的所有损失，所以在选择教育、职业和投资等方面都会受到这种心理因素的制约。

让大家都设想新金融秩序下社会和经济所能取得的巨大进步存在一定的难度，因为还没有一个人亲身体验过这样一个另类的社会。如果能够消除人类对损失的恐惧，同时敦促人们开发自己的潜能，我们或许还能见到一些惊人的成就。

信息技术：大数据库正以惊人的速度扩大

过去，复杂的金融方案（比如保险合同和企业组织架构方案）都要花大价钱才能做出来，因为搜集必要信息的过程中需要耗费大量成本。受益于新型信息技术的高速发展，这些障碍逐步被清除。通过读取联网数据库内的信息，计算机程序能够生成复杂的金融合同或者创建复杂的金融工具。计算机还可以对合同或工具进行包装，使其在面向客户时呈现高度的可读性或可用性。金融创新现在已经可以通过廉价的方式有效推出了。我认为很有必要让这种趋势持续演进下去。

我们现在享有的一些重要的风险管理工具（比如人寿保险、医疗保险和社会保障方案）之所以能面向广大民众进行推广，完全得益于19世纪信息技术的大发展。在当时被称为“新技术”的发明到现在看来都是比较简单的东西，包括廉价的用于印制记录的纸张、事前印刷好的格式表格、复写纸、打字机和文档整理系统，此外还有与之配套的有效的邮递系统和经过改善的商业和政府办事效率。

以旧时代的社会保障保险计划为例，该计划最早是德国于1889年开始执行的。当时的第一份计划与现代社保方案非常相似，也就是根据退休人员一生的工作记录向其发放退休金，要执行这样的计划就必须保存上百万人的工作记录长达数十年。德国的社会保障体系管理者们需要定期向这个庞大的数据库中添加新记录，需要在保管得当的前提下提取当时需要的某个人的数据，还需要在运营巨型支付体系的同时与退休人员保持有效沟通。19世纪诞生的新技术（纸张、表格、文档管理系统和政府办事效率提高）使得这一切成为现实，并且不会产生难以承担的巨额成本。这项工作使很多社会梦想家转变为政策执行者，而且这项特殊的风险管理创新对迅速减少老年人贫困现象起到了不可或缺的作用。

现代信息技术发展创造出的工具比1889年德国人使用的技术不知要强多少倍。我见证了最新的科技手段所带来的变革，全新的数码科技使海量的居民住房信息成为可以电子化获取的数据。我和卡尔·凯斯、阿兰·韦斯一起在1991年创建了凯斯－席勒－韦斯公司，主营业务就是根据邮政编码区分不同地区房价上涨的情况，并分析美国境内的住房价格分级情况，再以这些数据支持新型风险管理工具的开发，从而帮助人们管理与住房相关的风险。自公司成立以来，针对单一家庭住房情况的数据库不断扩充，我们也正好对这些数据加以深度利用，这是在成立公司之初根本无法预见的趋势。

1990年前后出现的新技术也使我们能够着手开发住房权益保险。我们当时就注意到，住房权益保险索赔时应该与该区域的住房价格指数挂钩，而非仅根据单一房屋的出售价格决定赔付额度；如果不这样做的话，我们创设的产品就会引发道德危害。如果没有20世纪90年代出现的这些信息技术手段的帮助，我们的理念恐怕就无法变成现实，因为当时还没有任何一个电子化的数据库能够支持我们编制区域住房价格指数。时至今日，进行这种保险创新以及其他金融创新的条件更优越：我们自己的数据库信息都在以令人震惊的速度增加。

金融理论与实践

过去一个世纪中，金融一直在演进，尤其是20世纪下半叶，金融取得了突飞猛进的发展，其理论研究和实际操作都是如此。金融理论在诸多学者的努力下被提高到一种以数量化手段进行复杂研究的高度，这些学者包括费希尔·布莱克、尤金·法玛、哈里·马科维茨、默顿·米勒、罗伯特·莫顿、詹姆斯·莫里斯、弗兰科·莫迪利安尼、斯蒂芬·罗斯、保罗·萨缪尔森、迈伦·斯科尔斯、威廉·夏普、詹姆士·托宾以及他们的后继者们。

他们的研究共同组成了关于现代金融的全面理论，其成果之一就是教导人们在进行长期投资的决策时，一方面要全面考虑自身面对的各种不确定性，另一方面要考虑所有可用的风险管理工具的统计学特征。自从这方面的成果得到推广之后，将个人资产分散投资于不同的投资产品的做法就有了切实的依据，不再是一种直觉判断，也不再是一种经验之谈。他们的研究还催生了一些依托计算机的金融筹划服务平台，其中比较成熟的例子有esplanner.com、financialengines.com、morningstar.com以及riskgrades.com等网站，随着金融理论和经济计量学的不断进步，这些工具必将进一步改善我们未来的生活。

现实市场中也有很多创新者，他们可谓是现实版的理论家。许多金融实践中的创新都来源于交易所，比如美国证券交易所、芝加哥商品交易所以及以Instinet和Island为代表的电子通信网络等。各家投行也是激进的金融创新的发起者，比如美国银行、巴克莱、贝尔斯登、花旗银行、德意志银行、高盛、汇丰银行、摩根大通、美林、摩根士丹利、法兴集团和华瑟斯坦。更多的创新还是来源于保险和再保险公司，比如ACE集团、荷兰全球保险集团、美国国际集团、慕尼黑再保险公司、斯堪的亚保险公司、瑞士再保险公司和XL集团，也有一些创新来源于抵押贷款担保公司和消费类融资公司，比如房利美、房地美和GE资本，还有来自年金基金和共同基金的创新，比如加州公务员养老基金、富达国际投资、美国教师退休基金会和美国先锋集团，也有来自经纪商的创新，比如嘉信理财和E*交易。以美联储和欧洲央行为代表的中央银行，和以世界银行、国际货币基金组织、孟加拉发展银行为代表的开发银行性质的组织也都为金融创新做出了贡献。

上述机构所做的努力使得最近几十年成为世界金融史上最奋进的年代。在此期间诞生了无数新型金融产品（包括新型期货、期权、掉期合约）、新型的风险管理工具、新型抵押贷款合同和消费信贷合同、新型医疗保险以及新型开发贷款放款方式等。最好的是保险发展

到了能够覆盖更多的特殊风险的程度，包括气候灾害等灾难性风险。[1] 由专业组织赞助举办的论坛和会议也成为全球关注的重要活动，这些组织包括投资管理与研究协会（AIMR）、全球风险管理专业人士协会（GARP）和国际金融工程师协会（IAFE）等。

自20世纪80年代开始，多个追随马克思主义意识形态的国家开始推动高速金融改革，其中最显著的就是中国和苏联，同时其他一些发展中国家也着手进行了改革。这些改革的尝试对世界发展的意义在于，其发生和发展的环境与资本主义国家完全不同，社会传统也大相径庭，并且改革的背后有这些国家的人们尝试新发展模式的热情做坚实的后盾。这些国家的改革势必催生全新的金融创新，也势必成为全球其他国家效仿的对象。

心理学、行为金融学和既有思想框架

如果我们希望实现真正的金融大众化，金融从业者就必须教会普通人使用金融工具，使他们了解金融服务的覆盖范围，这些知识不应仅局限在金融专家的手中。过去多年中，经济理论一直宣称金融可以完全由人力运行，但是人脑毕竟不是计算机，任何人都不可能无休止地运算，也不可能精准地规划仅使自己受益的金融方案。从事金融实践的人对这个事实心知肚明，但是从事金融理论研究的人仿佛才刚刚意识到这种人类的本性。

大多数人对金融风险管理的基本原则知之甚少，也不懂需要使用哪些金融创新才能有效管理风险。更值得担忧的是，大多数人对自己承担的风险没有足够的认识，更谈不上主动寻找方法降低风险。尽管人们有能力弥合收入差距，但是大多数人都不会主动这样做，所以无缘由的收入不平等现象就演化成难以驾驭的风险。

1990年前后，我们逐步意识到这些问题的存在，研究者们在三个外力的帮助下开始对金融学理论进行彻底革新，这三个外力分别是行为金融学理论的发展、从心理学原则出发研究金融以及用其他社会性学科的眼光研究金融。行为金融学理论纠正了大多数数量金融学理论的通病，即在研究过程中忽视了人性的因素。

行为金融学给我上的重要一课使我懂得，既有思维框架对风险管理起着决定性作用。本书中引述的“既有思维框架”来自于心理学家丹尼尔·卡内曼和阿莫斯·特沃斯基的研究成果，他们通过自己的研究很好地记录了普通人对自己身处的环境、参照物、心理状态和心理联想等所持有的思维框架，而这些既有思维框架通常都会对人们的决策过程产生影响。

在设计新金融产品的过程中，产品推出时的样式和人们对其产生的联想都起着决定性作用。本书的正文部分将展开论述关于新金融秩序的理论，而新金融秩序理论的核心部分就含有对既有思维框架的应用，只有当我解释清楚心理学既有思维框架的强大，读者们才能真正相信未来的风险管理能取得进步。

金融创新带来的问题

在金融进步的历史进程中，几个重要的问题重复浮现，这使得我们在推动创新的同时备受挫折。首要问题就是过度投机行为，这造成金融市场过度波动。此类问题的典型代表就是我在《非理性繁荣》中描述的20世纪90年代的股市泡沫，这场闹剧在2000年年初发展到巅峰，许多公司在泡沫繁荣的刺激下进行了浪费型投资，出现了不少财务造假行为，也误导许多个人投资者做出了高风险投资决策。泡沫破灭后，全球股市都出现了暴跌。到2002年年中，根据实时通胀指数进行调整的标准普尔指数下跌了近一半。有些国家股市的下跌幅度还远

不止于此，仅2000~2002年，因股市下跌而被一扫而光的财富恐怕要以亿万美元为单位计算。仅以美国为例，股市下跌造成的损失如果换算成房地产价值的话，那么全美所有的个人住房都要被一扫而空，或者数千座世贸中心这样的摩天大楼被损毁。尽管未来的牛市有可能弥补股市暴跌造成的损失，但是这提醒了我们：市场总是在不停地制造风险。

在讲学过程中，总有人问我到底有何措施应对此类市场波动，而我通常无法给出完美的答案。实际上，我们所能采取的措施中最好的一种莫过于不断研究金融技术，通过金融技术的革新为过度波动提供缓冲。

尽管我们注意到投机性市场存在过度波动，但是大家不能仅凭我的或其他学者的关于金融市场的观点就判断此类市场是疯子才参与的市场。我所强调的观点是，过去一个世纪以来的美国“综合性股票市场”主要受参与者心理和流行观点的驱动，出现了过度波动。但是许多其他与市场相关的行业指数并没有出现过度波动，而进行单一股票交易的市场中还存在种种证据，证实了这些市场中的交易价格确实能够反映关于未来损益情况的真实信息。

还存在一个问题就是金融创新有时会刺激不道德的从业者采取暗箱交易、欺瞒客户甚至诈骗等行为。以暗箱操作为主要手段的公司，比如长期资本管理公司就误导了投资者，最终血本无归；管理不善的公司，比如德国金属公司就不惜牺牲股东的利益投资高风险金融产品，也遭受了损失；而从本质上就居心不良的公司，比如安然公司，就公然以诈骗的手段欺瞒公众，导致无数人遭殃。但是这些极端的事例不能掩盖金融领域取得的巨大成就。新生的技术尽管功能强大，但总是存在风险，在我们学会管理风险的过程中总会出现意想不到的事故。在蒸汽机刚刚发明出来时，有不少人死于锅炉爆炸事故；在民航飞行刚刚推出的年代，也有不少人死于坠机。但是技术的不断进步总

是能大量减少意外的发生。所以说，解决经济问题之道在于使我们的金融技术不断革新、不断大众化，而不是倒行逆施。

另一个问题是因为政权的更迭而导致发展中断。政府换届或政权更迭有可能导致某些金融方案被彻底废止，或者止步不前，历史不断提醒我们长期金融方案得以执行的前提是国家政局稳定。但是，很多金融合同在经历政府更迭之后也延续执行。现实中，甚至在政治权力因为战争或革命而完全转移到敌对势力手中之后，有的金融合同还能继续得到执行。1899年召开的国际和会上，多国政府一致签署了《海牙章程》，其规定战胜国必须尊重自然人的资产和权利。第一次世界大战结束后，德国全面溃败，协约国和既往的同盟国战友对德国政府满怀怒气，德国政府必须支付巨额的战争修复赔款，但是德国国民却可以保留在德国境内外的个人投资，以及个人的保险和年金。1979年，霍梅尼领导的革命运动推翻了伊朗王，成立了激进的伊斯兰教政府，尽管该政府的政治主张偏激，但是他承认并保护了政府雇员在伊朗王统治期间所获取的个人年金。1994年，南非政权从白人手中转到了以黑人为主体的本国人手中，尽管这个国家的历史充满了种族隔离的苦难和种族冲突的问题，但是国民个人的金融证券、保险和年金都保持原状。

当然，我们也能在历史上找到金融合同被强行终止的例证。社会主义理论盛行的年代，列宁、穆罕默德·摩萨德、纳赛尔、英迪拉·甘地以及其他社会主义革命的领袖人物都有充足的理论依据没收个人财产，并且终止金融方案的执行，这种做法在当今世界几乎已经不见踪迹，但是支持这些行动的理论却并没有完全被人们遗忘。金融合同不可能历经各种动荡而屹立不倒，但是历史证明大多数合同都能延续，特别是分散风险的合同通常是人们保护的对象。

金融的道德范畴

在本书中，我以金融的视角讨论一些偶尔会激起人们道德辩论的问题，比如经济地位不平等现象，还讨论了一些关于公平性的问题，比如社会应该如何善待老年人。读者们或许觉得以金融的视角论证这些问题非常奇怪。公众通常都把金融视为一个无道德的领域，只有自私自利和雁过拔毛的人才会选择从事金融行业。确实，多数情况下金融交易都凸显出人性中自私的一面，因为他们毫不遮掩地讨论交易双方各自所图。这些交易实际上是帮助人们保护自己的长远权益，他们提供激励机制，刺激人们更好地工作，鼓励人们进行有风险的投资，从而在未来的某个时点获得回报。当工作完成、风险消散之后，付出工作努力的人当然要按照合同索取报酬，很多人仅看到他们索取的行为，却不知道他们为此付出的努力和承担的风险。

金融理论确实也明确指出，金融的目的在于实现分配的公正，在此过程中不应导致经济运转滞胀，也不应产生误导性的恶性刺激因素。在不以现有经济理论为参照的前提下，我们很难做出正确的道德判断。

哲学家约翰·罗尔斯在其1971年出版的著作《正义论》（*A Theory of Justice*）中提出分配正义论，对历史上所有哲学家关于公正的讨论都做出了全新的阐释。他最突出的贡献是重新解释了伊曼努尔·康德的“定然律令”。在我引用罗尔斯的理论进行讨论时，实际上沿用了最初提出这些理论的经济学家约翰·海萨尼的思路，在我们做出关于经济制度的道德决策过程中，他的哲学理论能够帮助我们将金融放到决策的前沿阵地中。

根据罗尔斯的理论，我们在讨论分配公正问题时应该回到“原点”，也就是我们的经济地位还无法被判定且必然承担风险的点。换句话说，当一个社会人要做出关于分配公正与否的判断时，应该把自己当作一个尚未出生的人，而且也是对未来的社会身份没有任何先决判断的人。只有这样，我们做出的判断才会绝对公平，但即便这样也

不会出现天下大同的情况。在罗尔斯的理论基础上，我们可以将公正性作为风险管理的主要原则之一，核心就在于研究如何管理我们生来就面对的以及未来在恶劣生存环境中将面对的风险。

罗尔斯毕竟是一位哲学家，而不是金融理论家，所以他对自己理论的总结放在金融的视角来看还显得过于幼稚。他提出，我们必须遵循“差异性原则”做出道德判断，而由此判断所形成的经济制度应该是一种能将处于经济地位最底层的民众的地位最大化的制度，也就是说，在考虑所有经济激励因素和所有可能的滞后因素的前提下，让最弱势群体过上尽可能最好的日子的制度。差异性原则坚称，社会所能容忍的不平等上限是社会经济制度能够帮助改善最弱势群体的生活状态。这种“最小因子最大化”（也就是尽最大努力改善最低生活状态）的解决方案根本称不上我们进行风险管理的最自然的方式。因为每个人的状况都各不相同，并非每个人都生活在最弱势的阶层当中。

我试图从罗尔斯的原点出发，以一种“窗口观景”的方式定义自己的公正原则。我问自己，在生来即与身边的人地位相等的概率几乎一样的前提下，我们生存的世界将是怎样的？在此前提下，我们必然关心身边所有人的生活状况，而非仅仅是最弱势的群体。提出这个问题时，我是站在将全世界视作同一幅画面的高度，以最宽泛的知觉体会平等和机遇，以及人生的阅历给我们带来的情感。站在这个高度，收入不平等现象不再是一个自动归为负面的因素，而不过是整个景观中很小的一个因子。我们可以在此前提下容忍相当程度的收入不平等，而我们肯定不能容忍的是无缘由、随机且令人痛苦的不平等现象。

罗尔斯关于公正的理论对我的论述很重要，主要是因为他展示了许多哲学家关于实现社会公正的直觉判断实际上可以通过运用金融理论得以验证。我们将拓宽这个金融理论的范畴，使其更深层次地与社会结合在一起。

本书的核心

本书的第一部分界定了金融技术所要解决的问题的边界，也就是应对许多个人的经济地位突然剧烈下降的风险。即便我们认为世界经济在未来一段时间会持续向好，这些风险仍然会长期存在。我们将看到，经济风险实际上比我们任何人想象的都更大——技术手段创新本身就是个人经济风险的重要来源之一，而且其他风险源头也在不断威胁着个人财富的增长。

第二部分主要讨论技术手段的进步如何提供对未来风险管理改善的承诺。当代信息技术为改善风险管理手段提供了很多机会，而我们不过刚刚开始接触这些技术。技术进步的另一个方面是心理学研究的进步，心理学研究的新成果使我们能够更好地理解普通人是如何与风险管理工具互动的。

第三部分是本书的核心，共六章，每章提出并论述了一个关于新金融秩序的观点。

第四部分讨论了布局新金融秩序可用的其他工具，包括全球风险信息数据库、新的计量单位以及电子货币。除此以外，我还在这个部分论述了推行新金融秩序所必须进行的研究和推广工作。

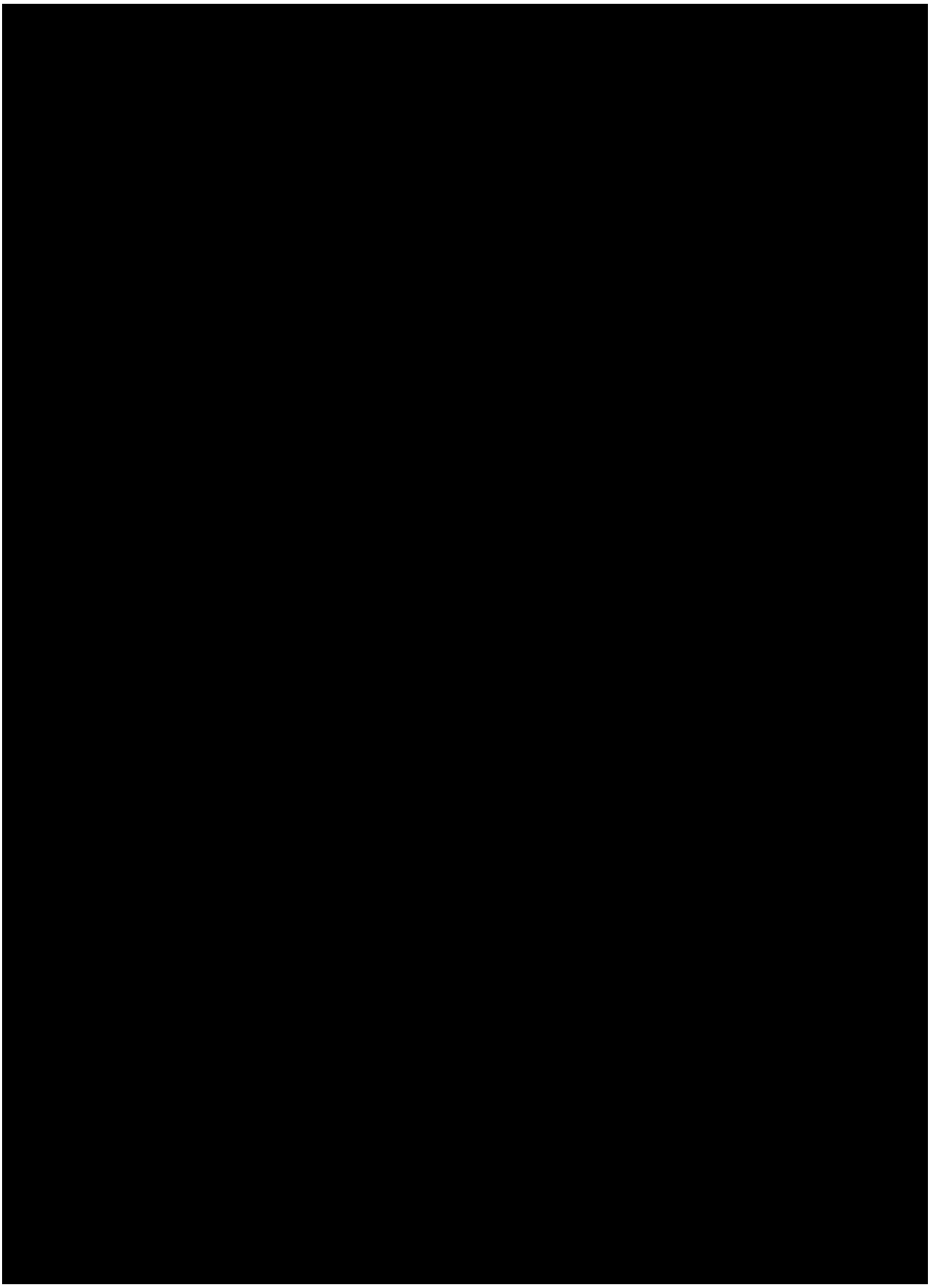
第五部分分析了金融市场和社会保险的演变历程，展示了金融的历史其实与我倡导的变革有相似的缓慢的进程。过去两个世纪中取得同样成绩的创新者们对人类的心理活动有着基础性的认知，而且也能有效利用他们同时代最先进的技术。由此得到的自然结论就是未来我们也能延续这种发展趋势。

后记部分总结性地提出了一套激进的金融创新方案，也是从另一个方面向人们展示，如果我们的金融制度在现有基础上得到革命性推

进，那么我们的生活状态也将得到根本性的提升。

---

[1] 这些创新仍然不断发展，而且未来还会有进一步的举措扩大它们的影响。比如，现在的自然灾害保险能够提供的保障能力十分有限。我在本书中将提出的一个重要理念是，我们应该着重应对综合风险，比如经过重新定义的国内生产总值这样的大型计量标准，这样的高级理念能够包含气象灾害，以及其他对人们生活水平造成影响的风险。



THE NEW

第一部分

世界在前进，经济风险无处不在

FINANCIAL ORDER

Risk in the 21st Century

第1章
一个完全不同的世界：如果1950年就有一个新金融秩序

预判未来可能遇到的重大经济风险是非常困难的，主要原因是未来的风险都是人们的推测——我们直到风险爆发的前夜或许才能掌握其存在的确实证据，因此也很难说服大多数人接受为应对风险设计的新工具。相反，人们很容易看清日常生活中琐碎的风险，所以人们的注意力通常都集中于解决这些小问题上。人们很少思考如何应对深层次的根源性风险。

相比之下，历史上出现过的重大风险都已经为人熟知。下面我们就当做一个思维上的小习题，以过去的某些风险为例进行讨论。我提出的命题是，如果1950年前后人们已经懂得运用本书中提出的一些新型金融理念，那么现在的世界将呈现怎样的状态？这个思维练习同时也能让我们验证未来进行金融创新到底有没有可行性。

仅在此练习中，让我们首先假设，即便1950年的信息技术相对落后，但是这个现实并不影响人们接受激进的金融创新。其次假设1950年各国政府、商业机构和社会民众的金融知识水平都略高于当年的真实情况。最后假设忽略1950年后社会政治格局变化所带来的变量：我们研究的核心是，在能够充分运用风险管理技术的情况下，它们能为民众带来多少好处。

这是一个在假设的平行历史线上进行的研究，主要是为了证明：在特定的时点之后，如果重要历史事件被改变，那么世界将发生怎样

的变化。许多主流历史学家对平行历史线式的研究多有诟病，他们反驳的主要论点是：历史的复杂性是难以预料、难以规划的，所以任何此类研究得到的结论最多也只是推测而已。但也有一些历史学家认为，平行历史线式的研究是一种有用的思维锻炼，它能够提醒我们关注对世界有影响力的事件和细节，如果不做这种锻炼，这些影响因素很容易被人们忽视。

重塑1950年后的历史

1950年是马歇尔计划（即由美国国会通过并执行的欧洲复兴计划）风头最盛的年份，这个计划出台的目的在于帮助欧洲国家降低第二次世界大战带来的危害，并助其重新走上发展之路。该计划从1948年执行到1951年，在此期间，美国向欧洲各国（包括奥地利、比利时、丹麦、法国、德国、希腊、冰岛、爱尔兰、意大利、卢森堡、荷兰、挪威、葡萄牙、瑞典、瑞士、土耳其和英国）共提供了130亿美元的资助，其中大部分都是无偿援助。这或许是人类历史上最感人的慈善义举了。

从另一角度来看，尽管资助的数额巨大，但是其仅占这四年美国国民生产总值的1.3%。虽然人们普遍认为马歇尔计划是“二战”后欧洲复兴的重要因素之一，但实际上这点儿钱相比整个欧洲经济只是很小的一部分罢了。如果以罗尔斯的理论分析，“二战”后欧洲多国民众都处在饥荒的边缘，要改善这种生活状况，130亿美元真的是杯水车薪。

马歇尔计划的本质也不是慈善。正如美国国务卿乔治·C·马歇尔向国会指出的那样，这份欧洲复兴计划的总支出仅相当于美国在整个“二战”期间总支出的5%，如果国会不同意多花那么一点儿钱，那么不仅美国白白参战，而且欧洲还有可能再次落入法西斯或其他不受欢

迎的势力的影响之下（这种情况在第一次世界大战之后确实出现过）。马歇尔计划的支持者将其称为“美国参战的完美收官”。人性天生就有一种办事不留尾巴的冲动，而马歇尔计划的推动者们正是利用了民众的这种既有思维框架。如果没有把马歇尔计划定位成美国人自己本来就该完成的事，那么“二战”后美国或许会放弃千疮百孔的欧洲，任其自生自灭。所以说马歇尔计划根本不是出于利他主义的情怀，我们最多只能用其证明美国政府在面对与自身息息相关的事务时能够发挥足够的政治意愿，也有能力跨国支付巨额资金。

下面我们正式开始思维锻炼。我们设想，如果在“二战”爆发前欧洲民众及各国政府与金融机构签订了保障生计的合同，包括生计保险、宏观市场证券、个人收入挂钩型贷款以及国际性政府间金融协议等（这些概念曾在本书引言部分有所介绍，后面还会展开阐述）。尽管读者们在这个阶段对这些概念还不太了解，但是大家可以从最基础的层面了解这些金融合同都能降低个人收入所面临的重要风险的危害程度，如果人们在1950年前就了解了这些合同，那么根本不用投入太多的成本就能签订合同。

如果“二战”前真的签订了此类合同，那么它们最终带来的赔付款项总额将远远超过马歇尔计划的资助金额。换句话说，如果“二战”前美国或者其他国家与战争受损国签订过此类合同，那么支付赔偿的一方将根据合同条款支付更多的金额，甚至可能达到其国内生产总值的10%以上。由此带来的好处也是显而易见的：未受战争创伤的美国付出10%的国家收入并不会对社会造成显著影响，但是等量的资金将给受损严重的欧洲各国提供巨大的推动力。

至于风险管理合同能否在“二战”后得到继续执行，在这个例子中答案是肯定的，至少得到马歇尔计划资助的大部分国家都应该能得到保险赔付，原因在于很多受战争伤害的国家在战争期间并不是美国的敌人，其中一些国家还是美国的盟友。此外，即便是战败国德国和

意大利也得到了马歇尔计划的资助，这表明战争中的敌意并不一定会扼制国家之间互相采取负责任的行动。如果德国人和意大利人在“二战”前签订了此类协议的话，他们“二战”后接受的资助将远远大于历史上他们真正收到的资助。

同样在“二战”之后，尽管亚洲各国也在“二战”中遭受伤害，但并没有任何一个国家向亚洲各国提供与马歇尔计划同等量级的资助。杜鲁门总统向世界其他国家提供的第四点计划（这个称呼的起源是由于这项计划原本是他在1949年就职演说中提出的第四点）于1952~1954年得以执行，但是其提供的资助总额仅相当于马歇尔计划的6%。为什么美国如此明显地倾向于资助欧洲？或许这种决策反映了欧洲人和美国人之间的亲缘关系，也或许反映出欧美之间的政治关系。美国当然对亚洲各国持另一种态度。

如果我们假设在战争爆发之前，亚洲各国的政府及其人民就充分了解风险分摊的原则，那么他们应当会采取必要的措施管理自己的收入风险，由此也能合理地推断亚洲人民能在经历战争之后仍然很好地保护自己的利益。如果历史真的是这样发展的，亚洲各国就不会在战争结束后还一直穷困潦倒。金融是不因国别而异的——这一点与外交政策完全不同，金融总是在追逐最高收益，而不会区别收益来源国。亚洲各国完全有可能通过宏观市场证券、生计保险或其他形式的金融合同保护自己的战后利益。如果当年亚洲民众懂得运用这些风险管理手段的话，日本20世纪60年代的经济繁荣以及后来许多亚洲国家和地区取得的经济奇迹都有可能被提前到50年代，有些现在才刚刚兴起的国家或许早就已经步入经济发达国家之列。或许早一代的人都已经过上更好的生活。

即便1950年前后的欧洲或亚洲国家都没有采取任何风险管理手段，战争带来的危害仍然可以在战后得到削减，方法就是战争受害国通过出售本国未来国内生产总值份额所有权的方式筹措重建资金。因

此他们就不用借贷美元，而且他们还有可能通过宏观市场证券融到更多资金——他们可以根据国民收入、职业收入或者其他形式的收入指数出售国家收入的所有权，因为这种形式的债务对买卖双方都更有好处。对美国投资者而言，如果他们对欧洲战后经济复苏持利好观点，那么他们就会相信自己贷出的资金将创造不错的收益，而这种贷款的风险完全可以由他们在其他项目上的投资来分摊。欧洲的借款人应该更愿意通过这种方式借贷，因为他们完全不用担心欧洲复苏的进度，哪怕复苏缓慢，他们也不用着急偿还资金。如果1950年的欧洲人已经懂得运用风险管理合同，那么他们完全有可能避免历史上出现的快慢不均的复苏进程。

1957年，非洲国家加纳首先摆脱欧洲宗主国，实现国家独立，假设非洲国家和他们的欧洲宗主国都懂得运用经济风险管理协议，我们再设想一下非洲的历史将怎样发展。各国政府之间可以签订协议，以非洲国家获得的无法预料的人均国内生产总值交换欧洲国家无法预期的人均国内生产总值。尽管当时非洲国家和它们的欧洲宗主国之间的关系闹得很僵，但如果分摊风险的理念当时能够在这些国家的政府中形成深入影响的话，他们或许会出于对本国利益的考虑签订此类协议。

如果欧洲各国真的在1960年前后签订了风险分摊合同，那就意味着其政府都学会了以当时还没有兴起的风险管理理念思考问题。在草拟这些国际性协议时，各国政府必须开诚布公地讨论他们对非洲国家经济发展前景的看法。一种预期是非洲各国经济发展不及预期，那么欧洲宗主国就要按协议支付赔偿金；另一种预期是非洲各国经济发展好于预期，那么它们就要反过来向欧洲宗主国支付协议规定的赔偿金。

现实中，1960年之后非洲大多数国家的发展不尽如人意。举例来讲，尼日利亚于1960年获得主权独立，其当年实际人均收入为1 054美

元。将近30年之后，1998年该国的实际人均收入甚至出现了小幅下降，仅为1 025美元。当年，人们或许都会推测，这个石油储量充足的国家在实现独立之后将取得经济发展方面的巨大成就。1960年，尼日利亚确实没有足够的现金支付跨国保险合同所需的保金，但是他们却可以根据当时人们的预期以本国未来经济发展前景为担保签订此类合同。无论在何种情况下，任何国家可能都不会铁石心肠地要求如此贫穷的国家按期支付合同要求的赔偿金，而尼日利亚总是可以从这些合同中获得好处的。正如我们前面已经提到的那样，如果其当年签订了此类协议，那么在日后尼日利亚经济一蹶不振的情况下，他们非但不用支付一分钱的赔偿金，反而可以从宗主国那里获取不少资金支持。

如果欧洲宗主国和非洲殖民地之间真的在1960年签订了此类协议，那么现在受贫困、犯罪、种族战争和疾病困扰的非洲各国都将获得来自欧洲宗主国的金融赔偿。上百万死于艾滋病和其他疾病的非洲人或许还能延续生命到今天。同样，如果有这些协议的支持，那些专注于研究疟疾、西尼罗河热和睡眼病的医学研究者也会有更大的动力。除此之外，这些协议还可以提高非洲人民的生活水平，或许也能帮助非洲各国更有效地调节高生育率和高人口增长率。

再举一个例子，假设1991年苏联解体之前，世界主要发达国家和苏联成员国之间签订了此类风险管理合同，那么20世纪90年代苏联成员国中相对贫穷的国家将获得来自发达国家的高额赔付，也就自动化解了这些国家的经济难题。如果当年以协议的形式约定了赔付金额，那么这些国家现在收到的将是巨额资金，而非现在我们看到的这种慈善式的小额捐助。

如果当初苏联成员国进行跨国贷款时选择与本国国内生产总值挂钩型贷款，那么这些国家独立之后就不会陷入经济停滞不前的境地。如果它们这样做了，人们也就不会担忧1998年前后俄罗斯是否会出现

无法清偿国债的情况，也就不会导致美国长期资本管理公司突然倒闭，或许也就不会点燃1998年开始的金融危机的导火索。

以同样的思路进行推导，如果我们从20世纪50年代开始将发展中国家的外债根据其本国国内生产总值编制指数，那么80年代的发展中国家债务危机、1994年的墨西哥金融危机、1997年的亚洲金融危机、2001年的阿根廷经济危机和2002年的巴西经济危机或许都不会演变得如此恶劣。在危机爆发时，这些国家债务的真实价值将随之下跌。世界其他国家的投资者和银行家们都知道有一个安全阀在保护着他们的利益，他们也就不会通过和这些国家在金融市场上对赌的方式应对危机。

假设我们切实推广了住房权益保险，保护美国主要城市住房的市值，那么住房所有者的权益在住房价值下跌期间得到了保护，也就不会引发恐慌性抛售住房的浪潮，不会进一步推动住房价值的下跌。如此一来，我们也就不会看到住房价值的下跌引发主要城市的种族聚居变化，住房所有权的过渡会更加平稳，不会造成所谓“白人逃离”的现象。而底特律、华盛顿和费城曾经出现过的部分城区环境恶化，甚至一度成为空城的现象也就不会发生。只要城市的中心部分保持一定的活力，相关产业就会留在城区附近以为其居民服务，从而能进一步提升该区域的活力。

假设我们已经创设了收入不平等保险，那么这种保险就可以保证经过长时间发展之后，社会居民的总体收入不会出现像今天这样巨大的差异。如果我们真的能够运用这种保险，那么20世纪末大多数发达国家出现的收入分配高度不平等的现象也就不太可能了。我们看到富人在穷人的小屋旁盖起巨型别墅，也看到很多人每天辛苦忙碌仅为了糊口的同时有一部分人驾着豪车吃喝玩乐，如果有收入不平等保险的话，这些现象也不会出现。

再假设我们真的推行了有实际意义的“跨代风险分摊型社会保障体系”，那么20世纪80年代早期，美国的老年人就不会收到根据通胀编制福利指数而带来的横财，当然这笔钱都算在了正在工作的年轻人头上。人们现在关于“修正”社会保障体系的讨论也会转移其关注点——人们会更注重不同世代的人之间如何有效分摊风险。

假设我们在1950年已经拥有指数型会计单位（将在本书第四部分展开讨论）。我不指望读者们在这个阶段就完全理解这个概念，现在需要大家明白的是，这个工具能够将通胀指数化的理念推广到更大的范围内，从而保护民众不受超出预期的通胀的侵害。在运用这种工具的前提下，长期债券和抵押贷款都可以有效地与指数和通胀程度挂钩。因此，1980年之前通胀压力不断积聚，以及之后通胀下行所带来的影响都可能被大幅削弱。

1950年以来，高通胀侵害了世界上很多国家——大多数拉美、中东和非洲国家都深受其害。1960~1980年，几乎世界所有主要经济体都出现了无法预见的通胀高企。如果当初签订的协议都与通胀指数挂钩，那么长期债券持有者就不会遭受财富贬值到仅剩1/10的灾难。1960年退休时按照固定额度领取养老金的人如果之后还继续生活了30年，那么随着时间的推移，其养老金的真实价值肯定下降了近2/3。如果在1960年前后通过抵押贷款购买了住房，那么这些房屋所有者就像中了大奖一样，因为他们的抵押贷款是以固定货币金额为约束的，所以多年之后他们的还款压力将大大降低。当然，他们中大奖省下来的钱最终都转变成长期债券持有者的负担，变成储蓄账户持有者利息下降的罪魁祸首，没有买房的人受伤最重。如果指数型会计单位能够实际得以使用，那么年轻的购房者也就不再处于不利地位了。

20世纪90年代中期以来，我们看到日本出现了严重的通货紧缩。该国的通胀情况远远低于预期，借款人承担的债务的真实价值甚至远远超出原本的预期，使得借款人难以清偿贷款，拖累了其银行体系，

也导致日本全国经济陷入停滞不前的状况。如果日本当初推广了指数型会计单位，那么所谓的“失去的10年”将呈现完全不同的景象。

如果抛弃以货币计量工资，转而用更恰当的单位（也就是类似指数型会计单位）计量的话，就不会引发恶性循环，也就是说，预期工资的增长不会导致实际工资以更高的比例增长，也不会推高结构性通胀或通缩。同时，由于经济衰退期间以此方式计量的工资将自动下调，所以经济衰退不会加剧，还有可能降低失业带来的冲击，人们的信心和股市也不会遭受影响，经济衰退的各种症状给经济全局带来的连锁反应也会相应减少。

高级风险管理方案能够为世界各国提供很多进步的机会，而我们却很难衡量这个世界在这些机会的帮助下会变成什么样。我只能推测，如果社会保守程度降低，如果世界趋同的意愿减弱，如果放弃照搬别人的成绩转而进行更激动人心的风险投资，那么我们身处的世界将充满各种各样的创新，它们带来的好处我们只能靠脑袋想象了。举例来讲，如果前面的假设都成为现实，那么现在的发展中国家早就应该建立起属于自己的科技发展中心了。无论发达国家还是发展中国家，我们或许能够看到各国根据自己的地区优势发展出独特的经济专长，而其民众的工作技能也更加专业。相对孤立的发展中国家，尤其是印度，或许早就已经向国外的竞争者打开大门，他们能够在高级风险管理方案的保护下，积极地与新进入的竞争者竞争，主动承担国家核心工业受冲击、民众可能失业等风险。通过全世界人们更具主动性，形式更多样的创新，我们的生活水平或许将迈入一个全新的境界。

以上的讨论仅仅是我引导大家做的一个思维上的锻炼，仅此而已。 就算我们真的采用了大众化金融体系下的诸多工具，也没有人能准确预测未来。20世纪下半叶，冷战、装备竞赛、意识形态、武装冲突以及政治腐败等仍有可能使我们在此章节中设想的经济成果付诸东

流。无论如何，通过前面的讨论我们可以看出，一个适当的风险管理基础架构能够在很大程度上减轻严重问题的冲击力。

现实状况：1950年缺乏信息技术手段

以1950年的现实情况而言，即便出现了上述讨论过的各种国家间风险管理合同和交易风险的宏观市场，人们还是无法对其进行可靠的利用，也无法对冲国民收入风险，主要原因在于当时的信息技术手段较为原始。当时，人们还没有找到计算国民生产总值和国民收入的固定公式，而且这两个概念的定义都还比较模糊。直到1941年经济学家理查德·斯通为英国政府提供了一套会计模型之后，英国政府才开始发布国民收入统计数据。美国也是1942年之后才开始发布国民收入和生产账户统计数据。即便到了1950年，这两个概念仍未得到清晰的界定。斯通于1961年出版了专著《投入产出与国民账户》（*Input-Output and National Accounts*）。直到此时许多发展中国家仍然没有发布国民收入的相关数据，而且他们搜集的数据可信度太低，在此基础上进行分析毫无意义。

以当时的技术手段而言，人们也无法建立交易单一家庭住房的宏观市场，因为没有一个指数能够反映存量单一家庭住房的现实价格。到1950年，有经济学家根据报纸上刊登的住房出售报价编制过单一家庭住房价格指数，但是这个指数的编制不是持续的，他们只能根据历史数据一次又一次地单独编写。直到20世纪80年代，全美房地产经纪商协会才开始发布某些城市的住房中介报价，但是他们的数据杂乱无章，根本无法在其基础上达成任何形式的风险管理合同。全美房地产经纪商协会发布的数据受到住房出售变动的影响，从编制之初就经常异动，直到现在也是这样。1991年，我和卡尔·凯斯以及阿兰·韦斯

共同创立了一家公司，其功能就是发布持续编制的、可靠的单一家庭住房价格指数。

由于1950年的计算机技术还不成熟，所以很多新发明的执行过程也受到影响。我们可能还无法使用计算机，反而用纸和笔、纸和打字机或者纸和印刷机，在这些工具的局限下，指数的计算工作是缓慢而成本高昂的，更不用说持续发布指数的工作了。而指数一旦发布将很难修改，不像现在用计算机程序很容易就能对发布的指数进行修改。

收入状况相关信息的缺失也会使上述的一些理念很难实现，甚至有些理念是完全不可能贯彻的。我们提倡的生计保险、宏观市场证券、国家间风险管理协议、个人收入挂钩型贷款都建立在对国民收入的详尽指数分析的基础上，没有相关收入信息，以上任何一种创新都是空谈。由于缺乏个人富裕程度的详细信息，我们也难以有效开发不平等保险或者跨代风险分摊社会保障体系，至少开发的进程将受到严重阻碍。

应对金融风险迫在眉睫

从以上的理论分析可以看出，如果我们能够在1950年以前创设并执行恰当的风险管理合同的话，那么自此爆发的很多危机都能得到良好的处理。目前，我们在信息技术领域取得了长足进步，我们面临的紧迫任务就是利用这些技术预防危机的重演。

如果读者们头脑里还有刚刚提及的各类风险的话，那么大家也一定明白，未来50年的发展道路上势必还会遇到类似的问题。也没有证据表明未来危机的破坏程度会小于历史上的任何一次危机。实际上，考虑到信息技术和机器人技术发展的迅捷程度，我们有充足的理由相信未来的变革将不是匀速的，未来发展道路上的风险因素可能更多，

一部分人可能由于无法预见的负面冲击而致贫，另一部分人则可能变得出人意料的富有。

风险管理合同有一个比较特殊的地方，也就是合同的确认和签订必须发生在危机爆发之前，即人们还没有形成应对危机的紧迫感之前就得落实。举例来讲，一个自然人必须在出现第一次重大疾病之前购买人寿保险，我们也必须在看到房子着火之前购买火灾保险。由于经济风险是在发展过程中逐步演化的，所以民众很难形成对危机到来的紧迫感，也就不会主动采取措施管理风险。

人类管理突发性灾害的风险的历史已经很长了。1666年伦敦大火之后就出现了火灾保险，之后不久就出现了人寿保险。但是对于逐步显现的经济风险而言，由于缺少危机临近的紧迫感，所以相应的风险管理手段还是比较欠缺。

针对本书后面章节中将要讨论的新型技术手段而言，我们还是能够提出一个比较实际的推行时间表。首要的步骤就是在一定程度上或者相对较小的范围内推出这些新技术的试验品，由此验证其可行性，同时也是向公众说明其能够作为一个切实的备选方案。未来无论出现何种形式的小规模危机，我们都能从试验品那里吸取经验，然后在试验品的基础上进行改善并逐步扩大其使用范围。最终，所有人头脑中都会对这些金融创新形成一定的认识，并把它们视作预防损失的最直接方式。对所有新技术都是一样，一旦其功能被社会认可，那么其扩大化趋势将是不可逆转的。

第2章
经济风险就在我们身边

就算我们长篇累牍地讨论风险和金融的关系，我们所面对的重大经济风险仍然是隐性的，就如同根本不曾存在一样。对于个人职业发展风险、下一代的成长风险、邻里社区的风险、本地产业的风险或者整个国家经济运行的风险，普通人都不会有充分的认识。自然人只会对自己或自己的家庭面临的风险有一定认识，但也仅停留在间歇性和不完整的层面。他们不会理解风险的本质，也不会了解风险的覆盖范围。

要想控制长期经济风险，我们首先必须对其含义形成基本认识。在本章中，我将列举普通人所面临的经济风险的种类，描述其复杂性，并分析为什么说这些风险都是隐性的。我将在第一部分的其他章节进一步细化这些分析。

生活状况的可变性

商界和政界的公众人物通常都会描绘一个给“全民”提供最好生活环境的资本主义自由市场经济体系，而且其福利不仅限于处于社会平均生活水平线上的人享有。约翰·F·肯尼迪总统曾经说：“潮水涨，则众船皆涨。”不幸的是，我们从现实生活中观察到，总统的观点未必是正确的，不同自然人的生活状况不尽相同，甚至同一个人人

生不同阶段的生活水平也不一样。这也是个人收入水平可变性带来的必然结果。

实际上，在自由市场中，人们通过出卖劳动力换取薪酬的水平最终由其对生存过程的总体贡献度决定。因此，他们通过个人努力换取薪酬的水平从根源上与社会生产所运用的技术变革紧密相关。在经济高速发展的年代，技术革新日新月异，所以单个自然人承担的风险是比较高的。

标准经济理论认为，劳动者的收入相当于他们创造的“边际产值”，也就是说用其雇主的总产值减其他所有雇员创造的产值，剩下的就是这位劳动者的边际产值。标准经济理论还指出，雇主一方面承受产品销售市场的压力，另一方面承受在劳动力市场上雇用劳动者的成本限制，只会向雇员支付与其边际产值相等的薪酬，数额不会偏差多少。标准经济理论还说，只有能劳动的雇员才会得到薪酬，其所得额正好等于其在他人已贡献总值基础上添加的边际价值。雇员薪酬肯定还会受到其他因素的影响，比如工会集体涨薪的要求，但是作为一种大约数的概念，而且在通常情况下，我们最方便的定义就是将劳动者的收入等同于其个人的边际产值。[2]

一个自然人对相对较大的企业的贡献能力取决于三个因素：一是其与其他所有人互动合作的能力，二是其与其他促进生产的因素互动的能力，三是其使用现有生产技术的能力。这种互动的表现形式可能多种多样且比较复杂，因为价值源头的本质就是复杂的。技术总是不断革新，使用技术的方式也随之变化，其他促进生产的因素的价格也在不断变化。因此，经济理论指出，决定人们生计的因子是飘忽不定的，很可能随时被我们无法理解的事件改变，甚至改变后很久我们都不一定能理解。

作为自然人，如果不参与企业的生产，如果不与他人合作，那么几乎无法创造任何有实际价值的东西。一家企业通常需要雇用许多不同的人获得其生产必需的技能，同时也需要具备机械、设备、车间、原材料和其他生产所需的基础材料。创立一家新企业还需要一定的时间，需要原始投资人有充足的耐心看着企业逐步向着盈利的方向发展。在没有其他基础材料的前提下，一家由个人经营的企业只有在极特殊的情况下才可能存活下来。

原则上讲，任何一个有适当天赋的人都能够对其他生产因素做出自己的评估，也能据此向银行贷款，或者从资本市场上融资，还能聚拢别人为自己工作，但是只有那些具备过人的天赋、精力和职业道德的人才能获得最终的成功。对于大多数人而言，其获取收入的方式就是以雇员的身份加入已在运转中的企业的生产活动。

人们面临的两难境地（自己除非与人合作，否则所付出的劳动没有价值，以及自己的收入受制于能够获取其他生产资料的人）就是马克思提出共产主义理论的主要驱动力之一。“共产主义”这个名字来源于马克思的结论，也就是说生产资料应该由劳动者共同所有。在共产主义体制下，个人获取收入的能力与个人对企业的贡献程度不再紧密相关。但受到人性本源的道德问题和其他负面激励因素的困扰，马克思的理论在现实运用中遇到了极大的问题。在世界范围内，人们仍然需要在自由市场中通过向既有的企业出卖劳动力的方式换取薪酬。因此，马克思曾一度解决的困境问题仍然困扰着我们。

为什么个人经济风险很少被提起

直到最近几年，人们才开始适应在某些场合谈论个人婚姻状况以及两性相关问题，而在公众场合人们对此类言论还是相当避讳的。由于缺乏这些方面的沟通，人们几乎无法获得足够的信息，从而也对自

己面临的风险形成了幼稚的想法。每个人或每对伴侣都在猜想自己的问题是不是偶尔才发生的，是不是只发生在自己身上，从而所有的损害都由自己独立承担。个人面临的长期经济风险与这种隐私性问题基本类似，只不过人们避讳经济问题是出于别的顾虑。

由于我们缺乏对最重要的长期风险的公开讨论，所以任何人都很难独自形成对自身及别人的经济风险的适当评估，由于个人的经济优势和劣势与社会经济紧密联系在一起，而社会经济本身又是一个纷繁复杂且时刻处于变化中的体系，所以要形成正确的风险管理观念可谓难上加难。我们在认知风险过程中遇到的困难可能从心理上导致我们不愿面对这些风险，反而在一些模棱两可的小危机出现时反应过度，真的是丢了西瓜捡芝麻。长期风险得不到充分的讨论，最终受害的是大众。任何自然人都必须根据自身情况，以积极主动的态度处理自己面对的风险，几乎不能依赖于外力。

对我而言，人们缺乏对主要风险的日常讨论并不令人惊奇。因为讨论这种风险意味着进行特别抽象的对话，其主题不值得新闻报道，而且结构复杂，充满各种理论推测。取而代之的是，人们经常讨论那些生动的风险，也就是能在报纸上看到的各种灾害，而不会讨论那些经历很长时间才会逐渐对我们的生计产生影响的复杂因素。个人生活水平的变化是在较长时期内逐渐发生的，而且引起其变化的原因充满不确定性，对于一部分人而言，这些因素难以捉摸，除非是放在经济学论坛上进行理论研讨，否则真的不值得我们花时间讨论。

除了前文说的这些个人原因外，大多数公众人物都极力避免发表任何与长期经济风险相关的评论。商业领袖发表公开演讲时都不会把严重的经济风险作为要点讲述，只有一种例外，那就是他们在推销某种与此风险相关的保险产品。在商业界，把注意力放在研讨有可能发生或者根本不会发生的风险上都是一种为人不屑的行为——这些研讨的时间还不如拿来研究那些传递正能量的事情。同样，政治家们也极

少触及未来潜在的经济风险这个话题，因为政治家们都认为这是一个极差的政治话题，他们宁愿为所有人预测光明的前景。

当政府领导人谈论民众面对的风险时，其讲话的核心总是应对风险的方案，也就是他们大笔一挥可以立刻执行、执行之后可以立刻带来巨大效益的方案。但到底有多少这种大笔一挥而促就的方案真正经得起推敲呢？通常情况下，如果这种方案是对长期以来已经执行的风险管理政策的延续，那么它们就能站得住脚。但是要向民众说明这些方案的合理性，政治家们就必须公开地从风险管理的角度进行解释，而这往往正是他们极力避免的。

当某位总统或某位州长签字颁行新的救助法案时——无论法案的救助对象是老年人、农民或者其他任何人，他们讲话的语气都仿佛在说自己是上天派来的赠予者，他们极少向民众解释救助法案的资金来源，其实这些钱都来自国内其他民众，都是他们已缴的税款。政治家们实际上是玩了一场零和博弈，也就是把一个社会群体的钱交到另一个社会群体手中，这并不会产生任何积极的效应。尽管从政府预算支出的角度，这种民众收入的转移实际是零和效果，但是从风险管理的角度，其作用并不是零和，前提是被转出收入的群体当前并不受困，而得到收入的群体确实是因不可预见的风险而遭受损失的人。只要政府能够一贯坚持良好的风险管理政策，也就是能够通过有效的政府行为为社会各方面提供保险政策，那么从提供民众福利的角度来看，这种大笔一挥促就的方案确实能带来很大的好处。

但是人们很少以这种视角总结与社会政策相关的辩论。政治家们通常都不触及自己行为的风险管理缘由，他们倾向于强调人们从政府大方的举措中获得了利益，同时也故意忽视因该举措而受损的群体。政治家们之所以敢于发表这种不负责任的言论，主要是因为他们知道，民众对自身面对的风险没有清晰的认识，对公共风险和个人风险

的区分没有概念，对政府同时负有保障福利和管理风险的责任并不知情，而且民众不会形成对公共、自身和家庭风险管理的全局观念。

假设政治家们认为目前的风险管理原则可以得到充分利用，并且他们打算向民众推出一项能够帮助所有受困群体的计划、一种能够把“你”身处的社会群体也涵盖在内的计划，那意味着政治家们首先要向你说明，你身处的社会群体确实面临风险，而政府有计划能应对风险，其次他们还要说明应对风险是政府的职责，而不是个人的负担。民众对这些问题的理解以及对风险管理原则的接纳程度往往过低，导致政治家们也无法从这些角度合理解释自己的行为。

愚蠢的行为：用放弃机会规避风险

尽管人们极少讨论长期经济风险，但是人们总会出于本能地关注“自己的”风险，包括自己的工作、职业、居住社区等，而且人们会通过个人行为以高昂的成本分摊眼下能看得见的风险。我们的经济风险很大程度上隐而不现，主要原因是人们本能地规避那些可能给自己带来风险的行为，所以规避风险的问题一定程度上转变成自动放弃机会的问题。如果民众仅能靠自己的力量应对那些理解还不深刻的人生经济风险，他们只能尽自己最大的努力勉强应付，而这些勉强的措施往往都是比较保守的。这种放弃机会的做法确实能够降低危机爆发的概率，但是其隐性成本就是错失很多发展机会。风险的恶果确实被掩埋了，但是整个社会所能取得的成就也会被限制在很小的范围内。

教育就是一个典型的例子。规避风险的本能会促使大学生选择“最安全”的专业，而不选择那些有可能通过非常规（但可能极具风险）的方式深度开发自身天赋的专业。学生们更倾向于学习商学和法学，而不选择理论物理学或音乐学，因为后者不太容易成为多面手，因此更具风险。即便是商学院或法学院的学生也会选择更安全的细分

专业，尽量避免过于专业的学科，以防毕业时找不到一个适合就业的成熟市场。学生们还可能有意避免进入专注于单一国家或特定科技领域的学科，他们不会考虑这些专业有可能在未来帮助他们进入收入丰厚的领域，也不会考虑这些学科会给社会全局带来怎样的好处。实际上，由于学生们对此类学科的需求过小，以至于大多数大学都很少开设这些专业。我们可以试想，如果学生们能有更好的手段管理自己的生计，那么我们的大学会发生怎样的变化。

这个问题不仅困扰着高等教育，也影响着职业教育，因为职业教育的专业或学徒项目基本上决定了一个人未来的职业发展道路，但是这种职业的收入状况只有经过一段时间的发展之后才会逐步明朗。由于学生们缺乏有效的手段对这种风险投保，所以他们本能地选择一些风险程度较低的专业，就算其收入前景不太好也无所谓。

由于缺乏处置人生全程风险的手段，人们在已经行进到半途的职业道路上也可能放弃一些晋升的机会。在既有职业道路上获得晋升意味着一个人要获得更加专业的知识和技能，通常都是一些关于特定商业环境的知识或者特定发展趋势的认识，但是这些趋势完全有可能在未来被彻底逆转。获取这些特定的知识通常能让人们的事业突飞猛进，但也并非全无风险。一旦这些专业知识在未来变得无关紧要，那么这个人的职业道路也就前途未卜了。

规避风险的行为也有可能造成人们选择并不尽如人意的工作和居住地。人们选择任何地点都会潜藏一定的风险，而现在的人们是无法针对这种风险有效投保的，人们可能选择在工作机会较多的大城市展开自己的职业生涯，而远离城市的乡村或城镇通常被忽略，因为后者所提供的职业选择要求个人具备特定领域的知识。因此，我们对大城市及其城市延展区的依赖程度就变得比预想中高。我们也会更倾向于购买标准建筑模式的住房，因为选择根据创新模式建筑的住房将承担很大的风险，一旦这种创新模式不为大众接受，那么以后将很难将住

房转让出售，甚至无法形成一个接纳此类住房的有效市场。房地产开发商就是掌握了消费者的这种心理，所以他们新建的都是遵循常规的房屋和豪宅，而不会建设具有创新设计的房屋。

规避风险的行为同样会对城市、区域乃至国家政府产生影响。新的经济发展举措往往伴生着各类不可预知的风险，为了规避这种风险，各级政府通常都倾向于按常规出牌。有时，为了把自己辖下的区域塑造成某种新生技术的孵化中心，他们不惜花大力气照搬其他已经取得成绩的区域的做法。

规避风险的行为最终会导致我们的社会变得千篇一律、死气沉沉，而且缺乏冒险精神。人们确实应该规避重大风险，也就是社会系统性风险，而不是那些无法被保险的风险，因为这些风险是可以分摊到许多其他社会成员身上的，因此其冲击力也会被钝化。但人们还是倾向于一起规避两类风险，由此导致社会失去了原本应有的创新能力。

以上所讨论的现象的最终结果就是很多人看上去都处于社会平均生活水平，但是社会所能取得的成就的平均值成为这个过程中最大的牺牲品。除此之外，人们能从工作、住房和社区获得的精神收获也大打折扣。

低估经济风险似乎是人类的本能

按照媒体宣传的说法，大多数人都认为中产阶级（也就是占据社会人口比例最大的一部分人）在经济方面都比较安稳。但我要指出，即便在多数发达国家，这种观点很大程度上仍然是一种误解，造成误解的原因就是人们无法准确预测个人的经济状况未来会不会恶化。

在经济观念上随波逐流的人通常在经济危机来临前夕才有所警觉，他们也经常把个人经济的崩溃归咎于个人行为的缺陷。一些文学家尝试通过自己的小说将贫苦阶层的困难清晰地展现在世人面前，其中就包括维克多·雨果于1862年出版的《悲惨世界》和乔治·奥威尔于1933年出版的《巴黎伦敦落魄记》。也有作家尝试通过社会评论型的文学作品达到同样的目的，其中就包括乔治·西蒙斯于1889年推出的《穷人之生活》和迈克尔·哈灵顿于1962年出版的《另一个美国》。这些图书的出版都促使其同时代的社会政策得到改善，也使得发达国家的贫困现象有所缓解，但最终它们都没能对公众的认知产生持续而深远的影响。时至今日，经济活动所产生的结果仍然有很强的随机性，也由此可能给身处其中的人带来伤害，并且这种风险仅受害者可见，其他人仍然对其毫无察觉。

芭芭拉·埃伦赖希原本是一名记者，她主动放弃了这个比较优越的工作，转而走访在美国各地，体验收入相对较低的工作，由此收集从事这些工作的人的人生体会。她从事了多种不需要较高技能的工作，包括餐厅服务员、保洁员、养老院护工和沃尔玛超市收银员，这些工作的薪酬水平差不多都是每小时六七美元，这已经高出国家规定的最低薪酬标准了。考虑到她没有孩子、身体健康，她本以为自己的生活应该基本没什么顾虑了。但完全相反，她发现如果以上述任何一种工作的全职工资计算，那么她就得露宿街头，就算那些在环境恶劣社区里的、设施极其简陋的、专供流动人员居住的宿舍，她都住不起。她还发现，如果同时从事以上两种工作，那么一天下来肯定累得精疲力竭，这也使得她无比赞叹那些年复一年过着这种生活的人的勇气。2001年，她将自己的经历撰写出版，书名是《一分一毫：在美国勉强度日》［*Nickel and Dimed： On （Not） Getting by in America*］。

上述例子讲的还是美国这个世界最富裕国家的工作者的生活境况，更不用说那些失业者的状况了。根据美国劳工部提供的数据，

2000年，美国劳动人口中年龄在35~64岁之间的群体中有24.5%的人年收入不足15 000美元（如果按照全年2 000个工作小时计算，他们每小时的工作收入不足7.5美元，或者说仅相当于埃伦赖希所找到的低收入工作的上限薪酬）。2000年，全美年龄在35~64岁之间的人口有近一半（48.3%）的年收入不足30 000美元，可以说这些人还需要更多的收入才能过上尚可的生活，任何一个处在这一标准以下的人都能证实我的这个推断。

埃伦赖希亲身体验了这些真实的故事，她质疑为什么“从没有人把这些故事收集起来，完全可以以它们为依据宣布全国都进入经济紧急状态”。同时令她感到震撼的事实还有，她的悲惨遭遇只有自己能看到，别人似乎都视而不见。当她在从事这些低收入工作时，几乎没有一个人对她的不幸境遇表示同情，甚至在她口渴时没有任何人给她一杯水喝。（她工作中遇到几个老板，他们甚至想严格限制员工喝水和上厕所的时间，并且他们的行为也表明了这些人对她的境遇完全不关心。）许多从事此类低收入工作的人都强迫自己每天带着笑脸去工作，也压抑自己不敢宣泄真实的感受。

那些经济地位突然出现剧烈下滑的人也必然有和埃伦赖希同样的感受，但是这样的人通常也不会指望别人对他们报以同情，通常他们会尝试掩盖自己的艰难境遇。凯瑟琳·纽曼出版过一本名为“失宠”（*Falling from Grace*）的专著，主要研究的就是社会地位下降的人群面临的问题，她在书中详细描述了突然失去中产阶级身份的人所遭受的心理创伤，以及他们如何隐瞒这些事实。她写道：

> 一个已经失去地位但其户主曾担任管理职位的家庭会拼尽全力维护自己的颜面，哪怕全家人吃最差的食品，也要保证孩子去学校时能穿上体面的衣服。他们珍视作为家庭归属感核心标志的资产，比如家庭的住房，全家人都会做出巨大的牺牲以求保全他们认为最有价值的财产。

与单一家庭一样，发达国家的人们都会采取严格的措施控制移民入境的速度，他们也对发展中国家最贫穷阶层的民众苦难视而不见。即便在发达国家，越来越多的成功人士选择与其他有同等成就的人聚居在一起。他们安居在有防护网的社区里，出门就有高速路能够迅速穿越穷人聚居区，现在的人进行社会管控的手段越来越精明，而我们也能越来越容易地通过这些手段将自己孤立起来。身处中产甚至高收入阶层的人给自己创造了一个独特的世界，在这里生活可以对低收入人群的生活状况视而不见，最多也只是在新闻报道的画面里看到只言片语罢了。即便有新闻报道，由于其已经被框定在人为的媒介里，所以很多人都觉得这些事件不像真实的情况。通过媒体报道观察穷人的生活就像从飞机的窗口俯瞰大地。当身居高位时，我们毫无恐惧感，地面上那些小如蝼蚁的民众看上去都不像真实存在的。我们轻易就忘了普通民众的境遇，我们也会以同等的速度忘记（或者直接忽略）所有人都面临的经济不确定性。

已经取得较高经济地位的人总会认为，取得的成果就证明了个人的价值，因此也就没有任何风险会威胁自己的收入。乔治·卡托纳是著名的经济心理学家，他在1975年出版了著名的《经济心理学》（*Psychology of Economics*），在写书的准备阶段，也就是20世纪70年代，他曾在访谈阶段询问受访者，他们的收入状况在过去5年中发生了怎样的变化。因为当时正处于高通胀时期，所以受访者中大多数人的收入都大幅增长。而当他问受访者收入增长原因时，大多数人都没有提到通货膨胀。取而代之的是，大多数受访者都将收入增长归功于自己的工作质量较高、职业发展有远见，并且舍得为工作付出巨大努力等。

低估经济体系的风险似乎是一种人类的本能，就像我们经常忽视机遇在个人成功道路上的地位一样。我们通常都幻想自己生存在一个完全公正的世界里，人们总能得到与自己的贡献完全匹配的回报。有

时，当风险来到我们面前时，我们会对其产生一定的警觉，但我们还是不能理解这些风险的共同特征。

依靠家庭分摊风险

尽管民众对经济风险的认知普遍存在严重缺陷，但是有时人们可以以家庭为单位清晰地看到风险的存在，并且有时家庭成员都能清晰地体会到大家必须为整个家庭的利益着想而分摊风险。

芭芭拉·埃伦赖希试图仅凭个人收入过上美好的单身生活，但是她注意到自己的工友几乎都不是独自生活。实际上，大多数人（特别是低收入群体）几乎都会通过与家庭保持联系的方式给自己面临的经济风险提供一定程度的保险。家庭成员会出于本能相互保护。如果家庭中有一位成员无法获得有效收入，那么肯定就由其他成员弥补其中的亏空。以家庭联系作为保险机制实际上是人类掌握的最古老的风险管理工具，而且根据不同国家的文化和意识形态而有不同的表现形式。它们成为社会固有机制中不可分割的部分，当我们考虑推行新的风险管理机制时，必须优先把这个因素考虑在内。

在关于社会不平等现象和弥合不平等差距的讨论中，人们经常忽视家庭关系这个因素。美国于1996年颁行的福利改革法案强制要求，居民一生中最多只能有五年的时间接受现金形式的社会救助。这项法案也被称为“祖母税”。单亲母亲如果失去社会救助福利，那么她们该怎么办？其中大多数单亲母亲都重新开始工作，但是孩子就必须交给祖母照料，同时为了补贴家用，就会有租客搬到家里和祖母一起生活。

以家庭成员作为相互保障的方式存在一个较大的隐患，也就是说家庭本身也是一个极小的社会单位，规模太小，也不是一贯靠得住。

家庭成员有可能死亡、迁移或者纯粹对其他家人没有责任心。即便这些问题从未发生，由于家庭成员的居住地或职业性质近似，也有可能出现所有家庭成员的经济状况同时恶化的情况。而且家庭成员之间的关系也有可能破裂，这将使家庭内部形成压抑的气氛，有时甚至形成破坏性的关系。美国和其他很多国家有半数婚姻都以离婚告终。家庭的经济功能可以帮助家庭成员紧密团结，很多情况下能够促使人们共渡难关，而非一定要走向离婚。当然，也有些过度依赖家庭经济地位的情况，使得婚姻中的一方即使相当不幸福也只能忍气吞声。

尽管存在诸多不完善之处，但是家庭仍然可能是居民个人分散风险的最主要工具。在开发风险管理新手段的过程中，我们必须尊重家庭的功能，创新都要围绕家庭展开，创新的目的也就是提升家庭的功能并使其常规化。

收入再分配：如何做得更有效

我们的社会、城市、国家以及我们的教堂和慈善组织都和家庭一样，在缓解经济风险的冲击方面发挥着一定的作用。我们现有的自由市场经济体系肯定会不断产生经济风险，我们之所以不会承受此类风险的完整的冲击，就是由于上述机构为经济状况恶化的民众提供了帮助。

有些评论家认为我们的社会收入再分配是无效的，也就是说没能及时将富人的过量收入重新分给穷人。尽管评论家们承认现行的累进制向高收入者征收重税，并且将所得税款重新分配给穷人，但是他们发现，富人能够聘请税务专家为其寻找避税的政策漏洞，甚至还能雇用游说者在现行制度中制造更多漏洞。除此之外，这些评论家还注意到，所谓紧急救助和社会福利项目都是撑门面的行为，都是极短期的行为，在真正帮助穷人方面根本起不到多少作用。以美国为例，失业

救助金的领取上限是26周，而且像前面已经提到的那样，人一生能领取现金救助的总上限是5年。最有问题的是，社会福利救助的对象是已经失业并陷入困顿的人，而有工作的人就算工资再低也不能接受救助。

实际上，社会总体的收入再分配行动确实取得了一定程度的成功，这也是我们没有看到更多民众陷入经济困境的主要原因之一。尽管美国的富人一直在钻税法的空子，但是收入越高确实赋税越多。在美国这种切实执行累进制的国家，收入越高的人纳税额占个人收入的比例越高。根据美国国会预算办公室1998年的研究，双亲健在、子女小于18岁、家庭现金总收入低于10 000美元的家庭年度赋税比例为 -17%。其他形式的税收、社会救助计划以及对企业营业税的征收都用来缓解这种赋税率对国家财政的冲击，但是这些家庭对联邦政府的总体税收贡献率仍然是负数。相比之下，同样的家庭状况但年收入超过200000美元的家庭每年向联邦个人所得税贡献的税率平均值为22.9%，此项个人所得税加上其他形式的联邦税收导致这样的家庭调整后的毛收入中有近1/3要上缴国库。

无论高收入者赋税的比例是否更高，单以货币单位计算，美国和其他很多国家的高收入者支付的税款金额确实更高。政府从高收入者手中征收税款，这使得为相对较贫穷的居民设立的福利计划能够长期持续下去，而且穷人不用为此支付任何成本。累进制造成的影响和政府服务带来的影响共同为低收入人群带来福利，就算税制不如美国激进的国家也是如此。以瑞典为例，其并不像美国这样长期一贯地执行激进的税收政策，但是由于其整体税率较高，而且公务员服务的水平较高，所以其社会呈现出高度的平等。

进行社会收入再分配的一个重要方面是向全社会居民提供基础服务的程度，包括医疗保健、执法力度以及新建道路和公园等。其中最值得强调的就是教育服务，几乎所有发达国家都向儿童提供免费的公

立学校教育。为未满18岁的孩子们提供免费教育是一项需要巨额投入的社会工程，但其意义深远，能够帮助我们有效降低收入不平等的程度。这种免费教育项目在一个人刚刚开始真正意义的人生时向他们提供了最急需的服务，除此以外，学校教育不仅仅是课堂教育，还是儿童的庇护所——一种特殊的社区，学校组织体育活动和娱乐活动，为各种派对和俱乐部提供方便，并且让孩子们逐渐懂得如何与社会中的其他人相处。由于孩子们在各方面的需求都由学校来满足，家长们也就节省了一大笔开支。

许多国家还推行了慈善捐助税收减免制度，鼓励民众为慈善事业捐款。这种税收减免制度实际上是政府以隐性手段向慈善事业提供捐助，只不过其表现形式是捐赠者个人的资金。政府对慈善机构、非营利机构和宗教组织免征税款，这也有助于此类机构为低收入人群提供更多的服务。

从历史上看，这种收入再分配体系发挥了重要的社会功能，当我们考虑推出管理个人风险的新举措时，也要把其既有的功能考虑在内。但是我们也不能把现有的再分配体系当作理所应当的存在。我们不能肯定未来的社会还会像现在一样，持续进行同等水平的收入再分配。经济状况的变化、政治氛围的变化和对他人所负责任的定义的变化都可能影响政府提供此类支持的决定，他们未来所付出的努力或许还不及过去，这也是完全有可能的。

幸运的20世纪

我们通常会把已经延续了一个世纪的趋势当作自然界的必然规律，也会以为这种趋势是不可逆转的。如果在论证问题时能拿出一个世纪的数据做证据，那么听众肯定会留下深刻的印象，而且会觉得这

些数据足以证明所有观点。但回顾人类历史，一个世纪只是很短的一段时间，有的世纪里发展势头不错，有的世纪则是一团乱麻。

自1900年以来，几乎所有发达国家的居民生活水平都取得了长足的进步。美国的实际人均收入翻了两番。即便是发展速度很慢的印度，也在20世纪实现了实际收入的增长。发展中国家也从1950年以后显现发展的势头。大多数国家的增长总量都非常可观，增长模式也都大同小异，这使得某些人开始预测这种发展趋势将一直延续下去，随着时间的推移，我们的日子将过得越来越好。

这种观点植根于我们对发展的信心，以及对新发明、新流程和新方法的信心。或许有人不相信这种趋势可能出现逆转。但如果仅把这种保险建立在对新技术或者对历史趋势的信心上，就无异于犯下了天真的错误。

我们不能忘记，尽管我们在20世纪取得了巨大的经济成就，但是这个发展的过程还是时不时被特殊事件打断。比如第一次世界大战、“大萧条”和第二次世界大战。丹尼尔·帕特里克·莫尼汉于2002年在哈佛大学发表就职演说，在分析完当今世界各国的敌意和发展宏图之后，他总结说：“我们现在要提的问题是，我们是否又回到了1914年的夏天？”尽管未来是否出现重大干扰性事件是难以预测的，但其出现的概率却是极高的。

我们需要质疑的另一个问题与科技发展相关，尽管大多数发达国家都在20世纪取得了科技方面的重大进步，但是这种发展势头能否持续下去？其发展成果又能否惠及世界所有民众？美国科技促进会主席彼得·雷文在其2002年的就职演讲中指出：“我们身处的星球原本是一个遵循自然法则的地方，但是这个现实几乎在一夜之间被破坏殆尽，现在主宰地球的是人类，我们只不过是这个星球上1 000多万物种中的一种，但是我们消耗、浪费或者分散了这个星球上近45%的生物产

值，也占据了近50%的可循环淡水资源。地球生态系统发生的变化已经让我们看不到其本来面目了，我们也无法再预测未来。”

仅从1900年之后多国总体收入增长的事实来看，20世纪确实是一个幸运的百年，但是我们不敢保证21世纪还会延续这样的趋势。在某些世纪里，某些国家人民的生活水平整体提升，而在其他世纪里，生活水平也会下降。20世纪中我们取得的经济成就是技术发展和社会进步共同作用的结果，我们没有任何证据能够保证未来这种趋势会延续下去，也无法保证未来的发展速度会和20世纪一样。最基本的事实就是未来充满未知。如果我们还有别的幻想，那只能说我们过于自满了。

不正视风险，就会面临风险

在本章中，我们了解到基本的资本主义自由市场体系有能力创造许多令人惊讶的高风险产值。这套体系并不会自动使所有人都过上好日子。当一个人失去生产力时，资本主义体系将毫不留情地将其抛弃。

当然，出于众多力量的共同作用，我们也没有看到这个体系给人类带来毁灭性灾难。我们需要进行深入思考，才能正确认识社会中不同的人面临的风险。我们很难理解身处不同社会阶层的人面临的不同风险，也很难弄懂那些限制了风险上限的既有机制，这些机制自身可能还存在各种不足，也可能引发人们并不期望的后果。但是这种思考是值得的，我们在本书后面的章节中将进一步讨论。

如果不思考长期风险的影响，我们日复一日地过日子就会觉得自己百毒不侵，只有当风险爆发时才会有所警觉。我们或许都在教堂中听别人念过《旧约·传道书》中关于时间和机遇的教诲。在这个反思

的年代，身边围绕着富人和穷人共同组成的群体，认识的人当中有成功的也有失败的，我们或许会意识到“自己本不过是上帝创设的宇宙中极不起眼的微粒”，但是这种意识通常不会存留很长时间。

思考过程中最关键的一点是摒弃人生天定的观念，因为这种错误观念使我们面对风险时变得麻木，使我们无法认清应该推行何种政策、应该追求何种社会，使我们对别人遭受的不幸视而不见。只有摒弃这种观念，我们才能真正采取行动处置风险，并保证行动的及时性。只有摒弃这种观念，我们才能设计出将风险分散到全社会成员的制度，这种制度一方面鼓励人们主动承担更多风险，另一方面为他们的行为提供更高程度的保障。

我们必须以系统性的方法应对风险。我们需要一套全新的当代社会制度，让我们在其保护下主动采取措施处置风险——这些制度也将成为新金融秩序的奠基石。

---

[2] 经济学理论确实能够给出几个理由，说明劳动者的收入为什么不等于边际产值。工会可以施加垄断性影响，已经在内部的人（工会成员）可能强迫雇主提高工资，从而使企业利润降低，所以即便边际产值超过劳动者的收入，企业也不会再雇用外部的人。雇主也可以施加独家主顾的影响，使得劳动者的收入低于边际产值。有效工资理论还指出，企业不仅要考虑工人边际产值的直接影响，还要考虑收入高低对员工士气和生产效率的影响，从这一点上也反映出，社会通行做法和大众共同的预期也会导致收入与边际产值的偏离。雇员对自身地位的认知以及对自己所享有的待遇的认知也会在企业内部形成一些企业无法控制的影响力，导致收入与边际产值偏离。而且某些特定行业的收入情况也有可能受到投机泡沫的影响，就像股票市场一样。目前美国社会正在激烈地争论企业高管是否应该得到如此高额的薪酬，从这些争论中我们就能看到，造成现有高薪酬局面的部分原因就是人们过于高估这些超级新星所能取得的成就。无论收入与边际产值偏离的原因如何，它们都无法使人感到收入是无风险的。

第3章
科技越进步，风险越小？

如果我提出社会的经济前景无论向好的还是坏的方向发展都与科技的发展密不可分，那么我相信那些经历了20世纪70年代“漂亮50”泡沫和90年代互联网泡沫的成年人都会认同我的判断。实际上，科技对经济的重要影响远不止这些股市泡沫所展现的程度。由于当代经济活动的方方面面都和科技紧密结合在一起，我们在讨论未来经济发展前景时无论其方向如何，都必须把科技进步带来的新风险考虑在内。

为了确保和推动经济朝健康的方向发展，我们必须努力提升科技进步带来的积极的、有建设性的影响，同时需要采取措施降低新科技的“报复性（下行）效应”。目前最紧迫的问题就是弄清楚新科技到底带来哪些新风险，以及这些新风险对经济前景的影响，由此我们才可能通过金融创新分散或控制风险。民众错误地认为新科技不会造成经济风险，但我要告诉大家这些风险确实存在。

对新科技带来的新风险表现出显著担忧的人通常被称作“鲁德分子”。历史上的鲁德分子实际上是19世纪一场工人运动的成员，之所以将其冠以这个名字，主要是当时的领头人叫金·鲁德，而这场工人运动爆发的年代正是机械生产开始大规模取代人工生产的年代。1811~1816年，这群工人在英国掀起了一场打砸机械设备的运动，目的就是遏制技术的进步。可以说鲁德分子是一群被误导的人，损毁机械设备也只不过是徒劳罢了。但毋庸置疑的是，鲁德分子都是陷入经济困境的人，他们认为造成自己苦难的原因之一就是新机械的出现，在

这一点上他们没有错。比如，手织机纺织工人就被蒸汽织机所取代，而失业的工人很难再找到合适的工作。

在“大萧条”时期，人们更加坚定地相信科技会对普通人造成伤害。当时美国境内有近1/4的适龄劳动人口失业，人们认为正是技术进步导致了大规模失业。美国物理联合会担心这种社会思潮会对科学研究产生巨大的负面影响，他们于1933年发动了一场批驳这种思潮的公关活动，期间聘请了许多知名科学家代言，其中包括奥维尔·莱特、查尔斯·林德伯格、阿梅莉亚·埃尔哈特和亨利·福特，这些权威人士的故事成功击碎了科技导致失业的错误理念。科学家们宣讲“大萧条”的成因并非科技进步，这个判断是完全正确的。不过他们也从来没有提出实证向民众说明，从原则上讲，科技进步是不会给大多数人造成严重危害的。

人们错误地排斥了新技术带来新风险这个观点，原因有三：一是这个观点与“劳动合成谬误”理论有关，二是人们倾向于将新科技带来的风险简单地描述为劳动者失业，三是将科技进步带来的风险描述为在现有程度上造成更严重的失业。宣扬“劳动合成谬误”的人认为，一个社会中的工作职位数量是恒定的，如果机械取代了一个人的工作，那么这个人就永久失业了。这个观点的明显谬误之处在于：大多数失业者都能再次找到工作，甚至找到比此前更好的工作。但是，机械大规模投入使用之后，劳动者的收入水平将大幅下降，这一风险确实存在。如果一个人正好在大规模的关键技术投入使用时期失业，那么他面对的风险就是再寻找新工作时不得不接受较低的薪酬。[3]

就算我们不完全站在对立面讨论这个问题，科技进步肯定会给社会发展带来重大挑战。科技发展的四个方面正向当今社会注入重大风险。第一个是中控技术的不断完善。在未来几十年内，中控技术将逐步达到完美的境界，完全自动化的生产将取代许多种类的手工劳动。第二个是新科技造成的“胜者为王”的错觉将被放大。在科技高速发

展的时代，最聪明的一群人能通过各种手段将仅比自己落后一步的人排挤出去，并且能够垄断利润和收入水平，这种看法经过网络传播和数字化重复，将在民众当中形成夸大化的影响力。第三个是全球化程度加深。国际经济壁垒的弱化使得企业可以在低收入国家聘请具有同样能力的人取代本国高收入的雇员。第四个是新科技导致军事战略变得不稳定。如果爆发战争或出现严重的恐怖主义事件，那么其危害的不仅是政治和社会福利，还将影响每个人的经济福利。

机器会让我们失业？

中控技术就是通过计算机控制系统进行生产的技术，与人脑的控制能力类似，最近50年，这项技术得到了突飞猛进的发展。过去几十年来，科学家们和工程师们花费大量精力研究中控技术的核心组成部分，直到现在，这项技术在经济方面的用武之地还较为有限。但现在人们在这个领域积累起来的知识正逐步对经济发展产生影响。如果未来几十年内这项技术的发展还是延续现在这样几何级数的增长，那么它肯定会在未来某个时点掀起一场革命，许多现在人工完成的工作都将被机械取代，世界经济格局必然重新洗牌。

1947年是计算机和原子弹的诞生之年，数学家诺伯特·维纳在其专著《控制论》（*Cybernetics*）中就描绘了“超高运算速度的计算机”和使用这种计算机能够制造出来的设备：

早在人们听说原子弹和美国在长崎投下原子弹之前，我就意识到一次重大社会变革已向我们迫近，无论是好是坏，此次变革的力度都是我们闻所未闻的……美国的建筑工人哪怕接受的工资再低，也无法与受蒸汽驱动的挖掘机展开竞争。当代的工业革命也同样会使人脑贬值，至少那些人脑每天都做出的简单决策和常规动作都会被机械取代。当然，技艺精湛的木匠、技工和裁缝们在第一轮工业革命浪潮中

幸存了下来，知识渊博的科学家和管理者也能在第二轮工业革命中找到活命的办法。但是，第二次工业革命完成之日，处在社会平均技能线以下的普通人将没有任何技能可用于交换价值，也没有人会掏钱雇用他们。

现在距离维纳发表《控制论》已50余年，由机械自动化引发的可怕境况仍然没有变成现实。许多工作还是由人力完成，只不过可能薪酬水平降低了。迄今为止，取代了人力劳动的机械还没能得到大幅度推广，而且机械也无法取代所有人的所有工种。举例来讲，我们迄今没有见到能够采摘水果和蔬菜的机械设备。机器仍然无法分辨果实是否成熟，无法控制在采摘成熟果实时不弄伤它们，更无法将它们安全地放置到容器中。

人工劳作不仅生存下来，而且新科技的诞生有时还创造出新的工种。例如，农业收割机械化之后，人们有更多的精力培育种类更多、需要更多精细化管理的农作物，因为一些种植难度大的农作物即便在机械化收割的时代也需要很多人工干预。但我在这里要强调的一点是，我们无法预测新科技对个人的影响如何。科技总是会产生更多的不确定性，我们只有耐心观察才能了解一项新发明到底会帮助低收入者还是伤害低收入者，这两种情况都有同等的发生概率。

以现在的实际情况看，低收入群体遭受毁灭性经济打击的可能性极小。要想使得低收入群体一分钱都赚不到，除非机械生产发展到机器能够接受不同种类的指令，能够以视觉方式辨别不同的生存状况，能够自主按常识行动，并且能够具备一定的手工劳动熟练程度。除非机器全面掌握了以上列举的技能，否则人力劳动还是不可取代的。这种程度的科技距离我们还很远，但是劳动者面临的风险程度仍然很高；或许在科技达到以上提出的程度之前，劳动者的薪酬水平就将不断下降。

在现代社会中，自动化控制系统已经取代人工，在执行一些规律性较强的工作。举例来讲，康涅狄格州的丹博格机器人制造厂就向100多家医院出售了其研制的“助手”机器人。这款机器人可以通过声呐传感器和红外线摄像头识别道路，从而能够完成医院内部简单的取送任务，它甚至能够自己搭乘电梯在不同的楼层间活动。这家公司还在研制此款机器人的另一版本，主要用于在家中照顾体弱的老人，机器人可以预防老人摔倒，也可以在监测到老人出现非常规活动时判断是否需要打电话求助。“家政”机器人可以在无人看管的情况下自动清洁家中的地板；“锄草”机器人可以自动导航，精确地修整自家的草坪；“智能球童”机器人可以跟踪正在打高尔夫球者的行进轨迹，它可以自动避开障碍区、水区和球座，还能够准确应答打球者的指令。之前提到过的自动采摘机也差不多要成为现实了。普渡大学就与三家以色列的研究机构（本古里安大学、魏茨曼科学研究所和农业研究组织）共同展示过一款用于收获瓜类作物的机器。不具备高级技能的劳动者提供的服务越来越多地被机器取代。尽管机器人的制造成本很高，但是随着科技进步，这笔费用势必越来越低，我们也可以预见未来社会将有更多的机器人为我们服务。尽管机器人的出现并不是逐一取代劳动者，但是它们会导致某些工种彻底消失，也会创造新的工种，而残存的一些与机器功能相同的工种的薪酬水平必然逐渐降低。我们唯一能准确预测的情况就是，许多劳动者的生活将面临极大的不确定性。

除了中控技术的传播之外，“无所不在的计算机”潮流也是一个重大风险。目前，计算机几乎已经被安装到所有我们使用的设备上，人们甚至出行时都会随身携带“可穿戴的计算机”，由于这些设备的存在，我们不再需要专业人员操作仪器，也不需要专业人员解答疑惑，所以这些设备的使用将给服务行业带来巨大的冲击。同一程序或许就能指挥机器人工作，从而取代原有的服务人员，或者仅一个管理人员就能指挥一支由机器人组成的“员工队伍”。

其实很久以前我们就知道，发挥与人工劳动同样效用的机器并不一定要仿效其取代的人工劳动的精准动作。举例来讲，现在我们可以通过电子摄像头抓拍闯红灯的车辆号牌，或者我们可以通过全球卫星定位系统追踪某辆车是否超速，这些仪器就在某种程度上取代了交警原本的职能。在这些方面，新科技的效率远远高于人类，因为闯红灯和超速都肯定会被无一遗漏地记录下来，并且系统还能自动开出罚单。或许未来某一天，交警系统还能自动将罚款与肇事者的所得税账单绑定在一起，或者还能自动从肇事者的储蓄存款中扣除罚金。

我们回顾一下前面曾提到的一条定义，个人所得基本上等于其所贡献的边际价值，也就是扣除雇用他之前其他所有雇员贡献的价值之后的剩余部分。换句话说，个人收入与个人产出基本匹配。边际产值还有另一种计算方法，也就是受雇人员在正常生产状态下所能进行的建设性活动的产出与其在非故意状态下给雇主带来的损失之间的差额。雇员总是存在不同的情况，有的很健忘，有的粗心大意，有的甚至会损毁设备，有的很难与人相处，还有的则需要管理者投入较大精力管理。公司做出雇人或裁人的决定时总是因人而异的，无论是进是出，管理层考虑的重要因素之一必然是扣除此人带来的成本以后，他到底能为公司贡献多少价值。

如果机器已经完全能从事某人的工作，就算机器做得不太好，那么这个人的边际价值甚至可能变成负值。从来没有哪个人或哪家机构准确估算过这种边际价值为负的人在总人口中的比例，或许在当下这个比例就已经很高了。所以我们要面对的另一个重大风险就是，随着科技不断进步，这个比例将越来越高。

机器所能取代的不仅是不具备高级技能的劳动者，许多通过多年锻炼培养了专业技能的人（以翻译和速记为例）或许就会发现他们即将被机器取代了。那些技能相对复杂但可以被标准化的工种明显面临着来自非人类“劳动者”的竞争。

科技进步有时会带来随机的机遇，使部分劳动者能够适应新技术的出现，这些人将走上完全不同的职业发展道路，而总有一部分人将失去所有的工作。因此，科技进步完全有可能使那些在职业起步时技能和天赋完全一样的人之间出现巨大的发展差异。我们现在无法预知新科技会帮助哪些人、伤害哪些人，所以说科技进步是伴生着风险的，这种不确定性的发展结果只有经过时间的验证才能看清。

胜者为王

一个声音的受众越多，受众势必越来越挑剔，只想听最好的声音。在录制并重播声音的技术发明之前，歌手的市场是非常广阔的。而现在往往只有几个拿着天价收入的耀眼明星在主导整个市场。在电影技术出现之前，舞台剧演员的市场也是非常广阔的。而现在如果仅以收入衡量，演艺界也只是为数不多的一小群人在活动。

如今，已故歌手或演员有时甚至能凭借生前留下的唱片或影片取得比活着的人更高的收入。看上去科技似乎已经能使已故艺术家继续产出新的作品。在《角斗士》这部电影拍摄的尾声阶段，演员奥利弗·里德意外死亡，电影制作人就用和他身型类似的替身演员拍完了最后两分钟关键镜头，在后期剪辑时通过技术手段用已故演员的头部覆盖了替身的头部。而且现在还出现了能够重现死者语音的软件：美国电话电报公司实验室研发的一款新语音软件就号称能够模仿人类的语音，只不过目前“仅能发出有限的机械语调和僵硬的声调”。

在改进版的演讲和电话会议系统的帮助下，其他行业的明星人物也可以无限扩展其触角，从而使更多地方仅索求这些明星的服务，其他同业人员就被忽视了。教育领域是一个重要的例证，在教育领域，新技术的出现使得明星教师可以教授越来越多的学生。讲课方式的进步，比如PowerPoint软件的应用和移动麦克风的出现，使得教师可以

在讲课时在教室内与学生互动，也就可以使大型讲座变得更有趣。电子邮件技术的推广使得教师可以处理更多学生的问题，其效率是面对面辅导的方式无法比拟的。在线教育的方式使得教师具备了同时教授数千名学生的能力。

许多学生仍然希望教师能以传统的面授方式给他们开小灶，但是这种需求肯定会不断减少，而且学生为这种面授单独付费的意愿也会降低。除此之外，即便学生仍然需要这种一对一的教学，现在也可以通过网络教学的方式实现。在虚拟课堂环境中，教师与学生可以完全身处不同的地理位置，每个人都以邮票大小的图标显示在教师的屏幕上，教师可以选择放大要提问的同学的头像，让整个班级实时看到提问者。设计此类系统时，可以为其加入录制和重播既往课程的功能，这样教师和学生都可以通过回顾以前的互动过程，加深彼此的印象。也可以加入一个功能，让系统能够选择性地播放课堂教学的精彩片段。这种虚拟课堂系统再加上程序化的学习科技，可以降低教师们分散精力处理其他问题的概率，使他们集中精力与学生加强互动。教育的质量会得到提高，但是教师的人数会越来越少——只有那些具备高超的人际交往技巧并能适应新教学技术的人能留下来，所以许多教师也面临着严重的经济风险。

我们通过前文的例子看到，新技术的出现使得社会对教师这个职业的从业人数需求不断减少，这种情况可以很容易就套用到医生、律师、银行家和其他无数工种上。只有经过长期发展，我们才能最终了解这种变化何时发生以及以何种方式发生。与此同时，我们仍然能够通过金融手段应对未来收入的不确定性。

全球化：地理壁垒的瓦解

技术进步使得各类企业都可以更方便地雇用非现场办公人员，这种类型的雇员有可能在同一个国家的不同城市工作，也有可能在另一个半球。新技术的出现将不断蚕食现场工作人员原本具有的优势。此发展趋势带来的影响可能使一部分劳动者的边际价值逐渐降低，其工资相应减少，另一部分劳动者的边际价值增加，工资也随之上涨。反对全球化浪潮的人意识到这种风险的存在，但是他们提出的应对主张往往是错误的。

电子邮件的出现使远距离沟通的成本变成零。原本很多现场工作人员的职责就是整理书面文件，并且帮助后续的使用者在庞大的文件库中寻找过去的文件，电子邮件的出现使得这种工作成为历史。现在，我们可以用眨眼的工夫就把文件以电子文档的形式备份好，能够通过软件进行快捷的搜索，而且能够远程共享。

即时通信技术的出现使人们能够远程实时通信。计算机旁的使用者可以通过打字聊天的方式沟通，双方传达信息和当面交谈一样没有延迟，而且还可以边打字边开会，或者边打字边打电话。和另一个半球的人沟通就像和办公室门口的秘书沟通一样方便。

电话会议系统的出现使身处不同地方的人可以实时互动，仿佛大家都坐在同一间会议室里一样。这种互动很重要，因为人类传统的沟通方式要求我们在说话时观察听讲者的表情，判断他们对讲话内容的心理反应，并且讲话者本身也会出现情绪上的反应，这些因素都可能激起进一步的思考和对话。目前，一些电话会议系统供应商，比如PlaceWare、宝利通和WebEx都可以实现集成电话会议和视频会议，同时还能允许参会者在线共享文件。如果电话会议系统的使用成本下降，那么我们都可以预测其未来的发展趋势了。如果技术和业务取得同等进步，那么使用这种电话会议系统的参会者获得的会议体验将比现场开会还要好，举例来讲，电子设备可以使有障碍的人听得更清楚或看得更清楚，两个参会者可以私下交流而不打断整体会议进程，他

们甚至可以单独录制自己的对话或者其他相关的对话。确实，电话会议可以称得上是自午餐会议和鸡尾酒会之后的第三种重要的交流商业想法的途径。

物流行业使用的技术也得到了改善，现在我们拥有了电子化的货物追踪系统，物流线路和仓库位置经过规划后也更合理，地理位置在商业活动中的重要性已经大大降低。现在，一个商业活动的外围组件能在几个小时内就被调配到世界的另一端去。

以上提到的技术进步已经开始合力催生一个全球化的工作环境。举例来讲，印度人有很多不同种类的办公室管理方案可供全球商业使用，《经济学人》曾预测印度或许很快就会成为“全球商业活动的总后台”。确实，印度能讲流利英语的人非常多，按照全球标准衡量，这些人的收入还很低，所以之前提到的预测有很大可能成为现实。我们在其他国家也观察到了类似的发展趋势，比如，中国香港商人就雇用中国内地的低收入人群为其提供电话应答服务，而纽约警察局的文书工作都是由加纳的劳动者完成的。

这些变化给发展中国家或者某些国家的发展落后区域带来了大量机遇，但同时这些机遇的出现意味着原本高收入国家的在职人员将面临失业的风险。

与此同时，以印度提供的后台服务为例，按国际化标准判断，其体量还比较小，其未来发展的预期也没有多么可观的增量，但是我们也不能排除这些服务在未来可能获得长足的发展。这些服务能否获得发展有很大的不确定性，不确定性的根源在于我们无法判断未来新技术的发展方向和发展速度，在于我们无法知晓未来的新技术会不会加速电子功能取代人力功能的趋势。我认为，那些帮助人们加强日常沟通、帮助人们共享工作环境，或者那些能够降低沟通成本的技术都将给我们的发展带来巨大的变化。

实际上，我们已经看到“远程工作”和“团体工作”的先例，远隔万里的人能够像身处同一间办公室一样协同办公，而且我相信未来会出现更多的新技术，使得许多过去无法协同完成的事务变成可能。举例来讲，身处两个半球的两个工厂里的工人们可以为了生产某种特殊钢铁制品协同努力，他们可以在工作流程中的不同阶段和关键时点，相互给出口头指引或向对方说明此时必须完成的工作；他们可以预先安排在12个小时之后发出指令（也就是另一个半球正好进入工作时间时），而且指令可以有条不紊，仿佛两组工人就在同一车间里进行生产一样。这种生产方式的出现将使那些地理上靠近经济中心的工厂失去原有的优势。根据某些科学家的预测，未来甚至可以由两位身处不同城市的医生同时为身处第三个不同城市的病人做手术，他们需要的只是当地护工和远程操控设备的辅助。这种技术的出现将使跨国合作达到前所未有的高度，也必然影响目前高收入地区医生们的传统优势。

以上这些变化将给现在受优待的地区的高收入者带来风险，它们同时也给这些地区的房地产价值带来风险。但重要的是我们意识到这些都是风险，而非一定会发生的事实。尽管我们确信科技会不断取得进步，但是其造成的经济影响却是不确定的。如果电子化交流技术的发展仅带来区域性的发展机遇，或者说其发展促使人们想要更多真实的面对面沟通的机会，那么通信技术的发展将有可能进一步提升受优待地区的收入水平，而不是反其道而行之。这种结果并非完全不可能，正如我们已经看到的那样，20世纪电话业务普及之后，城市化进程非但没有倒退，反而加速前进。新科技的经济影响力只能等待时间来揭示。

科技进步的另一面

军事技术的进步会打破世界各国格局的平衡。这里我所指的不仅仅是核武器带来的风险，也不只最近人们讨论得最热烈的生化武器带来的风险。信息技术和机器人技术也在这种变革中扮演着重要的角色。

信息技术方面和中控新技术方面的进展往往导致大量的权力汇聚到少数人手中，而且这些少数人组成的群体通常也是不稳定的机构，这就有可能导致一个地区或国家之间的力量制衡格局被突然打破，也有可能出现一国的权贵滥用权力的情况。

2001年爆发的阿富汗战争让全世界都看到了信息技术取得的卓越进步。美国启用了“掠食者”无人侦察机，正是这款战争机器让人们真实体验了机器人技术可以发挥的巨大力量。这种无人侦察机可以从空中准确识别地面的单一目标，并且可以携带“海尔法”反坦克导弹，对已识别目标进行精准打击。它在消灭基地组织成员方面起到了很大的作用。随着这种战争机器的推广，我们可以预测以后的战争不会像现在这么惨烈，不会造成太大程度的误伤，而且不用本国的士兵用生命承担风险。

这些异常昂贵的武器不容易落入恐怖主义分子之手，但是技术进步产生的某些影响确实可能使恐怖主义行径的潜在威胁变得更令人担忧。2001年9月11日，恐怖分子劫持飞机撞击美国世贸中心大楼和五角大楼，之所以造成如此严重的损失，就是因为人类发明了能够装载大量燃油的大型飞机，而且仅凭一个飞行员就足以完成飞行任务。1945年，美国空军一架B－25轰炸机也曾因大雾天气而误撞纽约帝国大厦，但是由于该机型只能携带800加仑 [4] 燃油，所以该次撞击没有造成太大的损失，相比之下，撞上世贸中心大楼的两架波音767客机最大载油量都达到13 900加仑。除此之外，改良后的现代飞机控制技术在设计之初就是为了降低对飞行员的技能要求，不同机型之间的驾驶技术差异并不大，因此也使得未经许可的人也可以滥用这种技术。

发射杀伤性武器的技术进步在某些程度上已经超越防御技术的发展速度。这种情境的出现使得一些国家或恐怖分子可以核武器作为要挟，逼迫别国向其屈服，这些人是不会考虑是否会被报复的。

如果不需要许多人通力协作，一小群人就完全掌握了致命武器的操作方法，那么这些人发动战争的成功率非常高。除此之外，科技进步使得他们可以在极短的时间内完成一系列动作，也就是说，别人制止他们的概率随着科技进步而降低。在这个问题上普遍适用的一个原则就是，高科技含量的武器传播的范围越广，其造成可怕损失的不确定性越高。

直面我们的风险

本章中讨论的很多与科技进步相关的风险都是连带风险或者系统性风险，设计这些新发明的工程师们肯定不会把处置风险当作自己的一项重要任务。就算中控机器人完全取代了劳动者，就算复制个人声音和行为的技术导致第二名取代第一名，就算全球性的实时交互技术使异国雇员完全取代本土员工，就算武器发展导致世界格局改变，工程师们都可以置身事外。需要直面这些问题的是那些风险管理专业人员，也就是金融系统的从业人员。

我们可以运用当代风险管理技术处置这些风险，可做的事情很多。新技术未必自出现之日起就是好的，我们必须时时对其保持警惕，对新技术的应用既要有广度也要有创新精神，而且必须仔细考量所有与之相关的出人意料的不良后果。

与新科技手段相关的风险不是我们需要认真应对的唯一风险，它们还会与其他催生经济不确定性的因素相互作用。在下面的章节中，

让我们一起从更宏观的角度探讨经济风险，由此也让读者更好地理解新风险管理必须面对和必须解决的真实问题。

---

[3] 一本经典的经济学入门教材曾定义“劳动合成谬误”：“当失业率较高时，人们通常能够想到的一个解决方案是把现有的工作在劳动力群体中更平均地分配。比如，20世纪90年代，欧洲出现了较高的失业率，许多劳动者领袖和政治家们提出，解决问题的方案就是减少工作周数，这样所有工人都能工作同样长的时间。这种观点（也就是认为所要从事的工作量总是恒定的）就是劳动合成谬误。”但同一本教材后面接着说：“由于一个行业引入新的技术而导致对特定工种的从业人数需求减少，这种现状可以得到改变，也就是降低工资或者让劳动者转业，资本的流动最终将为失业群体创造新的工作机会。”换句话说，劳动合成谬误的错误之处在于其简单地把对劳动力需求的降低与就业的降低画等号，而没有看到这种需求的降低会造成工资的降低，并带来其他形式的对生活的影响。

[4] 1加仑≈3.785升。——编者注

第4章
四十大盗：经济风险多种多样

想要一对一解决每个人的风险几乎是不可能的，因为风险存在的形态太多，根本没人能够对其形成全面的理解。我们目前购买的保险可以应对住房发生火灾，应对自己的笔记本电脑被盗，或者处置自己患致命性疾病的风险。但是这种处置风险的方式都是零敲碎打的，我们不能将其误当作良好的风险管理模式。人的一生中，风险无处不在。因此，我们投保的风险应该是那些能够从较为综合的程度上衡量经济健康程度的指标，比如个人收入。本书后面的章节将展开讨论一系列重要的风险管理理念，而对综合性经济指标进行保险就是贯穿始终的一个基本原则。我也将在本章着力论述这个原则的重要性。

科技进步带来的风险（已经在第3章中展开讨论）体现在多个不同层次，更令人恐惧的是，这还不是我们面对的唯一风险。单一科技创新带来的风险要么看上去微不足道，要么风险恶化的概率极低，要么其潜在危害程度难以量化。但是如果把这些小风险汇聚到一起，经过一段时间的发酵，其下行危害必定极其严重。

以阿里巴巴故事里的四十大盗为例，假设这四十大盗每个人偷走你的钱的概率是10%，而每个人偷走的钱占你总财富的比例也是10%，那么每个大盗对你构成的风险就是1%，看上去似乎无关痛痒。只看到单个大盗，把1%的风险化整为零，忽略这种风险的存在。任何人都可能这样做，但这样做的后果就是给自己埋下无穷的后患。如果真的有四十个大盗，那么你的财产损失上限将是40%，而且这种损失产生的不

确定性极高。假设每个风险不是独立存在，也就是说这群大盗倾向于盗窃同一个受害者，那么你面对的危险真的就非常严重了。

回到关于经济安全问题的讨论上，我们很难指出谁是“大盗”。他们是谁？主要的人类学和社会经济学变量（年龄、教育背景、工作经历、父母的受教育程度、职业以及收入水平）很难被用来解释不同人收入水平的差异。[5] 一个国家的民众有贫有富，形成这种现象肯定还有许多其他的推动因素。

当多种风险来源可能同时出现时，普通人总是倾向于忽视其中的绝大多数，并且对自己的未来过于自负。心理学研究已经形成了很多报告，证实了人类天生就有自负的冲动。产生自负情结的原因之一就是人类没有足够的能力理解风险的复杂程度，也无法清晰地认识到自己对风险的理解或解构会出现多种形式的偏差。

我们既要克服天生的自负情结，也不能把对风险的思考划分成一个个小单元。这也意味着我们必须充分调动自己的想象力，将人生所面对的多种风险看作一个整体来处理。

国家面临的风险

个人经济地位的提升或下降总是与某些影响因素相关，同样的因素也会影响整个国家的经济状况。我们往往很难将这些因素逐一剥离出来，也很难对其做出清晰地定义。从历史经验来看，当一个国家的人民生活水平开始下降之后，专家学者们都会在未来几年内不断争论形成这一趋势的原因，而且就算很多年之后，他们也很难就引发下降的原因的多重性和复杂性达成一致意见。举例来讲，20世纪30年代的“大萧条”，20世纪后50年阿根廷经济疲软以至引发2001~2002年的经济危机，1989年之后日本经济出现无法预料的衰退，以及20世纪90年

代之后俄罗斯经济相比中国来说慢得可怜的发展速度，这些现象的成因至今仍是人们热议的话题。

在这些极端情况下出现较差经济表现的一些外围原因是世人皆知的，但是其背后最主要的原因至今没人能够彻底说清。我认为，正是一些极细节的措施、一些微小的因素共同导致了经济状况恶化，但是这些措施和因素都是无法精准量化的。

由于难以理解近代历史上这些风险的成因，我们也无法对这些风险给我们的生活造成的影响做出准确的估算。人们或许认为，经过一个世纪的数据搜集，我们应该能更好地理解这些风险如何影响我们的生活。而我们没有达到这种高度的原因之一是，我们从搜集的历史数据中其实能看到无数随机结果中的一小部分，而我们观察到的经济体系的组成和分布往往都不会重现。

就国民收入这个指标来说，国与国不同、这个10年与上个10年不同，甚至今年和去年都不同，经济理论至今未能就这个现象的根本成因达成一致。经济理论家总是喜欢用简单的事例论证眼下的经济状况，因为只有这种方式能让他们顺理成章地提出简单又安全的政策建议。现实中，经济理论家讲的故事都不同，这从一个侧面证实了我们面对的风险种类繁多，而且我们对风险的认识十分有限。举例来讲，实际商业周期理论家就声称，国家经济发展的波动产生于三种情况：其一，新科技的诞生带来了冲击性的影响；其二，社会开始广泛采用新的生产技术；其三，新科技的诞生使现有的投资手段成为过时的措施。我们已经在前一章强调了科技产生的冲击性影响，但仍有其他因素会给国民收入造成冲击。

其他经济学家也提出过不同的理论，他们认为导致国民收入水平波动的主要原因可能还包括：货币政策的变化；民众对未来储蓄余额需求的变化；民众对制造业成品的需求量、对服务业提供服务的需求量的相对比例出现结构性变化；能源价格出现变化，比如石油输出国

组织为了发挥其政治影响力使原油价格产生冲击性影响的举动。还有一部分学者通过研究证实了一系列因素都与国民收入水平的波动有直接联系，这些因素包括：人口增长速率；借贷与放贷的正常流程被意外打断；政党联盟的力量出现波动；民众对工会的支持力度下降；社会资本，也就是人们的互信度下降，导致人们参与有组织的活动的意愿降低。

关于这个话题的理论还有很多，有的学者强调，导致国民收入水平波动的因素可能是，国家通过法律手段保障居民长期物产权益的力度、国家对教育及其他形式的人力资源培养计划的投入力度，以及国家对某个工业领域持续投入的能力以及由此获得的持续性收益等。还有一些学者则认为，“在实际行动中积累经验”的模式将在长期发展过程中拉大国民收入水平的差距，也就是说那些动手越早的人积累的经验越多，甚至民众对经济发展的信心也会带来自给自足的前景预测，这种心理预期有可能转变成实际的经济波动。

我认为造成国民收入水平波动的原因可能不只前文提到的这些，因为有的因素在过去的历史阶段没有被明显地揭示出来，所以经济学家也就不会着力强调它们，尤其在离经济学家生活的年代最近的一段历史时期内发生的事情最不容易被看清，但是其影响力可能在未来某个时点凸显出来。这些因素可能包括现在无法预期的社会、环境或全球性的问题，这些都是我们身在其中而无法看清的问题，但是未来的我们可能意识到这些问题真实存在。

正如前面讨论的，由于造成问题的原因很多，所以我们根本无法对世界面临的风险的源头达成一致意见。最现实的推断是，所有不同的理论都包含一定程度的合理的部分。我认为，试图用保险合同逐一处置这些定义不清、测量不准的风险完全就是浪费精力。

个人风险积聚成国家风险

除了上一节讨论过的整个国家面临的风险之外，我们还要记得每个人都承担着风险，正是个人的风险总和才形成了整个国家的风险，形成了一个国家的职业风险，形成了一个行业中个人的职业发展风险。尽管这种个体的风险可能并不足惧，但是其总和令人生畏。个人承担的风险之所以重要，原因在于其与其他所有人的风险一起构成了个人风险的整体模式，与现在已经能够被保险的残疾风险不同，其危害要大得多。我们可以以职业为例充分认识这个问题。

我们把个人职业定义为经历人的一生中无数小成就和无数小失败共同作用形成的最终结果。引领职业向积极方向发展的信号可能是一个让某人从事具有挑战性的工作的机遇，可能是让某人为了能够适应某项重要工作而接受培训这样的随机性事件，也可能是把某人放置在大众的目光下成为权威人物——“总之就是在正确的时间身处正确的地点”。导致职业向消极方向发展的信号可能是某人完全失去前文提到的这些机会，或者身染重病或残疾，再或者就是自己犯下声誉扫地的错误。

已经取得成就的人或许会认为，自己付出的艰苦努力以及自己的天赋是取得成功的主要原因。实际上，这种想法很大程度上是人们的幻觉。芭芭拉·埃伦赖希就曾体验过很多低收入职业的悲惨境遇，她指出人们很容易身陷这些职业而无法自拔。当她从事这些工作时，没有人欣赏她的天赋，也没人关心她是不是一名畅销书作家。她和自己的工友们谈论过自己正在撰写的书，但是工友们对这个话题毫无反应。在这个社会里，每个人都可能认识一个正在写书的人。如果埃伦赖希之前没有建立一定的声誉，也没有积累起一定的人脉资源，那么她一旦从事这些低收入工作就很难再从泥潭中抽身。

职业发展的转折点事件无论积极还是消极，其对一个人毕生的收入状况和社会地位的影响程度都很难被量化，单从历史的角度看，这些事件必然给人一生的收入总量注入巨大的随机性。通常我们都没有足够的数据展示影响个人一生职业发展的各种变量，我们也无法判断这些变量到底是纯粹的外部影响，还是说其中一些完全有可能是个人行为造成的。举例来讲，错失职业发展的机遇有可能就是个人选择转变生活方式的结果，而这一选择正好抑制了其经济上可能取得的成就，例如一名律师放弃在公司里赚钱的机会，转而谋求公务员职位或回到学校里教书。

但我们还是针对随机性和不可预见性的职业转折事件产生的影响搜集了经得起验证的数据。劳动经济学家约书亚·安格瑞斯特曾在越南战争期间被美国部队征兵入伍，他就找到了一种估算这种随机性事件的影响的好方法。通常情况下，由于我们无法得知征兵是不是随机的，也就无法得知征兵的最终结果和影响。或许某些社会资源丰富、人脉甚广、自我保护主义情绪较重、天资聪颖或者受过高等教育的人能够找到方法逃避兵役。但是在越南战争期间，美国政府创设了一种征兵抽签，其本意是制造一套完全随机的征兵方法。每个满足服兵役条件的美国男性都被强制赋予了1~366之间的一个数字，被称为“随机序号”（RSN），这个数字其实代表着他们是一年中的第几天出生的。然后美国军方在公众监督下组织抽签仪式，第一次抽签发生在1969年12月1日，被抽中的号码当时就公布了。数字越小的人越容易被抽中，而有些数字较大的人从始至终也没有被抽中。

20世纪80年代，越南战争结束多年之后，安格瑞斯特着手研究了抽中兵役签对个人的收入水平产生了怎样的影响。由于他设置的前提是抽中签这个事实对个人收入的影响，而非是否真的服役对个人收入的影响，所以他可以排除因有人耍小聪明逃避兵役而使研究结果产生的误差。他的研究结论是，服兵役者个人收入下降了15%，即使退伍10年之后仍然如此。这个结论并不能用来说明从军对任何人都是一件坏

事，但是可以证明，如果一个人的正常职业道路被强行打断，而承担其他被别人随机分配来的任务，那么其长期发展将遭受一定的影响。他的这一结论也说明了职业转折性事件对人生的重要性。

我可以通过自己的例子说明征兵抽签的重要性。1969年，我收到的随机序号是362，这基本排除了我被征兵的可能性，因此我可以放心地追逐自己从事经济研究的梦想，也不用担心会被强制参与一场我认为根本就不道德的战争。直到现在我也认为，我所取得的成就与当年那场抽签不无关系。

战争和社会动荡下的经济风险

经济风险的多样性制造出诸多不确定前景的重要原因之一就是，这些风险并非独立存在。尽管我们已经讨论过的不同风险并没有内在联系，但是它们经常一起展示共同的危害。以1997~1998年的亚洲金融危机为例，几个亚洲国家或地区在同一时间遭遇了汇率危机、股市危机、劳动力危机、外债危机和内部政治危机。当一个国家整体受困时，这个国家民众的个人职业发展也伴随着出现大起大落。所以无论不同风险的影响是积极的还是消极的，风险总和的影响力都远远超过单一风险。

民众的个人收入发生强烈波动的年份往往是社会动荡最剧烈的时期，比如战争时期。战争在人类历史上最具周期性特征，或许未来仍将如此。当恐怖分子能够运用高科技武器造成大规模杀伤时，一场严酷战争的爆发看起来就迫在眉睫。战争会导致大规模的社会财富重新分配，战胜国或者远离战争的国家也会出现这种情况。战争给一些人带来了发财的机会，将另一些人推入巨大的经济困境。

战争时期，人们会自发地关注战争负担引发的再分配不平等现象，有人倾家荡产支持国家的自卫行动，而有人借机中饱私囊。但是任何一个国家都很难完全摆脱这种恶性循环。战争时期的国家经济必须服从战争的需要，政府无法像指挥军队一样指挥经济发展。在这个前提下，有人能够借机赚到很多钱，而有人只能错失这些机会。这也是经济发展给人们带来激励因素的本质表现。只要发展经济对某些人还有刺激作用，那么他们的行为必然对战争及社会发展造成影响。这并不是说战争对收入再分配不公平现象的影响无法被改善，只不过要做出这种改善真的是难上加难。

第一次世界大战期间，美国人就对国民分担战争负担的不平等现象有很大的担忧，因此当时成立了战时工业委员会，专门监管企业的行为。委员会强制规定了商品销售价格，旨在保证企业仅赚取正常的边际价值。除此之外，政府还通过异常高的利润税惩罚那些发战争财的企业。但这些措施出台还是太晚，美国实际于1917年加入“一战”，但在此前几年间，美国企业的实际税后利润还是出现了疯涨，其当时达到的高度直到1950年前后才重现。

第二次世界大战爆发时，“一战”带来的战争横财仍然徘徊在美国国民和立法者头脑中，罗斯福政府花了很大力气遏制这种不平等现象再次出现。但他们遇到了一个严重的问题，政府必须给私营企业足够的激励，才能保证这些企业有效运转。他们的措施最终仍然导致企业获得高额利润，只不过企业用一些手段掩盖了高收入的事实。政府强制企业采用成本加利润的定价方式，但是企业对成本的定义总是模糊不清的。企业还可以在这个时期转而投资期货，或者对生产工具和生产流程进行更新换代，或者集中精力进行研究和开发，等战争结束后，他们可以重新投入生产而获得更高的利润。政府还不允许企业发放高额薪酬或按工作时长发薪，因为这两种方式都很容易掩盖企业的高利润。但是企业可以给员工报销很多消费项目，所以“二战”也是美国的高价商务午餐和浪费型商务出差最兴盛的时期。许多技术人才

和从事战争相关工作的人都看到了一个拿全薪且可以自愿加班的好机会，所以许多人都在这个历史时期清偿了个人债务，升级了个人住房或小本生意，并且强化了个人技能。在战争期间与商业界保持紧密联系的人战后都发了大财，而那些去前线战场的人则错失了这样的机遇。

在实际发生战争的国家，战争给个人收入造成的影响更强烈，一部分人获得了极好的发展机会，而另一部分人则不那么幸运。举例来讲，由于同盟国将领痛恨日本财阀在战争中扮演的丑恶角色，所以他们迫使战后日本财阀将手中的财富换成日元定价的债券，由于战后日本通胀高企，这些债券最后变得如同废纸。那些在战争时期保持与商业界联系的财阀通过精心计划，并利用战后出现的机遇，基本保持了本家族的富裕地位。对那些暴发户来说，机遇总是很多。有的日本财阀通过某些手段以低价收购了战争储备物资，并在战后物资稀缺时期以高价出售，有人则以低价从经济困顿的人手中收购房产。1946年，有头脑的日本人可以用少量的食品换取东京城区高档的不动产。“二战”造成了很多恶果，而其中之一就是造成了日本全国财富的根本性重新分配。

金融创新与多样风险

我们通过本章的讨论已经看到，风险的种类繁多，而且我们对风险的定义并不全面，所以没有任何一个人能冒充专家对所有风险进行详尽的解说。因此，人们也不可能对所有风险都制定保险合同。由此推断，我们所能发明的最有效的保险就是那种能够保证将个体的经济地位维持在一定程度的合同，比如保障个人收入的保险。这也从一个侧面说明了过去我们采用累进式税制和社会保障体系管理个人收入的风险，而不是逐个解决对个人收入造成影响的因素。所以，在本书后

面提出的新金融秩序相关的理念中，我们关注的风险管理基本单位应该是大型的国民总和指标，比如国民收入或国内生产总值。这些指标集中体现了某个特定时点，所有风险因素对整个国民经济造成的影响。

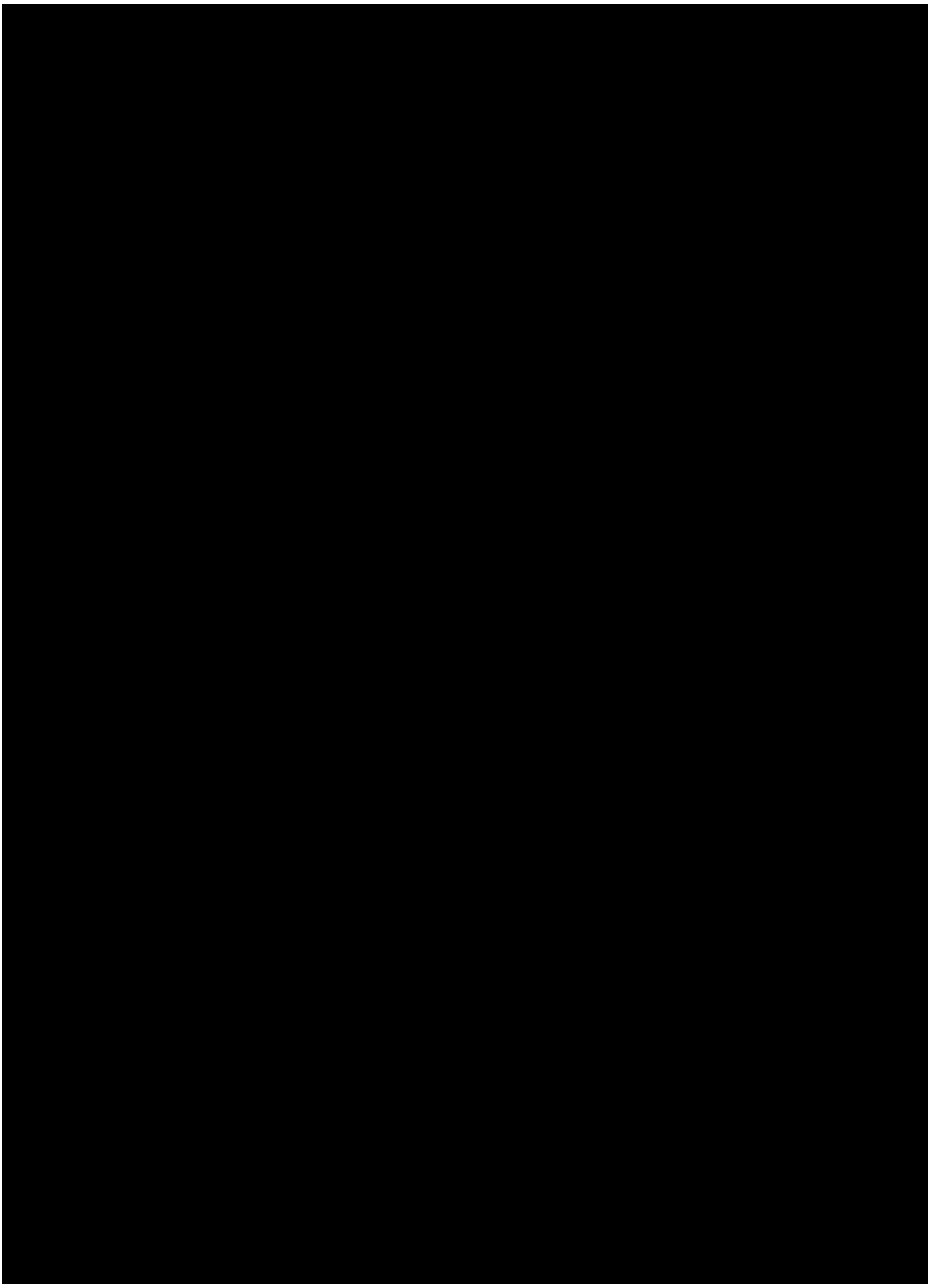
我们当然要持续关注造成风险的单一事件，我们要尽最大的可能了解这些事件。国家领导人需要关注国家整体层面以下的风险，因为个人承担的风险会汇聚成他们所在国的整体风险，或者某个国家中对特定社会群体造成的风险，最低程度也会影响个人生活。即便在一个国家承担的风险仍然处于可接受范围内的情况下，如果把这种宏观风险均摊到本国所有居民身上，那么每个人承担的总风险都会变得很高。我们分析的对象也不应局限于单一国家。

当一个国家面临战争这样的重大危机时，我们一方面要推行经过精心设计的激励工具刺激生产，以求应对最紧迫的危机，另一方面要通过这些工具尽可能地降低危机对个人收入的冲击。要想达成这种目标，必须运用比较精明的金融手段，而这些手段在“一战”或“二战”时期还没有被发明出来。我们应该在危机爆发前就建立好风险管理机制，当风险真正来临时，我们才能运用当代金融管理手段保持高激励水平，并且同时处置非常规风险。

无论是否处于危机时期，风险管理这项工作总要与不同层面的风险总量发生关系，有的风险积累到国家层面才会体现，而有的风险在个人日常生活中就会被发现。要管理这些风险首先需要搜集大量的信息，而且要求我们能够合理运用信息技术的新发明同时处置形式多样的风险。在本书第二部分，我将进一步讨论信息技术的变革，以及与之同步发展的人机交互技术，正是这两方面的进步使得高效风险管理成为可能。

---

[5] 有研究者通过对既往文献的分析，证实了这些变量占到导致美国居民收入差距成因的1/5~1/3。



THE NEW

第二部分

科学与技术：构建新金融秩序的手段

FINANCIAL ORDER

Risk in the 21st Century

第5章
大数据：新信息技术下的风险管理

信息技术方面取得的进步肯定能帮助我们开发激进的金融创新。硬件性能稳步提高，软件性能同步提升，在二者的共同作用下，人类社会的组织结构也随之发生变化。在任何一个科技发生重大变革的年代，我们的理念、我们使用的度量单位以及我们对社会问题的既有思维框架都会随之发生改变。科技和文化孕育着高度的变革，在这一前提下，我们可以设想通过金融的进步，人们完全有可能改变生命的意义和生活的质量。

金融与信息技术革命

首先让我们回顾一些投入使用已经有一段时间且通常被我们视为理所应当的重要信息技术——非常基础的技术手段，比如笔和纸张，它们在过去几个世纪里毋庸置疑地经历了重大变革。这些基础技术对于我们现代生活的重要性就代表了本章后面几节中我们将要讨论的新信息技术可能具有的重要性。信息管理和存储的技术经历了漫长的历史演进——几乎几个世纪以来一直持续变革，这也从一个侧面告诉我们，信息技术的进步通常是缓慢的，但是其总是稳步向前的，其最终产生的影响也将是十分广泛的。

最近两个世纪，我们看到信息存储技术取得了长足进步，这一方面技术的变革使得人们可以方便地保存、处理和调用海量数据。以纸

张制造技术为例，1800年，人们发明了第一台自动造纸机，1865年，人们研究出了如何利用废木屑制造纸张。这些技术以及其他相关技术的进步大幅降低了造纸成本，间接降低了存留事件记录的成本。1799年，伦敦的一份报纸仅有4页纸，价格为6便士，相当于当时一个木匠或泥瓦匠日薪的10%还多。相比之下，当今一份报纸的价格还不到一个工人日薪的1%，而且现在的报纸版面更多、用纸也更多。过去一个世纪以来在降低数据存储成本方面取得的进步虽然只是一个因素，但其却是人类社会的金融事务能够实现更高程度复杂性的重要前提。发展至今，我们已经可以预见完全电子化的办公环境，我们有希望不再承担纸张使用的成本。

19世纪的技术进步使寄送信件的成本大大降低。1849年出现了首个标准化信封，19世纪下半叶，街道名称变得越来越普遍，近代邮政服务随之很快成为一种常态服务。1850年，美国境内任意两个城市间的普通信件邮资（视城市间的地理距离而定）为5~10美分不等，大概相当于现在的1.5~3美元，这在当时对大多数人而言还是比较昂贵的。由于成本太高，1850年，平均每个美国人一年最多收到4封信件。相比之下，1990年，平均每个美国人一年要收到670封信件。这方面的进步与过去一个世纪中我们亲眼目睹的金融业向复杂化发展的趋势也是息息相关的。信件的流通促进了信息的流通，而在眼下，电子邮件的出现使得这种发展趋势驶上了快车道。

留存文件的副本是信息存储的关键环节，副本的存在使信息丢失的可能性降至零，而且使人们可以更加准确地传递信息。最早出现的机械式制造副本的发明是活版印刷机，是蒸汽发动机的发明者瓦特于1780年研制出来的，但是这种机器存在很多固有的缺陷。最原始的复写纸发明于1806年。1900年，世界上诞生了第一台通过光影成像方式复制文档的机器。1911年，名为Photostat的复印机已经达到一分钟复印一页纸的速度，只不过当时的成本大概是10美分一页，换算成今天的价值，差不多是2美元一页。尽管速度慢、精度低，而且可能雇一位

秘书把整个文本重新打一遍的成本更低，但是这台机器仍然是技术进步的里程碑。1950年，静电复印技术出现后，复印的成本大幅降低。我需要再一次强调，复印技术取得稳步发展与其同时期的金融技术进步息息相关。时至今日，我们已经具有了几乎零成本的自动备份系统，这一技术的出现使得我们可以进一步强化金融交易的复杂性。打字机最早发明于1868年，其出现的重要意义一方面是录入的速度大幅提高，另一方面是使书面记录的可读性大幅提高，避免因手写体而造成的误读。印刷技术（以及此后成长起来的相关企业）都在19世纪走向成熟。档案柜的设计也得到了改进，19世纪末出现了竖排存储文件的档案柜，使这一方面的技术走向巅峰。文档分类整理的技术也在同一时期取得了巨大的进步。标准化的档案袋本身就是一项可圈可点的技术进步。19世纪，手持式计算器和自动数据处理机的发展也是突飞猛进的，而且进入20世纪和21世纪之后仍然保持着这种惊人的速度。这些发明都对其同时代的金融发展起到了极大的推动作用，当代经过数字化升级的同类技术产品肯定也会带来相同的影响。

经过多年发展，政府行政体制形成了其独特的人力组织，能够有效管理各种文档和事件的记录，但是由于缺少对这些组织的记录，所以我们很难记得这些组织的存在和功能。政府行政体制其实改善了对直接接触并管理信息的人员的管理。近代欧洲，直到18世纪和19世纪德国的城邦出现现代化公务员体制之前，欧洲各国军队以外的政府管理服务体系依旧是“任人唯亲、见利忘义的温床，充斥着玩忽职守和其他各类不负责任的行为”。1770年，普鲁士首先改革了本国的公务员体制，在雇用政府工作人员之前，应聘者必须参加考试，以此保证政府的组成人员至少有一定程度的专业技能。这种公务员体制最终发展为世界各国通用的模版，在过去几个世纪里，众多国家模仿普鲁士的做法改革了本国的公务员制度。我们同样可以相信，政府行政体制在未来会再次发生革新，与其相关的信息技术手段也同样会取得进步。

信息技术基础架构的改进对建立现代化金融体制有着重要意义。我们必须依赖信息技术存储成千上万份记录，有可能在10多年后才再次调用这些数据，而且需要这些数据比较可靠，没有被篡改过。日后调用的过程中应该能达到一种系统化的高效状态，并且不会因为反复调用而被损毁或遗失。这些记录的留存要预防火灾、虫害或自然老化。每份记录都应该做好备份，而且备份应该与原记录分别存放在不同的场所，因此，备份的数量越多，存储备份的成本就越高。存储备份的系统也需要具备在大范围使用的前提下依然可靠的特性，只有这样人们才能信任其中存储的信息的准确性，才能按照日后的需求调用。我们需要将建设此类系统的成本降低到一个合理的可接受范围内。所有以上提到的技术进步都与我们的金融进步保持同步，而且它们的合力一定能在未来推动更大的进步。

大数据时代的金融

上一节描述了廉价纸张、复印技术、高效邮政服务、打字机和新型档案管理技术推动了18世纪和19世纪社会的巨大进步，如今，光盘、刻录机、电子邮件、笔记本电脑和电子化档案系统正在发挥类似的作用。这些新技术产生的影响比19世纪的技术强大数倍，其直接效应之一就是给我们带来无数随时可用的数据库，并且促使我们开发新的理念和方式以充分利用这些数据库。

我们已经可以初步体验这种技术进步带来的优势。在20世纪早期，我们还无法像今天这样在计算机或电视屏幕上有规律地迅速浏览各类经济数据。最明显的区别就是，当时的政府还无法定期发布消费者物价指数、国内生产总值或者失业率等经济指标。最近几十年，数据处理设备的推广和分析经济数据的计量学方法的进步使我们可以准确地分析并认识许多经济总量的巨大规模，而这些经济特征在过去都

没能进入人们的视野。如今，反映与个人风险、企业风险甚至国家风险紧密相关的社会因素的各种指数已经是人们随时可以使用的工具。具备了测算这些社会因素价值的方法之后，我们就能制定相应的制度改善风险管理方法。我相信，数据积累越来越多这个趋势是不可逆转的。

1993年，世界银行创设了一套国民账户体系，使世界不同国家可以持续使用相同的方法计算本国的国民收入水平。世界银行与发展中国家负责报告国民收入的政府机关或组织都有负责沟通的固定项目代表，这些项目代表有时能通过对发展中国家账户的分析发现统计错误，还有可能制止欺诈行为。欧洲国别账户体系也帮助该区域内的国家按照统一标准测算国民收入水平。

世界银行和国际货币基金组织现在都通过电子化手段搜集详细的国民收入水平数据。电子化信息传递手段的快速发展使得任何一个经济体的信息都可随时被调用，随着时间的推移，人们也会找到更多的手段验证某国的国民收入水平，最终我们就可以以这些验证后的数据为基础创设相关的风险管理合同。

过去几十年中，指数理论取得了重要发展，我们已经可以在其理论指引下定义特定国家经济体系的价格水平。20世纪前50年里，经济理论家们通过研究一种最优消费者物价指数的衍生指数发现了某些造成指数偏离的因素，而导致偏离的潜在因素其实都是比较简单的指数方程式。我们在资产价格指数的研究方面也取得了同样的进步。

我们目前仍然没有掌握许多重要经济变量的可靠数据，比如，我们现在就无法编制基于实际成交价格的可靠的商业地产价格指数，目前能用的最佳指数是在估算价格的基础上形成的。我们现在也没有通过多次测算个人收入水平而编制的可靠的职业收入水平指数，在这一点上和我们根据再销售价格编制的住房价格指数是一样的。我们现在也无法掌握根据个人特征编制的个人收入指数。不过如果科技按照现

在的速度发展下去，或许用不了多久我们就能看到许多有用的经济指数被编制出来。

电子货币时代的来临

从历史上看，只有当某种等价交换工具（也就是货币）广泛存在时，风险管理体系才能发挥作用。风险管理合同能够被执行的前提就是需要由货币充当中介。货币的流动性和可兑换性越强，我们同时应对多种风险的可能性就越大。

过去2 000多年来，现金一直是人类社会最重要的交易工具，但是目前已经出现了多种形式的电子货币，以及信用卡和借记卡等支付工具，它们正在逐步取代现金的地位。自动化支付系统几乎不需要人工干预，整个交易过程中涉及的实物就是购买者需要的产品或服务。举例来讲，在某些酒店的房内吧台就有自动支付系统，客人从吧台上取走所需物品时，吧台上安装的系统会自动发出电子信号，将已消费物品的价格计入房费。

1997年，香港引入了一套无接触式智能支付卡系统“八达通”，当地居民可以用这种卡片为自己的购买行为付费（可以在便利店里付款，也可以支付交通费用），他们唯一要做的动作就是把装着卡片的钱包在感应器前晃一下，他们甚至都不用把卡从钱包里取出来。

越来越多的高速公路都通过电子感应器扣减过路费，这种感应器的发射端安装在汽车内部，接收端则连接着一套微机化的账务系统。当汽车驶过收费站的感应器时，驾车人的账户就会被自动扣除此次使用高速公路应付的费用。这种自动化系统使得复杂的计价体系成为可能，也就是说可以在高峰期收取更高的通行费，从而鼓励人们在交通情况相对良好的情况下再驶入高速公路。新加坡的每辆车都安装着这

种信号发射器，而且其收费接收端的安置不仅限于高速公路系统，在通过这种系统管理交通方面，他们确实想出了不少新点子，或许未来全世界都将效仿他们的模式。

高峰期收费标准是由计算机持续动态管理的，这也使得计算机处理的数据越来越多。这套系统可以根据实际情况判断何时是真正的交通高峰期，而不像其他系统一样只能限制一个固定的时段。由于这套系统能够持续搜集不同地段的交通情况数据，所以它也能够随着时间和地点的不同调整收费水平，从而达到实时调控交通的作用。未来，这套系统或许还能预告某个路段将进入高收费时段。当人们知道各路段的通行成本（包括道路通行费和浪费在交通拥堵上的时间）之后，他们就能及早规划其他上班路线。

人们现在已经开始尝试使用发射机应答器支付通行费之外的购买产品或服务的费用。麦当劳的“得来速”餐厅就已经开始实验通过车载发射机应答器系统（纽约的E-ZPass、芝加哥的Speedpass和洛杉矶的FasTrak）收费。日后，如果出现人们可以随身携带的发射机应答器，那么当他们在商店选购完商品之后就不用排队交费，直接带着商品走出大门，消费款项就会被自动记到他们的账上。

现在，个人对个人的支付已经可以完全抛开实物货币。个人对个人（P2P）支付系统的出现使人们可以用电子化的方式向其他人付款。诞生于硅谷的贝宝（PayPal）最早用于eBay（易贝）的在线交易，现在已有大约2万个网站使用贝宝，使用这套系统进行支付就像通过电子邮件把钱寄给对方一样。如果大家都能通过手持设备收发电子邮件，那么无论我们身处何地，都可以在不动用现金的情况下付款给另一个人。欧洲的Paybox公司则通过移动电话系统实现了类似的支付方式。

新型支付技术同样使得企业可以对微小的在线服务收取极低的服务费，因为人们进行超小额支付不再困难。Digicash、Cybercash、

Gemplus和Mondex等公司已经尝试创建微型支付系统，虽然还没有成功，但是我相信他们或他们的同行必然在未来取得成功。

这种新生的便利有时看上去似乎无关紧要，实际上它们具有重要意义。办事方法简化之后，未来可以做成事情的可能性大幅提高。任何程度的交易成本下调都会促使我们进行更多的交易。电子化支付系统可以让一家公司面向广大客户提供服务，而仅向每位客户收取极低的服务费，又能保证公司持续盈利，这必然促使公司转型，采用一些此前根本就没有认真考虑过的商业模式。除此之外，如果电子化支付手段与普通人的互动形式变得更成熟，那么其必然带来更多好处，比如让一个普通人看清一笔交易的真实成本或实际收益，甚至能够根据付款人当时的实际情况以等量交换的方式支付款项，而非支付定额的资金。

新科技能降低交易风险吗

正如之前提到过的，风险管理体系需要货币作为交易的媒介，它还需要市场作为交易的场所。随着人类社会的进步，交易成本不断下降，可交易的风险种类不断增多。

网上交易的先驱应该是1971年创设的纳斯达克市场（即全美证券经纪商协会自动报价系统）。在此之前，散股的报价都是通过“粉红联”的手工单据进行的。全美证券经纪商协会聘请了Bunker Ramo公司为其开发一套系统，最主要的需求就是将地理距离上相隔万里的经纪公司通过线缆通信技术连接起来，让协会的每个会员都能实时看到其他人的报价。Bunker Ramo公司在开发这套系统上取得的成功为日后高级电子交易系统的出现奠定了基础。1986年，伦敦证券交易所首先采用了完全电子化的交易系统，世界其他国家的交易所随后纷纷效仿。许多美国境外的衍生品交易场所（比如欧洲期货交易所、泛欧交易所

和悉尼期货交易所）都成为完全电子化的交易场所，美国的各家交易所应该也会越来越多地使用电子化手段进行交易。

过去，股票交易员们需要面对面交易，他们碰头的场所被称为“交易所”，但是现在对这种实物场地的需求降低。纽约证券交易所还保留着交易大厅，但即便在这种物理的场地，交易员们也越来越多地通过一个叫作“SuperDot”的系统提交小型订单。除了电子化交易所以外，我们现在还拥有一系列电子通信网络，比如Instinet、Island、Archipelago、REDIBook和彭博。在线交易系统的出现使交易成本大幅下调，因此，可疑交易的对象种类也随之增多。

人们已经开发出很多新技术，能够同时交易不同品种的资产。交易型开放式指数基金使投资者能够在常规股票市场上交易自己手中的投资组合，就和交易单一股票一样。交易型开放式指数基金最早于1993年出现在美国证券交易所，最早的形式是标准普尔存托凭证，从那之后，这种产品的交易量呈现爆发式增长。

过去20年，原本属于数量经济学和博弈论范畴的拍卖理论也得到了进一步发展，人们根据拍卖的基本原理开发出了新的理念，用于引导人们如何更有效地匹配交易双方的需求。这些变化对社会产生了深远的影响。20世纪90年代初，在经济理论家们的引领下，苏联绝大部分的资本主义股票权益都以一种创新的凭证形式被拍卖。现在，电台波段也是可以被拍卖的对象，年轻的医生们通过复杂的市场机制寻求做住院医生的机会，一家人使用的电可能来自多个不同的电力供应商，eBay以及其他类似的拍卖网站使普通人可以自由交换成千上万的商品。

市场微观结构理论是数量化金融学的一个分支，人们根据这套理论的基本原理开发了新理念，能够指导人们通过电子化技术使交易变得更有效，这方面的进步为我们创造出了一些重要的金融产品，比如

Longitude合伙人公司于2002年开始推广使用的派利分成法集合竞价系统。

人们为交易不同种类资产而开发的新技术使可被交易的资产种类不断扩展。金融市场产品的丰富程度不断增加，风险管理得到改善的可能性也随之提高。

大数据时代的身份验证

作为风险管理流程中的一个关键点，我们必须保证能够识别面临风险者的身份，这样才能保证准确判断哪些人应该获得收益、哪些人应该清偿债款。自远古时代起，对于社会人的身份判断都是基于一个人天生的面部特征及其社会关系，当然其中也有一些其他工具的辅助，比如出生记录、介绍信、身份证和护照。判断单一个体的身份，这个能力对社会结构有着基石般的重要性，以至于鱼类和鸟类都具备这种能力，一些以社群为单位的昆虫都有这方面的本能。人类社会正处在一个历史性的突破口上，现在的计算机不仅能够识别个人身份，还能将当时的识别结果与无数其他数据库中存储的信息进行比对。

计算机识别技术正朝着生物单位的方向发展，也就是说，未来识别个人身份使用的都是与人的生理特征相关的指标，比如指纹、掌纹、脸型、视网膜、虹膜或声音特征。自诞生以来，这些技术一直不断被精细化。未来，这些系统中的某些部分肯定能够精准地识别个人身份，甚至同卵双胞胎也能被准确区别开。这些系统中的一部分需要通过个人计算机指挥运作，另一部分可能都不需要得到个人许可就能自动运作，比如机场的摄像头监控系统。

制造和使用这些新技术的成本正在稳步下降。如果把这些新技术融入既有的信息技术基础架构，令其为我们提供简单易用的标准化数

据，那么我们势必能够在此基础上开发出更多重要的用于金融风险管理的新工具。

在推动身份识别技术发展的同时，我们也要注重对个人隐私的保护。幸运的是，现代化的电子技术可以精确控制面向公众开放的数据，即便对调用数据库的人也可以有选择地开放数据源。我们不应仅仅出于对个人隐私保护的顾虑而抑制与数据库绑定的个人身份识别技术的开发，我们面对的真正挑战是如何正确设计这些系统。一个得到正确设计的系统还应该能够应对欺诈或身份盗用等问题。

全世界都在逐步开发身份识别系统。根据国际隐私权益组织的说法，全世界将近100个国家强制给国民配发身份证，而且每个人有唯一的身份证号。举例来讲，芬兰目前就使用一种智能卡式的身份证，这种卡片能够存储16千字节大小的数据，同时也是国民的护照，国民可以通过这张卡片登记自己的退税情况，也可以登记自己是否处于失业状态以及正在寻求再就业的情况。南非也正在考虑采用一种能够记录持有人指纹信息的智能身份证，爱沙尼亚正在计划推广记录持证人所有生理指标的身份证，中国也正在向其居民换发7亿张智能身份证。

美国在开发完善的全国性身份识别系统方面是最接近成功的。1993年，比尔·克林顿总统提议向全美民众发放医疗保健识别卡，既可以记录一个人的医疗史，也可以防止医疗诈骗。1994年，美国国会通过相应的法案给这种卡片拨付了研发资金，但是这种识别卡至今没有问世。多年来，世界上许多国家也在仔细权衡是否向其国民发放智能身份证。

某些国家的民众对开发身份识别新技术持强烈的反对意见，但是当这种新技术能够很好地保护人们的隐私并能够保证不被政府和企业滥用时，其推广将是不可遏制的。甲骨文集团的创始人和首席执行官拉里·埃里森就曾提出建立全国性身份识别系统是预防“9·11”恐怖袭击事件等类似事件的必要举措，他还承诺自己的公司会“免费提供

必要的软件”。几年前，为成千上万的人建立完全可靠的身份识别系统或许还是一个遥不可及的梦想，但是现在的科技进步完全能使其成为现实。

一个设计合理的身份识别系统应该允许他人在合法前提下调用个人身份记录，而在查验过程中不会泄露个人隐私，这对于双方共同遵守合同是十分重要的。现在使用的电子化身份验证系统使用了太多零散的登录界面和浏览器插件，未来，我们应该用更加系统化和全面化的工具取代这些系统。

有人还提出把身份识别系统与社会其他基础信息系统整合在一起。比如，马来西亚政府就计划在尚未开发的丛林地带建设一个“多媒体超级走廊”（MSC），暂定名为“太子城”，一个属于未来的城市、一个“智能型首都”。太子城成为电子硬件集中投入的建设场所，马来西亚也成为第一个开始为全民更换多功能智能身份证的国家。马来西亚推广的这种智能卡实现的功能包括：验证个人身份，充当驾照、护照和医疗记录卡，并且随着该国电子化信息网络的发展，最终将使其民众可以通过这张卡片获取政府、银行、交通和医疗方面的服务。马来西亚总理马哈蒂尔·穆罕默德从新型身份识别系统和相关网络技术的发展中看到了国家发展的巨大动力。

我们的建设不仅仅是升级那么简单，我们现在正在讨论的进展有着深远的影响。我们正在讨论生活在一个多媒体超级走廊中将给生活和工作带来怎样的变化……多媒体超级走廊将成为以信息技术为基础的相关产业的研发中心，在这里，世界的概念变得更小，每个人与世界上其他的人都是邻居，我们必须形成新的道德准则，我们生存在这里，就不会与他人产生不必要的争斗。

但现实中，马来西亚的这套系统建设进展非常缓慢。对一个发展中国家而言，这个计划显得过于野心勃勃，在现在这个建设阶段，我们还很难预言其最终的结果。

但是他们对发展的动力和信心确实有坚实的根基：新科技手段的力量异常强大，我们必须认真思考如何对其加以善用。我们在开发身份识别系统并将其与数据库绑定的同时，必须思考这种技术到底给我们带来怎样的好处，不能让新生的技术成为居心叵测的人用于欺诈或压迫的工具。很明显，身份识别系统对未来实现大范围的风险管理革新具有重要意义，因为当这种技术得到完善使用时，我们才能通过相关的人机交互行为改变个人生活的经济基础。要想取得成功，就必须在建设之初对其未来的使用进行整体性的考虑。

终结地下经济

过去50年，地下经济在各个国家滋生蔓延，地下经济也被称为“影子经济”，就是人们通过非正式手段进行交易并为了避税而完全采用现金支付形成的经济体系。但我们完全有理由相信这种现象在未来会逐步减少。

未来世界将是一个通过电子化手段紧密联系在一起的社会，任何人想要隐瞒、欺骗、逃避都将变得异常困难。人们可用的信息总量会越来越多，监管机构通过计算机辅助手段可以加强数据分析。尽管我们有时对权力机关的监视抱有完全对立的情绪，而且他们的权力有可能被滥用，但是我们必须承认其存在有一定的作用，也必须致力于让他们最合理地使用手中的权力和能力。

世界各国的税务机关已经开始利用新型信息技术提高追捕逃税者的能力。未来，不存留交易记录或者通过现金交易避税将变得越来越困难。随着电子化货币的推广，那些坚持用现金交易的人肯定更容易受到逃税的质疑，或者让人产生其行为与犯罪有关的联想。未来，现金交易这种行为或许会彻底演变成一种受人广泛质疑的举动。尽管通

过电子方式向他人支付款项的技术还没有成为通行的做法，但是一旦这种趋势走向成熟，那么其必然加速地下经济走向灭亡。

加密技术就是在人们进行电子化交流的过程中通过特殊编码保证隐私的技术，从某种意义上讲，这种技术或许能让人们有更简便的方法避税或骗税，但在实际操作中，这种技术或许产生的是与预期完全相反的效果。在某些情境下，不合情理地利用加密技术反而会招致人们的怀疑。人们可以通过合理利用加密技术保护个人隐私，防止个人信息被他人滥用，从而也就能够促进风险管理手段的进步。如果有恰当的加密技术作为保障，那么人们就可以更自由地与他人共享信息，也可以更自由地签订在未来揭示某种特定信息的合同，也就使得他们有能力签订对自己更有利的合同。

居民失去逃税或骗税的能力对社会规划者而言是一个巨大的机遇。由于我们能够更准确地搜集居民的个人收入数据，我们也就能够创设一个更平等的分配国民收入的体制。

当今社会存在的地下经济形成了其独特的文化，遵循这套文化行为准则的人对自己的挚友高度忠诚，而不用对整个社会负责，他们总是认为自己这个人际圈子里的人能够一起解决所有问题，不用政府以任何形式提供帮助或进行干预。在这个文化圈里生活的人有一种共同的坚定信仰，那就是人类的常识比那些相互之间根本就不认识的立法者制定的规章制度更有约束力。当地下经济逐步消失之后，信奉这种文化的人必定要转移到其他反主流社会的群体中，也肯定会寻求其他方式展现个人的独特性。无论如何，地下经济文化的消亡对整个社会而言是一件好事，它使我们能够进一步提高风险管理能力，也能使社会财富的分配变得更公平。

透明的合同

目前，我们可以通过计算机查询一套正在申请抵押贷款的房屋是否已经被抵押。我们也能为其他类型的抵押贷款进行类似的搜索查询，这主要就是因为抵押贷款合同已经变成一种常见的、标准化的产品，而且从事抵押贷款的行业制定了相应的流程，以防止此项业务出现诈骗的情况。我们同样能够在线查询一个人的征信报告，能够一目了然地看清某个人的既往借贷和还款情况。但除了抵押贷款和征信报告之外，我们仍然无法了解一个人是否签订过其他合同，他执行新合同的能力是否受到影响也就无从得知。

但在未来，此类报告或许会成为现实，而且这类报告的内容还会更丰富，其中可能包含一个人做出的各种不同类型的承诺，比如租房协议、雇佣合同以及个人收入风险管理合同。未来，越来越多的新型合同会被标准化，而且会被纳入一个电子报告系统，一个人签订过的各种合同的约束条款信息将被更加系统化地整理和运用。

目前，普通人还无法有效签订以现时收入换取未来服务的合同，因为没人能够担保合同的签订者没有与其他人签订同类合同。如果一个人离开签约时所处的国家，那么执行合同也会变得异常困难。

一个智能的计算机网络则可以通过高度智能的方式记录某个人签订的所有合同，由此保证此人未来签订的合同不会与既有合同发生冲突。我承认此类系统先天伴有不可避免的风险，也就是个人签订合同的私密信息可能会泄露，而且有可能被别有用心的人滥用，但是如果能够明确使用权限，建设此类网络的好处也是相当显著的：它能够帮助人们更有效地签订涵盖范围更广的各类合同。

新科技、新机遇

新信息技术的发展让我们更广泛地了解了风险，以及风险导致的经济失衡和收入分配不平等现象，新技术的出现使当今经济走到了一个特殊的关口，就像望远镜刚刚发明出来时的天文学或者显微镜刚刚问世时的生物学一样。我们已经有能力分析一些人成功而另一些人失败的诸多场景，我们不用再依靠那些低效的工具弥补时常发生的经济危机造成的伤害。

我们可以利用计算机模拟危机的应对方案。当身份识别技术和加密技术得到进一步发展之后，我们可以将自己的生活与计算机更好地结合在一起，我们还可以在人与人之间达成更复杂但也更可靠的合同。未来，在新技术的助力下，我们可以通过更强有力的手段改善自己的生活。新金融秩序需要由创新塑造，而新技术正好给创新提供了最基础的素材。

第6章
心理学：金融风险的另类思维

最近几十年，心理学研究获得了突飞猛进的发展。金融领域的创新者可以充分利用心理学研究的成果更好地理解人脑是如何形成世界观的，由此才能设计出管理社会最重大风险的新型管理工具。社会面临的重大风险都是经过较长历史时期逐步演变形成的，要想管理此类风险，我们设计的新制度也必须具备长期的可靠性和稳定性。归根到底，任何新制度都必须是老百姓能理解的制度，也就意味着制度建设必须从心理学入手。

从理论上讲，新技术的出现使许多过去干不了的事变成可能，但是任何新技术都仍然受制于使用技术的人类的能力限制。执行新技术的计算机最终都要与现实中的人互动。要想设计出一套能较好地为现实中的人服务的风险管理方案，就如工程师说的“人为因素工程设计”一样，也就是在进行工程开发的过程中要充分考虑人的天生缺陷，比如在设计新款汽车的仪表盘时要尽量考虑降低人为读数的错误。我们或许可以把目前需要的金融创新称为“考虑人为因素的金融工程”。

计算机管理信息的方式可以变化无穷，我们只需要改写计算机运行的程序就能实现。程序员可以任意安装或修改计算机使用的程序，也可以指挥计算机将上亿位的数据从一个储存点转移到另一个储存点，这个过程中几乎不会遇到太大的困难。但是人的大脑总是限定在某些特定的思维模式中。因此，计算机程序必须围绕与其进行交互的数据处理核心的变量进行设计——这个核心就是人的大脑，这就是人

机交互（HCI）成为当今计算机技术研发最热门的领域的原因。正是认识到这个领域的重要性，现在很多大学的计算机技术研究学院都专门设立了人机交互技术的专业学位。

设计新型风险管理基础架构的第一步就是充分认识人类在决策过程中意志薄弱的天性。认知心理学就向我们揭示了许多可能（并非总是，但经常）发生的人为错误。

既有思维框架

值得强调的一个现象是，心理学家指出，人类大脑容易受到既有思维框架的影响而做出错误的反应；既有思维框架就是人脑对特定场景的意识组合，对特定事物的分类，这些思维框架都影响着我们的决策。我在本书中引用20世纪70年代心理学家丹尼尔·卡内曼和阿莫斯·特沃斯基首先提出的“思维框架”一词，这个词的含义自70年代以来也不断跟随心理学研究的进步而被更新。卡内曼对“既有思维框架”的原始定义是“人类做出选择完全依赖于对决策的描述和阐释”。这种依赖性在他们看来是人性的一种“功能障碍”，除非人所处的环境能够保护其不做出错误的决定，否则人的行为总是会和人的决策发生诸多不一致的情况，由此也可能导致其犯下诸多错误。

既有思维框架这个理论在心理学、政治学和社会学研究中都扮演着重要的角色。心理学家已经通过实验证实，人类的判断非常容易出错，而且极易受到决策环境或参考事件的影响。政治学家则专注于研究精心策划的思维框架重塑是如何影响意识形态或政治问题的走向的，也就是当政治领导人刻意诱导民众打破原有思维框架而媒体对这种做法推波助澜的情况下，社会对某个政治问题的看法可能无声无息地却彻底地转变到完全相反的立场上。社会学家则关注媒体强调事件的变化，或者说媒体所认为的重要事务的改变如何影响整个社会的态

度。金融创新家则需要将前文提到的其他社会学科的研究结论加以整合，并结合经济理论，从根本上改进风险管理的相关理论。

我们给事物赋予的名字和符号就包含着一个重要的思维框架成分。人脑可以简单地接受一系列与我们赋予事物的名字相关的推测和情境，被命名的事物将被动承载这些推测及属性。举例来讲，有好几个心理学研究都证实了，如果把风险管理合同命名为“保险”，那么人们就更容易接受。在我们现有的文化氛围中，“保险”这个词代表着优质安全的判断、公正以及权威。

20世纪80年代，LOR金融公司位于加利福尼亚州，该公司曾发起一场推销高度复杂的“动态对冲”产品的活动，他们推销的产品能起到保护机构投资者避免投资损失的作用。公司的创始人之一海恩·利兰曾在1980年写过一篇与此产品相关的文章，题为“谁应该购买投资组合保险”。但是当LOR公司真正开始面向机构投资者推广这种产品时，他们被告知不能将其产品定名为保险，因为它无法满足保险产品的法律定义。LOR公司最终以比较抽象和技术层面的“动态资产配置”这个名称称呼自己的产品，而且在接触客户时也比较仔细地向他们解释这并不是一种真正意义上的保险。但是他们的客户和社会媒体都习惯使用“投资组合保险”这个名字，并不愿意接受其他形式的命名。LOR公司还曾经试图通过“投资组合保障”这样的说法绕过非法使用“保险”这个词，但是这样的名称仍然没能沿用下来。后来市场对投资组合保险产生了巨大的需求，LOR公司也没有再专门投入精力纠正客户们对产品名称的错误使用。市场对LOR公司提供的产品的需求持续增长，他们卖出了价值数百亿美元的产品。这说明命名是很重要的。

高效的创新家对命名和符号总是很在意，我们未来从事任何方面的创新时也需要对其给予关注。信息技术的进步使得我们可以更准确地赋予新事物名字和符号。用户友好型计算机技术是非常认可符号的重要性的，比如说Windows系统的图标和随之而来的名称和符号，都是

人们通过鼠标点击就可以激活的。信息技术时代也是取名和赋予符号的分水岭。新信息技术的出现使我们可以给特定的计算机程序或公式取名或赋予符号，这种做法使得原本复杂而遥不可及的事物变得自然而简单。

如果想要给风险管理产品构建一个容易被大众接受的框架，那么应该在命名时尽量向人们熟知的概念靠拢，我们将人们熟悉的概念统称为“原始因子”。原始因子就是人类大脑中已经自然认知的词汇和自动形成的分类，这些因子帮助人类形成思考过程中依赖的直觉框架，而其他更高级的或衍生出来的概念都锚定在这个框架内。

常见的原始因子概念包括私人不动产、政府、法律、家庭、父母子女、善良、分享、慈善、礼尚往来、社会阶层、宗教符号、荣誉、遵从、领导人、英雄和公正等，这些概念是3岁小孩都能理解的，是世界上任何一个正常人都能理解的。将这些概念审慎地融入新生概念的名字中，或者与新做法的表现形式结合起来，这样可以加深人们对新生事物的接受程度，也可以保证人们遵循新规则的合规程度。

设计锚点：新经济制度的前提

心理学实验证明，当人们进行定量决策时，他们的结论很容易受到任何可见的量的影响——这个参照量就是一个锚点，而且这种即时可见的量有可能与当时的判断完全无关。举例来讲，如果一张问卷询问受访者他们的收入情况如何，受访者的答案往往受给定选择的影响而“锚定”。问卷给出的可选范围越高，受访者回答的收入水平越高。在另一个实验中，如果在向人们展示了一种完全不相关的物品之后，立刻让人们估算某个物品的质量，那么人们的答案也会受到之前那个不相关物品的影响。

锚定现象甚至能够影响专业人士做出的严肃判断。在一项实验中，实验者让一群房地产经纪人实地查看一幢房屋20分钟，并且阅读一份10页纸的相关资料，之后估算房屋的价格，而这10页纸的介绍材料中包括了在售房屋自身的一些特点，也包含类似房屋近期的出售价格。这项实验中，实验设计者主要操纵了一个数据——房主的报价。在参与实验的房产经纪人中，听到房主报价较高的人比听到房主报价较低的人的平均估价高10%。随后，实验设计者询问这些经纪人影响他们估价的前三个主要因素，只有不到10%的经纪人将房主的报价作为其中一个因素。

从这个实验中我们得到的经验是，当人们没有清晰的概念如何评估一个事物的价值时，他们做出的最终判断非常容易受到外界锚点的影响。因此，我们在设计一套新经济制度时必须认真设定锚点，这样才能起到为民众提供合理引导的作用。

我将在本书的第三部分展开论述与新金融秩序相关的创新理念，其中大多数理念涉及对锚点进行重要变革。宏观市场证券需要把锚点从本地和现时转变为全球和长期。不平等保险需要把税收体制参照的锚点从武断的税级转变为准确测算收入不平等程度的方法。跨代社会保障制度则需要将社会保障体系参照的锚点从退休人员享有的绝对生活水平调整为不同世代的人共享的生活标准。除此之外，指数型会计单位也需要将参照点从名义数据调整为实际数据。心理学上关于既有思维框架的研究成果证实，转变锚点之后形成的新型工具能够按照我们的设想发挥积极的作用。

赌徒心理与高危风险

人们的喜好和决断从源头上会受到几个因素的影响，其中包括：人们对参照体系的既有思维框架，人们对现在事务状况的推断，对参

照点的认识，以及对自然起始点的判定。如果环境变化导致人们有关参照体系的思维框架混乱，那么人们就有可能做出不合情理甚至前后矛盾的举动。

心理学家卡内曼和特沃斯基通过多个实验证明了参照点的重要性。举例来讲，在一项实验中，他们将被试分成了两组，他们的任务一样，就是选择合适的医疗方案治疗一种突发的疾病，这种疾病的潜在致死人数大约为600。他们介绍给两组被试的医疗方案在本质上是同一套方案，但是在介绍时使用的词汇和预先设计的参照点各有不同。他们让其中一组被试从最终收益的角度选择医疗方案，其中方案A肯定能救活200人，而方案B有1/3的概率救活全部600人，有2/3的概率1个也救不活。这组被试中大多数人选择了方案A。在绝对收益面前，他们展现了自己对风险的厌恶，因此他们都选择了“更安全”的方案保证有200人得到救治。而他们让另一组被试从损失的角度选择医疗方案，其中方案C可能导致400人死亡，而方案D有1/3的概率全部存活，有2/3的概率全部死亡。这组被试中大多数人选择了方案D。我们可以说，这组被试展现了人类在面对损失时追逐风险的冲动，他们宁愿用200人的绝对安全做赌注，换取所有人存活的1/3的概率，这就像已经输了钱的赌徒一样，输的越多、投入越多，总想把自己输掉的部分再赢回来。

读者们应该很清楚，卡内曼和特沃斯基设计的实验中，只有对参照点的描述是不同的，也就是说仅区分了多少人能存活或者多少人能被救活，所以这种实验也揭示了一些人类本能的行为模式。其他很多类似的实验也证实了人类面对损益对比时的既有思维框架。

人类在面对损失时有追逐风险的冲动，有进行高危赌博的冲动，有一手回本、毫发无损的渴求，这种人性的本能可能给我们改进社会的风险管理制造很大的壁垒。在这种思维框架的影响下，人们很有可能认为保险金本身就是一种损失，因此不愿意支付保险金，也就无法保护自己不受天灾人祸的伤害。在后面的章节中，我会向读者们介

绍，19世纪人寿保险行业取得了长足进步，其中的重要原因之一就是其从业者将保险金重新定义为对人生的投资。在执行其他风险管理方案时，比如前面提到的一些工具，我们必须同样注意如何描述与之相关的损益对比思维框架。

人在实际承受损失后产生的情感与获得收益时截然不同。损失可能使人感到遗憾，也有可能引发其他负面情绪。普通人都在损失产生前就知道其必然带来的情感伤害，所以任何人都会极力避免这种情况。从这个角度来讲，参照点尤为重要，如果参照点变了，人们或许根本就不会感到后悔。一个人一旦对某种事物产生了占有感，那么他就会付出艰苦的努力，忍受艰难的环境，承担风险，甚至不惜与人为敌，也要保住自己拥有的东西。如果一个人从来没把某件事物视为自己的所属品，那么即便这个东西没了，这个人也会很淡定。

人的决策依赖对损益的既有思维框架，这一点对设计风险管理工具来说尤为重要。我将在后面的章节中介绍某些创新离开这种依赖性就无法正常运作。以不平等保险创新为例，这种工具得以推行的前提就是重塑人们进行收入对比的标准框架。根据这种工具的最基本原理，在一个经济体出现严重收入分化之前就要对社会所能容许的不平等上限制定一个标准，并且强制推行。只有这样，这种新的制度才会给人们留下分享收益的印象，而非强迫本该富有的人遭受损失。

风险受情感支配？

心理学家已经注意到，普通人经常耗费不合情理的大量精力关注并担忧微观风险，这些风险对一个人一生的生活水平几乎没有任何实质性影响，经过一段时间之后，这些风险的影响几乎被摊薄到完全可以忽略的程度。与此同时，他们对那些人生中最重大的风险几乎置若罔闻。这种心理现象的存在给设计风险管理工具的人提出了一个挑

战，除非工具的设计合情合理，否则人们无法意识到工具可能带来的好处。

卡内曼和特沃斯基两位心理学家共同开发了自然人个体对风险的心理反应理论，该理论就是以普通人对微观风险过度关注的心理现象为基础。因此，举例来讲，许多人会非常爽快地为家用电器购买延长保修的服务，但是却不会给自己购买意外伤残保险。就算生活中出现了重大风险，我们仍然无法忘掉日常生活中随时都要面对的微观风险，我们却很容易忘记对人的一生都可能产生影响的重大风险。

在评估自身风险时，人们的情绪总是不稳定的，有时会投入过多的感情，有时又持事不关己的态度。人们的注意力通常集中在那些能够引发形象的画面的风险上，比如，电视上报道某种灾害的画面很快就能引起人们对这些风险的重视。心理学家经常引用的一个例子是，如果近期曾经出现过一起飞机坠毁的空难，那么最近不得不乘坐飞机的人都会特别注意给自己投保，往往保险公司会在空难出现后的最近一段时间内制定高得离谱的保费价格，但是人们也在所不惜。

那些需要经过长时间发酵才会显现其影响的风险，比如一个人职业收入的逐步减少，通常不会在人们的大脑中产生生动的画面。但仅以严重危害出现的频率衡量，这种风险比前面提到的飞机坠毁风险更重大。这也说明了风险管理工具设计时需包含的一个核心要素，就是让人们把注意力集中于真正的重大风险。通常情况下，那些与未来可能发生的事件联系在一起的风险无法引发人们情感方面的反应。

心理学家目前已经掌握了一定数量的实证，能够证明情感定风险理论有其合理之处，这个理论宣称人们对风险情境的反应直接受其情感的支配，比如担忧、恐惧或焦虑等情绪都会影响人们的反应，而这些情感通常都是人脑比较原始的机能，并非大脑皮层的高级反应。纯粹在知识层面意识到风险的存在并不会促发人们采取行动处置风险，但是这种认知的过程一定存在情感的成分。大脑皮质额叶会将抽象事

件的画面转变成给人带来愉悦或不快的心理体验。曾经接受过额叶手术的患者已经部分摘除大脑中的额叶部分，他们似乎就只能关注眼前的事物，而无法预见远期风险。不幸的是，如果正常人没有对风险产生情感上的反应，那么他们和手术患者一样无法预测远期风险。

那些讨论如何销售保险产品的书中就包含着对情感定风险理论的分析，尽管有时这些书里的分析看上去都是世俗的、玩弄人们情感的推销手段，但是其也从一个侧面证实了人类本能地存在处置风险的心理障碍。盖伊·E·贝克在他的著作《人们为何购买》（*Why People Buy*）中强调，保险推销员应该从与潜在客户共同寻找其面对的风险实证入手，尽可能生动地描述没有保险可能产生的巨大危害，尤其要让潜在客户突出意识到现在还没有购买保险是一个重大的决策失误。书中记述了推销成功那一刻的情形：

一旦潜在客户意识到自己的现实情况，他肯定马上坐立不安，而且一定会采取手段弥补不足之处。诱发这种坐立不安的情绪是整个推销过程的关键。当这种情绪出现时，也就是讨价还价的开始……我相信，任何人面对艰难抉择时都会有类似的经历。保险购买者之所以肯花钱，就是因为他相信花了钱就能消除自己的痛苦，并且解决自己的问题。

因为人们采取行动时无一例外地受到情感的支配，所以任何一套经济制度要想让人们真正采取应对风险的行动，取决于其向人们传递了怎样的画面，以及激发了人们怎样的联想。像风险这种抽象的概念如何激发人们情感上的反应，与人们通过心理作用对抽象概念形成的画面有紧密联系。

本书第三部分将讨论的重构思维框架的理论能够鼓励人们通过更生动的方式看清自己面临的风险。创设远期个人收入所有权交易的宏观市场，或者按城市编制的住房价格指数市场，能够促使人们更多地关注个体面临的风险。如果人们通过电视新闻听说自己的职业收入发

生了重大变化，或者自己所在城市的住房价格发生了重大变化，这都能让人们体验到风险的真实性和生动性。从而针对职业收入风险创设的生计保险，或者针对住房价格变动创设的住房价格保险，就能够帮助那些过度担忧自己风险的人找到合适的出路。

财富分配如何做到你情我愿

关于思维框架理论，不仅仅是给某个理念命名这么简单。虽然我们对某些基本观念已经形成思维框架，但是我们仍然可以改变它。人类对自我的定义，以及对社会层级的定义，对风险的形成以及社会财富的分配方式有着重大影响。最现实的情况是，人们永远无法准确得知到底有多少社会财富属于自己、有多少属于他人。商业的诞生迫使不同的人身处不同的境遇，而不同境遇的人应该获得怎样的待遇也没有成文的规定，没有一种简单的办法能让我们知道自己应得的份额，也就无从得知是否要奋起争夺，也没有一种方法能让人秉持公正、诚实、言行一致的品德，让别人从自己手中取走财富。其实，通过重塑思维框架，我们可以很容易地改变人们在这种模棱两可的情况下的行为方式。

心理学家曾进行过一项实验，以人们是否愿意与他人共享资源的决策为实验对象，分析并揭示思维框架对个人自我预期的重要性。在实验过程中，一名声称自己是心理实验室学生的人致电给随机受访对象，请受访者回答几个问题，以帮助这个学生完成一项研究课题的调研。这个电话测试中询问的一个问题是，如果有人提出明确需求，受访者是否愿意贡献个人时间帮助美国癌症协会募集捐款。有48%的受访者表示自己愿意。当然，他们都知道自己回答的是一个假想问题，所以乐于说些便宜话。3天之后，在假装与之前的电话访谈完全无关的情况下，一位美国癌症协会的工作人员给同一批受访者打电话，询问他

们可否贡献3个小时的个人时间，帮助该协会募集捐款。之前受过实验室学生访谈的同一群人中有31%的人表示他们愿意，而没有接受学生访谈仅接到癌症协会电话的随机群组中只有4%的人表示愿意。显然，在第一轮访谈中回答了愿意的人在自己的印象中形成了自己已经做出承诺的判断，也把自己视为可以为这些公益事业贡献力量的人，按照言行一致的基本道德原则，他们应该信守自己的承诺，即便他们没有亲口说出“承诺”这样的字眼也要坚持这样做。就在这个实验中，第一次学生进行的访谈其实已经改变了人们对“自我”的预期，也就是改变了他们的既有思维框架。

通过上述实验揭示的人性特征对于公众接受某些最基本的风险管理工具有着至关重要的作用，比如累进式税制和社会福利体系。人类总是会有自私或冷酷的一面，但正是他们对自我的认知，以及对自我与社会关系的认知，抑制了人们受负面情绪的影响。所以，如果政府制定的社会财富再分配政策能够让人们在心理上得到合理的安慰，那么即便这种分配制度给个人造成损失，人们仍然能够接受。

通过心理学实验得出的结论对于建设良好社会有着深刻的意义。如果我们能够想办法让思维框架的变化形成固定机制，那么我们向他人贡献资源的意愿就会发生根本性转变，我们与他人分摊风险的理念也会随之发生变化。我在本书中提出的一些创新理念能够帮助我们实现这样的目标。如果能在小范围内达成分摊风险的协议，那么我们就会把自己视作这个协同团体中不可分割的一分子；如果我们选举产生的政府能够推行这样的风险分摊协议，那么我们就会视自己为团结的社会中不可或缺的一员。

言行一致与风险控制

人类有一种遵循言行一致原则的本能，这种本能驱策着人们遵守原则、崇尚信仰，当人们觉得自己变得言行不一时，通常都会产生负面情绪。心理学家利昂·费斯廷格将这种人性的冲动本能称为“认知失调”。遵循言行一致的原则虽然有时导致我们做决策时无法灵活应变，但是它也让人具有了可靠以及办事有系统性的特征，所以也是一种宝贵的人性特征。在设计新风险管理工具时，我们可以对此加以利用，从而通过认知失调现象提升工具的稳定性。过去那些获得成功的创新者实际上已经认识到这个原则，只不过他们的认知还停留在较原始的阶段。

认知失调理论承认，人类对言行一致原则的遵循并非一成不变的，人们有能力且确实会改变自己的信仰，做出改变的原因有时是正面的，有时可能出于自利或欺诈等负面因素的影响。费斯廷格指出这种改变通常是一个社会性的过程：

假设一个认知元素与一个社会现实相对应，而要在不改变社会现实的前提下改变该认知元素，那就意味着忽视现实情况的存在，或者采取与现实情况完全相反的行为模式。通常情况下，这几乎是完全不可能实现的，只有在那些被人们称为“病态行为”的极端情况下才会出现……通常情况下，要想这样的情况成为现实，那么这个人还必须找到同意并支持他的观点的人。总之，当出现不得不改变社会现实的需要时，寻求他人的同意与支持是塑造全新社会现实的最主要方式。

在讨论风险管理时，一个时刻存在的危险就是，当风险恶果暴露后，在风险管理合同中占不利地位的一方有可能毁约，甚至会游说政府逆向取消合同。降低这种违约风险的方式之一就是，在订立合同之初就让参与方都充分懂得合同的签订是为了服务一个美好的事业，合同的执行需要参与各方共同努力，而且民众对这种合同的存在也已经达成了共识。我们还可以通过社会仪式或公共纪念活动等形式揭示人们对此类合同承担风险管理职能的共识。由此一来，合同参与方就很

难与社会民意对抗，而且还可以从此启动一系列的社会民意征集活动，使得公众的压力像接力棒一样持续存在。通过给风险管理合同拟定恰当的名字和符号，能在人们头脑中形成对这种风险管理合同的适当的思维框架，以后不断重复使用这些名字和符号，也就不断强化了人们对风险管理合同的认同。

恰当的思维框架对于涉及大额资金往来的风险管理制度的成功有着决定性的影响，这对本书中将要讨论的新金融秩序中的创新理念也是一样。任何支付大额资金的决策都应该被视为当事人自愿做出的决策，而且当事人也应当是具备相应知识的人，签订大额资金支付合同之初，就应该默认参与方都认可合同的内在逻辑和其服务的良好初衷。

等位交换和社会公正：世界所有人的追求

人类有一种基本的行为特征，那就是其行动必然“优先考虑等位交换”。如果一个人觉得自己受到了善待，那么他的第一反应就是回报以同样善意的举动，而如果遭遇敌对行为，那么他必然会回击。对于许多金融创新而言，在产品或服务中包含一定的等位交换的因素是很重要的，经过一段时间的发展，这种类型的创新的稳定性会更好。

对等位交换的优先选择主要体现在一个共同文化体当中对公正或不公正的定义。不同的文化对公正的定义不尽相同，但通过跨国对比，我们可以发现一些基本因素在不同文化当中呈现共性，这也说明对公正的渴求是人类的本能之一。

实验博弈论理论研究者通过一项名为“最后通牒博弈”的实验证明了人们优先考虑等位交换的倾向。被试为两个人，他们的任务是寻求对一笔资金的合理分配方案。实验组织者将其中一人定为提议者，

也就是由他提出分配方案，而另一个人被定义为受议者，他要么全部接受提议者的方案，要么全盘否决，但如果否决的话，他们都拿不到钱。如果根据传统经济学理论，那么提议者肯定会出于自利给自己留下总额中除去最小货币单位一位的数额，而受议者也必然会接受这种方案，因为拿到一分钱也总比什么都没有要好。实际上，更多的提议者会把钱平均分配。更重要的实验结果是，当提议者留给受议者的钱少于总数的20%（含20%）时，受议者有50%的可能性完全否决其方案，即便一分钱拿不到也在所不惜。这个实验证明了，等位交换的原则能够超越常规的经济利益驱动而发挥作用。

心理学家李·罗斯和斯蒂文·塞缪尔斯通过实验证明了，通过改变博弈场景名称的方法能够影响人们的表现，能够决定他们是自私自利还是协同互利。他们在实验中引入的场景通常被称为“囚徒困境”。博弈论理论研究中有专门针对人们在决定是否与人合作过程中的表现的分支，而囚徒困境就是这个分支研究中最常用的博弈场景。在最原始的场景设定中，有两名犯罪嫌疑人被怀疑共同犯下了一桩罪行，他们被分开关押在不同的牢房里，相互之间无法沟通。作为诱供的一种方式，警察会对其中一人说，如果他坦白，那么他可以被无罪释放，而另一人会坐很长时间的牢；如果两人都招供了，那么两个人都得坐牢，只不过刑期减少一半；如果两人都不招供，那么警察只能找别的理由对他们进行极短期的牢狱惩罚。警察还同时告诉两个人，对方也面对同样的选择。当然，对两个人而言最好的选择是缄口不言。但是，由于他们无法沟通，所以他们都陷入一个两难境地，他们首先要在自己头脑里判断对方是否可靠，其次要揣测对方对自己的可信度是如何判断的，最后要猜测对方会如何揣测自己对他的信任程度。尽管在此情景下最好的协同策略是保持沉默，但是通过模拟这种场景的实验发现大多数人还是会主动招供。

罗斯和塞缪尔斯用两组被试进行了类似的实验，被试面对的条件与囚徒困境中的条件一样。唯一的不同点是两组被试收到的博弈场景

名称，一组是“社区博弈”，另一组是“华尔街博弈”。在“华尔街博弈”一组中的被试合作程度相对较低。

因此可以看出，对人们既有思维框架的改变，如果影响了我们对他人是不是“天然的”合作对象的看法，那么其就会对人类行为是否大方以及是否顺从产生根本性影响。对一个社会而言，很有必要保持社会成员持有等位交换的理念。如果想使我们的收入风险管理机制长期持续下去，这种理念的存在就更重要。我认为，本书介绍的一些分摊风险的创新能够增强公众等位交换的意识。当分摊风险成为一种普遍存在的现象，人们就能看到当今社会缺失的等位交换现象了。

德国为什么发动“二战”：从金融史看思维框架

我们能从金融发展史上找出很多例证说明思维框架理论的运用对金融合同的执行结果产生了重大影响，其中一些影响是好的、一些是坏的。实际上，这里要举的例子都是极其重要的，它们促成了前面部分（并非全部）心理原则的出现和确定。用于证明其他心理原则的例子将在后面的章节中展开讨论。

第一个例子是第一次世界大战后德国所要支付的战争赔款。在设计这些债务时，人们遵循复仇、惩罚和侮辱的思维框架，正是这些原始的理念刺激了德国民众最负面的情绪。同盟国和协约国都通过1919年《凡尔赛合约》向德国强加了战争赔款，并且在1921年由赔款监督委员会执行落实，当时各国人民对战争的愤恨情绪还甚嚣尘上。德国政府对过度的赔款要求表示了抗议，并且请求延缓支付赔款，最后终于变成了无力支付赔款。作为回应，法国和比利时于1923年将部队开进了鲁尔工业区，直接接管了当地的工业生产。但由于德国工人的消极抵抗，这种占领行为也失败了。于是就有了1924年出台的道威斯计划，德国的战争赔款总额下降到其国民收入的2.5%左右。

1924年德国的税收水平是国民收入的25%左右，这比同时期的英国要低。看上去，德国在支付道威斯计划规定的赔款方面应该没有太大问题了。但是德国政府并没有选择大额提高税负或大力削减开支，反而通过借外债的方式偿还旧债。最终，德国几乎没有偿还多少赔款，其剩余的债务都在1932年的洛桑会议上被免除了。

德国无法清偿赔款的重要原因主要还是民众的愤恨情绪高涨。我们不用推测也能知道，高额的赔款必然引发德国民众对政府的不满。实际上，赔款协议中有一个认罪条款，德国被迫承担战争的所有罪责，由此也就在民众脑海里形成了赔款就是惩罚的既有思维框架。该条款使得德国民众完全无法意识到支付战争赔款是一种国家可以选择性接受的形式，也无法理解这是有荣誉感的民族必须采取的行为。当时的德国民众完全不可能认识到，自己要想言行一致，就必须支付战争赔款——这还远达不到为国家争光的程度。相反，他们倾向于将赔款造成的损失看作对个人物权和产权的侵犯。在这个事例中，德国民众完全体会不到等位交换。取而代之的是，他国的入侵军队不断强化了本国与他国敌对的现实。根据某些学者的说法，这种愤恨情绪的积累和爆发是导致第二次世界大战的重要因素之一。

对比之下，发达国家的大多数民众都已经能够有规律地接受本国自愿承担的外债了，只不过偶尔有人提出不同意见而已。所得税税率达到30%甚至40%都变成了常见现象，而很多税款都用来支付外债的利息。现在也经常出现一国的外债总额超过其当年国内生产总值的情况，外债产生的利息占国内生产总值的份额都远远超过当年德国支付战争赔款时的水平。对于大多数国民而言，政府拖延清偿外债是一种令全国上下颜面扫地的事情，甚至是无法想象的。造成这种外债和德国战争赔款之间差异的，完全是人们对债务的既有思维框架。

下面让我们举一个处于另一个极端的例子，这个例子中的债务清偿在人们的既有思维框架中是一种代代相传的光荣传统，也就是美国

社会保障体系中的养老保险。社会保障体系其实是抽取正在工作的年轻人的一部分收入，用其赡养已经退休的老年人。作为回报，政府告知这些被抽取收入的年轻人，等到他们退休之后，他们也能从未来年轻人的收入中获得赡养的福利。这个体系存在根源性的不稳定因素，也就是未来的年轻人可能通过投票决定减少收入被抽取的额度，甚至彻底废止这种制度，那么已经退休的人（在其年轻时已经为这个制度贡献了很多收入的人）将无法继续获得福利。

20世纪30年代，创设美国社会保障体系的人就是通过创新性地运用名称维护制度的稳定性，他们将这种制度与人们的物权和产权联系在一起，不断重复其社会符号，最终让民众认为这是一个不同世代的人共同认可的体系。这些全都是思维框架的运用带来的结果。

1934年，美国颁布的《社会保障法》及其后续修正案都包含一些能让人联想到基本人权的词汇。养老保险就充分运用了“保险”这个强有力的词。用“贡献”取代“税款”指称人们向社保体系缴纳的资金，让人们感觉自己是在为自己的利益而向公共基金捐款，由此也保证了他们对最终收益有无可争议的所有权。当年美国国会通过这项法案时，赞成票仅多出了一票，这让民众觉得这是公众自由选择的方案，只不过是借国会之手间接实现而已，并且参与这项保障计划的人一开始是不用每个月都支付社保资金的，最初一批受益于这套制度的人必须是已经向社会做过多年贡献的人，以上这些因素都让人们形成了一个思维框架，觉得社保体系是通过居民的自由优先选择权产生的，是居民个人必须履行的承诺。

每个美国人的工资条上的扣减项目中都有一个缩写“FICA”，其全称是“联邦保险捐助条例”。尽管可能大多数人都不清楚FICA的含义，但是仅凭工资条上有这一条目就能够用来争辩这些人不应被排除在未来享受退休福利的范围之外。所有写着“FICA”字样的工资条

（蕴含了“保险”和“捐助”的双层含义）通过其对这个符号的不断重复，似乎已经成为居民物权最广泛的文献证据。

实际上，罗斯福总统是第一位推出社会保障体系的领导人，这也是他“新政”的基石之一，他也曾做出和上文同样的判断。曾有批评家提出，尽管从字面上看，根据捐助条例抽取的个人收入被定义为保险，但其实质并不成立，因为没有签订任何形式的保险合同。罗斯福在反对这种意见时曾表示：

我想从经济学角度出发你是对的，但是这些税收从来就不是从经济学角度出发征收的，它们自始至终都是一种政治措施。我们把贡献度写在每个做过贡献的人的工资条上，这是为了给每个贡献者法律、道德以及政治上的权力，让他们有获取年金或失业津贴的保障。只要有这种税收，再怎么可恶的政客也不敢废止我的社会保障制度。

美国的社保体系实质上是对民众做出一种承诺，将未来年轻人的收入部分转移给未来的老年人。1937年，美国最高法院开庭审理该体系是否违宪，开庭的理由是当年通过这项法案的美国国会无权将未来的美国国会绑定在同样的义务上。罗斯福政府起草了一份很简短的答辩，其主要的反驳依据是社保体系不属于保险（因为实际上并没有和居民签订任何形式的合同，美国国会可随时更改该体系的条款），所以也就不存在违宪的问题。社保体系只在名称上是保险。在接受这种反驳依据的前提下，最高法院认定这套体系是合乎宪法规定的。

尽管有这次判决，但是此后美国社会保障局使用的措辞仍将这套体系定义为一种保险，是政府与居民之间形成的实质保险关系，任何参与社保的居民都有享受社保福利的“权力”。1953年，美国参议院议员卡尔·T·柯蒂斯受这种用词的刺激，召集了听证会，美国社会保障系统主任奥瑟·奥特迈耶被传唤作证。奥特迈耶规避了所有与这种措辞相关的问题，他坚称，尽管国会有权力随时变更社保福利的内涵，但是社保仍然赋予参保人不可动摇的权力。当听证会上有人提出

国会曾经修正过社保法案，减少过社保福利，并且在过去已经出现过部分取消民众“权力”的行为时，奥特迈耶说：“修正法案是为了让人民获得更好的权力……我相信美国国会将继续改善并提高劳动者的权力。”按照奥特迈耶的这番发言，美国国会不仅要按照宪法规定维护民众的权力，而且在宪法之外还要根据常理对民众负责。迄今为止，美国社会保障局仍然在沿用类似的宣传语，这说明在创设美国社保体系之初塑造的思维框架为该体系演变为稳定的风险分摊机制发挥了重要作用。

以美国社保体系为典型代表的思维框架塑造行为并非有意操纵民意，相反，其为社会发展奠定了良好的基础，以民众的心理架构而言，是把正确的东西放到了正确的地方，从而保证了这套制度能够长期稳定运行。仅以社保体系为例，人们在19世纪30年代塑造的一套恰当的思维框架使得民众直到今天仍能享有相当的福利。对保险概念进行恰当的思维框架塑造，以及适当地推行社会保险都在过去的历史时期发挥了重要作用，鼓励民众接受了一部分影响深远的风险管理制度。可见，我们在以后的发展中，也应该以创新的方式重塑思维框架。

心理学影响金融创新

激进的金融创新必须高度关注心理学因素。具备恰当思维框架的金融合同的稳定性较强，而且可以世代相传，也可以经受住政府换届的考验。由于我们面对的风险经过长时间发酵才会展现出其危害，所以用于风险管理的金融合同也需要在相当长的时期内保持稳定。

本章中讨论的例证对任何试图改变风险管理基础经济制度的行动都有借鉴意义。正如把同一幅画装裱在不同的画框里会产生不同的视觉效果，我们也可以通过改变那些看起来不重要的外围因素重新框定

经济制度和工具，这些因素包括参照点、大环境、语言以及对起源和原因的描述，当然在任何环节都要注重这些改变带来的心理冲击。重塑思维框架还可以有别的方式，比如改变会计单位、改变标准或格式合同中的条款或者对制度的分类。我们还可以通过改变日常可见的信息实现这一目标，因为日常可见的信息代表着我们所处的经济环境，也成为我们未来发展的参照点。

第7章
提升人们的生活质量：金融创新的本质

我们在之前的章节中阐述了人们面对的部分重大风险，同时分析并证实了信息技术和心理学研究能够帮助我们开发强有力的新型金融手段，用以改善我们的生活。在本书的第三部分，我将进一步展开论述金融创新可能遵循的几个主要发展方向。

但在开始讨论具体理念之前，我认为有必要先简要地论述金融创新的本质。对于那些已经与金融创新产生千丝万缕联系的读者来说，这些反思可能是多余的，不过仍然有许多读者对金融创新能够改善人们的生活质量这个观点比较陌生。

一个金融创新的例证

布局新金融秩序单靠简单运用基本的金融理论是无法实现的，主要还得依靠创新。如果想让新金融秩序运转起来，我们必须创造特定的金融工具，而创新是需要时间和精力的。

通常情况下，我们都不会把管理风险的金融工具看作创新，原因包括：金融创新不需要实体的生产设备，创新者往往籍籍无名，而且金融创新直到最近才刚刚能够申请专利保护。无论如何，它们都是真

实的创新，而且由于它们能够帮助普通人应对生活中的重大风险，所以这些创新往往都是激动人心的活动。

已经广为人知的一个简单的金融创新例证就是处置单一重大风险的标准保险合同，比如住房所有者权益保险或者人寿保险，这些创新的出现对我们的生活有重要意义。尽管远古时代人类社会就出现过保险的理念，但是人们普遍认为当代保险起源于14世纪的意大利，而1666年伦敦大火之后，人们意识到管理重大风险的重要性，同时又得益于当时概率论和统计学的推广，所以保险的理念就在欧洲逐步普及了。在随后的几个世纪里，和保险相关的发明越来越精细化。

与发明物理硬件一样，发明保险的过程也是在一套核心逻辑的引导下，不断加入能够协同发挥作用的必要组件。保险以极为精明的手段克服种种困难，最终达到处置风险的目的，从这个方面讲，保险是一个极为美好的发明。保险一方面帮助人们解决了风险暴露时遇到的困难，另一方面也使得原本处于高风险领域的生产活动变为现实。

一份当代保险合同包含的成分有：一份字斟句酌的投保人和承保人之间签订的书面合同，一家能够执行保险合同的企业型或公共事业型保险公司，以及一套政府制定的保险业政策，通过政府监督保险公司能够履行合同约定的内容，同时也让投保人具有充足的知情权。投保人和承保人之间签订的合同必须约定一种特定的损失，以及当损失出现时对其进行量化的方法，这种方法在准确定义损失时起到两个作用，一方面是确保投保人不会恶意增加损失，另一方面是为了证实所产生的损失对投保人的真实性和重大性。

保险公司必须建立一个由既往损失案例和一套数量化模型共同构成的数据库，在数据库提供的数据支持下，向投保人做出合理的承诺，保障承保人能够履行合同规定的义务。与此同等重要的另一方面是，在制定保险合同时需要注意其对公众思维框架的影响，要尽最大努力消除人们的抗拒心理。需要再次强调的是，保险合同包含诸多组

成因子，所有因子都是必需的，只有它们产生合力，保险才能发挥其应有的功效。对于几百年前的人们来说，当代保险是一种无法实现的工具，因为当时的人们无法想象其中各种因子应该如何开发，更不用说如何让它们协同发挥作用，但这一切对于今天的人来说都已是司空见惯的现实。

创新的传染性

成功的发明一旦出现，无论其起源如何，都会被世界各地照搬。这说明创新具有传染性。我们看世界各地的汽车和飞机外观上都大同小异，主要就是因为人们已经亲眼见过别人使用这种东西，而且实践证明它是切实可行的。出于同样的原因，我们看到世界各地的金融制度极其相似。

通常情况下，我们不会意识到金融创新的传染性。在现有的金融和社会保险制度出现之初，人们或许认为它的产生是某种道德或政治力量推动的结果，而不是纯粹的创新理念的产物。人们或许还会认为金融创新是某些本地有影响力的人通过个人权威推动产生的，他们或许没有意识到，这些创新可能是根本籍籍无名的人为了解决现有问题从其他国家或地区照抄过来的。最真实的情况是，世界各地的人在不断产生新的理念和想法，而创新的传染性使得这些理念传播到世界的每个角落，最终形成了金融制度无所不在的现实。

用于解决金融问题的创新（比如管理生计风险的工具）与飞机或灯泡这样的实体创新相比很不显眼，很少给公众留下深刻的印象。出现这种状况的原因之一是，证明一个风险管理工具的价值往往需要很长时间。1908年，威尔伯·莱特在法国莱曼首次展示他的“飞行器”，他在赛车场上空按照跑道的轨迹精确地控制飞机飞行，这种成功立刻征服了在场的观众，这则消息在几天内就传遍世界各地。如果

我们现在发明一个能够保护人们毕生收入的风险管理体系，我们几乎不可能让人们瞬间就意识到它的可行性。

人类最常犯的一个错误

许多创新在初始阶段传播都很慢，主要因为传播的基础是民众认同其有效性，要形成广泛的认同需要一个漫长的过程。我们下面可以举几个大家熟悉的例子，这些非金融类的创新都证明了上述问题的存在，也展示了创新最终会取得成功的事实。

现在，当人们穿行在机场、火车站或大巴车站里时，总能看见大多数旅客拖着拉杆箱来来往往，拉杆箱下面安装的滚轮使人们不用提着行李，而是拖着走。拉杆箱的出现让商旅人员的行程变得更轻松。乍看上去，给行李箱安装滚轮是个特别原始的概念，有行李箱的同时就应该有这种轮子。而现实情况是，这种滚轮拉杆箱直到20世纪70年代才被发明出来。这是为什么？

世界上第一个为滚轮拉杆箱申请的专利是1972年马萨诸塞州秋河镇的伯纳德·戴维·撒托提交的。撒托曾在访谈中对我的一位研究助手说，他的滚轮拉杆箱创意诞生之初遇到了很大的阻力，几乎所有大型百货商店的采购人员都认为这种产品无销路。他们并没有直说滚轮拉杆箱是一个糟糕的主意，只是说这种产品没有市场。这其实就是数百万新发明的共同命运，它们被拒绝并非是由于自身理念的缺陷，而是由于某些人先入为主地认为公众对这些发明不感兴趣。

撒托的滚轮拉杆箱相对于原本没有滚轮的行李箱是一项巨大的改进，但是按照他原始设计生产的箱子在拖动过程中容易左右摇摆，甚至可能整个翻转过来。过了近20年，一位西北航空公司的飞行员罗伯特·普拉特才对拉杆箱进行了第二次重大改进，他给箱子安装了两个

间距较宽的轮子，因此在拖动过程中箱子就顺着两个轮子之间的平衡木的支点运动。这个改进再加上可收放拉杆的出现，终于使得新型旅行箱拖动更平稳、更方便，而且还能用旅行箱充当其他包裹的支架。他将这个新型拉杆箱称为“Rollaboard”（滚动纸盒）。

我们现在再看普拉特的设计，总会以为这么简单的东西应该很早以前就出现了。我们很可能以为这种设计不过就是尝试几种轮子间距的效果，这种设计的优点应该早就被人们发现了才对。但过去几十年、几百年都没有人创造出这种东西，这足以说明简单的创新理念也需要很长的时间孕育。还有没有比滚轮拉杆箱更显而易见的发明呢？或许有读者知道，在大航海时代之前，整个西半球都没有任何安装轮子的工具，只能在一些孩子们的玩具上看到零星几处。有时，所谓“显而易见”的东西其实并没有那么简单。

另外一个简单的发明就是电影字幕，这是一个异常有用的发明，但是也经过了很长时间才逐步推广开来，最终成为人们广泛采用的技术。当电影演员说的不是观众的母语或者因为别的原因使其话语难以理解时，就可以通过字幕传达准确的意思。现在，人们通常都选择看原声电影，只要有观众母语的字幕就足够了。除此之外，其带来的另一个实效就是，同一部电影里可以出现说不同语言的角色，字幕可以顺畅地解决观众的理解问题。

或许有人提出疑问，为什么默片时代就没有应用字幕技术？在默片时代，几乎所有影片都以插页的形式展现人物对话，这打断了剧情的发展，因为插页占据了整个屏幕。也正是由于插页存在的负面影响，所以只在影片中关键的地方使用，人物的对话也就非常少。由于缺少对话，演员们必须通过夸张的形体动作表达意思，所以我们现在倒回去看当年的默片，几乎都和拍给孩子们看的卡通片一样。其实默片时代的制片人完全有能力运用同步字幕技术，按照正常对话和正常动作拍摄出和现在一样的影片。

一些早期实验的失败或许使常去看电影的人对同步字幕技术产生了偏见。1920年亚伯拉罕·S·绍默拍摄的《密室》（*The Chamber Mystery*）就将字幕叠加在了图像上，它们是以气球图标的形式出现在演员的嘴边，而非整齐地排列在荧幕下方。那部影片没有获得成功，而且气球图标的形式也不再被采用。这或许是因为气球图标影响视觉效果，也可能是《密室》本身的剧情就有问题。初期尝试如果没能赢得大众的支持，那么其负面影响将持续抑制后续的实验。

大多数创新都是在既有基础上逐步改善，所以原始的根基非常重要。创新时通常都要预留由旧技术升级到新技术的可行路径。对于同步字幕而言，它们的真实功效只有在有声电影时代才能充分体现出来。如果观众一直无法接受同步字幕技术，那么电影制片人也就永远无法发现这种技术会给电影艺术带来怎样的变化。

公众接受滚轮拉杆箱和电影同步字幕技术的过程缓慢，其中一个重要原因就是公众暴露在这些新发明之下的频率很低。一个行李箱或许能用几十年，如果之前买了一个设计有缺陷的，那么就得认命地用上它几十年。如果一个人正好看到一场气球图标式字幕的烂电影，那么这个人或许此后很多年都不愿意再看同类电影。

管理生计风险的创新面临着类似但严重程度更高的障碍：一个人只活一次，也就是说只有一次机会验证自己的风险管理机制是成功还是失败。如果我们没有意识到这些抑制创新传播的障碍的严重性，那么我们就可能错误地估计过去人们实验的广度，以及这些实验可能获得成功的概率。我们或许会错误地认为，如果没有人运用某个理念，那么这个理念必然是有问题的。

人类最常犯的一个错误是认为所有的好点子都已经被开发出来了。当然，在日复一日的生活中，把现有技术看作最好的技术是一种令生活变得更容易维持的思维模式。但是我们经常也因为一个理念过于简单而拒绝接受——我们或许会想这么简单的理念早就有人想到

了，而现实是，可能根本就没人尝试将理念变成现实，或许有人曾经尝试过，但是执行的方法不对、所处的环境不恰当或者意外的事件使其失败，再或者公众无法认识到这个理念的重要性。

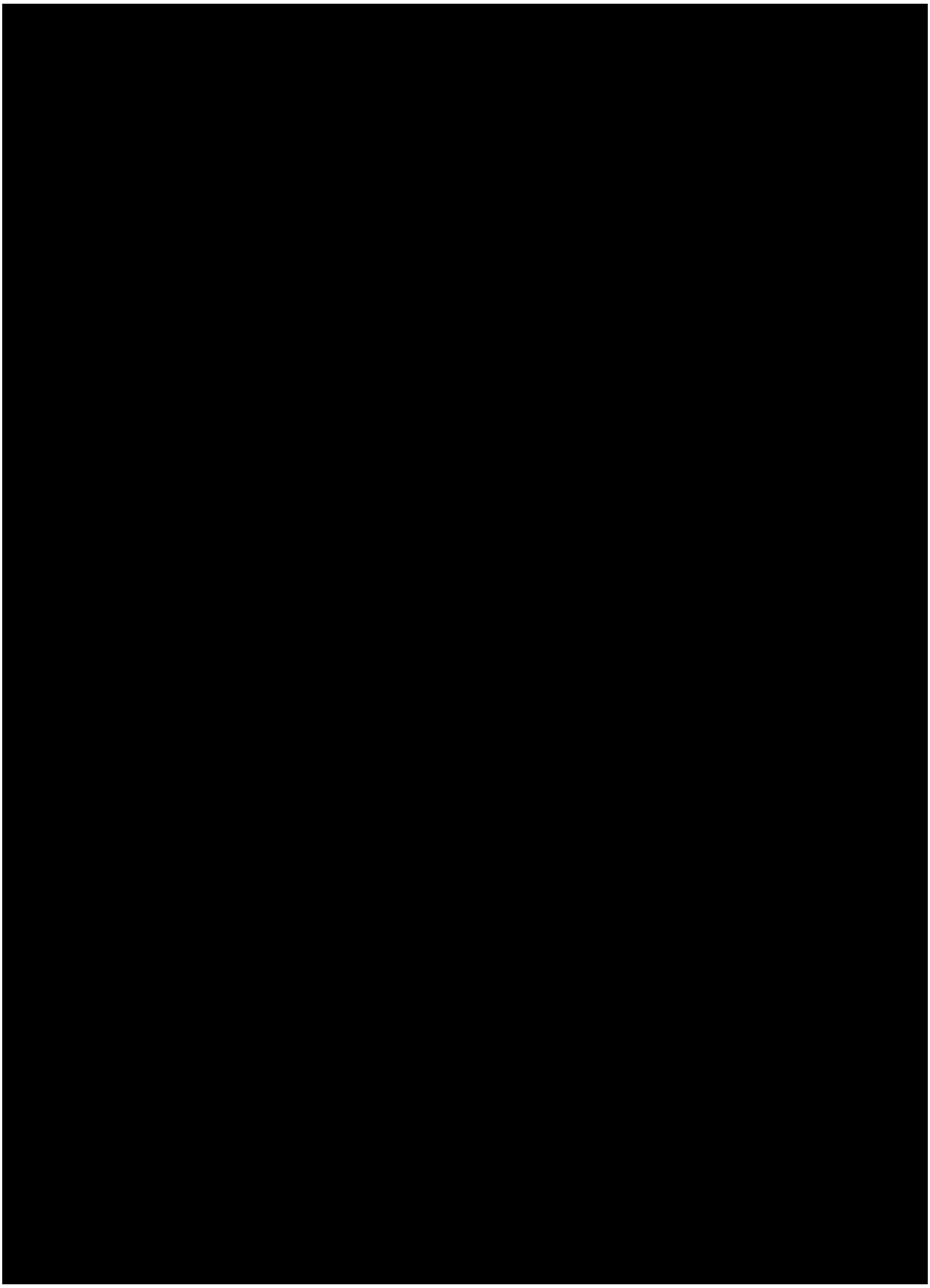
激进的金融创新

能够促使社会转型的创新一定是经过多年酝酿后突然呈现爆发式传播的创新。它们或许是一些“显而易见”的理念，大家都不去碰是因为大家都先入为主地认为，肯定有某种原因导致这个理念无法变成现实，否则早就有人去尝试了。大家都在避免尝试新的东西，直到看到身边很多人都在用才跟风去做。

金融创新比滚轮拉杆箱和电影字幕更难实现，因为它们通常需要政府批准，还需要相关监管机构的支持。任何人都可以自己在家里组装带轮子的拉杆箱，还可以带着这种箱子在公众场合展示，没有哪条法律禁止这样的行为。它们面对的只是个人认识上的不足和疑虑，重大金融创新面临的障碍远不止于此。

但在当代社会，我们确实有能力推动重大创新变成现实。现代监管机构愿意听取关于重大金融创新的方案，也有可能同意推动这种创新，而且现代企业也愿意为推广新理念投入上百万的公关宣传费用。

本书的第三部分将展开讨论六个新理念，每章讨论一个，其理论基础就是既往的制度进步史，希望通过分析这些新理念，将经济安全性方面的制度建设与当今越来越频繁的经济和金融波动保持同步。后面提出的六个理念共同组成一幅宏观经济安全的图景，对于希望建设一个更有效、更人性化的全球资本主义体系的政府、商人和研究者都是一项全新的挑战。



THE NEW

第三部分

新金融秩序的六个理念

FINANCIAL ORDER

Risk in the 21st Century

第8章
人生无忧：生计保险和住房价值保险

我们以一位正在雄心勃勃且专心致志地规划自己职业生涯的年轻人为例，假设他正在考虑攻读生物化学领域的高等学位，专攻DNA（脱氧核糖核酸）重组技术，其学位论文也是专注于腺病毒载体的具有高度专业性的文章。攻读这个学位无异于是一项以年为单位的投资，一旦学成，他将成为具有丰富专业知识的人才。与本书的引言部分提到的新入门学小提琴的年轻人一样，这位潜在的生物化学专家面临着个人的两难境地，其中包含多种风险。

谁能说清楚一二十年之后，专门研究DNA技术的生物化学家收入水平如何？我们有实际证据能够证明生物化学领域的职业都面临着风险。最近几年，各高等学府在生物化学研究领域不断减少低收入的博士后流动职位，转而聘请全职专业研究人员，因此年轻的生物化学研究人员的生计就成了问题。在1998年发布的一份调查报告中，美国国家研究委员会称：“‘预期中的危机’不断增长，正逐步导致研究生命科学的年轻人越来越难实现他们的职业目标。”

目前已经有许多有才能的研究人员发现，日子一天天过去，自己却只能找到一些低收入的兼职工作。如果这种趋势持续下去，那么他们的经济状况不容乐观。受到这种趋势的警醒，美国的博士后研究人员最近成立了全国博士后协会，试图保护这个群体的经济地位，但是这个协会是否真能消除他们收入下降的症结还是一个未知数。尽管生物化学技术开发出了一些人类叹为观止的创新，但是生物化学工程师或许会在未来沦落为低收入雇员的一种。目前的现实是，高等学府和

生物化学企业能够以越来越低廉的薪酬聘请到这个领域的人才，因为许多发展中国家正在大规模培养这方面的人才，所以从国外引入人力资源逐渐成为主流。

还有另外一些因素也需要一起考虑。生物化学技术领域看起来是一个“胜者为王”现象尤其明显的领域。一个研究人员如果比领先者仅晚一周取得实验成功，他也会一败涂地，也就是说，生产力方面微小的差距可能造成不同个人之间收获的巨大差异。因此，资深生物化学家通常都要求年轻人长时间加班，牺牲家庭和个人生活，而且承担着最后可能一事无成的巨大风险。

DNA重组技术或许对未来的经济发展有关键作用，也有可能是一个完全无关痛痒的分支。迄今为止，还没有任何国家允许在临床上使用病毒载体进行基因治疗。由于研究人员可能在实验过程中无意制造出新型致命病毒，或者导致既有致命病毒无意地泄露，也就可能引发道德或公共健康问题，出于这方面的考虑，立法者完全有可能通过新的立法限制新技术的运用，从而严重阻碍这方面的技术进步。1999年，宾夕法尼亚大学附属医院曾使用经过基因技术改造的病毒载体治疗一位临床患者，这名名叫杰西·盖辛格的少年虽然自愿接受这种新型疗法，但他的死亡还是引起了全世界的关注。

当人们意识到核能的危险程度之后，新建核电站的数量急剧下降，从而导致社会对核物理工程人员的需求大幅减少。同样，冷战结束后，政府对军用飞机的需求下降，航天器工程学的人员需求也随之减少，生物化学重组技术完全可能出现与前两者同样的发展轨迹。在更现实一些的情景下，这个领域完全可能由于专业人员数量冗余或者生物化学类企业股价暴跌而出现工作机会紧缺的情况，这个领域也有可能出现重大技术突破，未来的研究方向完全转型，使得现有人员的知识和专业技能完全过时。高度专业化的职业发展轨迹可能大相径

庭，这取决于这个领域到底有多少研究需求。我们无法预知未来到底会怎样。

仅以当今现实而言，生物化学研究人员如果坚持从事这方面的工作，就必须以一人之力面对所有可能遭遇的远期风险，所以他们也可能选择不攻读这个领域的高等学位。即便他最终还是攻读了学位，他对专业内的细分领域还是会相当谨慎。目前，腺病毒载体这种研究还是一个投机性很高的领域，未来可能变成一条死胡同。除了腺病毒之外，科学家们还在研究其他病毒载体，同时还把一部分精力放在了多种非病毒载体的研究上。即便腺病毒载体研究可能为癌症和其他疾病的治疗提供方案，但是出于对这些不确定性的担忧，前面说到的这位年轻人或许将不再以腺病毒载体作为学位论文的主题。

年轻人心里明白，这些高度专业的知识会使他成为非常抢手的人才，而且未来职业的发展可能一片光明，但是他同时也明白这其中蕴含着极高的风险。如果他出于这些担忧而不选择这条道路就太可惜了，因为从社会整体角度来看，他面临的风险还不算很严重，但社会可能在未来对他这种具备专业生物化学知识的人才有很大的需求。

下面让我们假设，社会上已经存在专门保护生物化学科技领域工作人员生计的保险。生物化学家可以购买专门针对DNA重组科技的保险，保障自己在未来行业收入下降时也能获得稳定的收入，这也就在一定程度上保护了自己，避免陷入经济困境。这种保险可以约定，当未来他的收入下降时，按照固定频率向他支付生活补助。签订此类保险合同时，他可以选择多种支付方式：可以按照他未来的收入水平支付工资中的一小部分作为保费，也可以选择按照未来收入计算的年均收入指数的固定值支付保费，甚至可以选择两者结合的方式。有些保险合同甚至可以一次性收取保障终生的保费，这种保费数额如果较大，投保人可以从银行或其他贷款人那里筹措资金，以此保障自己未来的收入水平（这个例子在第10章会展开论述）。

如果能购买此类保险，年轻人面对的风险程度就大大降低，他也就能用更长远的眼光看待生物化学技术领域的职业发展。投保此类保险的年轻人就如同一位持有较好的股权激励计划的生物化学技术公司的总裁，他的收入总是有下限保障的，只要他能在工作中全力以赴，那么等待他的是更加光明的前景。原本由他独自承担的风险就转嫁给了保险公司，而保险公司的投资者可以将整个公司的投资组合进行多元化配置，所以个人的风险最终变成了不起眼的小风险。所以说，生计保险是新型大众化金融秩序中的关键制度之一，它使目前仅能由公司管理者为规划公司战略使用的风险管理工具，变成个人在规划职业发展时也能使用的工具。

我们一直用其举例的这个年轻人需要购买的生计保险必须是一种经过恰当设计的产品。如果选择生物化学技术职业的年轻人在未来某个时点收入真的下降，而且如果可以准确计算下降值的话，那么这种保险才能为他提供保护。这里面涉及的成本有哪些呢？如果多年之后，人们发现生物化学技术领域前景黯淡，那么由此造成的成本将很高。他或许要被迫学习另一个领域的技能，或者至少学习生物学的另一个分支的知识。在这种情况下，他已经失去了年轻这个优势，而且他可能还要承担家庭的重担，这些都会影响他对职业的选择。如果他在一个衰退的行业中耗费了青春，他可能不得不回到学校重新学习，这又将造成多年的低收入经济状况。他也有可能选择不回学校重新学习，而是在劳动力市场上将自己定位为通用型生物化学技术人员，如果这样做，他就失去了获得较高收入的机会，以前为高精尖领域所做的准备也就都白费了。在浪费了多年生命之后，他也可能选择完全退出生物化学研究领域。即便如此，他或许仍然会受到早年所做的职业选择的影响，或者受到宏观劳动力市场特征的影响。

在未来多年中，即便DNA重组技术走入死胡同，只要他个人知道能够从保险公司获取持续的生计补贴，那么年轻人就可以在还不成熟时就坚定地选择这个领域的职业发展道路，这说明了生计保险对他这个

职业确实起到了保护作用。在这种保险的保护下，他更有可能细化自己的专业知识，选择研究专业中新生的分支，而放弃更为普通的常识性教育，他或许曾经考虑过从事某些大家都认为是明智之选的且收入水平更佳的职业，但是现在他可以承担更大的风险选择一个自己喜欢的专业。

我们可以用另外一个已经在许多高等学府中广泛存在的风险管理工具与职业保险进行对比，那就是学术终身职位制度。各高等学府向那些年轻时就已经取得卓越学术成就的人提供令人满意的薪酬，并且提供终身的雇佣保障，以此鼓励教授们在选择研究领域和研究方向时主动承担更多风险。高等学府通过覆盖面极广的（当然也是成本高昂的）监控系统保证学者中不会出现道德危害。美国的大学之所以获得巨大的成功，重要原因之一就是其采用的风险管理工具能够鼓励其教职工不断培养卓越、广泛的专业能力，所以高等学府也成为给整个社会提供高精尖知识的孵化器。我们需要将这种制度的优势（不包括终身雇佣制）从学校教职工推广到整个社会，而当代的信息技术也应该能够辅助这种行动。这也是生计保险所要实现的主要目的。

设计生计保险

前面举的这个保障生物化学技术职业发展的保险只是生计保险中的一种。仅以我个人研究所能覆盖的范围而言，还未见过这种保险被实际创设出来，说起来也是情有可原的：拟定这种保险合同，必须以经过很长历史时期积累起来的职业收入水平的可靠数据为基础，而这种数据库迄今也没有建立起来。但随着当代社会有关收入水平的信息越来越多，信息技术手段也不断进步，特别是将在第14章展开讨论的全球风险信息数据库的出现，使我们具备了一些基本要素，能够着手设计一套为所有人服务的保险制度了。这种保险制度可以为不同职业

的人提供保障，而非仅为那些需要专业技能或高等学位的职业服务。这种生计保险既可以作为员工福利的一种，由雇主购买，也可以作为工会成员的权力，由工会支持购买。通过保险管理生计风险是涉及面最广、植根程度最深的一个基本生活原则。

专门为个人和家庭设计的私有保险合同应该能够覆盖个人面对的所有重大生计风险。生计保险是风险管理的一种基础工具；既然是保险，就应该是私营领域考虑的问题，而非政府行为。但是政府也可以通过政策和基础设施建设等举措发挥重要影响力，使生计保险制度化，并且不断深入发展。

生计保险与现有的保险合同（比如残障保险或人寿保险）有较大不同，关键点在于前者能够保障任何原因导致的生计风险都得到赔付，而不像现在的保险一样，仅针对特定的灾害情况进行赔付。持有生计保险的人只要能证明自己收入的经济价值在下降，就能够从承保人处获得赔付；他们不需要按照任何事前达成一致的清单准备自己遭受损失的证明材料。

用于对冲生计风险的保险制度与应对大多数常规风险的保险制度从本质上就应该有重大区别。现在已经能得到保险赔付的风险（残疾或疾病）通常都是突发事件，且伴生灾难性后果。现在的保险行业已经习惯了在灾难发生后验证灾难的成因，并且根据合同进行赔偿。而一个人赚钱的能力通常是在漫长的时期内逐渐恶化，这种风险至今没有能够得到保险。赚钱的能力可以说是自然人极重要的资产之一，由于生计保险能够保障在此重要资产被侵蚀的情况下，个人得到赔付，所以说这种保险也就让个人的生活更加稳定。

我们可以通过编制适当的职业收入水平指数，达到对个人赚钱能力长期持续监测的目的。1993年，我出版过一本名为“宏观市场”的书，在这本书中就提出过一套数量化理论，专门分析如何编制这样的指数，并且开发出了一种方法，可以仅根据实际个人收入变化情况推

算相关职业的收入变化情况。我和瑞安·施奈德于1998年联名发表了一篇论文，以前面提到的数量化理论为引导，编制了1968~1987年美国7个不同职业的劳动力收入水平指数。编制这些指数时，我们追踪了不同个人长期的收入变化情况，而不是以某一特定时点的所有同职业劳动者的平均薪酬水平。我们将一个跟踪对象视为长期处于受雇状态，无论他是否一直从事同一行业的工作。这个前提非常重要，因为当某一个行业的发展摇摆不定时，许多人会自动放弃这个行业而转投别的行业，只有那些在本行业中收入水平还不错的人才会留下来。在这种情境下，按照特定时点计算的实际收入指数就无法反映行业整体下滑的现实。根据一个走入职业生涯的人所赚取的收入，经过适当分析处理形成的指数，比那些按照职业种类求取平均数得出的指数，对风险管理更有用，而后者恰好是美国劳动力统计署采用的方法，所以他们也就经常受到一个行业或职业中人员流动的影响，而无法准确发布数据。

传统的保险合同通常要求投保人长期有规律地支付保费，同时赋予投保人随时取消保险合同的权力，也就不用继续支付保费。这种保险合同对于火灾或死亡等突发的灾难性事件行之有效，因为此类风险无论经过多久，其发生的概率几乎是恒定的。但是这种保险对于那些只有经历漫长历史时期才逐渐体现出损失（比如特定职业的收入下降）的风险是无效的。投保人因为无法预测损失的发生，所以可能短短几年之后就解除保险合同，持续向保险公司支付保费的都是那些预期自己可能遭受重大损失的人。最终，保险公司无法依靠收取的一点点保费赔付实际发生的损失。因此，生计保险在设计之初就应该考虑到中途退保的风险，必须有一定的手段限制退保，比如仅向那些不轻易考虑退保的人提供此类保险，或者要求投保人支付较高的首保费用。[6]

传统保险合同都是针对突发灾难性事件约定赔付条款，这种做法产生的原因之一是保险公司经过一段时间的锤炼学会了如何应对道德

危机带来的损失，也就是如何避免投保人恶意造成损失，希望借此诈骗保险赔偿金。保险公司意识到，如果真的有突发性灾难，那么搜集那个特定时点的信息相对容易，也就容易证实投保人并非有意造成损失。如果推出生计保险，那么承保人必须想出别的方法应对道德危害。这一点上，生计保险与其他保险一样，都要把道德危害作为核心要素进行考虑。

出于对道德危害的考虑，在设计生计保险合同时，我们应该让个人避免遭受“综合”风险的伤害，在这种集体式的风险面前，个人无法对其进行控制，从而也就不会出现个人道德危害。用这种方式应对道德危害，也是金融学给我们提供的重要知识之一。

在最理想的状态下，保险合同应该在较低的程度上保障因投保人个体差异而存在的特定个人风险，并且应该将保险合同的履行与某些明确可见的个人行为关联在一起。举例来讲，再次回到那个攻读DNA重组技术高等学位的年轻人身上，如果这个职业的起步薪酬低于当初的约定收入水平，那么承保人首先按照这个职业的平均薪酬支付50%的钱给这个年轻人，然后再按照年轻人现在的薪酬水平支付其余50%的钱，但是支付第二个50%的前提是，这个年轻人要从事一份全职工作，或者回到学校重新学习。在这种情形下，只要这个年轻人能够获得DNA重组技术职业的平均薪酬，并且保持工作，那么这个保险就成功地保障了一个人的最低收入水平，也就降低了风险。只要这个人自己的收入不比DNA重组行业的薪酬下降得快，那么他的最低收入水平就能够维持，即便他的个人收入水平下降过快，他也能因这些额外的损失获得更多的赔付。除此之外，由于投保人仅能获得收入下降额度的50%的赔付，所以这种保险还会刺激他们更努力地工作，从而减少甚至根除道德危害的问题。

在很多情况下，比如当保险覆盖面太广、道德危害出现的可能性过大，或者对道德危害进行基础性监测过于昂贵甚至不可行时，保险

赔付的实际支付就要与综合收入水平指数直接挂钩，由此避免道德危害造成的过度风险。保险业必须充分认识到哪些情况下道德危害会产生重大影响。而要积累这些经验，只能靠多年与这些产品打交道，就和现在常规的保险产品一样。

生计保险的可选形式

信息时代的来临使得商业管理的成本大幅降低，生计保险可以采取的形式也应该呈现高度的多样化。举例来讲，个人所能购买的保险可以是保障个人所处职业收入水平逐渐下降时不受侵害的保险，可以是保障个人特质（比如就业经验或教育经历）逐渐过时之后不受伤害的保险，或者可以是保障高、中、低收入人群作为一个整体当未来收入水平下降时不受伤害的保险。这些保险合同不会受到道德危害的影响，因为这些合同都以一个集体的综合收入水平指数为参照，单一个体是无法影响这个指数的。

生计保险同时也应该针对投保人的家庭成员情况拟定特定的条款。直系亲属之间本来就以隐性的方式相互分摊风险，所以生计保险必须考虑投保人家庭成员的数量和年龄、他们的收入水平和收入波动程度，甚至他们与投保人分摊风险的潜在目的等。时间的推移会造成家庭成员的变化，因为结婚、离婚、生育或死亡都会带来影响。除此之外，如果新生的风险管理工具过度取代家庭提供的经济保障，那么它有可能造成家庭关系的不稳定。要解决这些问题，我们还有很多工作要做，而且我们还需要一个专门为生计保险服务的数据库，以保证制定合同时充分考虑各种复杂因素。

有人提出，生计保险是否应该根据个人的基因信息做出不同的约定。人类基因库计划就曾引发人们对自身基因信息私密性的顾虑，许多人担心，如果基因研究发现自己具有某些先天疾病的基因，那么可

能遭受医疗或人寿保险公司的不公正待遇。出于这方面的考虑，政府介入了保险公司对个人基因信息的使用管理。美国1996年出台的《联邦健康保险可转移与说明责任法案》明令禁止根据基因信息判断一个群体的健康投保适用性。英国保险协会则在政府施加的压力之下于2001年开始执行行业自律，连续5年不得使用基因测试结果影响保险合同的签订。

人们的担忧是合理的，如果以基因信息为基础制定保险合同，那么面临的很多风险都将无法得到保障，因为很多风险的最终结果都被提前预知了。但从另一方面考虑，如果我们能把眼光放得足够长远，那么让保险公司合理利用基因信息也有其有利的方面：他们可以通过这些信息分析出某些人应该着重投保的风险（比如，他们能够得知某个基因类别的人群的收入指数，并判断指数可能下跌），也有可能获知某些特定的人群具有优势地位，能够与他人分摊风险。未来，基因库研究将不断进步，我们将获知人类行为的许多基因基础，这些成果中的一部分将帮助我们预测未来的收入水平，另一部分则能够帮助我们判定人们所属的风险群体，也就能据此为其量身定制生计保险合同。

未来，关于个人收入的信息肯定会逐渐增加，制定公共政策时需要仔细区分如何合理使用这些信息，而不是简单地禁止使用。我们应该鼓励以风险管理为目的合理使用这些信息，另外，也可以通过政府手段制止对信息的滥用或对已被滥用的信息进行补偿。

生计保险与残障保险结合起来

目前，保险公司能够为由显著可辨识的健康问题造成的收入冲击提供赔付保障，也就是我们通常称为“残障保险”的险种。这种保险的核心理念是为非人为的外部原因造成的收入损失提供保障，也就是

健康问题，而其他可能造成收入损失的原因（比如商业上的机运不佳）就不在保障范围内。在残障状况可以被客观验证的情况下，投保人不会为了得到保险赔偿金而终止工作，而且为了更好地享受生活，也不会放弃工作，也就是说，在预期保险可以赔付损失的收入的同时，并不会产生道德危害。

但时至今日，残障保险仍无法完美运行。身体残障状况是无法由承保人主动验证的；要想辨识所有的残障状况，保险公司需要耗费大量的人力物力，需要派人不定期拜访索赔人，向他的邻居们了解情况，由此才会发现是否存在诈骗赔偿金的情况（比如，看看某个人是否真的因为打网球扭伤了腰而无法工作）。这种甄别诈骗的方式成本高昂，而且最终效果也十分有限。

未来，我们应该能够找到更好的方法，无须经过太多问询，就能有效识别那些声称自己健康有问题无法取得较好收入但实际上是在骗取保险赔偿金的人。在不过分侵犯个人隐私的前提下，能抓到诈骗者的能力越强越好，因为这使得保险公司可以以更低的成本向其他投保人提供服务。

如果人们在投保时能以协议形式约定，接受保险公司对个人买卖记录进行电子化跟踪，对个人网络活动进行监测，或者通过生理识别系统跟踪自己的经济活动，那么保险公司就可以通过计算机程序分析这些数据，区分哪些人是有能力通过工作赚钱却不这样做的。大多数投保人或许都不想保险公司以这种程度侵犯个人隐私，也不应该让保险公司有能力迫使人们接受这样的条款，但是如果这样做能大幅降低他们的保费，那么或许有人会自愿选择这样做。随着电子化信息数据库的增加，或许未来我们能利用改善后的信息对更多种类的残障情况进行保险，包括那些难以被确诊的身体问题。

用于监测残障保险的技术可以和生计保险结合在一起使用。生计－残障联合险可以向那些受不可能造假的疾病引发收入减少的人提供

重点保障，因为这种情况下不会出现道德危害，而对那些有可能造假的残障情况就降低保障力度，对那些根本就与个人残障无关的收入下降可以进一步降低保障程度，对于整个行业或职业衰退导致的个人收入下降也采取同样的处理原则。将我们所知的道德危害等诸多元素合理结合起来，最终形成的将是具有极强风险管理能力的生计－残障保险合同。

现在为员工购买医疗和残障保险的雇主们以后可以设立相应的项目，在充分考虑每个雇员的不同经济状况的前提下，为员工提供不同的生计－残障保险。雇主们还可以考虑将这种计划作为员工培训的内容之一，让员工们了解在这里工作不仅健康得到保障，而且就算培训之后无法变成正式员工，自己损失的时间也能得到赔付，这无疑将提高这种培训的吸引力。

生计保险与员工持股

员工持股计划顾名思义就是鼓励员工获取自己所在公司的股份，通过持股获取回报，由此降低道德危害，但通常这种做法容易给员工的生计造成巨大风险。通过与恰当的风险管理工具的结合，比如生计保险，我们能够重塑这种持股计划，对冲其造成的风险。一个大众化的金融体系能够在不造成过度风险的前提下，以相对集中的方式对人们的行为产生激励效果。

员工持股计划正迅速在全球推广开来。在传统资本主义国家，公司为了更好地鼓励员工而越来越多地采取这种计划。通常情况下，政府通过税收减免政策积极鼓励公司推行此类方案。在以前走共产主义道路的国家，其中最明显的是俄罗斯，人们将这种方案视为一种对过去集体主义所有权的资本主义改造。

推行员工持股计划的心理学原理是，当人们明确知道自己对劳动创造的成果拥有所有权时，他们愿意投入更多的精力工作。这种计划的效应很大程度上是一种象征意义或一种心理刺激，因为对于任何一家公司来说，除非公司规模异常小，否则任何一个员工对公司最终产值的影响都是微乎其微的，所以根据这个贡献值给予员工的股份所起到的经济方面的刺激也是极其微小的。但是我们不能忽视这种符号的心理冲击力，其不仅对公司的成功产生影响，而且对员工个人的成就感产生影响。已经有很多研究文献证实，仅从员工的工作态度和生产效率方面考虑，这种计划已经产生了一些正面作用。但是，由于这种计划过分强调员工，所以其正面效应也被随之淡化。

这种风险并非只停留在我们的推测中：我们已经看到了一些恶劣的后果。美联航集团（联合航空公司的母公司）是美国推行员工持股计划程度最高的公司。目前公司55%的股份归员工所有，但这对其员工而言是非常不幸的，因为自1998年以来，公司股价累计下跌超过95%。仅以此为例，员工对公司股票的巨大投入带来了灾难性后果，很多人的退休金都被侵蚀殆尽。安然公司也鼓励员工持有安然的股票。在这个例子中，安然那些腐化的管理层实际上就是在掠夺具有员工和股东双重身份的人的财富，公司破产造成了难以想象的恶果。

员工理应在不像美联航和安然的员工那样屈从于企业风险的状况下，形成一种积极的企业所有人的心态。员工们不仅应当获得投资自己企业的权力，同时应该拥有根据企业所属行业的指数做空（反向持股）的权力，这样的话，整个行业发生的变化对他们个人就不会产生强烈的影响。同时，由于他们要服务企业必须具备一些专业技能，但是这些技能能否在未来为其创造收入具有不确定性，他们应该投保职业生计保险，专门应对这种风险。这些风险较低的头寸或许能够在不使其暴露在过度风险的前提下，产生良性的公司所有人心态，并且激励其努力工作。

住房权益保险

所谓住房权益保险就是保障单一住房市场价值的保险，虽然这个险种不如生计保险那么重要，但是凭借目前的技术，创设这种保险可能更简单一些。实际上，人们已经尝试过设立类似的保险产品，只不过住房价格指数并没有在其中发挥我所提倡的这种功能。

1977年，伊利诺伊州芝加哥市的下辖区橡树湾就尝试推出一种住房权益保障项目，目的是在区域人口种群变更时期，遏制“白种人逃离”的问题进一步恶化，也就是防止这个城市区域环境剧变。支持这个项目的人声称，白人只要看到本社区主要人口的种群出现变化的苗头，他们就会立刻出售自己的住房，因为他们担心种族变化会影响住房的价值。这是一种令人遗憾的现象，尽管人们都愿意与新邻居和谐共处，但是这种销售行为还是导致了种族隔离。出于对地价下跌的顾虑而大量集中抛售房产，有可能正好导致了这种担忧或恐惧变成现实——这无疑就是一种自我验证的预言。创设住房权益保险，不仅起到管理风险的作用，而且由于其打破了这种首尾相接的预言，也就预防了房产价格的下跌。芝加哥全市通过投票于1988年启动了西南地区住房权益保障项目，其性质与橡树湾的实验一致，基本就是按照当时的实验扩展开来的。

参与橡树湾和芝加哥全市保障项目的居民人数占当地人口的比例非常低，但是那些过度担忧的人拥有了参与项目的选择权，而且在剧烈的变化发生之后，这个社区的整体房地产价值还是维持在了一个稳定的水平。所以，这些项目看上去取得了成功，实际上并没有经历真正的挑战。自我们于1980年编制并发布凯斯－席勒住房价格指数以来，芝加哥地区的单一家庭住房价格一直不断攀升。

尽管住房权益保障项目已经存在了几十年，但是它仍然是极富争议的项目。我们现在所能看到的形式或许在设计上并非尽善尽美，人

们对芝加哥项目最大的不满在于，人们只有在出售自己的住房后才能获得相应保障。这样的项目有可能导致人们出于战略考虑而出售房屋，甚至刺激部分长期居民离开这座城市。因此，这个项目原本为了提升房价而制定的原则反而可能引发价格逆向波动，但是这种后果只会在项目无法预防房价下跌时才会产生，而这个地区的房价还没有下跌过。

阿兰·韦斯和我一起提出过多项改进这种保险的建议，其中最重要的一条就是根据住房价格指数拟定实际的保险赔付额。目前，我们已经拥有了庞大的关于住房价格的电子数据库，我们已经能够为某些小区域，甚至一个城市中的特定社区编制住房价格指数，所以住房权益保险依赖的指数的走势与投保人的住房价格的实际波动很大程度上会保持一致。以此类指数为基础拟定保险合同，我们可以让保险覆盖的范围与所涉及房屋面临的真实风险尽可能地匹配，也不会引发任何新的道德危害。

我们还提出过其他建议，主要侧重于如何防止战略性退保或战略性出售的问题。根据我们的模型，如果在建立住房宏观市场之后再引入这些零售保险工具，那么向个人发行住房权益保险产品的保险公司就能够在宏观市场里对冲自己的风险。除此之外，宏观市场还能为那些发行住房权益保险产品的保险公司提供有效的风险管理渠道，同时也是一种业务开展的指引。

我们还在不断努力开发住房权益保险产品。耶鲁/社区再投资公司住房权益保障项目就向纽约州锡拉丘兹的居民们提供了住房权益保障产品，能够帮助当地人处置关于当地房产价格下跌的担忧。这个项目由经济学家威廉·格茨曼和拜瑞·内勒巴夫共同主导。与芝加哥项目不同的是，这个项目并不强制要求导致住房价格下跌的原因一定是整个社区的变化。

他们计划最终在多个城市实际推出这些产品，其中有两个专门为锡拉丘兹设计：一个基于抵押贷款的产品可以根据住房价格的波动调整借款人剩余的应付本金，另一个是不受融资金额影响、仅根据住房价值决定的直接保险。这两个产品都是根据当地的住房价格指数设计的，与实际被保险房屋的价格无关，这既避免了道德危害，又降低了保费成本。2001年，美国国会调拨了500万美元用于支持这个项目的推进。不过，我们仍然需要继续努力，否则住房权益保险就无法在大范围内推广。

假如拥有生计保险和住房权益保险

正因为本章中讨论的两种保险能够帮助人们处置人生中最重大的风险，所以我们才有充足的理由继续对其进行研究和开发。这些保险合同可以保护一部分人避免在后半生陷入难以维系的经济困境，它们甚至可以预防社区环境恶化，甚至预防城市走向荒废。

如果我们能够成功向广大民众推行这些保险，那么它们会在社会经济中形成一股强大的力量，比我们如今已经拥有的人寿保险或其他形式的保险更有效。对整个社会而言，创设这样的制度是一次巨大的转变。

---

[6] 经济学家约翰·柯克兰曾经提出过一种最佳医疗保险方案，投保人或承保人都可以随时终止执行保险合同。在传统保险合同的约束下，如果投保人的健康状况比预期好，那么投保人可能想要终止合同，如果投保人健康状况比预期差，那么承保人可能想要终止合同。根据柯克兰的方案，终止合同的一方需要按照投保人日后的预期医疗成本的当期价格把一笔钱一次性存入一个“医疗账户”，为投保人日后的情况作准备。柯克兰的研究显示，理想状态下，如果人们年轻时（也就是健康状况还很好时）就开始购买医疗保险，那么医疗账户的余额永远都不会是负的。他的提案过于学术化，因为我们没有客观的手段计算预期医疗成本的当期价格。此外，他对医疗账户余额永远不可能为负的推断也是基于对医疗成本的单方面假设。不过，以这些理念为基础的创新总有一天会出现，甚至有可能被用于生计保险的创设过程。

第9章
宏观市场：重大风险的发源地

让我们设想一种证券，它以美国国家经济全局为基础，每个季度进行一次分红，分红额度可能就是该季度美国国内生产总值的亿万分之一。每个持有该证券的人每个季度都能准时获得分红，而且没有预先设定的退出日。美国政府或者其他私营机构都可以发行此类证券，并根据约定支付相应的红利。

按照目前美国经济总量计算，国内生产总值的亿万分之一换算成红利大概每股每季度为2.5美元，或者全年10美元，这个数值会随着美国经济的走势上下浮动。如果未来5年美国经济向好，那么年度分红的数量就会增加，或许会达到每年12美元的水平。如果未来5年美国遭遇严重的经济危机，那么年度分红就会减少，或许会降到每年8美元。

投资这种证券的潜在投资者肯定希望预测未来的分红状况，所以他们对证券的估值，以及对其市场价格的预判都代表了美国国内生产总值所有权的价值。假设这些投资者预判美国经济将重复过去的走势，再假设这个市场中投资者的行为模式与股票投资者的行为模式相同，那么他们给该证券的定价就应该是每股200美元，这样的话，其年度分红的占比正好是5%。如果确实是这个价格，那么就意味着市场给整个美国经济进行了定价（当然是用每股价格乘以原来的分母），也就是200万亿美元，也就是相当于美国股票总市值的20倍。这里用的数字都是为了举例方便而随意指定的。我们必须先创设出宏观市场，才能知道市场对美国经济的估值。

宏观证券并非仅用于衡量一个国家的国内生产总值，我们还可以设计其他同类证券，根据初始收入水平或职业种类，估算不同教育背景或个人素质影响下形成的个人收入的价值，或者按照不同城市单一家庭住房价格编制指数，或者按照商业地产的不同类别编制价值指数，并根据指数设计新的证券。这些证券将根据收入流动性的变化或者重要资产的价格变化，按照一定比例定期支付红利。这些证券的市场价格反映了投资者对这些收入或房地产投资远期价值的预判。

创设宏观市场可以使一些过去从未被考虑过的巨型风险成为可交易对象。与美国经济挂钩的证券就使得世界各地的投资者都可以直接投资美国经济。这样做的话，他们就可以将个人投资组合的风险进一步分散，共同承担风险的不仅是美国股市，而是整个美国经济。除此之外，代表美国经济利益的人可以向外国人发行美国国内生产总值证券，从而降低美国居民承担的风险。

美国居民必须首先意识到，本国的经济前景并非总是光明灿烂。本书第2章论述的隐性经济风险是切实存在的，美国经济完全有可能独自陷入困境，而世界其他国家都不会受其拖累。一旦意识到这一点，美国的商人们就可以在融资艰难时发行宏观证券，让其他国家的人向自己伸出援手。对那些一直以来都认为美国将永远引领全世界的人来说，他们肯定想象不出谁能够超越美国并向美国伸出援手，但我们的建议从风险管理的角度出发是完全经得起论证的。世界上其他任何一个国家都能使用同样的风险管理手段：任何国家的任何代表人民利益的机构都可以以本国国内生产总值为支撑发行证券，同时也可以投资其他国家发行的国内生产总值证券，这样做就等于以风险分散程度最高的投资组合取代了本国特有的风险。

目前还没有一个市场能够交易某个国家总产出所有权，也就是无法交易特定国家的国内生产总值。同样，现在我们也无法交易国内生产总值中的任何组成部分的所有权，也无法交易某个行业或个人收入

的所有权。我们应该允许交易人们面临的重大风险，因为这同时也是大规模的风险分摊，在大规模的风险分摊成为现实的前提下，我们就能够创设形形色色的风险管理工具帮助居民个人。即便居民个人几乎不会在宏观市场中买卖证券，宏观市场的出现也能够帮助我们塑造大众化金融体系所需要的风险管理基础架构。宏观市场上的买卖行为实际上由发行风险管理工具的机构来执行。

举例来讲，第8章中用作例子的保险公司由于发行生计保险，其必然承担这些保险合同带来的风险，他们就可以利用宏观市场对冲这些风险。美国的保险公司就可以以美国国内生产总值为基础发行宏观证券，将融来的资金投资于代表其他多国国民收入的宏观证券。这样做的实际效果就是把美国这个单一国家的风险置换成由世界其他国家国民收入共同组成的投资组合的风险，由于后者的多元化程度高，风险也就相对分散。他们将根据美国国内生产总值向国外投资者支付红利，同时也从其他多国取得更加稳定的收入，由于保险公司向美国居民发行生计保险，其承担的风险正好由这种收入对冲。如果世界各国发行生计保险的机构都参与这种风险管理机制，那么这个宏观市场肯定能够良好运转，因为市场中总是存在稳定的证券发行者，也存在稳定的需求方。保险公司采取这种类型的风险管理手段听上去可能既专业又复杂，但其实已经是金融圈里广为人知的一种形式。现在缺失的就是宏观市场。

与股票市场的异同

如果有一天宏观市场真的建立起来了，那么我们在广播和电视上听到或看到的就是美国（不仅是道琼斯工业平均指数）和英国（不仅是富时100指数）上涨或下跌了多少点。例如，我们或许能听到，今天收盘时中国跌了3个点，而巴西涨了5个点，这些数字真实地反映了一

个国家的经济走势，而非仅反映其股票市场的波动。再举个例子，我们或许会听到今天收盘时，医疗职业上涨了5个点，而律师职业下跌了6个点。如果宏观市场的价格波动非常剧烈，那么这种消息刚刚发布时确实会让人忧心忡忡，但是市场真实地揭示本已存在的风险，现在它们不再潜藏着，我们也就能更好地对其进行处置。

我在本书的引言部分强调过，相比之下，股票市场对于一个国家的经济而言并不是那么重要。人们买卖股票只不过是在交易公司利润的所有权，而上市公司利润只不过是国民收入中很小的一个组成部分罢了。尽管如此，当他们刚刚意识到一个国家的股票市场并不能代表整个国家的经济时，这些人还是感到异常惊讶。现实确实如此，我们并不能在股票市场上交易整个国家的风险。

股票市场与其所在的经济体相比，体量相对较小，而且股票价格的波动并不能真实反映经济综合走势的波动。[7] 但是，现在的媒体在追逐容易报道的大型事件的过程中，给普通民众造成了一种错误印象，让大家觉得一个国家的股市就是这个国家经济运行的综合指数。媒体通常都把精力集中于报道经济衰退或经济复苏，从而造成假象，使民众认为预测股市走向就能预判是否会出现衰退。

因此，我们通常会认为美国股市是美国经济的代言人、德国股市是德国经济的代言人，以此类推。但如果抛开媒体报道并切实分析一下数据，我们就会惊讶地看到，股市走势与经济走势之间没有多少关联性。在过去很长一段时间里，当股市走势一直向好时，我们经历过无数次经济衰退，同样在很长一段时间里，当股市持续下行时，我们也经历过无数次衰退。经济衰退确实和股市的整体走势没有必然的关联。最终人们都会意识到，股市仅代表投资者对公司利润的所有权，这只不过是国家经济中很小的一个组成部分，与经济全局并没有紧密的关联。现在我们还是不具备一个可以交易国内生产总值证券的宏观市场。

创设宏观市场

1994年曾经出现过一项创举，花旗银行向保加利亚提供了18.65亿美元的贷款（以债券形式实现），而贷款利息与保加利亚的经济发展速率绑定在一起。保加利亚的经济增速越快，其支付的利息越多。该债券为保加利亚提供了良好的风险管理功能：1994年之后，保加利亚的经济发展并不尽如人意，所以其也不用支付太多利息。当然，最初向保加利亚提供贷款的投资者对低于预期的利息收入感到不满，但是这些最初的贷款人都是持有多元化投资组合的投资者，他们肯定能从别的投资中获利，弥补回报差距。但在这个案例中，保加利亚将国民整体风险分散到了无数投资者身上，这对一个转型中的国家而言是非常重要的进步。

另外一个例子就是2001年由新加坡总理吴作栋推行的新新加坡股票（NSS），该股票于次年面向新加坡全体居民公开发行。新新加坡股票一直持续到2007年，发行总额最高达到了27亿美元，其不仅保障3%的保底利息收入，而且根据新加坡的经济增长速率支付红利。尽管这种股票与本章讨论的宏观证券的性质类似，但是它无法交易，所以也就无法揭示国民收入所有权的市场价格。由于无法向外国人出售这些股票，所以它也无法帮助新加坡人处置整个国家的综合风险。在没有外国人分摊新加坡经济发展风险的情况下，这些风险仍然由新加坡居民承担。

新新加坡股票在发行时更青睐低收入人群，发行该股票一方面是为了缩小收入差距，另一方面是希望通过这种设计让低收入人群也能分享国家的经济成就，从而进一步培养他们对国家经济的归属感，鼓励他们更多地参与国家经济建设。尽管这项措施确实让新加坡的低收入者对本国经济产生了更强的参与感，但是从风险管理的角度出发，如果政府允许他们向外国人出售这种股票的话，他们面临的风险就转嫁给了持有多元化投资组合的外国人。新加坡政府完全可以在不让居

民承担更多风险的前提下，以象征性的手段增强居民的归属感和参与感，这与第8章中讨论过的生计保险和员工持股计划综合考虑的例子有异曲同工之处。

宏观市场的第三个例子是2002年由高盛在美国、由德意志银行在欧洲共同推出的经济衍生品市场，他们利用Longitude公司开发的派利分成法集合竞价系统，将非农就业人口、零售业销售额和消费者信心指数等宏观经济变量集合起来，变成人工合成的期权进行交易。这些短期期权并没有和国家的经济增速绑定在一起，但是他们选择的宏观经济变量却和经济增速有直接联系。

以上列举的这些新进展与我在1992年提出的宏观市场理念有很多相似之处，但还不是我理想中的最终模式。它们对于国民收入风险如何分摊确实产生一定的影响，但是它们还不能像股市分散上市公司利润风险那样分散国民收入的风险。我们需要的宏观市场应该是一个所有人都能参与的市场，并且市场中应该有充足的交易活动保障流动性，因此参与市场交易的人才能根据市场价格进行大量买卖。我们需要的也是一个纯净的市场、一个交易概念上简洁明快的所有权的市场，而不是各种所有权的大杂烩。我们需要的还是一个长期持续的市场、一个像股市那样可以同时代表近期和远期所有权的市场。这样的话，宏观市场就能发挥为国民收入所有权“询价”的功能，我们能够每天都看到国民收入所有权的价值，而不是一些非常规附带权证的债券的价值。

未来，我们应该开发一些创设宏观市场的通用办法，不用总是依赖一个国家的政府或大型机构发行债券或股份。依赖政府或大型机构发行债券，其中主要的问题是债券的供应量完全取决于政府或为数不多的几家机构的决策。宏观市场的主要功能是帮助所有人对冲风险，所以任何希望发行宏观证券的人都应该具备发行证券的能力。

我在《宏观市场》一书中设想过一个被称为“永久期货”的产品，应该能达成这个目标。这种期货与目前在芝加哥期货交易所和其他期货交易所交易的期货合约类似，不同之处在于前者没有到期日。[8] 永久期货的市场价格应该与本章中所讨论的宏观证券的价格一致。但是永久期货存在一个问题，那就是它们在本质上是期货，而不是证券。大多数人对期货不熟悉，也不愿意处理追加保证金和补仓等问题。

我和生意伙伴阿兰·韦斯就这些问题进行过深入的讨论，1997年的一天早上，他突发奇想，在电话里向我阐述了如何创设供应量自动增长的普通证券以及具有天然需求量的合同。以他的理念为基础，我们一同开发出一个受专利保护的新工具。1999年，我们为这些宏观证券申请并获得了美国专利（现在已受国际专利的保护）。用最简单的话来讲，宏观证券（由证券交易所或其他机构）按照需求自动发行和赎回，但是发行或赎回都只能配对进行，一对宏观证券包含一只“上行宏观证券”，这只证券的价格随着指数上行而上行，另一只则是“下行宏观证券”，也就是价格随指数上行而下跌。尽管宏观证券的发行和赎回只能配对进行，但是发行之后，上行和下行这两只证券可以分开出售，每只都能在市场中询到自己的价格。一对宏观证券中的任何一只都根据一个特定的经济指数（比如国内生产总值）在两者的账户进行分配之后形成自己的一套现金账户，每只宏观证券就按照现金账户总额的利息支付红利。

假设当参照指数为100时，我们发行了一对价格为200美元的宏观证券，那么上行证券的账户中最初有100美元，下行证券的账户初始额也是100美元。如果指数上涨到102，那么证券托管人就要从下行证券的账户里拿出2美元放入另一账户，所以上行证券的账户余额与指数保持一致，为102美元，下行证券的账户就只剩下98美元。这种做法最终形成的结果是，上行证券支付的红利越来越高，而下行证券支付的红利越来越低。以此推算，指数上涨越多，持有上行证券的人获得的红

利越多。由于现金账户的余额越来越多，投资者可以从上行证券那里预期获得更高的收益，他们就会在分配更高的红利之前再次推高做多证券的价格。由于人们对信息的反应很快，所以这种价格波动将非常剧烈，与股票价格的表现类似。

如果指数下跌到97，那么证券托管人就要从下行证券的现金账户里拿出3美元放入上行证券账户，上行证券的现金账户余额变成103美元。每只证券的红利要据此做出调整。在预期分红的驱策下，投资者应该迅速打压上行证券的价格，而拉升下行证券的价格。

证券托管人随时可以周转资金，因为就是简单地在两个账户间转移一定的数额。支付完红利后，两个账户余额的总额应该总是等于200美元。除此之外，由于支付完股息之后账户余额维持在200美元，所以托管人可以成对地赎回证券。

资金划转和股息的支付保证了上行证券总是代表着对基准指数的长期所有权，就如同股票代表了对公司收益的所有权一样。所以随着人们对指数上涨或下跌的预期不同，上行证券的价格波动应该呈现和股票价格一样的形态。这种价格波动不会总是在指数波动后才产生，而有可能受人们对指数走势的预期影响而发生。由于某些指数的走向很大程度上可以被准确预期，比如国内生产总值，所以很有必要强调前面提到的这种联系。如果有大量投资者能够以低廉的成本参与宏观证券的市场交易，那么就不容易准确预判宏观证券的市场价格。宏观证券的价格从一定意义上讲反映了基准指数的现时价值。

宏观证券的红利与基准指数的价值绑定在一起，上行证券实际上就是对指数价值的无限期所有权，而股票实际上是对上市公司利润的无限期所有权代表，所以二者有很大的相似性。在均衡状态下，上行证券的价格应该等于指数所代表的现金流所有权的市场估值。而下行证券的价格与上行证券完全背道而驰，两者现金账的总和永远是恒定的，在我们举的例子里就是200美元。想对基准指数进行投资的人可以

投资上行证券，而希望保护自己不受与基准指数相关的既有风险危害的人可以投资下行证券。

宏观证券相对于永久期货的优势在于其证券的本质，也就是可以在股票交易所中进行交易。已经暴露在风险下的投资者可以购买下行宏观证券，由此促动一个现金流对冲自己的风险，他们可以在自己的投资组合中长期持有这种证券，由此获取一种防范风险的手段，也在心理上得到安慰。他们不用像买卖期货那样补仓，甚至在很长一段时间内都不用买卖证券。所以，宏观证券为人们提供了一种简单易用的管理大型风险的手段。

当有一个做多一个做空的等价买单出现时，就自动生成一对宏观证券，而当出现一个做多一个做空的等价卖单时，就自动清算一对宏观证券。这种方式与交易型开放式指数基金采用的交易方式类似，是1993年由美国证券交易所在标准普尔存托凭证（SPDR）的基础上开发出来的，现在有无数安硕产品在使用同样的交易方式。宏观证券在一定程度上与“保障型超级股”和“收入和结余超级股”有类似的形态，但是其推出的动机完全不同，后面的两种产品是LOR公司开发的，曾在芝加哥期权交易所和美国证券交易所的共同推动下，在1992年之后的一段时间内作为期权交易过。

就宏观证券本身而言，与永久期货一样，每个持有与基准指数保持正向联系股份的经济体（个人、企业或政府）都有一个持有反向联系股份的主体（个人、企业或政府）。换句话说，有一个做多的，就一定有一个做空的。在理想状态下，做空的人（比如前面提到过的保加利亚人）是承担着某个指数（比如保加利亚国民收入或国内生产总值指数）内生风险的人，而做多的则是全世界范围内的投资者。在这个前提下，宏观市场就能发挥其管理风险的功能。我们能在国内生产总值以外的指数基础上推广宏观证券：可以用能源消耗、医疗成本、教育成本以及其他影响个人经济状况的成本作为基准。因此，普通人

也就能通过重新配置投资组合保护自己不受经济波动的影响。但是，以国内生产总值为基准仍然是最重要的应用方式之一，因为国内生产总值能够全面地反映经济风险。

宏观市场与善恶公正

在本书的引言部分，我提到了罗尔斯的分配正义论，也就是可以将收入分配是否公正作为一种风险管理问题进行讨论。从这个角度看，宏观市场是以金融的手段推动公正的进步。

2000年，英国出现了千禧年国际债务减免行动，摇滚歌星Bono以及经济学家杰弗里·萨克斯和劳伦斯·萨默斯等人成为该行动的领军人物，他们的主要目的就是追求经济公正。该行动提出的一个诉求就是要求各国政府达成国际协议，减免经济受困的发展中国家的外债。Bono本人通过与国家元首以及宗教领袖面谈的方式大力推进这一行动。

当然，人道主义的诉求是人们发起这一行动的直接原因；一些经济已经完全崩溃的国家正在承受恶劣的后果。但是在目前这个阶段减免它们的债务必然给贷款人造成损失，必然引发我们对未来发展的担忧。如果贷款人都认为以后还会再次出现这种国际间的协议，直接减免这些受困国家的债务，那么他们继续放款的意愿还会存在吗？

未来，避免再次陷入这种两难境地的最好措施就是在最初的债务合同中拟定减免的前提条款。经济受困的国家将自动获得债务减免，但这意味着其当初的还款计划必须用某种方式与其国内生产总值挂钩，就像前文提到的保加利亚处理国债的措施一样。这也是宏观市场必须保证达成的目标之一。

这类行动项目并非社会福利，而是一种风险管理方式。这个市场将某种经济运行的不良结局以可见的价格展示出来。世界各地的投资者完全有能力处置保加利亚或其他任何国家的经济风险，其手段就是将这些风险分散到多元化配置的投资组合中去。从实际效果看，宏观市场可以给受困国家提供人道主义救援，这与千禧年国际债务减免行动的诉求是一致的。除此之外，其可行性更高。相比之下，千禧年国际债务减免行动虽然得到了某些政府的善意的口头声明，但是并没有获得多少实质的成效。

为全世界创设的市场

假设每个国家都有可以交易国民生产总值所有权的宏观市场，那么理论上我们就可以把这些市场上的证券合并到一个巨无霸式的投资组合当中，这个组合就代表了对全世界所有有价值的事物的所有权。由于国内生产总值在理论上丈量了一个国家的全部收入（允许存在贬值产生的减项），那么这个投资组合就应该代表了全世界所有有经济意义的事物。它将成为终极投资组合，一种依靠现有手段无法构建的超级多元化的投资组合。这也是金融理论家们共同的梦想，代表着现在只存在于金融理论教科书里的“市场组合”或“世界组合”这样抽象的概念。

我和同事斯蒂法诺·阿萨纳索里利斯曾共同提出，建设这种全球性的市场不一定要等到世界上所有国家都具备自己的市场。实际上，我们或许可以先建成一个全球性的市场、一种世界股票，先于其他任何单个宏观市场。建设这个市场所要做的事情就是创设一个以当今世界所有国家的国内生产总值的所有权为交易对象的宏观市场。创设这种市场现在完全可行，因为国际货币基金组织已经定期发布全球各国的国内生产总值数据，以及世界经济走势预测报告。

世界股票价格上下波动将反映出我们拥有的所有事物的价值变动，只会因我们测算国民收入的方式的准确度而受一定的制约。如果说国民收入反映了所有种类的收入，那么在这个世界市场上形成的资金流动就是这个星球所承担的风险的总和。

有人或许会认为，建设一个所有人都承担风险的交易市场没有用，因为我们已经直接暴露在这种风险之下。但是在现实中，我们每个人暴露在世界风险下的程度不一样，而且每个人体验风险的方式也不一样，所以这个市场还是能够发挥作用。

如果真的存在这样一个反映所有人收入总和的市场，那么市场交易对象的价格在一段时间内的波动就是我们对未来所有事物发展前景预期的反映。市场价格也将反映出全球性事件的冲击力，比如，科技革新，新型能源投入使用，世界人口数量、受教育程度和医疗保障程度的变化，以及类似全球气候变暖这样的环境冲击。这个市场中的价格将被视为最能反映所有价格内涵的指标。

目前这个市场的市值（即市场融资额）应该以万亿美元为单位计算。读者们应该知道，我们的金融市场还从来没有出现过这种体量级的交易对象。

为其他类型收入所有权创设的市场

我们前文提到的针对综合国民收入的风险管理合同被限定在以国内生产总值为基准这个前提下，或者最多也只能用国内生产总值的衍生数据做基准，主要原因是国别国内生产总值的统计数据目前已经传播得较为广泛。历史的积累和民众的熟悉程度已经足够让大多数人接受专门针对这些问题拟定的风险管理合同。但是国内生产总值并不是丈量经济福利的完美指标。举例来讲，一个国家因可能遭受大型自然

灾害而必须开展很多修缮工作，或者说一个国家参与战争，而导致更多人付出更多劳动，这些情况都可能在短期内使一个国家的国内生产总值急剧增长。我们并不希望一个国家的民众在这种虚假的繁荣之下，仍然按照某种风险管理合同向外国人支付更多的补偿。

1972年，威廉·诺德豪斯和詹姆斯·托宾共同开发了另一种丈量方式，被称为“经济福利尺度”（MEW），他们的数据基准被称为国民收入和产品账户余额，这个基准中包含了国内生产总值，同时也包含了许多变量，从而使其成为一个能够有效丈量可持续消费的指标。举例来讲，在编制经济福利尺度时，诺德豪斯和托宾对国内生产总值的算法进行了修正，除去了军费开支，因为这种开支虽然使国内生产实现增值，但是从直接意义上却并不会增加人民的福利。他们加入了消费耐用品带来的收入，并且根据人们越来越喜欢的休闲活动产生的收入对国内生产总值进行了修正。他们还把城镇化进程和自然资源消耗产生的负面影响也纳入了修正范围。

类似经济福利尺度这样的指标之所以没有吸引人们的广泛关注，主要是因为还没有任何风险管理合同以它为基准。人们对其缺乏兴趣的另一个原因是，诺德豪斯和托宾所验证的例子中，这个新指标的年化增长率与其同时期的国内生产总值相比并没有显著区别。但从风险管理的角度考虑，我们仍然需要考虑类似经济福利尺度这样的概念推动的进步，未来某个时候，这个指标的增长速率可能与国内生产总值产生巨大差异。我们还需要在此类测算方法方面进行更多研究，开发同类测算指标都必须具备明确的目标，必须分辨国内生产总值发生的显著变化，从而避免由于个人意见的主观性而影响其准确度。

根据职业不同而创设的收入所有权市场

在其1971年发表的经典研究理论中，劳动经济学家理查德·弗里德曼指出，不同职业的收入水平有时会经过漫长的周期演变，其背后的影响力是一种被称为“蛛网”的信息反馈循环（取这个名字主要是因为初级经济学的教授们通常用这种形式的图表展示供求关系）。蛛网循环的运作机制是这样的：当某个职业的工作者获取的薪酬连续多年处于较高水平时，有更多的年轻人会有针对性地培养自己与该职业相关的技能，期望日后也从事相关工作。多年之后，当这些年轻人完成学业后，新的求职人数将远远超过这个职业所能提供的职位数量，因此职业薪酬水平下降。在这个时点上，刚刚开始接受培训的年轻人在得知该职业薪酬水平降低的前提下，转而考虑从事其他职业的工作。因此，锻炼该职业相关技能的年轻人越来越少，经过一段时间之后，这个职业又会出现从业人员短缺的现象，职业薪酬水平再一次提升，由此新的循环再次启动。当然，我们对劳动力市场的记录并非总是如此精确，所以这种周期也并非一成不变，不过某些劳动力市场确实会交替出现繁荣时期和萧条时期。

鉴于这些问题的存在，按照职业不同区分收入水平就变成一种比较重要的收入分类方式，而且可以按照这种分类方式为其创设长期存在的所有权交易市场。这些市场能够为个人提供重要的风险管理机制，而且参照目前可用的职业信息测算数据，比如美国劳动统计局发布的数据就能够建立这样的市场。以医生的职业收入所有权为例，如果按照过去几十年的发展趋势推测，那么最近一段时间美国境内医生的收入实际上在下降。如果零售机构，比如推出生计保险产品的保险公司能够代表医生们在这些市场中维持一定的头寸（发行证券而不是购买证券），他们就应该至少能在一定程度上为医生提供保障。另外，医学院也可以在这些市场上进行投资，从而也就可以为他们的学生提供生计保险。医疗协会也可以利用从宏观市场上获得的保险产品，为医生们提供保障。最近几年，美国申请医学高等学位的学生人数大幅下降，这一方面折射出医生收入下降的现实，另一方面反映出人们对医生收入前景不确定性的担忧。医学院入学申请数量的下降还

有可能成为未来医生生活质量整体下降的先兆。如果说入学申请的减少完全由于人们对医疗行业未来发展不确定性的担忧，那么对冲这种风险的能力就可以间接改善医疗服务的质量。

为职业收入创设的市场也能够反映出未来对某个职业的需求量，这个信息对那些正在规划自己职业道路的人有帮助和引导的作用。例如，那些考虑从事医疗职业的人或许就能通过当天医生收入所有权的市场价格，推算出20年之后医生收入水平的市场价值。

只要宏观市场能够有效运行，那么从其市场价格折射出的信息就比我们现在已经掌握的任何类别的信息都更有价值。美国劳工部在其网站上发布《职业前景手册》，其功能就是向个人提供关于不同职业发展的前景建议。该做法的初衷是好的，他们希望借助这种手段引导劳动力流向需求最旺盛的领域，同时预防人们选错了学习或培训的专业。不幸的是，这个网站在帮助人们选择职业方面发挥的作用并不大。

这个网站面临的一个主要问题是，其提供的信息是根据既往的增长速率，按照广义的职业分类，推测得出职业平均增长速率。这对于那些从事细分职业的人来说没有多大作用：广义职业分类的职业增长速率与特定职业长期收入增长预期并没有太大的联系。不管劳工部的官员本意如何，他们仍然无法预测未来10年细分职业的发展前景。对于正在规划职业道路的人而言，通过长期所有权证券的市场价格反映的细分职业的细分收入状况，能给他们提供更多的指导，而且这种功能在未来肯定能够实现。如果说未来的年轻人真的依赖这种市场对冲其预期的职业潜在风险，那么这个市场的证券价格应该折射出这些年轻人选择特定职业的真实动机和职业发展规划，这样才能打破理查德·弗里德曼所描述的蛛网式循环。[9]

根据收入水平和个人情况创设的收入所有权市场

按照劳动者收入水平进行收入分类是另一种创设收入所有权宏观市场的基准，因为任何人面对的重要风险都可能影响他们的薪酬水平。劳动者收入水平可以作为无法观测到的劳动者特质的代言者，这些特质对普通人而言都具有一定的市场价值。具备相同特质的人都在寻找最适合自己的工作，可能最后找到不同的工作，但可能收入水平相当，所以说用收入水平衡量个人特质或许是现有的最好方式，当然这种分类方式也有可能存在错误。

无论高收入人群还是低收入人群，都可以利用这些市场预防自己经济地位下滑的风险。当能够在这些市场里对冲自己的收入风险时，大家就能更好地计划如何消费，那时做出的决定比现在这样无保障地消费肯定更好。人们出于谨慎而储蓄的意愿会降低，人们可以为了自己的未来更加自由地支配资金，比如增加教育或其他提高自身能力的投资，这些投资都没有流动性，也不可能在经济拮据时随时变现。

当我们拥有更好的记录个人特质和收入水平的数据库后，我们就能够按照特质不同的人获取的不同收入创设宏观市场。假设以后的个人身份验证系统和数据库不仅包括个人背景和技能描述，还包括他们的基因特质，而且功能方面也会越来越复杂，那么人们就会逐步学会以这些特质作为区分风险的基准类别。正如第8章所讨论的，我们很可能限制此类数据库的可用范围，但在假设我们能对其进行充分利用的前提下，按照个人特质划分的收入所有权宏观市场就能够发挥实际作用。

为房地产创设的流动性市场

普通人一生中面临的另一个重大不确定性就是自己的住房或许经过一段时间的通货膨胀之后会贬值，或者至少无法保值。人们通过借贷的方式购买住房，这无疑是将自己放置在一个有风险的投资当中，房价哪怕只下跌10%，就有可能使他们的首付款成为泡影，彻底摧毁他们拥有的住房权益。

目前还没有一个具备流动性的、以单一国家的房地产为交易对象的国际市场。一个国家的别墅、公寓或者单元房都只能在本地住房所有者之间进行交易，还无法在国际市场上交易。我们确实拥有一个体量庞大的抵押贷款交易市场，但是这个市场上交易的是债权，而不是房地产本身。这种市场的缺失代表着我们现在的社会缺乏一种重要的风险分摊机制。但是所有这些宏观市场都能够被创设出来。

回顾过去，单一家庭的住房价格既出现过上涨也经历过下跌，任何一种波动都会严重影响价格。美国东海岸和西海岸房地产价格大涨的年份大概是20世纪80年代，但随后就经历了下跌。在后续的下跌过程中，洛杉矶的单一家庭住房价格下跌超过25%，波士顿的价格下跌超过15%。根据通胀程度修正之后，洛杉矶的实际下跌超过40%，波士顿的下跌也超过了30%。

我们能够在一定程度上预测单一家庭住房价格的波动。因为交易单一家庭住房的成本较高，许多投机者都不会妄图通过大量倒卖住房获利，所以这个交易市场中的价格不会出现像股市那样几乎无法预测的价格变动。实际上，我与他人合创的凯斯－席勒－韦斯公司就一直发布美国主要城市的单一家庭住房价格预测数据，我们在《华尔街日报》上的“记录卡”专栏发布这些数据，现在看来，我们对未来一年内单一家庭住房价格变动的预测至少有一半是准确的。

我们可以以住房价格指数为基准，为特定城市的单一家庭住房创设期货市场。凯斯－席勒－韦斯公司于1990年发起倡议，推动建设单一家庭住房期货市场，而且成功说服了芝加哥商品交易所，促使其于

1993年发表声明，宣告其有意参与建设不同城市的单一家庭住房期货市场。但是他们担心这种市场无法取得成功，所以最终他们改变了主意，这些理念也未能付诸实践。与此同时，伦敦期货期权交易所尝试了在英国创设单一家庭住房期货和商业地产期货，但是他们的努力最终失败了。从那以后，伦敦的城市指数和IG指数这两家投资公司也曾尝试创建单一家庭住房期货和商业地产期货市场。安然在破产前也曾试图为美国的商业地产创建期货市场。2002年，美国的先进电子金融科技公司曾宣布要推出针对民用和商用地产的期货。迄今为止，这些试图启动此类期货市场的努力都未取得显著的成功，但我们仍在不断鼓励期货交易所将此类合约挂牌交易。

回想起来，1993年我们和芝加哥商品交易所合作时，应该倡议为单一家庭住房创设更长远的市场，城市指数公司当时推出的期货合约年限仅一年，我们设计的产品应该突破这种时间限制。为房地产创建短期期货市场可能不会像我们想象中运行得那么好，因为这些资产的价格即便在产品约定时限外也很容易被测算出来。鉴于这个市场交易对象的超低流动性，以永久期货或宏观证券交易单一家庭住房价格风险或许才是上策。

对既有思维框架的重塑

目前，我们几乎还没有任何成型的交易广义收入远期所有权的市场，现存的仅是对上市公司利润这样狭义收入所有权的交易市场。因此，人们无法得知按照其他分类方式界定的收入的远期所有权的价格，也就无法了解这些所有权的波动性。如果人们无法从市场价格中认识到这种波动性，那么它们就会保持无形无相。

当人们通过宏观市场实际观察到国内生产总值所有权的价格之后，他们就能够对远期运行情况有所了解，从微小的经济起伏中摆脱

出来，也就不再像现在这样过度沉溺于这些不太重要的现象。他们将看到经济远期价值的剧烈起伏，其既预示未来也折射当下，而这种远期价值才是真正影响经济福利的因素。数百年前，股市的诞生让我们关于上市公司利润的思维框架发生了重大变化，现在这种对思维框架的重塑也必然创造出新的参照点，也会使人们的注意力集中于新的要点。我们现在预测国内生产总值宏观市场证券的价值会发生剧烈波动，其可能给人们的思维框架造成的影响是，人们将意识到个人承担的生计风险如何汇集成影响整个国家的重大风险。

如果真的出现一个依据住房价格指数建成的流动性市场，那么人们就可以看清市场上交易的单一家庭住房所有权的市场价格，单一家庭住房也就不再像现在这样静止不可流动。未来市场上出售的住房的售价或许都会和这个流动性市场上的价格挂钩。

当然，这种对人们思维框架的重塑也有其负面影响：当人们过度专注于宏观市场价格时，他们完全可能产生对宏观市场价格的投机心理，因此宏观市场也会出现投机性泡沫，就如同现在股票市场时常出现的情况。

具备完善宏观市场体系后的世界

最近几十年，世界各地的人都在不断地、系统地搜集、分析和梳理基础数据，这使得建设宏观市场的可能性越来越大。宏观市场的出现将是世界经济取得的又一项里程碑式的成就。他们使人类拥有的最大量的财富成为可交易对象，并为这些对象赋予市场价格，也使得在全球范围内进行风险管理成为可能。

如果未来某一天我们拥有了健全的宏观市场，那么我们就能用它做很多事。现在我们只有几只附带国内生产总值权证的债券，以后世

界各国政府发行的债券都将与发行国的国民收入指数挂钩。宏观市场也能帮助保险公司对冲承保带来的风险，从而鼓励他们更多地为人们提供生计保险。人们可以签订重大国际风险分摊协议，从而有效地将国别风险或职业风险置换成多元化投资组合的风险。住房所有者或抵押贷款贷款人将能够在特定城市的市场对冲房地产风险，住房权益承保人也可以利用市场给住房所有者提供保险。世界的整体风险可能是维持不变的，但是个人承担的风险将大幅降低。

---

[7] 股票市场分红或者股票投资收益与各国面对的风险并没有很好的关联关系，所以也无法通过股票市场对冲这些风险。

[8] 永久期货与目前按照指数价格清算的期货合约非常相似，只不过前者的每日清算公式不同，而且没有到期日。每天，空方向多方支付当日期货市场清算价格的差额，外加某项另类参照资产当日指数价格与前一交易日清算价格的差额。另类参照资产可以是无风险的政府债券。我在《宏观市场》一书中提出，在使用永久期货时，空方实际上是用收入指数的远期收益风险交换了另类参照资产的收益。

[9] 市场活动会导致价格波动，还会出现繁荣与崩溃等极端状态，这些都会影响市场价格所能容纳的信息，这些特殊情况与信息本身无关，也不能说明市场上的人对信息做出过度反应。不过这些事件并不会使价格的信息揭示作用彻底丧失。

第10章
收入挂钩型贷款：摆脱经济困境和破产风险的工具

在信息技术如此发达的时代，仍然让借款人按照传统惯例承担固定的名义利率是一种完全不合情理的做法。这套旧制度应对收入不确定性的方法就是让金融问题不断累积，直到处于临界点时才集中爆发，这种制度有时导致人们陷入极大的困境，借款人虽然可以通过破产手续获得一定的经济援助，但是不得不遭受尊严上的巨大伤害。比这个制度好得多的处置办法是，根据借款人的新经济地位不断调整其债务。通过适当的设计，任何标准的或常见的用于购买住房、装修、交学费、购买生计保险或其他风险管理工具的贷款都可以具备这样的功能，甚至企业贷款和政府贷款也能具备同样的功能。

当代金融让人们通过多种新型宏观市场处置重大风险，它同样能催生更新更好的贷款方式。银行和抵押贷款发起人这样的放款方以后所做的长期贷款，其还款方式将与总收入挂钩，或者与因人而异或因公司而异的收入挂钩，或者与两种收入都挂钩。关联的收入越高，还款的本金和利息越高。这种类型的贷款实际上对借款人来说具有风险管理的功能，还款方案能够自动削弱借款人收入波动产生的影响。如果这样一份贷款持续时间较长，那么其发挥的风险管理作用将是非常充分的，能够在很大程度上保障一个人不会破产。

这个理念可以追溯到1962年米尔顿·弗里德曼在《资本主义与自由》一书中讨论教育贷款时提出的概念，他将常见的教育贷款融资方

式与商业机构在股票市场中的融资方式进行类比。“在教育领域‘购买’一股就等同于购买一个人未来赚钱的能力；提前借给他培训所需的费用，日后都要根据承诺从他未来的收入中逐步扣除还给贷款人。”

弗里德曼并没有为推广这种新的教育贷款发起什么宣传活动，他只是把它当作一个“有意思的”猜想介绍给公众。他认为这个概念很有可能遭遇“民众不理智的批判”，并且要真正运行这种贷款成本过于高昂。

尽管这种贷款合同对借贷双方都有潜在的好处，但其至今未能成为常规合同的主要原因在于运行成本太高，因为人们可以在不同的地方生活甚至旅居，要准确搜集他们的收入信息很难，长期维持这种状态更是难上加难。

时至今日，没有任何理由引发民众不理智地批判这种贷款，也没有任何理由限定这种贷款仅用于支付教育费用，更没有理由限制个人享有这种贷款——企业和政府也可以进行类似的借款。随着新型信息技术的发展，弗里德曼哀叹的运行成本将大幅降低。在新型信息技术（特别是本书第四部分介绍的全球风险信息数据库）的支持下，运行这些贷款将变得更加简单。电子数据库可以让我们简便地管理账户，处理转账支付，而且身份验证系统也能便捷地追踪人们所处位置的变化。这些创新都在大规模地消除障碍。推出收入挂钩型贷款的时机已经成熟。

将收入挂钩型贷款与收入指数绑定

按照我们在第8章分析生计保险时所用的原则推论，弗里德曼提出的原始概念应该进一步改进，也就是说这种贷款的还款计划不应该与

单一个人（或单一家庭、单一企业、单一国家政府）的收入挂钩，而是应该与同类总收入以及承担同样还款计划的主体的平均收入指数挂钩。进行这种挂钩可以减少个人贷款业务出现的道德危害，如果仅与个人的收入挂钩，这个人可以故意减少工作甚至提前退休，以此降低其应还款额。还有一种情况就是，人们在选择工作时常有选择偏见，那些选择从事低要求、低收入工作的人自然会倾向于仅与自己收入挂钩的贷款。

对个人收入挂钩型贷款的定义与我们已经熟知的各类贷款不同。贷款人吸引借款人的手段不是降低贷款利率，而是按照新的计算方法得出的未来还款额占借款人收入的多大比例。举例来讲，假设琼斯一家要借30年期20万美元，他们找到三个贷款人：第一个提供收入挂钩型贷款，还款方式是未来30年每年支付家庭总收入的10%；第二个提供综合性贷款，还款方式是未来30年每年支付家庭总收入的5%，外加与琼斯一家处于同样社会阶层的家庭收入指数的4%；第三个则直接要求按照收入指数的7%偿还贷款。琼斯一家必须决定选择哪一种贷款方式，有的方案还款比例高，但是给借款人提供了更好的风险管理手段，其他方案还款比例低，但是对于其家庭的收入状况而言可能并不合适。贷款与个人收入联系程度越紧密，道德危害出现的概率越高，做这种贷款的成本也就越高。或许仅与个人收入挂钩的贷款引发道德危害的概率过高，而导致这种贷款完全不会出现，但在某些特殊情况下，根据职业和行业的特质，个人无法伪造收入情况，这样的话此类贷款也可以运行，并不会造成过高的道德危害成本。

收入挂钩型贷款需要参照某种收入指数判断借款人是否真的出现收入下降的情况，在其使用的基准参数方面也能体现出贷款的差异性。假设琼斯一家的经济支柱是一位做牙医的家庭成员。一位贷款人可能用全国牙医的收入指数作为基准，另一位贷款人可能用琼斯一家居住城市的医疗人员的收入指数作为基准。这两种指数一种强调收入来源的职业，另一种强调收入来源的区域。琼斯一家就需要考虑自己

是更可能继续从事牙医的工作，还是更有可能迁往别的地方居住，从而决定哪种收入指数更能准确地匹配自家的情况。因此，琼斯一家最有可能做出的选择是，能够在家庭经济支柱的收入状况因市场变化而受到影响时最准确反映这种损失的指数，当然这个市场变化也是这家人自己界定的。

获得贷款的个人可以用这笔钱支付教育费用或购买房屋。金融顾问、雇主或工会都能够为借款人提供经得起考验的金融建议，如果借款人听从这些建议，他们甚至可以用借来的钱购买由宏观证券组成的投资组合，这可以保护他们在全家的收入都出现下降时得到收入方面的保障，他们也可以用借来的钱购买生计保险，从而进一步保护自己免受收入下降或房价下跌的影响。

类似收入挂钩型贷款的金融工具其实已经出现了（我们在下一节会进一步介绍），但是它们数量稀少，而且几乎都不用指数作为衡量所有权变化的基准。如果想要推广这种贷款，私营企业和政府需要共同努力。这些贷款首先需要一份格式化合同，合同内容要围绕现有的个人或企业收入信息，利用特殊的定价理论界定贷款的具体方式。这种金融方案还需要一条坚定的法律原则，申明这些贷款合同对所有个人同等有效，并非只能约束有授信额度的投资者，而且政府也要负责此类合同未来的监管，这样的话，人们就不会质疑这些合同未来的可执行性，未来投资者收回收入挂钩型贷款投资时也不会遇到障碍，并且预防了单一自然人通过不当使用破产法歪曲这种贷款本应发挥的作用。

我们建议政府最好像保护大型消费类产品一样，为大型个人收入挂钩型贷款提供同等保护。应该具备预防个人或家庭滥用巨额贷款的措施，制止他们一次性用光这些钱或者在赌博中输掉所有。目前一些重要的个人债务已经有法律保障，比如助学贷款，这笔钱只能用于教育，而且在美国境内即便个人破产也不能免除。

收入挂钩型贷款的先例

目前市场上已经出现了以个人和企业收入为基础的收入挂钩型贷款，但是在任何一类贷款中，实际可运行的产品数量凤毛麟角。

2000年，瑞士再保险集团新兴市场部和法兴银行为单个企业创设了一种与国内生产总值挂钩的贷款。法国轮胎制造商米其林获得了10亿美元的贷款授信，其贷款的前提条件是，公司产品的主要市场国家国内生产总值增长速度低于阈值。这笔贷款实现的具体形式是给予米其林2012年前提取贷款资金的权力，而提取资金的前提是米其林的主要市场国家国内生产总值增速降到约定的水平。这帮助米其林在承担更少风险的情况下放心地开展业务，因为其主要市场国家的国内生产总值增速折射了米其林自身的收入增速。这笔贷款为市场设立了一个重要的先例，只不过这种形式的企业贷款对目前的企业融资来说还没有多少实际意义。

第9章中讨论过的保加利亚国内生产总值债券或许也能算作收入挂钩型贷款的先例之一，只不过其形式上是可交易的债券，而且借款人是政府而非企业。在这个案例中，和米其林的例子一样，贷款合同的条款明确约定了保加利亚后续的还款义务。

国际货币基金组织的经济学家们最近已经开始研究，是否有可能鼓励发展中国家发行与本国国内生产总值挂钩的债券。其实可以在某个国家出现债务危机的时点推行这种计划，效果将比较明显，因为人们在该时点对债务变化的需求特别明显，拖欠债务的国家比较容易接受这种理念。

耶鲁大学推行的学费延交计划（TPO）使学生们既可以缓交学费，也可以管理个人的收入风险。这项计划最早由詹姆斯·托宾教授发起，1971~1978年，在该计划的支持下，他们录取了需要经济资助的学

生，而向学生们提供学费延交计划的前提是，未来收入较高的学生偿还的学费更高，收入较低的学生偿还的学费更低。所有参与这项计划的学生每借得1 000美元学费，以后每年就要将自己个人收入的0.4%偿还给学校，直到所有同期借贷的学生都还完贷款为止，或还满35年为止，两个时间以先到者为准。因为耶鲁大学的毕业生终其一生都有很强的归属感，所以耶鲁大学有能力与学生签订这样的合同，也相信毕业生们能够履行合同规定的义务。这个计划帮助那些未来收入可能不尽如人意的学生处置了风险。对于那些毕业后收入相对较低的校友来说，这种低息贷款实际上变成了他们享受的一种福利。

这项计划由耶鲁大学经济学院发起，是一种利用当代风险管理手段处置个人收入风险的创新尝试。但是，最近几年这项计划引发了当年参与计划的校友们的强烈反对，耶鲁大学最终于2001年免除了剩余3300名校友的剩余债务。这项计划不失为一个精彩的创新，但是它与其他风险管理体系不能有效整合，没有适当考虑每个人的特定情况，侵犯了校友们对公正的期望。

导致这项计划失败的部分原因是，其执行过程中未能将不同专业的学生日后的收入差异作为考虑因素。推进过程中，这项计划对学生们未来可能从事的职业不做任何形式的区分，因此从其设计理念上就产生了强烈的选择偏见。选择参与该助学计划的学生更多的是类似法学院校友威廉·杰斐逊·克林顿这样的人，他后来成为美国总统，也就是成为公务员，而其预期的收入相对较低。

但是，学费延交计划还是以类似的形态存留了下来，在一定程度上继续执行这种计划的法学院会自动减免一些收入较低的学生的剩余贷款。耶鲁大学法学院于1988年启动了职业选择帮扶计划（COAP），该计划被人们评价为同类项目中覆盖面最广、执行最有效的一个，而且也逐渐成为耶鲁大学法学院的特色之一，在该计划的帮助下，耶鲁大学法学院毕业生中有很大一部分人可以选择从事收入较低但对社会

有关键作用的工作，比如神职或穷人的代言人，它使得学生们不用为了偿还助学贷款而被迫选择高收入的工作。不过我们都应该明白，这个计划并不是为了实现学生们的梦想而给予的资助，本质上，它是一种风险管理工具。

但为什么现存的此类计划仅局限于法学院呢？把这种计划限制在法学院内有助于降低选择偏见出现的概率，因为多数法学院的毕业生都不会为了实现个人理想而选择低收入的工作。比如，法学院学生基本没有去当滑雪教练或艺术家的。

2001年，纽约大学的两名毕业生创设了另一种收入挂钩型助学贷款计划，他们是委肖·加尔加和拉扎·汗。大家可以在他们的网站MyRichUncle.com上了解这种贷款。他们的计划相比耶鲁大学的学费延交计划有很大进步：不同专业的学生承担的贷款利率不同。但现在要判断该计划是否成功还为时过早。

1997年，投资银行家戴维·普曼为富有的艺术家专门创设了一种独特的与未来收入挂钩的贷款计划。他一手操办了以摇滚乐手大卫·鲍伊未来唱片版税为支撑的债券发行。英国保诚保险公司购买了5 500万美元的这种10年期债券，年息7.9%。自此之后，许多艺术家都发行了类似的债券，包括詹姆斯·布朗、罗恩·艾丝利、洛·史都华以及达斯蒂·斯普林菲尔德，尼古拉斯·阿什福德和瓦莱丽·辛普森的歌曲创作团队也发行过债券。

以单一主体的收入作为支撑的债券为数不多，已经发行此类债券的人也时常抱怨发行过程异常艰难。但是如果我们能将这种工具标准化、常规化，并且利用信息技术更有效地验证发行人的收入状况，从而使更多人愿意使用这种工具的话，发行中遇到的困难也许就能迎刃而解。当现代科技成为大众普遍可用的技术时，我们当中任何一个普通人都能像大卫·鲍伊一样对冲自己的风险。

家庭问题

推行个人收入挂钩型贷款面临的一个技术问题是，最基础的经济单位往往不是个人，而是家庭。由于存在离婚、再婚、死亡、新生以及孩子成长、自立等因素，家庭往往具有很大的不稳定性，以家庭为基础经济单位产生的复杂性正是个人收入挂钩型贷款（以及第8章讨论的生计保险）没能成为标准的重要原因之一。

耶鲁大学的学费延交计划失败的部分原因也是受家庭作为基本单位的影响，当然另一部分原因是当时美国执行的所得税税制还比较原始。耶鲁大学的学费延交计划是与个人调整后总收入挂钩的，这个数据是联邦政府税务报表上专门的一项。由于耶鲁大学学费延交计划的执行者没有数据精确定义学费贷款合同，所以他们只能依赖当时已经存在于文档中的数据，也就是个人退税记录。由于大多数已婚夫妇都是合并报税，所以税务报表都是将两人的收入合并计算。耶鲁大学的计划执行者们很难要求毕业生单独计算其个人收入，如果不考虑其配偶的收入，就要进行重新计算，但即便重算，也没有政府机构可以监督这个过程。所以，耶鲁大学的学费延交计划最终产生的效果是对毕业生及其配偶的收入合并计算。由于其配偶很可能从来没有接触过该计划，所以当收到账单时，这家人会感到惊讶和厌恶。

与家庭相关的问题还不仅限于引发人们的厌恶情绪那么简单。如果家庭成员中有一人采用了与其自身收入挂钩的个人贷款，如果他居心不良的话，他随时可以用家庭其他成员的收入取代自己的状况。也就是说，实际借款人可以用家里低收入者的收入证明骗取较低的还款额度，转而从家庭成员身上获得中间的差额。因此，在存在这种道德危害的情况下，对于那些经常变换工作的人就必须收取较高的贷款利率。家里有孕妇时，贷款的还款约定也应该发生相应的变化。收入挂钩型贷款协议最理想的状态就是在一开始就针对婚姻状态、离婚和再

婚等情况列明复杂的条款，综合考虑实际操作和心理影响方面的因素。

理论上讲，这种家庭因素产生的复杂性对于前文提到的大卫·鲍伊发行的债券没有太大影响。鲍伊自己的收入总额较高，容易界定，而且值得下功夫与其配偶的收入分开计算。过去，因为以家庭为基础经济单位而产生的复杂性，使得只有像大卫·鲍伊这样处于极端经济状况的人才能享有收入挂钩型贷款。在数字时代，为收入挂钩型贷款制定的合同可以具有相当的复杂性，而且可以与家庭结构更紧密地联系在一起，这样的话既能防止家庭成员互换收入证明的潜在问题，也创造出风险管理的流动性和机会。

破产法应做相应的调整

政府应该如何处置无法偿还贷款的情况是长期以来一直存在的问题。问题出现的原因之一就是过去我们无法创设收入挂钩型贷款，也就无法给濒临破产的人提供缓冲。

修改破产法将是一项非常复杂的工作。这种法律方面的变更会影响不同的人可能获得的机会，有的人会更有动力工作，而有的人会感到受挫。导致破产的原因很多，政府应该根据破产的具体情况适当调整政策。但是法律不可能无限复杂，不可能涵盖所有的破产情境，所以必须针对破产拟定出简明的原则。幸运的是，电子化时代给人们提供了高效处理信息的能力，无论破产法还是其他法律都可以变得更精细。

美国破产法的演进都源自政府需求，因为美国社会时不时就会爆发全国性金融危机，导致人们陷入经济困境，政府必须对此有所反应，由此也就催生了对破产法的需求和对其改进的需求。过去无法偿

债的人经常会被关到债主的私牢里，这是18世纪以前的做法，后来人们开始分析全国性金融危机，把关注点放在了个人无法掌控的系统性成因方面，所以就逐步打破了原本那种坐私牢的野蛮办法。人们经常能亲眼看到亲戚朋友陷入金融困境，这让大家意识到个人的金融困境并不能说明这个人就应该受穷，更不能说明这个人性格特征有缺陷。社会上关于这些现象的讨论促生了最早的破产法，19世纪早期的破产法其实只是一种缓解危机的暂行办法，但最终变成了社会长期依赖的基本法。在这些法律的援助下，无法偿债的人有办法获得债务的全面减免，能使自己的人生翻开新的篇章。这是以当时的信息技术手段开发出的一项重要风险管理创新，以较为现实可行的方式预防个人经济状况的恶化。但随着信息技术的发展，这些创新的适用性已经发生变化。

收入挂钩型贷款的出现意味着我们需要更改破产法的相关规定。为了保障个人收入挂钩型贷款稳定运行，破产法应该预防或在一定程度上预防因个人破产而免除此类贷款的债务，就像目前的破产法已经规定不因个人破产而免除助学贷款一样。如果不这样做，那么贷款人最初就要把这种法律上的债务免除产生的成本加到贷款利息上，这必然使此类贷款的风险管理功能大打折扣。当贷款合同受法律保护，不因个人破产而免除债务时，一个人理论上可以用自己一生中剩余年份的所有收入作为基础进行贷款，从而也为更有效的风险管理创造了条件。

我们现在已经把破产法当作一种理所应当的存在，其实这并非社会帮助个人应对负面经济遭遇的唯一手段。目前生效的破产法并非人类社会必需的法律。实际上，世界上还有一些国家根本就没有与个人破产相关的法律，在这些国家，人们永远无法逃避自己的债务，人们必须通过别的调节方式应对无法偿债的风险。如果我们能够利用其他形式的风险管理工具，比如本章中讨论的个人收入挂钩型贷款，那么我们对目前通行的破产法的需求也必然降低。

收入挂钩型贷款的重要性和可行性

当今社会对个人、企业或政府发放的收入挂钩型贷款非常罕见，这一现象折射出我们对新型信息技术的利用还很有限。我们不能仅凭收入挂钩型贷款数量少就推断其长期运行存在问题。我相信新型信息技术必然能够快速推动这种贷款在更大的范围内得到运用。

迄今为止，人们在收入挂钩型贷款（面向学生）的推广方面所做的努力没能有效解决道德危害和选择偏见的问题。如果我们能够按照个人特质和职业特质编制较为精细的收入指数，那么就能有效减少这些问题的出现。贷款协议可以和收入指数挂钩，而不是和单一主体的收入挂钩。家庭成员互助以及个人破产引发的复杂性也是需要我们关注的重要问题。如果以上提到的这些抑制个人收入挂钩型贷款发展的问题得以解决，那么人们就可以获得比现在好得多的风险管理手段。

目前出现的收入挂钩型贷款体量都很小，比如助学贷款就只占学费的很小一部分，就仿佛在学生时代留下的纪念品一样。但是收入挂钩型贷款并非只能维持一个较小的规模。如果我们能够建立适当的制度基础和正确的标准，那么这种贷款可以以较大的规模发放。

个人、企业和政府都能够将未来大量的收入用于此类贷款，而且从风险管理的角度考虑也应该这样做。由此，我们提倡的个人收入挂钩型贷款不再是一种陌生的事物，它可能成为挽救生命的工具。举例来讲，如果真的出现本书第1章描述的那种因科技进步而导致大部分人失业的情况，那么曾经采用个人收入挂钩型贷款的人就会发现自己当初做了一个多么明智的选择。

第11章
不平等保险：保障收入分配的公平性

如果我们想要有效管理各种政治和经济事务，那么社会上必须存在一种机制，预防居民之间本已存在的收入不公平问题进一步恶化。未来社会经济发展肯定还会取得更多成果，在穷人和富人之间进行社会财富分配时，我们要及时扼杀任何可能出现的不平等分配的苗头。

我在本章中提出的不平等保险理念指的是，政府应该通过立法，强制规定社会收入差距的上限，起初，这种由法律限定的差距可能与社会中现有的实际差距大致相同，然后再创设一套配套的税收体制预防这种差距进一步扩大。其中的内在机制是，一旦收入不平等现象加剧，那么税制自动变得更激进，从而弥合收入差距。税率的自动调整主要源自于税制的基础设计，也就是通过收税强化并维持不平等的水平，而不是维持一个死板的税率体系。

我在本书中将这个体系称为“保险”，虽然不太准确，但也是为了让人们对其形成正确的认识，了解其作为风险管理工具的本质，并且强调这种体制的诞生并不会强制从富人手中夺走一部分财富。不平等保险并不是一种罗宾汉式的劫富济贫的工具。与其他风险管理工具一样，其关注点在于如何保护所有人不受未来风险的伤害。

如何计算不平等保险应付额

让我先花点儿时间解释一下不平等保险如何运作。这部分的分析专业性较强，但是为了赢得读者对提案的支持，我必须先让大家理解其内涵。如今，世界各国政府都通过立法征收所得税，并发布所得税税率表，任何一个家庭根据自己的收入情况都会被划分到一个特定的赋税等级中去。用最简单的话来讲，不平等保险将用一套完全不同的标准取代所得税税率表。各国政府立法通过的不是所得税税率表，而是应缴税款总额和税后收入不平等水平的上限，其可用的测算不平等程度的经济学手段被称为“税后洛伦兹曲线”。

什么是税后洛伦兹曲线？这是一种分布曲线，其纵轴代表全国所有家庭税后收入总和构成的国民收入，横轴则是人口比例。举例来讲，我们能从某个特殊的洛伦兹曲线中看到，全国最底层的30%的人口仅获取占国民收入10%的税后收入，而最底层的50%的人口仅获取占国民收入30%的税后收入。绘制洛伦兹曲线时，原点的值必须为0（即0人口获取0收入），而制高点的值为100（即100%的人口获取100%的收入），在这两个端点之间的曲线就代表了社会的不平等程度。如果所有家庭税后收入完全一样，那么这条曲线就是一条原点到制高点的直线：最底层30%的人口获得30%的收入，最底层50%的人口获得50%的收入，依此类推。但如果家庭收入不平等，那么连接原点和制高点的曲线将处于这条直线的下方。税后收入不平等程度越高，税后洛伦兹曲线偏离绝对平等直线的距离越远。

基尼系数是一个用来衡量社会不平等程度的指标，其值就等于洛伦兹曲线偏离的程度。通过联合国开发计划署的世界收入不平等情况数据库和世界银行的全球发展指标都能查询到世界各国的预测基尼系数。

在使用不平等保险的社会中，税务机关每年都需要计算纠正基尼系数所需的征税数额，由此缩小实际税后洛伦兹曲线和立法规定的曲线之间的距离。政府每年根据税务机关重新计算的数额发布新的税率

表，人们还像现在一样支付所得税。与以前不同的是政府立法确定的不平等程度、在引入这种立法时公众争议的焦点，以及政府日后不再变更立法的情况下会长期存留下来的制度。不平等保险将改变人们对税制的心理和制度方面的思维框架及其锚点。

为了把这个情况说得更清楚，下面我们一步一步分析，当立法通过税后洛伦兹曲线之后，税务机关如何计算纳税人的税率表。理想状态下，税务机关工作人员要建一张工作表：一张无比巨大的数据表，内涵上百万行数据，表的A列是本年度国内每位居民的税前收入，每个格代表一个家庭。在实际操作中，由于必须在实际纳税前公布税率，所以在制表的过程中只能以去年的收入预测本年的收入。

后续第一步工作是对A列数据进行降序排列，使收入最低的家庭排在前面，而收入高的家庭排在后面。这些收入的总和（也就是国民收入）减去政府决定征收的用作财政支出的税款，剩下的就是税后国民收入。紧邻税前收入的B列应该是税后国民收入在全国家庭之间的分配额度，做完这种分配之后，既符合国家立法通过的税后洛伦兹曲线的要求，也不改变这些家庭的收入排序。要想得到一个家庭的具体税后收入，只需要用税后国民收入乘以这个家庭和高其一个类别的家庭的税后洛伦兹曲线差就可以了。最后的C列就是A列减去B列，也就是每个家庭应该缴纳的税款。而C列数据单独构成表，在经过平稳化调整之后，就会变成本年度的税率表。以后每年都要重复这些步骤，也就使税率表根据不平等程度自动做出调整，即便税法保持不变也没有关系。按年度进行调整的税率有时会非常高，但无论如何，这种调整不可能导致边际税率超过100%。

这种征税的方法改变了有关税制的思维框架及其锚点，看上去似乎和现行的税制没有实质的区别，但这就是推广不平等保险的出发点。在这种税制成为现实之初，大多数人在纳税时可能还体会不到任何实质性的差别。如果立法通过的税后洛伦兹曲线与推出不平等保险

前的社会现实非常接近，那么我们即时承担的税率不会有太大变化。但是这种体系能够防止不平等程度进一步加深，这对全世界都有重要的意义。

不平等保险从设计结构上讲就关注所有阶层的人的收入平等状况，而非如同平时人们关于不平等现象的讨论那样过度关注反贫困。看上去许多日常关于不平等现象的讨论都没有关注过一个国家的大部分人口都可能处于贫困线附近这个问题。这种可能性令人坐立不安。从风险管理的角度出发，避免绝对的贫困非常重要，但是在较高收入阶层中预防差距的无限扩大也同等重要。

我们通过对税率表的模拟推算看到，如果未来几十年收入不平等程度继续加深，税率将发生相应的改变，我们也看到了不平等保险最终将促使税率自动发生剧烈变化，这对任何收入水平的人都是一样的，这种剧烈的变化是政府这样直接拟定税率的立法者无法想象的。我们应该现在就创设不平等保险，从而修正当前的不平等程度，这也使得未来大规模调整税收体制有更高的概率变成现实。但以目前我们的生活水平而言，这并不是什么激进的倡议，因为它会保持与目前类似的不平等程度。

为什么要创设不平等保险

大多数发达国家的大部分民众都把现在社会已经形成的不平等现象视为理所应当的，如果这种不平等差距进一步拉大，那一定会有许多人持怀疑态度。我们当中大多数人都接受了比尔·盖茨是富翁中的富翁，但是我们很难接受社会经济的变迁使比尔·盖茨的财富增加1000倍，或者出现1 000个和他同样富有的人，而剩下的我们这些平民都生活在相对而言的贫困当中。

我们在第3章中已经分析过，科技进步或其他我们无法掌控的因素可能导致收入分配剧烈变化，一旦大家都明白了这种可能性，我们就会尽最大的努力预防其出现。我们的社会经济不断受到新技术的冲击，在这样一个自由市场中，个人所能获得的收入最终与其对社会的整体贡献成正比。从罗尔斯的原始观点出发，个人承受的这种科技冲击对个人或社会都没有好处。这种变迁没有丝毫天然公正的因子。有时，人们承受的收入损失与个人付出的努力、个人的天赋或个人的社会责任都毫无关系。这些冲击使人们的梦想破碎，情感遭受创伤。

信息技术和机器人技术的快速进步，以及我在第4章中介绍过的“四十大盗”里的任何一项，都有可能在未来造成收入不平等问题的恶化。如果不平等程度随着时间的推移逐步加深，那么社会上必然出现仇富的人群，也必然导致整个社会格局改变。这些冲击可能给我们的生活造成极大的混乱。

但同样的经济因素也有可能改善未来的收入分配格局。我们需要理解的核心事实并非不平等程度会加深，而是我们的未来充满了不确定性。我们可以通过金融手段应对这些不确定性，这才是我强调的核心。

在自由经济社会中，一定程度的不平等是不可避免的。正如我在前面已经强调过的那样，有些人天生就喜欢更努力地工作，赚更多的钱；有些工作是大家都不愿意做的，所以做这些工作的人就因为这种工作特征而获得更多补偿。除此之外，追求更高的收入，充分利用自己的天赋，接受追求高收入过程中的风险，这些都是人生历程中探险式的经历。但是，如果出现与前面提到的这些因素毫不相干的收入分配不平等性加剧的情况，我们就要将其当作一种重大风险进行管理。最明智的做法就是先发制人——在最坏的情况出现前采取行动。将不平等保险制度化并不需要太高的成本，而且只要以后的不平等程度不

再加深，那么就不会给任何人带来损失。但是在不平等现象真的走向恶化时，它将能够为我们提供巨大的福利。

基本概念的衍生形态

不平等保险的基本概念当中包含一个核心，可以衍生出几种重要的形态。第一种就是把政府转移支付和税收一起考虑，这样民众从政府那里获得的福利收入也被涵盖在关于不平等现象的讨论当中。第二种是结合人口年龄分布的变化进行考虑。例如，通常我们并不希望看到政府通过转移支付弥合社会不平等，仅以人口年龄分布的变化为基础，或者我们希望针对家庭规模的变化趋势做出调整。第三种是让政府转移支付根据社会人口不同群体实际需求的可见变化进行调整。例如，这种计划可以允许将医疗支出排除在计算基准之外。第四种是通过立法保证当收入分配机制向更平等的方向发展时，社会能允许这种趋势自然发展，不平等保险不会把这种自然向好的发展趋势扭转回原来的水平。第五种是设置边际税率的上限，避免边际税率向100%靠近，这种高税率会抑制人们工作的热情，我们将在下面的章节中继续讨论这个问题。

仅以年度收入界定不平等保险是不准确的，这恰好是目前税收体制存在的问题，因为有的人可能某一年收入特别高，但是究其一生，年平均收入并不高，如果在其收入特别高的年份向其征收高昂的不平等保险费用，是非常不公平的。我们可以用求收入平均值的方法解决这个问题。要预防因测算收入时点不正确而造成不成比例的税收冲击，我们可以考虑将收入税转变成消费税。政府可以对目前消费的金额中用于享受的部分征税，而对进行投资的部分免税。在假设一个人把一辈子的消费平均规划的前提下，其消费能够更准确地反映其终生的收入情况，也就是说以消费作为征税基准比用收入更准确。

我们已经认识到不平等保险的设计过程中需要考虑众多潜在因素，所以最重要的是通过大量研究保证其设计的准确性，同时也保证其能够符合社会关于公正和激励的标准。

紧迫性

我们无法得知未来不平等程度是否会加深，这种未知性其实代表着一种机遇。正如我们需要在房子真的着火前购买火灾保险，我们也应该在不平等程度加深之前建设好不平等保险体系。

政府提供的社会保险与私营企业提供的保险不一样，区别在于前者的不可预知的偿付通常要在事实发生后才会执行，甚至要在危机爆发之后才会落实，但是如果在风险发生之前这种社会保险成为法律，那么其有效性会更高。如果我们希望通过税收体制引发收入分配机制的变革，那么我们必须对税制进行全面重大改革，而如果想要这种改革取得成功，就必须在改革之前对改革的本质达成共识。如果收入再分配是按照此前已经存在的保险合同进行的，那么在公众意识中就会把它看作公正且值得自豪的公共政策，而不是政府的慈善义举。

正如我们在第6章中介绍的那样，如果人们自由且积极地做出当志愿者的决定，那么他们后续产生的归属感和责任感都会很强。看上去，人们并不清楚自己应当为别人贡献多大力量，但是按照基本人性的原则，他们都认为自己应该兑现自己做出的承诺，不管这种承诺是显性的还是隐性的。不平等保险就是有效运用了人性的这种原则。如果在风险真的变成现实之前，一个人或者这个人的授权代表已经自愿且主动地签订了风险管理合同，那么这个人就会更容易接受合同中规定的义务；如果在不平等程度加深实际发生之后，他们才被告知自己要承担新的义务，要支付新的款项，这是任何人都很难接受的。我们

在本书中提倡的对思维框架的重塑，就是利用人性的本能重新定义产权，以防止不平等问题进一步恶化。

如果我们等到日后再有所行动，如果不平等程度真的加深了，那么我们就很难让民众接受把不平等程度回调到一个他们原本熟悉的程度上。经济上比较成功的人通常都把自己取得的成就当作衡量个人价值的标准，他们会把经济上的成功和个人的先天优越感等同起来。即便是那些经济上不成功的人也经常把这种失败内化，认为自己是造成社会地位低下的主要原因。即便人们的成功或失败可能源自于随机事件，但是他们还是容易形成这种看法，这已经被心理学实验所证实，比如，我们前面提到了，越南战争期间有人在征兵抽签中是大号，有人是小号，两种人的心态截然不同。一旦社会大众发现自己身处无法接受的不平等程度中，而且把这种不平等现象与自我认同和社会地位认同结合在一起，我们就很难说服他们把这种不平等程度回调到过去的某个水平。

我们希望现在就建立一套体系限制未来税率的增长，这种观点以前也曾经出现过。不平等保险有时也被归类为“财政机制”或“财政法规”。但是我相信本书中提出的这套特殊的机制以人类的心理为基础，与过去那些以经济或政治为基础的理论相比有很大不同，也肯定是一种创新。

我们可以通过重塑思维框架、重命名比较标准和重命名基础制度等手段获取公众对风险管理手段的认同。目前信息技术飞速发展，许多相关的基础制度都要求我们进行思维框架的重塑，所以说进行重塑的最好时机就是现在。政府可以把人们为不平等保险支付的资金标记为保险费，而不是新的税种，由此获得的收益可以被称为福利，而不是增税或社会保障金，这和当年政府重新命名社会保障贡献金和福利金是同样的道理。如果我们在社会不平等程度加深之前进行这种重命名，那么可信度要比之后再做高很多。

政府的角色

尽管不平等保险要和私营领域的机构发生关系，但是这种保险是一种政府职能，不是私营市场的功能。在前面几章中讨论过的完全由私营市场（也就是自由市场）提供的处置重大风险的方案存在一个根源性问题，也就是这些方案都需要个人在风险恶果显现之前做好准备。普通人在风险恶果显现之前做好风险管理预案的能力明显有限，这种能力方面的缺陷也就促使政府必须承担风险管理的职能。或许我们都已经明白个人能力缺陷所在，但是为了说明政府为什么必须发挥这些职能，我还是有必要把缺陷列举一下。

首先，未成年人和未出生的婴儿都无法进行风险管理。我们面对的风险都是经过几十年成长逐渐演化形成的，所以处置这些风险的合同从签订之日起就要预防未来几十年的风险。例如，新科技手段进步可能将普通劳动者边缘化的风险就是一种远期风险，而且风险恶果可能在以后几代人当中继续存在。

其次，许多人无法理解这些市场中隐性对冲的功能。以极端的例子来说，智障者或精神病患者都没有能力做出良好的决策。在更普遍的情况下，智商正常的人也有可能不具备足够的精力和自律能力做出对冲的最佳决策，或者采取措施保护自己的未来收入。

最后，现有的政府法律法规有可能抑制人们为谋求个人利益而采取风险管理措施。其中值得一提的是，破产法这样的法律原则本身就是政府推出的风险管理制度之一，其设计的前提就是认为普通民众不具备任何个人的风险管理能力。这种政府制度必须经过谨慎的设计，才能避免与个人的风险管理措施发生冲突。如果这些法律法规与不平等保险发生冲突，政府可以通过重塑人们对这些制度的思维框架消除冲突。

思维框架的塑造和税率的设置

由于不平等保险从根基上就与人们的思维框架结合在一起，所以我们必须先回顾一下思维框架对所得税税率的制定产生了怎样的影响，政府制定所得税税率的实际操作是怎样的，以及这些操作遵循哪些原则？

法学家爱德华·麦卡弗里曾列举过一系列思维框架原则，按照他的说法，这些原则就是影响过去美国所得税税率变化的主要原因。他提出，立法者通常会本能地按照一些思维框架的基本原则增税，而且尽量避免令纳税人感到不快。麦卡弗里说立法者对最高税率（也就是最高收入阶层的边际税率）的认识程度最高，也是因为这部分税率是公众讨论的焦点。因此，立法者想要增税，就可以先把最高征税等级的分类标准提高，但同时维持收入分级标准不变，这样几乎就没有人会按照最高等级被征税。起初，最高税率仅对最高收入人群生效，其分级标准之高使得现实当中几乎没人按照这个级别纳税，但是它为民众创设了一个比较基准、一个参照点。

随后，立法者就可以通过降低税率增加税收总额，其降低税率的方法是降低每个纳税分级的收入切分点，或者允许由通货膨胀自然侵蚀税率。纳税分级的收入切分点并不像税率本身那样容易引起公众的注意。在一个持续发展的经济体中，在纳税分级的收入切分点不与经济实际增长指数挂钩的前提下，可以将其与通胀指数挂钩，从而也就可以有效降低切分点的标准。这种被立法者称为纳税分级暗度陈仓的举措是他们达到增税目的的重要手段之一。

这种策略在战争时期最为有效，在战时，政府可以把最高纳税等级提得很高，让人们觉得有钱人多纳税很公平。战后，立法者可以缓慢地调低税率，即便实际获得的减税额度很小，人们也会觉得这是一种变相收入。公众会感觉到税率确实在逐步降低，他们即便示威游行

也只会低效地抗议税率降低的速度不够快。也就是说，人们的注意力都集中在已经获得的较低税率上，而不再关注税率是否在本质上还是很高。

美国境内第一次征收高昂的边际所得税税率是在第一次世界大战期间，虽然有人抗议征收重税，但是民众对士兵们为国捐躯的认同感完全压制了抗议的声音。人们普遍认为战争时期不是让那些留在国内的人发国难财的机会。所以，政府利用战争的时机重塑了民众对产权的关注度。实际上，在战争期间，由于不同阶级的民众承担的战争负担不同，有人提出应该参照征兵的办法“征集个人财富”。到1918年，美国年收入超过百万美元的人的所得税税率达到了77%。尽管当时全国也没有几个年收入超百万的人，但是自此就建立起了高边际税率的原则，其实对大多数人的收入而言并没有产生累进式影响，即便日后税率逐步削减下来，也在民众的思维框架中留下了一个新的锚点。

第二次世界大战使得社会上出现了更加有效的累进式所得税税率，折射出民众心理锚点的又一重大改变。第二次世界大战期间，美国最高的纳税层级的所得税税率曾一度达到94%。战后，政府通过没有规律的措施逐步降低了最高税率，相对较高的几个纳税层级中开始囊括了一些收入并非天文数字的人。战争年代形成的思维框架使人们在接下来的和平年代接受税费缴纳较高的累进制成为可能。

我们应该彻底摆脱这种荒诞的税率形成机制，未来制定税率时应该遵循一套更合理的原则。不平等保险正好就是这样的原则，通过划定不平等程度的上限，不平等保险就为制定税率约定了一套简单的公用标准。民众应该很容易理解这种体系，因此也能够长期维持其运转。

移民造成的问题

现在，许多年轻人可以设想在非出生国度过自己的一生。因此，要想让不平等保险发挥良好的作用，就必须把一个国家人口的进出境情况考虑在内。随着科技进步，到外国谋求工作变得越来越容易。各种社会变化都可能促使普通人根据自己的经济人脉而在全球不同国家之间游走，比如跨国公司的扩张、留学变得越来越普遍、坐飞机出行的成本相对于个人收入越来越低、英语逐渐成为世界通行语言，以及互联网使得人们可以跨国界沟通。如果移民进出一个国家几乎没有太高的成本，那么这个国家在国界之内管理居民收入分配的工作将遇到困难。

仅以累进式税制而言，其引发的问题很大程度上都能得到管理。高收入人群通常不会通过移民第三世界国家这种手段规避高税率，而他们想要移民的国家通常税率都不会低到一个足以促使他们实际移民的程度。有钱的法国人确实可能把居住地登记在比利时，以此规避财富税，但是绝大多数人还是愿意在承受高税负的情况下留在出生国。而发展中国家的人受遏制性移民法的限制，很难移民到发达国家。

目前存在的这些移民障碍使得一个国家可以通过累进式税制在本国境内实现居民收入再分配，但维持这些障碍是有成本的。那些工作勤奋、心地善良的来自发展中国家的人原本可以到发达国家享受更好的生活，却因为法律限制无法实现，这不能不说是一种悲剧。面对这种情况，我们能做的事不多，因为这些移民的自由入境将给移入国的居民带来伤害，而我们必须尊重当地居民应有的权利。

目前发达国家执行的旨在抑制发展中国家向本国移民的体系并不十分有效。美国的移民法相当严格，但是执行不力，每年都有大量非法移民偷渡入境。一旦进入美国，非法移民都以生活质量的严重下降换取滞留的机会。然后，美国政府时不时会通过大赦的方式让非法移民获得合法身份。我认为，这无异于是疯子的行为，我们完全能够想出一套以更好的方式应对移民问题的社会制度。

经济学家朱利安·西蒙曾于1986年提出将移民权拍卖，价高者得，很多经济学家也提出过类似的观点。看上去这是一种符合逻辑的、比较有条理的移民方案，将一个国家全年可接收移民数量中的一部分进行拍卖，可以保证那些能够对移民权加以善用的人获得移民权，也可以保证最希望移民的人得到移民权。需支付的拍卖费用可以进行结构化设计，那么移民也就不用一次性支付大额的先期款项，这笔费用也是目前一些国家限制移民的手段之一。取而代之的是，移民可以通过将未来收入的一部分作为移民税上缴给国家，这样拍卖的受益人也就不一定局限于富人，或许是老年人这样的群体。这项倡议并没能有效推行。相比之下，现在执行西蒙的建议或许比1986年时更容易取得成功，因为目前我们掌握了更多现代化的信息技术，更容易追踪人的行踪，能够保证日后对其征税，也能够逮捕非法移民。现在重提移民权拍卖市场或许也比1986年时更容易获得民众的认同，不过我们还需要对这种机制进行修正，毕竟居民权不是一个随随便便就能承担的责任。

移民权的拍卖市场必须是一个接受严格监管的市场，在移入国接受了良好教育的移民应该纳更多的税，移民权实现之前也应该有充分的排队等候时间，还要有市场规则防范频繁交易。除此之外，当一个社会能够在相对较长的时间内辨明移民身份时，这个社会中的不平等保险就应该对移民区别对待。如果在移民入境之初就向他们说明这些条件，那么也就不能说这些是不平等条款了。

高税率对工作热情的抑制

高税率可能抑制人们的工作热情，从而也就给不平等保险的推行制造了新问题。公共金融学领域的经济学家们几十年来都在争论，向高收入人群征收高额所得税，到底税率高到什么程度才会实际产生对

工作热情的抑制效应。很明显，如果政府在某个收入水平线以上征收100%的收入，那么人们肯定在收入达到这个水平之前就停止工作了。但是如果政府征收的比例为70%又会出现什么情况呢？人们投入的工作时长会不会因此大幅减少呢？人们会不会不再花大力气提高工作效率呢？会不会因此导致一个人出去工作而配偶赋闲在家呢？

在最近的一二十年里，我们几乎没有搜集到任何证据能够证明人们因为承担高税率而减少工作时长或降低工作强度。但是，最近一些研究通过对税率变动时期高收入人群收入水平的变动情况的分析证实了，人们对税率变化确实会有强烈的反应。

2001年，乔治·W·布什就任总统时曾任命劳伦斯·林赛作为自己的首席经济顾问，这位顾问曾经撰写过这个领域最有影响力的一篇论文。林赛对罗纳德·里根总统颁布减税政策后纳税人的反应进行研究，他发现这个时期人们的收入水平大幅增加，在他看来，这种收入增长折射出人们对较低税率的直接反应就是更加努力地工作。但是林赛的研究结论并不是无懈可击的，因为他研究的时间段很短，这么短的时间内税率的变化可能是临时性的调整，而且可能存在别的社会因素同时促成了收入水平的变动。

关于税收偏离现象的公共金融学标准理论最早是经济学家威廉·维克里提出的，后来得到了詹姆斯·莫里斯的进一步发展，他们的理论推想是，个人对工作还是休闲的选择主要取决于他们对工作的不愉快感和消费收入的愉悦感的体验对比。换个方式来说，人们在衡量到底要经受多大工作强度时，会考虑所承担的工作量与工作量换取的生活享受的比例，也就是工作的劳累和享受的愉悦的比例。毋庸置疑，人们通常都是以这样的思路考虑工作和休闲之间的关系，至少在一定程度上如此。但是心理学关于后悔和心理分类的研究，也就是关于人们对错失机会的反应的研究，得出了与上述理论有一定差异的结论。

心理学研究指出，人们在工作和休闲之间做出的选择很大程度上遵循自然形成的思维框架。人们“给予”政府的部分收入被视为一种核心的心理因素。如果说个人收入达到一定水平之后超出部分都必须强制上缴政府，那么人们肯定会产生愤恨感和不公平感。在这种情况下，人们做出降低劳动强度的决策就是出于报复政府的心理。这种决策与对消费带来的愉悦感的心理衡量就完全没有关系了。

民众的愤怒或遗憾也许只是对增税政策的短暂反应。此外，如果以收入不平等程度作为税收立法的基础，而不是以税率高企的程度作为基准（税率每年都根据当前收入不平等状况的变化而变化），那么税率的问题就不再是一个突出的矛盾，也不会像以前那样引起人们的愤恨。由于高收入而缴纳高税负的人不会再把这些税款看作支付给政府的钱，而是转移给收入较低的民众。要进一步弱化这个问题，我们还可以让雇主代缴不平等保险的支付额，这就在雇员的思维中形成一种个人收入都是税后收入的框架。

人们并不会经常对比自己的税前税后收入，他们通常会拿自己的税后收入和别人的税后收入进行对比（因为这会体现在他们的生活水平上）。心理学家利昂·费斯廷格已经证实了这种社会性的对比极大地影响了人们的行为模式，也就是说人们会不断拿自己的状况与身边的人进行对比。经济学家罗伯特·弗兰克曾指出，当一个人的收入达到较高水平之后，这些收入所能发挥的作用都是通过与他人的对比展现出来的，而不是从直接使用收入的过程中获得的。有较大社会成就的人通常都从野心勃勃的事业中获得快乐，只要他们的事业能让他们获取较高社会地位，他们就有很大的可能性自愿努力工作。

人们还会用来比较的另一个参照点就是过去自己能带回家的收入，也就是税率提高之前的税后收入。如果一个人陷入了极艰难的经济困境，那么同样是一个小时的薪酬，他现在用来消费的部分就会远远低于之前的水平，而且这个人也可能选择不再加班换取这种微薄的

收入。如果人们都做出类似的对比，那么税率的短期调整将很可能产生严重的短期效应。最终，如果在很长一段时期内，人们一直假设高税率会伴随自己的生活，那么这种对比也会被人们遗忘。如果通过不平等保险将收入差距框定在目前这个水平，那么就不会出现任何需要人们花费精力适应的突发性变化。

有的人觉得自己已经拥有了值得从事一生的有意义的职业，有的人则只不过为了生活而按小时出卖自己的劳动力，相比之下，前者不太容易对税率的变化做出强烈的反应。对一个刚刚启动自己业务的年轻商人而言，未来多年之后如果真的取得经济成就，那么不管是变成千万富翁还是亿万富翁，都不会对他目前付出的努力产生太大影响。

不平等保险与分配公平

某些国家已经为应对不平等现象制定了较高的公共准则。比如，加拿大和瑞典从20世纪中叶开始就逐渐变成了公民较为平等的国家，这两个国家的税收体制和福利体系都比美国现行的更加激进。这些国家还没有采取的措施就是推行不平等保险，一旦有了这种工具，就能给本国的不平等程度制定一个上限，当不平等程度超过可接受范围时，也就可以自动纠正。相反，这些国家的税制依然由受政治利益驱动的精英群体掌控，也就是仍然由一小部分人决定全国的税率。这些国家的民众憎恶不平等现象，但是却没有标准衡量何种程度的不平等是可以接受的，也就无法得知当不平等问题恶化到什么程度时才标志着真正的社会不公。

对这些国家的社会公平主义持批评态度的人则认为，民众对不平等程度的态度造成了一种不幸的后果，那就是人们抱着负面情绪看待自己取得的经济成就，这仿佛是他们民主政体失败的证据，也是对他们社会体系价值的嘲讽。加拿大国内对社会公平主义价值观持反对意

见的人非常活跃。加拿大商业界国事促进会曾给加拿大前总理让·克雷蒂安递交了一份备忘录，其中写道：

无论个人还是企业获得的成就都应被视为值得哺育的理想、值得鼓励的追求和值得庆祝的成就。但目前，成就仿佛变成了一种令人抬不起头的变态存在，通过税收让其消失才能让人宽慰。我们未来的经济前景以及良好经济才能支撑的高质量社会项目，都必须在改变这种态度的前提下才能实现。

也有人针对瑞典税收发出过类似的抱怨。瑞典作家尼尔斯－埃里克·桑德伯格曾在1997年写道：

瑞典人心目中的平等理念不再是单纯对收入不公正差距或“非公正”的一种反应，它已经演化成社会民众对所有形式的差距的不可容忍。“严肃”的新闻报道都以追踪不同社会群体之间的差距为己任，把任何有差距的现象都批评为“不平等”的表象。

瑞典经济学家阿瑟·林德贝克也针对瑞典的社会公平主义政策提出过类似的批评：

这些政策势必导致收入分配“政治化”。许多人都会认为收入是由政治决策过程“武断”地划分出来的，根本起不到分配社会财富和促进经济效率的作用。因此，当越过某个临界点之后，收入差距小反而会强化公众对收入分配矛盾的重视。

对差距不可容忍的心态本身是抑制获取成就的一种心理障碍，与这些国家较高的边际税率是不相干的。如果一个国家将国别身份与社会平等主义绑定在一起，其必然对任何积极的经济成就都采取逐一应对的方式缩小差距，人们就会误认为取得成就是一种存在道德问题的举动，从而努力获取成就的动力就会减弱，税率再怎么变化也与其无关了。

我们可以通过推出不平等保险解决这个问题，也就是让我们以另外一套标准衡量社会是否公正，这种标志性的工具让我们明白，并不是生活中随时随地都要保持绝对的公平。

一旦拥有了不平等保险，人们就会懂得这套体系本身就是社会解决经济不平等现象的方案。一旦拥有了不平等保险，我们就能预防不平等问题过度恶化，也就不会出现目前世界上不平等程度极高的国家中那种民众仇富和社会冲突。尽管不平等保险运作的结局是社会中某些人还是比别人拥有更多财富，但是它至少会成为一种标志，代表着社会成员互帮互助。

第12章
跨代社保体系：在年轻人和老年人之间分摊风险

世界银行曾于1994年发表过一份极具影响力的报告《防止老龄危机》（*Averting the Old Age Crisis*），这份报告为世界各国敲响了警钟。这份报告强调，人们对社会进步的期望异常强烈，世界人口曾经高速增长，但目前逐步减速，现有人口的平均寿命也在不断延长，所有发展趋势似乎都朝着好的方向前进，但其实也给我们带来了一个意想不到的新问题：世界人口中老年人的比例越来越高。

根据该报告，1990年，全球60岁以上人口已达到5亿。到2030年，这个数字将达到14亿。要么数量越来越少的年轻人要承担赡养老年人的重担，要么大多数老年人将面临艰难困苦的晚年。

我们之前的那一代人还没有意识到老龄化社会问题的存在，当时的世界正在担忧全球人口膨胀——婴儿太多、要吃饭的嘴太多。现在回头看，我们对社会问题的认识真的发生了翻天覆地的变化。这个新的危机也是历史给人类带来的意外之一。

追根究底，这个新的危机在一定程度上也是因科技进步而产生的，比如19世纪60年代计生药品的出现大幅度降低了人口出生率，并且我们的医疗技术也取得了巨大进步，使人均寿命得以延长。确实，正是科技进步使得建立社会保障体系成为大多数国家20世纪最重要的任务：1900年前后，发达国家人均寿命约45岁，科技进步促使这一指标在20世纪中叶达到了70岁，这就导致社会上出现了一个巨大的退休

群体，逼迫我们必须创设新的制度解决这个群体面临的问题。我们当前进行任何社会问题讨论的核心也应该是这种类似的重大社会变化带来的风险。新科技对社会发展的影响已经令我们吃惊不已，日后这种出乎意料的局面肯定还会再次出现。

我在这里强调的是，老龄化危机凸显的金融问题是一种跨代风险，是一种同时影响现在生存着的、属于不同世代的所有人的风险。按照风险管理的基本原则，处置这种风险的方式就是由不同世代的人分摊风险。

金融无法左右人口分布的变化，但是可以处置人口分布异常变化带来的或者其他影响不同世代的人相对福利状况的风险，也就是由不同世代的人分摊这些风险。过去的社会保障体系单独针对老年人提供保障，我们需要改革这种过时的社保体系，要采用一种既能保护老年人也能保护年轻人的全新体系。我们面临的最紧迫的问题是，如果老年人或年轻人中有一方遭遇困境，我们如何划分各方应承担的义务。

针对社会保障体系重塑思维框架将包括本书前面的章节中已经提到的所有重塑的要点，它需要我们改变思维的参照点，改变对制度的感性认识，改变对推出新制度动机的猜想，并且改变进行丈量测算的公式和标准。

当前的社会保障贡献和福利计算公式

让我们首先分析一下目前社会保障体系所处的状态。大多数国家执行的养老保险计划是与收入挂钩的贡献值体系，公民应缴纳的养老保险费用和应获取的福利都由一系列公式计算得出。处于工作年龄段的人口需要遵守法律规定，按照公式从个人收入中扣出一部分，用于支付退休人员的福利。而退休人员所能获得的福利也由公式计算得

出，计算的基数是这个人此前贡献的个人收入。1999年曾有一项研究对173个国家的社会保障体系进行过普查，其中136个国家（占79%）都采用了这种福利和既往收入关联的体系。

美国的法定社会保障贡献度公式就是这种体系的例子之一。在职劳动者必须缴纳个人收入的6.2%作为养老保险费用，如果计算之后的数额超过社会最高收入水平，则仅按照最高水平缴纳，2002年的社会最高收入值是84 900美元，与此同时，其雇主也必须缴纳同等数额的费用，也以社会最高收入水平为上限，所以总计就是个人收入水平的12.4%。12.4%这个比例是一个固定值， 除非国会通过立法进行修订，否则不会按年度收入实际情况进行调整。

美国的法定社会保障福利公式则首先要计算劳动者的“指数化月收入平均值”，也就是以每个劳动者工作35年计算，求取其这段历史时期内最高收入月的平均值（根据工资通胀程度进行指数化处理，并且扣除每年的最高收入值）。一个人退休之后所能获得的福利就由一个固定的公式决定，公式需要的基数一个是其退休时的年龄，另一个是其指数化月收入平均值。退休之后，一个人每月收到的社保福利将根据城镇职工和神职人员的消费者物价水平（CPI－W）自动调整，以保证个人购买力，也就是个人收获的福利价值恒定不变。退休人员的福利是不承担任何风险的。

世界上许多国家都采用类似的贡献值、福利值和指数化公式的体系。比如，法国的普通劳动者需要缴纳个人收入的6.55%作为养老保险费用，而他们的雇主要为有社保的劳动者缴纳相当于个人工资的8.2%，以及其他所有不在保劳动者工资的1.6%作为社保。个人可以获得的福利（根据年龄和保险存续期而异）基本上是工作25年间最高收入平均值的25%~50%。在巴西，劳动者按照不同收入层级缴纳个人收入的8%、9%或11%作为养老保险费用，而雇主则按照劳动者工资总额的

20%支付。退休人员的福利等于最后36个工作月收入的70%，并且过去每缴纳一年社保就增加一个百分点，直到100%为止。

个人贡献值的计算公式从设计上讲基本达到政府收到的贡献工资等于支付的福利总额的水平，通常人们把这种机制称为“量入为出”的养老金系统。由于贡献值和福利值无法精确匹配，所以人们还设立了信托基金弥补中间的差额。以美国为例，社保信托基金在2001年的规模约为1.2万亿美元，如果未来我们希望单纯以信托基金的资金支付养老福利，那么所需款项差不多要10万亿美元，相比之下信托基金现在的规模还是太小。如果信托基金没有了现金，再加上根据公式支付的福利一直超过贡献，那么这个体系就陷入了“无解”的境地，也就是说，美国社会保障局再也无法按照公式持续支付社保福利。最终，在未来多年中用于支付社保福利的资金的绝大部分必须来源于新的职工工资的贡献。

由于20世纪60年代以来大多数发达国家出生率降低，人口平均寿命延长，也就是我们在本章中强调的“老龄危机”的出现，所以公众逐步意识到社保支付能力面临的重大潜在问题。现有的研究分析都强调，如果不改变现有的征收贡献值的公式，那么最终会出现福利总额超过贡献总额的情况。

通常人们都过度围绕着公式进行这个问题的研讨，而参与者都忘记了这些公式是政府武断地拟定出来的。通常，人们对这个问题的思维框架都局限在向老年人兑现我们的承诺，仿佛这是我们发过誓要做的事情一样。实际上，贡献值和福利值的公式是一些立法者编制出来的，现在已经没有几个人能记住当初为什么制定这样的公式了。

在缺乏不同世代的人分摊风险的清晰标准的情况下，人们关于社保税收和社保福利的讨论通常都是空洞的。1983年，美国国会通过联邦法案，向年收入超过25 000美元的人征收不超过总额50%的社保福利税时，公众对这个问题的讨论只能基于一些类似“社会公平原则”和

“累进式税制”这样抽象的概念。由于社保福利的公式本身就是累进式的，所以社会上还出现了反对“双重征税”的抗议。但现实就是从来没有出现过以这些常规原则为基础的制定税率的标准。人们讨论的核心是政府“急需”这笔钱弥补不断扩大的财政赤字，而在罗纳德·里根总统做出“承诺”之后，政府是无法通过增税实现这一目的的。当时对社保福利征税的讨论没有取得任何令人满意的结果，而现在根本就再也听不到类似的讨论了。当这种税收已经成为制度背景的一部分之后，社保福利最高被征收一半税款的做法也不再引起公众的注意或讨论。没有讨论的原因是，直到现在我们也没有掌握一种理论或标准，能够清晰地界定退休人员的福利。

跨代社保体系简化案例

我们首先假设大家生活在一个比现实简单得多的世界里，其次再设想如何以跨代社保体系这种形式简单地构建老年人的福利和年轻人的贡献公式。为了简化分析，我们先设置一系列前提：所有未退休的成年人都全职工作，所有人都在一个固定的年龄退休，退休人员不做任何兼职，并且年轻人与老年人的经济需求没有任何差异。除此之外，还要设定人们唯一的收入来源是通过出卖劳动力交换得来的：这一点使社保体系成为一种绝对需要的体系，因为退休人员不仅不能再工作，而且他们没有任何储蓄支持自己未来的生活。

在所有假设都成立的前提下，社保体系实际上就等于在年轻人和老年人之间分配年轻人所创造的劳动收入。按照人性本能的想法肯定是在两个群体之间均分这些收入，当然要制定一些条件约定福利和贡献的对应比例，贡献得多的日后获得的福利相应较多。

在这种情况下，一个简单诱人的跨代社保体系就可以简单地划定一个比例，让每个适龄职工缴纳的社保费占个人收入的比例（税后，

并且是扣除第11章中描述的不平等保险支出后的收入）等于退休人员占总人口的比例。目前，美国总人口中有11%的人是退休人员，所以向目前每个工作家庭征收的税后收入社保贡献应该占个人收入的11%，剩下的部分（89%）就是留给家庭的。这里提出的贡献公式并非出于政治动机或由政客们武断地拟定的，而是根据人口分布形成的，并且能够根据人口分布的变化而变化。

按照公正原则，退休人员获取的社保福利应该与他们年轻时获得的工作收入相关，也就是与他们当年曾为社保贡献的金额相关。在这种关联关系的指导下，退休人员应得的福利就应该保持与其指数化收入平均值相对稳定的比例关系（所谓指数化收入平均值指的是退休人员曾获取的劳动收入，计算方式与目前美国社保体系应用的方法大致相同，但是对社保收入的总额没有上限规定），而这个比例每年变动，应该使用当年所有劳动者创造的贡献值除以当年所有退休人员的指数化收入平均值的总和（也就是他们曾经的劳动年代所做的贡献）。这种分配福利的方式总量守恒，年轻人所做的贡献总量等同于退休人员获得的福利总量。但是这种守恒的过程中，曾经贡献更多的人日后收获也更多。

下面分析一下这种体系和美国以及世界其他国家正在使用的社保体系的差异。现在正在执行的固定比例的体系意味着，退休人员一定能够获取固定收入，无论人口年龄分布发生怎样的变化，或者年轻人的收入相对老年人曾经的收入发生怎样的变化，都不会对其收入产生影响。这些体系无法让不同世代的人分摊风险。从一代人的视角去看，这无异于将退休人员的收入风险转嫁给了正在工作的人，以及这些劳动者的经济附属人身上，从而造成了风险放大的效应，而且被放大的是两代人的风险。而我们提倡的系统则仅在生存着的人之间分配现有的收入，并且是按照经济发展的状况依合理的比例进行分配。

在实际推行跨代社保体系时，我们还需要将其他没有提到的因素包含在内，比如，居民储蓄、储蓄动机、储蓄风险、退休收入、年轻人与老年人需求的差异，以及道德危害对年轻人和老年人造成的不同影响。但是在不同世代的人之间分摊风险的基本原则将保持中心地位不变。

在家庭成员之间分摊风险

一直以来，家庭成员之间分摊风险是跨代分摊风险的主要形式，而跨代社保体系就是把这种关系变成一种正式的金融方案。由于个人无法在金融市场上签订跨代合同，而且个人无法与子孙签订协议——虽然他们是未来将要照顾我们这些老年人的人，所以我们只能依靠家庭传统在不同世代的人之间分摊风险。从传统意义上讲，只有家庭成员才能掌握个人的需求以及贡献能力等信息，并且也只有家庭成员之间非正式的跨代理解力才使得这种风险管理方式成为可能。但在信息技术时代，这个情况大为改观，可用的信息增多，并且传播范围扩大，这都使得我们可以将原本由家庭承担的风险中很大的一部分转移给形式多样的社会机构。如果在设计社保体系时就让其具备类似于家庭的风险管理机能，那么人们就能更好地分析和利用相关数据。

对于整个人类历史而言，赡养老年人都是一个根据年龄变化的过程：二三十岁的年轻人要照顾自己的孩子，等这批人到四五十岁时，他们就要照顾自己的父母。所以说，当一个人还年轻时，他们通过给孩子传输一种负债感为未来“储备”资本，而不是投资股票、债券或外汇。目前全世界采用的量入为出的社保体系可以被视为对这种古老传统的改良，其改良之处就在于分摊风险的形式固化，而且分摊风险的人数不断增加。

家庭是一个我们不愿取代的基本主体，但旧社会里“仅能”依靠家庭提供给养的方式本身是高风险的。

将父母照顾家人的体系规范成现代的社保体系，肯定比原来的以家庭为单位的体系有优势，因为这种现代化体系消除了一些随机因素。有些人可能无子女，有些人的孩子可能幼年夭折，在旧体系下，当这些人退休之后就没人照顾他们。有些家长则养了不孝子，可能不照顾他们，甚至抛弃他们。在旧社会，家族中的近亲可能会给不孝子施加压力，让他们承担赡养父母的义务，甚至有些亲友会代不孝子照顾老人，但是这种体系是不稳定的。由政府运作量入为出的社保体系则可以消除这些不确定性。

但我们也不希望看到政府维护的体系忽略传统家庭成员之间共享收入的灵活性。传统意义的家庭中，不同世代的人承担的义务具有天然的灵活性，并且会根据现有家庭成员的收入和需求发生变化，也就是最老的一代、成长为家长的一代和年幼的孙辈。灵活性指的是家庭成员之间的给予和索取依赖家庭成员的需求，以及单个成员能为家庭做的贡献。如果老一辈的经济状况较好，比如他们曾经做过大生意赚了钱，或者曾经投资了一只盈利能力强的股票，那么他们老了以后，已经步入中年的子女们的赡养负担就相对较轻。从另一种情况看，如果老一辈当年投资失败了，那么他们肯定希望自己的孩子多帮助自己一些。在一个家庭中，这种反应通常取决于子女们的收入状况。如果人到中年的子女因成功的事业或成功的投资具备了较好的经济条件，那么常理的预期就是他们会尽力满足老一辈的资金需求。但如果中年这一辈自己还过着贫穷的日子，那么他们的父母也就会降低对他们的期望。

目前的社保体系并不具备这样的灵活性。退休人员获取固定社保福利，这个现象如果真的被认定是对老年人所做的承诺，如果不加修正，那么退休人员就不承担任何风险，所有风险都由年轻人承担。

看上去，目前世界各国采用的社保体系当中，没有一个真正考虑了不同世代之间分摊风险的基本原则。不过瑞典于1998~2001年转型形成的社保体系可以作为具备一定风险分摊意义的案例之一。在瑞典的新社保体系中，个人的贡献值（含雇主的贡献部分）是可被计税收入的18.5%，其中16%纳入国家量入为出的体系，2.5%记入个人账户。量入为出部分的贡献值（也就是收入的16%）将立刻被用于支付现有退休人员的福利（部分资金将被划入“缓冲基金”）。同时，个人的贡献也将被记入一个“名义账户”，并且持续计算“利息”，由此决定做出贡献的个人退休之后应得的福利。由于这种名义账户的“利率”等于平均收入的增长率，按照一个复杂的公式计算之后，总福利和总贡献大致保持一致，一个人退休之后获得的养老金将与同时代劳动者的支付能力直接相关。所以说这个体系具备了本章中所提倡的体系的部分特征，但还不是全部。其贡献值与人口分布、退休人员的需求或收入等因素相关，但是退休人员获得的福利确实取决于现有劳动人口的支付能力。

跨代社保与个人账户投资的对比

目前最盛行的社保改革提案是倡议允许个人将贡献值的一部分以个人账户为单位进行投资，可以投资股票，也可以是其他任何形式的投资。也就是说，将社保在一定程度上变成有强制意味的储蓄和投资方案。这些倡议已经在许多国家成为人们讨论的焦点，而且有多个国家已经执行了类似的计划，用倡导者的话来说，这种方式把社保和我们对金融市场重要性的认识结合在了一起。但现实当中，这正是这种方案的欠缺之处。那些真正理解当代金融学理论的人应该明白，金融的核心在于把风险分散到尽可能大的群体中去，而不是简单地进行一个投资组合的多元化配置。在社保体系这个方面，我们必须以建设性

的手段在不同世代的人之间分摊风险。让一代人依赖自己的投资保障自己的未来并不能称为风险管理。

那些提倡这种个人账户投资模式的人似乎是从当代金融中学到了错误的一课。看上去许多人都认为，经过我们长期经验获得的智慧是，股市无论怎样波动，其年化收益率总是12%，所以强制参与社保的人参与股市投资将在很大程度上解决社保体系的赤字问题。这并不是金融智慧，这不过是一种赌博，就是赌我们未来在股票投资方面会和过去一样幸运。

看上去许多提倡个人账户投资的人似乎还认为，从当代金融中学到的另外一课就是个人之间最大的差异是对风险和投资的偏好，所以最重要的因素是让他们能够自由选择社保贡献支出的投资方式，要么股票要么债券，要么高风险股票要么低风险股票，由此满足他们的个人偏好。但现实中，我们很难找出不同人在风险偏好方面一贯且显著的差异，人与人之间最恒久的差异还是个人特征，比如年龄和所处的时代，而不是他们的风险偏好。

为全社会提供的保障

我们必须重新设计社保体系，由此达成在不同世代之间有效分摊风险的目的。当这些风险在一个关系紧密的家庭中显现出来时，他们的重要性就表现得比较明显。当一个家庭能力较强且相互关系较紧密时，家庭成员能够记住亲属过去所做的贡献，也能够保障未来回报其同等条件。作为一个整体的人类社会不能也不应取代互助互爱的家庭，但其必须认可这种家庭关系的不安全性。即便家庭成员的关系再怎么紧密，它毕竟是一个很小的社会单位，也无法有效分散每个家庭成员面临的风险。社会并不能像一个关系良好的家庭一样向个人提供

爱护，但是能提供和家庭同样的风险分摊功能，甚至比家庭做得更好。

第13章
国家也可以发展无忧：风险控制国际协议

1965~1990年，处于地球两端的两个国家（阿根廷和韩国）的经济状况呈现完全相反的发展趋势。1965年，韩国的人均国内生产总值为1754美元，阿根廷的实际人均国内生产总值为8 371美元，差不多是韩国的5倍。当时，韩国看上去像是一个会向阿根廷请求国际援助的卑微小国。但25年之后，1990年，韩国的人均国内生产总值上升到10 087美元，而阿根廷的实际人均国内生产总值下降到了7 158美元。现在韩国成为相对富裕的国家，而阿根廷变成了相对贫穷的国家。从来没人预测到会出现如此剧烈的反转局面。

假设1965年韩国能在某家国际机构的帮助下与包括阿根廷在内的其他国家为分摊发展过程中的风险签订金融协议，那么现在的格局可能大相径庭。签订协议之后，在协议存续期内，如果韩国的经济成就相对比同时期其他国家好，那么韩国就会按照协议向其他国家支付款项，而如果韩国经济发展得没有想象中那么好，其他国家就会反过来资助韩国。在协议当中居于中间的国际机构最理想的工作方式是促使地理位置相距很远的国家之间达成协议，因为地理距离较远的国家经济发展状况也最容易产生差异。以阿根廷和韩国为例，达成协议的最好方式并不是两国直接签约，而是签一对协议，也就是阿根廷和国际机构签一份、韩国和国际机构签一份，这对协议最终产生的经济效果与两国直接签约是一样的，但是产生的政治影响不同。

按照现在的发展状况我们可以得知，这种协议必然导致韩国向阿根廷支付大量资助款，从而在很大程度上减轻阿根廷的经济困境。以韩国现在的经济能力而言，它完全可以支付给阿根廷足够的资金。这是一个尴尬的结局——发展中国家给发达国家提供援助，这也是意料之外的，但这确实是可能出现的局面。

换一种角度来看，韩国经济完全可能朝另一个方向发展，有可能到现在其人均国内生产总值并没有比1965年的1 754美元增加多少，而阿根廷有可能取得了经济飞跃。在这种情况下，韩国就可以从阿根廷获得资助，从而摆脱几十年的经济困境。

在1965年，没人能预测到底哪种经济走势会变成现实。无论哪种情况，只要存在此类协议，那么两国之间就可以根据相对的经济地位调动大量的经济资源在国家之间流动。在1965年，如果有人具有这种前瞻性的眼光，那么此类协议必然使两国实现双赢。

除此之外，如果1965年真的签订了这种协议，那么两国人民可能都过上更好的日子，主要因为协议形成的风险管理机制会促使两国都主动承担一定的风险，并且共同抓住单一国家无法独立掌控的机遇。

国际风险分摊协议如何有效运行

本章分析的主题是世界各国政府之间达成的国际经济风险分摊协议，而且假设形成协议的过程中有国际组织提供帮助。之前的章节提到过，居民个人可以通过生计保险、宏观市场和收入挂钩型贷款分摊经济风险，而政府之间的风险分摊将进一步提高风险管理的功效，这种分摊风险的做法基本上表现为国家之间签订相应协议。

由政府采取风险管理措施十分必要，居民个人可以通过各种工具对个人资产进行国际化的风险管理，但是个人所能使用的工具局限于个人生活的范畴，只有政府之间采取的行动才能打破这种局限。另外，个人的风险管理措施也无法传递给子女或者孙辈，只有政府行为才能达到这种效果。而且，当一个国家的人通过与外国人分享收入达到风险控制的目的时，这个国家的人工作意愿肯定会降低，只有政府行为才能解决这个问题。

我倡议由政府代表参与国国民签订国家间的超长期（50年或50年以上）风险管理协议。这些风险分摊协议旨在形成参与国共同分摊任何一个国家面临的全面风险的局面，而任何一个国家面临的风险都通过经济冲击力指标（比如人均国内生产总值）测算。这种协议将约定一个公式，使人均国内生产总值超出预期的国家向人均国内生产总值低于预期的国家提供资助。这种协议还可以约定支付总额占国内生产总值的上限，从而保证在极端情况下优势国政府仍有动力遵守约定。

执行国际间风险分摊协议涉及几个重要因素。第一，代表国际间一致意见的文本协议必须约定参与各国的预期经济增长率，以签约时可用的最新数据为基准计算，由此才能判断未来实现的经济结局是不是意料之外的事情。第二，这份协议中也要明确，国内生产总值高于预期的国家向低于预期的国家支付款项的年度计划。第三，这份协议还需要明确各参与国的权重，这是根据每个国家所面临的风险的重大程度、其相对人均国内生产总值以及本国人口计算出来的。我们可以利用金融学的知识拟定这种协议的最佳条款。

当然，各国也可能对这些协议条款产生分歧。但是，由于协议的目标是使所有参与国都获得更好的前景，所以各国在达成这种一致意见的过程中都能满足自己的利益。

这种国际协议为无法应对特定狭义风险的国家提供了保障，就如同第9章中提到的宏观市场为个人或企业发挥的作用一样。任何一种风

险，只要能够通过其对国内生产总值的影响力测算其大小，就可以由这种协议合理处置。

如果印度能与其他大国签订风险管理协议

假设在一个贫穷国家（以印度为例）与富裕国家（比如加拿大、墨西哥、美国、巴西、日本、法国、德国、意大利和英国）之间签订10年期的互换协议，以印度国内生产总值不可预期的变化交换其他所有国家国内生产总值不可预期变化的总值。这种协议从设计上看就保护了印度不会遭受经济发展停滞不前的影响，印度目前非常贫穷，任何程度的收入下降或因经济发展不力导致人们失去公共服务，都必然引发巨大的人道主义灾难。但这种协议无论从哪个角度衡量都不是为印度提供福利救助。从设计结构上看，签订协议的所有国家都可能从中获益，并非只有印度是获益方。

斯蒂法诺·阿萨纳索里斯和我曾共同提出并分析过一份可以供这些国家签订的模拟协议。这个协议从性质上讲是一份互换协议，这是一种目前已经广泛存在的金融协议。创建此类协议的第一步就是让参与各方对所有参与国的人均国内生产总值增速达成共识。当然，由于未来发展的不确定性很高，所以很难明确这些增长率，但是参与各方都应该有充分的动机达成这种预期协议。

目前看来最合理的推测是，印度的人均国内生产总值必定会追赶上其他国家。1995~1999年，印度人均国内生产总值的年平均增长率为5%，这已经在不断弥合差距。但由于其他国家的经济也在不断发展，所以印度至少需要几十年的时间才能赶上大部队。

这就是大家可能持有的预期，但是预期很有可能到最后被认定是错误的。印度经济完全可能向更坏的方向发展：这个国家的经济有可

能受到战争、政治动乱、政府错误施政、失去量化经济福利（也就是凭借体量得到获利机会，一些已经成熟的产业可以仅凭规模就获得利润）等纯粹经济原因，或者以上各种原因的综合影响而出现重大倒退。但在另外一种情况下，印度可能获得令人惊异的经济奇迹，让它在远早于预期的时间点就赶上其他国家。所以说，在预测的前提下，印度经济表现得好与坏各有50%的概率。

如果我们已经拥有了如第9章中介绍的交易各国国内生产总值的宏观市场的话，那么界定预期发展状况的难度就会降低。宏观市场合同的市场价格就能够预示各国未来经济的价值。不过我们也不用等宏观市场的出现，现在就能执行这种国际间协议；对预期发展速率的定义可以作为协议约定的一部分而存在。

根据我们提倡的这种协议，如果未来10年印度国内生产总值相对于其他各国国内生产总值的综合发展不如预期，那么其他各国就必须按照协议约定将经济资源转移给印度，从而降低坏消息给印度带来的冲击。相反，如果未来10年印度国内生产总值相对其他所有国家国内生产总值的综合发展高于预期，那么印度就必须按照协议向其他本已富裕的国家转移经济资源。

印度和其他国家之间的互换协议的具体形式可以是一个平行（或背对背）贷款——与20世纪70年代企业之间达成的外汇互换或利率互换协议一样。根据协议约定，当印度国内生产总值超过一定数额之后，就要从超出部分中拿出一定的量，按照协议约定的比例支付给协议当中的其他各国。同样，当其他协议参与国的国内生产总值超过协议约定的总量时，他们也必须每家都拿出超出部分中的一些支付给印度。协议的最终效果就是参与国之间互换了未能被准确预期的国内生产总值。如果以平行贷款的形式约定这种互换，那么参与国更有可能接受这种方案，因为参与国可以把协议的约定从心理上界定为一种长

期以来都肩负的债务，也就变成了必须遵守的义务，这比直接约定互换不可预期的国内生产总值更容易让人接受。

这项协议同时还将约定各国之间每年必须互相支付的固定额度，这是与国内生产总值增量无关的一笔费用。仍然以印度和其他国家签订的协议为例，阿萨纳索里斯和我得出的结论是，在最理想状态下，印度为了达到风险管理的目的而必须支付的固定费用实际为负数。也就是说，尽管印度是这个协议的最大受益人，但是在一个互换协议的自由市场中，其他所有参与国也能获得足够利益，所以他们也愿意支付这笔费用让印度持续参与其中。

这种协议还应该有明确的条款能够为印度提供缓冲，使其在发展低于预期的风险下得到一定保护，同样，当别的国家陷入困境时，也能按照这个条款从印度获取一定的帮助。在协议的保护下，印度基本上等于以零成本从别的国家购买了大量“保险”，其所付出的只是承诺当别的国家境遇不佳时施以援手。

看上去拟定一个要求印度（一个人均国内生产总值仅相当于美国10%的国家）将国内生产总值中相当的一部分支付给相对富裕的国家的协议在任何情况下都不太合情理，但正是这种可能性的存在，才使得其他相对富裕的国家有动力与印度签订此类协议。印度只需要在本国国内生产总值不可预期的增长率超越其他所有参与国的情况下支付这笔钱，而在其发展情况较好时，印度对资金的需求也不会像没有成功促进国内生产总值增长时那么强烈。对于印度而言，这份协议的价值主要在于确保其在经济走弱的情况下能够得到资助，那也是它最需要资金的时候。

对于一些人而言，期望印度在经济状况改善之后仍然遵守协议是一种不合理的预期。有的人会想，凭什么让一个贫穷国家向富裕国家支付资金？实际上，印度现在也在不断偿还外债，而且这些额外的债务都是在其经济发展超出预期时才会兑现。在这时拒绝遵守协议，从

道义上讲，对印度的国际形象没有丝毫有利之处。同样需要强调的是，1991年苏联解体之后，有人质疑过印度是否会向苏联成员国偿还过去从苏联借得的贷款，而现实中，印度确实偿还了这些债务。有的人或许会想，印度可以以本国人均收入大幅度低于预期为由，在当时的节点上消除人们对印度偿债能力的猜测，从而使本国处于一个能够被免除债务的有利地位，但印度并没有否认任何债务。从这个以及其他的例子中可以看出，我们没有理由怀疑印度在经济运行良好的情况下会拒绝一个帮助其管理风险的协议。

根据所有设置的前提和假设，阿萨纳索里斯和我计算过，本章中提倡的这种风险管理协议对印度的预期经济价值超过其年度国内生产总值的10%。也就是说，仅创设这样一份协议，别的什么都不做，也可以使其国内的预期经济福利得到增长，增幅差不多等于一年收入的10%。如果这种协议能够成功运作10年以上，那么其带来的经济福利会更高。这种协议的价值之所以高，是因为其能够处置的风险所能造成的危害巨大，印度全国的贫困程度较高，其国内生产总值出现任何程度的下降都势必导致贫困加剧，那么多原本就已经生活在贫困线附近的人必然遭受更艰难的境遇，所以这种协议的价值就体现在对这种风险的应对上。对于协议另外一方的美国来说，这种协议的预期经济价值仅相当于其年度国内生产总值的0.2%。数值如此之小的原因是，美国不是协议中的关注主体，它与其他很多国家一起站在印度的对手方。但无论如何，签订一份协议就能换来年度国内生产总值的0.2%，这也是值得美国政府去做的事。

我们所做的这些针对协议远期经济价值的预测也有可能低于现实情况，因为我们的计算并没有考虑这种风险管理协议对参与国主动承担风险的行为的影响。以现实情况来看，印度没有实际签订任何此类协议，印度商业界由于担心自己的重大商业举措可能给整个国家带来风险而踌躇不前，印度政府也因为担心主动承担风险万一得到了不好的结果，其无法弥补对数百万民众造成的伤害，所以也无法采取行

动。由于对风险的过度敏感，印度现在不敢设想建设新兴产业，没有新型的国家专长，但是一旦拥有了这种风险管理协议，这些都能变成现实。

前面提到的这种印度和其他国家组成的团体之间达成的风险管理协议最终可以在全球推广，使所有国家都得到帮助。美国与欧盟、欧盟与日本、拉美与亚洲都可以签订类似的协议。

并不需要组建全球性政府

如果想让我们提倡的这种国际风险管理协议产生实际效果，那么其体量必须十分巨大，也就是需要其具备在不同国家之间转移支付大量国民收入的能力。目前世界各国之间存在着由发达国家向发展中国家提供的援助，我们可以对这种援助中潜藏的国民收入转移与前面提到的方式进行对比。由发达国家提供的援助从占美国国内生产总值的0.1%到占某些斯堪的纳维亚半岛国家国内生产总值的1%不等。如果想让这种转移支付产生实际效果，那么转移的国民收入应该达到这种资助额的10倍，甚至更多。

此外，我们现在看到的一些跨国资助通常都是发达国家支付给自己以前的殖民地的，或者也仅提供给那些对自己有政治利益的国家。在当今世界，还没有一种体系会促使发达国家向陷入经济困境最严重的国家提供有实际意义的资助。

如果想要把外资援助提升到具有实际意义的水平，并且使资金主要流向最需要的国家，也就是境况最恶劣的国家，那么我们需要做一些重要改变，主要是让参与这个过程的所有国家都把这个行动看作于己有利的，这也正是我在本章中提倡的这种国际协议所能达成的条件。尽管我们仍然可能希望世界各国逐渐培养出一种利他主义的情

操，从而提高外资援助的力度，但在我看来这种局面是不太可能实现的，而且也不是本章要讨论的问题。世界各国是不可能从利他主义的思想出发和其他国家签订国际化风险管理协议的；从完全自私的角度审视，这种协议对所有参与方都有好处。

在国际间分摊风险并不意味着要组建全球性的政府，也不代表着把本国权益出让给外国。它只是一种由政府采取的金融风险分散行为，与我在前面的章节中介绍过的个人行为基本类似。它也意味着世界各国在处理国际关系时必须认真地从风险管理的角度布局。

与当今社会已经存在的最低程度的国际风险分摊协议相比，我提倡的这种协议体量更大且更正规。潜在价值最高的国际风险分摊协议应具备一些特征：签订协议的对手方应该是归属于截然不同的群体的国家，由于其经济活动不同，所以面临的风险也不同，通过这种协议，它们能够互换各自国家不可预见的国内生产总值的增量，从而互换了风险，也就可以减弱风险的破坏力。

当今世界各国的风险分摊

我们目前所能看到的一些在主权国家之间开展的风险分摊行动大多数都没能充分发挥效用，而且形式并不正规，更不是通过协议达成的。很明显，类似阿萨纳索里斯和我共同提倡的这种有实效且体量庞大的协议还从来没有在任何国家之间实际签订过。各国政府缺乏对当代金融理论和词汇的掌握，所以也没有能力拟定这种协议。我在本章中提倡的协议与当今社会中常见的个人与企业签订的金融协议类似，但是金融的语言还从来没有达到足够复杂的程度，能够促使国际风险管理协议成为可能。

目前，受困国家得到的资助都是在经济窘困已经产生之后，才由别的国家以慈善捐助的形式提供，这种行为通常都不会基于任何形式的风险管理协议。因此，富裕国家此举的唯一回报就是政治利益。此外，各国援助的对象通常都是已经上了头版头条的突发性灾难，都是有政治影响力的事件。即便在这种情况下，各国提供的援助总额通常还是比较小。

在这种普遍情况下，我们也承认由部分国家组成的群体还是在采取一些国际化风险分摊的行动。

英联邦就是一个具备一定程度互助精神的国家群体，这个群体存在的实际效果之一就是在成员国之间分摊风险。英联邦之前正式的名称是大不列颠合众国，是一个由54个独立国家组成的松散组织，其成员国都是原本大英帝国的一部分或其附属国。英联邦最早按照《威斯敏斯特法案》组建于1931年，最初的成员国只有英国、澳大利亚、加拿大和新西兰，2003年英联邦一共有17亿人口，差不多占到世界总人口的30%。其英文名common wealth（普遍富裕）就体现出这个联邦关注民众的普遍富裕以及风险分摊。但不管怎样，这些国家之间还是没有以协议的形式形成任何重要的风险管理机制，没有白纸黑字的记录能够敦促发达国家帮助发展中国家。

在提供经济援助时，英联邦成员国更倾向于选择同属于英联邦的其他成员国，而很少考虑联邦以外的国家。如果说这种资助单纯反映了国家之间经济状况的变动，那么其功能确实等同于风险管理工具的功能。但是资助能发挥的作用毕竟很小。

欧盟是在欧洲经济共同体基础上建立起来的一个国家群体，其人口大概占世界人口的6%，这个群体内部有一些明确的条款分摊成员国之间的风险。欧盟从每个成员国收取其本国增值税税收总额的一部分，同时也有其他一些收入来源，最终形成的欧盟年度预算总额大约等于成员国国内生产总值总和的1%。这部分预算中有1/3投入了“结构

基金”，主要用于帮扶欧洲的贫穷国家，另外还有一支“聚合基金”，体量相对较小，但也服务于同样的目的。这些基金起到了风险分摊的作用，但是其总量仅相当于国内生产总值中微乎其微的一小部分。

1991年苏联解体之后，原来的11个苏联成员国重新组成了独立国家联合体，其人口大约占世界人口的5%。其章程明确约定，独联体成立的目标是进行共同军事防御，预防冲突，解决争议，通过协调共同推动经济、社会和法律的发展，并且加强成员国之间的主权平等。实际上，批评家们都认为独联体放弃了区域内各国分摊风险的功能，这其实在苏联还是非常有效的。

重大国际协议（比如贸易协议或者几个国家组成贸易联盟）都不会包含国家之间分摊风险的条款。

我们今日所见的风险分摊协议，比如欧盟的结构基金，都是在地缘和政治上十分类似的国家之间达成的。更理想的状态则是在地缘没有相似性的国家之间达成协议，因为地缘的不同可能造成国家经济发展状况的差异，从而更好地发挥风险分摊的功能。

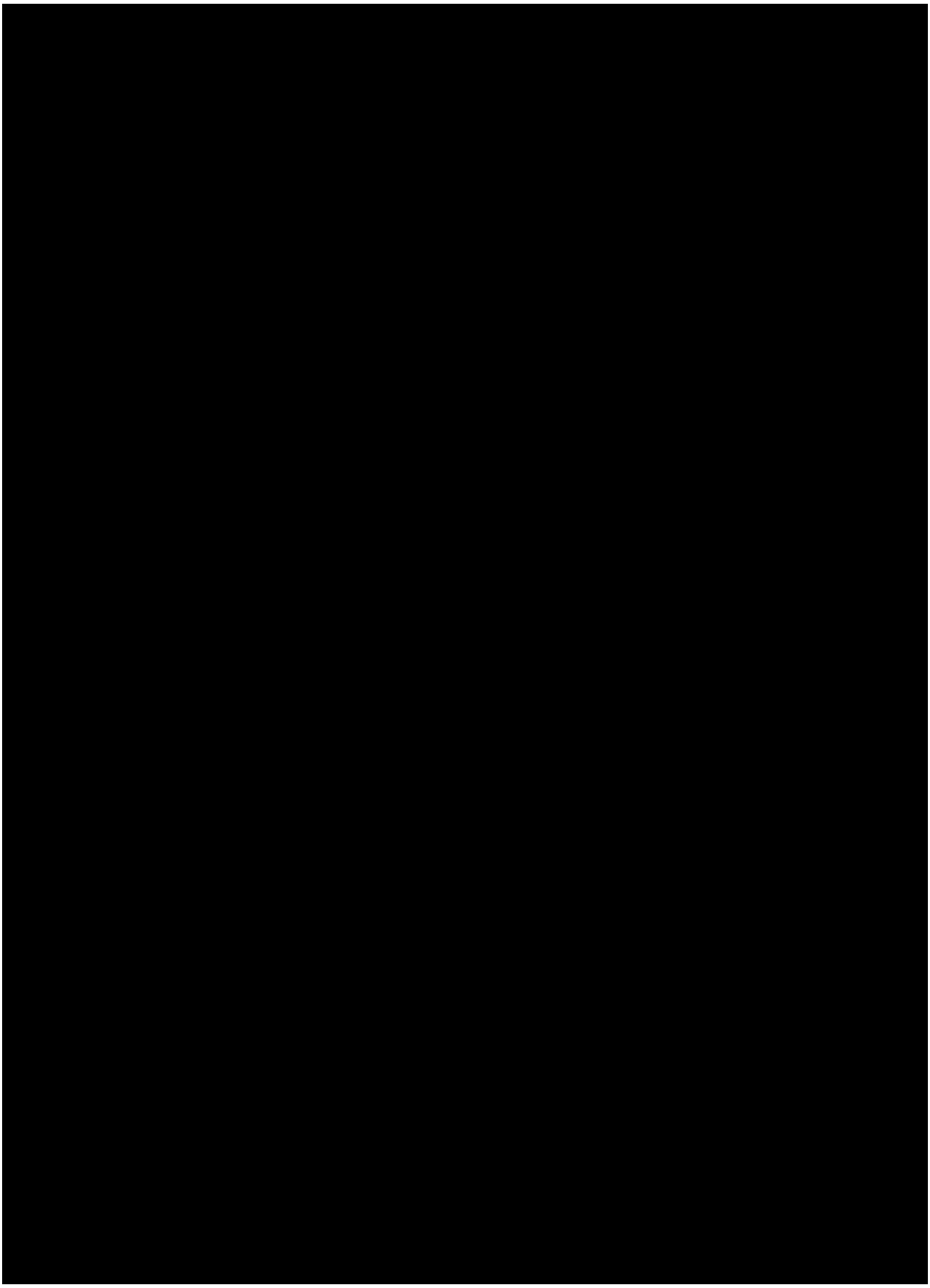
风险分摊是国际协议不可分割的组成部分

国际协议通常是由外交官促成的，但是他们对经济风险这个基本问题以及通过国际风险分摊协议解决问题缺乏认识，也无法加以利用。他们几乎没有意识到，各国人民的生活水平会在漫长的历史时期内逐渐变化，最终积累形成巨大的变革。也没有人懂得，我们实际上可以以各国国内生产总值为测算基准，衡量各种各样的风险对各国人民福祉的影响程度，也就是说可以以此作为拟定风险管理协议的基础。也没有人认同可以通过协议方式对冲这些风险。

当然，一个令参与各方都获益的协议必须首先承认在当前状况下某些国家处于经济上的优势地位，而且需要假设就算不是永久持续，这些富裕国家的经济状况也能保持很多年。如果按照协议约定，富裕国家必须把本国财富转移给他国，那么这种协议对它们而言就没有丝毫好处。这种协议必须是针对未来相对于预期发生的变化的，在这种定义前提下，最终要履行协议义务的可能是参与国中的任何一方。

对于相对富裕的国家而言，与相对贫穷的国家签订风险管理协议更有利，而不应该仅与富裕国家签订协议，因为在前一种情况下，经济发展的最终差异更大，也就会产生更多特殊的风险让他们分摊，在异质个体之间分摊风险比在同质个体之间更有效果。但恰好这种异质个体之间的协议最难达成，因为协议本身只关注未来的风险状况，而不考虑目前已经存在的差异，这种差距可能已经造成了国与国之间的厌恶情绪。

根据未来经济发展状况，决定国与国之间互相转移大量资金，这样的协议是很难拟定的。但如果能给此类协议赋予恰当的思维框架，也就是通过金融和保险的词汇对其进行定义，并且使其成为一种对参与各方都有利的风险管理协议，那么可能大多数人都会接受协议原则，会遵守协议约定，正如他们已经接受并遵守已存在的风险管理协议一样。



THE NEW

第四部分

构建新金融秩序

FINANCIAL ORDER

Risk in the 21st Century

第14章
大数据库：金融秩序的根基

当代保险和金融体系对个人福祉和社会福利都异常重要，但其产生和发展的重要前提是数据：从精算表到企业资产负债表，还有司机安全驾驶记录、工作经历记录、信贷和住房记录、纳税记录等。形式多样的数据使我们可以有效估算风险价值，并对其进行定价，同时也辅助我们持续进行协议、借贷、调整、支付等工作，还使得这些工作进程变得更加顺利。如果我们希望完善这些风险管理机制，使其涵盖更多种类的风险，那么所有人（居民、承保人、投资经理、银行家和公职人员）都需要质量更高、更全面的数据库，同时需要更先进的数据管理技术处置这些风险。

我在本书第三部分提出了一些新的风险管理制度，它们能够帮助个人、家庭、社会乃至全世界提高生活水平。但是在介绍这些新制度时，我们已经意识到，需要通过一些激进的金融创新，才能对冲一些从未被重视的风险，而推动激进金融创新之前必须解决一些与信息相关的基本问题。毕竟，分摊风险的前提是单个主体有意愿与其他主体互换自身的风险，也就是实现双赢局面的动力有多大。要了解这种意愿，我们必须允许个体之间自由交换相关信息，从而预先对风险做出界定和量化。为了这个目的，我们必须建设更大更好的数据库，帮助买卖双方拟定保险合同。在此基础上，数据库就成为大众化金融秩序的根基，全社会都可以广泛利用电子化存储的信息，对原本不可投保的许多风险进行管理和削减。本章主要讨论创设一系列全球风险信息

数据库的核心理念，从而为创设各种各样经济理论扎实、法律上可执行、操作较为简单的风险管理协议奠定坚实的基础。

我提出的全球风险信息数据库主要提供收入水平和资产价格的信息，其可以对信息进行精确细分、持续更新，并且广泛可用，不仅提供一个时点的数据，而且提供累计的总数，当然还包含其他任何一种个人、组织、企业或政府可能面临的风险的相关数据。如果合理利用这些数据库，那么其创造的信息世界将可以使我们更好地管理越来越多的风险，不仅保障了人们的生活安全，而且降低了全社会的经济随机性和不平等程度。

我先举几个全球风险信息数据库正常运作的例子。首先，全球风险信息数据库将帮助风险管理协议针对个人或单个组织面临的风险做出反应。当生物化学家希望购买一份应对DNA重组职业风险的生计保险，他可以向保险公司提供一个密码，使该承保人可以部分获取他的个人信息，从而也就可以针对他本人实际的职业发展状况拟定保险合同的部分赔偿条款。保险合同不再仅依据他纳税记录中的一个条目拟定，这份协议可以根据其经济状况的许多决定性因素约定其应得的福利，也就等于为他提供了一份终极职业保障。芝加哥的小提琴演奏家希望获得一笔与她个人收入挂钩的贷款，贷款基于她未来从事小提琴演奏事业能否成功，她也可以让贷款人在全球风险信息数据库中查询她的部分个人信息，而屏蔽掉不相关的信息。根据数据库的信息，这份风险管理协议可以从不同角度衡量她事业的成功程度，只有在她的事业发展彻底失败的情况下才会给予补偿，从而避免了负面刺激效应的产生，也就不会引发道德危害。

全球风险信息数据库同时具有辅助研究的功能，帮助我们开发出新的风险管理工具。比如，马尼拉的一位保险经理对创设应对职业教育风险的产品有兴趣，那么他就可以利用全球风险信息数据库提供的细化数据，分析个人职业收入水平，从而打造基于这种理念的新产

品。再比如，罗马的一位工会领导希望给工会成员重新拟定新的协议，他也可以参考全球风险信息数据库提供的数据，分析城镇职工收入水平，从而拟定一份协议对冲工会薪酬的波动。身处布里斯托的一位社区主任在看到本地一家重要雇主迁走之后，希望找到一种方式对冲本社区房价下跌的风险，他也可以通过全球风险信息数据库提供的相关数据，分析其他社区房价的变动与住房所有者收入变化之间的联系。身处渥太华的一位国际化员工持股计划的执行总监希望找到一种方式对冲成员公司持有母公司股权的风险，她就可以通过全球风险信息数据库提供的数据设计一系列对冲工具，专门处置成员面临的风险。

尽管看上去过于未来主义，而且覆盖面太广，但是对于在计算机旁成长起来的一代人而言，建设这些数据库并不是遥不可及的事。现在，人们通过计算机网络可以开展各种各样的事务，包括纳税、管理银行账户、交易股票债券、玩游戏、找伴侣等，而且其交易的对手往往都是另一个半球的匿名主体。我所提议的这些数据库一方面使人们可以更有效地利用自己的计算机技能保障自身安全，另一方面也刺激现有的信息和金融产业继续开发有利可图的新型计算机相关服务。

目前互联网上已经出现了可用的经济数据网络，只不过还处于起步阶段。但我提倡的全球风险信息数据库具备许多其他特征，能够使有效的新型风险管理变成现实。我在下面几节当中会以大纲的形式介绍全球风险信息数据库的建设方式；每个此类数据库的细节当然需要逐步发现，并投入足够的时间设计。

建设全球风险信息数据库

创设我提出的这种全球风险信息数据库的关键第一步必须是政府行为，也就是由政府牵头制定标准和法律基础。全球风险信息数据库

存储的数据必须满足几个标准：首先是此类数据库可以容纳的信息，其次是居民必须在此类数据库内存储的信息，再次是能够公开查阅的信息，最后是政府必须承诺按照此类数据库提供的信息拟定的协议即便在遥远的未来也能得到执行。由于全球风险信息数据库会使某些种类的信息成为公共商品，所以政府有必要提供资金支持以搜集信息。同时，我们还要设定保护个人隐私的规则。必须由政府定义什么样的行为是公正的信息使用方式，并且监督这种行为。类似于美国1974年联邦隐私权法案这样专门保护个人隐私的法律也应该及时更新。

在设计之初，也可以在全球风险信息数据库中留下必要的接口，让研究人员或协议设计人员能够自由调取与收入相关的大量信息，而不透露个人身份信息，并且能够保证数据的时效性和有效性。这使得他们可以编制出上百万种与经济风险相关的指数，也就可以用于后续的风险管理协议设计。

在允许研究人员调用数据的过程中，也能够保证个人隐私或企业的机密档案不会被泄露，不会像已经过时的细胞抑制研究那样，让数据变得晦涩难懂。科技的进步已经使我们可以在掩盖数据关联人身份信息的同时，让研究人员对数据加以分析，甚至可以为了大多数合法的研究而把数据关联在一起。保证私密信息安全性的方法之一就是，对重复索取同一数据和数据索取被拒绝的次数进行动态评估，由此判断私密信息被侵犯的可能性。另一种方法是用矩阵掩盖私密信息，并添加无意义的噪声数据。再有一种方法就是用私密数据的预测分布掩盖微观数据，这种方式非常复杂，但是被掩盖的数据不会影响整体数据的统计学分析结果。目前，这样的保护体系已被广泛使用，研究人员可以为任何正当的研究调取个人数据，这也从一个方面强化了全球风险信息数据库提供的风险管理能力。

大数据库如何运营和维护

政府采取第一步的行动为全球风险信息数据库的运作奠定了良好的制度基础，包括录入和分析数据的标准等，但是组成全球风险信息数据库的计算机硬件最好还是交给私营企业开发，这样才会更加有效。这样的话，人们可以直接分析已经处理和过滤的信息，而不用在庞杂的数据中艰难地搜索。理想状态下，私营企业会开发出多种相互竞争的系统，全球风险信息数据库的用户可以自由选择使用哪种系统。

由于处置生计风险的新型风险管理工具保护的主要对象是收入，所以为此创设的全球风险信息数据库最核心的数据必然是个人、企业和政府的收入情况。这种数据库必须是全球化的，因为离自己越远的人，承担的风险越不一样，其获得的经济地位也就不一样，只有存在差异的情况下才能产生对冲风险的机遇。我们还应该提供充足的信息，让人们理解收入的真实含义，并且有可能对这种定义做出变更。

任何一个全球风险信息数据库都应该留有标准接口，也就是一个获取数据的标准化协议，因此不同的计算机程序都能自动抓取数据。比如，人们希望能够用标准化的程序界定总和指标，从而明确自己面临的风险，然后再拟定风险管理协议。使用这种标准化程序得到的指标编制而成的风险管理协议可以方便地在别人的计算机上用他们的程序进行解读。

为了帮助我们创设适当的长期风险管理协议，这些数据库还应该包括一种身份验证系统，使我们能够追踪个人或组织在一定时期内的动向。人们可以根据全球风险信息数据库揭示的未来收入状况签订协议，同时又由这套数据库跟踪协议的执行情况。在设计之初就要考虑将数据库建成一种人们行为的参考，成为个人做出选择和经济决策的依据。

个人收入状况纳入大数据库

理想状态下，全球风险信息数据库当中应该存储着个人所有的收入历史记录，以及其他相关的个人信息，还有其家庭成员的信息，当然这些数据都受到内嵌功能的隐私保护。不考虑隐私过滤，任何人都可以让别人获取自己的收入信息，也就是让全球风险信息数据库实现其风险管理的功能。更进一步讲，个人可以利用全球风险信息数据库回顾自己的收入历史，也可以为了实现风险管理的目的有选择地公开自己相对于他人的收入水平。但他们可以选择不透露收入的完整信息，比如他们可以把自己的收入放置在一个范围内，收到这些信息的人对这种粗分类的信息也能加以利用，而且能够信任信息的来源。

全球风险信息数据库存储的数据不仅是当前这个时点的收入信息，同时还要存储既往收入历史、收入构成以及收入关联信息，因为只有全面掌握收入的变动情况，才能真正实现风险管理的功能。我们过去观察到的风险以及与风险关联的因素虽然不能作为预测未来的完美基础，但是在评估未来风险的过程中是不可或缺的数据。

与个人收入相关的数据是可以按照个人特质进行分类的——出生年月、性别、家庭结构以及教育和从业经历等，甚至在法律能够预防滥用信息的前提下，还会包括个人的基因信息。如果能在某个全球风险信息数据库当中获取这些信息，拟定风险管理协议时就能针对这些特质进行考虑，因为有些特质意味着特定的风险只会发生在特定的人群身上。

全球风险信息数据库还应该囊括收入和获取收入的成本的信息，人们可以利用这些数据重新定义收入，比如1972年，威廉·诺德豪斯和詹姆斯·托宾就根据国民收入账户的数据开发了经济福利尺度。即便其他一些离我们常规上对收入的认识比较远的概念，比如消费或者根据特定事件调整后的消费，都可能对风险管理产生很大的作用。如

果把全球风险信息数据库和个人的网络购物记录联系起来，我们就能以更加复杂的方式衡量个人消费。

全球风险信息数据库包含的数据会越来越多，可以用于计算更广义的指标，比如国民收入和国内生产总值。全球风险信息数据库提供的数据越多，人们计算国民收入或政府财政数据的能力就越强。全球风险信息数据库提供的数据越详尽，政府在国民收入报告上做手脚的可能性就越低，他们妄图通过谎报数据降低收入挂钩型贷款、国际协议或宏观市场证券的赔偿额的可能性就越低。考虑到国民收入的构成以及其综合体量，政府想要造假就不得不全面提升到更高的层面，而这样做的成本太高，使得严重的造假行为几乎不可能成为现实。

目前，政府通过个人所得税的缴纳情况登记个人的收入状况。在这个前提下，建立全球风险信息数据库并不是一种激进的创新，大多数数据实际上已经存在了。但是税务机关并没有一种有效的系统，能够为达到风险管理的目的而让人们调用这些数据。此外，普通人根本无法获取个人退税记录，因为搜集这些信息的唯一目的只是验证个人是否正确纳税。

现在已经有人启动了相关项目，逐步搜集个人收入信息，由此给我们提供关于个人收入、家庭结构和其他个人特质方面的信息，让我们能从更广义的层面理解这些数据。比如，美国的收入动态跟踪调查（PSID）自1968年起就在跟踪记录一群样本家庭的收入状况，同时记录了家庭资产和个人特质随时间推移发生的变化。收入动态跟踪调查已经搜集了62 000个人的数据，看上去很多，但仅占全美人口的0.02%。全球风险信息数据库完全可以用比收入动态跟踪调查简单得多的方式记录全美人口的相关数据。

大多数发达国家或地区都采取了类似收入动态跟踪调查的数据搜集行动。此类跟踪调查项目的扩展也证实了其被人们认同的重要性和可行性。但是由此搜集形成的数据库对风险管理而言还是没有多大作

用。瑞安·施奈德曾和我一起试图开发供生计保险这样的风险管理工具使用的改良版的收入指数，主要以职业和教育经历分类，但是在现有数据来源的极大局限下，我们还是“摔了一个大跟头”。我们希望能够以经过反复测算验证的个人收入作为指数的基础，但是可供我们使用的只有收入动态跟踪调查项目提供的以家庭为单位的数据，因为这个项目只对同一群家庭进行跟踪回访。尽管这是当时能获取的数据中最好的一组，但是我们对个人职业和个人特质信息的掌握还是不太充分。此外，收入动态跟踪调查项目需要花好几年的时间处理访谈搜集的数据，然后还需要一段时间发布数据，所以这组数据的时效性不强。以我们现在编制而成的收入指数为基础，基本没有任何可能拟定风险管理协议。

我在此提出的倡议是，让数据库的建设不局限于研究对象，使其涵盖所有人的数据，保证数据的时效性，保证数据不被滥用的前提下能够及时调用，最重要的一点是赋予这些数据坚实的法律基础，那么以这些数据为基础拟定的风险管理协议，比如生计保险，就会在人们心中形成一种有法律保障、一定会得到执行的印象。

提供企业收入信息

全球风险信息数据库可以提供类似的企业收入信息。因为评估企业收入本身就是一项复杂的工作，所以这方面的信息应该更详尽。我们可以单独或把其作为指数的一部分使用，以此决定保险或其他金融债务的赔偿额。不同的企业之间可以充分利用这种功能，让它们能够分摊一些双方都要承担的新型风险，或者也可以让个人对这种功能加以利用，让他们与企业签订风险管理协议，对冲自己从事特定工作的风险。

此外，这个专门针对企业收入的全球风险信息数据库还可以帮助我们完善长期以来一直在坚持的信息披露原则。路易斯·布兰代斯（曾任美国最高法院法官）曾在1914年的经典著作《别人的钱》（*Other People's Money*）中写道，企业信息披露是防范他那个年代企业滥用权力的最好方式，“正如同阳光是最好的消毒剂、电灯是最有效的警察一样”。

布兰代斯提议，公开发行股票的企业应该被强制披露企业信息，并且采取必要的手段传播这些信息。但他同时也说：

披露的信息必须是真实的，也必须面向投资者披露。如果仅向商务部部长或其他官员铺陈经营数据，是达不到我们想要的效果的。这种做法是低效的，就好比《纯净食品法》只要求生产商向管理部门报备原材料，而不在包装上列示一样，都是没有实际作用的。

布兰代斯的探索也是促成1934年成立美国证券交易委员会（SEC）的原因之一。美国证交会面向公众发布上市公司信息，并且通过此举获得了民众的信任，在这些因素的支撑下，美国股市才有了今天这样强劲的表现。

美国证交会使信息披露成为现实，与布兰代斯提倡的模式很像，而且他们还通过令人钦佩的措施把最新的信息技术融入日常工作。现在，任何人都可以通过美国证交会的网站查询在美国上市的公司的收入历史，其网站上的这个查询专栏被称为“电子化数据收集、分析及检索系统”（EDGAR）。这个专栏自20世纪80年代就开始规划，在90年代互联网普及之后对美国居民开放。

在线查询企业信息正逐步成为世界各国都可以做到的事。此外，最近世界各国还开始推动制定会计准则的国际标准，比如欧洲议会就在2002年接受了欧洲金融服务法案计划，其中就包括了国际会计准则，这必然进一步简化数据在电子数据库中的表现形式。

要想让此类系统的功能最大化，必然意味着要设立相应的法律，保障能够及时有效地披露重要的金融信息。最近几年，用于快速披露的信息技术取得了重大进步，对这种披露的要求也随之提高。在美国，证交会通过《公平披露条例》强制上市公司采取迅速的电子化信息披露，该条例是2000年开始执行的。《公平披露条例》要求上市公司在向公司以外任何人披露重大信息时，立刻在同一时间向全社会公开这条信息。尽管该条例没有明确进行这种即时发布的具体形式，但在制定该条例时，证交会肯定期望上市公司能够借助电子技术的发展使信息的传播既有效又廉价。现在人们已经可以在企业自己的网站上定期查阅这些信息，还可以通过互联网广播听取分析师的现场讲解，成千上万的人可以同时得到这些消息。仅在几年前，这种会议还是相当保密的。

《公平披露条例》已经在全球范围内产生连锁反应。《公平披露条例》公布后不久，澳大利亚证券和投资委员会就颁行了一套类似的指导意见，意大利的全国交易所协会委员会也在考虑推出类似的规定。英国的金融服务管理局（FSA）也发布了更全面的指导上市公司信息沟通的条例，甚至对网上直播和网络聊天室内的信息发布做出了规定。

但是即便在美国，电子化数据收集、分析及检索系统提供的数据，以及按照《公平披露条例》对数据进行的传播并不总能满足要求。比如，直到其破产的最后一分钟，公众仍然无法了解导致安然公司破产的背景信息。我们需要采取进一步的措施改善上市公司的信息披露。如果我们能够更好地掌握上市公司的相关信息，整个社会都能受益，其中最显著的好处就是预防上市公司的欺诈行为，减少投机性泡沫出现的可能。

旨在改善企业会计行为的措施最好与现有的电子化信息传播手段的发展配合执行。那些考虑完善会计准则的人必须持续考虑如何通过

电子化的手段传播这些信息，并且考虑其中越来越多的信息如何被人们实际加以利用。许多这方面的工作都可以交给私营企业完成，比如Edgar Online这个网站就可以抓取电子化数据收集、分析及检索系统中的数据，并对数据进行在线分析和常规化。但是政府监管者和制定会计准则的人仍然要在制定标准的过程中承担责任，要负责强制披露的信息的准确分类，还要对披露的行为进行持续监管。

大数据库与税收结合

全球风险信息数据库与税收体制结合越紧密，个人和企业纳税的过程越简单，税法的复杂性以及由复杂性导致的难以合规的问题都将迎刃而解。如果税务机关能够全面掌握个人和企业的收入情况，那么税务工作人员就可以自动计算各类主体应缴纳的税款。此外，以后还可能实现自动征税。对于某些人而言，任何形式的税收计算都是过于繁重的负担，所以有必要把计税和纳税的工作留给政府。

我们现在已经拥有在线纳税系统，一些政府的计算机系统也统计了个人收入来源的信息。但目前就常规情况而言，美国还没有任何一套系统能够帮助政府计算人们的应纳税额。如果把全球风险信息数据库和税收体制结合在一起，那么我们就能够在一定程度上保证全球风险信息数据库的准确性，因为人们在申报纳税时做出过诚实保证，他们可能被事后审计，而且一旦被发现撒谎，就会被处以高额的罚款。在全球风险信息数据库的准确性有了保障之后，就可以依据其提供的数据创设第8章中介绍的生计保险这样的风险管理协议了。

如果我们在全球风险信息数据库中预留较为复杂的税收接口，那么个人应纳税的额度将由更多因素共同决定，税收体制也就可能转变成一种更有效的风险管理工具。税收体制也可能在时期性（取决于过去多年已纳税的情况和这些年份的经济状况）和个人性（取决于他

人，包括家庭成员的已纳税情况和他人所处的经济地位）方面变得更有针对性。只要自动化税收计算机程序能够包含对这些复杂性的考虑，那么就不会给纳税人带来额外的合规负担。

如果税务机关要重新采用收入平均法，那么其计算的基础数据应该是个人终生的收入历史，或者终生的已纳税额度的总和，不能仅计算最近几年的情况。全球风险信息数据库能够帮助他们达成这一目标。

一旦税收体制真正容纳了全球风险信息数据库，那么全球风险信息数据库就能向人们展示这个体系的量化效应对不同风险场景下的风险管理工作的影响。任何人都能够根据过去的收入计算已经实际支付的税额，而且还能够计算出税收对目前和未来收入的影响。我们可以利用全球风险信息数据库预测未来税法的规定，将其用于规划长期风险管理工具对税后收入的影响。

个人购买的任何一份保险计划都可以被列示在全球风险信息数据库里，因此，这份保险与税收、其他保险以及其他风险管理工具交互产生的影响都可以被清晰地认知和考量。理想状态下，个人可以将他们已经获取的其他风险管理协议的信息录入系统，比如，他们已经购买的期权或员工持股计划，或者他们认为对自己奖金起决定性作用的因素。尽管许多参数都是个人的主观判断且难以量化，但是全球风险信息数据库可以自动涵盖尽可能多的信息，让人们能够更简便地提炼这些信息。全球风险信息数据库中预留的抓取数据的接口可以让个人风险管理软件全面利用这些协议的信息，甚至还可以估算人们可能签订的额外协议的价值。

为慈善捐助预留的接口

慈善捐助（也就是较为幸运的人向相对不幸的人捐款）也可以被视为社会进行风险管理的重要组成部分之一。全球风险信息数据库稍加改进就能为这种行为提供帮助。我们可以在全球风险信息数据库中建立一个二级系统，人们可以通过这个二级系统了解哪些地方需要慈善捐助，也可以把自己所做的慈善事业公之于众。这是一个简单的信息传播和调用系统，便捷易用，人们可以根据自己的喜好，追踪某个特定社区的慈善事业，并且结识志同道合的人，如果他们愿意，还可以通过自己的慈善行为获得公众认可。

全球风险信息数据库还可以帮助人们确认自己的捐赠确实给了那些真正需要的人，而非那些伪装者。理想状态下，全球风险信息数据库应该包含向不同特质（地缘、年龄甚至教派）的真正低收入人群提供慈善捐助的通道。目前我们还不具备此类技术手段。如果这种系统存在，而且这种系统能够让人们根据自己的人际关系和价值观对捐助额度做出限制，那么或许会有更多的人参与慈善捐助事业。

在保险出现之前，慈善是处置所有风险的唯一手段。由于信息技术相对落后，而且缺乏金融专业理论，所以人们必须依赖慈善管理风险。即便在古代，也有人记录过这种风险管理体系产生的结果是相当不均衡的，有时本已经富有的人获得了巨额补偿，而原本贫穷的人却一份补偿也拿不到。当代保险制度得益于更先进的科技手段，已经在一定程度上尝试解决这些问题，而且肯定能做得更好。慈善仍然会继续扮演一定的社会角色，因为慈善捐赠能够直接对受难群体的需求和他们接受帮助的价值做出反应，这是任何一种常规制度都无法实现的。如果慈善事业能够与完善的数据库结合在一起，充分利用相关信息，那么慈善事业的社会角色一定能扮演得更好。

为遗嘱预留的接口

全球风险信息数据库同样可以通过适当的设计为遗嘱和证言的处理提供一个良好的助力机制。我们目前拥有的体系完全依赖于律师和受托人，所以维护成本很高。只有富人能够较为简便地为自己终生积蓄的使用制定复杂的方案。此外，如果人们在遗嘱中明确了慈善捐赠，现在也没有一种有效的方法能够帮助他们把这种善举公之于众。或许就是出于这些原因，大多数人才选择不把自己的财产留给慈善事业。根据美国税务总局在《慈善美国》刊物中发布的财产税数据，1995年，只有13.4%的男性和24.3%的女性辞世者把财产中的一部分留给慈善事业。最近几年，通过遗嘱捐赠给慈善事业的总额仅相当于活着的人捐赠总额的1/10。如果在全球风险信息数据库中预留一个用户友好型接口，让人们能够在设计自己的遗嘱时将部分财产留给真正的低收入人群，或捐赠给其他事业，并且让他们的慈善义举能够公之于众，那么或许遗嘱捐赠的案例数量会更多，而且捐赠也会更有效。

如果遗产也作为全球风险信息数据库管理的数据，那么人们就可以引导这些资产帮助真正需要它们的人，或者他们可以将这部分遗产做成信托，用来帮助自己的孩子或孙子，或者同一个教会里的人，或者同一个城镇里的人，无论哪一种，都肯定是在帮助未来有迫切经济需求的人。当全球风险信息数据库的功能强化后，普通人也可以像现在的富人一样，对自己的遗产做出较为复杂的使用安排。

大数据库：管理我们的经济生活

我在本章中提出的全球风险信息数据库从设计结构上讲是一种提供个人和企业收入详细数据的工具，并且能够帮助人们利用这些数据更有效地管理个人风险，监控风险走向，并且按照自己认为有意义的方式支配收入。全球风险信息数据库最核心的意义在于向人们提供及时、准确和丰富的金融信息，让人们能够以这些信息为基础拟定有效

的协议，以对冲人们面临的最大风险。但正如我们在前文中分析的那样，全球风险信息数据库的用途非常广泛。

截至目前讨论过的全球风险信息数据库的用途，包括生计保险、长期协议、税收、遗产和慈善，只不过是其功能中的一部分而已。尽管全球风险信息数据库并不意味着新金融秩序的发端，但它却是实现新金融秩序全面发展的必要工具。

第15章
从根源上解决通货膨胀：新计量单位和电子货币

以货币作为金融交易的计量单位，既不稳定也不合理，由此导致大规模金融动荡的出现。通货膨胀或通货紧缩引发的金融动荡已经成为妇孺皆知的事实，以至于货币价值的不确定性几乎吸引了全世界人民的所有注意力。

通过对20世纪末的英文报纸进行计算机检索，我们发现“通货膨胀”是这个时期使用频率最高的经济词汇；确实，报纸用“通货膨胀”的频率甚至高于“性”。人们对通货膨胀的关注并非源于对这个抽象经济概念的天生好奇。现实中，人们对通胀的关注主要是因为人们已经意识到货币的单位价值会出现无法预料的波动，他们必然担忧这种波动对自己生活质量的影响。

在这种情况下，肯定有人会问，为什么一直没有出现一种能够长期保持稳定且有意义的价值计量单位，然后再以这种计量单位为基础拟定金融及其他类型的协议呢？我们在科研领域使用的计量单位（升、米、克）就不会发生变化。我们为什么不能制定一个稳定的经济计量基本单位呢？本章所要讨论的主题就是开发这种稳定的计量单位，并且分析其经过一段时期之后是否会逐渐取代货币的计量单位功能。

我们通过对历史的分析，能够找到一些因货币基准波动而引发经济问题的极端例子。1923年，德国经历了一次物价上涨，被人们称为

“超级通胀”，物价上涨程度之高，使得德国马克在短短几年内几乎变成废纸。物价之高导致德国政府不得不印发1亿面值的德国马克纸币，以应对人们日常的现金需求，即便购买一张邮票也需要300万德国马克。现在人们可以在收集旧钱币和邮票的市场买到这种纸币，基本上一文不值。

德国这种超级通胀导致的后果就是国民财富的荒诞的重新分配。在超级通胀发生前将自己毕生积蓄用于购买德国国债的居民（这些国债以德国马克计价，而且面值恒定不变，通胀发生后，当邮票价格都达到几百万德国马克时，这些国债的面值还是停留在几百或几千德国马克，后面没有自动加上几个零）几乎全部倾家荡产。而原本肩负巨额债务的德国居民则获得了巨大的利益：他们的债务奇迹般地消失了。“一战”之后德国从其他国家借来的重建贷款的贬值程度，远远超过德国当时向这些国家支付的战争赔款的价值。这种荒诞的重新分配在德国境内境外都引发了强烈的反社会思潮，这或许也是法西斯主义在德国抬头的重要影响因素之一，或许也是诱发“二战”的导火索之一。现实中，阿道夫·希特勒正是意识到民意的变化，抓住了1923年11月这个德国通胀程度最严重的时点，发动了啤酒馆暴动，迈出了其争权夺利的第一步。

德国的超级通胀是历史上一个非常极端的例子，世界其他国家都出现过严重程度较小的类似事件。1950年以来，世界主要国家的货币价值都出现过剧烈波动，由此也造成了这些国家居民财富的大幅度重新分配。但迄今为止，世界上大多数人依然以货币为计量单位拟定金融合同或制定商品价格，这些货币的真实价值至少都存在一定程度的不稳定性，而长期来看不稳定性更严重。这种状况其实可以得到改观。

人们必须认识到，通货膨胀问题的根源就是经济计量单位变幻不定造成的，好比一根丈量尺，随着时间推移，其长度会发生随机的、

不可预知的变化。问题并不在于金钱本身的价值在下降。2002年，美国居民存在银行里的纸币和硬币的总值还不到美国家庭总资产的3%，许多人肯定对这个事实表示惊讶。此外，这3%的份额中还有很大一部分可能是犯罪分子的非法所得。大多数国家的大部分人都很少以现金的方式保存自己的资产：可能钱包里备几张纸币，衣服口袋里留点儿零钱，或许在家里哪个瓶瓶罐罐里存一些零散的货币。通胀或通缩对这些现金的价值产生的影响，对于任何人而言都是微乎其微的。

许多我们持有的个人账户虽然是以货币计价，但却是以其他类型的资产为基础存在的：以储蓄账户为例，个人储蓄实际上都投资在能够取得回报的某种资产上，而股票其实代表了个人对某种生意的所有权，现实生活中因为股票以货币定价，所以许多人都将其误认为金钱的代表。我们的工资也是以货币定价的，有时工资的发放也需要用到现金，但是个人收入的真正来源是个人向社会贡献劳动的能力，这种能力的大小与货币的价值毫无关系。鉴于货币本身的不稳定性和无价值性，使用货币对账户和交易进行定价的行为根本是不可理喻的。

我们应该已经具备了改变计量单位的能力，应该不再使用美元或其他货币做金融或其他重大交易的计量单位。我们可以使用其他单位（比如指数型会计单位）取代金钱的功能。如果1923年之前德国政府的借贷都是以这种单位进行计算，并且德国的债务也是以这种单位衡量，那么超级通胀根本就产生不了多大破坏力，甚至根本不会出现超级通胀的情况。在人类历史上任何一个出现通胀的时期，都可以实现同样的进步。如果我们以这种单位为基准拟定协议，那么通胀和通缩造成的大多数问题可能都不复存在。

智利发明的发展单位

智利使用的“发展单位”是全世界第一个指数型会计单位。发展单位创设于1967年，当时智利国内的通胀情况远比现在严重，而这个单位自创设之后沿用至今。现在智利民众在日常买卖和签订长期协议时，不仅使用本国货币比索，而且使用发展单位。发展单位看上去像是一种货币，因为人们可以用发展单位进行交易，但现实中并没有以发展单位为基础制作的纸币或硬币。发展单位只是一个计量单位，就像米、克这种科学研究计量单位一样，并且发展单位的购买力是稳定的。由于发展单位稳定，比索不稳定，所以发展单位和比索之间的汇率总是在发生变化。发展单位其实就是用这个汇率界定的，智利政府的统计人员以消费者物价指数为基础计算这个汇率，保证发展单位的价值稳定。

目前，智利的报纸和一个官方网站每天公布发展单位相对比索的汇率。在政府和法律体系的共同保障下，发展单位成为人们交易的合法计量单位。如果一个人签订了未来以发展单位进行支付的远期协议，那么在实际支付日，他必须以应支付的发展单位数额乘以当天报纸上公布的汇率，得出应付的比索数额。现在智利民众在卖房、租房时都以发展单位报价，在约定抵押贷款还款额、纳税额、抚养费甚至离婚赡养费时都用发展单位计价，但是人们的工资和日常生活用品的价格仍然以比索计价。

我认为有必要向读者清晰地说明发展单位的优势，这些优势也是发展单位能够在智利成功运作的原因。让我们先举一个比较简单的例子，假设你住在圣地亚哥，自己拥有一栋房子，现在想出租其中一个单间，此时以发展单位报价会不会比以比索报价更简便呢？

在决定出租价格之前，你肯定会查阅当天报纸上刊登的比索对发展单位的汇率：按2002年6月1日的时点算，是16 326.94比索兑1发展单位。在同一天，690.85比索能兑换1美元，所以1发展单位的价值约为23.63美元。假设当天你决定的出租价格是每个月10发展单位，也就

是每个月163 269.40比索（相当于236.30美元）。不过你并没有用比索向租户报价，而是采用了发展单位报价，在你们签订的租赁合同中甚至都没有出现比索的身影。一个月之后，由于智利肯定会存在一定程度的通胀，1发展单位兑比索的数额肯定会上涨。比如上涨到16 355.74比索兑1发展单位，那么租金仍然是10发展单位，但是在以比索支付时就会自动调整为每月163 557.40比索。假设10年之后的2012年，同一份租赁合同还在执行，那么在通胀情况下实际以比索支付的租金就会一直增加（在通缩情况下肯定就减少），由此保障租房获得的比索的实际价值。

现实中，有的国家通货膨胀问题一直十分严重，人们都会以其他更稳定的货币，比如美元、欧元等约定租房价格，然后让租客们按照报纸上刊登的本国货币对报价货币的汇率计算房租，并且实际支付本国货币，这种做法其实与使用发展单位所起的作用是一样的。如果报价所用的外国货币价值稳定，那么房租也就相对稳定。以指数型会计单位约定房租的优势非常明显，因为没人能够确保外国货币能在本国保持稳定的购买力。国际贸易的变幻莫测意味着美元在智利的购买力，或者说美元在任何一个国家的购买力，都有可能发生重大变化。阿根廷就曾试图将全国经济与美元挂钩，最终也从这种实验中尝到了苦果。

一个更简单的名字：篮子

指数型会计单位应该被赋予一个更简洁的名字，并且能够反映其所代表的真实价值。此外，电子支付系统可以使这种单位的使用变得更方便，最终用于实体支付，无论是现金还是其他物品，对个人而言都不再重要。

我在本书中一再强调取名是一件很重要的事。“发展单位”这个名字就显得过于抽象。我建议其他国家在创设自己的发展单位时，将新生的单位定名为“篮子”，这也是借鉴了那些编制消费者物价指数的人常用的市场篮子的概念。消费者物价指数反映的是一篮子大多数消费者会购买的具有代表性的商品的价格，所以这个指数能够有效揭示生活成本。如果以篮子为单位，那么其所指的就是这些一篮子一篮子的物品，以篮子进行交易计价，从形式和本质上看，就等于以篮子为单位交换货物。简单的更名之后，更清晰地解释了指数型会计单位的本质。

在制度健全的前提下，你可以通过电子化的方式完成所有支付，可以用电子支票、信用卡、智能卡或者以篮子这样的单位进行计价，计算机能够自动换算实际应付的货币额度，并且自动完成整个支付过程。你以后关于经济的谈话不用再涉及任何类型的货币，也不用在报纸或网站上查询汇率。计算机支付系统最终完成交易时所使用的工具可以是本地货币、外国货币、贵金属或者其他任何类型的载体，对大多数人而言，这些都不再重要了。你以后思考经济问题的基准单位都是篮子，而不是某种货币。而且以篮子作为新型电子货币的话，通货膨胀就不再是个问题。

货币幻觉

人们很难理解为什么随着时间的推移，金钱的购买力会发生变化，这种理解上的障碍也是促使我们开发指数型会计单位的重要动机之一。普通民众难以理解编制指数这个工作，也很少会按照消费者物价指数这样的指数进行支付，只有极少数极端情况下会有例外。即便在通胀发展到中等或严重程度时，大多数人也不会购买通胀指数挂钩型债券，不会借用指数型的抵押贷款，不会同意按照指数支付离婚赡

养费或幼童抚养费，甚至不会索取指数挂钩型租赁合同或薪酬合同。许多物品或工资的价格在数月或数年内都有可能保持固定的货币数额，在经济波动的年代，这种死板的机制有可能在社会财富再分配领域制造非常不幸的结果。从许多方面考虑，这种僵化的机制也容易加剧商业活动的动荡。

西蒙·纽科姆是一位蜚声国际的航天员，他的主要成就是为衡量宇航员的素质建立了一套标准，他后来曾把自己的注意力转移到我们使用的价值计算标准上，并于1879年写道：

不管这个国家还是其他国家的人，从小时候开始就习惯了用美元或其他货币测算财富的增长或减少，仿佛这些定价工具都是真正的价值单位一样……即便人们明白了价值变动的主体是被测算的商品，而不是用来计价的美元，此前的这种错误观念还是很自然地在人们的头脑中扎根，需要花很长时间、进行很多思维锻炼才能消除其影响。实际上，我都质疑，哪怕最有成就的经济学家也很难在这方面取得成功。

20世纪20年代，经济学家欧文·费雪把人们只关注以金钱界定的价值而不关注根据通胀情况调整后的实际价值的现象称为“货币幻觉”。

原则上，人们可以通过编制指数消除货币幻觉，也就是希望人们能够开发出一些公式，并以通胀指数为基础调整所有的物价和工资。例如，一份租房协议就可以指定一个计算房租的公式，同时参考消费者物价指数和通胀指数，按月调整房租金额。对于数学比较好的人来说，这样做很简单。但从对人们思维框架的影响上来看，完全不是一回事。每个月承诺支付固定数额的篮子与每个月按照数学公式计算应支付的货币数额，对人们的心理会产生截然不同的影响。篮子这个单位的通用性是任何公式都不具备的。对篮子价值的重新界定必然能够消除人们的货币幻觉。

以篮子计房租的好处并不总是在于这是一种完全不同的承诺方式。除非你已经与人签订了长期性的、以篮子计价的固定额度租房协议，否则你随时都能变更自己的选择。在这种情况下，以篮子计价而不以货币计价的好处是，你能够从协议签订中获取一种与传统不同的思维框架，在新的思维框架下，你获得的优势就是不必再根据通胀程度调整租金；这笔钱会自动调整。你或许在以后多年中都能把房租维持在一个稳定的发展单位数额上。

相比之下，按照目前智利以外所有国家通行的方案和实际操作，一段时期内向租客收取的、根据真实通胀情况调整后的房租（即房租等额资金的实际购买力）呈现一种锯齿状的排布。因为从实际操作和情感反应上来说，房东和租客都很难对房租做出任何改变，所以在很长一段时间内，多数都在一年以上，房租都会保持在一个固定的货币数额上，直到房东下定决心弥补因通胀而损失的房租时，这个数额才会突然猛涨。在较长的一段时间内，通胀都会以相对平稳的速度发展，房租的调整也只会时不时地出现，房租的实际价值就追随通胀的走势呈现锯齿状的排布，在前后两次房租调整之间都会逐步下跌，然后在最新一次调整时猛涨，随后又出现下跌。这种体系在房东与租客之间造成了偶发性的冲突，同时也造成了实际房租的无规律排布。

我们现有的体系是允许我们使用指数的，而且有时我们也确实编制相应的指数，但普通民众仍然对指数的概念非常陌生。公众难以接受指数的原因很多，大多数人并没能深入理解未来通胀的潜在不确定性，从而也就不会关注不可预期的通胀造成的收入再分配的不平等。绝大多数人都惧怕在协议中加入数学公式（也就是使用指数的规则），在某种程度上，人们天然地以货币作为思考的基本单位，仿佛货币就是价值的最终度量工具。

我最近在波士顿的地铁车厢里看见一块已经被擦得发亮的铜牌，上面用镀釉的红黑亮色字写着：“禁止吸烟——普通法第272章第43A

节之规定，违者处以10天以下拘禁或50美元以下罚款或二者并罚。”我一直想不通，为什么这两种处罚会被视为同样严厉的惩处，仅以个人标准而言，10天拘禁远比50美元罚款要严重得多。我想，如果在设计之初这两种惩戒的严厉程度对等的话，那么当时制定规则的人对一天薪酬的估值是5美元，但是法律规定的最低薪酬是每小时5.15美元。后来我意识到，这些规定都是很早之前就定下的，当时10天的工资差不多就是50美元。最后我查清楚了，这些规定是1968年开始执行的，当时的工资和物价还不到现在1/5的水平。立法者在当时就没有把罚款与通胀挂钩——他们当然不会那么做。铁路运营单位肯定不会在车厢的告示牌上写，现在的罚款是50美元乘以现在的消费者物价指数，再除以1968年的消费者物价指数。没有人会真正执行这种方案，同样其他上百万个地方也不会采取类似的方案。

由于不能编制并利用指数，导致我们的生活中存在许多恶果，其中最明显的一个就是以货币定价的储蓄工具。长期以来，债券都一直被宣扬为“安全的”投资，是那些厌恶风险的人在股市之外最理想的选择。但是，经过近20多年的研究，杰里米·西格尔发现，1802~2001年这么长的一段时间里，美国的股市投资才是真实意义上更安全的投资。但时至今日，货币幻觉使得大多数人觉得，如果普通债券能够一直持有到期，那么其根本没有风险。

20世纪70年代和80年代早期，大多数发达国家的通胀以两位数的速度增长，曾有一年美国的通胀达到了15%，而就在这些年份里，货币幻觉的不幸后果集中体现出来。作为高通胀的折射，1981年美国部分抵押贷款的年化利率涨到了20%的水平。其导致的直接后果之一是，通胀调整之后，按照固定利率偿还的抵押贷款在一开始时的实际还款额会异常高。传统的固定利率型抵押贷款在贷款存续期内都要求贷款人持续还款，还款额以货币计价。一旦物价长期保持每年15%的增幅，那么10年之后就会变成现在的4倍，一个30年期的抵押贷款整个存续期满

时就会增长66倍，这也意味着抵押贷款在最初开始还款时额度较高，而随着存续期的缩短，还款的实际价值会大幅降低。

因此1981年人们很难买房，因为最初的抵押贷款还款额异常高，差不多等于房价的20%。如果一个人现在掏不出钱支付前期费用，那么日后还款额再低也无济于事。解决这个问题的方法很简单，要么把整个抵押贷款都与通胀挂钩，要么就让住房所有者以货币计价的还款额随着时间的推移而增加，这样的话其还款的价值在相当长的一段时间内就能保持相对稳定。但是这种另类的抵押贷款形式并没有被公众广泛接受，其中部分原因是有些所谓的金融专家在美国最具影响力的消费者顾问杂志《消费者报告》上宣扬，人们任何时候都不应该签订有可能使其负债程度增加的抵押贷款协议，他们所指的负债增加其实是以货币计算的，人们根据实际通胀情况调整后的债务总量是会持续减少的。

很明显，货币幻觉也影响了这些所谓的专家。1981年，由于抵押贷款存在重大缺陷，所以许多城市住房价格相对较低。20世纪80年代，许多国家的多数城市都出现了快速的房价上涨，这其实就是全球通胀减退的效果，也就是在这个时期解决了抵押贷款融资难的问题。

美国政府第一次发行指数型政府债券是1997年，当时他们面临着对公众进行投资者教育的一场艰难的战斗，因为公众都很难理解指数的含义。《消费者报告》聘请的专家们再一次建议人们不要购买美国的指数型债券。时至今日，通胀指数挂钩型债券仅占到美国公开付息债务的2%，美国的私营企业还从来没有发行过指数型债券。

1997年发行这种债券时，美国政府决定仅将债务本金与正向发展挂钩：通胀可以导致本金的增加，但是通缩不会导致本金的减少。或许这种决策反映了政府对货币幻觉的充分认识：即便在真实回报为固定值的前提下，人们还是不愿意参与那种在有的情况下可能导致自己“损失金钱”的金融方案。因此，美国的指数型债券无法成为私营企

业效仿的榜样，因为它们无法保证发行人在通缩时的权益。进一步来讲，税收体制也没有和通胀指数挂钩，所以一旦通胀加剧，债券持有人的通胀收益也会大幅增加，他们也要因此缴纳更多的税款，所以单纯把债券与通胀指数挂钩并不能有效保护债券持有人的利益。

如果我们能够通过思维框架的重塑，让人们真正接受指数型会计单位作为基础经济计量单位，那么这些问题都能得到解决。

指数型会计单位的成功

即便没有以发展单位为基础的纸币或硬币，智利人民还是把发展单位或多或少地看作一种货币。报纸上刊登的出售或出租公寓的广告都以发展单位标注价格，根本不用换算成比索。

说人们把发展单位看作货币的例证还有，许多以发展单位标注的价格通常都以9结尾，而不是以1结尾——和我们现在看到的以货币标价的情况一样。比如，使用1.99美元标价的情况远远多于2.01美元，商家这样标价的原因就是顾客觉得前一种标价便宜得多，也更愿意购买。发展单位呈现出与货币类似的特征，说明那些以发展单位定价的人知道自己的客户也在心里用发展单位定价，消费者不会自动把发展单位换算成比索。

智利的发展单位创始于1967年，但是直到20世纪80年代，智利税收体制明确了发展单位的相关计税方式之后，这种单位才得以广泛使用。现在，智利全国都在使用这种单位。2000年，世界银行首次面向国际投资者发行了以智利发展单位定价的债券。这只名为Euronote的5年期550亿比索（约1.05亿美元）的债券，将按照发展单位的汇率以比索偿还款项。根据世界银行发布的新闻公告，购买该债券的投资者中75%是智利本地人，其余的投资者来自欧洲和美国。

已经有五个国家（巴西、哥伦比亚、厄瓜多尔、墨西哥和乌拉圭）开始效仿智利，准备创设本国的指数型会计单位。在乌拉圭，政府使用的是薪酬指数，而不是消费者物价指数。巴西推出的“实际价值单位”也是一种指数型会计单位，但是现在已经停用。作为参照智利创新而做的努力，哥伦比亚创设了“恒常购买力单位”，厄瓜多尔创设了“恒常价值单位”，墨西哥创设了“投资单位”，而乌拉圭创设了“可调整单位”。在委内瑞拉，人们对房租的标价通常是以“最低工资”为单位。但在上述任何一个国家，指数型会计单位的使用都没有达到智利的水平。

令人好奇的是，指数型会计单位这个理念的传播似乎受地域的局限，并没有超出拉丁美洲的范围。乌克兰使用的“传统单位”实质上就是一种变相的美元。

1979年创设的“欧洲货币单位”或许也能被称为一种指数型会计单位，但是它并不是受发展单位的启发才出现的。欧洲货币单位在设计之初就是欧洲多种货币的一篮子总和，所以在一定程度上就是一种指数，也是一种与任何单一货币没有必然联系的会计单位。它无法保障购买力，但是却实现了重要的通胀风险管理功能。后来也出现了欧洲货币单位债券的市场，人们购买这种债券的动机之一就是分散风险，也就是管理单一货币购买力不稳定的风险。最终，当欧洲各国签署《马斯特里赫特条约》之后，各欧洲货币之间的汇率被固定下来，欧洲货币单位也就失去了作为分摊风险的工具而存在的经济基础。最终这个单位被一种传统货币欧元所取代，这个转型过程在2002年完成。

勇于面对通胀风险的挑战

我在本书中倡议拉丁美洲以外的国家采用指数型会计单位。这并不需要政府胁迫人民接受重大改变，政府需要做的事情很简单，首先是对新的单位进行明确定义，其次是立法确认新单位作为法定计价工具，再次是保证以新单位拟定的协议能够得到遵守，最后是维持新单位与本国货币之间的汇率。对于政府而言，这几件事都是轻而易举的，但是它却能够预防通货膨胀给人们的生活带来强大冲击。

当我在学术研讨会上提出指数型会计单位的倡议时，最常见的反馈是，与其创设指数型会计单位，不如由政府直接采取措施保证现有货币的恒定购买力，从而使得指数型会计单位失去了存在的必要。但如果放在任何一个相对长期的历史范围内考虑，没有任何一个国家的政府能够维持货币的恒定购买力。

现在我们经常能听到有人说通胀问题已经彻底解决了。在罗杰·布托的专著《通货膨胀与通货紧缩》（*The Death of Inflontion*）中，他描述了一个通胀永远不会失控的世界，实际上他的论述并具有说服力，现实中也没有其他人提出过站得住脚的论证。

即便在最理想的情况下，各国央行仍然允许通胀以不同的程度存在。年度通胀率哪怕只发生极微小的变动，长期积累也会形成巨大变化。我们已经对1%~3%的通胀率习以为常了，甚至认为这种幅度的通胀代表着经济走势完全在我们的掌控中，而且不会带来任何政治后果。但是每年1%的通胀，经过30年（选择30年是因为它恰好等于大多数退休人员消费自己终生积蓄的时长）之后就意味着货币实际价值下跌26%，而每年3%的通胀在经过30年积累之后，就会换算成货币实际价值59%的下跌。对于收入或财产未能与通胀挂钩的人而言，这些差异代表着其未来经济地位的巨大差异。

此外，也没有哪家央行能够保证把通胀率限定在这个范围内，他们甚至有可能在未来某个时候促成更严重的通胀。最近一段时间，有多个国家在采取措施，保障本国央行的独立性，使其不会受短期政治

压力的影响，许多人以此为依据，声称通胀将在未来得到控制，但实际上运作央行的人都是自然人，是我们社会的一分子，他们仍然会间接地受到政治压力。独立的央行并不能成为高通胀的天然屏障；实际上，20世纪七八十年代，美国的央行就是独立的，这一时期的美联储主席（比如亚瑟·伯恩斯）就大力宣扬央行致力于维持物价的稳定，而现实当中，同一时期美国境内的通货膨胀以两位数的速度攀升。历史上，在许多迥异的场景下都出现过高通胀的局面，任何以为通胀不会再次出现的想法都是痴人说梦。过去的一系列失败应该让人们懂得不能如此盲目乐观。在目前的经济体制下，运作央行的人都是由政治家们任命的，他们完全可能通过制造通胀达到重新分配社会财富的目的，也会借机调整借款人和贷款人之间的经济关系。他们的行为循序渐进且悄无声息，并且会经历较长的时间，那些遭受真正价值折损的人没有话语权，也没有合法的途径夺回因通胀而损失的财富。这是央行具备的一种权力，会给人们带来极大的诱惑，因此也非常难以控制。

如果能以更合理的单位拟定协议或制定商品价格，那么情况一定会比把维持货币稳定性的任务交给政治家好得多。转换到篮子这样的单位上，甚至可能减少通胀无法控制的局面出现的次数，因为它使得物价水平去政治化，并且削弱了货币管理机关在社会不同阶层之间重新分配财富的能力。

指数型会计单位和新金融秩序

自然形成的以货币为计量单位的传统没有进行指数化的挂钩，在我们想要推出较为复杂的金融创新时会遭遇极大的挫折。如果在面向公众定义大量商品数额时不得不以货币计算，那我们就一直都要和这种单位与生俱来的不一致性进行斗争。在不具备指数型会计单位的情

况下，我们可能都不会下决心尝试有重大区别的新制度。我们担心在对经济制度做出重大变革时，由于计量单位变幻不定，很有可能引发重大风险，所以我们选择在既有制度的基础上修修补补。

一个能够方便地计量真实价值的单位会鼓励人们以真实价值为基础拟定各类协议，而不会以某种由政治家决定价值的单位做基础。这样的协议条款更合理，使其在法律上更精准，协议约定的是签约人应得的真实福利，而不是某种片面的货币数额。

人们当然有能力为拟定自己需要的协议创设不同类型的计量单位。经过仔细构建，具备类似现金这样的通货，并且已经为人们广泛接纳的计量单位会有一些必然的优势。工程师们都认可世界各地所有工程师都在使用的公制体系的重要性；物理教科书都会把基础计量单位列示在书的内封上；生物学家都认可林奈物种定名法，并且根据我们在基因研究中获得的新知识不断修正这个体系，以使其具备更广泛的包容性。所有这些例子都能说明计量和定名的重要性。

即便对于美国这样低通胀的国家而言，采用某种形式的指数型会计单位也是非常重要的，因为我们无法确保自己的国家会一直维持较低的通胀水平。必须在风险爆发之前建设好风险管理的机制，所以不能等到通胀恶化之后再开发指数型会计单位，那是完全不合情理的。此外，我们可以通过适当的设计，让人们利用指数型会计单位，以通胀以外的因素为基础，对物价做出便捷的调整。

我们必须把采用指数型会计单位体系变成整个经济体系的一个永久特征，要得到立法和监管权威的认可，要与全球风险信息数据库紧密结合起来，并且放在显眼的位置供人们使用。

建立信任

使用指数型会计单位的壁垒之一或许是人们对政府编制的指数没有信心。1996年，我在美国（低通胀国家）和土耳其（高通胀国家）进行了问卷调查，通过对随机人群的调查证实了这种不信任感的存在。我设计的问卷中有一项，问受访者对下列描述的赞同程度：

“不信任根据通胀指数拟定的协议的重要原因之一是，政府里的某些人可能在通胀率上弄虚作假，从而达到占老百姓便宜的目的。”

完全同意（美国21%，土耳其18%）

部分同意（美国24%，土耳其43%）

中立或无看法（美国16%，土耳其4%）

不完全同意（美国27%，土耳其21%）

完全不同意（美国13%，土耳其13%）

或许有的读者很吃惊，两个受访国家都有那么多人认为政府有可能在通胀率上弄虚作假，但他们的这种质疑是有依据的。如果美国或土耳其不曾出现过这种操纵通胀数据的事情，肯定也能在别的国家找到证据。

1983年，澳大利亚就出现过一次技术性调低消费者物价指数的事件，当时澳大利亚政府和工会组织之间签订了一份名为“一号协定”的文件。工会获得了自己一直诉求的医疗保障，而作为交换，他们默认了澳大利亚政府通过降低消费者物价指数改变征税额度，从而使得政府可以降低生活成本法案的条款对工人工资的保护力。很明显，工会接受这种实际薪酬的降低主要是因为降低的成分被隐藏在一件外衣之下，所以说也不是工会自己犯的错误。只要人们还会达成这种政治交易，只要公众对消费者物价指数的精确性漠不关心，那么这种风险就一直存在。

费尔南多·科洛尔政府1990年开始执掌巴西政权，政府上台后武断地改变了物价指数，并且强制要求与通胀指数挂钩的协议都采用新的物价指数：这使得其国内的通胀很大程度上不复存在了。公众从这个事例中掌握了经验，后来拟定的指数挂钩型协议都明文约定到底采用哪个物价指数。巴西国内有多个可用的消费者物价指数，是不同团体分别编制的，比如巴西国家统计局、圣保罗大学经济研究所以及盖图罗·瓦格斯基金会。指数来源的多样性使得巴西社会的指数编制工作具有了更高的合法性。

参与统计工作的社会成分越多，其结果的权威性越强。与政府统计数字形成直接竞争关系的私营企业能够帮助人们树立对本国的指数型会计单位的信心。采用经济指数为基础拟定的协议越多，私营企业编制此类指数的动力越强。经济运行的电子化程度越高，我们拥有的数据库越多，私营领域的研究团体编制不同指数的工作就越简便。

指数型会计单位的先例

1911年，欧文·费雪（在回顾西蒙·纽科姆1879年首先提出的建议的基础上）提出了一种新型货币——补偿元，这种货币的黄金含量会进行常态调整，以保证其购买力的恒定。以他的创新而言，指数型会计单位不仅是交易媒介，而且是会计单位。

费雪的发明在当时曾引起公众的广泛关注，但如今已经被遗忘殆尽。他的发明有一个致命的弱点，也就是说，一旦美元的黄金含量的变动（哪怕是部分变动）成为人们可以预测的知识，那么黄金和美元的投机商就可以从这种变动中套利，最终导致整个体系崩溃。到20世纪20年代，他就已经明白了，在任何国家推出这种创新的可能性都微乎其微。到了今天，我们仍然没有看到哪个国家推出补偿元，所以政府更不可能采用这种单位。政府反而更可能接纳指数型会计单位，因

为推出补偿元的第一步是要改变一个国家使用的基础货币，而推出指数型会计单位的第一步只是宣布一个可供选择的新型计量单位，相比之下，后者简单得多。

在某些物品的定价上先开始尝试使用指数型会计单位并不算激进的改革，因为拉美几个国家都已经在实际使用这种单位了，为部分物品定价而创设的指数型会计单位可能最后会演变成可供绝大多数物品定价使用的单位。此外，仅以费雪的创新而言，我们必须意识到，在计算机和电子化通信迅速普及的年代，我们已经不再需要他提议的那种指数型货币了。这类货币正逐步被不同形式的电子货币取代，所有这些电子货币都能够根据指数型会计单位进行适当的调整和变化。

延伸发展单位的概念

理想状态下，指数型会计单位应该有多种不同的形式，代表着不同的真实价值概念。其类型越多，人们在定义支付条款时的选择越多。我们也不能把自己的经济活动局限于购买力永久恒定的指数型会计单位上。假设你是一家企业的经理，正在筹划招聘一位长期雇员，并且我们具备了一种被称为“通用时长”的指数型会计单位，这种单位代表了你的企业所在地区雇员的常见薪酬水平，它不是一种法定的最低工资标准，而是根据已发布的工资指数计算得出的实际市场工资水平指数（或许包含一定的故意调低的成分，我们将在下面继续分析）。假设你愿意向这位拟聘用的员工支付每小时3通用时长的薪酬，那么如果目前每小时工资指数为5.25美元，那么1通用时长也就是5.25美元，他的薪酬就是每小时15.75美元。当工资指数上涨到每小时5.50美元时，你就要支付给他每小时16.50美元。你总是可以改变以通用时长计算的工资数额，最重要的是你不用再花力气保证自己员工的薪酬水平和其他同类人员的薪酬处在同一水平线上。以通用时长计算工资

之后，雇主不用每年都根据通胀或其他经济变动重新规划薪酬体系。这既可以避免调整工资过程中可能出现的错误，也能改善雇佣双方的关系。

目前，个人薪酬与房租一样呈现锯齿状排布，在前后两次薪酬调整期间呈现下跌态势，然后在实际调整时点出现暴涨，随后又出现下跌。我们一生当中都在不断重复经历这种波动，但是我们建立制度的初衷并不是期望看到这种情况。如果使用通用时长为薪酬单位，将可以避免这种现象的出现。

我们同样可以使用其他形式的会计单位。比如老龄篮子，一个与篮子类似的单位，只不过这个单位使用的市场篮子中包含的是老年人消费的物品。如果说通用时长代表的是无差别劳动力一个小时的薪酬水平，专业时长就应该代表按专业区分的劳动力一个小时的薪酬水平。这些单位的名字都很简单，比较直接地反映了其背后的简洁的概念，人们应该能够简便地使用它。

除了通用时长和专业时长，我们还应该编制劳动生产率指数或边际产量指数。有的受雇者更愿意以生产效率界定自己的薪酬，而不愿意按照时长界定薪酬。因此，当一个经济体中的工人的生产效率提高时，他们的薪酬也会随之增加，并非只有在劳动力市场认可他们的生产效率时才做出改变。

我们甚至可以创设与各国国内生产总值保持稳定比例关系的单位，甚至是与全球国内生产总值之和保持稳定比例的单位。使用此类单位界定支付条款，所付出的额度与全世界的经济资源都保持相对稳定的比例，与理论金融学所讲的终极“市场化投资组合”的效果如出一辙。

在刚开始设计指数型会计单位时，最好同时开发一系列备选的同类单位。让公众接受多种可选的单位并不比让他们接受唯一的单位困

难，当然，这种接受的前提是这些单位都作为第一批创新同时推出，并且通过公开发布，使公众认识到这一系列的单位在计算物价、衡量工资或者支付还款等方面的功能是平等的。我们在界定这些单位时，必须将其开发成一种与公制度量衡同样的体系，使其能服务于多种不同的目的。

目前我们还没有见到任何地方的人同时使用两个或两个以上的指数型会计单位，但是（在目前已经使用指数型会计单位的国家中）人们已经习惯了同时使用两个会计单位，即原有货币和指数型会计单位。我们能够不断降低货币的会计单位功能，用其他形式的单位逐渐取代它，或许以后可能实现同时使用至少两个指数型会计单位的局面。

调低通用时长

前文介绍的通用时长这个会计单位（还有生产力会计单位）如果在设计之初就故意调低其数值和变动频率，那么其作用会发挥得更好。这样做主要是出于对心理影响的考虑，和人们的嫉妒、攀比、颜面都紧密相关。通用时长的数值最好和我们现在常用的法定最低薪酬类似，也就是说低到一个只有刚刚获得第一份工作的年轻人才可能低于这个水平的数值，这样的话，其他所有工作的人只要付出了一个小时的劳动，就会获得高于1个通用时长单位的收入。尽管这个指数本身反映的是多工种工人的收入水平，但在把工人收入平均值变成指数时，我们应该乘以一个小于1的系数，因此指数的值就低于几乎所有的真实工资。以这样一个故意调低的通用时长计算工资，就不会出现有人的实际工资低于1个单位，也就不会让他们丢面子。这种心理上的战术也是十分重要的。

通用时长的增长率在与实际工资的增长率对比时，也应该故意调低。平均收入指数每年的增长率应该比实际工资增长率人为降低3个百分点。这样一来，雇主可以在名义上以3%的年化增长率按月提高以通用时长计算的工资，这样做并不会改变雇员工资相对于市场的应有水平。人们会看到自己以通用时长计算的工资有一定增长，虽然不是实际增长，但至少名义上有所提高。

如果以这种方式定义通用时长，那么其代表的是，最普通的工作时长内，绝大多数人（同样不提高自己技能或从业资格的人）的劳动收入指数。把工资定义为通用时长的倍数就意味着劳动者之间按所获得的倍数形成了可攀比的不同群体，这有助于劳动者保持相对的自尊；就算以通用时长计算的工资增长率只不过让他们维持一个平均线上下的工资水平，大多数人还是会获得比普通工资更多的收入，增速也会相对较快。对薪酬的这种思维框架重塑让劳动者觉得雇主的行为比较人性化，也使得同一雇主手下不太成功的劳动者能够保留颜面。

故意调低通用时长的变化速率还有助于解决我们目前经常能够观察到的工资下行僵化的问题。人们很难接受在自己工作职位不发生变动的情况下被降薪，但其实通胀每时每刻都在侵蚀他们工资的实际价值，这一情况却是被人们所忽视的。很显然，人们对以美元计算的工资有一种不理智的依赖感，人们普遍认为被调低以美元计算的薪酬是一种对个人的侮辱，所以即便员工的产值已经不如从前，雇主也不愿降薪。大多数降薪的案例都出现在管理者要采取严肃纪律行动时，比如要向某些员工表达强烈甚至愤怒的情绪时才会采取此类行动，或者当企业濒临破产时，管理者也可以谋求员工们的谅解而达成降薪的一致意见。只要以货币计算的工资数额不下降，员工们对因通胀而损失的实际工资价值是不太在意的。

雇员的生产效率下降时，向其发放同样数额的薪酬就不太合理了，但是又不能降低他们的薪酬，那么雇主最自然的选择就是裁员。

社会之所以要强制规定退休年龄，就是因为老年人生产效率下降，但是又不便于让其在承担同样工作时降低其薪酬水平。目前世界上大多数国家的通胀程度都比较低，货币幻觉无法掩盖工资购买力的降低，这一问题可能变得更严重。

如果以通用时长计算薪酬的劳动者的收入不增长，那么他们最终会不会认为被通用时长掩盖的实际收入下降是一种精心编造的骗局？会不会因此导致通用时长带来的心理攀比方面的优势从此丧失？我认为这种情况出现的可能性不大，至少不会全盘失败。当然，如果篮子和通用时长两个单位同时投入使用，那么人们肯定会注意到自己的收入换算成篮子的数值是下降的。但是这种认识与现在人们对收入增长无法跟上通胀增长的认识是一样的，人们对收入购买力的下降不太关心，反而更多地关注以货币计算的收入下降的数额。那些完全意识到个人收入购买力在下降的劳动者或许会默认这种不是“当面”白纸黑字降薪的方式。

通过改变会计单位促成经济转型

我在本章中论证了采用某些形式的指数型会计单位会对经济产生重大影响，它可能会减少目前存在的不可预见的通胀给个人造成的随机性冲击。如果有智利以外的国家也大规模使用指数型会计单位，那么其工资和主要物价都能以相应的指数型单位计算，这可以减少因薪酬僵化而导致的裁员或提前退休的情况，减少因商业活动波动而导致的失业率的波动，并且能让人们分摊收入的风险。拉美国家对指数型会计单位的使用已经取得了成功，这足以成为其他国家采用类似单位的实证。或许未来采用类似单位时还需要考虑在本章中提出的一些建议，也就是创设多种类型的单位，并且故意调低收入单位的增长率。

各国政府可以通过以某种指数型会计单位重新定义税收体制的方式，比较便捷地形成本国的指数型会计单位体系。智利就是以发展单位做出了这些改革，所以最终这种单位在民众当中扎根并沿用下来。该措施所能达到的效果不仅提高了民众对新单位的熟悉和接受程度。如果整个税收体制都以篮子重新计算，那么我们就能超越目前这种零敲碎打的指数型阶段，也就是超越以零散的指数型补丁修正税制上的小问题的模式。现有的模式使税收体制变得过于复杂，最终也没能形成统一的指数。

我们还应该超越智利对这种单位的应用，我们已经有能力且应该把指数型会计单位与电子支付系统整合，让大家刷卡时可以按照不同单位扣款，这样做也会使这些单位具有货币的某些特征。最终，这些形式多样的单位可能演变成我们经济体系和日常话语中不可分割的部分。

当以上所有倡议都变成现实之后，指数型会计单位就可以被用于促进风险管理方面的创新。风险管理创新产品的设计者们不再受货币定义的局限，能够自由选择计量单位，也就能够创造出更多样化的新产品。

第16章
新金融秩序：从理论到现实

要想让本书中提出的新金融秩序的理念变成现实，我们还需要采取其他一些行动。我们需要进一步研究风险，需要结合全球风险信息数据库提供的数据进行研究，并且需要通过研究发现分摊风险的机会。我们同时还需要代表社会不同阶层和领域的公共团体或权威进行广泛的宣传。

恰当地识别风险

风险识别有两层意思，一是发现风险，二是测算分摊风险的机遇。对大规模不确定性的识别很重要，同样重要的还有分辨不同的人在何种情况下承担完全不同的风险。只有我们找到了重大风险的源头，只有当人们面临的风险存在差异的情况下，我们才能进行有效的风险分摊。

风险识别的第一步是改善我们测量风险的手段，也就是编制更好的指数。大多数开发指数的人可用的资源有限，而且相对而言不太受公众的重视。由于大多数指数都没有在金融合同中得到运用，所以公众没有动机发起针对某种指数的讨论，只有消费者物价指数是个例外，因为在生活成本配给合同中会用到这种指数，而且这种指数已经被许多研究机构仔细研究过，社会上也存在很多针对这个指数的讨论。我们需要对其他用来衡量经济福利的指标进行同样的审视。

1990~1991年是一个经济衰退期，我曾在那时与一些同事共同推动期货交易所启动单一家庭住房价格期货合约，就在这个时期，我个人充分体会了经济指数的重要性。我们当时面临的一个重大问题是，我们自己编制的指数就是从当时那个时点开始计算的，已经清晰地揭示出几个重点城市的房价都在下跌，但是当时市场上引用最多的还是全国房地产经纪商协会发布的单一家庭住房价格指数，这个指数在有的情况下完全不合情理。期货交易所的经济学家们也对我们表示，他们无法确认是否真的有人能够准确描述当前房价的真实走势。

全国房地产经纪商协会发布的数据只不过是将经纪人获得的单一家庭住房中介价格综合起来而已，与我们编制的根据单一家庭住房变动价格形成的指数完全不同。我们当时无法辩驳全国房地产经纪商协会中介价格指数的权威性，主要是因为媒体毫无保留地接受了这种指数，他们喜欢中介价格这种更简单的概念，而且（像自我循环一样）崇拜全国房地产经纪商协会已经获得的权威性。其中存在的问题是，由于没人根据全国房地产经纪商协会的指数拟定协议，所以也就没人关心这种指数的编制方法。因此，我们在推广单一家庭住房价格期货合约市场时就承担了双重责任，不仅要推广市场本身，还要推广市场中用于测算风险的指数。

随着可用数据的增多，以及使用指数拟定协议的做法越来越普遍，这方面能够在未来得到改善。当人们明白了可以广泛地根据经济风险指数拟定协议之后，编制指数这个职业本身也会成为一种可发展的商机。版权受保护的指数供应商可以向使用者收取费用，如果以他们的指数为基础拟定协议，还可以征收版税，假设互联网超小额定价支付成为现实，那么他们甚至可以在人们每次查阅指数时都收取一笔超小额的使用费。私营企业肯定会开发出多种供用户自由选择的但相互存在竞争关系的指数，而公众一旦明白了自己的钱都与指数有紧密联系，他们必然会更多地关注指数的编制。此外，政府还可以为编制测量经济风险的指数提供更多帮助。

在针对经济福利状况测量手段的研究方面，可以把诺德豪斯和托宾提出的国民收入概念归纳为一些次级指数，比如按收入水平分类的收入指数或按职业分类的收入指数，有了这些指数之后，我们就不会再忽视国民福利的重要组成部分，也不会忽视职业带来的回报。但做这些工作本身就是有风险的。目前，面向大众的出版物会提供有关职位质量的指数，比如《全国商业就业周刊每周工作评级手册》，其对特定职位的评级不仅针对收入和福利状况，同时针对工作环境、职位稳定性、工作压力、体力需求和出差次数等因素。但是由于这种评级涉及的因素太多，许多人都认为评级的主观性太强，所以也没有太多实际意义。对这些职业进行评级，并不是为了让人们以这些数据为基础拟定风险管理协议，而只是为了提高杂志销量。如果公众的讨论充分的话，我们可以针对特定职业的经济状况编制指数，人们可以以这种指数为基础签订风险管理协议。最终，当许多存在竞争关系的群体利用全球风险信息数据库编制各自的指数时，消费者可以自行决定到底相信哪一家的指数。

我们在设计风险管理工具时面临的一个主要问题是先行决定按照哪种分类测算风险。按照国别或职业区分风险是两种很自然的分类法，但是如果我们按照传统，简单地接受地缘或职业分类，那我们很有可能遗漏一些重要的因素。我们需要在纷繁复杂的风险数据中剥茧抽丝，所以说不能简单地接受传统分类方法。

在我与瑞安·施奈德合作的过程中，我们分析了个人特质和个人收入等信息，我们采用了一种被称为“团簇分析”的流程识别一些承担相似风险的职业，并把它们放在同一个群体中进行分析。由此得到的劳动力收入指数能更准确地描述人们面对的风险，比传统的职业指数更可靠，因为传统职业指数受传统边界的限制。在拥有全球风险信息数据库之后，我们可以在这个方面开展更多的研究。

由所有人共同承担且任何人的暴露程度完全一致的风险是无法通过金融方案进行分摊的，比如全球气候变暖导致全球经济同时毁灭的风险。当风险的分摊程度和体验程度完全一致时，我们不可能再进行任何形式的分摊或分散。只有不同人经历的不同风险，比如全球气候变暖损害热带国家的经济，但却有助于温带国家的经济，这样的风险分摊才是有意义的。进一步举例来讲，如果热带的人和温带的人签订了风险管理协议，如果全球气候变暖导致热带经济受损的严重程度高于预期，那么温带的人就给热带的人提供补偿。同样，如果全球气候变暖造成的后果完全相反，那么热带的人就要反过来补偿温带的人。

斯蒂法诺·阿萨纳索里斯和我一起开发了一套数量化和经济测量学的模型，可以作为发现世界各地应该签订的最重要的风险管理协议的方法，其理论基础是一种被称为“主成分分析”的统计学流程。我们的流程从个人收入的历史数据入手，通过分析发现世界不同地方的人之间的关联系数和协方差，然后我们将获得的系数输入一个数量化公式，从而揭示出按照所承担的风险不同而被归类到不同群体中的人，从而也就揭示出哪些人之间应该分摊风险。

我们的研究为日后的工作建立了一定的理论基础，但其只不过是整个发展过程最原始的开端而已。当全球风险信息数据库成为广泛可用的工具之后，我们可以做出更加复杂的分析。鉴于这个问题的重要性，我们希望经济测量学以外的诸多专业学者也能为这项事业贡献力量。在识别和划分风险分摊的人群时，研究人员不能按照传统思维决定这些群体的划分。这意味着在针对风险管理协议的研究中会遇到非常奇怪的同类人，意味着研究者必须超越已有的人际关系网，超越周围人的影响，超越自己所处的社会阶层的影响，超越自己所属世代的影响。

我们当前拥有的金融制度已经能够有效地识别分摊风险的机会。投资银行就可以给承担异常风险的人找到完全对立的对手方。我们需

要进一步开发这种体系，确保投资银行所做的努力覆盖的范围更广——使投资银行服务大众化和扩大化。

风险识别的过程也意味着我们必须开发出客观的测量风险的工具，一种不会受到道德危害过度影响的手段，因此我们才能在管理风险的过程中激励人们采取良善的行为，并且避免损失。高度发达的全球风险信息数据库能够让人们对风险管理协议中的道德危害问题给予高度关注。我所提倡的全球风险信息数据库为我们铺平了系统化识别风险的道路。我们在全球风险信息数据库中记录的信息越多，我们离风险识别的目标越近，这些信息不仅是个人收入信息，还包括其他可能在未来用于拟定风险管理协议的信息。

我们现在就应该迈出风险识别工作的第一步：尽可能地扩大对经济风险数据的搜集，这些信息未来有可能成为全球风险信息数据库必备的内容，同时大学和基金会等机构也应该更多地支持开展此类研究。如果现在不采取这些措施，那么随着时间的推移，很多数据都会逐渐消失。如果要理解风险，研究人员必须先积累风险的历史数据。私营企业应该以对公众负责的态度，保管好已经搜集到的个人收入和行为模式的数据，一直存留到全球风险信息数据库这种大型数据库投入使用为止。

获得公众的支持

为了保证风险分摊能以可观的规模展开，我们必须面向公众进行宣传。社会不能幼稚地希望交易风险的交易所一出现，人们就开始进行交易。新型风险管理工具运用的背后仍然存在着人为的驱动力。而且对很多人而言，风险分摊的好处并不是显而易见的。民众意见领袖需要采取一定的措施为这种观念赋予强大的驱动力。

为风险管理工具所做的宣传通常都会遇到不少困难。这方面的宣传起初要借助很多抽象的概念，就如同针对消费品安全性的宣传一样。不安全的消费品，比如安全系数低的汽车，通常只能靠车祸记录辨识出来，所以这种风险是不会清晰地摆在公众面前的。如果没有统计数据的支持，那么即便人们遭受了严重伤害，他们也无法得知事故恶果的部分原因是产品有缺陷。此外，当缺陷被纠正之后，也说不清哪些人因为这种修正而免于灾祸，所以你也不可能遇到对这种纠正行为感恩戴德的人。这种情形对于重要的风险管理工具都是一样的。人们通常情况下对风险分摊可以解决的问题没有认知，多年之后，当处置风险的金融创新变成常规之后，人们早已对这种曾经帮助自己解决问题的金融方案习以为常了。

宣传任务的主要承担者应该是我们的政府领导，他们可以在公众面前宣扬一个不会受随机事件冲击且关注经济变化的社会形象。他们的这种设想可能引导着公众建立起对未来变革而言最重要的信息技术基础设施。从历史上可以看到，即便是私营领域的金融创新，也都是在政府发出改善金融市场的倡议后才变成现实的。

政府以外的各界领袖也应该进行这方面的宣传。商业界领袖有必须扮演的角色。从事金融风险管理业务的人尤其应该将金融大众化视为己任，这是一种让他们利用自己的专长一方面服务全人类，另一方面扩大客户基础的工作。旨在促进全球经济发展的组织，比如世界银行、国际货币基金组织、世界贸易组织和联合国贸易和发展会议都处在推广重大风险管理方案的最佳位置，因为它们要和许多国家打交道，最熟悉不同国家的经济弱点。这些组织所处的地位是最方便推广直接的国际间风险管理协议的，也最便于在一国之内推广风险管理债券的发行和投资。

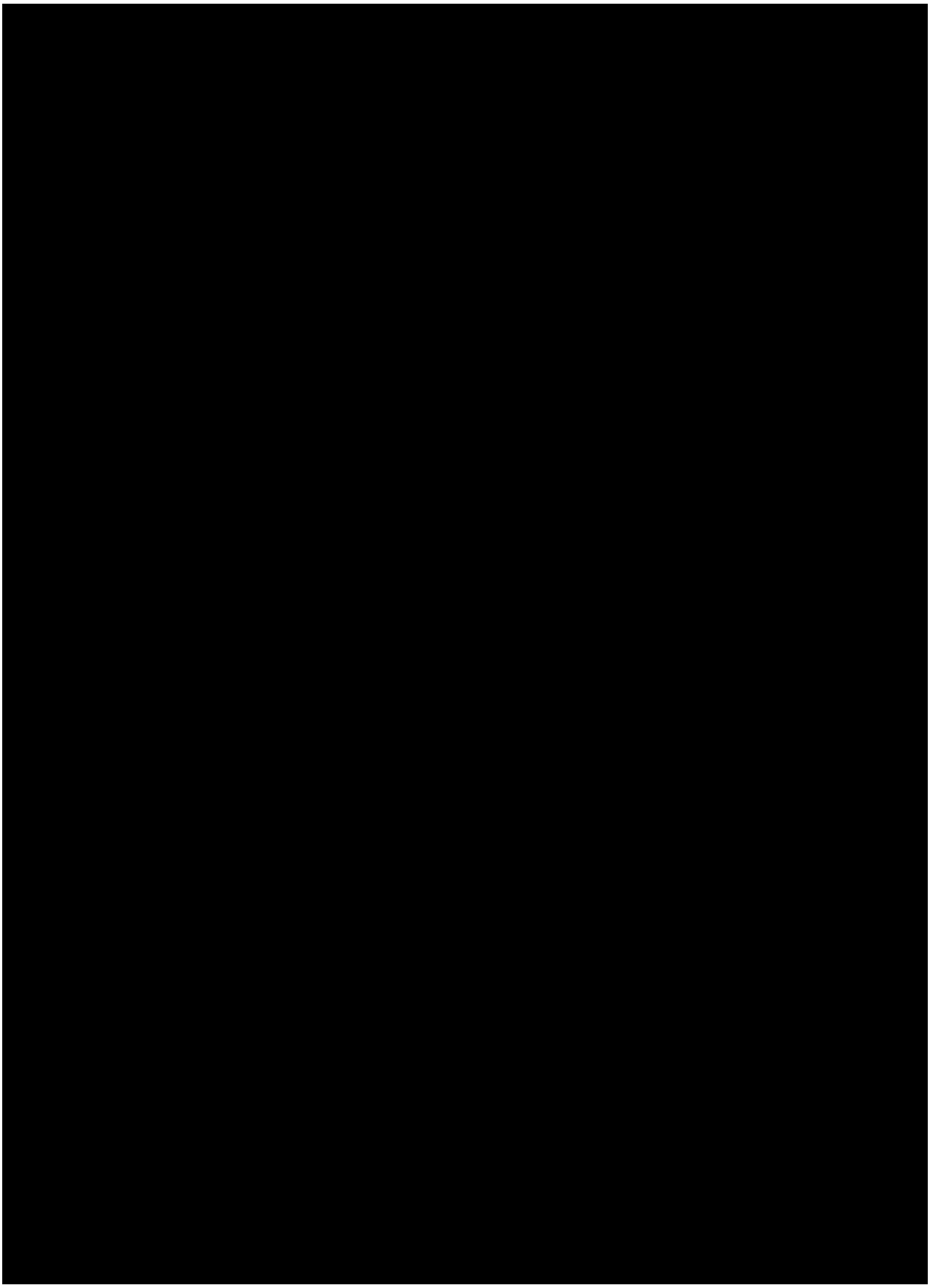
工会应该在金融大众化的过程中扮演重要的领导角色。支持新型风险管理工具和流程可能成为劳动者的救命稻草，能够在社会收入分

配出现极大不公的情况下为他们提供保护，或许比现在工会掌握的集体议薪的能力更好地保护劳动者的权益。工会能够更好地理解劳动者的风险管理诉求，这些诉求与劳动者所处的特定行业和个人境况都有直接联系。工会可以协助研究人员开发专门针对其成员的职业保险，并且选择与他们最相关的劳动力收入指数作为基准。他们还可以向工会成员推荐住房权益保险，可以有针对性地满足成员的特殊需求，比如，在一个相对孤立的社区里，一家工厂倒闭可能导致整个社区房产价格下降。他们还可以向劳动者推荐投资于宏观证券的年金计划，通过这种年金能够对冲职业收入波动的风险。他们同时能够向金融创新的开发人员提供有关其成员的特殊需求的相关信息。

由医生、律师、会计和其他专业性较强的人员组成的专业协会也能够为其成员安排类似的风险管理方案。他们做宣传的具体方式可能是向这些专业人员推荐特定形式的风险管理协议，可能是安排研究人员为拟定此类协议编制适当的收入指数，也可能是支持开发专门为其成员服务的生计保险、宏观证券以及其他类型的工具。

慈善、公益和宗教组织往往是社会最不幸的人群的唯一代言人，他们也能发挥重要作用。他们对风险管理制度的支持给制度建设注入了稳定剂，是政府支持之外最重要的一股力量。这些组织的传统事务本身就具有风险管理的特征，当他们把这些特征放在明处，并且与他人的风险管理举措结合在一起时，就能对整个事业的发展做出巨大的贡献。

由上述各类主体一起在大范围内推广重大风险管理工具肯定能消除社会对制度变革的抵抗性，并最终形成一个对所有人而言都更加安全的经济环境。



THE NEW

第五部分

新金融秩序：让世界变得完美、有序

FINANCIAL ORDER

Risk in the 21st Century

第17章
金融改革最重要的是创新

大多数金融创新都是积累式的，也就是说后来出现的创新都是在以往出现的微小创新的基础上逐步积累形成的。这种积累式的发展模式对于金融技术前进过程的稳定性而言是非常重要的。我们当中的大多数人都只能观察到人生中接连不断的微小变化，所以对激进的金融创新所具备的巨大潜能没有深入的认识。这种无知使得我们很有可能低估重大变革发生的可能性，而且通常都认为这种变革未来永远不会发生，由此变得极其悲观。

我们目前已经具备的金融工具的历史可以为我们正在开发的新技术提供一些借鉴，也可以让我们更深入地了解为使经济风险最小化而采取的各种创新活动的本质。它们有助于我们理解已经被看作理所应当的现有制度背后的复杂成因，包括与人类心理活动相关的原因，并且也让我们懂得新技术的出现将对这种成因产生怎样的影响。对这些历史的回顾中，我们或许也能推想出本书中提出的新金融概念未来会以怎样的方式为人们所采用。

因此，在本书的第五部分，我通过对比历史上出现的一些激进的金融创新，进一步分析未来产生同样激进的金融创新的可能性。在本章中，我着重分析私营部门出现的金融创新；在第18章中，主要分析政府推出的公共金融创新。在本章中，我将展开讨论货币、股票市场、期货市场和人寿保险出现的过程。这些都是对普通人的生活具有重大意义的金融创新，但是其推广和普及都经历了极漫长的过程，在普及之前，这些创新都是大家无法想象的隐性概念。这种推广和普及

的过程也与金融创新同时期的其他科技进步紧密相关。在刚刚面世时，这些创新都吸引了公众极大的注意力。人们起初对这些创新能否获得成功没有把握，但当人们看到其成就之后，世界各地的人都开始照搬初创者的模式。

货币的出现

货币本身就是一种值得我们认真研究的重大创新，硬币已经存在了几千年，纸币也已经存在了数百年。目前这两种人们熟悉的货币形态正逐步被电子货币取代，为了帮助读者们进一步理解金融创新，我在这里介绍一下推动货币出现的技术进步史，同时分析为什么新的科技进步会引导货币发生改变。

目前学术界通行的说法是，铸币技术出现在公元前7世纪的古国吕底亚，但也可能更早，铸币并不是一种人尽皆知的常识。当时，商人们已经开始使用贵金属作为交易的中介，但是在实际支付时需要用标准砝码准确地称量这些金属。当代的潜水员们曾从青铜器时代的沉船遗骸中找到制作精良的天平。铸币技术的产生就是人们发现了较为廉价的将贵金属制成砝码的过程，经过一段时间，砝码本身就变成了货币。

这种发明产生的前提是铸币的成本低廉。铸币的出现与古代科技进步的过程是同步的，人们当时已经制成了钢模，可以把贵金属币胚放在钢模中，用重锤一击就得到一枚硬币，这种硬币的一面烙下了钢模的图案，使得人们可以区分不同面值的硬币。由于一锤就能给硬币赋予独特的标记，所以铸币的成本也就变得更低廉。

对大多数人而言，随身携带天平和砝码是一件非常不现实的事，硬币的出现使得更多人可以用贵金属作为交易中介，从而使金融大众

化的过程取得了长足进步。这个古老的发明一方面极大扩展了人们可以开展的交易类型，另一方面也极大地增加了使用交易中介的人口数量。正如古代史学家指出的那样，硬币的出现使得贸易的范围极大扩展，人类社会从家庭单位经济转向了区域交易经济，社会生产的分工更加专业，可供交易的产品种类也得到极大丰富。

中国于9世纪发明了世界上最早的纸币，但是纸币也于15世纪前后消失在中国。直到18世纪晚期和19世纪早期，欧洲各国开始流通纸币之后，这种形态的货币才普及开来。推动纸币出现的同样是技术进步，也就是人们掌握了防伪的印刷技术，但是纸币的出现并没有产生硬币那样的冲击效应。因为硬币已经令全世界人民具备了有效的货币。

最近一段时间，社会上出现了电子货币和电子支付，这些新发明完全可能像硬币那样大力推动金融大众化的进程，相比纸币而言，这是一种重要得多的发明。电子货币的出现使人们可以进行超小额支付，可以根据现有信息套用一定公式之后得出不断变动的价格，并在此基础上进行小微支付。由于电子交易的成本较低，所以其发生的频率将更高。这种发明给21世纪带来的影响可能与当初硬币造成的影响一样，会使社会生产的分工进一步专业化，使可用产品和服务的内容得到极大丰富。电子货币的出现给人们创造了无数新的发展机遇，其中值得一提的是，由于电子货币的使用鼓励人们公开细节信息，并且为更多更专业的产品和服务打开了方便之门，所以它能够以同样的方式推动风险管理产品和服务取得新的发展。

在回顾硬币形成的历史时，也让我们联想起本书中提倡的指数型会计单位。货币两种功能的分离（交易中介功能和会计计量功能）受当时技术落后的限制，在中世纪时就已经成为广为人知的常识。中世纪欧洲的许多小城邦铸造了无数种硬币，每个城邦至少有一种硬币。最终，不同城邦的硬币在全欧洲流通起来，当时人们口袋里的零钱包

含令人头晕目眩的各种不同城邦的硬币。因此，对于当代人而言非常自然的交易中介和会计单位之间的统一就被打破了，中世纪以及文艺复兴时期，欧洲人已经习惯于用一种越来越稀有的硬币作为共同的报价基准，随着时间的推移，这种报价基准硬币几乎绝迹——其实就是罗马帝国的查理大帝于794年颁行的银质第纳尔。人们实际支付的是多种不同硬币，而不是查理大帝的第纳尔，但是每种硬币都保持着与第纳尔相对稳定的汇率。银质第纳尔本身逐渐变成了“幻影货币”，几乎再也没有人见过。

把交易中介和会计单位两个功能结合在一起，既不是自然规律也不是必然规律，但它却是我们目前所用的货币最显著的特征。日后，随着信息技术的不断发展，货币的这两个功能还是最好由不同的工具承担，也就是回归古代的做法：创设一种电子化的交易中介和一整套为界定重要物价而存在的指数型会计单位。

当代股票市场的出现

真正意义的当代股票市场形成于19世纪，其诞生代表着商业风险管理方面取得了重大进步。在19世纪之前，股票市场规模非常小，几乎对整个社会经济没有任何影响。当代股票市场的形成使得企业所有者和企业创始及管理者的身份分离，也就使得后者可以在自身不承担更多风险的前提下，在经营管理中主动承担更多风险。当国际化大型股票市场成型之后，风险可以分散到全世界范围内的投资者身上，所以高度的多元化配置也就极大地降低了风险。

但是如何以较大规模建设股票市场对过去的人来讲并不是很清楚。实际操作和心理认识上的障碍只能随着时间的推移逐步被克服。实际上，我们目前熟知的股票市场可以称得上是人类金融工程工作的重要成果，而不是一种按照经济发展规律自然形成的体系。

当代股票市场之所以能得到大力推广，主要源于受法律保护的有限责任制，使持股人的权益能够得到有效保护。我们现在所认识的股票代表着持股人对企业利润的所有权，而当企业负债时，持股人所承担的债务上限就是其当初购买股票时所付金额。赋予持股人有限责任意味着，持股人最大的损失就是其购买股票的资金。

直到19世纪，市场上并没有出现过准确的有限责任制的定义，只不过在某些企业的章程中存在有限责任的条款，所以其股份也就具有一定程度的有限责任制的特征。全球范围内有限责任制得到推广的标志性事件是1811年美国纽约州颁行的工商注册通用法，这部法律有两方面的重大意义，一方面使得所有符合最低标准的个人业务都可以注册成为企业，另一方面对所有在纽约州创立的企业的投资人都做出了严格的有限责任限制，这在当时是一种相当激进的立法。在这部法案颁行之前，企业通常都是政府出资创立的，在政府的庇护下享受着垄断经营的美好日子，而广大的私人经营的生意都不能注册成企业。此外，法案颁行之前，如果企业经营失败，那么企业的债主们在原则上可以收缴所有股东的所有个人资产，即便小股东的资产也不例外，直到债务偿清为止。

显然，这部纽约州立法强制推行的有限责任制成为一种具有历史意义的制度。在这部法案出台之前，企业的股东（哪怕只持有失败企业的极少的股份）也有可能损失自己的房产、积蓄以及其他所有资产，甚至有可能被抓进债主的私牢。因此，在这部法案出台之前，投资股票是可能给持股人带来灾难性后果的行为。当前景如此可怕时，人们自然在投资股票这件事上极为谨慎。

尽管无限责任制企业的股票存在诸多严重问题，但对当时那个年代的立法者们而言，有限责任制的优势并不明显。历史学家戴维·莫斯详细记录了1811年前后针对这部纽约州法案及有限责任制引发的社会讨论。在提倡推出有限责任制股票时，许多立法者认为，当股东不

再受企业破产的严重影响时，企业有可能在日常经营中追逐过度的风险。在有限责任制体系下，当企业经营不好时，股东不用为企业的亏损承担责任，但是企业经营较好时，他们能赚得盆满钵满。用现在的话来讲，当时的立法者就比较担忧有限责任制可能造成的道德危害，只不过当时“道德危害”这个词还没有被发明出来。

此外，美国宪法第一节第十款明确限制，各州立法时不能“削减按协议应负的责任”。1811年之前，企业在签订任何协议时都可以自由协商，如果双方达成一致意见，在签订协议时可以把股东的债务排除在外。1811年在新英格兰地区推出的这部法案，其核心规范之一就是要求以后企业所签的都是这种排除股东债务的协议，所以这部法律削减了人们签订协议的自由度。在当时的人们看来，这部法案限制了无限责任制协议的出现，这种做法到底是不是一件好事，谁也说不清。自由国度的国民难道没有签订任何类型协议的自由了吗？此外，在实际操作中，无限责任制几乎没有给人们造成过严重的危害，因为1811年之前还没有出现过无辜的股东因企业债务而被追债的情况。

仅以纽约州后来出现的成功企业的数量而言，这个实验应该是成功的，所以其他各州逐步效仿推出了类似的立法。加州是最后一个推出同类法案的州，时间是1931年。纽约州的工商注册通用法在纽约发展成为世界金融中心的过程中让其占尽先机，同时也成为英国、德国、法国和目前世界上几乎所有国家使用的工商注册法和有限责任制的范本。

因为人们经常会刻意夸大初始投资之外的资金可能出现损失的概率，所以有限责任制的出现也让人们更容易接受企业股票。心理学家们通过实验记录，证实了人类确实存在一种夸大微小概率的心理倾向。在无限责任制体系中，随便一点儿小额度的投资都可能给持股人带来巨大的灾难，投资者的想象可以在对损失的担忧中被无限放大。

推出有限责任制之后，投资者不用再担忧灾难性的后果。他们在最坏情况下所要承担的损失就是当初购买股票付出的金额。但鉴于我们对人类心理的研究所知，他们极有可能设想企业经营出现难以收拾的烂摊子，会不自主地假想自己可能不得不赔偿超出自己投资值无数倍的资金。因此，正如戴维·莫斯所说，有限责任制之所以取得如此辉煌的成就，就是人类有一种夸大小概率的倾向，使得投资股票成为一种可以获取快感的行为：因为大多数情况下，投资者脑袋里只会设想股票上涨的场景。投资股票变成了一种和买彩票差不多的行为，许多人都认为这会给自己带来快感，也就是投资者可以畅想大赚特赚，但是不用担忧发生重大问题。当人们对股票投资形成这样的思维框架之后，社会对股票的需求必定增长，鼓励许多投资者小额买入多家企业的股票，由此给企业创造比较丰富的融资来源。

有限责任制的出现也使得投资者可以持有一个多元化配置的投资组合。在不具备有限责任制的前提下，对投资组合进行多元化配置并不是一个好主意，因为只要其中一种配置出现问题，有可能导致投资者所有资产被查抄。投资组合配置的股票种类越多，其中任何一个出现问题的概率都不小。尽管当代投资者都把多元化配置视作投资的一条基本原则，但是在没有推出有限责任制之前，这条原则不仅无效，而且从来都没有人设想过。当时规划企业注册法的人并不是针对投资组合多元化配置而来的，但是抛砖引玉，从有限责任制延伸出了多元化配置这样一条重要的投资原则。

19世纪纽约州有限责任制股票市场的价值揭示了人们对道德危害（也就是有限责任制股票会导致企业承担过度风险）的担忧是站不住脚的。确实，在纽约州刚刚推出有限责任制时，有些企业因为追逐过度的风险而经营失败，但人们还是对获得成功并存活下来的有限责任制公司留下了更好的印象，它们证实了有限责任制的重要性远远超越了那些失败企业形成的影响。

从这个具有历史重要性的股票市场中我们认识到，任何抽象的理论都无法准确预测道德危害会如何演变，也无法预测我们未来使用风险管理工具的范围会有多广。那些最初创设有限责任制企业股票的人都无法看清这种工具的全部优势。通过股票市场这个创新实验，人们充分认识了当代企业发展的潜力，以及当代多元化投资组合的功能。

当人们按照我在书中提出的六个风险管理理念进行实验时，肯定也会引发同样的针对道德危害的担忧，但我们最终肯定能找到应对方式。这些理念能够催生出一些以前不可能存在的新商业模式，也会演化出一些现在连想都想不出来的新的管理投资风险的方式。

期货市场的出现

目前，我们拥有许多交易不同商品的期货市场，比如农产品、建筑原材料以及金融资产等专业的期货市场。在这些市场上，人们可以买卖标准化商品或金融资产的远期交付协议。这种交易使人们具备了管理大宗商品风险的能力。

期货合约本身以及交易期货合约的场所都是比较有意义的创新：两者运作过程中的诸多因素结合在一起，创造出一种不显眼的风险管理结果。期货市场在古代没有先例，这一点上与保险和期权市场是一样的。全球第一个期货市场诞生于日本大阪附近，时间是17世纪。但时至今日，每个发达国家都拥有了自己的期货市场。美国有芝加哥期权交易所、芝加哥商品交易所和纽约商品交易所，以及其他多个小型期货市场；英国有伦敦国际金融期货交易所；法国有法国国际期货交易所。这些组织都在向电子化市场转变，业务变得越来越复杂，而且交易的都是人们面临的重大风险。

期货市场的基础功能是“对冲”，就是创造一种新的风险抵消已经存在的风险。为了解释清楚，我们以一个存储大米的谷物仓储商的风险管理为例进行分析。特定品种的谷物一般一年只收获一次，一年当中非收获季节都要使用之前储存的谷物。谷物的仓储对于任何一个经济体来说都是具有基础性意义的商业活动。

谷物仓储商面临的核心风险管理问题是，谷物的价格在一年当中会不断变化，有时波动非常剧烈。如果谷物的市场价格下跌，那么就算仓储运营得再好，其经营者也容易遭受损失。显然，一个人要想经营谷物仓储的生意，其注意力肯定集中在如何有效保管谷物上，没有人会分心对谷物价格波动进行投机式的风险判断。谷物仓储行业的利润很薄，谷物价格一旦出现任何不可预料的波动都有可能令其亏本。从事这个生意的人必然想要对冲风险，也就是和现有风险对赌。

谷物仓储商一般会担心，在谷物价格下跌时，自己的存货将全部贬值，那么他应该愿意下一个赌注，就赌谷物价格会出现下跌。那么当谷物价格真的下跌时，从赌注上获取的收益就能弥补谷价下跌造成的损失。换个角度来说，一个想购买谷物的人，比如面包房老板，有可能担心在自己实际购买谷物之前其价格就出现上涨，那么他就会下赌注，赌谷价会上涨。那么当谷价确实上涨时，他就能从赌注上获得收入，弥补因高价收购谷物而造成的损失。下这种抵消风险的赌注并不等同于常见的赌博，因为这个赌注对冲的风险是根据商业活动的本质而早就存在的。

对冲这个概念，也就是下抵消风险的赌注，是一个再简单不过的概念了。但在实际操作过程中有许多难点，使得这个概念变成现实也经历了比较艰难的过程。在缺乏合理设计的市场的情况下，类似谷物仓储商这样想要进行对冲的人没有能下赌注的地方，也就是说没有期货市场的存在，想要进行对冲交易几乎是不可能的。

更为根源性的问题是，在没有期货市场的情况下，人们无从了解谷物的现货价格，也就没有下赌注的依据。如果一个人仅按照本地市场谷物预期销售价格下一个赌注，那么这个人既无法得知此地销售的谷物质量，也无法得知销售的其他周边因素。这个人可能遇到的风险包括：在约定成交日，市场上出售的是一种极为特殊的谷物，或者当日约定的运输费或保险或其他销售条款与往常不同，所以当天的销售价格无法反映谷物的通常价格。更糟的情况是，约定成交日当天市场上可能没有谷物可售，或者有人故意以高价出售谷物，从而影响赌注的效用。

谷物期货市场则会对交易谷物的品种、交付日期、交付方式以及交付地点做出明确约定，因此整个交易就不存在模棱两可的地方，也就解决了前面提到的问题。期货交易所就能够公布这样的标准，并聘请专家验证能够满足要求的实际成交。因此，谷物期货价格的每日变动就与谷物品种、销售条款或交付条款没有必然联系了。

期货市场使得人们可以下抵消风险的赌注，但是下赌注的实际方式是买卖远期交付谷物的合约。希望在未来出售自己存货的仓储商先卖出一个合约（就是签订一份承诺在未来交付谷物的合约），日后再按照其最新的市场价格回购合约。希望购买谷物的面包商则先购买一份合约，日后再按照市场最新价格卖出。这些合约的市场价格就是人们进行风险管理的基本单位，合约价格的波动就是使得对冲成为可能的随机因素。

期货市场的优势在于，有的人并非真的持有特定谷物存货，有的人甚至并不想买实际的谷物，有的人不想在约定的时间或以约定的方式交付谷物，当期货市场提供了标准化定义之后，这些人都能在期货市场上进行风险对冲。一个人可以在期货市场上以新品种谷物对冲旧品种，而且有的人其实根本就没想过要把谷物交运到约定的地点。在当代期货市场上，只有极少数的合约会持有到期。几乎没有人会根据

合约交付或接收实物，但是交付或接收的权力保证了期货合约的价格与实际谷物的价格一直保持高度的近似。

建设期货市场这个概念并不显而易见。除非我们亲身体验过期货市场，否则这个概念听上去可行性都不强。一个人凭什么判断期货合约的未来价格就一定能形成良好对冲？一个人如何判断交易所对特定谷物品种的定义是否过于狭隘，从而导致作为风险管理基准的商品价格出现异动？为了保证定义的准确性，交易所需要进行精细化的权衡工作，即便如此，在没有经过实践的情况下，他们也不可能得知定义是否准确。交易所进行的实验是设计期货合约过程中重要的环节，最后能够推行的合约都是实验的幸存者。

交易所还必须保障合约能够得到遵守和执行。如果缺少这个功能，那么即便谷物的定义标准化了，合约的条款也无法标准化，因为参与合约各方的可信度无法达成一致，这必然影响合约价格。期货交易所保障合约标准化的手段就是强制要求参与合约的各方进行补仓，定期对存续合约进行清算，并且强制关闭临近空仓人员的交易资格。

交易所必须用一定的方式规定清算价格和执行该清算价格的准确时点。因此，交易所又不得不担心清算价格是否在当时的时点显得很异常，必须形成一定的制度监督这个时点上有没有出现人为操纵价格或其他形式的不诚实交易。

实现合约绝对标准化之后，交易者可以直接与交易所开展交易，而不是与其他交易者做对手交易。为了实现这种交易模式，交易所必须成立清算公司清算合约。但在这种情况下又出现了清算公司倒闭的风险，而且清算公司必须保持巨额的资本金维持运营。

1730年在大阪堂岛建成的第一个期货交易所已经具备这项创新的所有特征，而17世纪初其实就已经出现了期货市场的一些基本元素。这个最初的期货市场上使用的合约已经准确定义了商品质量、交付时

间和交付地点，并且有专家评估大米的价格，也有清算公司清算合约。他们交易的谷物是大米，交易所根据不同季节收获的大米品种做出了多种不同的定义。交易所维持了一个交易场地，供人们买卖合约，并且发明了一种决定清算价格的机制。这个机制就是在交易所场地内，面向所有参与交易的人点燃一根引线，引线烧尽时的最后成交价就是清算价格，引线燃尽时，一个“浇水者”会向仍然进行交易的人泼水，终止他们一天的交易。

除了浇水者之外，该期货市场的核心细节在1867年被法兰克福照搬，1871年出现在芝加哥，1877年传到了伦敦，随后许多国家纷纷效仿。日本最早的期货市场在一些细节上与当代期货市场存在差别，但在核心理念上是基本一致的。如今西方交易员所用的手势与当时日本交易员区别合约数额所用的手势类似，也证明了期货市场起源于日本。

回顾历史时可能会觉得不可思议，日本的期货市场竟然诞生于幕府统治时期，这是日本历史上几乎与世界其他国家断绝往来的时期。但从很多标准上衡量，17和18世纪时，日本领先于其他国家。它的另一个优势是，唯一与其保持往来的国家是荷兰，其也是17世纪时全世界金融最发达的国家（但荷兰在当时还没有建起期货市场）。但或许另一个同样重要的原因是，大米这个单一商品在日本有广阔的市场，并且其交易又相对集中在一个城市里。

我们能从这个例子中找到开展激进的金融创新的启示。期货市场的建立是一件复杂的工作，甚至被同时期许多金融行业已经相当发达的国家所忽略。或许正是日本的与世隔绝，使得一大群富有创造力的人没有受到当时全世界通行的金融传统的制约，并且在一个极端的市场环境中创造了这个市场。当代信息技术的发展，以及世界经济的快速发展，都为我们提供了一个非常极端的发展环境。

人寿保险的出现

我在第7章引用保险作为例子，这是一种非常有用的经济创新。我们可以把分析的重点集中在其中特定的一种上，即人寿保险，以针对人寿保险的分析了解经济创新过程中对人们思维框架的重塑，以及金融工程的重要性。

尽管人寿保险最早的形态出现在17世纪的英国，甚至可能还有一些不同形态的更早的保险，但是直到19世纪，保险得到全面改进之后，其重要性才为民众广泛认可。要想让民众接受这个产品存在许多障碍。尽管人寿保险对一个人的生命非常重要，但是保险行业仍然无法依赖人们主动购买保险而生存下去。大多数人在提出需求时，往往对一辆车的需求程度比对人寿保险的需求程度高。

19世纪40年代，位于纽约州的共同人寿公司的莫里斯·鲁滨逊等行业领袖发现，必须雇用专业的保险推销员才能积极地推动保险销售，而公司必须按照实际销售情况给这些推销员计提高额的佣金，以此保证他们能以持续的动力推销产品。在莫里斯的模式取得成功之后，整个保险行业都开始广泛采用高佣金雇用推销员的模式。在这种商业模式的影响下，市面上出现了许多关于怎样面向公众推销人寿保险的书，大部分书都在强调如何对潜在客户的思维框架进行适当重塑。

对保险合同自身思维框架的重塑也非常重要。在19世纪末，亨利·B·海德创立了衡平人寿保险社，推出一种具有高额现金价值的保险，如果客户按约定持有保险合同10年、15年或20年，那么他们就能获得高额的现金赔付，这种模式获得了巨大的成功，也带动整个保险行业取得了骄人的成绩。这种保险设计模式使人们在心理上把自己支付的保险金看作一种不断增长的遗赠基金，是一种能让他们获得成就感的产品，这种心理认同抵消了在没有发生任何实际损失的情况下不

断支付保险金产生的负面心理影响。衡平人寿保险社的模式取得了巨大的成功，它在19世纪70年代的业务范围涵盖英国、法国和德国，当时这些国家还没有出现积极的保险推销行为，正在兴起的美国模式也未传播开来。我们现在熟悉的终身保险、全能寿险和变额寿险是人寿保险的主要形式，都是海德的创新的延续。

1922年出版的《推销人寿保险》（*Selling Life Insurance*）一书中介绍了可供推销员完成销售的现成剧本，其中一段话让我们看到了如何将保险产品与投机联系起来。这本书教推销员对潜在客户说：

人寿保险具备很多优点，投资特征只是其中之一，不能代表全部。保险能让您感到生活安稳，并且能让您在转瞬之间创造出可能一辈子都无法积累的财富。如果您不幸英年早逝，那么您一生想要成就的目标立刻就能实现。无论从哪个角度想这个问题，您还能找到更好的投资方式吗？

这段话实际上把两个概念放在了一幅图景里，也就是保险合同和储蓄计划，使人们用同样的思维框架看待它们。从经济学的角度看，这段话根本站不住脚，但其确实能攻破人们拒绝购买保险的情感壁垒，并且预防投保人在经济困难期中断缴纳保费，甚至取消整个保险合同。

为人寿保险产品选择名称的过程也反映出对思维框架重塑的重要性。将其称为“寿命”保险而不是“死亡”保险（这其实才是其实质），就如同推出房屋保险而不是火灾保险一样，名称给产品带来一种正面的形象，让人们感觉购买这种产品是一件正常的、积极的事。

维维安娜·泽利泽尔在其专著《道德与市场》（*Morals and Markets*）中分析了19世纪民众对人寿保险接受缓慢的原因，她的结论是，只有当保险产品经过重新设计，符合了当时人们的宗教信仰和迷信传统之后，社会民众才开始广泛接受这种产品，最终才取得了成

功。根据对当时的人寿保险专著和宣传册的研究，她逐渐了解了19世纪人们对人寿保险抵抗心理的本源，尽管妇女是人寿保险最大的受益群体，但妇女却是当时抵抗这种产品的最强大主体。当时的妇女们普遍认为，人寿保险挑战了上帝的权威，甚至有可能导致她们的丈夫早逝。后来，保险公司汲取了经验教训，重新梳理了对人寿保险的推销措辞，使其变成了一种能够给丈夫们注入永恒生命力的产品，一种能在人已去世的情况下继续给其遗孀提供生活保障的产品。人寿保险的营销在试图说服人们理解死亡概率的随机性和应对随机性的统计学模式方面几近绝望，相反，他们成功地传递了一种面临死亡时获得宽慰的形象，强调保险的“价值和道德高尚”，并把保险推销员包装成了某种意义上的传教士。

美国居民对人寿保险的思维框架也发生了重大转变，标志性事件是政府开始为所有在职劳动者提供人寿保险，只不过变换了一个名字。1939年，美国政府通过社保法案的修正案创设了遗属保险，这种人寿保险的受益人是劳动者的孩子和配偶。遗属保险非常重要。对于大多数美国人而言，遗属保险的价值远远超过其人寿保险的价值。

如果不把这种人寿保险更名为遗属保险，美国政府将有可能和已经形成规模的人寿保险行业展开直接竞争，甚至会在政治局面上遇到很大障碍而无法推出这种保险，但是更名的举措让他们成功重塑了民众的思维框架，最终使这个措施成为可能。通过将这个政府计划定名为“遗属保险”且不进行宣传，美国政府成功地向公众隐性地提供保障，即使到现在大多数家庭都不知道自己拥有这种保险。因此，商业人寿保险的推销员还是可以正常开展业务，也不刻意提政府提供的保险计划，因为他们知道大多数人都没有意识到自己实际上已经拥有了人寿保险。这是给人寿保险推销员提供的一种便利，但同时也给全社会带来了一定的好处，因为大多数人还是应该在政府提供的保障之外再多购买一些保障。

我们需要在未来针对本书提出的新型风险管理工具进行同样的实验和同样的思维框架重塑，我们必须找到一种方式绕过民众不愿意考虑长期风险的障碍。但我相信经过实验，一定能找到这种路径，当这些工具开始发挥风险管理作用之后，公众对它们的接受程度就会稳固下来。

风险终结于金融创新

一系列令人叹为观止的激进的金融创新给人类历史增添了不少色彩，这是一系列从根基上给我们的生活带来重大改善的创新。通过对历史上创新克服障碍的分析，给未来的发展带来了希望。

对那些看上去有可能造成道德危害的新制度进行实验，已经让我们认识到，风险并不总像我们假设的那样可怕，有时新制度带来的风险远不及其带来的好处。实验也证实，当专业人员学会如何使用金融创新之后，那些一度看上去复杂的问题都可能变成标准化的风险管理工具。

我们通过实验制定了一些复杂且隐性的金融制度，也有一些同类制度来源于不同的文化和历史。这让我们相信，随着信息技术的飞速进步，一些想都没想过的金融创新可能会迅速在世界各地传播开来。对公众思维框架的重塑有时会意想不到地推动风险管理制度成为社会经济重要的支柱。这也让我们满怀希望，未来某一天，目前还令人束手无策的风险终将屈服于新的金融创新。

第18章
现实案例：各国的金融风险管理

现在让我们分析几个重要的社会保险创新（由一个国家的领导人，通常也就是政府成员，为全国居民的风险管理而采取的措施），以及这些创新对未来的影响。我们的社会面临着来自新技术、新信息技术、自动化等因素的影响，也受到我们在第4章讨论过的“四十大盗”式的变动经济因素的影响，这些影响力都是潜在的风险，当风险暴露时，可能表现为收入差距进一步拉大，并且这种趋势可能持续几十年甚至几百年，正是出于对这种风险的考虑，创设社会福利体系才显得尤为重要。我们假想的收入差距拉大的情况有可能出现，也有可能不出现，但只要存在大多数国民可能受经济波动影响而被边缘化的风险，我们就应该从现在开始采取行动，致力于解决这个问题。针对这个问题的讨论可能非常抽象，回顾过去人们是如何处理社会保险的，或许有助于使本章的分析更透彻一些。

在第17章中，我们介绍了完全源自于金融自身的创新，而通过本章的介绍，希望读者能理解重大公共风险管理工具的起源，了解创新在这些工具最初的构建过程中发挥的作用，了解技术进步如何促成了这些工具的成功，以及工具的使用与人类心理的关系。与第17章一样，我们从本章的分析中能够获得对未来的启示，日后，信息技术的发展会使我们更好地理解人类心理，我们也能够对这些工具进行重要改善。

在本章中，我将介绍并分析什一税和天课、所得税、低收入补贴、所得税抵免、医疗和意外保险、社会保险以及失业保险。

什一税和天课

人类社会中与风险管理相关的最早的创新没有太多的信息可考证，其运作的基础是人们在日常生活中能观察到的零星信息。但无论如何，仅从其发明、使用和传播等方面所取得的成绩来说，风险管理工具取得了不小的成就。

《申命记》撰写于公元前6世纪，其中第26章第12条命令所有以色列人必须预留自己所有产出的1/10，将其“分给利未人和寄居的，与孤儿寡妇，使他们在你城中可以吃得饱足。”这个计划强调了对当时弱势群体的帮扶，已经具备了社会保险的性质，而其中又特意提到了孤儿寡妇，所以听上去更像一种人寿保险。每个人付出个人所得的10%好比就是保费，而当遭受贫困时获得的什一税就好比是保险的赔偿。

在中世纪，天主教会训令什一税必须缴纳给教会，其中一部分收到的款项用于接济穷人，还有一部分用于支持神职人员的生活和修缮教堂。但是教会仍然没有通过审计个人收入的方式把什一税变成一种强制的税种，在教会的方案里，纳税是否执行全看上帝的旨意。

伊斯兰社会的五大支柱之一就是征收天课，这和什一税在本质上类似。天课最早由穆罕默德在6世纪推出，而且明文写入了《古兰经》，每个伊斯兰教徒都必须把个人收入的10%以及全年财富累计总额的2.5%赠送给自己指定的穷人。与什一税一样，没有任何权力机关监督这个税制的执行。与什一税一样，同一社区内的人对别人做出的收入分配都有感性上的认识，但是其缴纳的税款是否真的满足10%和2.5%的比例，那就完全靠个人的良心约束了。

什一税和天课都可以被称作人类进行风险管理工具金融工程设计的良好例证。也就是说，在创设这种工具的过程中，发明者充分考虑了人们可能持有的态度，以及他们对社会评价的看法。它们并不依赖

于任何政府制度，并且在它们刚刚出现的年代，政府还没有任何可靠的手段搜集与个人收入和个人债务相关的信息。人们缴纳的税款仅占个人收入的10%，比例可以说相当低，在当代社会中，所得税税率很容易接近50%，当时人们的纳税行为完全取决于个人的道德，即便没有法律体系的监督，也可以行之有效。如果没有制定一个标准，仅号召人们自愿捐款，那么很可能达不到10%这个比例；通过颁布10%的基准，有效预防了某些人少捐款撑门面的做法。

由于缺乏和当代所得税以及社会福利体系同等的精确度，什一税和天课在风险管理功能方面作用有限。它们只能使风险管理在一个村子这么小范围的社区内展开，不同村子之间，甚至不同国家之间的风险管理都是不可能的。但我们仍然需要推测，其在出现的时代仍不失为一种重要的创新：在它们的帮助下，基本上解决了突然致贫这种完全可以避免的问题。

所得税

以个人收入为基础征税，可以说是我们目前掌握的最重要的风险管理方式之一，因为这个税务体制向高收入者多征税，向低收入者少征税。此外，所得税的税款最终都用于支付公共服务。这个概念很简单，但执行起来需要一系列重大的创新，特别是信息技术领域的创新。

所得税的地位直到20世纪才逐步得到巩固，在此之前，按照个人拥有的房地产征税是最普遍的做法，这也是受到信息技术不发达的限制才产生的现象。亚当·斯密曾在1776年出版的《国富论》中解释，政府无法获取个人收入的准确信息，将导致所得税征收遇到重大障碍，这比美国国会推出第一个真正意义的所得税法案超前了23年，他的原话是：

一个人财富的状态，日有不同。不加以很难堪的调查，至少，每年不新订一次，那就只有全凭推测。因此，在大多数场合，他的税额的评定，必然要依估税员一时的好意恶意为转移，必然会成为完全是任意的、不确定的。[10]

斯密指出了所得税对个人隐私的入侵式调查，也就是说，他对所得税提出的结论是基于当时的信息技术存在的问题。当社会上第一次开始征收所得税时，他就一直在等待民众抱怨或抗议的出现。因为当时没有人对居民收入进行备案，所以也就无法根据任何可靠的书面记录证实个人收入情况，纳税人必须把自己的家底都放在公众的监督下，接受难堪的调查。

斯密提出，可以用房产税取代所得税，因为个人所拥有的房产都陈列在大街上，任何一个行人都随时可见："就一般而论，恐怕没有哪一种费用或消费比房租更能反映一个人的奢俭。"[11]

约翰·穆勒曾于1848年提出过类似的观点，当时英国已经开始征收所得税：

相对于按照估算的收入征收所得税，按照房产征税更公平，也更简便，其具备的优势能够使以前难以进行的容差自动变得很简洁，而且也不再像以前那样难以计算准确。假设房租能够反映个人的支付能力，那么其证实的不是这个人实际拥有的财产，而是这个人自认为能支付多少金钱。

正是由于这种信息来源相对便利，所以政府长期以来都以此作为财政收入的主要来源之一，直到现在也是如此。不幸的是，正如亚当·斯密在1776年就已经注意到的那样，以房产为基准征税存在一个明显的缺陷。"房租税如定得太高，大部分人会竭力避免，以较小房屋为满足，而把大部分费用移转于其他方面。"[12] 历史上对所得税

的实验都折射出社会在和这种房产税进行抗争，当然还有一些其他定义比较狭隘的税种，如果能以涵盖面较广的所得计算办法作为征税的基础信息，或许就不会存在这种问题。

全球范围内具有里程碑意义的所得税法案出现在1799年的英国，当时英国国会颁行了一套累进式税制，不仅有各种减免措施，而且最高纳税等级的税率仅为10%。但是这套税制被民众看作“一种丑恶、压迫人民并且侵犯隐私的政治机器，也是丑恶税收的最显著特征”，最终在1816年被迫废止。

1799年及随后的几十年中，信息技术手段相对原始，而且成本高昂。尽管当时已经有了纸张和印刷机，但是这些设备使用成本极高，所以也就缺乏书面的记录，再加上存储和调阅记录的方式方法比较原始，所以英国政府只能靠街坊邻居对个人的观察作为征税的依据，这也就使得这种税收变成了一种刺探个人隐私的工具。英国在1842年重新开始计征所得税，但是最高税率仅3%。

美国征收所得税始于1862年，由于这套税制从诞生之初就是累进式的，所以我们可以把它看作一种全国性的社会保险。这套税制揭示了美国社会与英国社会存在同样的问题，而这个问题对美国而言更为致命。美国当时不具备任何必要的信息技术手段，无法保证准确地征收所得税，后来社会上还有人抱怨，国家税务局无法有力地推动征税工作，有些应纳税的人狡猾地规避了所有纳税义务，所以这个税种在1872年也被迫废止。当代美国政府能够利用大量的企业填报的表格和档案抓捕逃税的人，但在这个税种刚刚推出时，美国连打字机都没有，更不用说印刷好的格式表格了。

由于缺乏个人收入信息，美国税务机关的征税员们被迫采取一种笨办法，就是在本地报纸上公布已纳税人的纳税信息，他们试图以这种方式引起人们的注意，希望公众能够发现高收入但尚未纳税的人，并且向税务局举报。尽管报纸上刊登的是已纳税额度，不是个人收

入，尽管个人的纳税明细仍然保密，但是因为税率是固定的，所以人们还是可以很简单地倒推一个人的收入水平。由于对个人隐私的侵犯，这种执法手段引起了公众极大的不满，而且也没有达到最初设想的揭露逃税者的目的。在当时那个年代，无论是否向公众发布信息，政府都没有搜集个人收入相关信息的手段。

造成所得税征收困难的另一个原因是，国税局的工作人员缺乏能力和动力。当时的国税局局长E·A·罗林斯曾在1867年公开表示，自己领导的机关面临着极大的困难，他非常希望这个机关能像德国政府那样高效运行。

德国的公共服务体系比英国和法国都有效。整个联邦都要求公务员接受职业道德方面的专业教育，并且以非常有竞争力的测试检验他们的个人素质。就如同我们有师范学校培养教师、有军事学院培养陆海军的士官一样，德国有专业的高中和大学，用纳税人的钱培养那些日后可能参与公共事务、执行并维护社会法制的人。政府制定的标准越严格，希望从事这些职业工作的申请人越多，因为民众认为这些工作给个人带来荣誉和尊严，社会地位越高、综合素质越好的人越希望通过挑战这种工作证实自己能否获得荣誉和尊严。

国税局局长后来还说，他完全不指望美国能达到同样的水准。

我意识到美国现行制度的乖戾性格，所有政治团体都希望从自己安插在政府部门的人员身上获取利益，就是这种现象的存在，使得整个国家对德国式公务员体系的通用性和价值都存在偏见，甚至会在一段时间内导致我们无法取得和德国同样的效率。

现实当中，美国公务员管理委员会直到1883年才成立，才开始针对美国政府工作人员进行专业化分工和技能培训，而他们所要做的工作直到今天还远没有取得成功。

由于多种问题的存在——隐私泄露、腐败和国税局无能，所得税在美国民众心目中一直非常不受欢迎。1871年，时任国税局局长的阿尔弗雷德·普莱曾顿在向国会提交的报告中明确指出，所得税体系已经失败，并且濒临崩溃。

这个税种是人们最厌恶的一种，因为它本质上就要窥探个人隐私，并且把一些最私密的情况都放在了公众的视线当中。政府只能以成本高昂的政治机器强制维持此税种的存在，但这只能造成民众被动地屈从，在作为社会中流砥柱的人群当中，人们逐年丧失对此税种的认可，并且越来越厌恶为征收此税种而存在的必要政治手段。

就在同年，亨利·乔治提出，以一个单一的土地税取代现有的所有税种。他的提议吸引了民众的广泛关注，并最终促成了一场社会运动。人们对他提出的观点之所以那么欢迎，其实也是从对立面的所得税的失败获得了促动，因为19世纪70年代，社会贫富差距已经相当明显，所得税的征收并没能有效弥合这种差距。乔治在1879年出版的《进步与贫穷》（*Progress and Poverty*）一书中解释了为什么反对重新开征所得税。

按收入水平分等级征收税款，希望解决的社会问题是预防或减少社会财富向某个特定群体过度聚集，这个出发点是正确的，但是要达成这个目标，就要雇用一大群拥有合法刺探个人隐私权力的公职人员；收贿受贿、欺瞒造假以及偷税漏税，都可能导致心存不轨的人获得利益，而正直善良的人损失税款。

在当时的环境中，他提出的土地税之所以受欢迎，根据他自己的看法，主要是因为他在减少社会不公正的同时，能够保证征税的工作有效、保密地进行，而且在缺乏信息搜集手段的情况下，也不需要刺探个人隐私。

如果我们快进到21世纪，我们能够看到，俄罗斯也出现了类似的废止累进式税制的情况，而且废止的原因是完全相同的。因为无法有效针对高收入群体征收高所得税，所以俄罗斯于2001年彻底放弃了所得税，改由全民缴纳同样税率的所得税，即所得的13%。对于一个贫富差距已经很大的国家而言，这是一种历史的倒退，但是就其地下经济的庞大程度而言，这或许是不得已而为之。我们或许能够期待信息技术的进步帮助俄罗斯重新开始以更有序的方式运行累进式税制，就如同美国的所得税体系虽然在19世纪失败过，但最终还是重新启动了。

所得税对我们承担的风险发挥的影响力，只有通过多年的积累才会逐渐体现出来。19世纪，所得税税率非常低，当时我们准确测算个人的收入水平以及有效执法的能力都比较低，所以这个税种作为风险管理工具的能力也非常有限。但在20世纪，信息技术的发展已经使我们可以更有效地征收所得税，尽管还是会受到各种诟病，但是所得税已经成为建设良好社会的支柱之一。设想21世纪及以后的日子里，信息技术的进步肯定能够不断减少税收的不平等性和异常波动性，所得税所能发挥的作用也会变得越来越强。当代信息技术已经可以在不为人知的情况下悄悄搜集收入信息，甚至直接征税，也就是说能够很好地保护个人隐私，所以所得税“侵犯隐私”的本性也就不再重要了。

低收入补贴

如果我们能把所得税看作一种风险管理工具，那么我们自然就会设想，对于收入极低的人来说，这个税种的税率是否应该是负的，但是又不能负太多，不能因此引发道德危害。如果真的做出这种规定，那么所得税就会成为一种更有效的风险管理工具，能够在更大程度上弥合收入的不平等。在本书中介绍这个概念十分有意义，因为我在前

面介绍过的不平等保险很可能就要求对特定收入范围的人进行收入补贴。

对于风险管理领域而言，低收入补贴是一个令人震惊的创新。尽管并不是所有国家都采纳了这种做法，但是它已经成为很多政治家推动的事业，并且以后也会保持这种特征。此外，我们对其加以分析，也是因为在这个补贴的启发下，许多国家对税制进行了改革。

低收入补贴在刚提出时是作为现有福利体系的替代品，也就是希望其能够以更系统、更持续的方式减少贫困，至少要做得比现有福利体系更好。支持低收入补贴的人提出的重要理由中还有一条，也就是现有福利体系已经引发了一定程度的道德危害，经过合理设计的低收入补贴方案可以有效减少这种现象。朱丽叶·里斯－威廉斯女士是第一个提出低收入补贴的人，她于1942年提出自己的观点，而且强调这种新想法不会导致人们不愿意劳动。她最大的担忧是，现有福利体系摧毁了人们工作的意愿。

> 我们想要通过社会保险治疗人们无尽的欲望，但治疗的过程中有一只拦路虎，那就是，当失业补贴收入高到一种令人完全不想工作的程度时，如果除了正常应享受这种补贴的人之外，所有工种的从业人员及其妻儿都被纳入了保险，那么为挣取工资而劳动的意愿将在很大程度上自此消失。

政府在当时尽了最大努力减少人们故意偷懒的行为，并且特别关注那些工作较少，或者仅维持最低劳动收入的人。政府先入为主地认为，还在工作的人就一定有工作的“能力”，并且推出了一项“来源测验”，只要一个人还有其他形式的收入来源，就马上切断其社会福利保险。但是朱丽叶·里斯－威廉斯女士发现，“来源测验”本身就会摧毁人们工作的意愿。“仅以其直接效果而言，一个已经失业的

人，如果自己随便做点儿零工，或者其妻子尝试工作，再或者孩子能带来一点点收入，他们全家都会遭殃，都会立刻失去所有补贴。”

她提出了一个大胆的设想，旨在解决摆脱贫困和摧毁工作意愿之间的矛盾。

> 以前，政府作为个人“慈善女神”的依附关系已经过时，必须立刻被扫除。政府必须将预防贪欲作为自己必须向全体国民履行的职责，而不是仅对一小群人负责。简而言之，我们必须废止“来源测验”，必须以和失业救济金同等的力度帮助这个国家中的任何一个男人、女人和儿童。

她当时的本意是，所有人都收到补贴，不用考虑过多的问题。因为她的提议中并没有改变累进式税制的本质，所以按照她的方案进行，结果就是低收入者仅按照超出补贴额度的收入缴纳所得税。里斯－威廉斯并没有实际使用“低收入补贴”这个词，但是如果我们把福利体系和税收体制综合起来分析，她提议的税制使每个没有收入的人都能从政府那里获得充足的低收入补贴，而当个人收入超过0时，个人应纳税额平缓上升，收到的补贴从十分充足的程度减少到相对较低的程度，应纳税额与个人收入从0向上增长的程度保持正比。在她提议的税制中有一个临界点（即0收入和平均收入的中点），获得临界点收入的人纳税额为0；超过临界点收入的人则需要实际向政府纳税。按照这种税制，一个人获取临界点以上的收入，不管他本人处于哪个税收等级，都将按照一个远低于100%的比例被征税，因此人们就有动力挣取额外的收入，与当时的福利制度相比，不会再出现那种削弱人们工作意愿的情形。

里斯－威廉斯把她的创新定名为“为融合所得税与社会保障体系而做的提案”。米尔顿·弗里德曼在1962年出版的《资本主义与自由》（*Capitalism and Freedom*）一书中将这个提案更名为“低收入

补贴”，这个名字一直沿用至今。为没有收入的居民提供的政府补贴有了不同的叫法，可以是“基本收入”、“公民收入”或者“社会红利”。

这项提案本身的逻辑比较严谨，但是它仍然面临一个重大问题：给那些完全没有工作的人提供生活必需的最低收入，即便没有因为他们的其他微利工作使其受惩罚，但完全可能导致彻底的慵懒和不负责任。这是一个重要的道德危害困境，似乎我们可选的解决之道都不太有吸引力。如果我们采用“来源测试”，也就是说只要有收入的穷人我们就一分福利都不给，那么我们摧毁了这些穷人从事微利工作的仅存的动力，但如果我们不采取“来源测试”，那么我们必然会分配给一大批缺乏工作动机、天生就懒惰的人巨额的社会财富。

直到有人把里斯－威廉斯的创新进行思维框架重塑，使其具备了令人激动的特征之后，政坛上才开始出现支持其创新的声音，而第一个成功重塑其思维框架的人是罗伯特·肖博德，标志性事件是他于1963年出版了《自由人与自由市场》（*Free Man and Free Markets*）。肖博德的书面世时，一种理论在社会上蓬勃发展，它认为我们的经济问题已经全部被解决了，未来再也没有任何值得我们花大力气解决的事情。1958年，美国出现了一本畅销书《富裕社会》（*The Affluent Society*），作者是约翰·肯尼斯·加尔布雷思，他在书中提出了一个观点，即美国社会当时面临的唯一问题是财富过剩。肖博德提出的“基本经济保障”计划的逻辑是，由于科技进步，人们现有的消费品远远超出了其实际需求，所以富人接下来能做的事就是消费奢侈品，盖更大的房子，买更好的车，不为别的，只为了向别人炫耀。与此同时，肖博德也指出，按照现在的发展趋势，计算机很可能取代众多劳动者，他也由此提出，当劳动力退化成“可以由机械简单重复的繁重体力活”之后，人们对“劳动力价值及道德的观念”到底会发生怎样的变化。

因此，肖博德指出，当社会财富极大丰富之后，广大民众仍然认为自己需要劳动，这完全是一个荒诞的想法，政府也没有理由继续督促失业者再就业，也不用逼迫他们“屈从于社会主流价值观”。肖博德提出，最好的做法是向高收入人群征税，税款作为一种基本收入发放给穷人；最好能够让人们根据自己的良知自主决定如何分配自己的时间，这比把他们放到经济传送带上要好，因为更多的工作只会造出一些无用的产品。

肖博德的书在某些行业中激发了从业者对低收入补贴，或者说对基本收入的切实的、热切的支持。那些对高收入者奢华生活方式大为不满的人，或者对商业活动价值观完全不赞同的人，对肖博德观点的支持尤为强烈。

米尔顿·弗里德曼和肖博德一样，他指出，要获得低收入补贴，那么这个人就没必要找工作，政府也没必要验证他是否有能力工作，也不用派社工访谈，最重要的是，失业不能再被看作一件不光彩的事。推出低收入补贴的重要前提之一就是思维框架的重塑，将其称为补贴，而不是“救济”，这已经改变了原来黏附在这个概念上的耻辱，也改变了人们对相关制度的看法。

在弗里德曼眼中，低收入补贴是在政府（在这个特定情况下，验证个人工作能力的政府人员）干预个人生活的情况下，经济学家以合情合理的创新，在保障工作动力的前提下，解决收入不平等现状的手段。弗里德曼与肖博德的强调重点南辕北辙，但其创新产生的最终结果是一样的。

20世纪60年代，弗里德曼对里斯－威廉斯的创新进行的思维框架重塑引起了社会民众的广泛关注，并且催生了许多低收入补贴的实验，最终都汇集到了西雅图－丹佛收入维持实验的总集当中，这项实验涉及4 800个家庭，耗费了7 000万美元。理查德·尼克松于1969年正式提出了低收入补贴（“家庭帮扶计划”），美国众议院于1970年

通过了家庭帮扶计划的提案，但这个法案从来没有得到参议院的批准。其他国家也提出过类似的提案，但是所有提案最终都夭折了。根据美国参议员丹尼尔·帕特里克·莫伊尼汉的说法，他在自己关于此类计划失败的书中提到，这些提案“政治动机太强，基本变成了人们不用为生活努力工作的代言人”。

但是低收入补贴运动在世界很多国家促成了渐进的、重大的变革，从这个角度衡量，该运动并没有失败。比如，1992年，欧洲议会发出一项倡议，希望欧共体所有成员国的劳动者都获得政府提供的最低收入，并且没有过期的强制年限。在目前的欧盟成员国中，大多数国家都推出了某种形式的最低收入保障。这些项目的名称不同：德国和奥地利叫作“社会援助”，法国叫作“最低限度收入”，英国叫作“收入帮扶和以收入为基础的求职者资助金”，瑞典叫作“社会贡献”。

这些国家的最低收入保障不需要受益者此前做过任何形式的贡献，没有强制终止的日期，所以看上去更接近基本收入或低收入补贴。但在欧共体时期，除了法国以外，其他所有国家都要求获得最低收入保障的人是具备劳工能力的人。所以，最低收入保障还是存留着社会救济的耻辱。此外，大多数欧洲国家的劳动者只能在转型期内极特殊的情况下，同时领取工资和最低收入保障金，就算只有非全职工作的人也不能同时拿两份钱。因此，与真正的低收入补贴相比，最低收入保障金还是可能导致人们消极工作。如果对最低薪酬以上的收入征税，而这个超出值只有1美元的话，那其税率就是100%。

基本收入（即低收入补贴）运动在欧洲发展得尤为兴盛。欧洲基本收入关系网自1986年开始定期举办会议。时至今日，尽管欧洲各国的基本收入运动已经开始倡导取消工作能力验证方面的强制要求，从而预防消极工作的心理动机，但这项运动实际上远未成功。要想创设一个基本收入制度，他们还有很多仗要打，因为基本收入这个概念挑

战了人类社会长期存在的一个预设条件，那就是每个人都必须对社会做出贡献。

目前，全世界还没有任何一个国家接近于推出有效的低收入补贴体系，其中的一个障碍是公众不同意放弃收入来源监测，也就是不愿意无差别地发放最低收入保障，因为在大多数人看来，一旦无差别地发放，则等同于给懒惰的人送上一份厚礼。最具有讽刺意味的是，人们对懒惰的不可容忍促使欧洲各国推出了助长懒惰的体系（也就是惩罚在职并领取最低收入保障的人），而没有建立一套可以激励人们工作的体系。我们可以通过重塑基本收入这个概念的思维框架提高公众的接受程度，比如，可以将其重命名为“参与收入”，这是安东尼·阿特金森提出的建议，需要一定的社区工作才能使其成为现实。

所得税抵免

在美国，由于公众对低收入补贴的反对，促生了另一种形式的社会保险，这种保险不要求受益人找工作，而是从一开始就要求他们有某种形式的收入。所得税抵免最早由民主党参议员罗素·朗于1975年提出，其本意是对低收入补贴进行改进。这个提案实质是一种负税率，而不是一种负的税务拦截；受益人必须具备一定形式的收入（包括孩子在内，以证明这个人处于某个特定的纳税层级），才能决定其能否享有负税率。因此，这项创新避免了让人们将其看作给懒人送上的免费礼物。完全不工作的人不能享有负税率；这个福利在实际发生作用时甚至允许人们保留自己100%的收入。起初，按照所得税抵免的规定，一个人每年可从政府取得的所得税抵免额仅400美元。但在比尔·克林顿执政期间，所得税抵免额被大幅提高：2000年，年收入低于10 000美元的家庭所支付的联邦所得税为－3 888美元。

其他多国也采纳了类似的税务措施。新西兰在1990年就以类似的方法改革了国内税制。1993年，加拿大推出了一套更激进的体系，不仅可以照顾有收入的人，而且能兼顾有孩子但是没工作的贫困家庭。2000年4月，英国推出了工作家庭税收抵免，基本参照了所得税抵免的模式，把原有的家庭税重新包装成所得税抵免，而且不再称为一种救济。后来比利时照搬了英国的模式。2001年，德国经济信息研究会的经济专家议会建议欧盟在1992年开始执行的最低收入保障的基础上推出改进型的所得税抵免；其改进之处在于，除了所得税抵免之外，完全没有工作的人能够获得超小额的最低收入保障。

所得税抵免可以称得上是一种重大创新，就是因为其在降低贫困程度的同时，不会导致人们故意逃避工作。如果和普通人说，就算不工作，他也能获得收入，那么由此导致的道德危害可能非常严重。什么都不做就能获得收入这种消息肯定会不胫而走，哪怕最漫不经心的人都会对其加以关注，并且有可能口耳相传将消息散播开来。相比之下，所得税抵免的推出，迫使人们至少要从事某种形式的工作。当前的所得税抵免制度有一个非常突兀的临界点，收入超出临界点的人所承担的税负会突然增加，这种效果也可能导致这些收入超限的人群失去工作的动力。只要人们在工作，税率造成的道德危害对那些收入水平处于中游的人来说就不会太大，而大多数低收入人群可能对这种税制的临界点都不会产生感性认识。

所得税抵免是我们在风险管理领域进行的一项有趣的实验。在帮助贫困人群摆脱困境方面已经发挥了很大的作用。此外，它也引发了我们对同类体系的思考，比如我在本书中提出的不平等保险。

医疗和意外保险

可以说，社会上最早出现的医疗和意外保险是经济学逻辑运用的决定性胜利。这两种保险存在的必要性很明确，而且设计也比较到位。我们现在仍然在使用此类保险，并且全球各个国家都有不同形态的同类产品。

全球第一个全国性的医疗和意外保险出现在俾斯麦执政德国时期，是于1883年以全国医疗保险项目的形式推出的，而在之后的1884年就推出了全国性的意外保险。从其形式上来讲，工人们需要为这些项目支付保费，而且仅在出现特定疾病或意外时才能得到赔付，所以也是真正意义上的保险。

德国实验的成功引发了世界范围内的转型，雇员和雇主面向政府缴纳保险费用的基本结构发生了变化，更多的保费流向了医疗和意外保险。在10年内，奥地利、意大利、瑞典和荷兰都全盘照搬了德国模式，并且最终推广到全球各个国家。

这些项目都是政府强制国民参与的，所以直接解决了选择偏见问题。也就是说，过去只有面临高风险的人才会选择签订这种保险合同，使得其他类型的劳动者要购买保险时必须支付高额的保费。当德国政府强制国民参与这种保险之后，实际运作保险资金的是受到缴款人和雇主共同监督的各基金。由于基金都是独立运行的主体，所以他们有动力监督工作环境的状况，使劳动者能在更健康、更安全的环境中工作，避免意外的发生，从而也影响了每个劳动者应付保费的水平。

我需要特别强调一下德国1884年的意外保险最初的一个特征，即不同行业按照其共济会进行区分，以区别不同行业面临的风险。那些被视为具有同等风险水平的商业活动都被归类在相同的共济会里。高风险行业的企业必须向其共济会缴纳比例较高的保费，而这些企业必然把这笔费用转嫁到卖给消费者的终端产品上。其造成的后果就是消费者为生产的新增成本埋单，其中就包括了为雇员强制购买的医疗保

险费用，但这也使得经济运转效率更高。如果大多数消费者都不愿意支付较高的产品购买费，那么这个行业就容易出现全行业收缩的情况，从经济发展的角度来说，这是一种好现象。

当美国学习德国意外保险的模式时，最初将其定名为“劳工补偿”（也就是现在的职工补偿）。约翰·R·康芒斯是威斯康星大学的经济学教授，他就是职工补偿在美国的主要倡导者之一，他的出发点被称为“内化原则”，也就是说，社会应该在任何可能的情况下，把企业给社会带来的负担强加回企业身上，那么企业就有动力控制成本，减少负担，也就是把原本由企业外的主体分摊的成本“内化”给企业。康芒斯强调，世纪之交的美国存在工作环境比较危险的行业，但这种危险性是原本没必要存在的，劳动者却时常因为这些危险而受伤致残。推出职工补偿之后，企业有动力改善工作环境，使劳动者的安全得到保障，而不会像以前那样只是表面安全，只是为了在遭受工伤诉讼时能够撇清自己的责任。

康芒斯所在的威斯康星州以及纽约州都是最早推出职工补偿的州，时间是1911年。到1920年，全美仅有6个州还没有采纳这种保险，而最后一个州也在1948年接受了这种方案。康芒斯成功地推广了由州政府承担职工补偿的计划，其成功得益于内化原则清晰简明的概念。推出职工补偿计划能够在根本上促进经济运转的效率，能够促使雇主将工作环境改造得更安全，也明显降低了工人因工伤致残，或者一个家庭因主要收入赚取者受伤而陷入经济困境的概率。康芒斯无法以同样的力度推动企业为职工购买人寿保险或医疗保险，因为死亡和疾病是企业无法掌控的外部因素，即便到了今天，美国政府也没有强制要求企业为员工购买人寿保险和医疗保险。

社会保障养老保险

全球范围内第一个全国性养老保险计划是俾斯麦执政时期的德国政府于1889年推出的，与医疗和意外保险一样，雇主和雇员被强制要求参与该计划，并且需要定期支付相关费用。一个人日后所能获得的福利与其之前的付出按一定比例关联，这种年金计划很明显具有保险的性质，而不仅是一种社会财富的再分配计划。政府按照人口的收入水平划分了缴费等级；高收入者缴纳的贡献金（保险费）更高，日后获得的福利也相对较高。很明显，这不是一项接济穷人的法律，也不是一项慈善事业。

德国于1889年推出的养老保险体系与当今世界上许多发达国家正在执行的体系惊人地相似，比如美国的社会保障体系。这种相似性也极大地证明了国际间存在效仿创新的现象。在当前的美国社会，没有几个人知道自己享有的社会保障体系在很大程度上是从19世纪80年代的德国照抄过来的。

按照德国1889年保险体系的最初规划，贡献金的一半来自雇员自己的薪酬，另一半来自雇主。（这与当前美国的做法是一样的。）每个德国国民需要支付的贡献金的额度取决于其收入水平，也就是处于哪个强制划分的缴费等级。年收入不超过350德国马克的人属于第一等级，每周需贡献12芬尼；年收入不超过550德国马克的人属于第二等级，每周需贡献18芬尼；年收入不超过850德国马克的人属于第三等级，每周需贡献24芬尼；年收入在850德国马克以上的人属于第四等级，每周需贡献30芬尼。（在如今的美国，养老金的贡献金是按照收入水平判定，每个不同的层级有不同的缴纳比例，所以说也不过就是德国体系的改良版而已。）如果工人持续贡献的时间正好是30年，那么在70岁退休时，其每年所能获得的养老金就是50马克，外加：第一等级每周4芬尼，第二等级每周6芬尼，第三等级每周8芬尼，第四等级每周10芬尼。如果劳动者缴纳贡献金的时间超过30年，则其养老金取所有贡献年度当中数额最高的30年进行计算。（现在美国也是这样做

的，只不过美国的退休年龄更早，其贡献金的累进程度使用一个连续性公式计算，而最佳贡献的时长一共是35年，而不是30年。）

尽管1889年的体系与现行体系非常相似，但是其执行的方法不同，也折射出了当时信息技术的落后。1889年，德国政府要求雇主和雇员每周到当地邮局购买邮票，以此作为支付贡献金的证据，购买邮票之后，他们需要把邮票集中贴在一张特制的卡片上，每位雇员有属于自己的卡片。在年末，雇员把贴满邮票的卡片交到政府指定的地点进行记录和保管，同时换领一张新的卡片，上面记录着之前的卡片被存储于何处。政府会持续记录卡片的交付情况，并且一直存储到劳动者退休，等到他们来领卡时通常都已经过了几十年，到那时就可以按照卡片的记录计算工人应得的养老金。

如此复杂的信息处理机制在19世纪之前是不可能有效执行的，因为成本极高，而且容易出错，但是19世纪末（如我们在第5章中分析的那样），信息技术取得了较大进步，高效政务体制、档案技术、邮政服务，以及长期备份和存储信息的手段的出现，使得这种方案的执行具备了条件。即便在1889年，社会上仍然对这种计划的可行性存在较大质疑。伦敦《泰晤士报》就对德国计划的可行性和执行成本提出过质疑：

第二个财务方面的重要问题就是方案的执行成本。每项工作都要支付一定数额的成本——仅以数量判断，每项都不算太多，比如，为了维护这点为数不多的钱，我们要印制邮票，发行卡片，雇公职人员，对卡片排序和分类，后续还要对卡片进行存储和计算，此后还需要投入监督、仲裁、判决和上诉等保护力量。这些工作总体的成本可能每年是50万先令，还不包括给邮政和行政工作人员造成的额外工作量的成本。并且这些费用还无法反映那些人们因为对本职工作的喜爱而免费做的工作。仅想到每周六晚上要贴11 000 000张邮票就是一个令人头疼的工作。再想想劳动者所在区域的本地议会要开会，万一有

情况需要仲裁也要开会，本地官员还要进行调查判断每个案例的实际情况，监督计划执行的委员会或议会也有成本，把所有这些行政机器的成本加起来之后，我们完全可以说，颁行这种法案其实就是一种自嘲的行为。

只有考虑到这些问题时，我们才会意识到，德国可能是唯一适合进行此类慈善实验的国家。因为德国的行政体系已经足够繁杂、足够敬业、足够沉稳、足够公正，所以其执行这种计划能够保证应有的效率和低成本。

尽管存在诸多质疑，德国的养老保险体系运行非常有效。当别的国家亲眼看到这种创新取得良好效果之后，他们像照搬其他创新一样，照搬了德国的社会保险创新。我们有充分的证据证明其他国家在推出类似方案时都是以德国为榜样的。1908年，时任英国财政大臣的戴维·劳合·乔治从德国访问归来后即开始提倡类似的社会保险体系，他曾说：“我从来没有意识到，德国的年金体系从其构架上来讲就如此庞大。我当然也没有意识到，其运作是如此成功。”1911年，美国的路易斯·布兰代斯也曾说，根据他的观察，如果沿着德国、法国和英国的道路前进，必然能够提高“社会效率”。

德国能在19世纪80年代发明社会保险体系，固然得益于其政治体系的优势，但同时也得益于其他一些因素，比如民众的创新精神，以及公众对社会保险的公开讨论。德国社会保险的真正起源来自政府之外的思想家们。当时共产主义的传播促使人们开始在论坛或公开会议上广泛地讨论“社会问题”。1872年，社会政治社团在德国成立，其目的就是进行社会政策创新。

所有这些公众讨论使得政策制定者们开始考虑，是否有可能超越保险概念的传统局限。经济学领域的领军人物施穆勒曾先后在斯特拉斯堡和柏林任教，他同时也是社会政治社团的主要领导人之一。施穆勒曾对19世纪的社会进步做出以下评论：

我们本世纪所取得的社会进步当中，最显著的一方面就是在所有可以想象的领域都推出了保险制度。保险本就应该从上等社会传播到普通大众阶层，这是相当符合逻辑的发展趋势；我们应该尽最大的努力以保险这种工具消除贫困；在日后，在创建为老年人提供生活保障的基金时，应该越来越多地以保险这种稳固的原则为基础。

社会保障养老保险的出现一方面是由于德国国民针对这个问题开展了广泛的讨论和实验，另一方面是因为人们意识到人类本能的心理因素是遏制有效和全面的风险管理工具在过去成为现实的主要原因。德国出现的创新既是保险概念不断复杂化的结果，也标志着行为经济学研究的开端。起初，进行这种社会保障实验的人需要具有极大的胆量，而且饱受民众的质疑，当人们亲眼看到这种实验获得成功之后，其模式被世界其他国家争相效仿，其核心理念也被沿用至今。

失业保险

英国是世界上第一个推出全国性失业保险的国家，是在戴维·劳合·乔治的倡导下于1911年以大型社会保险项目的形式实现的。除了失业保险项目，英国其他的社会保险项目几乎都是效仿别的国家确立的。但是英国的失业保险项目是一个全新的概念，而且引来了许多效仿者。1920年，奥地利和比利时制订了失业保险计划，瑞士于1924年、德国于1927年也都推出了类似的保险。美国则是在经济大萧条引发灾难性失业状况之后，通过1935年社会保障法的颁布，才推出了第一个覆盖全国的失业保险计划，也就是在联邦政府的支持下，由各州执行不同的失业补偿计划。

20世纪初，由于个人收入风险可能造成道德危害，所以这种风险通常都被认为是不可承保的。如果一个劳动者自己的收入已经得到了保障，那么他的工作积极性就会降低，所以无论私营企业还是政府都

无法对个人收入提供保险。但是，通过缩小对收入波动的定义，最终政府还是成功推出了针对某些特定种类收入波动情况的保险，而且不容易引发道德危害，失业保险作为一种精明的创新，其实也只能对某些特定的情况提供保障。

失业保险的概念基于当代企业与雇员签订的雇佣合同而存在，从其本质上讲，当代的雇佣合同都会明确约定偶然的解雇情况，而且当代企业都会对裁员情况进行记录。

当代企业在遇到需求增长迟缓时，通常会裁减部分员工，而不是降低全员薪酬，或者减少全员工作时间。后面的两种做法看上去是让所有员工更平等地承担需求滞胀的后果，但是他们为什么不采取这种似乎更平等的做法呢？按照经济学家杜鲁门·布依里出版的专著中的观点来说，采取这种行为的原因很多。

举例来讲，如果一家公司进行全员降薪，那么会在所有员工头脑中造成一种个人的雇佣合同没能得到完整执行的印象，或者引发部分员工考虑是否准备谋求新的工作。这种心理影响可能给公司的正常生产和经营带来破坏性影响，同时也会导致员工对公司的忠诚度降低。

公司选择裁员而不是减少全员工作时长的另一个原因是，雇员通常对降薪的举措都持有极为负面的看法，所以通过减少时长变相降薪可能对整个公司的士气造成负面影响。根据比利采访的雇主们的观点，员工士气对于整个公司的正常运转非常重要，因为雇主缺乏有效的手段监督员工的工作状态，无法随时激励员工以最佳状态创造最可靠的工作结果。他们告诉比利，最好把公司或企业生产收缩导致的后果集中到一小部分人身上，并把他们排除在公司之外，这样他们也不会向其他员工抱怨，也就不会扰乱整个工作氛围。

还有另外一个原因导致裁员，而不是减少全员工作时长，那就是劳动者来上班是有固定成本的，其中包括交通成本和一天的生活被占

用的成本；当代企业通常都从离实际生产地有一定距离的地方招聘雇员，如果雇员的工作时长减少，那么他们或许都不值得每天花时间专门跑到公司来。

在需求滞胀时期，雇主通常会利用一些看上去相对公平的手段决定现有雇员的去留，因此留下来的那部分员工会觉得雇主的行动还是相对公平的。那些在需求滞胀时期对公司发展没有必要的工种最有可能被裁掉，而对公司最微观的运营都不可或缺的职位最不容易被裁。在考虑公平和权利的前提下，工龄较短的员工有可能首先被裁。雇主可能还有一些灵活调整的空间，可以借需求滞胀时期裁掉一些原本就工作不得力的员工，但是他们永远不会承认自己出于这一原因。

尽管裁掉的人多数是生产或工作不得力的人，但是看上去当代企业裁员的真正风险是随机的，所以相对而言不容易让人产生裁员是变相辞职的联想，也就不容易产生这方面的道德危害，在这个前提下，提供社会保险产品的承保人就能认真地对待裁员带来的失业问题。

但失业保险的实际执行还是充满了阻碍。从设计结构上讲，失业补偿体系要经得起诈骗、道德危害的考验，而且不能发生定义不清的问题。

执行失业保险过程中的一个障碍是，市场上实际使用的雇佣合同形式多样，不一定总是那种包含裁员条款的全职雇佣合同。所以，在设计失业保险时一定要先说清，只能为那些有可能随机裁员的雇佣关系提供保障。

许多人的工作状态都是时断时续的，他们与工作的联系只有自己才能决定。有的人希望多休假，有的人希望在家里照顾家人或者做家务。在家族式企业中，工作与不工作的界线并不是十分清晰。我们必须清晰地界定什么样的情况才叫失业，以预防雇员能够简单地要求雇主将自己界定为失业的人。

因此，失业保险体系有一整套规则和惯例，能够清晰地区分就业和失业。有些季节性的劳动者可能只在一年当中的某个特定季节才工作。如果这些人在不工作的季节申领失业保险，那么失业保险体系运作起来的成本就会非常高。所以失业保险体系对季节性就业者的非正常状态也做出了相应规定，由此保证只有遭遇非正常失业情况的人才能申领保险补助。

由于19世纪80年代的人们还没有能力克服这些障碍，所以当时德国推出的一系列社会保障制度中并没有包括失业保险，但是推动社会保险体系发展的思想家们早已认识到了失业保险的重要性。在其1879年发表的针对社会保险的论文中，德国经济学教授布伦特诺将失业保险称为整个社会保险体系的“先决条件”。但是技术手段的落后还是遏制了全国性失业保险计划的实施，直到1911年，英国才在这个方面树立了榜样。

英国政府在设计第一个失业保险体系时，已经了解了地方性的失业保险制度推出的困难点。从伯恩、巴勒和科隆等城市的失业保险制度中，英国政府意识到，失业保险制度要么强制全员参与，要么只能在小范围内开展。广泛汲取经验之后，英国政府推出了一个强制参与型的失业保障体系，保费由雇主缴纳，直接从企业收入中扣取，而不由个人承担，那些申领失业补助的人需要定期到政府组织的劳动力市场（或失业办公室）谋求工作。失业人员必须在一天当中的工作时间亲自去某个指定的办公室签领补助，以此预防诈骗补助的情况。

尽管人们做了那么多创新，但是仍然有人质疑这些计划取得成功的概率。一个重要的质疑是，失业永远都是一种自发的状态，因为任何人都可以随时找到某种形式的工作。比如，一个失业者可以到乡村从事体力劳动，尽管他们可能不愿意从事收入特别低的工作，但这样一来他们就变成就业人口了。

创设失业保险制度的人认为，逼迫人们从事不适合自己的工作并不是一个良好的出发点，所以失业保险从本质上讲也是一种给正在等待或寻找合适工作的人提供的补助。英国最早的失业保险体系一方面严格执行失业保险的规定，另一方面通过劳动力市场帮助人们再就业，从这个角度看，可以说英国当时的制度制定者们是非常有洞察力的；最终，他们当时认为人们有权力拒绝低收入工作的判断是正确的，也从一个侧面保证了这个体系能够有效运转。

失业保险在刚出现时并非一帆风顺，其经历了一段时间激进的实验和发现的过程。但是与本章中介绍过的其他社会保险创新一样，其功能的细节和创新的细节都已经融入历史，现在我们都把这些保险看作理所应当的存在。

结论

过去两个世纪里，人类文明在管理个人风险方面取得了重大进步。这些进步停停走走、时断时续，主要是受到新信息技术的影响，使我们无法准确认清风险，也无法判断风险管理的最终成果会怎么样。尽管存在诸多问题，发达国家已经能够为个人提供保护，使普通人不容易因经济的裂缝而摔伤，而且也能针对危重疾病和养老问题提供保护。这些系统性的风险管理手段提供的福利是巨大的，已经被消灭在襁褓中的个人灾难也数不胜数。

但仅以本章中分析的例子来说，我们就知道未来的发展潜力仍然巨大。我所举的例子追寻着人类不断进步的风险管理能力的足迹，我们由此也能够期望21世纪金融的进步给我们的生活带来彻底的转变。

医疗技术一直进展缓慢，直到20世纪才取得长足进步，使发达国家人均寿命从45岁延长到75岁，甚至更长。大众化的金融体系有潜力

帮助我们在生活质量方面取得同样的成绩，能够帮助减少那些影响我们生计的风险，也就能够帮助更多的人充分发挥自己的潜能。

古代由于缺乏信息技术手段，人们才开发出了最原始的什一税和天课等风险管理工具。19世纪80年代的信息技术手段使得德国人可以通过粘贴邮票的方式实现社会保险的基础信息积累，虽然原始，但是有效。当代信息技术应该能让我们做更多的改进，如果把信息都纳入本书介绍的全球风险信息数据库，如果真的使用指数型会计单位，那么风险管理工作就能取得长足进步。我们不应该继续沿用19世纪80年代出现的模式发展社会保障的养老保险，应该将其改造成一种跨代风险分摊体系，根据现有的信息，将重大的跨代风险集中起来进行管理。

在具备新信息技术手段的前提下，累进式税制和所得税抵免带来的社会效应自然会变得更系统、更可靠且更广泛。经过改进后的信息技术手段应该使人们可以简便地使用指数型会计单位重新报税，从而消除现在普遍存在的税务异常情况。更重要的是，我们可以把税率结构重新塑造成一种不平等保险。实际上，不平等保险的提案与所得税抵免非常相似，因为它提议根据个人的实际收入计税，赚得越多，存留的部分越多。但不平等保险的倡议将人们的关注点转移到税收的实际结果上，也就是纳税之后形成的实际不平等程度，也就是说我们如今从所得税抵免上获得的好处将变得更广泛、更系统，而且受益人也不再局限于低收入人群。

能够利用当代信息技术之后，失业保险带来的好处也能被极大地扩展，我们也能更准确地解决道德危害的问题。我在本书中倡议的生计保险是根据全球风险信息数据库中记录的个人需求量身定做的，能够从当前比较原始的失业保险中分担很多风险管理的职能。

本章介绍的社会保险体系中，没有任何一种具备国际化的特点。实际上，目前国际间的风险分摊还处在最低的程度。风险分摊只有在

风险敞口差异极大的人之间进行才有效，而且需要由本书提倡的宏观证券和国际风险分摊协议推动实现。当今世界各国之间人们的生活水平存在巨大差异，如果我们能够以金融手段管理这些大型国际风险，我们就有可能缩小这种差距。

---

[10] [11] [12] 译文摘自《国民财富的性质和原因的研究》，亚当·斯密著，郭大力、王亚南译，北京：商务印书馆，1974年第1版，2009年7月第16次印刷。——译者注

结语
一个激进的金融创新模式

本书剩下的议题就是如何将前面介绍的各种理念融合成一个真正重要的金融创新模式，不能让这些创新理念都变成零散的、没有发展方向或战略指导的渐进式小改进，应该充分利用它们给我们的生活带来重大转变。我们在本书前面的章节中介绍了多种风险管理的基本理念、全球风险信息数据库、指数型会计单位以及为改革而必须进行的研究和宣传，这些基本元素共同构成一个激进的金融创新模式。我们还介绍了历史上符合这些原则的创新案例，但我们需要从过去驱策我们在风险管理方面取得成功的案例中进一步提炼几条额外的原则。

风险揭示

阻碍高效风险管理的最大障碍或许是人类本能的心理活动。公众通常对最重大的风险没有感性认识，反而过于关心那些浮在表面的无关痛痒的风险。仅靠研究人员和分析师以统计数据的方式揭示风险，是无法提高公众的风险认知度的。如果人们不重视风险，那么他们既不会采取措施管理自己的风险，也不会对处置风险的制度给予支持。

为推广人寿保险、社会保险和失业保险所做的宣传都遇到了一个问题：人们对管理这些风险不感兴趣。但最终都有人说服公众，使其接纳了一些重要的风险管理措施。19世纪80年代，德国最早推出全国性残疾保险、医疗保险和社会保险时，这些保险的创设过程都成为公

众关注的焦点。公众的讨论使人们认识到风险的存在，并且帮助人们理解了完全随机的风险后果可能严重影响我们的经济地位。“大萧条”时期，美国公众非常积极地谈论各种与风险相关的话题，从这些讨论中诞生了一些重要的个人风险管理创新。“大萧条”的出现极具戏剧性，而且非常突然，这使得我们面临的风险清晰地展现在所有人面前。各国领导人应该在公众场合讨论这些问题，在经济灾难爆发之前，使人们清晰地认识到风险的存在。

许多其他重大的长期风险至今未能得到有效管理，如果想要说服公众相信这些风险的存在，政府还有很多工作要做。就目前状况来看，人们似乎没有意识到一个国家的经济地位会突然发生改变，或者说一个国家内部的贫富差距会突然拉大，这些风险都没能被清晰地揭示出来。绝大多数商业评论家都异口同声地预测未来6~12个月的经济走势，似乎这是我们唯一需要考虑的问题。民意领袖必须向公众揭示我们面临的长期风险，这并不是说要向公众发表负面或消极的演讲，只不过他们在揭示风险时应该强调长期风险确实非常重要，并且要把这种分析放在风险管理工具的框架内，介绍一些能够实际操作的风险管理工具，由此帮助人们降低风险的严重程度。

创设宏观市场，也就是建设交易远期收入所有权或像我们的住房这样的不动产的市场，能够使人们更容易辨识风险，因为宏观市场证券的价格波动就代表着现在还不为人知的基础经济价值的变动，这种变动可能时时刻刻都在发生。如果我们拥有了国内生产总值所有权证券或职业收入水平证券，那么这些证券的价格波动就能让公众更真切地体会到风险的存在。

经过适当设计的全球风险信息数据库能够帮助个人更好地调取详细的风险信息数据，也就能够起到揭示风险的作用。如果通过数据库公开了关于个人生计的详细数据，在仔细分类的前提下，公众无疑会

利用这些数据分析自己所面对的风险，届时，他们所能认识的风险种类肯定比现在多得多。

最终，企业开发出可以面向公众销售的风险管理工具之后，风险揭示也会成为他们进行市场宣传的必要组成部分。人寿保险公司就会不断提醒人们，死亡是一个谁也无法掌控的风险，所以他们在推销产品方面也比较成功。总有一天，会出现体量更大的行业，能够不断提醒人们潜在的重大经济风险，当然，他们也能够提供管理这种风险的金融工具。

重塑强有力的思维框架

在本书中，我希望向读者传递的一个重要经验就是思维框架重塑的重要性。我们给风险管理工具拟定的名称、对其进行的分类以及按照分类拟定的制度，都对这些工具能否取得成功有着重要的影响。我们必须从刚开始创设时就给它们赋予比较稳固的思维框架，让它们在公众心目中变成真正意义上的长期风险管理工具。

金融创新者如果希望自己的工作能够真正有效，必须充分考虑自己的工作应该推动哪些基础标准和制度的思维框架重塑，以此保证这些标准和制度发挥其全面的功能。创新者有时把自己的思考局限在渐进式的改善之上，也就是创设一些立竿见影的小创新，但是我认为创新者也该尽力突破这种思维局限。他们必须尝试超越当前消费者的惯性心理参照体系，在此基础上推动重大变革，给这些变革赋予新的思维框架，并且要有耐心，为这种新的变革进行长期宣传，直到这些理念能在公众心中生根发芽。

在创设管理社会风险的制度时，正如我们在前面的章节中已经提过的那样，我们可以通过一定的手段让人们产生一种承诺感和责任

感。如果一个人认为自己做出的承诺是自由选择的结果，那么根据其自我认同和自尊的程度，他们履行这个承诺的可能性也会随之不同。我们可以通过适当的思维框架重塑，让人们觉得一份长期风险管理协议是个人在完全知情的前提下做出的选择，是一种自由选择，也是一种各方达成一致意见的选择，同时还是一份在风险被识别之前形成的协议，这样的话，公众对此类协议的接受程度也会较高。如果我们想要创设不平等保险和跨代社会保障体系，那么这种思维框架是非常重要的，同时也会增强本书中提到的其他风险管理理念的可行性。要推动这种制度的出现，公众必须认可一个关于风险分摊的标准，而且这种标准在很长一段时间内要保持稳定不变。

人类社会过去就已经成功进行过这种强有力的思维框架重塑。德国在19世纪80年代推出残疾、医疗和社保等体系时将它们称为“保险”，使得这些制度在人们的心目中具备了合法性。美国推出社保体系时，个人缴纳的款项被称为“贡献金”而不是“税款”，因此人们按照自己曾经的付出在未来收取回报时就具有了合法性。把低收入补贴重新规划为所得税抵免，促进了人们对这个概念的接纳。

但强有力的思维框架重塑还不是挑选适当的名称那么简单，它同时需要我们给这些制度设计出合理的结构，使其能够经受时间的检验，使那些无论社会如何变化都持久不变的良知对这种最初的思维框架起到不断强化的作用。这也就是为什么在创设跨代社保体系时必须将其做成一种工具，用来有效平衡不同世代的人所承担的真实而重大的风险。这也是为什么要在承担不同风险的国家之间签订风险管理协议，并且通过有前提条件的、合理的转移支付条款保证这种协议的执行最终形成比较合理的结局。

设计结构非常重要，举例来讲，在创设不平等保险时，我们需要一套能够控制收入分配结构的、经过准确定义的累进式税制，用其取代现行的、由政府武断决定的累进式税制。把这种基础概念和不平等

保险这个名字绑定在一起，能够准确地向人们传达这个工具所起的风险管理作用，如果将其作为严肃的社会协定推出，那么社会就能够应对未来收入差距突然扩大的风险。

新金融秩序有效运行需要具备几个前提：一是通过适当的思维框架重塑保证其管理的都是我们希望避免的重大经济风险；二是其内涵必须足够全面，以保证其能够触及公民福利的最基础层面；三是其定义必须足够合理，以防未来有人以其根基不稳为由挑战其存在的合理性。

重要的实验

无论我们做多少理论研究，仅靠抽象的原则指导，我们永远无法知道如何实际创设风险管理工具。现在还没有人开发出定义极好的风险和道德危害理论模型，我们也不可能依赖这种不存在的工具在第一次尝试时就创设出能够完美运行的风险管理工具。过去，企业是进行实验的主体，其通过实验的结果塑造了自己的商业模式。对于那些可能改变人类社会的金融创新，我们也需要进行同样的实验。我们必须从多种小型实验入手。

公众通常都不指望经济创新能够发挥其全部的功能。他们不了解、也不可能了解经济创新的所有潜在影响。但是不同的国家、地方政府、交易所、银行和保险公司都可以用不同的方式进行实验。我们必须把那些有可能带来根本性转变的创新，也就是最后可能被全球各个国家照搬的创新，列为实验的优先对象，即优先对那些声称能够发现根本性转变机遇的创新理念进行实验，而对其进行的实验必须安排一些成功概率较低的场景进行检验。

在金融创新的实验过程中，政府应该扮演主要角色。例如，政府可以通过提供研究经费的方式支持实验，20世纪70年代进行的低收入补贴实验就最终实现了我们的税收体制的重大变化。不幸的是，这种实验现在非常罕见，其实政府还可以刺激企业进行此类实验，比如给实验成果显著的企业颁发金融专利，使其享有更好的经济资源，并且专利局也可以更方便地评估实验的结果。

私营企业进行的实验也催生了许多金融创新，我们可以把进行实验的企业转变成专门的实验室，为创建新金融秩序而专门开展所需的实验。过去，金融界在创新方面有非常卓越的表现，而且也有进行实验的意愿。我们有充分的理由相信，这种趋势在未来也会持续下去。

在有实验的前提下，我们就需要持续研究实验的过程和结果。我们还必须从发展中国家寻求创新的启示，因为发展中国家创造的东西更有可能扩大使用，并且发展中国家通常具有非常强的实验动力。我们已经看到，日本幕府时代就诞生了期货市场。中国设置了深圳这样的经济特区，俄罗斯也开发了加里宁格勒这样的自由经济区，世界各国都能从这些创新中发掘价值。我们还需要从正处在经济困境中的国家身上汲取经验，这些国家可能正在遭受高通胀或不稳定的汇率，它们最有动力实验新的解决问题的方案，由此验证其是否有效。我们从通胀不受控制的国家学习编制指数的方法，并从处在其历史低谷的智利身上汲取指数型会计单位的经验。

大多数有可能带来激进创新的金融实验都需要经历长时间的验证，其持续的时间不是以月计，而是要按年来算。智利就花了15年时间才使发展单位成为公众能够接受的会计单位。当德国推出社会保险体系之后，世界其他国家基本上观察了几十年才认可其有效性。改变公众的思维模式必然是一个漫长的过程。在推出一项金融创新的初始阶段，需要同时具备两个条件，一个是可执行的金融创新方案，另一

个是向公众推广这种创新的新想法。公众只有长时期观察这种创新的运作效果之后，才可能同时具备以上两个条件。

行动与机遇

我在本书中提出了六个重要的风险管理新理念，以及应该与之配套建成的经济基础设施的概念，这些创新可以把金融管理的手段从世界主要的金融中心延展出来，覆盖每一个普通人，无论我们身处何方，无论我们是否富裕，也无论我们面临的风险本质如何。每个新理念都会给社会带来根本性的改变。如果这几个理念都能变成现实，那将是异乎寻常的成就。不过我们总要从某个地方着手执行。只要能实现其中一个，哪怕实现的形式与我的提议有一定差距，那也能算作一项重大改进了。这六个理念相互支持，循环促进，所以只要实现了一个，就更容易执行下一个。

在本书最后的部分，我们需要思考一下，在真正执行这些新理念的情况下，我们到底要付出多大的努力才能获得成功。金融大众化意味极大地扩展金融行业，使其在普通人的生活中也能发挥重大作用。形成这种局面之后，社会上必然出现新的行业，还会出现很多需要人们完成的任务。

如果想要推出生计保险或者住房权益保险，我们必须对保险行业进行改革，通过这种改革，使其对普通人生命的重要性远远超过现有的水平。我们现在能够给早逝的人的遗属提供保险，日后我们所能制定的保险合同要比这种合同更重要，保险行业覆盖的范围比现在更广。

如果要推出宏观市场证券，就要对现有的金融市场进行变革。由单一家庭住房宏观证券组成的市场将是一个全球性的全新资产流动性

市场，其市值将远远超过现有的股票市场。交易国内生产总值宏观证券的市场，其市值将达到目前全球股市总市值的10倍甚至20倍。这种市场的存在，一方面对全球经济的运转起着重要的稳定作用，另一方面也意味着证券行业的业务范围将得到极大的扩展。

推出收入挂钩型贷款则需要我们对贷款市场进行重大改革，这种改革将使贷款人更深入地参与风险管理，使他们能够帮助普通人降低破产和经济地位下降的风险。向企业和政府发放贷款的制度也将随之发生根本性的改变。

推出不平等保险、跨代社保体系和国际化风险管理协议将使政府在制定政策时更多地考虑金融原则，其力度将远远超过现有的水平。由于这些风险管理制度可能引发道德危害，所以它们意味着普通人最重大的风险由政府管理，而并不代表着行政人员的大量增加。信息技术的高速发展极有可能给特定的社会群体或特定国家在未来几十年中造成灾难性的经济后果，推广这些风险管理手段有助于预防这种情况的出现。

企业和政府都应该参与全球风险信息数据库的创设和管理工作。我们应该把数据供应发展成一个规模更大的行业，也就是由能提供全球风险信息数据的企业组成的行业，其提供的数据覆盖了世界的方方面面，他们能够通过最好的科技手段，在保障个人隐私的前提下，使公众能够为了管理风险而广泛地调用数据。

企业和政府也应该共同开发新的计量单位，就是指数型会计单位。政府应该迈出这个领域的第一步，比如，以指数型会计单位重新定义税务等级，并且通过立法给这种新单位赋予合法地位。一旦建成最初的单位之后，我们可以预期私营企业会以政府推出的单位为中心，开发出其他可选的单位，使得整个计量体系可以在竞争中得到发展，由此也就能更好地反映人们的真实需求。

在建立新金融秩序的过程中，许多人都要为之付出巨大的努力，但是这些工作都是值得的。新金融秩序必然使社会发生本源性的改变，在转型过程中，所有为其而做的工作必然占据我们大量的时间和精力。

我们不能一直以现有的手段控制经济风险。新生的科技在令人惊异的同时肯定带来新的风险，我们应该对新科技手段加以改造，用它们管理自己造成的风险。我们不能把繁荣当作理所应当的现实。在科技发生重大变革的时代，我们更需要记得经济体系的孱弱，我们必须充分利用新信息技术手段控制风险。新金融秩序必然给我们带来新的商业机会，我们应该积极主动地抓住机会发展。我们应该尝试那些一开始看上去不易接受甚至不可执行的风险管理理念。我们应该为在较大范围内推出风险管理方案做好准备，应该为追逐可能造成巨大灾害的风险做好准备。

后记

多年来，我的写作风格一直不断变化。现在，我在写作过程中通常要借助无数人的力量，有时他们能帮助我过滤现有的观点，有时能为我提供富有新意的想法，有时能帮助我验证事实，有时能帮助我发现真正值得了解的要点。有时我甚至感觉与人交流的时间远远超过实际写作所用的时间，但无论如何，这些交流上的时间投入都是值得的。因此，本书的问世也得益于无数人的帮助。

在所有与我合作编写此书的人当中，阿兰·韦斯是最突出的一位，他曾是我在耶鲁大学教过的学生，后来我们一同发起了凯斯－席勒－韦斯公司（现在成为费哲金融服务公司的子公司），他曾任该公司总经理。他是一个有无数精彩的新观点的人。我和阿兰一起开发了多个金融创新理念，包括区域房地产期货市场、住房权益保险，以及一种被我们称为“宏观证券”的宏观市场工具。

可以说普林斯顿大学出版社的编辑彼得·多尔蒂（Peter Dougherty）从根基上帮助我理顺了写作思路，在这方面他给予我极大的帮助。没有他的才智，这本书就不可能面世，如果没有他的帮助和建议，我根本写不出这本书。亨宁·古特曼（Henning Gutmann）最近刚刚离开耶鲁大学出版社，他也是一位编辑，与我建立了深厚的学术友谊，在写作本书的过程中，我曾就一些观点和他进行深入的交谈。

斯蒂法诺·阿萨纳索里斯也是我在耶鲁大学教过的一名学生，他也帮助了我撰写本书。我们共同开发了一套关于最优市场定义的数量化理论，迄今有5年时间了，这套理论帮助我精练了书中的很多观点，

尤其是关于全世界各国综合国民收入的理论，这套理论也是我们首先联名发表的。

本书中的很多观点从根本上讲都源于耶鲁大学的学术传统，毕竟我在这里度过了20年的时光。已故学者詹姆斯·托宾对我有启蒙式的影响。对我而言，他开发的风险分散数量化理论、风险管理实际操作创新、耶鲁大学学费延交项目，以及他对社会弱势群体的真心实意的关注都是我从事学术研究的激励因素。他与威廉·诺德豪斯共同提出的精准测算经济福利程度的理论也鼓励了我，使我相信通过定量研究也能开发出用于改善社会状况的理论。威廉·布雷纳德（William Brainard）和特雷内尔·多比尔（Trenery Dolbear）共同研发的关于管理人生风险的理论是我关于宏观市场理论的直接领路人。对我的理论产生影响的还有约翰·扬纳科普洛斯（John Geanakoplos）关于信息传播和非完整性市场的理论，以及马丁·舒贝克（Martin Shubik）关于交易系统的研究。

凯斯－席勒－韦斯公司的其他同事对本书的出版也做出了重要贡献。卡尔·凯斯帮助我开发了房地产期货市场的理念。在他的引导下，我懂得了以优质的指数测算核心概念的重要性，他还为我提供了此次研究的源生猜想。霍华德·布里克、戴维·科斯塔、杰·库姆斯、尼尔·克里希纳斯瓦米、琳达·拉德纳、特里·勒布斯、詹姆士·米里以及其他凯斯－席勒－韦斯公司的同事们都在我这个发现之旅中贡献了力量。

我和阿兰·韦斯还成立了另外一家公司——宏观证券研究有限公司，目前由首席运营官山姆·马苏奇掌舵。成立这家公司主要是为了开发新型风险管理工具。尼尔·戈登、拉里·赫西克、尤里乌斯·莱文和汤姆·斯金纳都在我们创建这家公司的起步阶段给予了帮助。我们的顾问团也给予了很多建议，这个顾问团的成员有约翰·坎贝尔、弗兰科·莫迪利安尼和杰里米·西格尔。

本书的早期稿件曾经作为讲稿在多个场合面对不同的听众宣讲，其中包括：1998年2月斯普鲁伊尔在北卡罗来纳州立大学的演讲，1998年11月在伦敦政治经济学院的公开课演讲，1999年1月麦克纳在圣文森特学院的演讲，1999年3月容特在冈扎加大学的演讲，2001年4月塞缪尔·莱文在韦恩州立大学的演讲，2001年5月肯尼斯·阿罗在斯坦福大学的演讲，2001年9月亨利·乔治在斯克兰顿大学的演讲，2002年1月在耶鲁大学的“与学者同行”演讲，2002年5月在法兰克福对欧洲中央银行的公共演讲，2002年10月在芝加哥大学作为金融论坛讨论议题，2002年12月在香港经济合作组织会议期间进行讨论。这些不同场合的听众都给予了我很多反馈，对后续的写作有很大的帮助。

写作过程中，我与很多人进行过讨论，并且获得了他们的意见或建议，这些人包括：路易斯·阿布勒、肯尼斯·阿罗、亚历山大·阿斯克兰、索拉布·必达德、阿玛·拜德、穆雷·比格斯、迈克尔·布泽尔、戴维·布莱德福德、戴安·科尔、戴维·达斯特、布莱德·德龙、基斯·登吉尼斯、穆罕默德·艾尔－爱瑞安、赫布·金提斯、纳德尔·哈比比、罗伯特·霍尔、亨利·汉斯曼、罗伯特·霍克基特、吉曼·荣、斯蒂芬·卡普兰、迈克尔·克劳斯、斯克里·特凡格、戴维·莱斯特、吉尔·迈赫雷兹、费利佩·莫兰德、斯蒂芬·莫里斯、杰西卡·帕拉迪赛、马茨·皮尔森、安德鲁·鲍威尔、约翰·奎金、塔诺·桑托斯、伊恩·夏皮罗、杰里米·斯坦、拉斯·斯文森、詹姆士·托宾、罗伯特·汤森、安德烈·乌可霍夫、萨瓦多·巴尔德斯－普列托、马列克·威列特卡和珍妮特·叶轮。

许多在耶鲁大学攻读学位的年轻人也在写作过程中给予我宝贵的帮助，他们是克劳迪奥·阿拉贡·里丘托、马龙·卡斯蒂罗、迈克尔·蒋、齐安·朱、彼得·迪瓦恩、彼得·法布里齐奥、苏尼尔·哥啼帕蒂、牧子春成、莫那里·哈维里、法帝·柯南恩、杰·康、乔治·科尼奥蒂斯、李凌风（音）、阿德里安·罗、马军招（音）、尼克拉·麦、迦叶·穆德里索格鲁、帕里克·内莫罗夫、斯蒂文·帕里克杰

克、迈克尔·派乐、弗吉尼亚·雷米、伊莎贝拉·理查德特、基拉·莱丝姬娜、扎鲁赫·萨哈吉安、菲利普·肖、比约恩·蒂庞、迈克尔·沃尔普和马克西恩·沃夫维茨。我与他们每一个人都针对本书的稿件进行过至少几个小时的交谈，他们通过表达自己的观点帮助我不断深化书中的逻辑，促使我继续开展研究。

我特别要感谢的还是我的研究助手卡罗尔·科普兰，她一直忠实地奉献着自己的力量。格兰纳·埃姆斯在本书出版过程中也给予了某些技术方面的专业协助。

本书是我毕生研究成果的集合，而支持我开展研究工作的就是美国国家科学基金会。过去10年间，我和理查德·塞勒、乔治·阿克尔洛夫等人一起组织了一系列行为经济学方面的论坛，通过举办论坛能够保持我们和经济学领域最新的心理学研究成果的联系，而支持这些论坛的正是拉塞尔·塞奇基金会。史密斯·理查森基金会专门拨给我一笔款项用于撰写本书。

我的妻子弗吉尼亚·席勒是耶鲁儿童研究中心的临床心理学家，她是我从事人类行为经济学研究的最持久推动力。在我写作本书的同时，她也在编写一本自己的专著，但她还是给予了我很大的支持，这比其他任何一次写书的过程都更难能可贵。我们的两个儿子本和德里克都已经到了能和我开展学术对话的年龄，而且他俩都自愿成为我的研究助手，也对本书的撰写贡献了自己的力量。

我还要感谢那些在学术界、商界、法律界和政府机关工作但是对我们的经济制度进行过严肃认真审视的人。我有幸从事经济相关工作长达数十年，有幸目睹无数理论家们推陈出新的理论不断公之于世。有时，聆听他们的理论会让人备受感挫折，甚至有时我都会认为他们的成果过于学术，与现实脱钩。但是在后来的持续研究中我也意识到，他们的理论模型有自身的合理之处，这也从根本上改变了我对他们的看法。通过在凯斯－席勒－韦斯公司和宏观证券研究有限公司任

职，我也有幸以一线参与者的身份体验了金融社会，这使得我能够在行动中观察到新兴理念的诞生和发酵。有时，听到全新的观点或者与我的观点截然不同的理念也会让我备受挫折，原因在于这些观点往往难以付诸实践。这些理念听上去就像做白日梦一样，他们远离现实却还要抱怨现实给他们设置了太多障碍。然后，经过一段时间，我还是意识到这些理念最终会在人们的观念中沉积下来，经过多年的演变，它们最终会成为现实的科技手段，而且往往都具有真实的社会功能。

知名专家和媒体推荐

罗伯特·席勒撰写的《新金融秩序》可以称得上是针对一个重大课题的重要书目。

——约瑟夫·斯蒂格利茨，诺贝尔经济学奖得主

罗伯特·席勒再次语出惊人了。在《新金融秩序》这本书中，他提出通过创新型风险管理工具不仅能提高富人的生活质量，而且能改善穷人和中产阶级的生活状况，我们能够针对生活中面临的各种严重的风险投保。任何人都能在这本优秀的书中找到适合自己阅读的部分。可以说这本书预示了未来这个世纪中金融市场的发展方向。

——乔治·阿克洛夫，诺贝尔经济学奖得主

正如过去大多数哲学家都认可的那样，经济运转的最终目的是改善社会运行的效率。《新金融秩序》的问世使罗伯特·席勒也遵循了这个光荣的传统，他通过卓越的经济理论指导人们创设新型金融制度，力求减少不可预知的风险给社会及其成员造成的危害。席勒的分析富有想象力，语言生动，对于那些同样追求更加富裕、更加美好的未来的读者来说，一定能在书中找到共鸣。

——彼得·伯恩斯坦，畅销书作者、投资顾问

席勒是一位有远见的经济学家，这本书一定会广受欢迎，读者肯定会热议其中的话题。这本著作为一个病入膏肓的问题开出药方：我们生活在一个物质财富极大丰富的年代，而与财富伴生的是同样可怕的经济不稳定性。

——赫伯特·金迪斯，马萨诸塞州立大学教授

目前已经存在多样化的金融市场，能够帮助人们应对企业利润的浮动和物价的波动。但是劳动力市场和住房市场波动等对大多数人而言能够产生更重大影响的风险却没有现成的市场进行处置。我们如何设计适当的市场管理这些风险？罗伯特·席勒的书恰好细致地分析这个颇具挑战的课题。

——哈尔·R·瓦里安，《纽约时报》

生计保险、收入挂钩型贷款、不平等保险，这些只不过是罗伯特·席勒提出的大胆而富有想象力的理念中的一部分……尽管实现席勒的倡议障碍重重，我们仍然能在这本书中找到许多引人思考的新想法。如果我们以超前30年的眼光来看，我敢肯定地说他的这些理念中至少能有一个变成现实，敢和我打赌的人肯定会输。

——菲利普·科根，《金融时报》

如果说《非理性繁荣》冷静地分析了众人皆知但无人承认的社会现实，即全美民众对股票投资过度着迷，那么《新金融秩序》则像是一篇博士论文，其中分析的问题都还没有被公众认知。无论如何，席勒都在这本书的撰写过程中发挥了极致的想象力。

——汤姆·彼得伦诺，《洛杉矶时报》

席勒以一个非技术性的视角引导读者走入一个覆盖面极广的风险分析领域，他在书中引入了一系列全新的概念，充分揭示了普通人如何识别和判断风险，以及如何保护自我不受风险的危害。虽然这个话题的受众可能比较有限，但是作者的行文风格使其得以将一个可能枯燥乏味的话题演化为一本带有一定娱乐性的读物。

——《抉择》

席勒比我们想象的更为大胆。他的野心不仅是全球性的，而且兼具系统性。席勒想要成为全球金融体系重塑过程的激励者和引导者。《新金融秩序》一书详细描述了在资本主义社会不断涌现破坏性创新的前提下，应该采取哪些措施抑制普通人可能遭受的危害，甚至在某些程度上可以预防整个国家可能受到的危害。

——彼得·科伊，《商业周刊》

就算用最朴实的话来评论，席勒的观点也称得上是令人震惊……席勒先生本人也对所有理念能否成真持怀疑态度。但仅就这本书而言，其中包含了一些引人入胜的历史典故，至少也能被称作一本发人深省的著述。

——《经济学人》

席勒的雄心壮志可谓令人振奋，这也使得他的著述具备了其他商业类书籍缺失的特质：他的书能让人深刻地感受到经济观念可能使人们的日常生活发生转变。

——《纽约客》

《新金融秩序》这本书简单易读，而且让人愉快地联想到乌托邦式的美好社会。

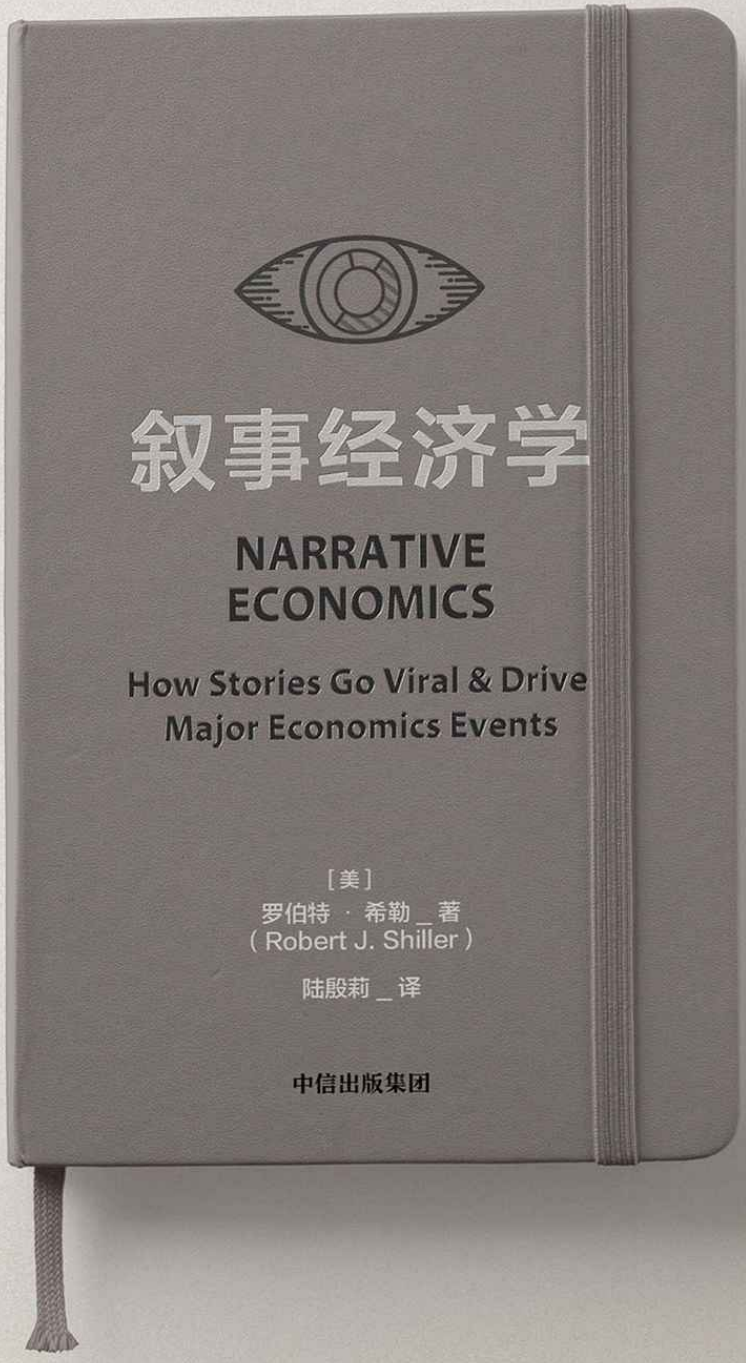
——《华盛顿邮报》

一本激发思考的著作。

——《风险》

图书在版编目（CIP）数据
新金融秩序 / （美）席勒著；束宇译.—北京：中信出版社，2014.1
书名原文：The New Financial Order: Risk in the 21st Century
ISBN 978-7-5086-4289-5
I. 新… II. ①席… ②束… III. 金融风险防范—研究 IV. F830.9
中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第247436号
The New Financial Order: Risk in the 21st Century
Copyright © 2003 by Robert J. Shiller
No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the Publisher.
Simplified Chinese translation copyright © 2014 by China CITIC Press
All rights reserved
本书仅限中国大陆地区发行销售
新金融秩序
著 者：[美]罗伯特·席勒
译 者：束 宇
策划推广：中信出版社（China CITIC Press）
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029）
（CITIC Publishing Group）
承印者：北京通州皇家印刷厂
开 本：787mm×1092mm 1/16 印 张：19 字 数：299千字
版 次：2014年1月第1版 印 次：2014年1月第1次印刷
京权图字：01-2013-0705
书 号：ISBN 978-7-5086-4289-5 / F·3039
定 价：59.00元

比较译丛　钱颖一　主编



叙事经济学

NARRATIVE ECONOMICS

How Stories Go Viral & Drive Major Economics Events

[美]
罗伯特 · 希勒 _ 著
(Robert J. Shiller)
陆殷莉 _ 译

中信出版集团

叙事经济学

[美]罗伯特·希勒 著

陆殷莉 译

中信出版集团

目录

“比较译丛” 序

推荐序 叙事：理解过去与未来

前言 何为叙事经济学？

第一篇 叙事经济学的缘起

第1章 比特币叙事

第2章 知识融通之旅

第3章 传播、星座和交汇

第4章 为何有些叙事会出现病毒式传播？

第5章 拉弗曲线和鲁比克魔方的病毒式传播

第6章 关于经济叙事传播性的多元证据

第二篇 叙事经济学的理论基础

第7章 因果关系和叙事星座

第8章 叙事经济学的7个构想

第三篇 长期经济叙事

第9章 复发与变异

第10章 恐慌与信心

第11章 节俭与炫耀性消费

第12章 金本位制与金银复本位制

第13章 劳动节约型机器取代多种工作岗位

第14章 自动化和人工智能取代几乎所有工作

第15章 房地产繁荣与萧条

第16章 股市泡沫

第17章 杯葛、奸商和邪恶企业
第18章 工资—物价螺旋式上升和邪恶工会
第四篇 发展中的叙事经济学
第19章 未来的叙事，未来的研究
附录 将流行病学模型应用于经济叙事
致谢
参考文献

“比较译丛” 序

2002年，我为中信出版社刚刚成立的《比较》编辑室推荐了当时在国际经济学界产生了广泛影响的几本著作，其中包括《枪炮、病菌与钢铁》《从资本家手中拯救资本主义》《再造市场》（中译本后来的书名为《市场演进的故事》）。其时，通过二十世纪九十年代的改革，中国经济的改革开放取得阶段性成果，突出标志是初步建立了市场经济体制的基本框架和加入世贸组织。当时我推荐这些著作的一个目的是，通过比较分析世界上不同国家的经济体制转型和经济发展经验，启发我们在新的阶段，多角度、更全面地思考中国的体制转型和经济发展的机制。由此便开启了“比较译丛”的翻译和出版。从那时起至今的十多年间，“比较译丛”引介了数十种译著，内容涵盖经济学前沿理论、转轨经济、比较制度分析、经济史、经济增长和发展等诸多方面。

时至2015年，中国已经成为全球第二大经济体，跻身中等收入国家的行列，并开始向高收入国家转型。中国经济的增速虽有所放缓，但依然保持在中高速的水平上。与此同时，曾经引领世界经济发展的欧美等发达经济体，却陷入了由次贷危机引爆的全球金融危机，至今仍未走出衰退的阴影。这种对比自然地引发出有关制度比较和发展模式比较的讨论。在这种形势下，我认为更有必要以开放的心态，更多、更深入地学习各国的发展经验和教训，从中汲取智慧，这对思考中国的深层次问题极具价值。正如美国著名政治学家和社会学家李普塞特（Seymour Martin Lipset）说过的一句名言：“只懂得一个国家的人，他实际上什么国家都不懂”（Those who only know one country know no country）。这是因为只有越过自己的国家，才能知

道什么是真正的共同规律，什么是真正的特殊情况。如果没有比较分析的视野，既不利于深刻地认识中国，也不利于明智地认识世界。

相比于人们眼中的既得利益，人的思想观念更应受到重视。就像技术创新可以放宽资源约束一样，思想观念的创新可以放宽政策选择面临的政治约束。无论是我们国家在上世纪八九十年代的改革，还是过去和当下世界其他国家的一些重大变革，都表明“重要的改变并不是权力和利益结构的变化，而是当权者将新的思想观念付诸实施。改革不是发生在既得利益者受挫的时候，而是发生在他们运用不同策略追求利益的时候，或者他们的利益被重新界定的时候”[1]。可以说，利益和思想观念是改革的一体两面。囿于利益而不敢在思想观念上有所突破，改革就不可能破冰前行。正是在这个意义上，当今中国仍然是一个需要思想创新、观念突破的时代。而比较分析可以激发好奇心，开拓新视野，启发独立思考，加深对世界的理解，因此是催生思想观念创新的重要机制。衷心希望“比较译丛”能够成为这个过程中的一部分。

钱颖一

---

[1] Dani Rodrik,“When Ideas Trump Interests:Preferences,Worldviews,and Policy Innovations,”NBER Working Paper 19631,2003.

推荐序

叙事：理解过去与未来

在传统经济学的研究范式中，有两个最基本的假设：理性人假定和完全信息假定。经济学家习惯用量化分析的方式，把许多易感知、易追踪、易整理的定量指标作为经济研究的重要参数。然而，耶鲁大学经济学教授罗伯特·希勒在《叙事经济学》一书中，独辟蹊径地将“叙事”引入经济学领域，将过去依赖于抽象建模和数理统计的经济学还原到有温度、有感知的生活切片或历史场景中，人们的言谈、议题和故事，成为解构经济现象的重要维度。比研究成果更为难得的是，这位2013年诺贝尔经济学奖获得者特有的跨学科思维、开放式思考以及具有人文关怀意义的道德精神，尤为令人敬仰。

“叙事”一词的含义不止于故事或者讲述，归根结底，叙事是历史、文化、时代精神以及个体选择相结合的载体，甚至是一种集体共情。某种程度上，它是在解释或说明一个社会、一个时期的重要公共信念，而信念一旦形成，将潜移默化或者直接影响每个人的经济行为。正是这些特性，使叙事传播成为一个非常重要的经济变化机制和关键预测变量。诸如对市场下跌的恐慌、对未来经济增长的信心、对技术替代的批判以及投资的情绪波动等，这些长期的、变化的叙事载体，无论是对消费者、企业家、投资人，还是对决策者，都将产生非常重要的影响。

上述叙事经济学的核心要旨，以参与者而不是旁观者的视角，将时代中的重要事件作为背景，将人们复杂变化的信念作为研究核心，将事实背后的深层社会心理因素、情感因素，纳入可感知的范畴。理

解了叙事，就有可能理解普遍的价值认同，从而获得真正理解经济运行机制的能力。

第一，叙事是理解时代与环境变化的重要门径，而洞察变化是经济活动非常重要的分析维度。在商业实践中，环境是一个关键变量，寻找环境中的关键时点和关键变化，是重大决策的前提。而关键时点和关键变化，很大程度上来源于重大叙事，因为叙事永远是针对当下的，不仅是不断沉淀和更迭的新价值主张，包含了时代特质、观念潮流、思想变革，还可以影响和塑造人们的共同信念。尤其是随着信息时代、智能时代的发展，环境尤其是舆论传播环境，正在成为决定商业成败的关键所在。口碑传播、社群传播正在成为新零售的推广模式，传统品牌和新品牌厂商正在用各种有趣的方式抢占人们的心智，流行事件发生时的快速商业决策正在成为打造企业影响力的重要手段。一旦理解了时代中的关键叙事，就能够判断一种商业模式的底层价值观是否符合消费者的精神诉求，是否具有真正的可持续性，是否真正在创造价值。

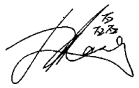
第二，叙事将枯燥的信息还原到系统中，理解信息传播的原因比理解信息的真相更为关键。罗伯特·希勒在书中说道，人们并非简单地喜欢好记的或者漂亮的话，而是喜欢深层次的故事。深层次的故事之所以能够广泛传播，一定是触动了人们最原始的情感本能，而不一定是故事简单的真相。正如商业世界无法像科学实验那样，在纯粹理想的空间中，甚至通过设置对照组来验证决策是否正确。我们需要做的是，把决策放在动态环境中，借助“传播”来测试，筛选出符合商业规律的行动策略。我们永远无法预测，只能不断试错。这种思维模式就是第一性原理，不局限于理论上的推想，而是在真实的系统中定义问题，通过现实环境的动态观察挖掘真正重要的原理，把问题研究深研究透。

第三，叙事是建立同理心的桥梁，而同理心在未来愈加重要。一直以来，人文科学的意义在于寻找共同的价值观基础，而叙事的要义

在于构建并提炼人们的精神指引。对于企业家而言，理解叙事的核心在于具备同理心。好比产品经理不仅要从功用主义考虑产品的功能属性，还要从美学意义考虑产品的设计、交互和体验；好比医生对病人不仅仅是治愈，还要宽慰；好比人工智能科学家，不仅要从效率和安全上思考技术的革新，还要以有温度的方式思考劳动者的长远价值。一旦企业家掌握了影响商业波动的集体情绪密码，就能够把产品的价值回归到客户真正需要的价值区间。同样，同理心能够帮助投资人，在更大的格局上，获得与未来对话的可能。这种深层次的信念，来源于叙事经济学的源起，用贴近人生经历的本质来指导思维与决策。

《叙事经济学》的阅读体验，是一场不折不扣的知识融通与精神共鸣之旅，它对经济学的反思、商业世界的追问以及金融投资领域的关切，让人们感受到炽热的人文精神。像罗伯特·希勒教授打破经济学的一般假设，运用不同的学科模型，在更宽泛的研究空间里寻求叙事之于经济的启示一样，我们在价值投资的旅途中，也在不断反思。究竟什么是企业真正的护城河？究竟什么是真正创造价值的企业家精神？究竟怎样的投资能够穿越周期、不论天气？这一切都来源于对价值本质的理解。无论是传统产业的升级，还是新兴产业的崛起，最终创造的价值都是为了人们更美好的生活。我们希望企业家追求的伟大格局观，核心就是拥有在变化的时代中构筑宏大叙事的能力，这是一种超长期主义。我们也希望将投资赋予更多人文关怀上的意义，做提供解决方案的资本和良善资本，通过长期投资、赋能投资为社会创造更多的普惠价值。

感谢罗伯特·希勒教授，这是一本理解过去和未来的书，相信每个人都能从叙事经济学中找到理解这个时代的答案。



高瓴资本创始人兼首席执行官

前言

何为叙事经济学？

半个世纪前，19岁的我在密歇根大学就读本科，我的历史学教授肖·利弗莫尔（Shaw Livermore）指定我们阅读弗雷德里克·刘易斯·艾伦（Frederick Lewis Allen）的著作《仅仅是昨日：从大繁荣到大萧条》。这本书讲述了1929年股市崩盘之前的情形和20世纪30年代大萧条的起始。该书在1931年一经出版便成为畅销书。看完这本书之后，我意识到这是一本极为重要的书，因为它不仅描述了“喧嚣的20年代”的生机勃勃和一派繁荣，也阐明了大萧条这一全球最大经济危机的起因。这本书给我的感觉是，那一时期快速传播的叙事也对时代精神的转变起到了一定的作用。比如，艾伦记录了他在股市到达顶峰之前亲眼目睹的贯穿整个1929年的叙事传播：

> 人们坐在餐桌边听着各种突发横财的故事：一位年轻的银行家将自己微薄财产中的每一美元都投进了一家公司（Niles-Bement-Pond公司），现在过上了衣食无忧的生活；一位寡妇凭着她在肯尼柯特（Kennecott）公司的收益购买了一幢乡间大别墅。成千上万的人盲目投机，而且还赚了钱，他们对自己投资的公司一无所知，有些购买海滨航线（Seaboard Air Line）的人还以为它是航空股票。（海滨航线是一条铁路，得名于19世纪，在那个时候，“航线”意味着两点之间可以想象到的最短路径。[1]）

这些叙事听起来有点不真实，但它们被反复提起，因此让人很难置之不理。发财致富不可能会这般轻而易举，20世纪20年代的明智之士想必应该明白这一点。那些反驳性叙事原本应该指出一夜暴富的愚蠢荒唐之处，但是它们的传播力显然不是很强。

看完艾伦的书之后，我的个人感觉是股市和经济的变化轨迹以及大萧条的发生肯定都与这一时期的报道、错误认知和叙事有着千丝万缕的联系。但是经济学家从来没有重视过艾伦的著作，叙事传播的概念也从未被纳入他们的经济学模型。这种传播正是叙事经济学的核心所在。

用现在的话说，投资者虽然不是金融专家却大获成功的故事“像病毒般传播”。就像流行病一样，它们借助电话、收音机、报纸和书籍等方式，通过口口相传，在晚宴和其他聚会上从一个人传播给另一个人。我们可以在ProQuest News&Newspapers（proquest.com，以下简称ProQuest）上在线搜索早至18世纪初的报纸文章和广告，搜索结果显示，“像病毒般传播”（go viral，其变体有going viral、went viral和gone viral）这个短语直到2009年左右才第一次在报纸上流行开来，而且通常都出现在与互联网相关的报道之中。而“病毒式营销”这个与之相关的术语也仅能向前追溯至1991年，当时它是印度那格浦尔一家小公司的名字。ProQuest的搜索结果显示，“像病毒般传播”这个短语本身如今已经也像病毒般传播。谷歌书籍词频统计器Google Ngrams（books.google.com/ngrams）允许用户搜索早至16世纪初的书籍中的单词和短语，它对“像病毒般传播”这一短语的搜索结果也显示出类似的轨迹。自2009年以来，“当下趋势”这个“像病毒般传播”的同义词也已经像病毒般传播。各个网站显著地展示关于浏览量和点赞量的统计数据也对这些用语的流行起到了推波助澜的作用。“像病毒般传播”和“当下趋势”都处于感染曲线的上升阶段，即流行呈快速增长的趋势。人们对遗忘过程，即感染曲线的后期下降阶段，并没有投以同等的关注，不过对于经济叙事来说，这一部分同样也可能是经济行为发生变化的重要原因。

艾伦这本书的着眼点就是像病毒般传播的故事，只是他没有使用这个说法而已。他写到自己“重点关注公众心态的变化状态以及公众关注的那些有时可谓微不足道的事情”，[2] 不过他并没有形成正式的叙事传播理论。

我们需要将叙事传播纳入经济学理论。否则，我们就是在对一个非常真实、非常明显、非常重要的经济变化机制和一个关键的经济预测因素视而不见。如果我们不明白大众叙事的流行是怎么回事，就无法完全弄懂经济和经济行为的变化。我们在疾病流行预测领域有着丰富的医学文献。这类文献表明，比起纯粹的统计方法，弄明白流行病的性质及其与传染因素的关系，可以帮助我们做出更好的预测。

叙事经济学：流行短语有何特别之处？

“叙事经济学”这个短语以前就曾被人使用过，不过并不多见。《帕尔格雷夫政治经济学辞典》（1894）简单提及了叙事经济学，[3] 但这个术语指的是一种用自己的叙述介绍历史事件的研究方法。我关注的不是提出新的叙事，而是研究其他人对重大经济事件的讲述，即像病毒般传播的流行叙事。在使用“叙事经济学”这个术语时，我的侧重点有两个：（1）以故事为载体的观点被人口口相传；（2）人们努力生成新的可传播故事或是让故事更具传播力。首先也是最重要的，我想研究一下叙事传播如何影响经济事件。

“叙事”这个词很多时候与“故事”是同义词。但是我在使用这个术语时，表达的是《牛津英语词典》中一个特定的现代定义：“解释性或说明性地描述一个社会、一个时期的故事或表现。”具体到这一定义，我想补充说明的是，故事并不仅限于简单的人类事件年表。故事也可能是一首歌、一则笑话、一个理论、一条注解或一项计划，它们能够激起情感共鸣，而且可以很轻松地在日常谈话中得到传播。我们可以将历史视为一连串相继发生的罕见重大事件，在每起事件中

都有一个故事像病毒般传播，这种传播通常（但并非总是如此）都会借助某个名人效应（有时只是一个略有名气的人物或虚构的固定人物形象），这个名人会让叙事更有人情味。

举例来说，20世纪下半叶的叙事声称自由市场“足够有效率”，不会因为政府干预而进一步改善。这些叙事随之引发了公众对政府监管的反对之声。当然，有些针对当时监管措施的批评是合理的，但这些批评通常都不具备强大的病毒式传播力。能像病毒一样传播的叙事需要一些个性和一些故事。其中一则叙事与电影明星罗纳德·里根有关，里根于1953年至1962年在美国超火爆电视秀《通用电气剧场》（General Electric Theater）中担任诙谐而迷人的解说员，是一位家喻户晓的人物。1962年后，他进入政界并支持自由市场。里根于1980年当选为美国总统。在1984年竞选连任时，他赢得了竞选对手的家乡州之外所有州的支持。里根利用他的名人效应发起了一场大规模的自由市场革命，这场革命造成的影响好坏参半，且至今余波犹存。

当人们感觉自己与故事中的人物——无论是固定人物形象还是真正的名人——存在关联时，故事的传播力会达到最强水平。比如，特朗普在2016年出人意料地当选为美国总统，而将特朗普描述成强硬聪明的交易商和白手起家的亿万富翁的叙事是导致这一结果的经济叙事的核心所在。名人有时会杜撰自己的叙事，就像特朗普那样，但在很多时候，人们只是将名人的名字加入之前传播力较弱的某则叙事中，从而加强其传播力，就像无数个白手起家的故事一样，每次出场的都是一个不同的名人。（我在本书中介绍了很多有关名人的叙事。）

叙事经济学向我们展示了流行故事如何随着时间的推移而改变，从而对经济结果产生影响，这其中不仅包括衰退和萧条，还包括其他重要的经济现象。房价只会上涨的观点与电视上看到的炒房致富的故事大有关联。黄金投资最安全的观点又与战争和萧条叙事大有关联。即便这些叙事与某个名人之间的关联微不足道，它们依然具有传播力。

归根结底，叙事是文化、时代思潮和经济行为发生快速变化的主要载体。[4] 有时，叙事会与一时的风尚和短暂的狂热融合在一起。精明的营销员和推销员会对这些叙事加以发挥，以图获利。

除了流行叙事外，还有学者圈共享的专业叙事，这些叙事包含复杂的观点，潜移默化地影响着更广泛的社会行为。其中有一则专业叙事就是投机价格的随机游走理论，该理论认为，股票市场的价格包含了所有信息，这就意味着，任何想要战胜市场的尝试都是徒劳。这一叙事有一定的可信之处（专业叙事通常都是这样），但是，现在已经有专业文献发现该理论没有预测到的信息不完全。

这些专业叙事偶尔会转变为流行叙事，但大众常常会歪曲这些叙事。比如，一则扭曲失真的叙事声称，在国内股票市场买入并持有是最好的投资决策。尽管人们普遍认为买入并持有的策略来自学术研究，但实际上大众的叙事与专业准则是冲突的。就像大众对随机游走理论的解释那样，一些扭曲失真的叙事对几代人都产生了经济影响。

就像所有的历史重构一样，我们无法穿越时空回到过去并使用录音机捕捉那些创建和传播叙事的对话，因此我们只能依赖间接来源。但是，现如今我们可以通过社交媒体和Google Ngrams等其他工具捕捉当代叙事的轨迹。

对未来重大事件做出更好的预测

大多数当代经济学家倾向于认为流行叙事“并非我们的研究领域”。如果进一步追问，他们可能会建议你去询问大学里的其他科系，如新闻系和社会学系。但是这些领域的学者通常会发现想要踏足经济学理论的领域颇有难度，因此，在叙事研究和叙事的经济影响之间出现了空白。

在20世纪30年代的大萧条发生之前，没有哪位经济学家对这次萧条的全球传播做出了可信的预测，也只有极少数人预测到了2005年的美国房地产泡沫顶峰或2007年至2009年的“大衰退”和“世界金融危机”。20世纪20年代末期的一些经济学家认为，经济繁荣将在20世纪30年代达到新的高度，而另一些人则认为会出现另一个极端：失业率将永远保持高位，因为劳动节约型机器将永久取代人的岗位。但似乎没有哪项公共经济预测预见了真实的情况：失业率在极高位上持续了十年之后又恢复了常态。

一般来说，研究数据的经济学家在创建抽象理论模型和分析短期经济数据方面有着出色的表现。他们可以准确地预测未来几个季度的宏观经济变化，但在过去半个世纪里，他们的年度预测总体上是毫无价值的。在评估美国季度GDP（国内生产总值）增长率在未来一年为负数的可能性时，他们的预测与实际的后续负增长率毫不吻合。[5] 根据法腾咨询公司（Fathom Consulting）的一项调查，IMF（国际货币基金组织）自1988年以来在其一年两次的《世界经济展望》中预测了194个国家的469次经济衰退（衰退的定义是指一国的GDP连续下滑一年以上）。其中只有17次是提前一年预测到的经济衰退。他们预测的经济衰退中有47次并没有发生。[6]

人们可能会认为这种预测结果相对于天气预报而言已经算不错了，因为天气预测只能提前几天。但在经济决策中，人们通常要考虑到数年之后。他们计划将孩子送到高中或去大学待上四年，并申请了30年的房屋抵押贷款。因此，我们自然希望自己有时能知道经济在接下来的几年里会走强还是变弱。

也许经济预测人员已经竭尽所能。但是，经济事件一次又一次在没有明显起因的情况下发生，看起来我们应该思考能否对经济理论做出一些根本的改进。

我们很少看到专业经济学家在解读过去或预测未来时引用商人或报纸撰稿人对现状的看法，出租车司机的看法就更不必提了。但是，

要想弄明白复杂的经济，我们必须将诸多与经济决策相关但相互对立的流行叙事和观点纳入考量，无论这些观点是正确的还是错误的。

对传统宏观经济研究方法的批判并不是近来才出现的。经济学家佳林·库普曼斯（Tjalling Koopmans）在1947年撰写了著名的《无理论的测量》（Measurement without Theory）一文，他在文中批评了当时的标准做法，即专门研究时间序列数据——如国民生产总值或利率——的统计特性，以寻找有助于做出预测的先行指标。他希望能有一些理论基于对深层次人类行为的实际观察：

> 不同于时间序列数据体现出来的观察结果，这些经济理论基于对消费者的动机与习惯，以及对企业盈利目标的了解，这种了解部分基于内省法，部分基于访谈或根据观察到的个人行动得出的推论，简而言之，就是对人类行为及其动机或多或少系统化的认识。[7]

简而言之，正如库普曼斯指出的那样，传统的经济学方法没能考虑到公共信念，即叙事在重大经济事件中的作用。如果经济学家将他们对流行叙事的理解纳入对经济事件的解释，那么他们在预测未来时就能够更为敏锐地察觉流行叙事的影响。采取这种方法之后，他们将为政策制定者提供更好的工具来预测和处理这些事态发展。我在本书中提出的观点是，经济学家可以发展叙事经济学这门“艺术”并将之融入他们的“学科”，从而最有效地推动这门学科的发展。接下来的章节将奠定一个基础，让学科和艺术融合，从而形成更加强大的经济学。

预测经济事件是一种道德责任

归根究底，预测的目的是在当下进行干预，以改变未来的结果，从而造福社会。肯尼思·博尔丁（Kenneth E.Boulding，另一位在密歇根大学对我影响颇深的老师）在1969年发表美国经济学会主席演讲时表示，经济学应该被视为一门“道德”科学，因为它涉及人类的思想和理想。他抨击了下面这种说法：

> 一种被称为无差异曲线的正统学说认为偏好是给定的，我们无法探究它们形成的过程。这一学说可以说是“针对鸟类的”，因为它们的口味主要由其基因结构决定，因此口味可被视为鸟类社会动态变化中的常量。[8]

博尔丁说，经济学“创造了这个它正在研究的世界”。[9] 很多时候，我们并不是想预测，而是想提前预警。我们从不是想要预测灾难，我们是想采取行动来防止灾难的发生。

报纸上关于央行例行提高或降低利率等举措的报道似乎反映了这样一种假设：真正重要的是这些举措的确切数量和时机，而非那些与之相随的文字和故事。欧文·克里斯托尔（Irving Kristol）在1977年的著作中言简意赅地表达了典型经济学家的观点，对旨在评估商业信心的民意调查不屑一顾：

> 这是极其愚蠢的做法。商业信心具体体现为投资新工厂和新设备的意愿，它并非心理现象，而是经济现象。重要的是卡特先生和伯恩斯先生做了什么，而不是他们说了什么。约翰·梅纳德·凯恩斯可能曾经相信，显然他的一些门徒至今仍然相信，投资倾向受到商人中普遍存在的或多或少的“动物精神”的支配。但是，凯恩斯派经济学家对商人的智商一直评价不高，他们认为这些商人是喜怒无常的孩子，需要得到家长式的“管理”……决定商业信心的是投资的盈利前景。仅此而已，别无其他。总统说了什么、高管说了什么、其他任何人说了什么都不重要。[10]

克里斯托尔并没有指出故事中那些独立发挥作用并促成经济危机的经济力量。然而，他认为经济学家描述那种称不上最佳选择的商业行为，是在侮辱商人的智商，这时他暗指的是经济学的政治化。很多经济学家已经知道，奉承商人是能带来回报的，商人的支持对经济学家的职业生涯很有帮助。如果声称经济仅受抽象经济力量的推动，就表明经济是在道德真空中运行的，这样领导层就无须受到批评了。

凯恩斯：叙事经济学家

虽然克里斯托尔对民意调查不屑一顾，但全球历史上一些最著名的经济预测似乎基本上都源自对叙事的观察以及对叙事给人类带来后果的担忧。剑桥大学经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯在1919年的《和平的经济后果》一书中预言，《凡尔赛和约》给第一次世界大战画上了句号，但它约定的沉重赔偿将让德国不堪重负。凯恩斯并不是唯一一个在战后做出这一预测的人；比如，和平主义者简·亚当斯（Jane Addams）就发起过一场运动，声援战败的德国人。[11] 但凯恩斯为自己的观点给出了经济现实方面的证据。德国确实无力支付赔偿，他也正确地判断了迫使德国支付赔偿会带来什么样的危险。凯恩斯预测了德国人将如何解读这些赔偿以及和约中声称德国犯有战争罪的相关条款。凯恩斯的这种洞见正是叙事经济学的范例，因为它的侧重点是人们如何根据自身的经济条件解读《凡尔赛和约》。这同时也是一次预测，因为在外交政策于1919年上演“低俗情景剧”的时候，他警告一场战争即将来临：

> 如果我们刻意想要榨干欧洲中部的财力，那我敢预测，复仇之心将不会消散。过不了多久，反动力量和绝望的革命骚动终将引爆欧洲内战，什么都无法阻止，在这场战争面前，上一场德国

> 战争带来的恐惧阴云将逐渐消散无踪；无论谁是胜利者，这场战争都将毁灭文明和我们这一代人取得的进步。[12]

凯恩斯是对的，20年后，第二次世界大战在挥之不去的怒火之中爆发并夺去6 200万人的生命。他的警告基于经济学，也来自他对经济的把握能力。但凯恩斯谈论的并非我们今天理解的纯粹经济学。他使用的“复仇”和“绝望的革命骚动”等词让人想到充满了道德基础的叙事，触及了我们各种活动的深层含义。

从非理性繁荣到叙事经济学

本书是我大半生心路历程的结晶。我在书中借鉴了我和各位同事，尤其是乔治·阿克洛夫（George Akerlof），数十年来研究工作的成果，[13] 这些成果汇集成我于2017年在美国经济学会的主席演讲“叙事经济学”和2018年在剑桥大学的马歇尔讲座。本书尝试着综合所有这些作品中的观点，将这些观点与流行病学（与疾病传播相关的学科分支）关联起来，并提出这样一种理念：“观点病毒”要为我们在经济活动中观察到的很多变化负起责任。讲述我们所处时代和个人生活的“故事”在不断变化，从而改变了我们的行为方式。

本书提出的叙事经济学见解与信息技术和社交媒体的最新进展是吻合的，因为它们是故事在几毫秒内像病毒般传遍全球的渠道，这些渠道对经济行为产生了深远影响。不过，本书也研究了一段时间跨度颇久的历史，这一时期通信速度较慢，故事是通过电话、电报以及由卡车或火车递送的报纸得到转述的。

本书共四篇。第一篇介绍了引自医学和历史等多个研究领域的基本概念，并列举了读者耳熟能详的两个叙事实例：（1）2009年开始风行的比特币叙事；（2）主要流行于20世纪70年代和80年代的拉弗曲线

叙事。第二篇提出了一系列构想，帮助指导我们对经济叙事的思考，并防止我们在思考过程中犯下错误。比如，很多人都没有意识到，长期叙事可能会经历一个变化的过程，这种变化会将一度极具传播力的故事改头换面，并让它们再次恢复活力。第三篇回顾了9个长期叙事，如涉及他人信心、节俭或职业不安全感的叙事，事实证明它们能够影响重要的经济决策。第四篇展望未来，并对叙事在当下这个历史节点上会带领我们走向何方、未来什么样的研究可以提高我们对叙事的认识等提出了一些看法。第四篇之后的附录将叙事分析与流行病医学理论结合在一起。

---

[1] Allen（1964[1931]），第261页。

[2] Allen（1964[1931]），第viii页。

[3] “描述经济学（descriptive economics）还要分为形式和叙事分支；前者对人们解析这门学科广泛应用时所需的概念进行分析和分类，后者从历史上对比调查了不同社区和不同时期表现出的各种经济生活形式”（位于“经济学方法”条目下），Palgrave（1894），第741页。

[4] 在新社会运动文献中，社会学家已经对叙事在推动社会运动方面的作用表现出兴趣，参见Davis（2002）。

[5] Fair and Shiller（1989）给出证据表明，预测模型在短期内具有一定的预测能力，但Lahiriand Wang（2013）根据费城联邦储备银行的专业预测人员调查，指出在预测美国季度GDP未来一年下降四分之一的可能性时不需要“较高技能”。专业群体在这一预测范围内给出的GDP下降的可能性是毫无价值的。

[6] Andrew Brigden,“The Economist Who Cried Wolf.”Fathom Consulting,February 1,2019,https://www.fathom-consulting.com/the-economist-who-cried-wolf/#_ftn2.发现在长时期内对衰退预测鲜少成功的其他文献有Zarnowitz and Braun（1992），Abreu（2011），An et al.（2018）。

[7] Koopmans（1947），第166页。

[8] Boulding（1969），第2页。2018年1月，在费城举行的美国经济学会年会以博尔丁的名义举行了一次特别的纪念会议，名为“肯尼思·博尔丁与社会科学的未来方向”。

[9] Boulding（1969），第3页。

[10] Irving Kristol,“The Myth of Business Confidence,”*Wall Street Journal*，1977年11月14日，第22版。

[11] 亚当斯于1919年在苏黎世牵头举行了一次国际妇女会议，此次会议发表了一份声明，预言《凡尔赛和约》将制造敌意，从而引发未来战争。她在1931年获得诺贝尔和平奖。

[12] Keynes（1920[1919]），第268页。

[13] 我的系列出版物源于1972年我在麻省理工学院提交的博士学位论文，题为“Rational Expectations and the Structure of Interest Rates”。这篇论文是在弗朗科·莫迪格利亚尼（Franco Modigliani）的指导下撰写的，他对我的影响使我开始尝试为经济学理论寻找现实基础。这篇论文并不完全认同经济学家最喜欢的观点：所有人都会理性并持之以恒地追求利益最大化。此后不久，我创作了“Rational Expectations and the Dynamic Structure of Macroeconomic Models:A Critical Review”（1978）。接下来我又创作了“Stock Prices and Social Dynamics”（1984）、《非理性繁荣》（第一版，2000）；还与乔治·阿克洛夫合著了两本书：《动物精神：人类心理活动如何驱动经济、影响全球资本市场》（2009）和《钓愚：操纵与欺骗的经济学》（2015）。

第一篇

叙事经济学的缘起

第1章
比特币叙事

本书开启了一种新的经济变化理论，该理论在驱动经济的传统因素中引入了一个重要的新元素：通过口述、新闻媒体和社交媒体传开的传播性大众故事。大众思维往往会推动人们做出一些最终会对决策产生影响的决定，比如，在什么地点以什么方式投资、花费或储蓄多少、是上大学还是找工作。叙事经济学研究的是影响经济行为的流行叙事的病毒式传播，它可以提高我们预测经济事件并未雨绸缪的能力，还可以帮助我们制定经济制度和政策。

为了让读者直观感受我们的研究方向，我们先来看一则近来风行一时的流行叙事。现在我们有数千种私人发行的加密货币，包括莱特币（Litecoin）、瑞波币（Ripple）、以太坊（Ethereum）和天秤币（Libra）等。作为这些加密货币的先行者，比特币已经激起了无数的热议、激情和创业活动。从人们对它的投机热情以及它的市场价格而非它的实际商业应用来看，比特币可谓有史以来最引人关注的加密货币，而所有这些围绕比特币的叙事都为探讨叙事经济学的基本流行病学特征提供了直观的基础（我们将在第3章中对此予以详述）。

经济叙事指的是有可能改变人们经济决策的传播性故事，这些决策包括：是雇用一名工人还是等待形势好转，在商业上是大胆冒进还是谨小慎微，是从事商业创投还是投资于波动的投机性资产。经济叙事通常并不是特别突出的叙事，要想识别它们，我们必须考量它们改变经济行为的可能性。比特币的故事就是一个成功的经济叙事实例，因为它有很强的传播力，并已在全球大部分地区带来了重大经济变

化。它不仅推动了真正的创业热情，也刺激了商业信心，至少在一段时间内做到了这一点。

比特币和泡沫

比特币叙事讲述的是充满创意的国际化年轻人的故事，他们与乏善可陈的官员形成了鲜明对比；这是一个关于财富、不平等、先进信息技术的故事，里面充满了深奥难懂的专业用语。对大多数人来说，比特币就是一次又一次的意外。它的首次发行就是一个意外，然后，随着全球关注度的迅速提高，它一次又一次地刷新人们的认知。比特币的总价值一度超过3 000亿美元。但是，除非人们认为比特币具有价值——其支持者就欣然接受了这一点——否则它就是没有价值的。那么比特币的价值又是怎么在短短几年间从0美元上涨到3 000亿美元的？

比特币最早出现的时间要追溯至2008年，当时一篇题为“比特币：一种点对点的电子现金系统”并署名中本聪的文章被发送到一个邮件通信组中。2009年，第一个加密货币根据这篇文章提出的理念横空出世并被命名为比特币。加密货币是计算机管理的公共账本的账目，可以充当货币，但前提是人们将这些账目视为货币并将它们用于交易。支撑加密货币的是一个令人印象深刻的数学理论，但是该理论并未说明是什么原因导致人们认为加密货币具有价值或深信其他人也认为它们具有价值。

批评者经常指称比特币的估值只是投机泡沫而已。传奇投资人沃伦·巴菲特说过：“这就是一种赌博工具。”[1] 批评人士发现比特币的故事很像17世纪30年代发生在荷兰的著名的郁金香热，当时投机者将郁金香球茎的价格炒到了一个球茎价值一幢房子的高度。也就是说，比特币现在之所以有价值，完全是因为公众的狂热。人们必须

对比特币现象感到足够的狂热并纷纷寻找不同寻常的交易平台购买比特币，它才能够取得这样巨大的成功。

对比特币的支持者来说，将比特币贴上投机泡沫的标签是一种终极侮辱。比特币支持者经常指出的一点是，公众对比特币的支持与公众对其他很多事物的支持并无本质上的差异。举例来说，几千年来，黄金在公众心目中一直具有极高的价值，但如果人们一开始使用其他物品充当货币，那公众也可能会认定黄金没有什么价值。人们之所以看重黄金，主要是因为他们认为其他人都很看重黄金。此外，彼得·盖伯尔（Peter Garber）在他的著作《天下第一泡沫》（2000）中指出，泡沫可以持续很长一段时间。在17世纪的郁金香热消退之后很久，稀有而美丽的郁金香仍被赋予极高的价值，只不过不再那么极端而已。从某种程度上说，郁金香热直到今天仍在继续，只不过热度在逐渐降低。比特币可能也会出现同样的情况。

不过，比特币的价值极不稳定。《华尔街日报》的一则头条新闻显示，比特币的美元价格一度在40小时内上涨了40%。[2] 这种波动性证明了经济叙事的传播力，这种传播力可能导致价格出现反复无常的波动。

在此我不打算解释比特币的具体技术，只想指出它是数十年研究的结果。在从事比特币交易的人中，很少有人了解这项技术。我在遇到比特币爱好者时，经常会请他们解释一下它的基本概念和理论，如默克尔树（MerkleTredd）或椭圆曲线数字签名算法，或者请他们将比特币描述成吞吐量有限的堵车排队游戏的均衡状态。[3] 通常情况下，他们的回答就是茫然地看着我。所以，至少可以说，理论并不是叙事的核心，人们只需要知道这个想法是一些聪明绝顶的数学家或计算机专家提出的即可。

叙事经济学经常会揭示一些令人意外的关联。沿着历史的长河，比特币背后的这些情绪可以回溯到19世纪无政府主义的兴起。

比特币和无政府主义

Google Ngrams对无政府主义者或无政府主义的搜索结果显示，反对一切政府的无政府主义运动始于1880年左右并缓慢发展。但这个术语本身可以追溯到更早的时期，即皮埃尔-约瑟夫·蒲鲁东和其他人的著作。蒲鲁东在1840年对无政府主义描述如下：

> 被统治，就是被那些既无权利也无智慧又无美德的人看守、审查、监视、指令、训诫、编号、管束、征召、灌输、说教、控制、检查、评估、作价、斥责和命令。 [4]

蒲鲁东的话显然会迎合那些对政府感到灰心或者将自己缺少个人成就感归咎于政府的人。无政府主义过了大约40年的时间才达到传播规模，但它已经显示出强大的持久力，甚至持续至今。Bitcoin.org网站刊载了无政府主义者斯特林·卢汉（Sterlin Lujan）2016年的一段文字：

> 比特币是和平无政府状态与自由的催化剂。它的出现是对腐败政府和金融机构的回击。它的设立不仅仅是为了改善金融科技。但有些人往这个真相里掺了假。事实上，比特币的目的是充当一种货币武器，充当一种有望削弱权力当局的加密货币。 [5]

大多数比特币爱好者可能都不会用如此极端的术语描述他们的热情，但这段文字似乎抓住了比特币叙事的核心要素。加密货币和区块链（区块链是加密货币的会计系统，从设计上说，这些系统是由大批匿名个体以民主方式维护的，据说不受任何政府的监管）似乎能够引起某些人的强烈情感共鸣，点燃他们对自身社会地位和角色的深层感受。比特币的故事能够格外让人产生共鸣，因为它构成了早先反对无

政府主义叙事的反向叙事——这类反对无政府主义的叙事将无政府主义者描绘成投掷炸弹的疯子，他们对社会的看法只会带来混乱和暴力。比特币是一种具有传播力的反向叙事，因为它展现了一个自由的无政府主义社会最终能够创造出来的惊人发明。

“黑客伦理”（hacker ethic）这一术语是无政府主义在现代社会的又一化身。在万维网广为应用之前，社会学家安德鲁·罗斯（Andrew Ross）在1991年写道：

> 20世纪50年代，麻省理工学院开发多用户系统的学生首次提出了“黑客伦理”。从它的知情权原则及其对技术去中心化的倡导来看，这一伦理是一种自由主义和加密无政府主义。[6]

派卡·海曼（Pekka Himanen）在2001年的《黑客伦理与信息时代精神》一书中描写了“狂热程序员”的伦理。[7] 在互联网时代，人们在摆脱了政府、传统利润或律师的新框架下与新技术共事的意愿和能力令我们很多人大感意外。譬如，维基百科鼓励大批匿名人士通过合作打造令人叹为观止的信息库。免费开源的Linux操作系统也是一个成功的案例。

但是，在众多病毒式传播的经济叙事中，比特币显得格外突出。这是一则为了传播而精心设计的叙事，有效地捕捉到了无政府主义精神；当然，正是因为这一点，我们大多数人都听说过这则叙事。它在一定程度上既是泡沫故事，也是神秘故事。比特币使非专业人士和市井小民也得以参与叙事，让他们感觉置身其中，甚至让他们围绕比特币建立起身份认同感。还有一点也同样富有感染力，那就是这一叙事也生成了很多发家致富的故事。

充满人情味的比特币叙事

对于世界各地的国际化阶层、渴望加入该阶层的人以及那些认同先进技术的人来说，比特币叙事起到了激励作用。和很多经济叙事一样，比特币也有自己的名人主角中本聪，他构成了比特币的核心人文故事。而另一则神秘故事又进一步增添了比特币叙事的浪漫色彩，那就是从来没有人可以作证说他见过中本聪本人。一位比特币早期开发人员表示，中本聪只通过电子邮件与人联系，他们两人从未谋面。[8] Bitcoin.org在其网站上只是说：“中本聪在2010年底退出本项目，他没有透露太多自己的信息。”

人们喜欢神秘故事，喜欢揭开神秘的面纱，大量丰富多彩的神秘文学也因此问世。比特币的神秘故事被人一再提起，尤其是每当侦探们发现某个人可能是中本聪的时候，就会掀起一阵浪潮。如果没有对神秘谜团的反复宣传，比特币叙事的传播率不会如此之高。

比特币和对不平等的恐惧

除了利用无政府主义情绪和中本聪的神秘色彩之外，比特币的故事也是一个寻求经济赋权的故事。在21世纪，由于发达国家的经济不平等迅速加剧，很多人感到绝望无助，他们希望能够更好地掌控自己的经济状况。比特币大概在2011年“占领华尔街”/“我们是那99%”的抗议活动前后出现了第一次价格飞涨。社会活动家组织Adbusters希望自己想要传达的信息能像病毒一样传播，于是在美国发起了这些抗议活动。其他很多国家也发生了“占领”抗议活动。比特币叙事是一则个人赋权叙事，这并非巧合，因为根据它的叙事，比特币是匿名的，完全不受政府的控制、管理和影响。

计算机正越来越多地控制着人类生活的说法，是推动比特币和其他加密货币高传播率的又一个叙事构成。在21世纪，亚马逊的Alexa、苹果的Siri和阿里巴巴的天猫精灵等自动助手可以为我们所用，它们能够理解人类的语言并用模拟人声对各种问题给出头头是道的智能回

应。此外，无人驾驶的汽车、卡车、火车和船只似乎在不久的将来就会成为现实，而这将导致卡车司机和其他以驾驶或导航为生的人大规模失业。劳动节约型机器的相关叙事自工业革命以来就令人倍感恐惧，而“技术正在掌控我们的生活”的叙事可谓是它的最新体现。

这一卢德派叙事（我们将在第13章再次讨论这一叙事）提出了一种挥之不去的担忧，那就是机器将取代人类的工作岗位。这种担忧并不是说你某一天去上班，结果被告知公司正在购买一台新电脑来完成你的工作。相反，这样的改变是渐进的，但又是不可避免且意义重大的。更有可能出现的情况是，随着计算机自动化执行的任务越来越多，你可能会发现雇主好像对你的存在越来越漠不关心，他们不再给你加薪，不再鼓励你留在公司，也不会再雇用其他像你这样的人，最终甚至不再记得你。对未来的恐惧更多的是担心自己不再被人需要的存在主义恐惧。

在这样的环境下，人们没有什么选择。我们可以训练计算机执行新任务，其速度会比人类快出多个数量级。呼吁政府增加教育支出以抵消计算机造成的岗位流失，这样的要求似乎是合理的，但我们很难想象人类最后能够获胜。全世界数以百万计的学生都想知道他们接受的教育能否让自己走上成功之路，这种焦虑间接助长了比特币等技术驱动型加密货币的传播力，因为至少从表面上看，这些加密货币似乎让人们看到了一些掌控计算机的希望。

比特币和未来

数字签名算法是比特币的基础所在，它界定了比特币的个人所有者，也让盗贼难以窃取比特币。这一算法自20世纪90年代初就已经受到了一些关注，但其覆盖范围完全无法与比特币相比。ProQuest在其整个数据库里只找到了一篇提到“椭圆曲线数字签名算法”这几个词的文章。提到“数字签名算法”的只有五篇文章。RSA算法 [9] 可能

算得上是启动比特币革命的原始加密算法，它可以追溯至1977年。ProQuest列出了26篇提到RSA算法的文章。但这个数字完全无法与提到比特币一词的15 000多篇文章相比。

造成这一差距的必然是比特币这一更大规模叙事的传播力。“数字签名算法”这个术语听起来就像是学生时代为了应付考试而费心背诵的东西：带有专业性、令人痛苦、枯燥乏味。而比特币的故事则远比它精彩得多。尤其值得一提的是，它讲述的是比特币投资者仅仅因为了解了最前沿的新事物就发家致富的故事。比特币是面向“未来”的。这样的漂亮话很容易被人记住，是可以在社交聚会上热烈探讨的话题。简而言之，比特币是一个美妙绝伦的故事。

很多时候，人们购买比特币是因为他们希望参与令人兴奋的新鲜事物，他们希望能够从中学习经验教训。这种动机之所以格外强烈，还在于它的深层故事，即计算机有望取代人类多种工作岗位的说法。但计算机无法取代所有的工作岗位，得有人控制这些计算机才行，于是现如今又有了一种说法，即掌握新技术的人将成为赢家。很少人有十成把握认为自己将站在这条曲线的赢家那一端。如今，即使攻读计算机科学学位似乎也不能保证我们一定会取得成功，因为我们照样有可能干着低级别程序员的无趣工作，甚至有可能根本找不到工作。人们普遍想要投身科技产业的金融领域，因为有很多故事都表明金融家控制着一切，而比特币正处在这一领域。比特币的狂热追捧者可能会认为，尝试参与比特币会让他们与那些将要成为新世界赢家的人建立起联系，并让他们深入了解如何保持（或获得）控制权。只要购买一些比特币，就可以轻松快速地启动一个人与这种新现实的链接。最重要的是，人们在购买比特币时用不着做到对它了如指掌。现在，便利店的自动售货机都出售比特币和其他加密货币。这种“参与未来”的叙事使比特币具备了价值，与此同时，比特币价格剧烈波动的日常消息也在对之推波助澜。这一叙事使比特币价格相对于国家货币出现波动，而这些波动既借势于传播性叙事，又会生成传播性叙事。

比特币是世界经济的会员证

我们正身处人类历史上一个特殊的过渡时期，很多全球成功人士都将自己视为更广泛的国际文化的一部分。有些时候，相对于我们的雄心壮志而言，我们的民族国家似乎越来越无关紧要。比特币没有国籍，因此兼具了民主化和国际化这两方面的吸引力。它的泛国家叙事中有一个与生俱来的观点，那就是，任何政府都无法控制它或阻止它。与之形成对比的是，老式纸币上通常都印有一国历史名人，它代表了一种过时的国家主义，一种适合输家的东西。从某种程度上说，纸币就像小号的国旗；它是一个人国籍的象征。比特币钱包则让拥有者成为世界公民，从某种意义上说，也使他在心理上摆脱了传统的依附感。

那么，我们如何总结比特币大受欢迎的原因呢？归根究底，人们之所以对比特币感兴趣，恰恰是因为其他很多人都对它感兴趣。他们对比特币的新故事感兴趣，是因为他们相信其他人也会对这些故事感兴趣。

一些探究人类心理、历史和反馈数学模型的学术人士发现了叙事的一些基本原理，只要我们想想这些原理，就会发现比特币的成功也没有那么多出人意料之处。我们将在下一章介绍这些伟大的学者以及他们所做的贡献。这些学者中的大多数人都不是受过训练的或专业的经济学家。

---

[1] Quoted by Yun Li,“Warren Buffett says bitcoin is a‘gambling device’with‘a lot of frauds connected with it,’”CNBC May 4,2019,https://www.nbc.com/2019/05/04/warren-buffett-says-bitcoin-is-a-gambling-device-with-a-lot-of-frauds-connected-with-it.html.

[2] Paul Vigna and Steven Russolillo,“Bitcoin’s Wildest Rise Yet:40%in 40 Hours,”*Wall Street Journal*,2017年11月7日，第1版。

[3] 默克尔树和数字签名算法是中本聪在2008年署名的比特币原始文章中描述的比特币协议的基本要素。Hubermanetal.（2017）介绍了堵车排队游戏的均衡状态。

[4] Proudhon（1923[1840]），第293页。

[5] Sterlin Lujan,“Bitcoin Was Built to Incite Peaceful Anarchy,” https://news.bitcoin.com/bitcoin-built-incite-peaceful-anarchy/. 文章日期为2016年1月9日。

[6] Ross（1991），第116页。

[7] Himanen（2001）.

[8] ZoëBernard,“Satoshi Nakamoto was weird,paranoid,and bossy,says early Bitcoin developer who exchanged hundreds of emails with the mysterious crypto creator,” *Business Insider* ,May 30,2018,http://www.businessinsider.com/satoshi-nakamoto-was-weird-and-bossy-says-bitcoin-developer-2018-5.

[9] RSA算法是由Ron Rivest、Adi Shamir和Leonard Adleman于1977年提出的一种非对称加密算法。RSA是由三人姓氏开头字母组合而成的。——编者注

第2章
知识融通之旅

对我来说，思考叙事经济学一直是一场知识融通的发现之旅。“知识融通”这个词是在1840年由科学哲学家威廉·惠威尔（William Whewell）提出来的，在1994年由生物学家威尔逊（E.O.Wilson）予以了普及。它指的是不同学科之间的知识统一，尤其是科学与人文学之间的知识统一。在探究经济的真实现象和人文现象以及突如其来的经济变化时，所有这些学习知识的方法都是紧密相关的。只要一个人意识到经济是由有意识的、活着的人构成的，这些人会根据带有情感和观点的故事审视自己的行为，那他就会发现自己需要多种不同的视角。因此，叙事经济学需要用上大多数大学院系的理论概念。

不幸的是，现在各个学科往往都变得比较孤立。研究人员无法做到无所不知，所以人们在冲动之下会觉得一个人必须从事专门研究，缩小自己的研究范围，做到可以合理地认为自己在一个狭义的主题上掌握了所有相关知识。从某种程度上说，大学研究人员只能接受这种现实。但是这种冲动有时会走向极端，而且往往会导致过度专业化。

经济学家在尝试弄明白历史重大经济事件的时候很少会关注与这些事件相伴的重要叙事。如图2.1所示，经济学远不如其他大多数学科那样关注叙事的重要性。所有学科都越来越重视叙事，但是，即使偶尔有人呼吁采取更全面的实证经济学方法，经济学和金融学也还是处于落后地位。 [1]

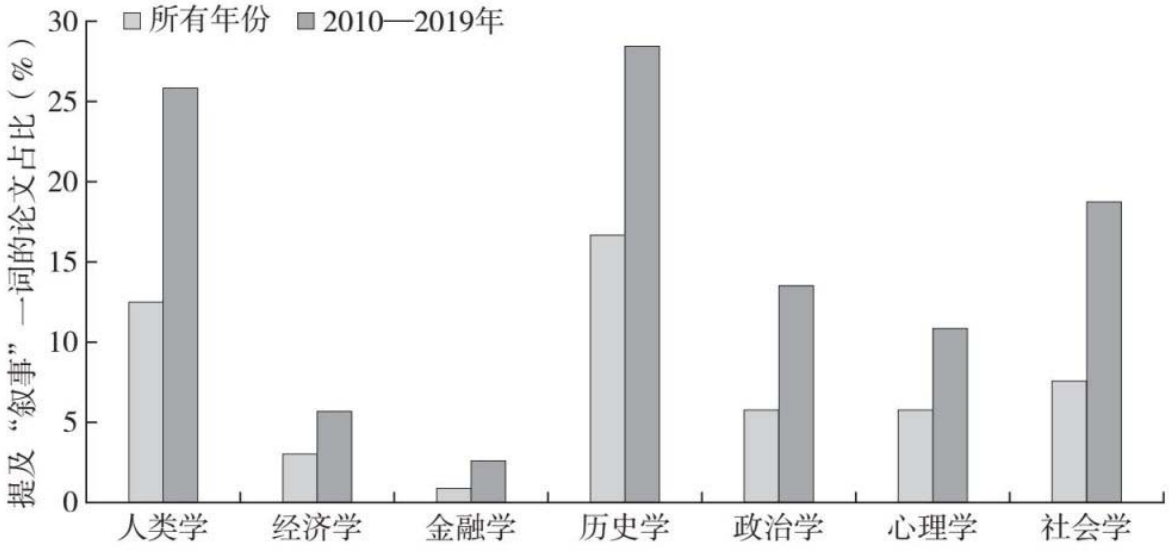


图2.1 提及“叙事”一词的论文在所有学科论文中的占比

注：近年来，所有领域都越来越关注叙事，但经济学和金融学相对落后。
资料来源：作者根据JSTOR的数据计算得出的结果。

大多数经济学家似乎也没有兴趣拿他们在工作中所用的书面文字数据库来研究叙事。当他们确实在出版作品中用到这个词时，通常是随意而离题地用这个词指代一个在他们眼里应该受到批判的传统观点。此外，他们很少记录叙事的受欢迎程度，讲述它们那些充满人文趣味的故事或考量其受欢迎程度对经济的影响。最后，“叙事”这个词往往出现在标新立异或普及推广类经济学期刊上。然而，初具雏形的叙事经济学理论有望帮助我们更好地预测重大经济事件，就这一点来说，经济学家可以而且应该更多地了解叙事并收集本章所说这些领域的学者的见解。本章可以说是一次知识融通的练习。它总结了各个领域的学者如何利用叙事拓展学科内和跨学科知识；同时，它也奠定了一个基础，经济学家可以基于此，对叙事展开更具想象力的思考。

流行病学和叙事

近百年来，医学院一直在对流行病的传播构建数学模型，因此这个领域发展得非常完善，其中很多成果都有望应用于经济学。流行病学生成的可不止一种模型，而是多个可以应用于不同环境的不同模型；我们将在后续章节中看到，这一点对本书来说非常关键。如果有人想要详细研究这些数学模型，可以参见书末附录，了解这些模型的概况及其有可能应用于经济叙事的地方。

历史和叙事

历史学家一直都对叙事欣赏有加。然而，正如历史学家拉姆齐·麦克马伦（Ramsay MacMullen,2003）在《感受历史：古代与现代》中指出的那样，要想深刻理解历史，就需要推断出那些历史创造者的想法，也就是说，他们的叙事是什么样的。他并没有从字面上强调叙事的概念；他曾告诉我，他想用一个词表达“促成某些情绪反应的刺激因素，可是没有这样的词”。他认为，如果我们想要弄懂人们的行为，就得研究“那些带有激励作用的术语和形象”。比如，他认为，要想真正弄明白美国为什么会爆发内战，就得深入研究那些绘声绘色的故事，比如1837年一则新闻报道了愤怒的暴徒在伊利诺伊州奥尔顿枪杀主张废奴的报纸编辑洛夫乔伊（E.P.Lovejoy）一事。这个带有煽动性的故事将北方的反奴隶制情绪推向了持续多年的狂怒。除非我们将相关叙事的情感力量纳入考量，否则，有关美国内战在何种程度上因奴隶制而起的学术讨论就不可能得出确凿的结论。

已故经济史学家和诺贝尔奖获得者道格拉斯·诺思（Douglass North）在2005年出版的《理解经济变迁过程》一书中认同了麦克马伦的这一看法。这本书着重强调了人类意向在经济制度发展过程中的重要作用，这些意向基本上以叙事的形式展现。

社会学、人类学、心理学、市场营销、心理分析和宗教研究领域的见解

在社会科学领域，重视流行叙事研究的学派在过去半个世纪纷纷兴起。这些研究被命名为叙事心理学 [2] 、叙事社会学 [3] 、叙事心理分析 [4] 、宗教研究叙事法 [5] 、叙事犯罪学 [6] 、民俗研究 [7] 、口碑营销 [8] 等。最重要的是，如果你让人们解释他们的生活目标或人生观，那么大多数人几乎都没有什么可说的，但是，一旦给他们一个讲述个人故事的机会，那他们就会两眼放光，而这些故事也揭示了他们的价值观。 [9] 譬如，我们发现，在采访监狱囚犯时，当我们请受访者讲述其他囚犯的故事时，一般会得到较好的回应，而这些故事表达的往往不是道德缺失感，而是道德变化感。

再举一个例子：人类学家威廉·奥巴尔（William M.O'Barr）和经济学家约翰·康利（John M.Conley）采访了一些投资经理并请他们谈谈自己的业务，结果发现公司员工普遍倾向于讲述有关公司成立及其价值观的故事。 [10] 各家公司的故事都有一些共同特征，类似于人类学家所说的原始部落用来讲述自身起源的创世神话。这样的故事往往聚焦于一位男性（极少数情况下是一位女性），这个人在创建部落——或者说，在此处应该是创建公司——的时候展现了非凡的远见或勇气。这样的叙事倾向于回归到创始人的故事，从而让很多讲述公司现状的故事更具说服力。

文学研究和叙事

有关经济叙事的思考将经济学家带到了一个他们通常不大熟悉的大学角落——文学系。一些文学理论家在一定程度上受到卡尔·荣格（Carl Jung）的“原型” [11] 和梅兰妮·克莱因（Melanie

Klein）的“幻想”[12]等心理分析的启发，他们发现，虽然故事里的名字和环境因故事而异，但某些基本的故事结构反复被人使用，这表明人类的大脑可能带有针对某些故事的内置接收器。约翰·卡维提（John G.Cawelti,1976）将他所说的“公式故事”分类为“冷面侦探故事”或“哥特式浪漫故事”。弗拉基米尔·普洛普（Vladimir Propp,1984）发现所有民间故事里都出现了31种“功能”，它们的名字非常抽象，如“违背禁令”和“罪行与缺乏”。罗纳德·托比亚斯（Ronald B.Tobias,1999）认为，所有小说都不外乎20种经典情节：“探寻、探险、追逐、解救、逃跑、复仇、推理故事、对手戏、落魄之人、诱惑、变形记、转变、成长、爱情故事、不伦之恋、牺牲、自我发现之旅、可悲的无节制行为、盛衰沉浮。”克里斯托弗·布克（Christopher Booker,2004）则认为故事只有7种基本情节：“斩妖除魔、白手起家、探险、远行回归、喜剧、悲剧和重生。”

文学理论家玛丽·克拉格斯（Mary Klages,2006）表示，结构主义文学理论认为这些列举所有基本故事架构的做法属于“过度还原、去个性化”。[13]虽然她驳斥了其他学者的基本情节列表，但她也表示：“结构论者认为，将片段和规则组织成有意义体系的机制来自人类的思想本身。”[14]彼得·布鲁克斯（Peter Brooks,1992）认为，叙事学应该关注“叙事如何影响身为读者的我们创造理解模式，以及我们为什么需要和想要这样的塑造秩序”。[15]布鲁克斯认为，结构良好的叙事会“激活意义构建过程”并实现“对意义的热忱追求”，[16]而对叙事的研究也自然而然地走向了心理分析。

俄罗斯文学家加利·索尔·默森（Gary Saul Morson）近来与经济学家莫顿·夏皮罗（Morton Schapiro）合作推出了著作《金钱与情感》（2017），他们在书中指出，如果能够更好地欣赏伟大的小说作品，将有助于改进对经济生活的建模，因为这些作品能够带领我们贴近人生经历的本质。

神经科学、神经语言学和叙事

叙事是词语的排列组合，因此语言学与之息息相关。除了隐喻用法之外，词语既有简单直接的含义，也有内在含义。现代神经语言学研究了支撑叙事的大脑结构和组织。[17]

传播性叙事通常像隐喻一样发挥作用。也就是说，它们暗含了一些故事中根本没有提及的观点、机制或目的，实际上，它只是借故事之名而已。人类大脑喜欢围绕着隐喻运转。比如，我们会在讲话中随意地加入战争隐喻。我们会说某个论点“一败涂地”或“无力防守”。人类的大脑注意到了这些词语与战争叙事的关联，只不过这种关联并不全都是有意识的关联。这种关联暗示了其他可能性，从而丰富了讲话的内容。因此，当我们说到股市“崩盘”时，大多数人都会想起1929年的股市崩盘及其后果。语言学家乔治·拉考夫（George Lakoff）和哲学家马克·约翰逊（Mark Johnson,2003）认为，这种隐喻不仅是绘声绘色的写作方式和说话方式，而且塑造了我们的思想，影响了我们的结论。神经科学家奥辛·瓦塔尼安（Oshin Vartanian,2012）指出，从人类大脑的功能性磁共振成像（fMRI）来看，类比和隐喻会始终如一地“准确激活”同样的大脑区域。也就是说，人类大脑在构造上似乎会对那些导致类比联想的故事做出反应。

知识融通需要协同研究

本章简要总结了一系列令人眼花缭乱的理解叙事传播的方法，这意味着经济学家和其他学科专家之间的协同研究将有望革新经济学。这其中尤为重要的是流行病学家的观点和见解，他们的模型成功地预测了流行病的未来发展轨迹，并解释了如何抵御这些流行病。我们将在下一章中看到，经济学家可以借鉴这些流行病学模型改进自己的模

型和预测。经济学和流行病学的结合将是本书的第一个知识融通示例。

---

[1] 例如，人们在呼吁采取更全面的经济研究方法时，要求研究“社会动态”和“大众模型”（Shiller,1984），“文化学”（Michel et al.,2011）或“文化组学”（McCloskey,2016）；或更多的“叙述性”（Morson and Schapiro,2017）或“虚构的期望”（Beckert and Bronk,2018）或“诊断性期望”（Gennaioli and Shleifer,2018）、“政策传奇和民俗主义者”（Fine and O'Neill,2010）或者将“预期变化”转变为“经济波动直接驱动因素”的新闻时面临的“信息处理困难”（Beaudry and Portier,2014）。

[2] Sarbin（1986）.

[3] Berger and Quinney（2004）.

[4] Rashkin（1997）.

[5] Ganzevoort et al.（2013）.

[6] Presser and Sandberg（2015）.

[7] Bettelheim（1975）.

[8] Kozinets et al.（2010）.

[9] O'Connor（2000）.

[10] O'Barr and Conley（1992）.

[11] Jung（1919）.

[12] Klein（1921）.

[13] Klages（2006），第33页。

[14] Klages（2006），第33页。

[15] Brooks（1992）,location 74.

[16] Brooks（1992）,location 749.

[17] 有关神经语言学，请参见Kemmerer（2014）。

第3章
传播、星座和交汇

在我们着手研究经济叙事如何像病毒般传播之前，可以先思考一下细菌和病毒是如何蔓延传播的。流行病学领域宝贵的经验教训也许能够帮助解释比特币的故事（以及其他很多经济叙事）是如何像病毒般传播的。

我们先来看看由真正的病毒引起的疾病。在2013—2015年间席卷西非——几内亚、利比里亚和塞拉利昂——的埃博拉重大疫情就是其中一例。埃博拉是一种病毒性疾病，目前还没有有效的疫苗或疗法，感染者大多会丧命。埃博拉是通过体液在人与人之间传播的。通过住院治疗、隔离检疫以及妥善处理埋葬死者，可以降低其传染性。

在图3.1中，我们可以看到利比里亚一个社区的埃博拉疫情情况，这是一条典型的流行病曲线。请注意，埃博拉新增病例数呈驼峰模式。疫情先是上升，然后再下降。上升期为传染率（即新感染者增长率）超过康复率与死亡率之和的时期。在上升期，因传染导致的感染者人数增加的速度超过了因康复或死亡导致的感染者人数下降的速度。而在下降期，这个过程出现了反转。也就是说，由于康复或死亡导致的感染者数量下降的速度超过了由于传染导致的感染人数增加的速度，从而让感染人数稳定下降，这也标志着疫情的终止。

疫情开始之后，埃博拉病毒的传染率最终因各种原因下降，这其中尤其要感谢无国界医生组织、一百多个非政府组织以及冒着生命危险的个人为了降低非洲的传染率做出的不懈努力。根据世界卫生组织的数据，医护人员感染埃博拉的可能性是当地一般人群的21~32倍，截

至2015年，已有815起医护人员感染埃博拉的确诊和疑似病例。他们中的大多数人都去世了。[1]

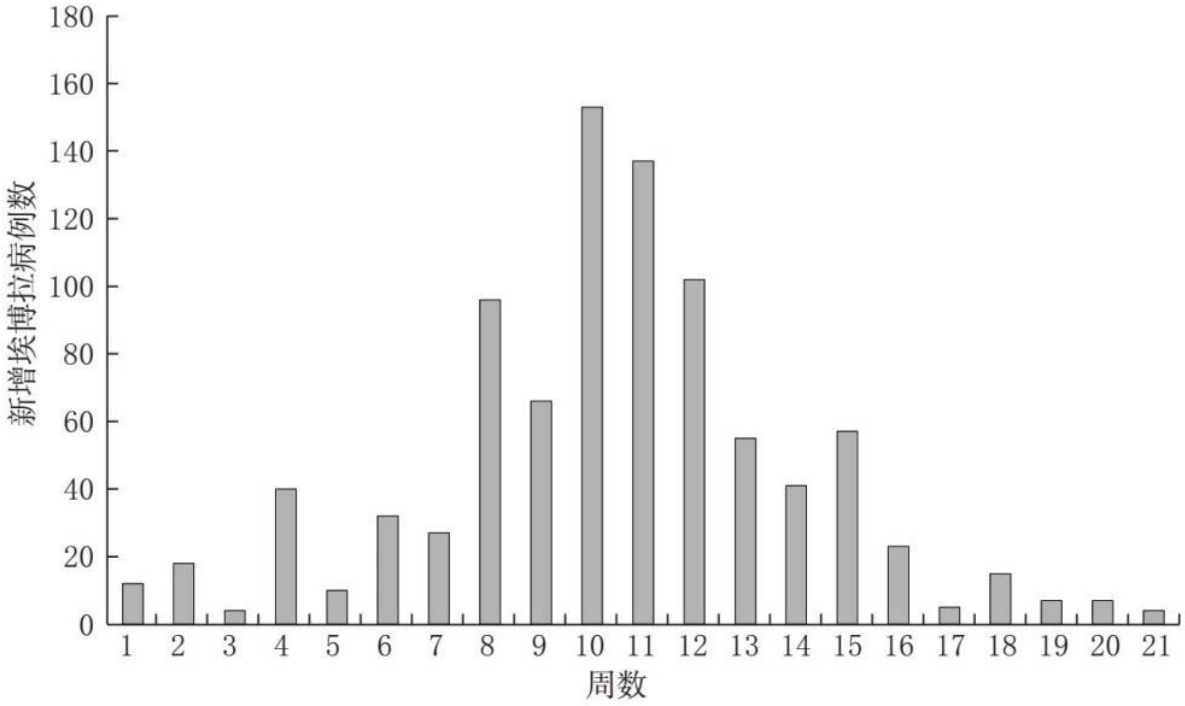


图3.1 流行病曲线示例（2014年6月8日至11月1日利比里亚洛法县）

注：每周新增的埃博拉病例数量。后面我们将会看到很多经济叙事，它们在数字化数据库中的盛行程度也遵循类似的驼峰模式。
资料来源：美国疾病控制和预防中心。

传染、康复和衰退

通过避免与病人接触降低传染率的做法算不上什么新举措。隔离措施的历史至少可以回溯至1377年，当时，威尼斯在瘟疫期间对海上抵达者实施了30天的隔离期，然后又对陆地旅行者实施了40天的隔离期（“隔离”这个词起源于拉丁语的“四十”）。我们偶尔也会看到旨在加剧传染的战争行为，比如在1346年围攻卡法一役中，就曾有过将瘟疫死者的尸体弹射到一座设防城市的做法。[2]

传染率下降的另一个原因是易感人群的减少。这一人群之所以会随着时间的推移减少，是因为感染过疾病的人现在产生了免疫力（或者已经死亡）。即使没有医护人员采取行动控制疾病，这一机制也会生效，附录对这一机制进行了建模；在现代医学出现之前，过去的流行病就是这种情况。最终，这些流行病在所有人都被感染之前结束了。

在传染率低于康复率和死亡率之和时，疾病并不会立即消失，传染率并不会降至零。要想战胜流行病，唯一需要做的就是将传染率降到康复率以下。除非传染率为零，否则新的病例仍会出现，但病人总数在下降，并逐渐减少至零，此时疫情也就告一段落。

我们在此所说的是多人的平均传染率和平均康复率。但是，不同携带者的传染率和康复率可能会有很大差异。即使所占比例相对较少，超级传播者仍有可能传染很多人。一个世纪前的“伤寒玛丽”——玛丽·马龙（Mary Mallon）就是这样一个超级传播者，她在几年的时间内将伤寒传播给了至少122人。[3] 就叙事而言，如果没有这些超级传播者，我们大多数人的传染性可能都不足以引发一场流行病。一小部分的超级传播者就有可能让平均传染率远高于标准传染率。如今可以使用加速分析进行营销，从而实现叙事的超级传播，比如近来英伟达公司（NVIDIA）或超威半导体公司（AMD）提供的那类分析，而这种营销是我们大多数人看不到的。因此，我们不能总是通过自己对叙事的着迷程度准确判断它的传播力。

流行病为何会在某一时间和地点出现？它在高峰期之后为何会出现下降？这两点往往都难以解释。很多因素影响着传染率和康复率，而这些因素可能难以记录在案。比如，康复的最终原因可能是天气变化，这是比较容易记录在案的，也可能是导致疾病传播的人际接触减少了，而这是很难记录在案的；也可能它是两者结合起来导致的结果。要想造成这样的结果并不需要极大的或明显的变化。

我们可以将同样的模型应用于经济叙事的流行。无论是面对面还是通过电话或社交媒体，传播都是通过谈话在人与人之间发生的。传播也可以发生在新闻媒体和脱口秀节目之间，因为他们会观看和阅读对方的故事。和刚才一样，这种传播的最终原因可能并不那么一目了然。幸运的是，大多数经济叙事不会致人死亡，但基本过程是一样的。医学模型中的“康复加死亡”变量在我们构建的经济模型中仅表现为恢复，即对叙事失去兴趣，或者遗忘。经济叙事遵循的模式与疾病传播的模式是一样的：先是越来越多的感染者向外传播叙事，持续一段时间之后，就是遗忘叙事以及失去谈论的兴趣。 [4]

在医学和叙事流行中，我们看到了相同的基本原理：要想让流行蔓延起来，传染率必须超过康复率。比如，当我们发现埃博拉病毒在一个城镇感染了数百人而在另一个城镇几乎没有感染任何人时，可能是某个不起眼的因素导致1号城镇的埃博拉病毒传染率高于2号城镇，从而使得1号城镇在疫情开始时的传染率高于康复率。同时，2号城镇没有出现疾病蔓延是因为传染率不够高，无法抵消康复率。同样，叙事流行中也可能存在两种不同的叙事，其中一种叙事的繁枝细节使它比另一种叙事更具传播力。繁枝细节使第一种叙事而非第二种叙事成为流行叙事。我们可以将这一结论应用于比特币叙事。

比特币叙事的传播

图3.2绘出了“金银复本位制”和“比特币”这两个词在新闻和报纸中的出现频率。这幅图不是价格图，而是公众关注度指数。“金银复本位制”或“比特币”都代表了要求货币本位制转型的激进思想，两者都号称会让经济受益无穷。这两个词各自代表着一个叙事星座，星座中不仅包含了理论故事，也包含了人文故事。这两个词的走势图看起来非常相似，也都类似于图3.1中的典型感染曲线。我们还没有像

金银复本位制那样看到比特币叙事的明确终点，只有时间才能给出答案。

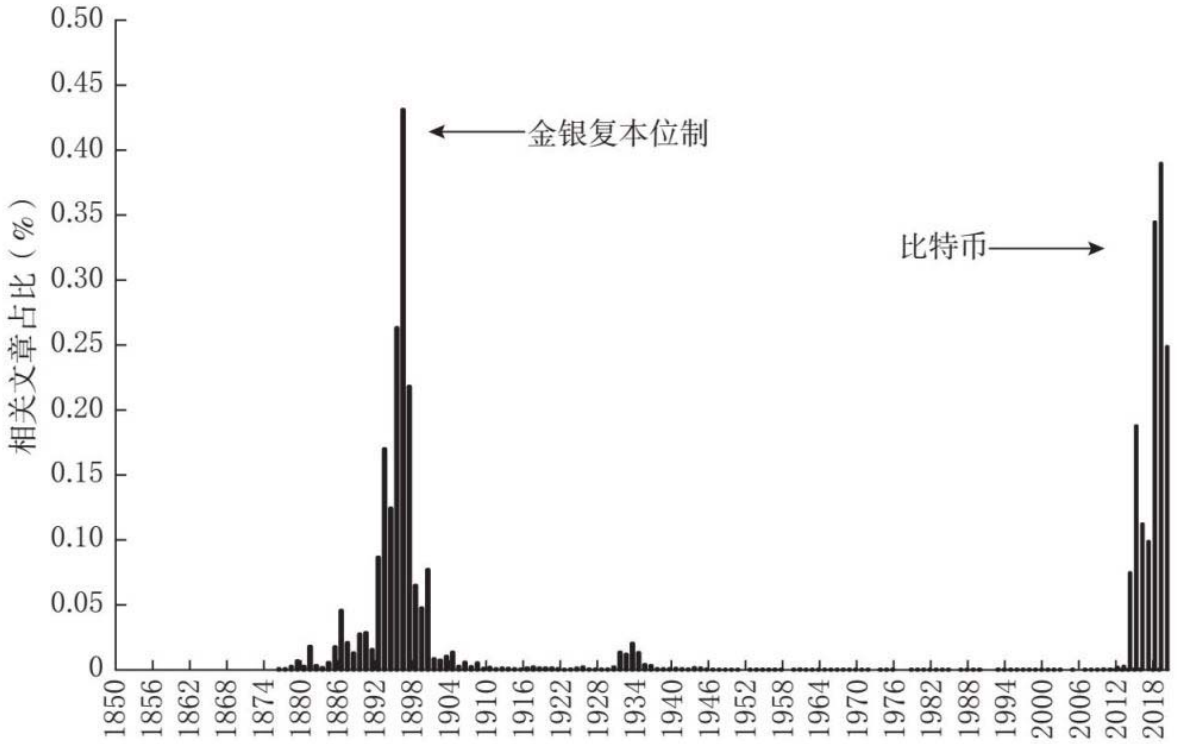


图3.2 1850—2019年新闻和报纸中提到“金银复本位制”或“比特币”的文章占比（按年统计）

注：这两个相隔一个多世纪的货币创新流行叙事有着惊人相似的流行模式，两者与图3.1中的疾病流行曲线也很相似。
资料来源：作者根据ProQuest的数据计算得出的结果。

我们将在第12章详细讨论曾经风行一时的金银复本位制流行以及其他叙事流行。眼下我们只需要知道金银复本位制和比特币都诉诸货币理论就足够了。在这两种情况下，很多人都开始将一项特定的创新视为绝妙的、时尚的或是走在时代前沿的创新。两者的传播都呈现与流行病曲线相似的驼峰形曲线。相比之下，图3.2中的曲线看起来更尖（也就是说，左右被压缩了），这是因为该图绘制了一个多世纪的数据，因而超出了病毒感染的恶性期。事实上，金银复本位制和比特币的叙事持续了多年，而不是像埃博拉那样只持续了数周，但同一流行

病理论适用于所有这三种情况。就金银复本位制而言，我们还会在20世纪30年代的大萧条时期看到一次规模较小的继发流行，但并没有达到太大的规模。这就像是疾病的一次继发性传播。

所以，叙事流行真的很像疾病流行，而且还不止如此。同样值得注意的是，疾病和叙事会有同时流行的情况。2018年埃博拉疫情暴发期间，刚果的医学研究人员发现该病的高度传染性与当地人口接触的叙事是相互关联的。超过80%的受访者表示他们听说过“埃博拉病毒并不存在”“埃博拉病毒是为了获取经济利益捏造出来的”“埃博拉病毒是为了破坏该地区的稳定捏造出来的”等错误信息。对每一种说法，都有25%以上的受访者表示他们相信相关叙事。这些叙事阻碍了预防措施并扩大了疾病范围。[5] 这两种流行相互汲取力量，进而发展壮大。

本书附录列出了流行病学的理论和模型，包括1927年的克马克—麦肯德里克（Kermack-McKendrick）SIR原始模型，以帮助解释经济叙事的传播原理。这些模型将人群分成几个类别：疾病易感人群（S）、感染并传播疾病的人群（I）以及康复或死亡人群（R）。所有模型都设定了传染率和康复率。我们可以将图3.1和图3.2视为感染者人数（I）的证据。即使没有任何医疗干预，这些模型往往也都预测出驼峰形状的流行路径，如附录中的图A.1。疾病流行趋势终将减弱，因为尚未感染疾病的人口比例正在下降，从而使传染率降至康复率以下。

我们在附录中还会看到，到达峰值的时间和流行病的持续时长可能会有极大差异，具体取决于模型参数。埃博拉疫情在一个特定地区流行了几个月，但我们不应该认为所有的流行病都遵循同样短的时间表。换言之，只要传染率不低于康复率，那么即使初始传染率较低，埃博拉疫情也有可能会持续数年。

举例来说，流行病学家已将人类免疫缺陷病毒（以下简称HIV病毒）引起的获得性免疫缺陷综合征（以下简称艾滋病）定性为不具有

很强传染性的疾病，他们也建议专业医疗人员不要因为害怕感染HIV病毒就不敢治疗艾滋病人。[6] 艾滋病往往只会在某些涉及不安全操作的情况下传播。艾滋病是一种缓慢发展了数十年的流行病，甚至比金银复本位制和比特币的流行还要缓慢，虽然传染率较低，但它还是能够继续增长，因为它的康复率更低：HIV病毒感染者可以在长达多年的时间里继续感染其他人。

经济学模型的传播

2011年，让-巴蒂斯特·米歇尔（Jean-Baptiste Michel）及其合作团队在《科学》上发表了一篇文章，他们给出证据表明，名人在书籍中被提及的次数往往会随着时间的推移呈现驼峰形状：先是上升，然后出现下降，时长为数十年而不是数月或数年。他们在埃雷兹·艾登（Erez Aiden）和让-巴蒂斯特·米歇尔的《可视化未来：数据透视下的人文大趋势》（2013）一书中详述了这一结论。

相同的模式似乎也适用于经济理论。在第5章中，我们会着手探讨拉弗曲线这一叙事的传播。拉弗曲线是揭示税率与税收收入之间关系的一个简单模型。不过先让我们简要地指出一点，即这些模式甚至适用于那些主要在专业经济学家中传阅的“高雅”经济理论。图3.3列出了Google Ngrams对四种经济理论的搜索结果：[约翰·希克斯爵士（Sir John Hicks）于1937年提出的]IS-LM模型、乘数-加速数模型（Paul A.Samuelson,1939）[7]、叠代模型（Samuelson,1958）以及真实经济周期模型（Finn E.Kydland and Edward C.Prescott,1982）。所有模型都呈现与疾病流行类似的驼峰形状。[8] 就本书的研究目的而言，这些理论的内容是什么并不重要。没有哪个理论被证明是完全正确或完全错误的。它们都有可能让人产生兴趣。每个理论都是一则故事，其流行程度都遵循着预设的流行病发展趋势。

其中有三种模型在提出十多年以后开始流行起来，我们在医学—流行病学框架中也可以看到这种现象，即流行病的起始规模很小，暂时不会被观察到。病例数所占百分比可能在稳步增长，但在病例数达到一定阈值之前，疾病一直未能引起广泛注意。在现实中，经济理论的出版与其最终风行一时的状态之间存在长期滞后，正是在这段时间里，模型从与众不同且发人深思的理论发展成正确无误且公认伟大的理论。在这段孕育期里，该学科的其他学者越来越欣赏该模型，它会通过各种学术仪式，如研讨会和重大会议上的论文演示，流行开来。[9] 最终，模型被写进了教科书。再过一段时间，模型引起的讨论开始让新闻媒体觉得应该报道它，那些以知识广博自矜的经济学圈外人士也开始觉得他们应该对这个模型有所了解。但是，到了流行的这一晚期阶段，该模型的传播势头开始减弱。有些人开始觉得，虽然它有自己的优点，但也已经陈旧过时，另一些人则在最后将它彻底遗忘。

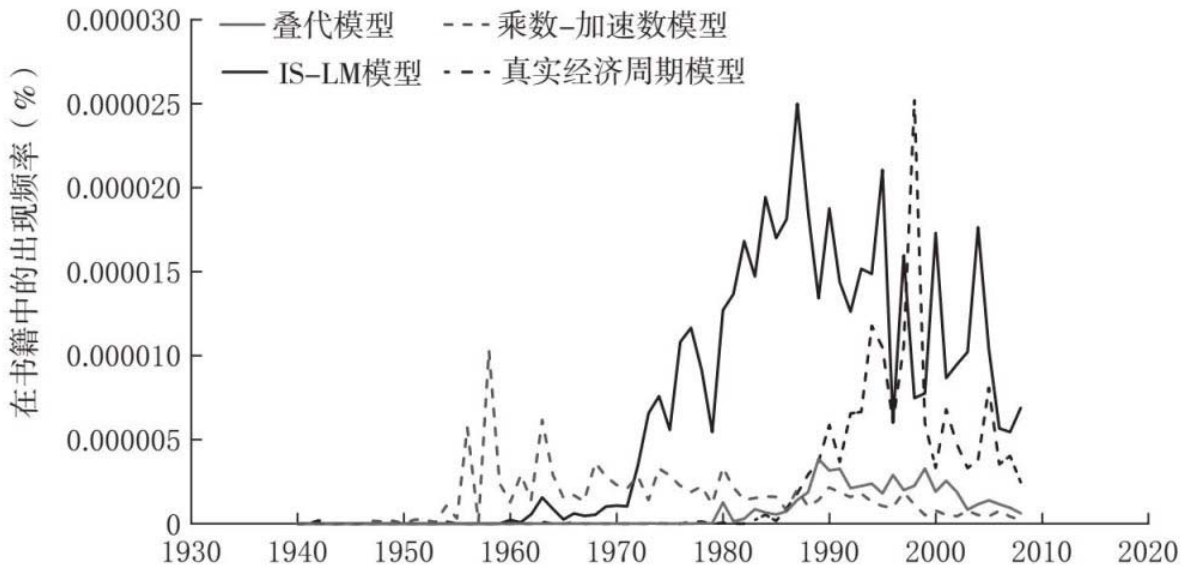


图3.3 1940—2008年四种经济理论在书籍中的出现频率

注：该图列出了四个重要模型：IS-LM模型、乘数-加速数模型、叠代模型以及真实经济周期模型。这四个理论都呈现出随时间变化的驼峰形状。
资料来源：Google Ngrams，没有进行平滑处理。

这些理论的传播形式一般不会是某个人拿着笔和纸坐下来说：“我给你解释一下IS-LM模型。”大多数时候，这种交流可能会更简单，也更有人情味儿。经济史学家沃伦·扬（Warren Young）认为IS-LM模型图和供求曲线交点的相似性对它的广为传播起到了一定作用，因为供求曲线可能是经济学中最著名的图形。[10]

此外，IS-LM模型是对凯恩斯理论的形式化。凯恩斯是一位杰出的作家，但正如我们看到的那样，很多叙事都与名人有关。凯恩斯本身就是个经历丰富多彩的名人：他与布鲁姆斯伯里的一群名人艺术家和知识分子过从甚密，这些名人包括作家弗吉尼亚·伍尔夫（Virginia Woolf），她自己也逐渐声名远扬，但直到20世纪末才达到顶峰，这时距她1941年去世已经相当久远了。凯恩斯据说是同性恋或双性恋，他与男性的关系在宽容度颇高的布鲁姆斯伯里圈子里是众所周知的，在当时这些八卦只能通过口口相传。在凯恩斯那个时代，身为同性恋通常不利于一个人的职业生涯，但在某种叙事背景下，情况可能会反过来。凯恩斯后来娶了一位美丽的芭蕾舞女演员莉迪亚·洛波科娃（Lydia Lopokova），她在退出舞蹈行业之后也名声大噪，而这可能要归因于她与凯恩斯的关系。我们都知道，凯恩斯因1919年的畅销书《和平的经济后果》而闻名于世，这本书可以说是预测了第二次世界大战。相比之下，第一个提出IS-LM模型的约翰·希克斯并不是那么出彩的人物。因此，凯恩斯的故事就成了驮着IS-LM传播的“驴子”。[11]

图3.3显示了四种经济学模型的发展历史。这些历史不仅类似于疾病流行的基本过程，也类似于其他叙事类型的历史。经济叙事中的基本思想要素可能会继续存活下来，因为人们会对它们进行修改并将它们合并到讲述其他传播性观点的叙事之中，但在这个过程中它们往往会失去冲击力和原先的特征。它们指导思想和行动的能力将会大大减弱。

本书的一个重要构想是，经济波动主要是由各种过度简化且易于转述传播的经济叙事驱动的。这些观点给人们零散的思想和行动染上了颜色。与流行病一样，并非每个人都会被感染。就叙事流行而言，错过这种流行的人可能会告诉你根本不存在这一重要叙事流行。但是，在一次历史性的流行之中，对大多数人来说，叙事将成为他们决定做什么或不做什么的原因所在，而这将对经济产生影响。就像图3.3中的经济理论一样，流行理论在普通大众中呈现向上的传播趋势，但只会持续一段时间。如果不改头换面，它们就会逐渐消退。

值得注意的是，凯恩斯的著作《就业、利息和货币通论》（以下简称《通论》,1936）提出了一种完全属于机械传播的概念，只不过他没有使用这个词而已。根据凯恩斯的理论，当一些初步刺激措施，如政府赤字支出，导致一部分人的收入出现初步上涨，经济繁荣就开始了。然后，这些人会花掉大部分额外收入，这又给那些向他们出售商品或在商品销售公司里工作的人带来收入。这些人又会花掉大部分额外收入，从而给其他人带来又一轮收入增长，然后又是一轮一轮的支出。我们可以像保罗·萨缪尔森在1939年用他的乘数-加速数模型展示的那样，对凯恩斯理论做一些调整，加入一些投资动态，从而生成国民收入在经济刺激下的驼峰形反应。这些驼峰形反应类似于我们前面看到的流行病曲线。我们可以勉强将凯恩斯—萨缪尔森模型视为一个流行病模型，其中收入是它的传播元素。但是，仅从机械的多轮支出角度思考问题是远远不够的。我们必须考虑经济叙事的多轮传播以及这些叙事代表的观点和感受。

叙事星座和叙事交汇

我们会经历疾病的同步流行，即两种或多种疾病相互推动；同样，我们也会看到叙事的同步流行，在这个过程中，人们认为这些叙事共享同一个主题，比如阐述政治争议的案例研究，这些叙事共同在人们脑海中形成一幅画面，如果一个人只关注其中一则叙事，就很难

看到画面的全貌。换言之，大规模经济叙事通常是由一系列较小规模的叙事组成的。每则小叙事都有可能代表着大故事的一部分，但我们需要看到完整的组合才能识别完整的主题。

在此我需要对叙事与星座的类比做一些说明。天鹅座等天文星座是恒星的偶然组合，但是人类自然会从人类心智的角度解读它们，天鹅座的得名就是因为人类将之看成了一只天鹅。有时人类会出于某些目的把某些星座拉拢到自己的阵营。比如，基督徒将天鹅座改名为“北十字星”，从而将基督教的象征符号高悬于天空。他们还为居住在南半球的人们配了另一个星座，即“南十字星”。其他群体和文化也有出于其他动机的其他叙事。

叙事以星座形式出现的部分原因在于它们的可信度依赖于现存的其他一系列叙事。也就是说，有了其他叙事为背景，它们会显得合理而有趣。故事讲述者无须通过反驳其他叙事为当前叙事搭建舞台。此外，叙事有可能基于某些假定的事实，讲述者和听众并不知道如何验证这些事实。一些叙事之所以具有传播力，是因为它们看似给出了确定的事实。下面这种说法应该没有什么大错：大多数人都会表现出知识渊博的样子，并尽力掩饰他们对无数事实的无知。因此，看起来与主流思想对立的叙事就可能只有较低的传播率，也就不会流行起来。

有些叙事星座可能在高峰期只影响了一小部分人群，但如果这一部分人群大幅削减支出，那这一叙事就有可能起到非常重要的作用。举例来说，如果叙事仅传至一国20%的人口，但这部分人口决定推迟购买新车或修理房屋，那么其支出减少产生的影响可能足以让该国陷入衰退。

除了叙事星座之外，叙事的交汇也有可能推动经济事件。我所说的“交汇”指的是一组叙事彼此之间并没有特别相关的地方，但在某个时间点会产生相似的经济效应，因而可以解释一起格外重大的经济事件的起因。比如，我在2000年出版的《非理性繁荣》一书中，列出了十几个促成因素，或者说十几则叙事，它们恰好同时出现在2000年

左右，使美国股市指数达到了有史以来的最高位，但崩盘随之而来。简单地说，这份清单包括万维网、资本主义的胜利、商业成功故事、共和党统治、婴儿潮一代的退休、商业媒体的扩张、乐观的分析师、新的退休计划、共同基金、通胀率的下降、贸易量的增加和赌博文化的兴起。如果我们想知道异常重大的经济事件为什么会发生，就需要列出看似无关的叙事，这些叙事几乎在同一时间像病毒一样传播，并往同一个方向影响着经济。然而，有一点很重要，那就是我们要认识到，重大经济事件通常并不是由单一的叙事星座造成的。重大经济事件不太可能这般令人满意地得到解释。相反，要想解释这些事件，就需要列出一份经济叙事清单，这份清单并不能被描述为一则简单的故事或一则传播性叙事。

在本书的第三篇，我们会重点关注叙事星座中一些较亮的星星，它们的重要性足以对经济动机的变化产生重大影响。我们尚且无法将这些叙事星座与重大经济事件精准地对应起来。但是，虽然对叙事星座和叙事交汇只是一知半解，但我们在解析这些事件的道路上依然取得了进展。

对于那些推动某些叙事风靡一时的力量，我们也是一知半解。叙事“像病毒般传播”的能力是一个谜，我们将试着在下一章解开这个谜题。

---

[1] World Health Organization（2015）.

[2] Wheelis（2002）.

[3] Marineli et al.（2013）.

[4] 也可参见Nagel and Xu（2018）.

[5] Vinck et al.（2019），尤其是表3。

[6] Gerbert et al.（1988）.

[7] 经济思想史学家（包括Dimand,1988）指出，乘数-加速数模型的起步要早于凯恩斯（1936）；在此之前，凯恩斯的学生卡恩（Kahn,1931）提到了乘数；在卡恩之前，还有其他六个人阐述了乘数；甚至早在1929年股市崩盘之前，凯恩斯本人在为演讲准备的手写笔记中也

曾提到（Kent,2007）。不那么附庸风雅但更具隐喻意味和视觉效果的指代乘数的术语“涟漪效应”（不是原先所指的衣服褶皱的样式或顺序）在1970年左右开始风行一时，到2000年已经超过了“乘数效应”。

[8] 萨缪尔森叠代模型是Allais（1947）先提出来的，但Allais的版本几乎没有引起人们的注意。萨缪尔森没有参考这个版本。

[9] 这些都是Michael Suk-Young Chwe（2001）定义的“理性仪式”的示例，通过这种仪式人们知道其他人听说了叙事，从而使之有可能成为公认的“共同知识”。

[10] Young（1987）.

[11] 作家有时会将自己的构思过程或某些有用的片段称为带领他们寻找重要思路的“驴子”。See Lawrence Wright,https://www.cjr.org/first_person/longform_podcast_lessons_on_journalism.php.

第4章

为何有些叙事会出现病毒式传播？

为何少数经济叙事能够出现病毒式传播而大多数叙事并不能流行起来？我们很难确切说明或量化个中原因。答案取决于一个与经济环境相互作用的人类元素。除了一些简单且可以预测的规律之外，人类的思维网络在选择让哪些叙事出现病毒式传播的时候差不多就像一个随机数字发生器。结果之所以带有明显的随机性，既因为哪些故事变得更具传播力是随机的，也与我们个人生活和关注点在某些瞬间的状态有关，这些因素可能会导致公众对某些特定叙事突然大感兴趣。我们经常会在几年后发现自己对历史上某些流行叙事一举成名的原因及其经济后果感到大惑不解。

人类思维和行动中的叙事自发性

20世纪初，来自各个学科的学者都开始认为叙事——看似只具备娱乐价值的故事——是人类思维和动机的核心所在。例如，存在主义哲学家让-保罗·萨特（Jean-Paul Sartre）在1938年写道：

> 人总是在讲述故事，他的生活被自己的故事和他人的故事包围，他通过这些故事看到了发生在自己身上的一切；他尝试着像讲述故事一样过自己的一生。[1]

人们自己的故事和人们讲述的关于他人的故事不可避免地与我们所说的“人情味”有着各种直接或间接的关联。

当我们在夜晚进入睡眠时，叙事以梦的形式呈现在我们面前。我们不会梦到任何没有人类要素的方程或几何图形。神经科学家认为梦境——涉及角色、背景和层级事件结构——出自讲故事的本能。事实上，大脑在做梦期间的活动类似于某些受损大脑的活动，这些大脑的前边缘系统损伤及皮质下连接会导致自发性虚构。[2]

社会学家在尝试解析社会运动的过程中，开始将叙事的传播视为社会变革的核心因素。比如，社会学家弗朗西斯卡·波莱塔（Francesca Polletta）研究过20世纪60年代的静坐运动，美国白人参加了这场抗议黑人所受歧视的运动。她在报告中指出，学生称这些示威活动没有经过筹划，完全是冲动行事，“就像发烧一样”，“一次又一次，全是自发的”。[3] 推动这些示威活动的往往是一则提到黑人在写有“仅接待白人”字样的午餐柜台前要求享受服务的流行叙事，同时，一些年轻的白人支持者也对这种排斥黑人的行为表现出道义上的愤慨。这种被称为“静坐”的抗议形式最终成为新式社会运动的象征。

这个静坐的故事源自另一个故事，后者讲述的是1960年2月1日格林斯博罗农业技术学院4名学生的抗议活动。在故事中，年轻有礼的黑人被要求离开不服务黑人的午餐柜台，他们对这样的要求置之不理，耐心地坐在那里等待上餐，直到餐厅关门，然后在第二天，他们又带来了更多的年轻人。这个故事通过口口相传和新闻媒体的关注，像病毒一样传播开来。在数周之内，静坐活动就传到了美国的大部分地区。波莱塔总结说这个故事的传播并非全无计划。活动人士试着宣传这个故事，但他们并没有完全把控这场病毒般传播的社会运动。创造于1960年的“静坐”一词是一次真正的流行，它的驼峰曲线类似于我们在疾病流行中看到的驼峰曲线（见图A.1）。Google Ngrams的搜索结果显示，“静坐”一词的使用频率持续增长，直至10年之后的1970

年。在此期间，这场运动又促生了“宣讲会”（teach-in）这个词，它有着类似的流行曲线，不过强度没有那么大，消退得也更快。

另一个故事在几代人之前也曾引发白人对美国黑人处境的同情。这个故事出现在哈丽叶特·比切·斯托（Harriet Beecher Stowe）1852年的小说《汤姆叔叔的小屋》之中。这本书是美国19世纪最成功的小说，销量超过了100万册，要知道，美国当时的人口远远少于现在，人们也不太买得起书籍。这本书讲述了一个年长奴隶，即汤姆叔叔的故事，他喜欢孩子，经常给白人奴隶主天真无邪的小女儿小伊娃讲故事。伊娃在孩童时期突然染病去世，她在死前要求将自己的头发剪掉几绺并分给奴隶们，她希望这样做就能在天堂再次看到他们。汤姆被迫与妻儿分离并被卖给了一个凶残的奴隶主西蒙·勒格里，汤姆因为拒绝执行勒格里的命令殴打另一个奴隶而受到了他的无情抽打。

这本书中有一些场景极为打动人心，其中一个场景是一位奴隶母亲伊丽莎得知她4岁的儿子将被卖掉之后带着他出逃。在奴隶主豢养的猎犬的追击之下，伊丽莎紧紧抱着儿子，奋力想要穿过危险的俄亥俄河冰面。一首（以乐谱形式出现的）热门歌曲“伊丽莎的飞行”于1852年问世，无数被称为“汤姆叔叔的小屋”的巡回演出戏剧也在美国北部像雨后春笋般纷纷冒出来，伊丽莎出逃的这一幕往往都被包含在内。受它们感染的人应该还要多于原书。在美国南部各州宣布脱离美国之后，美国北部决定进攻南部，汤姆叔叔、西蒙·勒格里和伊丽莎的叙事在这个决定中发挥了明显作用。内战开始于1861年，这是一个极具人文和经济意义的历史事件。

叙事的普遍性

研究世界各地不同文化的人类学家观察到了一类“普遍行为”，也就是说，就算不是在每个人身上看到，也会在每个人类社会中看到这类行为。人类学家唐纳德·布朗（Donald E.Brown）发现了一种对

本书来说至关重要的普遍行为：人们“会使用叙事解释事物的由来，也会使用叙事讲述故事”。[4] 事实上，叙事是一种独特的人类现象，其他任何物种都没有这样的行为。有人认为是故事将人类与动物区分开来，甚至还认为我们这一物种应该被称为“叙事人”[Homo narrans（Fisher,1984）;Homo narrator（Gould,1994）;Homo narrativus（Ferrand and Weil,2001）]。这种描述会比智人更准确吗？把自己视为智人确实更能满足虚荣心，但未必更准确。

古希腊哲学家柏拉图就很看重叙事，他借虚构的苏格拉底的对话写下了自己的哲学。叙事发挥的作用有助于解释他的作品为何会流传至今。他的《理想国》写于公元前380年左右，在这本对话录中，柏拉图认为政府应该对流行故事进行审查。苏格拉底在与阿德曼托斯（Adeimantus）对话的时候指出：

> 我并不是说这些可怕的故事可能没有什么用处，但是我们的护卫者有可能会因为它们而变得容易激动且软弱无力。[5]

古罗马政治家西塞罗在其关于叙事的著作《论雄辩家》（*De Oratore*，公元前55年）中指出：

> 大自然将人塑造成滑稽可笑的模仿者或故事讲述者：他们的外表、声音和表达方式有助于他们的构思。[6]

其他物种也有文化，但是并没有叙事来传播这种文化。其他动物如何学习基本的生存技能，如害怕特定的捕食者？实验表明，猴子天生就怕蛇，而鸟类天生就怕鹰。实验还表明，当猴子和鸟类观察到其他物种攻击自己所属的物种时，就会产生恐惧。当它们观察到有情况引发团队中其他成员的恐惧时，即使它们自身没有受到攻击，也依然会产生恐惧，甚至是持久的恐惧。[7] 但这样的文化传播机制并不

完美，用语言传播故事的能力是人类独有的。人类的叙事能够激发恐惧，这种力量源自如下事实：信息可以在没有观察到任何恐惧诱因的情况下得到传播。如果叙事强大到足以促生显著的情绪反应，它就可以产生强烈的反应，比如本能的战斗或逃跑反应。

能够推动叙事传播的礼貌对话规范也具有普遍性。基本的礼貌包括一些简单的行为，如平视与自己交谈的人，在谈话开始时相互问候，在谈话结束时相互告别。这些规范的目的是为了取悦另一方。实验表明，这些规范已经深入人心，因此人们即便在跟计算机交谈时都颇为彬彬有礼。[8] 不管造访哪个人类社会，访客都会发现人们面对面坐在电视机或篝火旁交谈——近来还包括推特和其他社交媒体上发布的内容——并注意其他人的反应，留意对方的反馈是认同还是否定他们的想法。看起来，人类思维会将事件形成一种嵌入社会交往的叙事，从而努力实现对事件的持续理解。

还有人建议将我们这个物种称为音乐人（Homo musicus），因为所有的人类文化都包含音乐，但非人类物种都没有。[9] 语言学家雷·杰肯道夫（Ray Jackendoff）发现，叙事和音乐的心理处理过程有很多相似之处。[10] 安尼鲁德·帕泰尔（Aniruddh Patel）在他的《音乐、语言与脑》一书中得出结论认为，音乐有一种“叙事倾向”。[11] 纯粹的器乐也确实存在，但是一旦它在市场上获得成功，往往就会被并入标题音乐或交响诗中，而这些音乐或交响诗的标题或动作会讲述一个能激发听众想象力的故事。在音乐学家安东尼·纽科姆（Anthony Newcomb）看来，古典交响乐实际上是一部“小说”，至少在情感上模糊地讲述了一个故事。[12]

叙事中的阴谋论

流行叙事通常会有一个“我们与他们”的主题，这是一种揭示故事中某些人物之邪恶或荒谬的摩尼教语气。玩笑话通常都要拿别人——其他某个群体的成员——来打趣。在极端情况下，他们可能会将事件视为证据来证明想象中的阴谋。历史学家理查德·霍夫斯塔特（Richard Hofstadter）给出了美国历史上很多毫无根据的阴谋论实例，在他看来，这些叙事虽然近乎荒谬，却往往表现出“几乎令人感动的对真实性的关注”。[13] 当然，人们对阴谋保持警惕是合理的，因为历史上到处可见真正的阴谋。但是，人类思维似乎对阴谋有着天生的兴趣，往往因为想要保护自己免受他人阴谋伤害而形成个人身份和对朋友的忠诚。这种倾向似乎与人类的互助模式和同仇敌忾模式颇有关联，人们发现这两种倾向与经济行为是相关的，即愿意讨价还价或急于惩罚不公平行为，即使这样做意味着经济损失。[14]

故事和叙事

叙事和故事这两个词经常互换使用。不过，根据韦氏在线词典，叙事是“呈现或解析一种情境或一系列事件的一种方式，这种方式会反映并促成一种特定的观点或一系列价值观”。[15] 因此，叙事是故事的一种特定形式，指出了重要元素及它们对接收者的意义。叙事通常采取对真实或虚构事件进行叙述的形式，很多时候，被描述的特定事件只不过是在渲染某个概念并使它更具传播力。

哪怕是最复杂的事件链，人类也倾向于形成简单的叙事，即使最善于分析的头脑也会受到这种倾向的影响。国际象棋大师加里·卡斯帕罗夫（Garry Kasparov）从他自己的经验中得出了这样的看法：

> 最大的问题在于，即使棋手也会陷入这样的陷阱：将每一局国际象棋比赛视为一个故事，一个有开头、有经过、有结尾并在

途中略起波澜的连贯叙事。当然，故事的最后还会点明寓意。[16]

历史学家海登·怀特（Hayden White）专门强调了历史叙事和历史编年史之间的区别，后者只是按照时序列出了事件：

> 我认为，对历史故事完整性的需求是一种对道德寓意的需求，一种将系列真实事件视为道德剧的要素来评估其重要性的需求。[17]

经济学家在创建理论时往往表现得像仁慈的独裁者，他可以实施一项特定的计划来实现最大化的社会福利。但我们没有这样的计划者。我们面对的是或自利、或利他或两者兼而有之的人。这些人会受到故事的影响。

关于脚本和轮式行李箱

根据心理学家罗杰·尚克（Roger C.Schank）和罗伯特·埃布尔森（Robert P.Abelson）的说法，叙事也许可以只被视为脚本。[18] 这些脚本也被称为社会规范，它们在一定程度上管理着我们的行为，包括我们的经济行为。比如，金融中的“审慎人规则”就是一种具有经济影响的社会规范。受托人和专家无权根据自己的判断采取行动。相反，他们必须模拟一个“审慎人”，这其实就意味着遵循脚本。[19]

当人们在模棱两可的情境下不知道该如何表现的时候，可能会回想起一些叙事并将自己代入他们听说过的某个角色，就好像在演一场自己以前看过的戏剧。我们可以探讨这种行为是否合理。从某种意义

上说，模仿成功人士的做法是合理的，即使这种行为没有任何逻辑可言。那些被模仿的人在采取某些行为的时候也许有着奇奇怪怪或不为人知的理由，但他们的成功表明他们至少在偶然间采取了一种有利的做法。不过传统经济学理论并没有对这种理性建模。它认为模仿他人行为的做法更多的是一种反射行为，而不是深思熟虑地应用“拿不准的时候就模仿他人”这一原则。这种反射性通常并不遵循“人们会根据所有可用信息实现效用最大化”的典型经济学假设。相反，遵循他人设定的脚本在很多时候看起来是相当愚蠢的行为。

如果有些观点不构成脚本的一部分或者包装得不够好，那么人们往往注意不到这些观点。我在2003年出版的《新金融秩序》一书中指出，一些显而易见的金融发明没有被应用于任何地方，我想问一下：为什么？我用轮式行李箱的例子做了一个类比。这种行李箱直到20世纪90年代才流行起来，当时西北航空公司的飞行员罗伯特·普拉斯（Robert Plath）用滑轮和一个可以折叠到行李箱里的硬手柄发明了拉杆箱（Rollaboard）。伯纳德·萨多（Bernard Sadow）在1972年发明了轮式行李箱的早期版本，但是这个版本的接受度非常有限。出行者用皮带拉着它行走，它表现得还算不错，但算不上完美，因为很容易侧翻。不过，比起非轮式行李箱，这已经是很大的改进。萨多发现很难让市场接受他的轮式行李箱。没人对萨多的轮式行李箱感兴趣，可这是为什么呢？轮式行李箱是一个很好的点子，而且现如今基本上每个旅行者都会拥有拉杆箱或者它的派生品。大多数人根本不会考虑没有轮子的行李箱。

《新金融秩序》出版了数年之后，我收到了一位前专利审查员发来的电子邮件，这位专利员向我介绍了1887年的一项轮式行李箱专利，这项专利有着基本差不多的理念。[20] 但是我在那个时代的报纸上没有找到它的广告。后来我找到了约翰·艾伦·梅（John Allan May）写于1951年的一篇文章，他在文中讲述了自己从1932年开始制造和销售轮式行李箱的经历。梅写道：

他们笑了。我很严肃，但他们却笑了起来，所有人都笑了。

不管我向哪个群体介绍滚轮理论的进一步应用，他们都会用一种催眠般的方式表示自己很开心。

（为什么不彻底利用这些轮子呢？为什么我们没给人类安上轮子？）……

据我统计，我曾向125个群体和约1 500个人介绍过轮式行李箱的想法。我的妻子在1937年的时候已经不想再听到关于它的只言片语。唯一认真对待我的人是一个发明家，他曾在距离我家几幢房子之外的地方住过一阵子。麻烦的是，没有人把他当回事。[21]

我一直搞不明白为什么轮式行李箱的想法在早年没有产生绝对的传播力。我能想到的最合理的猜测是，在普拉斯后来的发明中，轮式行李箱的迷人魅力超越了轮子带来的滑稽感。它在1991年刊登的报纸广告中将拉杆箱的故事与航空业联系到一起，而航空业在20世纪90年代的时候远比现在有魅力：

这是出自飞行员之手的设计，大多数航空公司都准许将它随身携带。凭借内置的滑轮和可以伸缩的手柄，您可以拉着它穿过机场、登上飞机、走过走道。[22]

在飞行机组人员开始使用拉杆箱之后，乘客可以看到这些神采奕奕的人毫不费力地拉着他们的拉杆箱穿行机场，这又进一步推动了流行趋势。到1993年，拉杆箱的广告充分利用这一宣传优势，将它称为“全球机组人员的首选”。也许这就是一个问世已有一百多年的好点子突然流行起来的全部原因。

关于病毒式传播的实验证据

实验证据表明，单个创意作品的成功与否取决于人们如何评估观察这一作品的其他人的反应。在一项实验中，[23] 社会学家马修·萨尔加尼克（Matthew J.Salganik）和他的同事在网上创建了一个“虚拟音乐市场”。该市场有一系列歌曲供顾客收听、评价，如果他们愿意的话，还可以下载。所有歌曲都是由未知乐队演奏的，没有一个听众在参加实验之前听过其中的任何一首歌。

这个虚拟市场模拟了真实的在线市场，也就是说，除了可以看到歌曲的受欢迎程度之外，实验对象之间没有任何交流。人气排名仅依据得到的星数。实验对象被随机分配为两种状态：独立和共享。独立状态的人看不到别人的选择，只能自行选择歌曲。而共享状态的人则被分成八个组，每个组的人只能看见自己组里其他人的下载情况。在完全共享的情况下，计算机屏幕总是按照人气排名显示歌曲，而人气是根据下载量评判的。每个共享组里第一个购买歌曲的实验客户看不到其他人的选择，第二个客户可以看到第一个客户的选择，第三个客户则可以看到前两个客户的选择，依此类推。

研究人员发现，八个组都发展出了自己的点击模式，但各个组之间的相关度不是太高，不过各组的人气不平等程度全都高于客户无法看到他人选择的独立组，无一例外。看来可以得出这样一个合乎逻辑的结论：共享组的随机初始选择会随着时间的推移而增强。在现实世界中，这一效应可能还要更加明显，因为现实世界的营销人员会尽可能地扩大受众规模。这项研究也许可被视作“大风起于青萍之末”这一说法的实验证据。

由此得出的经验教训是，历史——包括经济史——并不是用想要弄懂历史或想要达成公众共识的叙事呈现出来的、逻辑有序的系列事件。重大事件之所以发生，或是因为叙事中看似无关紧要的变化（这些变化有着较高的传播率和较低的遗忘率），或是因为先发制人效应

使得一组叙事在竞争中拔得头筹。我们将在下一章中看到，这些随机事件可能会反馈到更大规模、更为盛行的叙事星座之中。下一章将会探讨与著名的（或者说声名不佳的）拉弗曲线相关的叙事星座。

---

[1] Sartre（1938）,location 952.

[2] Pace-Schott（2013）.

[3] Polletta（2002），第31页。

[4] Brown（1991）,location 2852 of2017 Kindle Edition.

[5] Plato,*The Republic*,bk.3,trans.Benjamin Jowett,https://www.gutenberg.org/files/1497/1497-h/1497-h.htm.

[6] Cicero（1860[55 BCE]），第145页。

[7] Mineka and Cook（1988）,Curio（1988）.

[8] Reeves and Nass（2003）.

[9] Brown（1991）,Kirnarskaya（2009）.

[10] Jackendoff（2009）.

[11] Patel（2007），第324页。

[12] Newcomb（1984），第234页。

[13] Hofstadter（1964）.

[14] 参见Fehr and Gächter（2000）。

[15] https://www.merriam-webster.com/dictionary/narrative.

[16] Kasparov（2017），第138页。

[17] White（1981），第20页。

[18] Schank and Abelson（1977）.

[19] Shiller（2002）.

[20] 感谢Ryan Larson.It is patent#362,868,1887,G.I.AP Roberts,https://patents.google.Com/patent/US362868A/en.

[21] “Come What May:A Wheel of an Idea,”*Christian Science Monitor*,1951年10月24日，第13版。

[22] Display ad,*Los Angeles Times*,1991年7月29日，第A4版。

[23] Salganik et al.（2016）.

第5章

拉弗曲线和鲁比克魔方的病毒式传播

叙事研究中最棘手的挑战之一是预测传染率和康复率这两个至关重要的因素。尽管流行病学家和其他学者做了很多工作，我们还是无法准确地观察造成传播的心理过程和社会过程，因此很难搞明白它们是如何发展的。[1]

以流行文化为例，众所周知，我们根本无法在电影发行前就预测它们能否成功。[2] 美国电影协会前主席杰克·瓦伦蒂（Jack Valenti）说过：

> 即使拿出全部经验，拿出我们这个行业顶尖人才的全部创作本能，也没有任何人，绝对没有任何人可以告诉你一部电影会有什么样的市场表现……只有当这部电影在黑暗的影院中拉开帷幕，然后屏幕和观众之间“火花”四溅的时候，你才能说这部电影拍得很成功。[3]

编剧威廉·戈德曼（William Goldman）在其著作的开头部分提出了一个类似的观点：

> 大家都一头雾水。整个电影行业没有一个人能够明确预知什么能取得成功。每一次都是推测，如果运气好的话，就是一次据理推测。[4]

事实上，很多昙花一现式走红的电影和歌曲[5]都证明了病毒式传播的难度。同一个人在走红一次之后通常都很难再现辉煌。同样，曾经名噪一时的事物也都无法再次真正走红，至少在没有经过重大修改的情况下无法再次走红。

经济学也有过昙花一现式走红的现象，包括现在声名不佳的拉弗曲线。通过研究这一经济叙事如何出现病毒式传播，我们可以进一步了解经济叙事如何导向现实世界的结果。

拉弗曲线和声名不佳的餐巾

1974年，经济学家阿瑟·拉弗（Arthur Laffer）在一次晚餐中画了张图来证明政府可以在不削减开支的情况下减税，如果证明成立的话，这种做法将取悦很多选民。这就是著名的拉弗曲线。只要搜索“拉弗曲线”这个词就可以画出相关叙事的走势图（见图5.1）。两条类似流行病的曲线（请勿与拉弗曲线本身混淆）相继出现，第一条曲线在20世纪80年代初之前一直处于上升状态，第二条曲线在2000年之后开始上升，当时它被卷入了另一则证明政府赤字合理性的叙事，跟“现代货币理论”扯上了关系。

拉弗曲线看上去就像是入门经济学教科书里的简单图表，只不过它有一个重要的与众不同之处：它在普通民众中的知名度非常高。这个倒U形曲线描述的是国民所得税收入与税率之间的关系，该曲线考虑了较高税率会削弱人们的工作热情并导致国民收入降低这一事实。这个概念听起来会让大多数人觉得枯燥乏味。但是，不知何故，拉弗曲线出现了病毒式传播（图5.1）。

图5.1绘制的拉弗曲线叙事之所以广为传播，很大程度上要归因于下面这一点：该曲线被拿来证明对高收入人群大幅减税的合理性。拉弗曲线的传播与1980年当选美国总统的罗纳德·里根和1979年成为英国首相的玛格丽特·撒切尔推行的基本政治变革有关。这两人都是保

守派，在竞选活动中都承诺会减税。然而，拉弗曲线叙事在同一时期的法国大选中没有发挥作用，在这次选举中，社会党的弗朗索瓦·密特朗当选为总统。对法国数字化媒体的分析显示，拉弗曲线在法国也出现了病毒式传播，但没有美国和英国那么声势浩大。

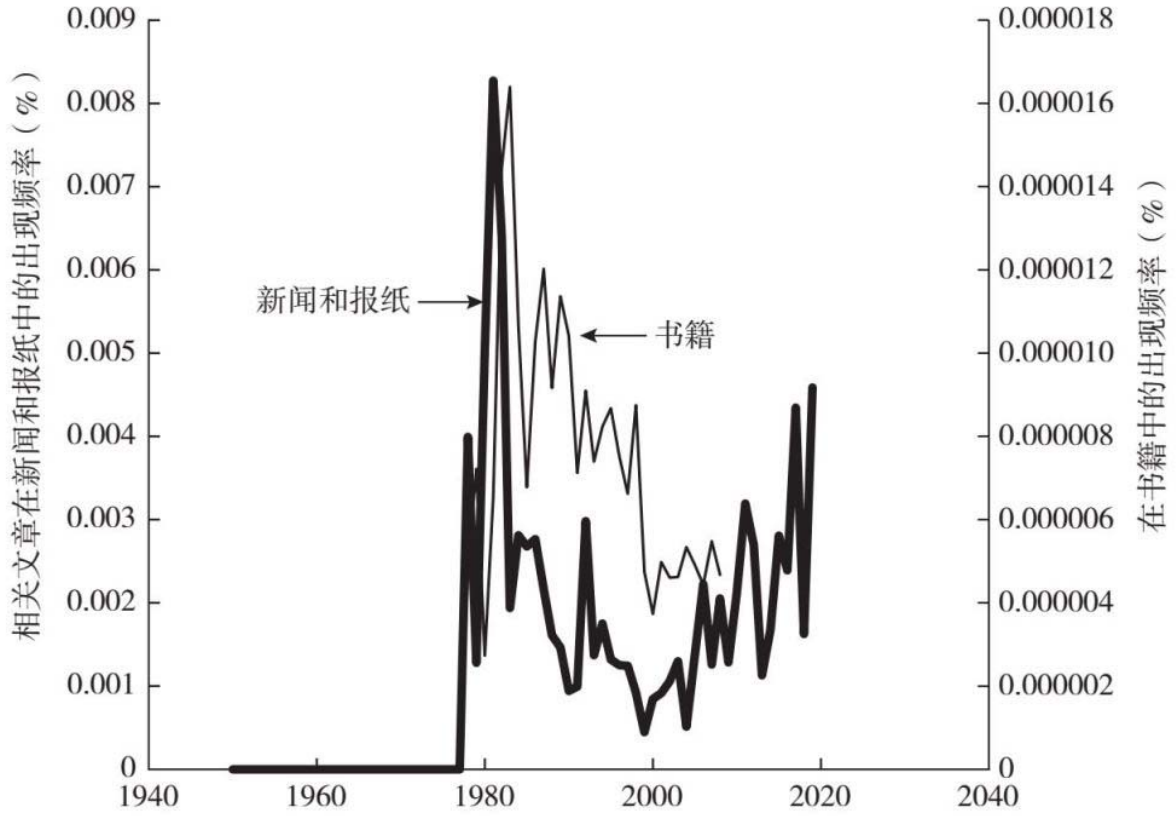


图5.1 拉弗曲线的出现频率

注：阿瑟·拉弗在餐巾上画下了税收对经济的影响，这一经济叙事在1980年左右风行一时，然后在2000年之后又出现继发性流行。
资料来源：作者根据1950—2019年的ProQuest数据和1950—2008年的Google Ngrams数据计算得出的结果，没有进行平滑处理。

拉弗曲线叙事有一处叫人大感意外的点睛之笔，不过不是令人发笑的那种。这则叙事是这样的：所得税税率与政府税收收入之间是什么关系？很明显，如果税率为0，政府收上来的税收收入也会是0。在另一个极端，如果税率为100%，所有收入都会被政府征收。当税率为

100%的时候，没有人愿意工作，税收收入还是0。当税率介于0%到100%之间时，政府征收到的税收收入会是正值。将所有的点连到一起，就得出了拉弗曲线。点睛之笔就在这里：因为这一曲线的形状是倒U形，所以，任一税收收入额都对应着两种税率。这个结论令人意外，因为几乎没有人说过某一特定税收收入可以对应两种税率。显然，政府在征税时，更好的做法是采用两种税率中较低的税率，而不是较高的税率。

税收有可能会影响大家赚取收入和创造就业岗位的积极性，这并不是什么新鲜的想法。亚当·斯密在18世纪就提出过这个观点。[6] 1921年至1932年担任美国财政部长的安德鲁·梅隆（Andrew Mellon）以其“涓滴”经济学闻名，他与美国总统卡尔文·柯立芝（1923—1929年在任）一起，成功地削减了一战之后一直保持高位的所得税。但是，随后，梅隆的名声（在卡内基-梅隆大学之外的地方）开始消退，相关的叙事也失去了传播力。

拉弗是在1974年第一次提出拉弗曲线的，但这个故事在当年并未出现病毒式传播。裘德·万尼斯基（Jude Wanniski）在1978年出版的《世界运转方式》一书中提到了一件逸事，这件逸事可以解释拉弗曲线为何会风靡一时。万尼斯基是《华尔街日报》的一位社论主笔，他绘声绘色地写了一篇拉弗1974年在华盛顿特区两大陆（Two Continents）餐厅与万尼斯基和白宫两名高官迪克·切尼（Dick Cheney）[7]、唐纳德·拉姆斯菲尔德（Donald Rumsfeld）[8]共进牛排晚餐的故事。故事说，拉弗把餐巾铺在桌上，在上面画出了拉弗曲线。多年以后，在万尼斯基去世以后，他的妻子在亡夫的文件里找到了一张画有拉弗曲线的餐巾。这张餐巾现在是美国国家历史博物馆的馆藏。[9] 馆长彼得·利布霍尔德（Peter Liebhold）在博物馆网站上是这样介绍这张餐巾的：

拥有一件令人称奇的标志性藏品，一件本身具有吸引力又能代表美国历史上某个伟大时刻的绝佳藏品，这是每个博物馆馆长的梦想。不幸的是，这样的文物可遇不可求；有些故事虽然美好，却出自杜撰。但是，有时候你还是会淘到金子。我就非常幸运地收藏到一个令人称奇的故事，这是一个关于美国商业历史的故事，一个关于政治变革、经济革命和社会影响的故事，这可是货真价实的故事。 [10]

唯一的问题是，拉弗自己否认了这个餐巾故事。他是这么写的：

关于万尼斯基所说的故事，我只有一个问题，那就是餐厅使用的餐巾是布做的，而我母亲从小就教育我不要亵渎美好的事物。行吧，这是我这个版本的故事，我不会改口。 [11]

拉弗忠实于自己的记忆，但他的诚实已无法阻止一个广为传播的故事。

视觉辅助的病毒式传播

这个有关餐巾的故事为什么会出现病毒式传播？好的故事讲述至少起到了部分作用。在万尼斯基的故事疯传之后，拉弗说他基本不记得四年前的这件事了。 [12] 但万尼斯基是一名记者，他感到自己掌握了一个好故事的要素。他呈现出来的核心思想也确实做到了醒目有力。

如果由此认为餐巾上的曲线图这一要素有助于故事的病毒式传播，似乎很荒谬。但是，大量科学证据表明，不同寻常的视觉刺激有助于记忆，并让叙事成为“经典”。这并不是说每个人都记住了故事

中的餐巾，而是说，画在餐巾上的曲线图这个小细节可能会使叙事最初的传播率高于遗忘率。

拉弗曲线体现了一个对任何人来说都简单易懂的经济效率概念。万尼斯基在没有任何数据的情况下，就声称我们正位于拉弗曲线低效率的那一侧。拉弗曲线似乎表明，减税会给国民收入带来巨大的意外收获。对于大多数不熟悉经济学、只看定量数据的人来说，这种对经济效率低下的解释是一个深入人心的概念，其传播性足以产生病毒式传播，哪怕经济学家反驳说美国实际上并没有处于拉弗曲线低效率的那一侧也无济于事。[13] 然而，可能在某些情况下，拉弗曲线可以提供重要的政策指导，尤其是在企业利润税方面。如果一个小国将企业利润税率降到比其他国家都低，那么企业就会纷纷将总部迁至该国，这就足以提高该国的企业税收入。[14] 但是，对拉弗曲线的客观分析并没有形成一个原本有可能扼杀拉弗曲线流行以及它与个人所得税之间关联的言简意赅的故事。要想讲好这个故事，我们必须将场景设置在一家高档餐厅，出场的既有华盛顿高官，还有一块餐巾。

归根究底，拉弗曲线和餐巾的故事之所以出现病毒式传播，可能是因为这个故事传达出的紧迫感和顿悟：这个想法是如此惊人、如此重要，以至于一位经济学教授不由自主地在一家高档餐厅做出一些不合时宜的举动，以便让政府官员了解它的不同寻常之处。

最终，这个故事中丰富的视觉形象帮助它从经济学奇闻逸事演变成为长期记忆。餐巾这一视觉细节可能降低了人们遗忘该叙事的速度，从而帮助它传播至大部分人群。对于那些希望自己的故事能够像病毒一样传播的人来说，可以从这里学到一个经验教训：如果作者希望受众记住一个故事，就应当刻画引人注目的视觉形象。古罗马政治家西塞罗就以学者西蒙尼德斯（Simonides）为例，提倡运用这一策略：

> 西蒙尼德斯，或其他任何发明这门艺术的人，都睿智地发现，这些东西牢牢地印在我们的脑海里，它们通过感官传递并刻印在脑海里；在所有感官中，视觉是最敏锐的；因此，如果我们听到的或理解到的东西也通过心灵之眼传递到想象中，那么这些东西最容易留存在脑海之中。 [15]

的确，心理学和市场营销期刊发现，至少在某些情况下，奇特的意识图像确实起到了辅助记忆的作用。 [16] 例如，记忆训练专家哈里·洛拉尼（Harry Lorayne）长期以来一直主张，那些想要提高记忆力的人应该设法形成不同寻常且高度视觉化的意识图像。他对那些老是乱放钥匙的人提出了这样的建议：

> 当你把钥匙扔进花盆里的时候，请在脑海里形成两个关键实物的意识图像——钥匙和你放置钥匙的地方。让这幅图像要么愚不可及，要么天方夜谭。示例：“看到”一把巨大无比的钥匙长在花盆里。 [17]

神经科学告诉我们，长期记忆的形成涉及大脑的多个区域，包括视觉图像处理区域。 [18]

鲁比克魔方、企业掠夺者和同一时期的其他流行叙事

在拉弗曲线流行的时候，还出现了另一种风尚。厄尔诺·鲁比克（Ern'o 'Rubik）在1974年发明的魔方是一种由彩色小立方体构成的立体拼图。魔方的叙事是这样的：鲁比克是一位富有创造力的匈牙利雕刻家和建筑师，他的魔方吸引了全世界的科学界和数学界人士，因为它而形成的叙事称它展现了一些有趣的数学原理。《科学美国人》杂志在1981年3月刊上登载了有关魔方的封面故事，其中的主要文章由

侯世达（Douglas R.Hofstadter）执笔。侯世达是畅销书《哥德尔、艾舍尔、巴赫》（1980）的作者，他是一位科普作家，擅长将科学与艺术和人文学科结合在一起。他在文章中指出，鲁比克魔方呈现了深刻的科学原理。他描述了它与量子力学及夸克（一种亚原粒子）组合规则之间的关系。如今很少有人还记得这些细节，但他们确实记得鲁比克魔方有一些非同寻常之处。鲁比克魔方在ProQuest上的流行度超过了拉弗曲线，但在Google Ngrams上不如拉弗曲线。两者都呈现出相似的驼峰形走势。

同一时期还涌现出其他一些与拉弗曲线处于同一星座的叙事。“杠杆收购”和“企业掠夺者”等术语也在20世纪80年代风行一时，它们通常出现在励志故事里，这些故事讲述的是那些对真正的激励因素应对得当并因此创下高利润的公司。这类故事的一个标志是“股东价值最大化”这个说法，根据ProQuest和Google Ngrams的搜索结果，该说法直到20世纪70年代才开始出现，它的使用率直到21世纪还在稳步增长。“股东价值最大化”这个说法使备受质疑的企业掠夺者行为（比如让公司背负巨额债务、无视与员工和利益相关者的隐性契约）来了一个华丽转身。“最大化”让人想到才智、科学、微积分。“股东”是在提醒听众，整个企业的开端有赖于某些人的资金，而这些人有时可能会被人遗忘。“价值”听起来比“财富”或“利润”更好听、更理想化。人们在20世纪80年代将这三个词合成一个短语，用它讲述企业掠夺者及其成功的故事。“股东价值最大化”这一术语是对雄心勃勃和财富追求的辩解，带有传播性，而利用这一术语的叙事无疑具有重要的经济意义。

拉弗曲线、供给经济学和叙事星座

在拉弗曲线流行之后，里根政府（1981—1989年）将美国联邦所得税最高税率从70%降至28%。它还将美国企业所得税最高税率从46%降至34%，并在1981年将美国资本收益税最高税率从28%降至20%（不过它

在1987年再次回升至28%，这时仍是里根执政期间）。如果说拉弗曲线的流行只对这些变化产生了微小影响，那它对产量和价格无疑产生了巨大影响。

由于这些原因，人们至今仍对拉弗曲线记忆犹新，但其实它只是如今被称为“供给经济学”这一叙事星座的一部分，该叙事星座认为政府可以通过减少监管、降低税率推动经济增长。“供给经济学”这个术语大约在拉弗曲线流行的同时也出现了病毒式传播。拉弗曲线叙事格外具有说服力，很多供给经济学叙事的影响都要归功于它。画有草图的餐巾给人留下了深刻的视觉意象；就像鲁比克魔方有《科学美国人》为其背书一样，拉弗曲线的背后也有权威的支持，而且它的言下之意是提高税率的政客都是傻瓜。

供给经济学叙事星座中有一个广为流传的故事，讲的是瑞典社会党政府在奥洛夫·帕尔梅（Olof Palme）的领导下，由于极度无能而在不经意间让（高收入的）有效所得税率超过了100%。工作越多的人最终获得的税后收入反而越少。这个故事在世界各地都有报道，比如1976年《波士顿环球报》在美国所做的报道：

> 一般的瑞典牙医每周工作不到30个小时，因为更多的收入实际上会减少他的留存工资。电影导演英格玛·伯格曼（Ingmar Bergman）可能是这个国家最有名气、最受尊敬的公民，他在去年永远离开了瑞典，因为税务人员一再骚扰他并在一次拍摄过程中没收了他的录像带，原因是搞错了他公司的税务而非他个人的税务。[19]

瑞典税率高于100%的故事在1976年又有了进一步的变化，那一年，著名的瑞典童书作者阿斯特丽德·林格伦（Astrid Lindgren）就此创作了一篇有趣的成人童话故事《金钱世界里的潘帕里泼撒》（*Pompe ripossa in the World of Money*）。帕尔梅政府在那一年垮台，“潘帕里泼撒效应”可能在其中发挥了一定的作用。

关于人们缴纳的税收超过边际收入100%的类似叙事在随后几年里出现了病毒式传播，就连美国也未能例外，因而形成了一个叙事星座。[20] 这些故事在传播过程中相互借势。叙事的关注点是政府的无能，而不是主张降低已经远远低于100%的税率，但它们加深了税率过高这一普遍印象。我们在数字化报纸中搜索“最高税率”这个术语就可以找到这个叙事星座曾经存在过的证据。在20世纪50年代，虽然美国的所得税最高税率达到了84%~92%这么高的水平，但ProQuest的搜索结果显示只有33篇报道。在20世纪80年代，虽然所得税最高税率从70%逐渐降至28%，[21] 但ProQuest仍能搜索出520个与这一术语相匹配的报道。自20世纪80年代以来，最高税率故事的流行趋势一直在持续增长。

对最高税率的关注自然引起了人们对最低税率和最贫困人口实际负税率的关注，大家现在不再以那么同情的目光评判这些穷人了。在美国，“接受福利救济的母亲”（welfare mother）指的是没有结婚的女性和她的子女，他们接受男性纳税人的救济，但这些纳税人并非心甘情愿。这个术语在1960年的使用率为零，但是在林登·约翰逊总统于20世纪70年代初宣布推行“伟大社会”计划消除贫困之后，这个词一夜爆红，达到顶峰。

财产税也受到了猛烈的抨击。新闻媒体在20世纪70年代开始注意到公众舆论的变化（在此后至少10年里都很明显），这一变化与名人无关，但与加利福尼亚州的13号提案公投有关。这个提案的通过导致加利福尼亚州在1978年提出宪法修正案，严格限制财产税涨幅。这股被当时的报纸称为“纳税人起义”的浪潮席卷了美国：

> 始于加利福尼亚州的纳税人起义活动都是针对类似提子果仁麦片这样的普通事项，这使加利福尼亚州政府和地方官员没有什么恐惧和罪恶感……13号提案在美国一半的州都出现了效仿者。[22]

1978年风行于美国各地的故事讲述的是税率高到一些房主无力再居住在自己家中而被迫出售房屋。相关故事抨击了政府在税收支出方面的低效和腐败。这些观点和美国“纳税人起义”的基础叙事就此传播开来。但在1978年前后的那几年里，纳税人起义活动来得快，去得也快。

相关背景是20世纪下半叶自由市场、自由放任主义叙事在盎格鲁-撒克逊国家的兴起。这种兴起是由安·兰德（Ayn Rand）1943年的小说《源泉》等故事推动的。这部小说的读者群在20世纪40年代还很有限，但在20世纪接下来的时间里，它的影响范围逐渐扩大。安·兰德1957年的小说《阿特拉斯耸耸肩》曾风行一时。这部小说讲述的是一次全国大罢工，这次罢工是少数能干的人反抗大多数人，后者是掠夺者，支持政府监管（包括税收）以攫取财富满足私利。与昙花一现的纳税人起义故事不同，安·兰德于1982年去世，在那之后，兰德及其小说的影响力持续增长。看起来，这些小说的流行速度虽然比较慢，最终却达到了更大的规模。“刺激经济”这一短语出现于稍早时的20世纪50年代后期，它的使用频率在1978年至1980年迅速增长，意味着通过对高收入群体的减税来发挥助推作用，使原本优秀的人才能够放开手脚，为社会做出贡献。

名人、妙言妙语和政治

虽然拉弗曲线的流行可能对里根和撒切尔的当选做出了贡献，但其他叙事也必然有其影响力，例如里根的这句名言：

> 政府对经济的见解可以用几个短语总结：如果经济增长，就对它征税；如果经济继续增长，就对它监管；如果经济停滞不前，就给它补贴。 [23]

里根是在1986年的一次演讲中说出这番话的，但其基本理念至少要回溯至1967年，只不过形式略有不同而已。《芝加哥论坛报》的保守派评论员沃尔特·特罗安（Walter Trohan）在那一年写道：

> 联邦政府的运作基本遵照如下名言：“如果经济增长，就对它征税；如果不能征税，就对它控制；如果不能控制，就给它拨款100万美元。” [24]

也就是说，这段妙语在1967年就已经为人所知。但是，它需要一个名人赋予真正的传播力，而罗纳德·里根就是这个名人。

请注意这段妙语中三个元素的诗歌特点，不过，从特罗安的版本到里根的版本，这一特点得到了改进。在里根的版本中，每一句都是“如果—就”这样的基本结构，其中从句以“如果”开头，而主句就是两个词的简单陈述，其形式为一个命令式动词跟着一个单词“它”（it）。这种修辞手法不仅让这段妙语看起来更正式，也使它更易于原封不动地得到传播，从而对它的高传播率做出贡献，这可能是因为它让人感觉大家都在讨论税务有多繁重，而不只是讲话者在抱怨。

总之，拉弗曲线和其他供给经济学故事等叙事触发了公众对减税的强烈要求。

我们也许还可以认为，关于减税和精简政府的叙事星座推动了一场社会运动，即企业家精神的兴起。1987年，《纽约时报》报道了一则里根支持企业家精神的叙事。它的风趣幽默使人至今还不时回想起它：

> “你们知道嘛，我近来有一个爱好，”总统在本月早些时候的经济问题讲话中如是说，“有一些故事我能看出来或证明是苏联公民之间互相转述的故事，我一直在收集这些故事，它们不仅流露出一种幽默感，也体现了苏联公民对本国制度的看法。”

然后，里根先生讲述了他眼下最喜欢的那个故事，一个苏联人买车的故事，即《交货问题》。

这个人来到官方机构，交了钱，得知自己可以在10年后提车。

买家问道：“上午还是下午？”店员回答说：“10年以后的事儿，上午下午还有什么区别吗？”

买主说：“呃，水管工会在上午过来。”[25]

魔方只是一种玩具，并不足以支撑起一则经济叙事。但是，里根那些让人会心一笑的玩笑话则构成了极具经济影响力的企业家精神叙事。这些新的叙事鼓励了企业家精神和敢于冒险的劲头，并使发达经济体的法律架构发生了深刻变化。

拉弗曲线和鲁比克魔方只是众多叙事中的两个例子而已。我们需要弄明白它们的组织力量是什么。所有这些叙事的存储点都是具有惊人记忆力的人脑。在下一章中，我们将通过神经科学来研究这一存储库的结构。

---

[1] Shiller（1995）.

[2] Litman（1983）.

[3] Jack Valenti的演讲“Motion Pictures and Their Impact on Society in the Year 2001”（1978年4月25日），转引自Litman（1983），第159页。

[4] Goldman（2012）,location 695.

[5] 关于昙花一现式走红的众多例子，参见Wikipedia,https://en.wikipedia.org/wiki/One-hit_ wonder.

[6] “[税收]可能会阻碍人民的生产制造，阻止他们从事某些商业领域，而这些领域有可能会促成大量就业。”Smith（1869），第416页。

[7] 切尼在1978年之后不久就会出任白宫办公厅主任，后来他又担任了国防部长和美国副总统。

[8] 拉姆斯菲尔德在1978年时刚刚卸任国防部长。

[9] http://americanhistory.si.edu/blog/great-napkins-laffer.

[10] Peter Liebhold,“O Say Can You See,” http://americanhistory.si.edu/blog/great-napkinslaffer.

[11] Arthur B.Laffer,“The Laffer Curve:Past,Present and Future,”January 6,2004,https://www.wiwi.uni-wuerzburg.de/fileadmin/12010500/user_upload/skripte/ss09/FiwiI/LafferCurve.pdf.

[12] Paul Blustein,“New Economics:Supply-Side Theories Became Federal Policy with Unusual Speed,”*Wall Street Journal*,1981年10月8日，第1版。

[13] See Mirowski（1982）.

[14] Brill and Hassett（2007）.

[15] Cicero（1860[55 BCE]），第187—188页。

[16] McDaniel and Einstein（1986）.

[17] Lorayne（2007），第18页。

[18] 参见Paller and Wagner（2002）。

[19] “Second Look in Sweden,”*Boston Globe*,1976年9月21日，第26版。

[20] 1989年，有人指出，由于税收对社会保障福利和医疗附加税的综合影响，美国老年人的税款增额有可能会超出收入增额的100%。James Kilpatrick,“El derly Run Faster,Fall Further Behind,”*St .Louis Post Dispatch*,1989年3月19日，第B3版。

[21] US Tax Policy Center,https://www.taxpolicycenter.org/statistics/historical-individual-income-tax-parameters.

[22] Patrick Owens,“What’s behind the Tax Revolt?”*Newsday*,1978年6月2日，第75版。

[23] https://www.gop.gov/9-ronald-reagan-quotes-about-taxes/.

[24] Walter Trohan,“Report from Washington,”*Chicago Tribune*,1967年2月20日，第4版。

[25] Steven V.Roberts,“Washington Talk;Reagan and the Russians:The Joke’s on Them,”*New York Times*,1987年8月21日，第A1版。

第6章

关于经济叙事传播性的多元证据

关于叙事传播对经济的影响，我们可以从人类大脑的故事结构、大脑如何处理触发恐惧的故事、新闻媒体推动早期人类互动的长期历史以及书封、徽标、选美比赛的情感影响等方面找到进一步的证据。

传播故事的冲动

1958年，脑外科医生怀尔德·彭菲尔德（Wilder Penfield）在进行脑外科手术时，出于医学原因而将电极植入人类大脑，这些手术中的患者完全清醒，仅做了局部麻醉，因为大脑本身没有痛觉感受器。他发现，对某些大脑部位进行电刺激会让大脑听到一系列有序的声音：

> 当电极探查第23点处颞叶切面上的灰质时，患者表示：“我听到一些音乐。”15分钟后，在她不知情的情况下，电极再次探查同一个地方。她说：“我又听到了音乐，就像收音机一样。”接下来，电极头一次又一次触碰这个点。每次她都会听到管弦乐队在演奏同一首音乐。很显然，音乐每次都从同一个地方开始，并从主歌一直延续至合唱。她躺在手术单下面可以看到电刺激盒，就以为这是一台留声机，不时有人在打开这台留声机。 [1]

刺激大脑的另一个部位则会让人听到一个故事，而且也是按时间顺序发展的：

> 一位年轻女子（N.C.）说，当她的左颞叶，即图5中的第19点处，从前方接受刺激时，“我做了一个梦，我的胳膊下面夹着一本书。我正和一个男人说话。他试图说服我不要担心这本书”。在刺激1厘米之外的另一个位置，即第20点处后，她说：“母亲正在和我说话。”15分钟后同一个位置又接受了刺激：患者在电极就位后大声笑了起来。在取出电极后，我们请她说一下是怎么回事。她说：“呃，这是个很长的故事，且听我说吧……” [2]

彭菲尔德的研究工作在很多学科都有极大的影响力。就我们的研究目的而言，他的研究结果表明人类大脑结构在多大程度上体现了那些在我们看来是人类专属的特征：创作音乐的倾向以及按照事件顺序讲述触发情感的故事的倾向。

现代神经科学正在设法判定是哪些决定性因素促成了人类想要讲述故事的冲动。比如，来自宾夕法尼亚大学安南伯格学院（Annenberg School）艾米丽·福尔克（Emily B.Falk）神经科学实验室的一个团队曾使用功能性磁共振成像来研究那些正在决定是否分享保健新闻报道的人的大脑。该团队得出的结论是，人们倾向于分享能够强化自我观念的内容，也就是说，这些信息“参与此类过程（自我呈现或心理概念）所涉区域的神经活动，尤其是内侧前额叶皮质”，而且“涉及对他人心理状态的认知或预测”。 [3] 换句话说，这些人更愿意以讲述自己和他人故事的形式分享他们的健康信息。

神经经济学家保罗·扎克（Paul J.Zak）通过实验证明，与较为“平铺直叙”的叙事相比，“戏剧般跌宕起伏”的叙事会提高听众血液中催产素和皮质醇等荷尔蒙的水平， [4] 而这些荷尔蒙对人类行为的影响是有据可查的。催产素有时被称为“爱的荷尔蒙”，它在推

动关系发展方面起着重要作用。皮质醇有时也被称为“压力荷尔蒙”，已被证明在调节血糖、协助记忆形成与缓和炎症等方面发挥着作用。

触发恐惧的故事引起的神经学反应

长期以来，新闻媒体和大众舆论一直将金融危机描述为一系列突如其来的经济失败造成的恐慌，通常发生在一段对经济风险过度自满的时期之后。诸如“恐慌”和“自满”等带有感情色彩的词语可能看起来像是新闻炒作，前者会让人联想到人群四处奔散想要逃离突发危险的画面，后者则让人联想到自鸣得意的傻瓜。然而，大部分时候，人们在此类金融事件中表现得似乎非常理性，在这些金融事件持续数月和数年的时候，人们的生活大多正常，他们倾向于表现出自己正在厘清事实的样子。即使在金融“恐慌”期间，人们大多看上去也既正常又放松，照常逗乐大笑。

但“恐慌”和“自满”是否就真的那么不切题呢？这两个词描述的都是需要通过神经结构得到支持的心理状态。我们需要研究这些结构，以判定金融恐慌与其他恐慌之间、金融自满与其他自满之间是否涉及共同的神经学原理。

我们来看看本书撰写期间发生的一个实例：在2007—2009年全球金融危机临近10周年之际，银行承担的风险越来越高。2017年，联邦存款保险公司发布报告，声称它担心美国银行正在承担过高的风险，因为它们为了实现收益率而延长了投资期限。金融危机后近10年来，利率一直处于极低水平，不过长期利率要高一些。想要达到这些较高收益率对银行来说是有风险的，因为如果利率突然上涨，它们为了留住存款人而付出的成本就有可能多于它们从较长期投资中获得的收益，而这有可能让银行陷入大麻烦。最终，银行决定承担风险，但它们又是如何预判未来利率的呢？

没有哪位专家曾准确预测几年后的利率。没有人能告诉银行家低利率期再过多久就会结束，也没有人能保证低利率时期会永远持续下去。银行家只有一些褪色的叙事记忆，这些叙事描述了另一些历史时期：当时利率大幅上升，存款人纷纷涌入银行取出自己的存款。当利率在低位保持了10年的时候，这些故事似乎不再那么具有现实意义，但是我们并没有办法量化它们的现实意义减少了多少。

最好的办法是将银行家在这类时刻的行为视为原始神经系统模式驱动下的行为——同样的大脑结构模式已经经受住了达尔文所说的数百万年进化史的考验。现在狗和啮齿动物有一些相同的管理恐惧的大脑结构，这一事实证明它们都起源于中生代。恐惧是所有哺乳动物和高等动物的正常情绪，受到大脑结构的支撑。恐惧的消退是一个在危险过去之后恐惧逐渐释放的过程。

科学家先是间接地观察这些脑结构的作用。1927年，苏联生理学家伊万·巴甫洛夫（Ivan P.Pavlov）在报告中总结了他对狗所做的研究。如果一边让节拍器发出咔嗒声一边反复将一定剂量的酸性物质放到狗的舌头上，那么稍后即使只有节拍器发声而不往狗的舌头上放酸性物质，也会引起同样的无意识反应，就像放了酸性物质一样。在实验的后续阶段，巴甫洛夫反复打开节拍器，但是没有往狗的舌头上放酸性物质，狗的厌恶反应逐渐消失。后来，人们发现了这种反应涉及的大脑结构。以老鼠来说，外侧杏仁核（大脑的杏仁状区域）的神经元在恐惧产生阶段和恐惧消退阶段发挥了重要作用，它们在恐惧产生阶段会加强放电，在恐惧消退阶段会减少放电。并非所有的神经元都会减少放电，从而会残留一部分恐惧。神经科学家由此得出结论：

> 总的来说，有很多证据表明，涉及杏仁核、腹内侧前额叶皮质（vmPFC）和海马体之间相互作用的独特神经回路是恐惧消除能力的基础所在，这种回路在进化过程中保存了下来。[5]

老鼠表现出了与人类相同的回路和下意识的恐惧触发。人类腹内侧前额叶皮层的厚度与恐惧的消退程度是相关的。[6] 某些人类神经系统疾病，如创伤后应激障碍（PTSD），就是因为未能成功消除恐惧，研究这些疾病可以揭示恐惧管理的基底结构。[7] 可以说，人类尚未完成对产生恐惧和消除恐惧的神经回路进行优化的进化过程，因为到目前为止人类文明才只有几千年的历史而已。

类似于创伤后应激障碍的精神状态有时可能会折磨一整个群体。波兰诗人切斯瓦夫·米沃什（Czesław Miłosz）在1951年出版的《被禁锢的头脑》一书中，描述了他对斯大林式政权后期那些悄声传播的非官方叙事的印象，他指出，斯大林式政权营造的恐惧氛围至关重要。人们恐惧的是消失于秘密警察之手，是与家人一起被强行流放到西伯利亚，一旦到了那里，等待他们的将是饿死或冻死：

> 恐惧是一种众所周知的社会黏合剂。在一个自由资本主义经济体中，担心没钱、担心失业、担心自身社会等级下降等种种恐惧促使个人付出更大的努力。但是，在帝制国家，恐惧就是赤裸裸的恐惧。在一个拥有十万人口的资本主义城市里，可能会有一万人因害怕失业而受到恐惧的困扰。这种恐惧是一种个人处境，从人们对其处境的漠不关心和冷酷无情看，这种恐惧是悲惨的。但是，如果所有十万人都生活在日常恐惧之中，他们就会散发出一种集体氛围，而这氛围会像厚厚的云层一样笼罩在整个城市的上空。[8]

就像米沃什一样，我们有理由认为，因害怕失业产生的恐惧不如因害怕被流放到西伯利亚产生的恐惧那么强烈，我们也有理由认为，任何程度的恐惧都依赖于同样的大脑回路。在没有逻辑答案或解决方案的困境下，比如，在决定是否进行风险投资的时候，人类意识可能会将决定权委托给某个与老鼠类似的脑回路。在这种情况下，对过往痛苦经历的记忆以及以叙事形式传播的对他人经历的记忆可能会决定

人们采取的行动，在某些时候，它们可能会导致一些令人遗憾的经济决策。

恐惧的减少可能反映了恐惧逐渐消退的过程，如果叙事出现戏剧性的新进展或变化，这一过程有可能会被逆转。近来有关流氓国家拥有核武器的叙事看上去似乎足以重新燃起人们对核毁灭的恐惧，但很显然，目前它们还没有做到这一点。正如很难或无法预测哪部电影会一炮走红一样，我们也很难预测哪则叙事最终会产生经济影响。

叙事的病毒式传播已经持续了千年

人类自古以来就在传播叙事。集市和宗教节日上的交流以及不经意间的接触都促进了传播。比如，在古罗马，想要探听消息的人就会定期前往庇护人家中参加晨礼，或者去公共集会场所听演讲者或拍卖人的消息，后者穿着特殊的托加袍，显得与众不同。拍卖人向人群讲述新闻和故事、宣读广告并处理拍卖。传言（rumor）这个词是古拉丁语，意指传播性叙事。

哲学大师大卫·休谟（1711—1776年）在1742年写道：

> 当某些缘由在某个时候和某些人之间引起某种倾向或激情的时候，虽然会有很多人避开传播并且只受特有激情的控制，但多数民众肯定会受到共同感情的束缚，他们的所有行为也会受其控制。[9]

休谟的著作写于疾病细菌学说被创建之前，写于细菌和病毒被发现之前，但那个时代的很多人都知道疾病和思想是通过人际接触传播的。

英属美国殖民地在法国—印第安人战争（即七年战争）之后，陷入经济萧条，其间，[10] 亚历山大·温德米尔（Alexander Windmill）（这显然是个化名）于1765年致信康涅狄格州《新伦敦公报》（*New-London Gazette*）的印刷商，讲述了一则跟“没钱”这句话有关的叙事：

> 我想当然地认为，读者全都听说过“没钱”这句叫人忧伤不已并被人反复提起的话：每个人自己也时不时会发出这样的抱怨。在过去几个月里，我发现，不管是哪个层级的人，他们的对话都会朝着一个不变的方向运行，而且人们总是按照完全相同的顺序切入陈词滥调的谈话主题，这种整齐划一简直令人叹服。遵照祖先从远古时代开始实行的令人称道的习俗，先是慈爱地询问一下健康状况，再谈论一番天气。一旦讨论完这些不同寻常的重要事项，面部的肌肉就会被调动起来，组合成痛苦与怨恨并存的激动表情，再辅以一定比例的政治洞察力；紧接着出场的就是上述这一惊人发现——“没钱”；在场各方会立即以各种无比惊讶的方式重复这句话。他们面容上的惊讶、话语中的激动会让人觉得他们直到这一刻才刚刚得知这样的不幸遭遇，即便同一群人在不到两个小时前刚刚谈论过同一个主题并说过同样的话。[11]

温德米尔接着又算出，在当时，“没钱”这句话每天要被美国殖民地说英语的居民重复5 000万次（或许有些夸大其词）。根据他的观察，他觉得可以合理地推断，在白天的大部分时间里，有上百万人每20分钟就重复一次这句话，有些人甚至在梦里还在说这句话。

查尔斯·麦基（Charles Mackay）在1841年出版的《大癫狂：非同寻常的大众幻想与群众性癫狂》一书中，将注意力投向了“非同寻常的大众幻想”的大肆传播。古斯塔夫·勒庞在他的著作《乌合之众》（1895）中说道：“各种观念、感情、情绪和信念，在群众中都具有和微生物一样强大的传染力。”[12] 与之相关的术语有集体意

识（Durkheim,1897）、集体记忆（Halbwachs,1925）和模因（meme,Dawkins,1976）。

书封和公司徽标

那些想要创作出病毒式叙事的人会做实验，观察它们的成功和失败，并试图找出能为下一步创作指明道路的模式。但是，病毒式叙事和非病毒式叙事之间的差异可能取决于叙事的某个方面，而这个方面又与我们对该叙事的热情无关。它可能取决于某些很难直接观察到的因素，例如叙事与其他话题相关联的能力，或其他叙事中出现的提示。

传播率一般都是自然生成的，与引发流行的事件密切相关，但有些时候，它是由营销人员设计策划出来的。他们的设计策划几乎不留痕迹，因为这种事的发生频率已经高到让我们习以为常，而且我们也很难想象营销设计中涉及的全部理念和研究。让我们来看一下现代书封，也就是出版商套在精装书籍外面的纸质封面，上面经常会印有宣传语、醒目的字体、作者照片和彩色绘图。现代书封发明于20世纪20年代的广告和营销革命时期，它取代了较早的普通纸质书封，后者的作用仅仅是为了防止书籍在书店里放旧变脏。

需要注意的是，书封看上去是出版商的意思，而非作者的本意，因此并没有让作者显得曲意逢迎或夸大其词。虽然有的书封庸俗低劣，但书籍的传播率可以借此大幅提升。我们可能很难理解书封刚被引入时公众的抵触情绪。诗人多萝西娅·劳伦斯·曼（Dorothea Lawrence Mann）于1921年评论了这一新现象，指出它导致很多读者：

> 愤怒地表示，对书封这种明目张胆的广告营销，他们根本不会细看，也不会受其影响，而是以最快的速度把它扔到一边；在

安全地处理掉并彻底遗忘一本书的书封之前，他们是坚决不会看那本书的。[13]

虽然买家如此抵触，但现代书封仍然蓬勃发展，因为它提高了书籍的传播力。大多数人都不会看书封上的宣传语，很快书店就学会了在橱窗里展示最新书籍的书封，以吸引路人的注意。书封无疑是一次绝妙的营销创新，因为读者做出了最终决定：他们可能会把书封拿下来扔掉，也有可能会留着它并把书放在咖啡桌上，让它落入来访者的眼中。就连体面的作者也会允许出版商用炫目的书封包装自己的书籍，一旦这一点成为既定事实，书封就成了永久的固定装置。事实上，如果其他人全都使用书封，那么想要在激烈竞争中生存下去的出版商也就别无选择，因为书封正是我和乔治·阿克洛夫所说的钓愚均衡的一部分。也就是说，在竞争市场中，竞争对手操纵顾客，利润率因竞争而处于正常水平，那么没有一家公司能够选择不参与类似的操纵。如果它们这样做了，就有可能破产。因此，在叙事中无伤大雅地撒点小谎的钓愚均衡也就建立了起来。[14] 钓愚均衡也不完全是坏事。就书籍护封而言，它发展出了一门书封艺术，而这门艺术有时还具有重要的价值。

营销驱动传播的另一个实例是“新闻”，即新闻出版商希望能在某一天引起人们关注的新信息。“上钩者”（Phool）——这是我和乔治·阿克洛夫对他们的称呼——不会想到营销手段，他们只是觉得事件就这样忽然发生，给我们带来新闻。但事实上，新闻媒体会对新闻进行筛选，因为他们的财务业绩取决于他们的报道能否造成病毒式影响。2017年出现在美国的日全食是近来的一个例子，当时很多人出门旅行，以便全程观察这次日食。大众传媒不遗余力地报道这个故事，因为这是很多人的共同经历，媒体无疑认识到了它的传播力。一些报道采用了神秘兮兮的爱国口吻，就好像是上帝将这种极为罕见的现象赐予美国一般。美国媒体频频使用“一生仅此一次”的说法，他们都

没有提到，就在7年之后，也就是2024年，美国会再次观察到日全食。事实上，2017年的那次日食没有任何真正的新闻价值；人们对日食的研究和了解已经有数个世纪之久。

我们也会看到印在服装和鞋子上的公司徽标（logo）的精心营销，尤其是运动品牌或工作场所的服装和鞋子。徽标这个词最早只能追溯至20世纪30年代，意指某一公司或某一产品系列的代表符号。其中一例就是鳄鱼（Lacoste）服装系列，它的运动服、休闲服和其他产品上都带有鳄鱼标志。该公司创始人让·雷恩·拉科斯特（Jean René Lacoste）在20世纪20年代和30年代早期是一位广受赞誉的网球明星，绰号就叫“鳄鱼”。他在1933年推出的服装系列最初能够流行就得益于他的名气。如今，网球明星拉科斯特基本已被人遗忘。但记忆仍然留存，徽标仍然存在。那些没有研究过市场营销的必要性的人可能会觉得，人们之所以穿着带有品牌徽标的服饰，是因为他们想要在自己与某位著名的服装设计师之间建立起联系。但实际上，徽标营销之所以行之有效，也许是因为它提高了传播力。客户可能会下意识地寻找徽标产品，因为它既熟悉又可靠，同时也因为其他很多人都穿着带有相同徽标的衣服。

新闻媒体、赞助商和营销人员对叙事的构建也有助于降低遗忘率。叙事可能会与符号或仪式相关，这些符号或仪式会让人们记住叙事的基本要素。符号可以被包含在房屋建筑、信件抬头、电子邮件和其他上百万种事物之中，而叙事可以被包含在常规仪式之中，如国家法定假日的传统游行等。专家并不完全清楚仪式和符号在加深记忆方面起何作用，但他们确实知道，它们能够成功地加深记忆。

所有这些例子都揭示了人们容易犯的一个根本错误：“上钩者”认为故事或品牌的受欢迎程度是其质量和重要性的证明，而事实很少是这样的。相反，近年来有越来越多的证据表明，很多消费者都厌恶徽标和大张旗鼓的营销。[15] 叙事的传播往往是某些随机细节的结果，比如人们见面的频率（很多人在别人的衬衫上看到徽标）或叙事

与其他传播性叙事的天然关联（拉科斯特曾是名噪一时的网球运动员）。

选美比赛和尾羽：心智理论如何推动经济叙事

心理学家注意到，人类这个物种在心智理论方面取得了独一无二的进展，也就是说，人类有一种强烈倾向，要在自己心里形成他人内心活动的模型。我们会思考别人在想什么，也即他们的个人想法。我们观察他们的行为、面部表情和语调，然后再将这些与他们的信念和意图联系起来。

特定叙事的传播可能与故事讲述者对他人所持想法的印象有关。人们喜欢听的是那种可以向别人转述并让别人喜欢的故事，因此故事讲述者喜欢讲述这样的故事。

1936年，凯恩斯用“选美比赛”这个比喻将我们现在所说的心智理论引入了经济理论，[16] 用它解释股市等投机市场。凯恩斯认为，人们在决定进行哪些投资时，考量的是其他投资者的想法或其他投资者会怎么配置自己的投资（这可能会导致未来的价格变化）。就股票市场投资而言，投资者会考量他们随机遇到的其他人怎么说、怎么想，也会考量股票价格模式，这些模式会揭示其他人正在做什么或将要做什么。他们通常不会考量公司的技术或管理风格等实实在在的证据。

凯恩斯说，他看过报纸上的一场选美比赛，上面刊出了100张照片，每张照片上的面孔都很漂亮。但照片中的女性并不是这场形式非同寻常的选美比赛的参赛者，报纸的读者才是。他们需要将自己心目中最漂亮的六张面孔的名单邮寄给报纸。谁的名单与所有投票选出的最受欢迎的面孔最为匹配，谁将赢得比赛的大奖。[17]

凯恩斯指出，最佳策略不是根据自己的看法选择六张最漂亮的面孔。相反，更合理的做法是猜测其他人会觉得哪六张面孔最漂亮。但是，如果我们将心智模型带入下一步的话，这也不是最佳策略。一个人应该做的是猜想其他人会猜想其他人觉得哪张面孔最漂亮。因此，在一个理性的世界中，人们可能会认为，投资者会尽力判断别的投资者如何猜测其他投资者的想法，会试着判断对投机性投资来说需要考量的是哪个方面。然而，即使所有投资者都是理性的，也知道其他投资者都是理性的，他们也未必会遵循这一策略。[18] 此外，我们必须考虑到投资者的不够理性以及其他投资者预料到的这种不够理性。

在2009年出版的《动物精神》一书中——这本书在很多方面都可以说是对凯恩斯观点的扩展和阐述——我和阿克洛夫用选美比赛这个比喻构建了一个理论以阐述商业波动的情感基础。选美比赛的比喻也同样适用于叙事的传播。当我们选择向其他人讲故事时，这一选择出自我们关于他人会对这个故事做何反应的看法。如果我们觉得其他人会足够喜欢一个故事并想要进一步传播它，我们就有可能会传播这个故事，不管这个故事讲述的是经济繁荣还是经济绝望。即使在传播经济叙事的时候仅仅为了自娱自乐，我们也仍有可能根据自身构建的他人心智模型来设计我们的故事。

病毒式传播的故事基本上是随机的，其随机性类似于进化生物学中的突变。传统进化理论认为，只有极少数有利于生存的突变会存活下来并传播出去。但是达尔文理论还有另一个分支，那就是性选择，它表明获胜的突变有可能像原始突变一样具有随机性。这样的随机性也有可能影响病毒式传播的经济叙事。

鸟类学家理查德·普鲁姆（Richard O.Prum）在2017年的《美的进化》一书中指出，性选择会引起动物世界的彷徨变异，这类似于经济学中的投机泡沫。生物学中最著名的性选择实例也许要属雄孔雀，它长着沉重的尾羽，这样的尾羽会妨碍它的行动。但是雌孔雀很青睐这些羽毛，这一点推动了交配，也推动了它们繁殖出更美丽的尾羽。

因此，雌性的性选择可能会在一个以理论家费舍尔（R.A.Fisher）命名的“费舍尔氏失控”（Fisherian runaway）的过程中，给某些无用的特征创造出进化优势。[19] 该机制甚至并不限于两个不同性别的物种之间，因为有证据表明这种性选择过程也存在于雌雄同体的物种之中，即那些既有雄性器官也有雌性器官的物种。[20] 在进化生物学和叙事经济学中，某种装饰或摆设的流行可能仅仅是因为它随机流行了起来，除此之外别无他因。

非理性冲动对经济叙事的影响

心理学家杰罗姆·布鲁纳（Jerome Bruner）强调叙事在理解人类文化中的重要性，他写道，我们不应该假设人类行为之所以受到驱动是为了回应纯粹客观的事实：

> 我不相信事实总是直白地摆在所有人的面前。从心理学家的角度看，事实并不是这样的行事风格，从我们对感知、记忆和思考的研究中就能很清楚地看到这一点。我们的真实世界更像是精心打磨而成的橱柜，而不是无意中偶然发现的原始森林。[21]

也就是说，叙事是一种人为建构，混合了事实、情感、人情味和其他在人类头脑中留下印象的繁枝细节。

精神病学家和心理学家认识到，精神疾病通常是正常行为的极端形式或正常人类心智的小范围紊乱。因此，我们可以通过研究叙事功能障碍（dysnarrativia），即反常叙事现象，了解正常人类叙事的大脑处理过程的复杂性。神经科学家凯·扬和杰弗瑞·塞弗（Kay Youngand Jeffrey Saver,2001）列出了这种病症的一些变体：受阻叙述（只能讲述大脑损伤之前听到的故事），叙述不足（讲述摇摆不定、临时兴起的故事），消解叙述（无法按照行动发生的时间框架组

织一个故事），以及虚构症（编造与事实关系不大或没有关系的故事）。每种形式的叙事功能障碍都与大脑某个部位的损伤有关。

精神分裂症是一种严重的精神疾病，可以表现为一种叙事障碍，因为病人经常会幻听到有声音在讲述奇妙而混乱的故事。[22] 幻听是精神分裂症的症状之一，与大脑特定区域的容量缺失相关。[23] 我们在自闭症谱系障碍中发现的叙事中断也与大脑异常有关。[24]

框架、代表性启发和情绪启发

叙事心理学也与“框架”（framing）这个心理学概念有关。[25] 如果我们能够创作一个会被复述的有趣故事，那么就可以建立一个观点、一个参照点来影响决策。框架与丹尼尔·卡尼曼和阿莫斯·特沃斯基的代表性启发（Kahneman and Tversky,1973）有关，所谓代表性启发，就是人们会根据一些典型故事或模型形成自身的期望，他们在判断这些期望的时候依据的是典型故事备受瞩目的程度，而不是估算概率。比如，我们在判断一场新兴经济危机的危险性时，依据的可能是它与记忆中前一场危机的相似性，而不是按照逻辑判断。

乔治·卡托纳（George Katona）是行为经济学的创始人之一，也是1975年出版的《心理经济学》一书的作者，他注意到了一个奇怪的现象：当他采访普通人并询问他们对关键经济变量的预期时，他感到这些人并没有明确的预期，但他们会当场编一些数据取悦他。不过在我看来，这些普通人当时心里想到的是那些讲述他人和价格的故事。比如，如果在采访中被问及他们对通胀的预期，他们可能不会直接回答这个问题，而是讲述一个带有人情味和明显道德说教的离奇故事，谈谈那些与通胀相关的政客或工会的活动。

心理学家还注意到了一种情绪启发，即那些正在经历恐惧等强烈情绪的人倾向于将这些感受延伸至不相关的事件。[26] 有时人们会

发现自己对一些逻辑上并不真实的可能性怀有强烈的情绪或恐惧，这表明大脑有评估风险的多重系统。这种“风险即情绪”（risk as feelings）的假设认为，与可感知情绪有着更高相关度的原始大脑系统在评估风险时有自身的情绪启发效应。[27]

在与威廉·戈茨曼（William Goetzmann）和达索尔·金（Dasol Kim）合作展开的研究工作中，我和乔治·阿克洛夫查看了对1989年以来的投资者和高收入美国人所做的问卷调查数据。我们发现，人们会高估股市崩盘的风险，而这些评估受到了他们阅读的新闻报道，尤其是头版报道的影响。一个有趣的发现是，诸如地震之类的自然事件可能会影响人们对股市崩盘可能性的评估。在我们所做的调查中，如果受访者所在区域周边30英里范围内在30天内发生过地震，触发了情绪启发，那他们预估的股市崩盘可能性就会出现统计上显著的上升。由此看来，我们可以合理地认为，地方性地震会带来具有负面情绪效价的地方性叙事。类似证据表明，看似无关紧要却具有强烈叙事潜力的事件可能会影响经济或政治结果：世界杯比赛可能会影响经济信心，[28] 地方海滩的鲨鱼伤人事件可能会影响当地现任官员的得票数，[29] 广告的背景音乐可能会对消费者产生强烈的影响。[30] 葡萄酒专卖店发现，如果店里播放的背景音乐是古典音乐而不是音乐排行榜的前40首歌，买家就会购买更昂贵的葡萄酒。[31]

情绪启发也可以诱发“网络喷子”（Internet trolls，在网上发布低俗或淫秽评论的人）行为。[32] 喷子行为似乎具有传染性：从一般人群中随机选出一个实验组并向他们事先演示令人讨厌的喷子示例，此后，该组成员就变得更有可能发表类似的评论。

下一步

神经科学和相关观察就叙事的影响力给出了一些振奋人心的证据，这些证据表明我们可以对重大经济事件的严重性做出完全不同的解释。在本书的第二篇，我们研究了叙事经济学的一些组织原则。关键问题是在分散而又界定不明的叙事星座与现实的经济活动之间建立起因果关系。这将是我们第7章的主题。第8章会介绍叙事经济学的主要基础。然后，本书第三篇会列出9个持续多年的重要叙事星座，每章分别介绍一个（或一对）星座。

---

[1] Penfield（1958），第57页。

[2] Penfield（1958），第57页。

[3] Scholz et al.（2017），第2882页。

[4] Zak（2015）.

[5] Maren and Quirk（2004）.

[6] Milad et al.（2005）.

[7] Milad et al.（2014）.

[8] Miłosz（1990[1951]），第239页。

[9] Hume（1788[1742]），第103页。

[10] Berg（1946）从英属宾夕法尼亚省的角度分析了此次萧条的原因。

[11] Alexander Windmill,Letter to the Printer,*New-London Gazette*，再版于*Connecticut Courant*,1765年5月20日，第1版。也可能见Colin McEnroe,“A Page from History:We Were There,”*Hartford Courant*,1997年10月29日，第F8版。

[12] Le Bon（1895）.

[13] 转引自*Boston Transcript* in“Art and Business in Book-Jackets,”*Literary Digest* 70（1921年9月10日）：第26—27页。

[14] Akerlof and Shiller（2015）.

[15] Holt（2002）,Klein（2009）.

[16] Keynes（1936）.

[17] 报纸以前举办过很多选美比赛。1920年，《世界晚报》在纽约刊登了一系列美女的照片，其中一些相当有名。报纸并不是一次性刊出所有照片，而是分几周陆续刊出，并邀请读者剪下一张提名券，填上他们最喜欢的五个人并邮寄回去。读者也可以提名一个新人，

并附上一张照片，照片有可能被加入日后发布的参选者行列。读者的最爱名单会被发布并不断更新。但是，读者不会得到任何奖品，只有可能因为选对了获胜者而感到高兴。此外，该报要求读者选出最喜欢的五个人，而不是六个人。我找不到与凯恩斯所说的选美比赛完全吻合的比赛。https://www.newspapers.com/image/78732551/?terms=Evening%2BWorld's%2BBeauty%2BContest.

[18] Allen et al.（2006）.

[19] R.A.Fisher（1930）.

[20] 参见Leonard（2006）。

[21] Bruner（1998），第18页。

[22] Gaser et al.（2004）.

[23] Saavedra et al.（2009）.

[24] Losh and Gordon（2014）,Pierce et al.（2001）.

[25] Kahneman and Tversky（2000）,Thaler（2015,2016）.

[26] Johnson and Tversky（1983）,Slovic et al.（2007）.

[27] Loewenstein et al.（2001）.

[28] Dohmen et al.（2006）.

[29] Achen and Bartels（2017）.

[30] Boltz et al.（1991）.

[31] Areni and Kim（1993）.

[32] Cheng et al.（2017）.

第二篇

叙事经济学的理论基础

第7章
因果关系和叙事星座

本书的目标是鼓励人们识别那些能够帮助定义重大经济事件（如萧条、衰退或长期停滞）的经济叙事，并将它们纳入思考，从而提高人们预测和处理这些事件的能力。在我们能够做出可靠的预测之前，我们需要对这些事件真正的终极原因有所了解。关键的问题是要弄清楚何为因、何为果。

虽然现代经济学家大多非常重视因果关系，但一般而言，他们并不认为新叙事的出现有任何因果方面的重要性。在此我想指出，因果关系不但存在，而且是双向的：新的传播性叙事导向经济事件，经济事件再导向改头换面的叙事。

当然，除了太阳黑子之外，经济受到的影响基本上都不是纯粹的外部影响（本章稍后还会谈到太阳黑子），不过我们可以将新出现的叙事视为起因方面的创新，因为每则叙事都源于某个个体的脑海（或是少数几个人的合作产物）。经济史学家乔尔·莫克尔（Joel Mokyr,2016）将这样的个体称为“文化企业家”，他认为这一概念可以追溯至哲学家和博学家大卫·休谟。休谟在1742年写道：

> 很大程度上，起源于少数人的往往要归因于机缘巧合，或是神秘未知的缘由；出自大多数人的往往可以通过明确已知的原因得到解释。 [1]

对于叙事经济学理论基础的形成来说，至关重要的是了解这些创作传播性新叙事的“少数人”的影响力。

这“少数人”的影响力有时通过创作传播性新叙事实现。虽然叙事通常都与名人联系在一起，但创作出传播性叙事的“少数人”通常并不出名，很多时候我们永远都不知道他们是谁。我们可以找到与这些叙事相关的名人，但通常找不到这些叙事的作者。

在本章中，我们将研究那些致使经济叙事出现病毒式传播的因素，尤其是故事和故事讲述，以便对这些叙事的深层结构有更好的理解。

因果关系的走向

想要证明叙事与经济之间的因果走向并非易事。比如，成功的投机者和对股票的狂热是20世纪20年代的一大特征，这些故事是否导致了股价上涨和公司收益的增加？还是说收入增加引发了人们的狂热？2009年之后与之类似的比特币狂热是否造成了比特币价格的上涨？还是说比特币价格的上涨只是新闻报道和加密算法的数学理论有了新进展引发的合理反应？

我们在确定重大经济事件的因果关系时会遇到一个问题，那就是，经济学家通常无法通过对照实验来准确地模拟整体经济状况。与之形成对比的是，实验室科学家可以开展随机实验，比如将实验药物施用于实验组，将安慰剂施用于对照组，然后再运用统计分析确定药物是否真的促成了患者的康复。即便是最出色的经济学家，通常能做的也就是寻找那些能被视为自然实验的事件。亨利·法纳姆（Henry W.Farnam）在1912年发表美国经济学会主席演讲时就指出了经济学家无法进行对照实验的事实，不过他也表示，经济史研究可以让经济学家推理出因果关系，因为历史上不断发生随机冲击事件，比如政府实

施疯狂的经济政策。事实上，法纳姆表示：“经济学家真的很幸运，不用花钱就有做好的实验摆在他们面前。”[2]

在1963年出版的《美国货币史》一书中，米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）和安娜·施瓦茨（Anna J.Schwartz）列举了三个被他们称为“准对照实验”的例子，以此确定货币政策对总体经济的因果影响：1897年至1914年间的黄金大发现（这扩大了货币供应量）以及两次世界大战期间和战争刚刚结束的时候。这些事件是否真的属于随机发生的外生冲击（也就是说，不是由经济引起的）可以另行探讨，但自1963年以来，人们开始更多地探讨利用经济数据推断因果关系的可行性。总的结论是，即使无法进行对照实验，想要推断因果关系也是有可能的。新的叙事可以被解读为外生因素，帮助我们识别更多的准对照实验。事实上，弗里德曼和施瓦茨强调的黄金发现和战争很可能是外生冲击，因为流行叙事的创新，如关于淘金热的故事或关于他国阴谋的虚假新闻，导致了它们的发生。

很多（但并非所有）经济学家都认为因果关系的走向总是从经济事件到叙事，而非从叙事到经济事件，对此我们必须持谨慎态度。关于自我实现的预言在经济学中的影响，一直存在激烈的争论。社会学家罗伯特·默顿（Robert K.Merton）在1948年创造了“自我实现的预言”这一短语，并将这一概念应用于经济波动。这个术语一般是指完全由外生的事件推动的预言，其中最常见的例子就是太阳黑子（太阳上不断形成又消失的斑点，通过望远镜可以观察到）。

经济学家威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons）在1878年提出，全球经济波动可能是由“太阳光线的周期性变化造成的，太阳黑子仅是这种变化的一个迹象而已”。[3] 如果来自太阳的热量在某些年份里强于其他年份，那么农作物和其他经济产出水平在比较炎热的年份里就有可能更高，而这有可能导致重大的经济波动。在1878年的时候，已经有关于太阳活动的天文学证据，即可以往前追溯几个世纪的太阳黑子数量记录。杰文斯认为自己发现了太阳黑

子数量与经济事件之间的相关性。而这种相关性的“因”必然是太阳，因为我们想不出来有哪个理论能够证明反向的因果关系，即地球上的经济事件导致了太阳上的黑子。他的理论听起来似乎颇有道理，但后续的经济研究并不支持这一观点，而且太阳辐射的变化实在太过微弱，不足以产生任何实质性影响。太阳黑子几乎不会对经济产生任何影响，但是，经济学家大卫·卡斯和卡尔·谢尔（David Cass and Karl Shell,1983）解释说，如果人们神乎其神地认为太阳黑子能够产生影响，那么它们就有可能真的产生影响。现在，经济学家用“太阳黑子”这个词指代下面的外来噪声：它们之所以能够影响经济是因为人们相信它们能够影响经济。经济学家罗杰·法默（Roger E.A.Farmer）一直是宏观经济自我实现预言领域的带头人。[4] 对于他和其他人的研究工作，我想补充一点，那就是这些自我实现的预言并不是凭空冒出来的。相反，它们通常来自叙事中的数百万种变化，其中有少数变化在当前环境中具有足够的传播力，从而形成重要的流行趋势。我们已经看到，这个过程是可以观察、可以建模的。

随机事件、生日和纪念日：叙事如何成为经济叙事？

一般来说，大多数人都怀有模糊的由叙事刺激产生的恐惧和担忧，但这些恐惧对他们的行为几乎没有影响。如果叙事涉及他人采取行动的故事并描述这些人采取的行动，如在某些金融市场进行投资并发财致富，那么这些叙事就成了经济叙事。因此，经济叙事往往会涉及脚本和行动序列，人们采取这些行动序列可能没有更好的理由，纯粹就是因为听到有叙事称其他人在做这些事情。

如果想要通过查看经济总量变化数据，如GDP、工资率、利率和税率，解析重大经济事件，就有可能错过造成这种变化的根本动因。这种做法就跟想要通过查看宗教手册的印刷成本解析宗教觉醒一样。不过，经济学家经常落入这个陷阱的原因也一目了然：GDP、工资率、利

率和税率都有丰富的数据，而有关叙事的数据充其量只能算是参差不齐。经济学家可能正在陷入历史学家杰里·穆勒（Jerry Z.Muller）所说的“指标暴政”。穆勒并不反对设立重要经济现象的定量指标，但他也确实注意到，大多数人都对这些指数反应过度而且未能意识到自己高估了随意量化数据的重要性，它们的价值其实相当有限。[5]

在叙事背景下做出经济决策的人通常不会解释他们的决策。如果要求他们给出解释，他们要么哑口无言，要么说起话来像个经济学家。比如，人们是否能解释他们在经济衰退期间对支出感到犹豫不决的最终原因？犹豫即不采取行动，造成犹豫的可能只是因为在各种纷杂的念头中没有任何想要采取行动的明确念头。

传播性故事大多具有创造力和创新性，它们不仅仅是对经济事件的合理反应。比如，重大股市调整会持续多日，在此期间，公众有足够的时间阅读各家新闻媒体花样百出、耸人听闻的报道，这些媒体的工作就是吸人眼球。在这段时间内，股市参与者置身于无数次的对话，这些对话重新诠释了新闻，其目的不仅仅是让人获取资讯，也是为了消遣娱乐。

从很多方面来说，这个过程就是一起随机事件，就像细菌或病毒等微生物的突变。比如，一位名人可能会信口说出一句不合适的话。1929年10月15日就发生过这样的事情，那是在1929年大崩盘前的两周，当时耶鲁大学著名教授欧文·费雪（Irving Fisher）在纽约采购代理商协会发表讲话时表示，美国股市已经登上了“永久的高原”。报纸在接下来的几天里大肆报道这种新说法。[6] 这句不合时宜并具有讽刺意味的短语风行一时，它有可能对市场崩溃的持续时长产生了影响，而且时至今日仍被人们牢记在心。事实上，这一说法的知名度现在超过了费雪耗时多年写就的任何一本书的书名。现在，它和“非理性繁荣”“拉弗曲线”等其他短语处在同一阵营。这些词语及其产生的影响来自经济之外，因此它们属于外生因素。

此外，过往事件的纪念日也可以让经济叙事起死回生。尽管几年前的某一叙事，如1987年的股市暴跌，已经失去了传播力，但它仍有可能留存于记忆深处，至少对年岁较长的人来说是这样。不过，如果将它稍做调整（可能再换个名字）并重新附着到一个带有人情味的故事上，它就有可能再次恢复传播力。比如，新闻媒体总是在重大纪念日提醒公众想起1987年的暴跌，可以预见，他们还会继续这样做，直到出现更大的单日跌幅。到了那个时候，1987年就不再是纪录保持者，它也就不再值得关注。

比特币叙事的力度在2013年的时候开始消退。它已经成为一个古老的故事，比特币的价格也从2013年时高于1 000美元的峰值跌至200美元出头。但是，新发明或者说新变化的激增让相关理念一直保持活力。这些发明中值得关注的当属“首次代币发行”（ICO），新的加密货币由此得以开发并生成截然不同的叙事。实际上，人们将这些货币视为公司股票。“首次代币发行”生成了一大波新的叙事，每一则叙事都涉及某类业务的某种货币。因为它，挑选股票这种老行当又重新赢回了公众的青睐，在此之前这种做法已经被视为一种徒劳无益之举。新的话题出现了。仅在2017年一年就有900多种首次代币发行，它们面向的是那些想为新企业筹集资金的众筹新创公司。其中将近一半在一年内就以失败告终，但是新的首次代币发行还在不断涌现。[7]

当然，经济学家都知道这些与事件相关联的叙事，但大多数时候他们都认为，这些叙事只不过是在有关深层经济力量的真实新闻出现之后冒出来的一些愚蠢说法。他们总是贸然认为，促生这些深层经济力量的不外乎生产技术的进步；自然资源的开发或意外耗尽；人口变化或相关的经济研究，这些经济研究为政府决策者如何推行更佳行为规则提供了新的信息。但是，这种思维方式没有看到那些有可能导致经济变化的基本要素。我们在本书第一篇中已经看到，围绕这些事件的经济叙事在以可预测的方式发挥着作用：它们具有传播力，它们提供了脚本供人遵循，它们一再重复自己想要传达的信息，它们凭借人

情趣味而蓬勃发展。它们以非常重要的方式影响着社会，影响着经济活动的过程。

经济学领域之外的对照实验揭示了因果关系的走向

虽然我们有时可以通过研究经济史推断因果关系的走向，但我们还需要认识到，经济学领域之外的对照实验已经揭示了叙事对人类行为的影响。

在营销领域，詹妮弗·埃德森·埃斯卡拉斯（Jennifer Edson Escalas）指出，当广告的受众将产品与自己的个人经历联系到一起时，就会出现自我参照效应。但并非所有的自我参照都能同样有效地改变买家的行为。埃斯卡拉斯通过对照实验，比较了分析性自我参照（解释你为何需要这一产品）与叙事性自我参照和叙事传输（讲述一个故事，使用“我”而不是“你”这个词，从而让人将自己想象成另一个人）。埃斯卡拉斯发现叙事传输更为有效，当产品的分析性自我参照不大起效的时候更是如此。[8]

在新闻领域，马塞尔·麦克希尔（Marcel Machill）及其合著者发现有证据表明，电视新闻的受众基本没有记住自己听到的新闻。他们向对照组提供了一份真实的关于空气污染危害的电视新闻报道。他们还以故事的形式向实验组提交了这则报道的变体，故事的主人公是一位因空气污染出现健康问题的面包师，他与从污染活动中受益的对手展开力量悬殊的斗争。实验组的这种新闻展示方式给人留下了更深的记忆。[9]

在教育领域，斯科特·麦奎根（Scott W.McQuiggan）及其合著者发现，以叙事为中心的学习方式可以增强学习动力。实验组中的每一位8年级学生都在一款虚拟现实电脑游戏中扮演年轻的艾力克斯。在这个虚构的故事里，艾力克斯的父亲是水晶岛一个研究团队的负责人。

一种神秘的严重疾病感染了一些科学家，包括艾力克斯的父亲。艾力克斯下决心要找出原因。在游戏中，学生玩家要与其他模拟人物进行对话。在这个过程中，学生会学习微生物学、细菌、病毒、真菌和寄生虫的相关知识。研究记录表明，相较于对照组，实验组在“自我效能、存在感、兴趣和控制感”方面表现出了学习优势。[10]

在健康干预领域，迈克尔·斯莱特（Michael D.Slater）及其合著者研究了如何说服人们多吃水果和蔬菜。他们从实验中得出结论认为，说教式地给出营养证据的做法是无效的。当受众对叙事信息刻画的人物产生认同感时，就会对叙事信息产生更强烈的反应。这样的研究结果表明，在健康干预领域，需要对故事进行精心的预先测试并挑出合适的人选来传达相关信息。[11]

在慈善领域，基思·韦伯等人（Keith Weber,2006）先让受试者阅读有关器官捐赠的信息，再请他们签署器官捐献卡。信息的内容（或是叙事信息，或是统计信息）是经过处理的。研究结果表明，叙事信息比统计信息更为有效。

在法律领域，布拉德·贝尔（Brad E.Bell）和伊丽莎白·洛夫特斯（Elizabeth F.Loftus）1985年进行了一项对照实验，让受试者在实验中担任陪审团成员。实验的目标是为了研究陪审团成员对生动描述的诉讼和非生动描述的诉讼做何回应。例如，生动描述的诉讼会写上一句无关紧要的话，指称被告在犯罪时失手“将一碗牛油果酱碰翻在白色粗毛地毯上”。这种无关紧要但生动鲜活的心理画面有助于实验组陪审团做出有罪裁决。

总而言之，经济学可以借鉴其他社会科学的经验，如心理学（尤其是社会心理学）、社会学、人类学（尤其是文化或历史人类学）和历史学[尤其是文化史和思想史，后者也可以说成心态史（histoire des mentalités）]。经济学家无法进行整体经济的对照实验，因此判定并解析经济叙事的构成要素就成为重中之重。而故事就是其中一个重要的组成部分。

故事在推动人类活动方面发挥的重要作用

情感在叙事、经济和其他架构中相当重要，它会在故事中展现出来。历史小说和历史电影不属于主流历史，但它们能够很好地帮助我们感受历史并赏析一些推动历史进程的叙事。历史小说家或电影制作人在构建人物对话时依据的是研究工作给予他们的想象和直觉，他们看上去更像是发明家，而不是学者。

历史学家威廉·克罗农（William Cronon）2013年在美国历史学会发表主席演讲时，对历史学术研究与历史小说进行了比较：

> 我们的文献对历史的某些方面不置一词，历史学家也选择不介绍这些方面，但其中一些方面，尤以意识流和非正式谈话最为明显，对生活来说至关重要，以至于我们很难判断下面哪一种描述更歪曲历史：一部对其中一些方面不做任何描述的历史，还是一部在缺乏权威证据的情况下尽可能以负责任的方式呈现这些方面的小说？ [12]

因此，我们用来解析经济危机的主要比喻存在一个基本问题。现在，“经济健康与否”这个比喻主导了大众媒体的讨论。我们有时候说经济很“健康”，有时候又说经济“生病”了，就好像经济需要医生开出良方（财政或货币政策）一样。为了跟生病/健康这个比喻保持一致，大众媒体经常会报道“信心”温度计的读数，这个温度计是用信心指数或股市表现衡量的。

人情味故事的重要性让人想起心理学家罗伯特·斯腾伯格（Robert Sternberg）的著作。在《爱情是一个故事》（1998）一书中，他认为两个人之间那种健康并充满爱意的关系是通过有关两人关系的叙事形成的。就像在爱情关系中一样，经济过程也不止一个维度。相反，除了公众对经济健康状况的看法之外，经济故事还有其他

维度。这个故事也具有道德维度，涉及忠诚与机会主义、信任与不信任、插队与耐心排队。此外，这个故事还涉及情感、安全与不安全、内在引导与公共引导等维度。任何一个时间点流传的各种故事都传递了所有这些维度。

闪光灯记忆

除了具有故事般的结构之外，我们的记忆往往会聚焦于少数突出的随机画面。某些深刻的叙事让人产生的情绪反应如此强烈，以至于人们在数年之后还依然记忆犹新。相关叙事可能只是被简明扼要地提及了一下并与其他诸多很快被人遗忘的信息混杂在一起。为什么这种与叙事的短暂接触会在之后的很长时间里导致经济行为的变化呢？

如果要求人们描述他们的信心状况或当前动机，他们有时会想起并谈到自己心理状态的某一次突然变化，这意味着一种离散而且可识别的因果刺激。在极端情况下，长期记忆的建立可能会非常突然，因而可以被视为闪光灯记忆。[13] 闪光灯记忆类似于曝光不足的电影效果——拍摄于黑暗之中，仅在摄影机闪光灯亮起的瞬间才被照亮。这样的闪光灯画面有可能讲述一个故事，让人想起一件事以及当时的环境和氛围。在我们的众多记忆中，我们会记住一些片段，对它的前因后果也有一些记忆，但总也忘不掉那些成为焦点的闪光灯记忆。

心理学家研究过大脑如何选择赋予哪些记忆以闪光灯记忆的地位，这类似于选择将哪些照片放入家庭相册之中。研究表明，闪光灯记忆不仅与被记忆事件附着的情感有关，也与社会心理因素有关。与他人产生身份认同或与他人共同经历的记忆更有可能成为闪光灯记忆。[14] 因此，人们选择闪光灯记忆的方式使它们有更好的机会参与传播性叙事的形成。

比如，描述1861年萨姆特要塞附近打响的美国内战第一枪的叙事直到几十年后还生动地留存在人们的脑海中。事情发生35年后，一位美国前上士非常详细地讲述了自己当时正在做什么，那个时候，他有生以来第一次得知自己必须带领手下完成一项有可能丧命的任务：

当时我是一个步兵连队的上士，这个连队由100名受过良好训练的新兵组成，正在纽约港总督岛上执勤。我们刚刚搞完节日庆典活动，在战前，军队的这些活动会持续10天左右，而且都是些非常尽兴的庆典活动。星期六那天，也就是1月5日，我正忙着安排打扫宿舍，为例行的周日晨检做准备，我当时想的是安静地过完白天，然后在晚上再搞点假期活动来收尾，这时我被传唤到副官办公室，军士长告诉我让我的连队在下午2点列队接受检阅。问什么问题都没用。 [15]

日本在1941年12月突袭了珍珠港的美军基地，美国就此卷入第二次世界大战，一些极具影响力的叙事也描述了这次偷袭行动，这些叙事可以解释美国当时的参战决心。40年后，人们仍然记得他们第一次听到珍珠港新闻时的情形：

加州大学附高的学生约翰·霍姆斯仍然清楚地记得自己当时身在何处以及自己正在做什么：

“那时候人们都在街角卖报纸。我是一个报童，在皮可和普罗瑟的街角售卖《旧金山晚报》。我卖的报纸上报道了珍珠港遭到空袭的新闻……”

“但那时我并不知道这意味着什么，也不知道这会改变我的人生。那时我还太小了。”

乔·阿诺德在韦斯特伍德格林顿和伦德布鲁克的一家加油站工作。“那里有一座高塔。那一天雾蒙蒙的，我爬上高塔的顶部，想看看能不能看到什么。我也不知道自己想看到什么……”

芭芭拉·瑞安·邓纳姆的记忆是很多美国人的典型记忆。

她说：“我们正坐在桌边吃早饭。我们刚从教堂回到家，打开了收音机……一开始没人相信这个消息。”[16]

人类往往会被看似随意的故事细节触动，包括逸事这类简短的故事，而闪光灯记忆正体现了这种倾向。上面列举的故事按顺序讲述了一系列基本没有什么意义的事情，展现了爆炸性新闻之前或之后的情况。相比之下，如果我们让人们讲述数十年前随便某个日子里这些微不足道的细节，那他们什么都记不起来，原因就在于那一天并没有和某个著名的事件产生关联。

美国近期历史上有一起著名的闪光灯记忆事件，那就是2001年9月11日的恐怖袭击事件，在这起事件中，纽约市的世贸中心被摧毁，华盛顿特区的五角大楼也遭到严重破坏。美国很多人至今都能回想起自己在得知这起恐怖袭击事件时正在做什么。人们在回忆的时候仿佛一切都历历在目，这充分证明了此次袭击对人们经济行为的因果影响。

根据美国国民经济研究局（NBER）的数据，继2000年全球股市高峰以及随后的金融危机和重大衰退之后，美国经济自2001年3月以来一直处于衰退期。在2001年9月11日的袭击事件中，恐怖分子劫持飞机并撞上了具有象征意义的国家性目标，在这次事件之后，大家普遍担心美国经济会陷入持续衰退，因为人们害怕再次发生这样的袭击，于是选择留在家中。[17] 这次恐怖袭击发生在2000年的股市泡沫破裂一年之后，在众多的经济衰退迹象中，它是推动“经济撞墙”的“完美风暴”。[18]

但这次袭击似乎产生了完全相反的效果。2001年11月，经济衰退结束，美国经济几乎立即复苏，这次经济衰退也成为美国历史上最短的经济衰退之一。我们如何解释美国的快速复苏呢？袭击事件发生后，有叙事称美国领导人请求美国人民采取象征性的举动以提振全民

信心。袭击发生两周后，美国总统小布什向航空业雇员和全体国民发表了讲话：

> 我们必须通过重返工作岗位来对抗恐怖主义。这个重要行业中奋战在工作岗位上的每一个人都在明确宣告：恐怖主义不会得逞，这些作恶者吓不倒美国、美国雇员和美国人民（掌声）……他们发动袭击的时候，是想营造一种恐惧气氛。这场国家战争的一个伟大目标就是恢复公众对航空业的信心。那就是，告诉出行的民众：请登机。前往全国各地开展业务吧。登上飞机并尽情享受美国的绝佳旅游目的地吧。去佛罗里达州的迪士尼乐园吧。带上家人，想怎么享受生活就怎么享受生活吧。 [19]

小布什总统也盛赞了美国人民：“我们是一个坚强的国家，一个伟大的国家。我们这个国家有卓越的价值观基础。”就像优秀的体育教练那样，他是在鼓励团队精神，既面向航空业雇员，也面向全美公民。他的叙事提出了有关坚强、勇敢、励志的脚本。这则叙事的明确目的就是让下面这一理念深入人心：其他人都在看着我们，我们所有人都必须树立起勇气的榜样。然而，在经济复苏期间，大多数经济学家都没有认识到“9·11”事件的闪光灯性质，这次袭击促成了具有传播性的叙事星座，并有可能已经对美国企业和美国经济产生了深远的影响。 [20]

虚假新闻无处不在

为了做到生动逼真，故事讲述者经常会借助小说或假新闻，讲述一些夸大其词的故事。叙事史表明，“虚假新闻”并不新鲜。事实上，人们总是喜欢有趣的故事，并传播他们知道并不属实的故事，比

如坊间传言。事实上，人们在传播有趣的故事时，通常并没有明确地从道德上判断自己是否在散布谎言。

虚假新闻经常会给人留下深刻印象，因为负责现实性监测（reality monitoring）的大脑活动过程并不完美。在心理学家和神经科学家看来，来源监测对大脑而言是一个很有难度的活动过程，大脑在判断来源时依靠的是它们与其他记忆的联系。[21] 因此，随着时间的推移，大脑可能会忘记它曾经判定有些故事并不可信。此外，来源监测的熟练程度因人而异，大脑的颞间脑和额叶损伤有可能导致来源监测出现极大缺陷。[22]

现在我们来看一下假摔跤比赛的例子，在这些比赛中，摔跤选手看似违反了规则，几乎是在互相残杀。人们似乎因为观看这样一场在他人眼中明显做假的比赛并假装它是真实比赛而获得了快感。表演式摔跤（Kayfabe）[23] 就是一个形容这一奇怪现象的词，它于20世纪70年代开始见诸文字。

假摔跤比赛并不是高中或大学那种遵守规则的摔跤比赛。相反，它包含了很多骇人的故事元素。其中一名摔跤手近乎赤裸，看上去邪恶并/或丑陋，另一名摔跤手则干净利落，英俊而体面。那个坏人会表现出懦弱的样子，躲在绳子后面，然后在裁判暂时移开视线的时候，他会在众目睽睽之下偷偷给予对手非法一击。他先在下面折磨对手，然后爬上高高的绳索，假装跳到对手的肚子上。

这种弄虚作假一般都非常明显，哪个观众都至少能看出其中一部分做假。有时候，当表演没有达到标准的时候，观众甚至会在比赛过程中大喊“好假”。然而，这样的比赛就像真比赛一样被呈现在观众面前并被大部分人接受。观众似乎希望它有可能是真的，至少在某些时候是真的，而且他们可能会假装它是真的，以便刺激自己的想象力。然而，正如文学理论家罗兰·巴特（Roland Barthes）指出的那样，这些比赛的观众很少像观看其他体育运动那样对比赛结果下注，“这样做没有任何意义……表演式摔跤通过所有过火行为维持其独创

性，而这些行为使它成为一种奇观，而不是一项运动”。[24] 换言之，从某种意义上说，很多人只是享受这种相信故事的乐趣而不关心它的真实性。

假的格斗比赛在很多国家都有漫长的历史，这表明它是一个久已有之的故事。ProQuest对“假摔跤”的搜索结果显示这个短语可追溯至1890年，当时一名记者提到“近来有很多假摔跤比赛”。[25] 即使在古罗马，在真正的角斗（这种角斗有时会致人死亡）开始之前的几分钟里也会有假格斗（prolusio），从而激发观众对接下来真打实斗的兴趣。[26] 假格斗可能类似于现代的假摔跤比赛，从某些方面来说，它有可能更值得观看，因为演员在操纵观众方面经验丰富、技术娴熟，其中有些还很有名气。

与罗马人在罗马斗兽场放出狮子撕咬并杀死罪犯、在逃奴隶和基督徒的时代相比，情况已经有了很大改善。我们设立了以诚信闻名的新闻媒体。事实核查网站也在21世纪出现（如AP Fact Check、factcheck.org、politifact.com、snopes.com、USAfacts.org和wikitribune.com）。这些网站的信誉在于它们揭穿虚假新闻，而非不偏不倚地报道争议各方——这种做法在主流新闻媒体一度很常见。不幸的是，大多数人都不查看这些事实核查网站。此外，它们的可信度近来因为一些旨在损害其声誉的假新闻而受损，导致部分民众放弃了寻找真相的希望。

我们可以从中得出什么结论呢？虚假新闻已经存在了数百年、数千年，有鉴于此，它似乎是人间百态的一部分。虚假业绩、虚假故事和虚假英雄无处不在。有些造假是如此别出心裁，以至于我们无法将它们视为基本经济力量的结果。情况正好相反：以虚假叙事为形式的造假会影响经济结果。

叙事星座中因果关系的证据

我们在研究档案数据中的叙事时，有可能会错过文化变迁的某个维度背后的叙事星座，因为我们也许只能看到一些表层的叙事。从数十年以后的角度看，这种感觉就像是在一个多云的夜晚，站在地球上仰望天空并试图辨别那些星座。我们肯定看不到其中的某些星星。此外，叙事通常会持续数年，但经济波动往往是突然发生的，比如金融恐慌的蔓延也就是几天的工夫。但是，恐慌的种子很可能已经在地下埋了数月或数年。

归根究底，因其消费和投资决策导致经济波动的人群并不太了解情况。他们中的大多数人都没有仔细收看或阅读新闻，而且他们很少按事件发生的顺序获知情况。然而，他们的决策推动了整体经济活动。因此，情况必然是这样的：引人注目的叙事驱动着这些决策，很多时候还有名人或可信赖人物的推波助澜。

一旦我们认识到叙事星座中的陈年旧事在近来改头换面后仍可能引发当前的经济事件，我们就已经取得了实质性的进展。但是，想要正确地认识叙事如何影响经济并非易事。我们需要先后退一步，考量一些基本原则（前几章提到了其中一些原则），用这些原则指导我们的思路。现在，让我们进入第8章。

---

[1] Hume（1788[1742]），论文XIV，第101页。

[2] Farnam（1912），第5页。

[3] Jevons（1878），第36页。

[4] Merton（1948），Azariadis（1981），Cass and Shell（1983），Farmer（1999）.

[5] Jerry Muller（2018）在《指标暴政》一书中详细描述了对定量结果测量的过度依赖如何导致学院、大学、学校、医学、警务、军事、商业、金融、慈善事业和对外援助无法做出明智的决策。

[6] “Stock Prices Move Up to Permanently High Plateau,” *Toronto Star*, 1929年10月16日，第14版。

[7] Kai Sedgwick, “46%of Last Year’s ICOs Have Failed Already,” 2018年2月23日，Bitcoin.com, https://news.bitcoin.com/46-last-years-icos-failed-

already/.

[8] Escalas（2007）.

[9] Machill et al.（2007）.

[10] McQuiggan et al.（2008），第538页。

[11] Slater et al.（2003）.

[12] Cronon（2013），第12页。

[13] 心理学家Roger Brown and James Kulik（1977）创造了“闪光灯记忆”一词，并列举了1963年美国总统约翰·肯尼迪遇刺身亡的例子。他们猜测，当人们同时经历极端震惊和情感唤醒时，就会生成闪光灯记忆。

[14] Luminet and Curci（2009）.

[15] “The First Gun:Its Ominous Report Was Heard Around the World,” *Los Angeles Times* ,1896年2月1日，第11版。

[16] “University High's Class of'42 Still Remembers Pearl Harbor,” *Los Angeles Times* ,1981年12月7日，第F1版。

[17] 美国国民经济研究局一般会在数月之后才宣布美国进入衰退的日期。这一次，它直到2001年11月才宣布美国在2001年3月开始进入衰退。但经济学家普遍认为经济在2001年9月已进入衰退状态。

[18] “The Perfect Storm Tears Heart Out of the US Economy,” *Guardian* ,2001年11月14日，第26版。

[19] “At O'Hare,President Says‘Get on board!’”2001 年 9 月 27 日，https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2001/09/20010927-1.html.

[20] Greg Ip提到，“爱国之情的爆发”可能是当时信心增强的原因之一。“After Sept.11 Attacks,a Rebound,of Sorts,” *Wall Street Journal* ,2001年10月15日，第A1版。

[21] “来源监测法的核心主张是，人们通常不会直接检索那些指向回忆源的抽象标签；相反，被激活的记忆是通过回想时执行的决策过程得到评估并被归向特定来源的”（Johnson et al.,1993）。

[22] Johnson et al.（1993）.

[23] 摔跤界术语，意思是即便观众知道摔跤是表演，但摔跤选手还要融入角色和剧情，在一切情况下都要把角色、剧情和打斗描述成是真的，而不能承认“这只是表演”的事实。——译者注

[24] Barthes（2013[1984]）,http://xroads.virginia.edu/~drbr/wrestlin.html.

[25] “Kilrain’s Rheumatism,” *Cincinnati Inquirer* ,1890年2月22日，第2版。

[26] “但是这种[修辞]的序言不应该像角斗士的预演那样，后者在战斗前挥舞着长矛，但在战斗中根本用不上这些长矛。”Cicero（1860[55 BCE]），第178—179页。

第8章
叙事经济学的7个构想

至此，我们已经看到，病毒般传播的流行叙事能够产生经济影响。我们最终的希望是经济学家能对这种关系构建模型，以帮助预测经济事件。首先，我想介绍一些有关经济叙事的基本构想，我们可以通过这些构想解析具有历史重要性的叙事，并在新的叙事酝酿过程中识别它们。

在开始之前，让我们先回顾一下经济叙事的几个关键特征。就像比特币叙事展现的那样，经济叙事会让人想起可能已经遗忘的事实，对事情在经济中如何运作给出解释，影响人们对经济行为的理由或目的持有的看法。叙事可能会对世界的运行方式做出一些暗示，例如比特币叙事就暗示：计算机正在接管一切，我们正在进入一个新的世界主义时代，使人们摆脱本地政府的无能和腐败这一沉疴宿疾；叙事也对我们如何将这些信息为己所用给出一些暗示。叙事还有可能表明，采取某一经济行动是一种有益的学习体验，它可能会在以后带来收益。有时候，采取经济行动是让自己参与叙事的一种方式。参与叙事之后，我们就可以说自己是历史的一部分。比如，购买了比特币之后，我们就加入了国际资本家精英的行列。

构想1 流行趋势可快可慢、可大可小

经济叙事的流行趋势呈现多种不同的规模和时间框架。叙事的快速流行并没有什么标准的过程，也并不意味着它就一定有长远的意

义。本书附录介绍了流行病学模型，在这些模型中，我们可以选择用不同的传染和康复参数代表快速蔓延的大规模流行病、快速蔓延的小规模流行病、缓慢蔓延的大规模流行病和缓慢蔓延的小规模流行病。

一则叙事可能会起起伏伏数十年，它的持续时长可能会超出经济学家赖以评估叙事影响的所有数据序列。因此，我们一定不能急于判断叙事的影响。比如，如果我们认定一则病毒式传播的经济叙事和一个在脸书（Facebook）或推特（Twitter）上风靡数日的模因并无二致，那么我们就意识不到下面这种可能性：历史上的某一次长期繁荣是一次持续时间比之还要长上很久的叙事流行的结果。

再举个例子：如果我们认识不到叙事流行有快慢之分，就有可能过度依赖畅销程度评判某一著作的重要性。畅销书排行榜反映的往往是短时间内的销售情况。例如，《纽约时报》畅销书榜单列出的是当周销量最高的书籍。（前面的章节解释过新闻媒体为什么要强调较短的时间段：它们必须不断地推出新的报道。）较短的时间框架解释了《圣经》和《古兰经》为什么永远不会出现在畅销书榜单上。如果我们看一下过去数十年的《纽约时报》畅销书榜单，会发现几乎没有一本眼熟的书。其中的大多数都是昙花一现、转瞬即逝。

不同流行叙事之间的传播率也有很大差异。说到传播率极高的流行叙事，全国紧急状况，如战争爆发，可谓其中一例。这类叙事会让人们感觉这个故事是如此重要，他们有权在其他对话中插入这条新闻，或者与平时很少交流的人进行交谈。说到传播率极低的成功叙事，彰显国家伟大的爱国故事可谓是其中一例。这类故事只有在时机合适的情况下才会在家中、在课堂上或在民间组织支持的活动中被人提起。只要遗忘率够低，这类叙事就可以（慢慢地）发展成大规模的流行。

不同叙事的康复率或遗忘率也各不相同。遗忘率高的叙事往往是孤立的叙事，不属于任何星座。那些不断让人回想的叙事属于遗忘率低的叙事。比如，当我们在街头看到无家可归者和乞丐时，就会想起

那些讲述萧条时期大规模失业的叙事。长期叙事更有可能影响一个人的世界观或人生观。

正如附录中的数学模型所示，高传播率和低遗忘率意味着叙事最终几乎会传播至整个人群，而且有时速度非常快。不过，如果传播率较低但遗忘率更低的话，同样的叙事也可以相当缓慢地传播至大多数人。下面这个例子就很能说明问题。

1987年10月19日的股市崩盘创下了美国历史上的最大单日跌幅，在那之后，我在美国做了一次问卷调查。我随机抽样询问美国一些高收入个人具体是什么时候第一次听说这次崩盘的。97%的受访者表示他们在当天就听说了这一消息。平均回答是东部时间下午1:56/太平洋时间上午10:56。[1] 大部分受访者并不是通过早报或晚间电视新闻听说这一消息，而是在事情发生时直接通过口口相传听到的。

构想2 重要的经济叙事可能只包含一小部分热门话题

在判断经济叙事流行的重要性时，我们的结论不应该基于这样的假设：经济上最重要的叙事就是那些常被人们谈论的叙事。非常重要的叙事流行有可能并不产生什么话题。此外，人们总在交谈，因此总会有叙事在传播。在研究经济叙事时，我们不能被闲谈寒暄分心，因为它们解释不了经济变化。

1932年，在大萧条接近谷底时，富兰克林·罗斯福与时任总统赫伯特·胡佛一起竞选美国总统。普利策奖获奖记者阿瑟·克罗克（Arthur Krock）在为《纽约时报》撰稿时，总结了普通人是怎样谈论经济形势的。他倾听人们的交谈，“尽量不做任何提示”[2]：

> 通过火车、汽车、飞机和步行，我已经旅行了10 000英里。我在火车上、餐馆里、街头、娱乐场所、酒店大堂、俱乐部和人

们家中与数百人有过交集，我与他们交谈、观察他们、倾听他们所说的话。

他在一个月的时间里走访了美国20座城市，逐字记录了他与人们之间的日常谈话或无意间听到的日常谈话，从这些谈话中似乎可以看出当时的人们都在谈论些什么。让他略感意外的是，几乎所有的谈话都平淡乏味：

我基本没有听到人们谈论书籍或戏剧。没有听到哪个鼓手讲新笑话。没有听到人们提到自己对哪个候选人感兴趣，一个字也没有。

克罗克的文章是在提醒人们不要高估仅在某些场所传播和只在某些特定时候被人谈及的叙事。虽然新闻媒体时常探讨经济学观点，人们也在思考这些观点，但经济理论并不是日常对话的主题。

克罗克发现人们更愿意不停地谈论大萧条的影响和可怕。比如，他记录了一名出租车司机在1932年所说的话：

克利夫兰的一名出租车司机——你是从东部地区过来的？那里情况怎么样？你要是想了解这边的情况，凌晨3点左右去看看通宵餐厅后面的垃圾桶就行了。看看那些靠此果腹的人。他们绝不是什么流浪汉……他们觉得东部的那个罗斯福能让情况好起来吗？反正也没法更坏了。在胡佛上台之前，我的日子过得挺不错的。那时我不是开出租车的。我在中部上班，结果他们让我丢了工作；没有生意。这个城市很不错，可现在已经完蛋了。你觉得情况什么时候能恢复如初？

这段引述代表了这样一则传播性叙事：体面的人竟然因为大萧条而沦落到去垃圾桶里翻找食物的地步。这个念头会激起心理意象和厌恶情绪。这位出租车司机也问了一个没有明确答案的问题：繁荣何时才会再现？他想知道美国是不是陷入了长期萧条，因为他的经济决策（例如，拿出多少钱用于开销）取决于这个问题的答案。人们已经沦落到吃垃圾，这样的绝望叙事可能意味着一场持久战，所以这位出租车司机才会急切地问出下面这个问题：“你觉得情况什么时候能恢复如初？”他想从看上去很有见识的克罗克那里得到一些有关未来的启示，但他可能并没指望得到一个量化的确切答案。相反，他很可能希望克罗克给他讲述一个分析未来前景的叙事。[3]

人们的对话很少涉及重要的经济决策，比如为退休之后存储多少钱；在判断经济叙事对人类经济行为的影响时，我们会发现有必要记住这一点。你应该把5%还是10%的收入存起来？或者更多？试着想一想有没有关于这个主题的对话，你可能会发现自己连一次这样的对话都想不出来。但是，人们必须在存多少钱这个问题上做出决策，他们必须根据某些原因做出这一决策。那些讲述大萧条艰难局面的叙事，比如有人在凌晨3点从垃圾桶里捡东西吃的叙事，也许影响了人们在大萧条期间所做的决策。也有可能这个决策基于那些忧心忡忡的专家给人的印象，实际上人们并不认识这些专家，但这些专家让人觉得也许有理由担心这将是一次长期经济衰退并会造成严重后果。模糊的单一叙事本身可能不会决定人们的行为，但由这些叙事组成的星座则有可能做到这一点。

构想3 叙事星座比单一叙事更具影响力

出现在同一星座的叙事可能有不同的起源，但在我们的想象中，它们似乎因某个基本概念组合在一起，并且能够加强彼此的传播力。可以替代“叙事星座”的术语有“宏大叙事”、“主叙事”和“元叙

事”，但我不愿意使用这些术语，因为它们表露的组织属性或文化属性超出了简单的故事在广大公众中传播叙事时需要的组织属性或文化属性。

有时，星座中的叙事被剥夺了能够表明身份的名称或地点，这些叙事采取的形式是“他们说……”，但并不说明“他们”指的是谁。在使用“他们”这个代名词时，讲述这类“他们说”叙事的人要表达的是，这个叙事星座的主人公或讲述者看似一些权威人士。这类叙事星座的边界可能会时不时被重新绘制，其中某则叙事会从其他正在传播的叙事那里借势传播。

我们在前文已经看到，加密货币背后是一个由相关叙事组成的星座，其中有几颗主恒星，还有数千颗或数百万颗小星星。截至2018年，已有近2 000种加密货币与最早出现的比特币成为竞争对手。每一种加密货币都是一个创业故事，一个开发人员灵光一现的故事。不过，最大的加密货币叙事星座还是聚焦于那些与比特币相关的叙事。其中有一则叙事提到，流行歌手莉莉·艾伦（Lily Allen）在2009年拒绝了一次邀请她登台表演并给予比特币酬劳的提议。这则叙事有一个令人难忘的点睛之笔：艾伦如今后悔莫及，因为如果她接受了这个提议并长期持有那些比特币的话，她在2017年的时候就已经是亿万富翁了。[4] 这类叙事能够激起人们对自己未能发现这一投资渠道的懊恼和遗憾之情，从而有助于维持比特币叙事和比特币价格的增长趋势。像其他很多叙事一样，这一叙事聚焦于某个名人，这个名人或者开启了一则叙事，或者帮助叙事继续传播。

我们很难定义叙事星座的确切参数。很多时候，我们只能找到一些流于表面的故事。大多数叙事都没有被记录下来，因此也就永远失传了。此外，叙事隐身幕后，人们在做出决策的时候很少提及叙事。比如，如果你正在与配偶讨论是今年购买一辆新车还是等到形势看上去更安全的时候再说，那你应该不会跟配偶讲述一个让你感觉安全或

不安全的故事。因此，我们很难在叙事和行动之间建立起联系。言语叙事与经济行为之间的最终纽带可能是一种非语言联系。

构想4 叙事的经济影响可能会随时间的推移而变化

经济叙事对行为的影响取决于叙事的当前版本及其他相关叙事的繁枝细节。在我们依赖叙事中的标志性单词或短语的数字化统计数据时，不能想当然地以为所有带有这些标志的叙事一直以来都有相同的含义。我们得从叙事对行为的影响解读叙事，至少得从人们提及叙事时的语境解读它们。在未来，一些信息处理的创新手段可能会使这份工作不再那么依赖人类的判断。

我们再来看一下1987年10月19日创下历史最大单日跌幅纪录的股市崩盘。这个话题仍会定期冒出来，一般都是在重要的周年日上。我们可能会认为，有关这次崩盘的记忆很容易让股市再次崩盘，因为对崩盘的担心可能会导致人们在股价刚刚出现明显下跌的时候就做出反应。但是，如果人们认为眼下的情况与当年并不具有可比性，那么有关1987年崩盘的叙事就不会产生这样的影响。1987年，一套新的名叫“投资组合保险”的电脑交易程序引发了热议。有关投资组合保险的叙事和其他因素一起，促成了人们考虑卖出的倾向，这种情况是那一年特有的。[5]

围绕着引发恐慌的其他股市事件的叙事都与投资组合保险没有关系。1914年7月28日，奥匈帝国向塞尔维亚宣战，拉开了第一次世界大战的帷幕，在此之后，股价急剧下跌。为了应对恐慌，纽约证券交易所和欧洲所有大型股票交易所都关门闭市。虽然美国没有卷入战争，但纽约证券交易所还是等到12月12日才重新开市。威廉·西尔伯（William Silber）在2014年出版了介绍此次闭市情况的书——《关闭华尔街：1914年金融危机和美元霸权的崛起》，他在书中详述了造成市场强烈反应的大量故事和谣言。值得注意的是，恐慌的欧洲投资

者争先恐后地将投资撤出了美国。在这次“欧洲淘金热”中，虽然跨大西洋航运的风险越来越高，但还是有大量黄金被人从美国运到欧洲。1907年的恐慌经常被人们视为美国市场动荡不稳的证据，同时人们也担心下一次恐慌的出现。此外，还有毫无根据的谣言称，引发了第一次世界大战的斐迪南大公被暗杀是一场阴谋的一部分，这场阴谋与俄国人有关，他们正在囤积黄金，准备打一场大战。

与之形成对比的是，1939年第二次世界大战开战之后，美国股市并没有闭市。英国于1939年9月3日向德国宣战，标志着第二次世界大战的爆发，此后，标准普尔股票价格指数在一个交易日内上涨了9.6%。媒体对这种积极的市场反应普遍大感意外，他们大多解释不了股市为什么没有重蹈1914年的覆辙。很显然，这种截然不同的反应与下面这则叙事有一定的关系：事后看来，一些投资者靠第一次世界大战大赚了一笔，因为这些投资者坚定地持有他们的股市投资，并凭借对欧武器或供应品销售而获利。[6] 第一次世界大战和第二次世界大战的人文故事可能有很多相似之处，但是，在两场战争之初描述成功投资者的叙事可谓天差地别。

我们还应注意到人们对叙事的命名。叙事命名中看似微小的变化有可能起到非常重要的作用，如果新的名称附属于另一个叙事星座，就更是如此。在语言学中，即使同义词，也不可能具有完全相同的意思。如果非要人们说的话，他们可以头头是道地说出同义词之间差别甚微的不同含义。神经语言学告诉我们，同义词在神经网络中导向不同的连接。从它们支持的经济观点看，其中一些连接可能非常重要。

构想5 真相不足以阻止虚假叙事

有时候，经济叙事会没有明显理由地突然盛行起来，让人百思不得其解。2007—2009年的全球金融危机之后就出现过这样一则叙事。当时，接近于零的利率被解读为“失去的十年”即将出现的先兆，就

像20世纪90年代的日本那样。日本“失去的十年”只是个例，只是人们看到的单次现象，因此不具有统计学意义，但它的全球传播力强大到足以重新激活大萧条叙事，并引发人们对“长期经济停滞”的严重担忧。

确实，这类叙事和担忧会对经济和人们的生活产生严重影响。例如，根据政治学家斯蒂芬·范埃弗拉（Stephen Van Evera,1984）的说法，第一次世界大战的爆发至少部分归因于一条虚假叙事的病毒式传播。被他称为“进攻崇拜”的这则叙事提出了一种理论，即对另一国发起进攻的国家往往有先发制人的优势。这个想法得到了一些历史叙事的支持，过度简化的心理学和数学论据以及一些跟风观点也表明它是对的。范埃弗拉指出，这一理论最终导向了局势的不稳定：各方都想先发制人。德国认为自己有“机会”成功地对俄国发起“先发制人的战争”。但这一叙事是错误的。它造成的经济后果就是规模巨大的军备竞赛，并导致了一场给进攻方和防守方都造成灾难性后果的战争。诺曼·安吉尔（Norman Angell）在1911年出版的同名书中将这一叙事称为“大幻想”。安吉尔的观点令许多人信服（他的著作后来获得了诺贝尔和平奖），但这些观点的传播速度不够快，没能阻止战争的爆发。即使有明确的证据表明这一幻想是错误的，它还是大行其道，因为相关证据的传播速度比不上这一幻想的传播速度。

通过类比，我们可以看到，经济活动并不总是基于最新信息。有时候，它们取决于在某个时间点盛行一时的叙事。虽然很多领域的通用知识都在逐步发展，但我们未必会看到那些通常对经济行为产生重大影响的知识稳步发展。围绕并定义比特币的叙事就是其中一例。有些杰出的计算机科学家沉迷于加密货币，不肯明言这些引发公众狂热、令人心驰神往的想法究竟是对还是错。

幸运的是，就不受任何人情味或故事质量影响的简单事实而言，现代社会总体上还是坚守正道的，或者说，至少愿意在犯错的时候接受指正。比如，大多数人都可以正确说出自己家周围高速公路的名

字，如果被指出有错，他们也愿意更正。对于自己一无所知的疾病，他们一般也很相信医生的话，或者在一定程度上相信医生的话。世界卫生组织在2003年的一项研究中得出了这样的结论：“在慢性病治疗问题上不好好遵医嘱，这是一个极其严重的全球性问题。”[7] 世界卫生组织接着报告说，发达国家只有约50%的患者在慢性疾病问题上始终遵循医嘱，在新兴国家这个比例还要低。如果涉及更具争议的经济专家或理财规划师的建议，遵从性可能还会更低。但是，建议的终点、猜测的起点又在什么地方呢？我们如何区分可靠的推想和纯粹的虚构或杜撰？一旦走上滑坡，就会身不由己地滑向深渊。归根结底，故事的传播率不会受其真实度的影响。能够迅速吸人眼球并给人留下深刻印象的故事就能够风行一时，无论这个故事是否真实。

索罗什·沃索吉（Soroush Vosoughi）及合著者2018年在《科学》杂志上发表了一项研究，这项研究通过社交媒体数据对比真实故事的传播率与虚假故事的传播率。[8] 研究人员选取的故事经过了6个事实核查网站的核查（snopes.com、politifact.com、factcheck.org、truthorfiction.com、hoax-slayer.com和urbanlegends.about.com）。他们发现，在故事的真假问题上，这些网站能够达到95%~98%的一致。他们也研究了经由300万人传播的126000条谣言，发现虚假故事在推特上的转发率是真实故事的6倍。研究人员没有将之视为推特独有的现象，而且调查结果也可能与这项研究的时机有关：当时，人们对传统媒体资讯的不信任达到了前所未有的程度。相反，这些研究人员认为，调查结果证明人们“更愿意分享新信息”。换句话说，这种传播反映了人们想让他人感到刺激或惊讶的急切心理。我们还可以让这一结论再来一个转折：对虚假故事进行修正的新故事未必会像虚假故事那样具有传播力，这意味着虚假叙事可能在经过纠正之后很久还对经济活动有重大影响。

构想6 经济叙事的传播力取决于重复概率

传播力取决于叙事被带入谈话的概率。一般来说，改变谈话主题是不礼貌的或粗鲁的，除非有一些特殊情况。新颖的想法和概念可能会提高传播的概率。比如，在20世纪20年代和30年代，当公众开始关注股票价格指数时，股市叙事的传播力大为提高。在20世纪70年代之后，当房地产经纪人和购房者开始认识房价指数时，住房叙事的流行趋势也出现了同样的变化。在这两个实例中，新闻媒体撰稿人都在查找新的事实以撰写吸人眼球的故事，他们发现自己时不时就会查看一下这些指数。

我们再来看另一个几乎所有人都耳熟能详的例子——“祝你生日快乐”歌。这可能并不是一个重要的经济叙事。有些人可能会说它甚至算不上真正的叙事，因为这首歌的歌词并没有讲述一个故事。但实际上，几乎每个人的脑海里都有一个与这首歌相关的故事。这个故事有一系列步骤，每年生日都会重复，但会有一些变化。具体的故事是这样的：根据好几代人以前的悠久传统，人们聚集在一起庆祝亲人的生日。由一个人宣布仪式即将开始，随后点着小蜡烛的生日蛋糕被端上来，每根蜡烛代表一岁（除非过生日的人年纪过大，在这种情况下，人们可能会对蜡烛数量做一番解释或是开一些玩笑）。过生日的人许下愿望，然后试着一口气吹灭所有蜡烛，好让愿望得以实现。当然，几乎没有人相信生日愿望会真的实现，但他们还是按照悠久的传统一再重复这一仪式。有时歌中会出现额外的歌词，如“更多祝福送给你”，而这可能会让人颇觉尴尬，因为歌词的音节跟歌曲的旋律并不匹配。最后，仪式在众人的掌声中结束。

“祝你生日快乐”歌是传播性叙事的一个极佳案例，因为它已经被翻译成多种语言并传遍世界各地，而且它可能是有史以来最出名的歌曲。它风靡全球的部分原因在于人们每年都要过生日，而不是因为它是人们最喜欢的歌曲。它并不是因为优美或高雅而格外受人欣赏。它的流行纯属意外，但又势不可当。没有哪条政府法令要求人们必须唱这首歌，也没有哪个营销活动承诺，唱这首歌或者听别人唱这首歌的人会终身受人欢迎。数字化统计显示，这首歌的英文版本在20世纪

20年代和30年代就像流行病一样风行一时，在第二次世界大战前后沉寂了一段时间（当时人们的脑海中想着更重要的事情），然后又再次流行起来。

多年以来，华纳音乐发行公司一直声称自己拥有这首歌在1935年登记的版权，而且每年都会收取数百万美元的版税，但它在2016年失去了版权，因为有证据表明“祝你生日快乐”歌与1893年的一首“大家早上好”有着惊人的相似之处。[9] “大家早上好”并不出名，尽管它与“祝你生日快乐”歌非常相似，两者旋律完全相同，歌词也很相似：

大家早上好

大家早上好

亲爱的孩子们早上好

大家早上好

“祝你生日快乐”歌与之如此相似，因此它很有可能形成于某个幼儿园老师想在教室里给一个孩子过生日的时候。修改后的版本从这个模糊的起点开始，出现了病毒式传播：

祝你生日快乐

祝你生日快乐

祝你（名字）生日快乐

祝你生日快乐

我们来思考一下，为什么看起来只是稍做修改的版本会比原始版本更成功呢？歌词的稍做变动使“祝你生日快乐”歌成为生日派对的

组成部分——代表了关爱的生日派对是一种越来越流行的新仪式，从19世纪90年代左右开始越来越受欢迎。与其他传播性叙事之间的这种联系提高了这首歌的传播力，而且，由于生日仪式年年重复，它加深了人们的记忆并降低了康复率，要知道，康复率最终消灭了大多数流行病。此外，歌词改动之后，唱歌的人就可以把过生日者的名字加进去，让这首歌更个性化，也有了更多的人情味。

我们再来思考一下，为什么“大家早上好”的作者没有意识到如果自己将这首歌改成“祝你生日快乐”并登记版权的话就可以成为百万富翁？他们似乎应该意识到生日派对仪式将会越来越受欢迎。他们应该知道一首与生日仪式相关的歌曲，一首非常简短、易于记忆并反复传唱的歌曲，将会大获成功。而且，他们也应该意识到自己可以登记这首歌的版权并收取数百万美元的商用版权费。

说起来容易做起来难，现在看来显而易见的事情在当时并不那么一目了然。这首歌可以有其他很多组排列组合。“大家早上好”这首歌有16个单词（指英文版）。假设我们打算变动其中一半的歌词，但歌词总数不变，这样的话就有16!/8!（=518 918400）种方式来替换歌词。我们再假设英语中有100个单词简单到可以替换这16个单词中的8个。这意味着这首歌有100^8（=1 000万亿）乘518 918 400种可能的变化。人们根本不可能提前考虑到所有可能性并识别出能够赚钱的修改版本。因此，源自“大家早上好”的“祝你生日快乐”歌可能只是一个随机事件，一个不太可能发生的事件。但它又确确实实发生了。起初它并不被人赏识，随后悄然开始掀起新的传播趋势，但是并没有提及是谁做了这些修改，于是这个人现在已经彻底被人遗忘。随后，它又生成了一个巨大的叙事星座，这个星座涉及融入了这首歌的电影、电视节目、社交媒体等各种形式。

构想7 叙事大行其道依赖附属元素：人情味、身份认同和爱国情怀

经济叙事通常依靠充满人情味的故事得以传播，因为人类深受这类故事的吸引。当一个身份明确的人物与一则叙事产生关联时，我们就可以在脑海中描绘出一张面孔，然后大脑就会将我们的人物、声音、面孔与故事关联起来，从而降低遗忘率。但充满人情味的故事光凭自身可能尚不足以使叙事具有传播力。成功的经济叙事有时候是创造性思维的产物，具有创造性思维的人能够感知什么具有传播力、什么不具有传播力，并巧妙地将相关元素组合在一起，从而生成具有传播力的叙事。谁要是渴望创造一则病毒式叙事，在挑选名人时就务必要精挑细选，因为只有在目标受众认识并认同这个名人时，叙事才能达到最佳传播效果。

比如，乔治·华盛顿和樱桃树的故事已经流传了200多年。华盛顿在1799年去世，之后不久，这个故事第一次见诸文字，出现在梅森·洛克·威姆斯（Mason Locke Weems）所著的畅销书《乔治·华盛顿的一生和他的趣闻逸事》中。从这本书的书名就可以清楚地看出，威姆斯有意推出脍炙人口的关于华盛顿的叙事。威姆斯说自己从“一位年迈的女士”那里听说了樱桃树的故事，“她是华盛顿的远房亲戚，孩童时期的大部分时间在华盛顿家中度过”，[10] 她说：

> 乔治大概6岁的时候拥有了一把斧头！就像大多数小男孩一样，他对这把斧头爱不释手，而且随时准备砍断一切挡住他去路的东西。他经常在花园里砍他母亲的豌豆玩，结果有一天，他不小心把斧头砍在了一棵漂亮的英国樱桃小树上，树皮被削掉了一大块，我觉得那棵树最终没能活下来。他父亲问他：“乔治，你知道是谁弄死了花园里那棵漂亮的小樱桃树吗？”这是一个棘手的问题，乔治踌躇了一会儿，但他很快就镇定下来：他看着他的父亲，年幼甜美的面庞上闪耀着无坚不摧的诚实散发出的那种无法形容的光芒，勇敢地大声说道：“我不能说谎，爸爸；你知道，我不能撒谎。我确实用我的斧头砍过它。”[11]

这个小故事现如今在美国是一个广为人知的道德教育故事。“我不能撒谎”和“华盛顿”合在一起在谷歌有188 000条搜索结果，超过了“我不能撒谎”这一单项搜索的三分之一。这则关于华盛顿的故事正在将一个基本句型据为己有。这个故事为什么有这样强大的传播力？肯定是因为它讲述的是美国第一任总统的故事，能够唤起爱国情怀。有了这个背景，这就成为一则了不起的叙事；基本上，如果换成别人，这个故事将没有任何价值。它并没有什么特别的含义，只不过是年幼的华盛顿没有撒谎而已。“我不能撒谎”和“林肯”合在一起在谷歌上有102 000条搜索结果，因为同样有名的林肯总统也被带入了这个故事，有时甚至还用他替代华盛顿。这个涉及美国两位传奇人物的故事从属于一个与诚实相关的经济叙事星座。这些叙事看起来是诚实正直这一传统的一部分，诚实这一品质并非美国独有，但美国在这方面可能要强于其他一些国家，这一品质帮助树立起人们对商业交易的信任，抑制了贿赂和腐败，从而推动了美国经济。

经济叙事中基本的人情味元素通常会出现在那些风靡于同一时期的不同叙事。叙事的不同版本会根据目标受众相应地替换名人。对于涉及名人的新叙事来说，大家的记忆里已经有了一些熟悉的涉及相关名人的叙事，这一点可以增强叙事的传播力。[12] 围绕名人建立起来的叙事星座是能够自我强化的。在极端情况下，名人获得超凡地位以及与之相关的理念也显得理所当然。乔治·华盛顿的照片就出现在了美国一美元纸钞和25美分硬币上。

有时，普通人会说出一些贴切的或精练的话，但是，只有在对故事做出改动并将这些话的创作者替换成名人之后，它们才具有传播力。比如，“各尽所能，按需分配”这句社会主义口号自20世纪中叶以来就被视为出自卡尔·马克思之口。事实上，这句话是社会主义哲学家路易斯·布兰克（Louis Blanc）在1851年提出的，那时马克思几乎还不为人知。《圣经》中也能找到这句话的变体。[13] 在1900年之前，路易斯·布兰克一直比马克思更有名，但如今他已经被大部分

人遗忘。因此，这句话在20世纪中叶被归到了马克思的名下，而做出这一改动的是一些不知名人士，他们将这句话贴上一个新的名人标签，从而启动了一次新的流行。

Wikiquotes网站可以追踪名人名言的起源，通常情况下，即便相关的名人说过相关的话，他或她其实也是在引用其他人说过的内容。但是，不要紧！即便有Wikiquotes，有关这些名言真正源头的故事也永远不会出现病毒式传播，因为它不具有传播力。传播力是最关键的要素：如果叙事在人类的交流中得不到复述，它们就会逐渐被人遗忘。如果相关名人因为某件事而名誉扫地，那么无论叙事中的观点是否属实、是否合理，这些叙事都会突然失去传播力。

我们也看到了，选择名人有爱国层面的原因，因为人们都偏爱自己国家或自己族群的成员。这样的偏好有助于解释人们为什么常常看不到或意识不到叙事的传播流行。要想意识到它的传播，一般就得承认其外部起源。实际上，除了异常情况外，没有人有兴致介绍一个来自国外的观点，因此，我们会有一种错觉，认为重要的想法自然而然地来自自己的同胞，与此同时，我们对这些观点在全世界的流行趋势视而不见。除了名人之外，还有党派、地区忠诚或宗教虔诚的问题。

爱国情怀并不仅仅是挥舞着旗帜宣示忠诚。它也是一种感受：无论是好是坏，重要的事情只会发生在我们自己的国家。比如，美国哥伦比亚广播公司有一个名叫“90秒呈现世界”的晨间特写节目，这个节目旨在简要展示你需要知道的当日新闻。但这个名字其实并不准确，因为这一特写报道并没有涵盖全世界。事实上，所有新闻报道的都是发生在美国的事情（有关英国王室和普京的花边新闻除外）。虽然美国人口只占世界人口的5%，但在很多美国人的眼里，美国就是世界，对他们来说，也许这个节目的名称是恰当的。

现在我们已经了解了与经济叙事有关的7个关键构想：

1. **流行趋势可快可慢、可大可小**。流行趋势的时间表和规模有可能天差地别。

2. **重要的经济叙事可能只包含一小部分热门话题**。传播率不高的叙事仍可能有其经济上的重要性。

3. **叙事星座比单一叙事更具影响力**。叙事星座非常重要。

4. **叙事的经济影响可能会随时间的推移而变化**。在叙事随时间演变的时候，不断变化的细节非常重要。

5. **真相不足以阻止虚假叙事**。真相很重要，但前提是它得显而易见才行。

6. **经济叙事的传播力取决于重复概率**。反复强化非常重要。

7. **叙事大行其道依赖附属元素：人情味、身份认同和爱国情怀**。这些元素至关重要。

在本书的第三篇，我们将以这7个构想为框架，审视具有重要历史意义的经济叙事，从而探明我们可以从经济叙事及其在现实世界的影响中学到什么。

---

[1] Shiller（1989）.

[2] Arthur Krock,“What America Is Talking About,”*New York Times*,1932年10月30日，第SMI版。

[3] 显然，正如米尔顿·弗里德曼指出的那样，凯恩斯主义最初的思想认为决定当前消费的仅有现期收入这个因素，这是不准确的。他指出，对于那些根据现期收入就能够比较明确地知道未来收入的职业（即收入每年波动不大的职业）而言，消费支出紧跟现期收入的程度要高得多。他提出一种假设，认为支出不是由个人的现期收入决定的，而是由永久收入（即预期的未来长期平均收入）决定的。但同样，在大萧条时期，弗里德曼的永久收入假说也不完全正确。在这个模型中，人们只对根据其统计属性进行调整的收入做出反应。Christina Romer（1990）指出，1929年股市崩盘后，在人们的收入还没有出现任何下降迹象的时候，消费需求就已经骤然下降。她认为，需求下降肯定是因为人们对崩盘带来的新的不确定性做出了某种反应。需求不仅取决于预期和不确定性，在这样的时期还取决于一系列

叙事，而一旦专家名誉扫地，人们就只能靠这些叙事判断未来。Tobin and Swan（1969）进一步阐述了永久收入假说存在的问题。

[4] https://www.thesun.co.uk/tech/5067093/lily-allen-bitcoin-billionaire-richer-than-madonna/.

[5] 参见Shiller（1989）。

[6] Siegel（2014[1994]），第250—253页。《纽约先驱论坛报》先是对美国股市在1939年9月3日之后为何没有下跌表示疑惑，然后又提出一种可能的解释，“显然，很多持有或购买证券的人都受到了下面这种信念或希望的激励：股市将会遵循上一次世界大战的模式，当时先是出现了8个月的低迷，其间有一段时间甚至都没有正式交易，然后，受欧洲战争订单的刺激，股市在1915年骤然上涨。”“War and the Markets,”*New York Herald Tribune*，1939年9月4日，第18版。

[7] World Health Organization（2003），第’页。

[8] Vosoughi et al.（2018）.

[9] 这首歌的最初版本于1893年发表在Patty and Mildred J.Hill出版的*Song Storiesfor the Kindergarten*中。https://commons.wikimedia.org/wiki/File:GoodMorningToAll_1893_song.jpg.

[10] Weems（1837），第11页。

[11] Weems（1837），第13—14页。

[12] Wang et al.（2012）.

[13] Blanc（1851），第91页：“De chacun selon ses facultés,à chacun selon ses besoins.”Matthew 25∶15 quotes Jesus:“to each according to his ability.”

第三篇

长期经济叙事

第9章
复发与变异

在前面的章节中，我们重点研究了叙事经济学的要素并探索了流行故事如何像病毒般传播并风行一时，从而影响经济和政治事件。我们在探讨过程中引用了几个现实世界的例子，如艾伦对大萧条的见解、凯恩斯对二战叙事起源的分析、比特币叙事和拉弗曲线叙事。

在这一篇，我们将研究9个最重要的叙事星座。这些长期叙事不会完全沉寂，它们会以多种变异形式突然冒出来。这些叙事触及了当前流行的一些重要议题：机器将取代所有工人并导致大规模失业，回归金本位制将带来更强的货币稳定性，房地产和股市具有特殊价值，企业或工会都是邪恶的。这些与时俱变的叙事会改变大众对经济的认识、对经济现实的看法，并创造出新的观点来阐述什么是有意义的、重要的、道德的，或者提出新的个人行为脚本，从而影响经济行为。

这一篇的各个章节展示了这些长期叙事对当今社会方方面面不断变化的影响。我们往往将一些挑战归因于当代的各种力量，但这些章节告诉我们，这其中有很多挑战其实受到了叙事的深刻影响，即起源于几代人乃至几个世纪以前但又以全新的演绎方式重新出场的故事。这些实例研究挑战了我们在经济问题上的思维方式，这些问题包括从萧条和战争等大规模现象，到股市和房地产等重要经济力量，再到工作和技术等由社会支持的制度。

正如我们所见，流感、麻疹或腮腺炎等流行疾病可能会出现变异并改变传染性，重新流行起来。在变异克服了获得性免疫之后，疾病往往会重新暴发，不过变异有时是因为环境状况发生变化，增强了疾

病的传染力。以流感为例，既有反复发作的类型，偶尔也会有大规模暴发且非常危险的类型，具体取决于病毒基因组的细微差异或环境状况。1918年的流感通常被称为西班牙流感，夺去的生命总数超过了第一次世界大战。流行病学中的西班牙流感映射出了经济学中讨论的20世纪30年代大萧条的轨迹，只不过传播大萧条这一“疾病”的是叙事，而不是病毒。这两者的致病力都格外强劲、出人意料。因此，在我们着手探讨长期经济叙事的细节之前，有必要先详细说明复发和变异这两种基本机制界定和影响经济叙事的方式。

经济叙事如何变异

流感变异有可能引发疾病出现新的传播，其表现类似于先前疫情的表现，同样，经济叙事也会变异。但我们在分离相似性和差异性的时候必须格外小心。通常情况下，当一则叙事重新出现时，比如出现在另一个国家或几十年之后，这种变异后的叙事往往具有不同于原始叙事的特征——不同的名人、不同的视觉形象、不同的点睛之笔。比如，在第12章我们将谈到金本位制叙事和金银复本位制叙事，它与比特币叙事颇有相似之处，只是威廉·詹宁斯·布赖恩（William Jennings Bryan）取代了中本聪而已。下一则新的货币叙事将会出现另一个名人的名字。正如布赖恩如今基本已经被人遗忘一样，中本聪日后也大有可能被人遗忘。如果有人在未来创造了一种极为成功的新型电子货币，那他最好能够再创作一则与它相关的传播性叙事，就像为它贴上某位名人的标签一样。要想广为传播，这种变化有可能是必要的。

当某一件事开始改变叙事的关联时，叙事也有可能发生变异。比如，某一公共事件可能会强调某一叙事是否政治正确。人们肯定不愿意复述那些在当下有可能将他们与丑闻扯到一起的故事。[1]

叙事或叙事周边环境的变异有可能让叙事与经济决策产生更大的关联，从而使之变成经济叙事。变异也可能加强传播力，但扭曲了原有的故事，这样一来它就不再是同一则经济叙事。它可能会演变为不同的寓意或训诫。比如，我们在下文将会看到，宣称劳动节约型机器将取代人类工作岗位的叙事（第13章）在20世纪30年代的大萧条时期催生了一种恐惧感，但同一则叙事在20世纪90年代的网络繁荣期出现了变异（第14章），并催生了一种机会感。这些案例可能让叙事研究人员感到困惑，因为叙事中的某些关键词在搜索中出现的时间跨度要远远长于它们能够解释某一经济现象的时间跨度。

即使叙事出现的时间与经济事件的时间并不重合，叙事也有可能与经济事件相关。叙事在流行的时候可能会激发一种潜在的恐惧，如担心技术有朝一日会取代人类工作，数年后，当另一则叙事或新闻让人感觉这种被取代的风险迫在眉睫时，这种恐惧就有可能导致经济行为的变化。

经济叙事如何重现

导致叙事复发的变异有可能是随机情况，但更有可能是一些具有创造性思维的人，如营销专家、政客、网络钓鱼者以及普通的社交媒体爱好者，参与了叙事设计的某些元素。这些具有创造性思维的人知道，相关叙事很久以前出现过病毒式传播，这证明了它们的潜力所在，但眼下它们已经不再具有传播力。与原始叙事相关的名人可能已经被人遗忘或盛誉不再。叙事可能曾与另一则已经失传的叙事同步流行过。因此，这些具有创造性思维的人必须尝试将它与一些现有的流行现象关联到一起。

重复出现的经济叙事往往具有国际性，部分原因在于新闻媒体界很早以前就意识到自己应该观察国外的新闻，因为在一个国家流行的内容往往也会在另一个国家广为传播。但是，就像传染性疾病一样，

不管什么时候，总会有一些国家的叙事流行程度强于另外一些国家。此外，在说共同语言或边界相邻的国家，叙事流行情况会更为相似。本书所举实例主要选自美国，这是我一直生活的地方，我对它有最直观的了解。此外，美国有长期的商业周期历史记录。美国国民经济研究局保留了一份可追溯至1854年的商业周期扩展和收缩编年史。

一些批评人士可能认为，美国的制度变化是如此彻底、如此具有变革性，因此我们从久远的历史中几乎学不到任何有用的东西。然而，50年、100年和150年前发生的事件及其引起的反应与我们今天的所见所感有惊人的相似之处。在当今的叙事中，我们可以看到来自这些历史时期的回声。还记得那个提议抛硬币并说“正面我赢，反面你输”的小贩和那个同意打赌的傻瓜吗？这则小小的叙事自1847年以来（也许更早）就在流传。当时，它时而依附于辉格党扎卡里·泰勒（Zachary Taylor，美国第十二任总统）的故事，时而依附于19世纪自由市场积极倡导者理查德·科布登（Richard Cobden）的故事，而现在我们已经不大能想起这些人物。人们在19世纪中叶讲述的故事和表达的意思与我们今天听到的故事不尽相同，但即使时事变迁，故事的主题仍惊人得相似。

重大经济事件，重要叙事教训

根据美国国民经济研究局的定义，美国自1854年以来发生的重大经济事件如下所列。在后面的章节中我们会经常回顾这些事件。

- 1857—1859年的萧条以及随后发生的南部各州叛离（1860—1861年）和美国内战（1861—1865年）。内战是美国历史上最具破坏力的战争，它给美国造成的死亡人数超过了其他所有美国战争造成的死亡人数的总和。[2]

•1873—1879年的萧条，此次萧条促成了美国有史以来最畅销的经济学著作的出版，即亨利·乔治（Henry George）的《进步与贫困》（1879），该书声称不受限制的自由市场体系导致了日益恶化的不平等现象。

•19世纪90年代的萧条，此次萧条包含了美国国民经济研究局定义的两次经济收缩，分别发生在1893—1894年和1895—1897年。此次长期萧条从1893年持续至1899年，其间失业率一直高于8%。此次萧条也恰逢美国历史上的一个激进扩张阶段，当时美国发动了美西战争和美菲战争。

•1907—1914年的三次短暂收缩，这一系列经济收缩始于1907年的大恐慌，这次恐慌直到J.P.摩根和其他银行家毅然出手相助才画上句号。由于这些事件，美国建立了联邦储备系统，以防止未来发生此类银行危机。继这一系列收缩之后，第一次世界大战于1914年爆发。

•1920—1921年虽然短暂但极为严重的萧条，其间发生了美国历来最为严重的通货紧缩。

•1929年股市崩盘后出现的大萧条，此次萧条后来演变为全球性萧条。在美国，此次大萧条从1930年一直持续至1941年，其间失业率一直高于8%。“大萧条”得名于莱昂内尔·罗宾斯（Lionel Robbins）1934年的同名著作。此次萧条包含两次收缩，分别发生在1929—1933年和1937—1938年。这次全球范围的萧条之后马上就爆发了第二次世界大战。

•1973—1975年的严重衰退，与此次衰退相关的事件有中东战争和石油禁运。经济学家奥托·埃克斯坦（Otto Eckstein）在1978年的同名著作中将这一时期称为“大衰退”，这个名字可与大萧条相提并论。[3]

•1980—1982年的严重衰退，此次衰退包括两次经济收缩，一次是发生在1980年的短暂收缩，另一次是不久之后发生在1981—

1982年并与中东战争相关的经济收缩。这次经济衰退在当时被称为“大衰退”，也可与大萧条相提并论。

•2007—2009年的严重衰退，此次衰退又一次被人拿来与大萧条相提并论，也被称为“大衰退”。这一次，这个名字真正出现了病毒式传播并持续至今。

这些衰退和萧条本身就是叙事，能够积极地促成后续事件。只要想到经济衰退，人们往往都会重点强调上一次严重衰退，同时也会对纪录保持者投以关注。在美国和全球大部分地区，纪录保持者非“大萧条”莫属。

经济史学家努力想要判定经济衰退与萧条的起因，他们通常会列出经济衰退时期发生的一系列事件：银行倒闭、罢工、政府法案、黄金发现、农作物歉收和股市事件，等等。这类信息很有用，但我们的目标是从重要叙事和叙事星座的角度考量这些萧条和衰退，因为这些叙事和叙事星座有可能促成了萧条和衰退或加剧了它们的严重程度。不过，我们无法给出最终的因果关系证据，因为这些事件非常复杂，并涉及多则叙事。但是，在这些极为严重的经济事件酝酿发酵的过程中，叙事产生的累积影响绝非间接影响那么简单。

我们的第一步任务是列出一些重要的经济叙事，以及使叙事在沉寂很长一段时间后重新出现的变异，并对之进行分类。这一部分接下来的章节介绍了9个长期经济叙事以及它们的一些变异和复发。大多数读者都熟知这些叙事的最新版本，但不太知道它们的较早版本：

1. 恐慌与信心
2. 节俭与炫耀性消费
3. 金本位制与金银复本位制
4. 劳动节约型机器取代多种工作岗位

5. 自动化和人工智能取代几乎所有工作

6. 房地产繁荣与萧条

7. 股市泡沫

8. 杯葛（即抵制）、奸商和邪恶企业

9. 工资—物价螺旋式上升和邪恶工会

其中有些章节介绍了两个相互对立的叙事星座（如节俭与炫耀性消费）。这些对立星座反映了相反的经济行为和相反的道德判断。在某些时候，一个星座可能造成另一个星座的覆灭，但在另外一些时候，它可能会产生争议，结果加强了另一个星座的影响力。

请注意，这些章节是按主题而非时间顺序排列的，因为这些主题涵盖的范围超出了它们出现时的那个历史时刻。我们的主要目标是从这些叙事中提取共同的主题，这将有助于我们认识并预测未来经济叙事的影响。

---

[1] 参见Kuran and Sunstein（1999）。

[2] 但是，内战期间的大多数死亡是由疾病而不是由战争引起的。如果将之视为一种流行病，那么内战并不能算是美国历史上规模最大的一场流行病，甚至可以说相距甚远。参见Nicholas Marshall,“The Civil War Death Toll,Reconsidered,”*New York Times Opinionator*,2014年3月，https://opinionator.blogs.nytimes.com/2014/04/15/the-civil-war-death-toll-reconsidered/.

[3] “大萧条”一词也与1990—1991年的轻微衰退关联在一起，这次衰退与中东的另一场战争有关。美国总统候选人罗斯·佩罗（H.Ross Perot）在1992年的总统大选期间将之与大萧条进行了对比。参见James Flanagan,“What an Economy in Low Gear Means,”*Los Angeles* Times,1992年7月26日。

第10章
恐慌与信心

自19世纪初以来，有关信心的一大类叙事影响了经济波动，即人们对银行、商业、彼此以及经济的信心。从经济角度看，这其中最重要的故事是那些涉及他人信心和提振公众信心的故事。

银行恐慌叙事，也就是说，我们是否相信银行有能力兑现承诺，是最早的信心叙事之一。这里所说的不仅是公众对银行家和银行监管机构道德品行的信心，还包括人们对银行其他客户的信心，即相信他们不会同时要求取出存款的信心。雷蒙德·莫利（Raymond Moley）在大萧条时期是富兰克林·罗斯福的智囊团专家之一，他用简单的叙事描述了这种心理作用：

> 一次萧条就像是一次银行挤兑。这是一种信心危机。人们陷入恐慌并攥牢自己的钱。我来讲一个故事：在我的家乡，当我还是一个小男孩时，一个爱尔兰人从他工作的采石场赶过来，走进银行说：“如果我的钱就在这里，那我就不拿走它。如果我的钱不在这里，那我就要拿走它。” [1]

这则叙事和其他信心叙事可以帮助我们理解现代历史的标志性重大事件。

工业化经济史上出现过几类信心叙事。第一类是金融恐慌叙事，这类叙事反映了有关银行业危机的心理故事。第二类是商业信心叙事，这类叙事将滞缓的经济活动更多地归因于普遍的悲观主义和不愿

扩大业务或雇用工人的心态，而不是归因于金融危机。第三类是消费者信心叙事，这类叙事将销售低迷归因于个人消费者的担忧，这些消费者突然减少消费，足以造成一场经济衰退。图10.1绘制了这些叙事自1800年以来的更迭交替。所有这些缓慢发展的叙事都显示出跨越多个生命周期的增长轨迹。金融恐慌叙事最先出现，随后是商业信心危机叙事，再是消费者信心危机叙事。

叙事会传播商业亏损流言并降低消费者信心，因此加强叙事自我审查有可能会加剧恐慌，有时也确实出现了这种效果。人们意识到其他人在自我审查，于是他们会进一步试图解读各种公告的言外之意，以求判明“真相”。

公众对“金融事件可能与心理有关”这一观点的广泛兴趣始于19世纪初，在发生于美国内战之前的1857年恐慌之后继续发展，并在接下来的数十年里逐渐扩大。根据Google Ngrams的搜索结果，“金融恐慌”一词的出现频率在1910年达到顶峰，即著名的1907年大恐慌发生三年之后。随着金融恐慌的蔓延，形成了包含这一蔓延的叙事星座。单个恐慌叙事在叙事星座内部潮起潮落。关于1907年的大恐慌，有一则影响力格外广泛的叙事，它涉及一位名人，即美国当时最著名的银行家J.P.摩根，这则叙事因此持续了数十年。它在图10.1中非常显眼，表明公众对金融恐慌的关注度在这时达到了最高点。

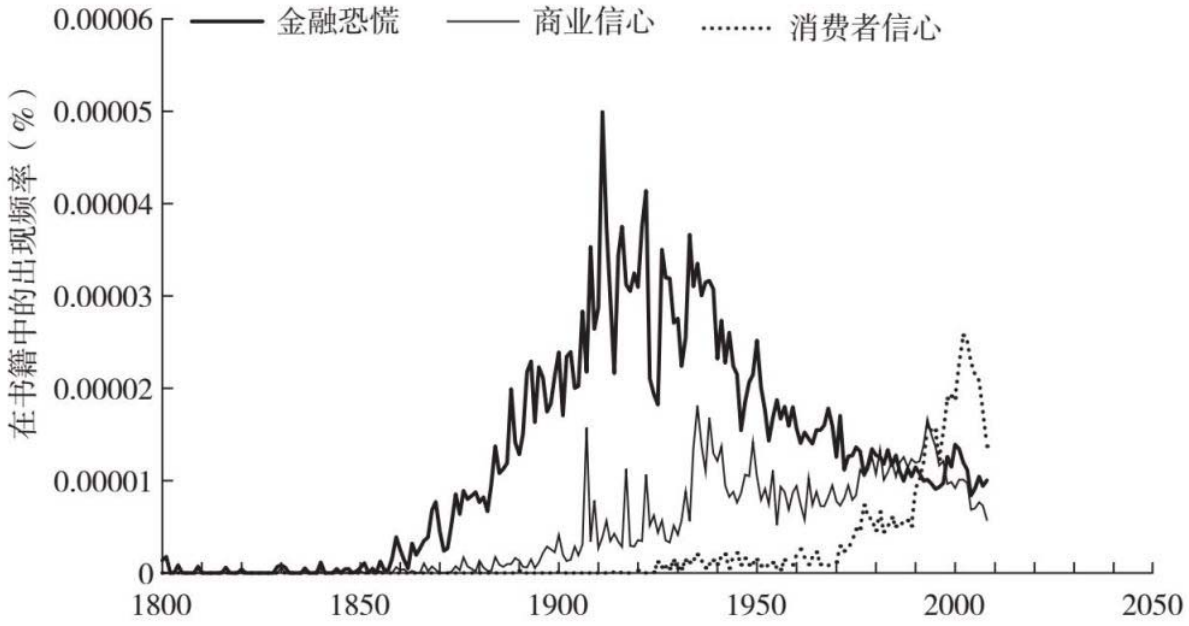


图10.1 1800—2008年“金融恐慌”“商业信心”“消费者信心”在书籍中的出现频率

注：本图显示了信心叙事的三次复发，但它们涉及不同的领域，分别为金融、商业和消费者。
资料来源：Google Ngrams，没有进行平滑处理。

图10.2列出了美国各次大规模金融恐慌事件。比如，1857年的恐慌在几年之后就基本被人抛诸脑后，但后来又再次出现在涉及其他恐慌事件的叙事星座中。在1857年的金融恐慌期间，媒体新闻既报道了破产、银行挤兑和停牌等客观事件，也提到了谣言和情绪。1857年的一篇报道总结了当年的恐慌情绪：

> 经纪人和其他人全都高度紧张，传阅着鸿篇巨制的报告……民众心理普遍受到干扰，人们无法冷静地看待这个问题，也无法弄清楚商界最可靠的人持什么观点。 [2]

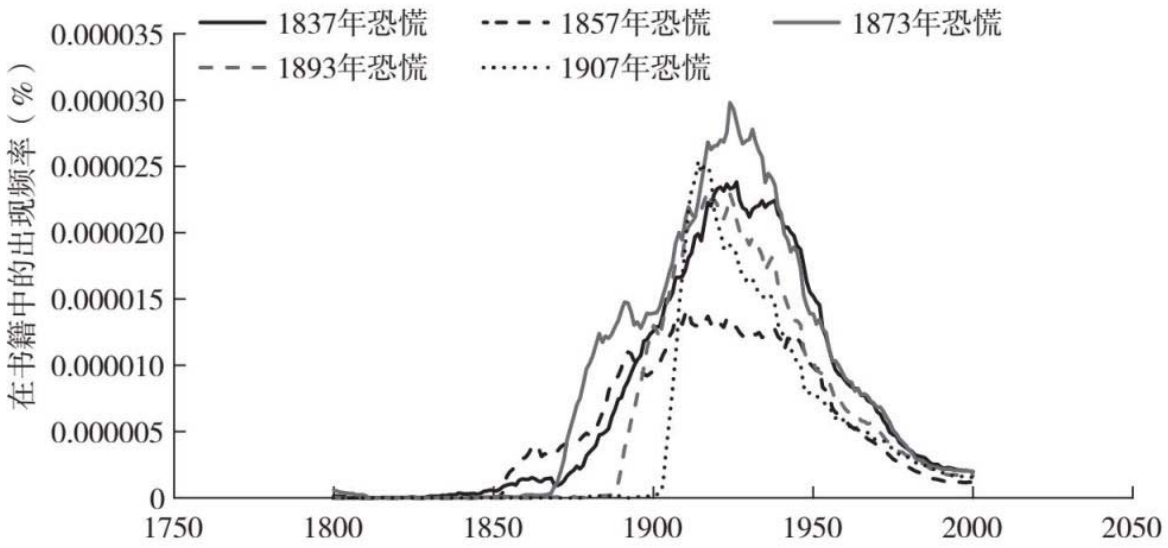


图10.2 1800—2000年恐慌叙事星座中的金融恐慌叙事在书籍中的出现频率

注：每次重大历史性金融恐慌都发生在不同的单个年份，但每起恐慌事件被提及的频率都遵循一个持续多年的模式，类似于图10.1中所示的“金融恐慌”一词的一般模式。
资料来源：Google Ngrams（平滑=5）。

我们必须回顾19世纪的主流叙事以及相关的世界观，才能弄明白为什么大众和报纸谈论的是“恐慌”而不是“萧条”（这个词的现代意义），以及为什么他们从未讨论过消费者信心。当时的金融恐慌叙事在大多数人眼里讲的都是那些自命不凡的富人的故事，这些人拥有银行账户，他们可能理应受到金融恐慌及相关“贸易萧条”造成的一些破坏。在18世纪和19世纪，除了藏在床垫下面或墙缝里面的一些硬币外，大多数人都没有存款。用经济学术语来说，额外收入的边际消费倾向接近100%。也就是说，除了高收入人群外，大多数人都花光了全部收入。因此，对于过去几个世纪的叙事陈述者来说，调查普通民众的消费者信心是没有意义的。

当时的大多数人都没有退休或送孩子上大学的概念，所以他们没有为这些目标存款的动力。[3] 如果年老时卧床不起，他们认为会有家人或当地教会或慈善机构照顾自己。在那个时候，预期寿命很短，

医疗费用也不高。人们往往将贫穷视为道德堕落和醉酒或嗜酒症（现在被称为酗酒症）的症候，而不是经济状况。因此，几乎没有人认为应该提振消费者信心。人们认为当局应当负责灌输伦理美德，而不是提振消费者信心。应该引导穷人存钱的想法在19世纪逐步发展起来，这是储蓄银行运动进行宣传的结果。但是，当时人们还远远没有意识到：萧条有可能是因为普通人听信宣传并打算把太多钱存入银行造成的。

金融恐慌这一词语的使用频率在1907年恐慌之后达到峰值，随后美国通过了《奥尔德里奇-弗里兰法案》（Aldrich-Vreeland Act,1908），该法案创建了中央银行的前身——国家货币委员会。之后美国又通过了1913年的《联邦储备法案》，美国的中央银行由此成立，其使命是提供“解决商业恐慌的方法”。 [4]

当时一则很有影响力的叙事讲述的是名人J.P.摩根的故事，他被视为美国最富有的人之一。在美国没有设立中央银行的情况下，他在1907年大恐慌期间自掏腰包并说服其他银行家一起出手拯救了银行系统。这个救美国于严重萧条之中的故事确实很有影响力，而J.P.摩根的声望也随之上涨。他后来在华尔街23号建造了自己的总部办公大楼。大楼于1913年竣工，虽然J.P.摩根还没有搬进新大楼就去世了，但大楼至今仍屹立原地。它刚好位于纽约证券交易所（1903年竣工，至今仍在运行）对面，与1842年建于邦联议会原址的联邦大厅仅一街之隔。1789年，乔治·华盛顿在联邦大厅的台阶上宣誓就任美国第一任总统。摩根大楼格外小巧低调，这与他的为公之心可谓相得益彰。因此，J.P.摩根在叙事中是一位值得效仿的美国英雄的形象。从本质上说，1907年大恐慌之后的信心恢复可谓是对一个人的信心。联邦储备系统就是以J.P.摩根在1907年成立的银行家联盟为蓝本成立的。根据这一叙事，虽然新成立的中央银行是由联邦政府创建的，但确切地说拥有它的却是银行家。自美联储成立以来，每一任美联储主席都化身为J.P.摩根，融入这一叙事。

1930年以后，这一叙事出现了变化，并开始朝着另一个方向传播。商业信心缺乏以及后来的消费者信心缺乏更多的是因为绝望，而不是因为突然出现的担忧。在那个时候，“depression”这个词已经有了另一层含义：一种忧郁或沮丧的心理状态。因此，“depression”被越来越多地用于描述经济收缩，这反映出当时一种新的基于心理状态的经济叙事。

在20世纪30年代大萧条期间，盖洛普民意调查的创始人、民意调查的先驱乔治·盖洛普（George Gallup）成为第一个使用科学的民意调查方法调查商业和消费者信心的社会科学家。[5] 然后，在20世纪50年代，密歇根大学心理学家乔治·卡托纳着手创立了一个“消费者情绪指数”。密歇根大学的调查研究中心现在仍在测算这个由卡托纳于1952年创建的指数。之后，美国经济咨商局（The Conference Board，又译世界大型企业联合会）在1966年创建了消费者信心指数。这两个指数的测算方法都是向消费者提出问题，了解他们对当前和近期经济实力的印象。在这两个指数提出的问题中，没有一个问题涉及银行业恐慌风险或投资者突然撤离的风险，这表明商业叙事出现了变化。但这种变化并不彻底，金融恐慌叙事仍有机会死灰复燃，比如，英国北岩银行在2007年就出现了挤兑风潮，这是该国自1866年以来首次出现银行业恐慌。

群体心理的病毒式传播

金融恐慌叙事带有强烈的心理成分，涉及群体心理这个关键概念。19世纪中叶，查尔斯·麦基1841年的畅销书《大癫狂：非同寻常的大众幻想与群众性癫狂》开始引起公众对群体心理的关注。古斯塔夫·勒庞在1895年的畅销书《乌合之众》中推动了“群体”这个词的流行。群体心理在那个时候开始初具影响力，并呈现出类似流行病的

发展趋势，其影响力在20世纪30年代早期达到顶峰。“群体心理”被越来越多提及的趋势与20世纪20年代股票市场的上涨似乎是并行的。

“暗示性”（suggestibility）一词与群体心理概念密切相关，这个术语指的是“人类个体会下意识模仿和回应他人”。这个词最早出现在19世纪晚期，在叙事星座和大众对群体心理的认知中起着关键作用。“暗示性”以及与之相关的“自我暗示”（这个术语是指给予自己心理暗示的做法）呈现出相当标准的流行曲线，在1920年左右达到峰值，在那之后基本为下降趋势（图10.3）。这两个概念可能在20世纪20年代的经济繁荣和30年代的经济萧条中发挥了作用。

“人类心理容易受到暗示”的观点与理性经济人的假设是截然相反的，后者认为，经济人是理性最大化者，一举一动都经过精心计算。暗示性则表明我们行事时经常会盲目冲动或仿若梦游。到1920年的时候，“暗示性”这个概念已经广为人知，这表明那个时代的人们可能已经感觉到其他人很容易受到抽象或细微事例的影响，因此在采取经济行动的时候对形势的不稳定性有着更充分的准备。相关的叙事会让他们预期羊群行为的发生，并有可能为这样的行为推波助澜。如果你认为其他人是易受影响的羊群成员，那你就更有可能尝试预测羊群的行动并赶在他们前面采取行动。

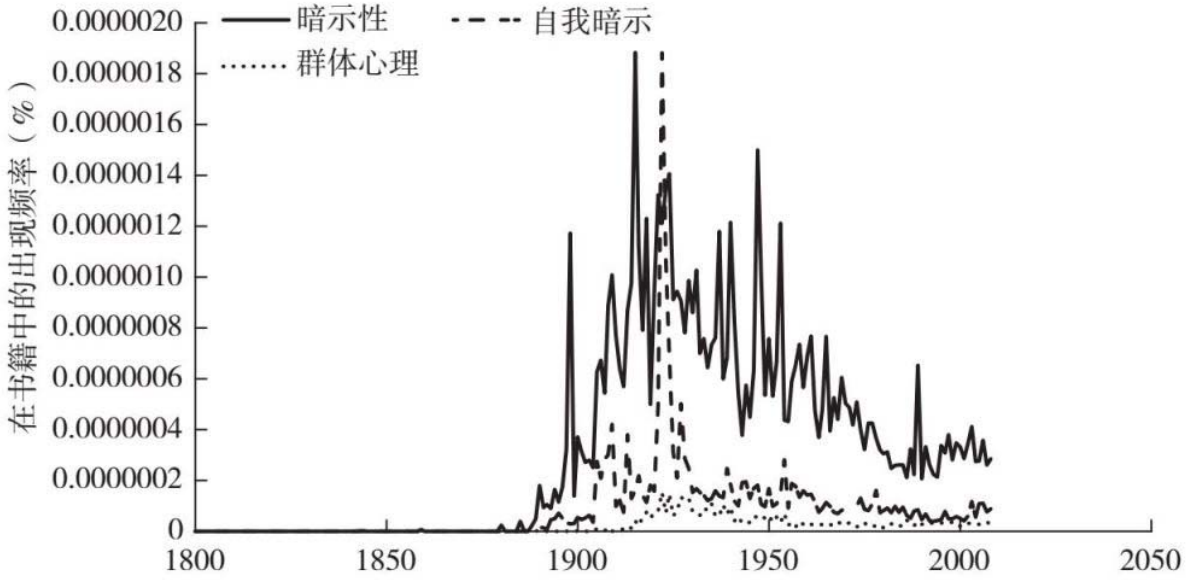


图10.3 1800—2008年“暗示性”“自我暗示”“群体心理”在书籍中的出现频率

注：本图绘制了三种信心叙事的复发流行趋势，三者的渲染和背景略有不同。
资料来源：Google Ngrams，没有进行平滑处理。

我们可以通过群体心理和暗示性等概念解析萧条，如20世纪30年代的大萧条。在解析的时候，我们不仅应该关注这些概念的直接应用，还应关注人们在何种程度上“认为”这些概念有助于解释经济萧条。与其说这是我们的概念，倒不如说是他们的概念。

暗暗示心理学和自我暗示运动

《暗示心理学》出版于1898年，在时间上与“暗示性”的初步风行相接近。这本书的作者是心理学家威廉·詹姆斯（William James）的同事鲍里斯·塞迪斯（Boris Sidis），他在书中记录了哈佛心理学实验室所做的实验。塞迪斯对暗示性的定义如下：

我拿着一份报纸并动手将它卷起来，很快我就发现，坐在我对面的朋友也以同样的方式卷起了他的报纸。我们认为这就是一个暗示实例。

我的朋友A先生心不在焉地坐在桌子旁边，百思不得其解地琢磨着某个深奥的数学难题。他沉浸在这个棘手的难题之中，对周遭的一切视而不见、听而不闻。他的目光直直地落在桌上，但他似乎没有看到桌上的任何东西。我把两杯水放到桌子上，隔一小会儿就朝着水杯的方向伸手，他似乎没有注意到我的举动；然后我毅然伸出手，拿起一只杯子开始喝水。我的朋友也有样学样，他就像做梦一样抬起手，拿起杯子开始喝水，直到喝掉大半杯水之后才如梦初醒。 [6]

“自我暗示”这个术语的出现时间稍晚于“暗示性”，但它引发了新的预期，即人们不仅可以操纵自己，还可以操纵经济活动。从1921年开始，自我暗示的风行引起了广泛的公众关注。1922年在美国举行过巡回签书会的法国心理学家艾米勒·库埃（Emile Coué）是自我暗示运动最有影响力的支持者。“自我暗示”吸引了数百万人的关键理念是：我们大多数人之所以没能取得成功，是因为我们不相信自己能够成功。要想取得成功，我们必须反复告诉自己：我们能够成功。库埃建议人们不断复述一句至关重要的自我肯定：“每一天我都会变得越来越好。”拿破仑·希尔（Napoleon Hill）从事过不同的职业，比如励志演讲，他1925年的著作《16条成功定律》和1937年的畅销书《思考致富》进一步强化了这一自我赋能叙事的影响力。他强调要引导潜意识的力量，采取积极向上、创造财富的态度。

自我暗示叙事是较早前一则催眠叙事的变体，后者在20世纪20年代之前的数十年里出现了病毒式传播。它讲述了让人陷入恍惚状态的旅行催眠师的故事。进入催眠状态的人表现出了强烈的易受暗示性。奥里森·马登（Orison Swett Marden）在1920年出版的《成功可以复制》一书中这样写道：

人类整体上没能发挥该有的潜力、取得应有的成绩，人才甘于平庸的现象到处可见，原因之一就是人们连自己一半的能力都没有意识到。我们没有意识到自己的神性，没有意识到自己是宇宙因果大循环的一部分。我们不知道自身的力量，因而也就无法使用这种力量。如果催眠师让山道相信自己无法从椅子里站起来，那他就会真的无法站起来。在他能够站起来之前，他必须相信自己能够做到这一点，因为“认为自己不行就一定不行”这句话就像“认为自己能行就一定能行”这句话一样正确。[尤金·山道（Eugen Sandow）（1867—1925）是一位健美运动员，他的健壮既令观众赞叹，也激励了他们。] [7]

自我暗示运动在1924年之后开始逐渐平息，但似乎留下了一些余波。值得注意的是，莱妮·里芬斯塔尔（Leni Riefenstahl）在1935年制作的亲纳粹电影《意志的胜利》大获成功，该片看起来就使用了自我暗示。希特勒的魅力在一定程度上基于这样一种观点：他将带领德意志民族摆脱德国在一战之后陷入的令人绝望、危机四伏的萧条与沉寂。当时，人们普遍认为，大萧条是信心丧失的结果，德国需要一位领导人重建整个国家的信心。里芬斯塔尔的影片记录了希特勒对狂热追随者发表的一次演讲：“帝国将千年不朽，这是我们的意志。我们将会很高兴地知道，未来都是我们的！”希特勒说“这是我们的意志”，好像说出这些话就能够神奇地将德国变成世界头号强国一样。

这种认为信心可对人类行为产生无形影响的想法之所以引人关注，既是因为它被类比为气压对天气的无形影响，也是因为对两者进行预测的可能性。

预测天气，预测经济信心

带有科学依据的天气预报是19世纪中期一项非凡的发现。在19世纪40年代的两项重要发明之后，科学取得了长足发展。这两项发明分

别是：可以传递不同地点天气状况信息的电报和可以创建气压变化时间序列图的气压自记器。新的天气预报让人耳目一新，这些预报具有（以后还将继续具有）极大的科学性。比如，一个关于克里米亚战争的著名故事说，科学家在1854年11月得出结论认为两场看上去自成一体的风暴实际上是一场风暴，从而预测到了风暴的轨迹，使英国和法国舰队幸免于难。[8]

天气预报让人们开始畅想现代科学能实现的成就。19世纪90年代，报纸每天都会发布天气预报。这样的例行公事确保了气象学叙事强大的流行潜力。这些叙事也可与经济预测相类比：公众信心的变化看上去就像是风向或气压的转变。事实上，人们确实会有复苏、悲观情绪或其他倾向“在空中流传”的说法。人们似乎自然而然地认为，如果气象学家能够预测风向，那么经济学家就应该能够预测经济衰退。

如果公众相信有关经济繁荣或经济衰退的预测，那么经济预测就可能带有自我实现的预言的元素。人们在听到经济学家宣称经济衰退迫在眉睫之后，就会推迟原本有可能刺激经济的行为。反过来，由于这些科学家/经济学家指出，以往的衰退总是会画上句号，因此人们可能会预期任何一次经济衰退都会画上句号。让我们做一个类比，假定各地的天气预报员都表示，根据他们掌握的信息，某一地区将出现暴风雨，而且这类暴风雨的危害通常会持续6个月。于是，人们可能会取消6个月内的很多活动，经济活动水平可能会下跌6个月。如果有预测称经济将出现衰退，那么人们可能会观察到其他人在这之后开始减少支出，并将此视为“信心丧失风暴”的证据。

“经济波动往往会一再重演”的观点遵循了一种在现代文化中占有突出地位的古老科学传统。比如，天文学家埃德蒙·哈雷（Edmund Halley）在1682年指出，彗星有时会间隔75.3年回归一次。他认为同一颗彗星会一次又一次出现，并预测人们将在1758年再次在地球上看到这颗彗星。事实证明哈雷是正确的，直到现在，哈雷彗星仍然每

75.3年回归一次，只不过这颗彗星已经黯淡了很多，因此当它上一次在1985—1986年回归时，人们基本上已经无法再看到它。哈雷彗星的故事是一个精彩的故事，鲜活生动地留存在人们的记忆之中。如今，围绕这个故事已经构建起了一个叙事星座，其中有一个故事说，出生在哈雷彗星回归年份的马克·吐温就曾预测过自己将在哈雷彗星75年后回归时离开人世。

ProQuest最早提到“商业周期”是在1858年的萧条时期，这个词与天气同时出现：

> 有些人声称从气象学中得知，冷暖交替是以10年为周期的：现在看起来还有一种时长与之相同的商业周期；幸运的是，10年一期的恐慌恰好与最暖和的冬季重合。至于这是巧合还是天意，或者它究竟是不是事实，还是交由大家判断吧。 [9]

有观点认为商业波动是循环反复的周期性事件，其波长或为10年，或为一个明确且固定的间隔时长，不过这一观点不再像从前那样受到经济学家的热捧，但经济衰退和信心下降带有一定周期性和可预测性的说法仍然在大众脑海中留下了根深蒂固的印象。

天气预报也激发了另一种观点，即应该设立统计在册的未来经济波动的先行指标。1929年的股市崩盘发生于大萧条之前，不到10年之后，韦斯利·米切尔（Wesley C.Mitchell）和阿瑟·伯恩斯（Arthur F.Burns）在1938年开创了经济预测的先行指标法，这种方法会推动人们在股市下跌之后进入防范式经济决策模式，因而有可能促成预测的衰退。 [10] 如今的先行指标包括商务部的商业环境发展（Business Conditions Developments，现已并入《当代商业纵览》）、美国经济咨商局的先行经济指标综合指数以及经合组织的综合先行指标。ProQuest或Google Ngrams对“先行指标”这一术语的搜索结果表明，

这个概念从20世纪30年代左右开始逐渐流行，至今仍保持着强劲的势头。

信心可谓是经济晴雨表

正如我们可以测量气压一样，我们也应该可以测量信心。此外，不同于气压，信心有可能会受人影响，在这种情况下，优秀的爱国人士在道义上有义务支持公众信心。事实上，1923—1929年担任美国总统的卡尔文·柯立芝就一肩承担起提振公众对经济和股市信心的重任。

柯立芝所做的保证——有时被称为“柯立芝—梅隆牛市小贴士”——引发了极大的争议。在《大西洋月刊》1928年的一篇文章中，拉尔夫·罗比（Ralph Robey）指出了这样一种模式：每次股市出现大幅下跌或公众谴责投机者大额贷款以购买股票的时候，总统卡尔文·柯立芝或财政部长安德鲁·梅隆就会对市场形势发表非常乐观的讲话，或是否认一切过度投机问题。[11] 罗比怀疑柯立芝和梅隆的乐观主义是否有合理的立足点，他认为这种乐观主义是为了维护公众对股市的信心而采取的一种措施。

“柯立芝—梅隆牛市小贴士”可能是政府为了安抚那些担心投资者信心受到干扰的有影响力人物采取的举措之一。《华尔街日报》在1928年的一篇文章中指出：

> 我国一家领先产业企业的首席执行官不久前与一些朋友聊起市场状况。他表示：“我看好我们自己的股票，它的价格肯定能马上拉上去，我也愿意大量购进股票。我不搞投机，所以股票肯定会放在我的名下。问题在于怎么把它卖掉。我已经为未来做好准备，但只要我卖掉任何股票，员工很快就会听到消息，而且他们大多数人

都是股东，这么做不仅有可能干扰他们，事实上还会暗示他们出售自己持有的股份。因此，我默默地知道消息就行了。” [12]

股市在1929年10月崩盘。8个月前，即1929年2月，联邦储备委员会曾警告，美联储不会帮助那些为上涨股市提供贷款的银行。为了证明这一声明的合理性，它指出自己“既没有权力也没有倾向”评判“投机的优点”，但投资者领会了言下之意，并立即做出了强烈反应。 [13] 《华盛顿邮报》报道了“美联储与华尔街剑拔弩张”，在这场战争中，华尔街的主要立场是美联储不应该多管闲事。 [14] 1929年8月9日，即市场崩盘前的两个半月，纽约联邦储备银行提高了再贴现率（即银行向它贷款的利率）。在美国历史上，从来没有哪个政府机构的使命可以被解读为稳定股市。有一些故事对1929年的股市崩盘起到了重要作用，而有关华尔街与美联储“之战”的叙事可能在接下来几个月里推动了这些故事的传播。它也给大众造成了一种普遍印象，即知情人士感觉到了过度投机的现象。

股市崩盘之后，人们对政府官员、商界人士和记者所做预测抱有的幻想进一步破灭。一位观察人士在1930年指出：“很不幸，商业分析文章的作者似乎倾向于只发表乐观的言论，并避开所有可能被视为悲观主义的词句。” [15] 1931年，《纽约时报》财经编辑亚历山大·达纳·诺伊斯（Alexander Dana Noyes）指出：“当那些重要人物在新年预言上写下自己的名字时，他们会追求充满希望的那一面，因此会剔除所有令人不快的反面声音。” [16]

与此同时，没有人愿意被人指称在拥挤的剧院里大喊“失火了”，从而加剧公众恐慌并有可能引发人们大举逃离市场。拥挤剧院失火的原始叙事见于《纽约时报》，这篇报道可以追溯至1884年，即崩盘之前约半个世纪的时候：

周二晚上，在哈莱姆的芒特莫里斯剧院，戏剧《风雨交加》的帷幕在拥挤的房间里缓缓升起。演到火灾那一幕的时候，有人三次大呼“起火了！”，喊声响彻楼内。很多观众脸色发白，但是戏剧还在继续上演，这让人放下心来，一场险些发生的恐慌也就此化解……路易斯·艾斯勒指称居住在第四大道2446号的一位名叫弗朗西斯·麦卡伦的年轻人引起了这起事故，巡警长兼警察埃德米斯顿拘捕了他……韦尔德法官将他送到岛上关押了一个月。 [17]

不过，“拥挤剧院失火”的叙事并没有马上流传开来。后来，时任大法官小奥利弗·温戴尔·霍姆斯（Oliver Wendell Holmes,Jr.，后来成为首席大法官）在1919年的一份最高法院判决书中提到了这一叙事。因此，它与一位名人产生了关联。这则叙事在20世纪30年代开始流传，然后出现了病毒式传播。

在整个20世纪30年代，人们越来越坚定地认为，大萧条是由意见领袖的“口无遮拦”引起的，这些领袖忽视了这种口无遮拦造成的心理影响。 [18] 但实际上，知名人士似乎很清楚自己所说的话有可能造成的心理冲击，这导致了另一则叙事的生成：意见领袖现在非常担心自己的话会引发恐惧，结果公众普遍开始认为这是错误的乐观主义。换言之，公众认为意见领袖在竭力表现出乐观的态度，而听众必须校正这种过度自信。显而易见，在这样的环境下，人们的预期会波动得厉害。

与早期的恐慌叙事一样，很多人也将大萧条视为奔逃或恐慌。当人们看到其他人逃离大萧条时，也会心生恐惧并纷纷逃离。这种恐惧感强有力地控制住了公众的想象力。耶鲁大学经济学教授欧文·费雪在1930年写道：

也就是说，主要的危险根本不在于现实情况。危险在于恐惧，在于引发恐慌的恐惧，这种恐惧能从股市蔓延至企业。真正的勇士会承认：“我唯一的恐惧是对恐惧的恐惧”。 [19]

波士顿市长詹姆斯·柯利（James Curley）的助手托马斯·穆伦（Thomas Mullen）在1931年也有过类似的表述：

> 我认为，我们唯一需要恐惧的就是恐惧本身。[20]

后来，在1933年，即大萧条最严重的那一年，富兰克林·罗斯福总统在就职演说中说：

> 因此，首先请允许我表明自己的坚定信念，即我们唯一需要恐惧的就是恐惧本身，一种无以名状、失去理智和没有道理的恐惧。这种恐惧阻碍了我们将退却转化为前进的必要动力。[21]

托马斯·穆伦不是名人，但罗斯福总统是。因此，罗斯福成为这一说法的创始人并使之广为流传，这句话被归到了他的名下——这个说法被反复提起很多次，因此听起来很正确。如今，这句“恐惧的就是恐惧本身”可能是罗斯福最出名的一句名言了，[22] ProQuest的搜索结果显示，它在21世纪前10年的使用频率甚至高过了20世纪30年代。

但是病毒式叙事不易掌控，而且有可能产生意想不到的影响。声称人人都在恐惧并强调人们需要鼓起勇气的做法可能会生成一些决意不再恐惧的爱国之心。但是，这样的规劝也会使人怀疑其他人是否会真正消除他们的恐惧。因此，将这个问题判定为一个事关恐惧的问题，只会使问题恶化。

20世纪30年代的其他叙事都在讲述这样的情形：屈居于人满为患的贫民窟，只能在晚上打开行军床，和很多人一起睡在公共区域，然后还得每天将床收起来，为其他活动腾出空间。[23] 还有一些叙事讲述的是人们生病但无钱就医的故事。[24] 虽然这些叙事有点夸大

其词，但它们还是降低了人们在基本必需品之外进行消费的意愿。其结果就是，人们为了省钱而免去常规的牙科检查，最终可能不得不去看牙科急诊。

罗斯福还列出了消费的道德理由。他在1933年举行完就职典礼之后没几天就罕见地在全国性大规模银行挤兑潮中向全国发表了广播讲话，这次挤兑潮使得所有银行关门歇业。在这次“炉边谈话”中，他解释了此次银行业危机的情况并请求人们不要再去银行提款。他向全国发表这次讲话时，就像是军事指挥官在战斗前要求下属部队展现出勇气和无私。罗斯福明确指出：“你们大家一定要有信心。你们一定不要听信谣言和妄加猜测而惊慌失措。我们要团结起来消除恐惧。”[25] 公众听从了罗斯福的个人要求。银行挤兑得以结束，当银行重新开业时，资金开始流入银行而不是流出银行。

时至今日，这一叙事星座还在影响着我们。虽然总体叙事已经不够有力，或者说没有被很好地派上用场，因此不足以阻止经济衰退，但它仍然留存在我们的意识之中，一旦形势变化，它就有可能东山再起。与此同时，我们现在已经习惯于在每个工作日结束时收听股市收盘价并将之视为公众信心指标。我们也在密切关注各种月度信心指数，不过不是因为经济学家敦促我们这样做，而是因为我们仍然受到以往叙事的影响，即公众信心有可能会突然崩溃，就像拥挤剧院里突然传来“失火”的惊呼声一样。

聚焦大规模失业的叙事

我们可以看一看人们在大萧条期间提出的大萧条起因清单。人们陈述或推断的这些原因往往与某些事件对应，这些事件合在一起，促成了大萧条。比如，基普林格出版社的创始人威拉德·蒙罗·基普林格（Willard Monroe Kiplinger）在大萧条初期，即1930年，列出了如下的起因清单：

导致失业的原因大致如下：

1. 机器的发展——这些机器只需要几个人操作就可以从事很多人的工作，这是技术方面。

2. 人们受环境吸引或驱动从农场来到城市，导致工业中心超负荷。

3. 女性进入了之前由男性从事的行业。

4. 移民，这一因素现在对失业的影响要小于多年前。

5. 商业萧条，这一条相当宽泛，既包含了失业的原因，也包含了失业的后果。

这都是些不错的理论，而且每条理论都很有道理，尤其是第1条提到的劳动节约型机器发展。但是，需要强调指出的一点是，没有哪条理论给出了答案，即使5条加在一起都没能给出答案，因为它们全都产生了复杂的后果，而这些后果一直没有得到相关部门的研究或探讨。 [26]

在现今的大萧条流行叙事中，基普林格提出的5个原因中只有一个会浮现在人们心头：商业萧条。今天的大多数人都会说商业萧条与信心丧失有关。但基普林格是在1930年发布这份清单的，随着大萧条的延续，越来越多的人开始认为促成大萧条的是信心的丧失。

基普林格的清单列举的是事实，而不是叙事，但我们可以推断，这5条原因中的每一条都与1930年的一则流行叙事相对应，因此也都与其他一些不易研究的叙事星座有所关联。值得注意的是，这些叙事中有一些叙事，甚至是很多叙事，都可能持有一种长期观点，认为大萧条将永远持续下去。

在20世纪30年代，美国中部对环境造成灾难性影响的沙尘暴故事开始影响大萧条叙事——从1934年到1940年，一系列风暴袭击了俄克拉荷马州、堪萨斯州、科罗拉多州和得克萨斯州，将没有得到妥当处

理的表层干土吹得满天飞扬，给农场造成了破坏。约翰·斯坦贝克（John Steinbeck）1939年的小说《愤怒的葡萄》描述了一个迁徙农民之家的辛劳，这部小说进一步敲定了大萧条与沙尘暴之间的联系。《愤怒的葡萄》畅销一时，并在1940年被改编成由亨利·方达（Henry Fonda）主演的电影。该书获得了普利策文学奖、国家图书奖和诺贝尔文学奖，此后一直是美国高中生和大学生的必读书。它是推动大萧条叙事星座的一部分。

多萝西娅·兰格（Dorothea Lange）拍摄的大萧条记录给我们留下了令人难忘的穷苦人民身处沙尘暴之中的照片。她的照片拍摄了垂头丧气排队等待领取救济食品的人；拍摄了贩卖五分钱苹果的男子，这些苹果整齐地堆放在城市街头的小木箱或桌子上；拍摄了人们在银行外排长队的情形；拍摄了胡佛维尔（棚户区）的生活。连同兰格鲜明的肖像一起，这些照片为今天的我们提供了有关大萧条的视觉记忆。

20世纪30年代是经济计量的一个转折点。在此之前，没有任何统计数据能够可靠地测算失业率。全美人口普查统计了工作者人数和不工作者人数，但是不工作者包含了老人、病人、求学者、全职妈妈和休假者。到20世纪30年代，统计数据开始把重点放到失业率上。失业率是根据劳动力总数而不是人口总数来衡量就业情况。大萧条结束以后，每月公布的失业率可能使人心生这样的想法：我们可能还会重蹈覆辙。我们可以看到失业率这个词的使用频率在Google Ngrams上一路上涨，不过，要等到1960年之后，它才会出现显著的增长。

失业率这个术语在20世纪30年代没有得到更多的报道，这一点似乎颇为奇怪，不过，缺少报道可能表明公众不熟悉它的定量表示法。他们尚未明确区分非自愿失业、懒惰和赤贫。相比之下，如今的叙事关注的是无过错失业，即那些一心想要就业的人陷入失业。

另一类大萧条叙事开始兴起

现在的大萧条叙事可能很少提及基普林格和其他人列举的原因。相反，当今的人们倾向于将大萧条归因于银行倒闭带来的恐惧和信心丧失。银行倒闭（及影子银行倒闭）是2007—2009年“大衰退”期间的主要叙事。在1930年的清单中，基普林格甚至都没有提到银行倒闭，因为大多数倒闭都发生在1930年以后。

一些现代理论尝试着在不直接依赖任何叙事的情况下解释大萧条的跨度之长和影响之深，这些理论看起来合情合理。哈罗德·科尔和李·奥海宁（Harold L.Cole and Lee E.Ohanian,2004）认为，1933年的《国家工业复兴法案》要求实施“公平竞争法则”，以便应对大萧条，但这实际上延长了大萧条的持续时间。（该法案是为了回应另一则有关购买力不足的叙事，详见第13章。）这部法案使企业更容易组建卡特尔集团，但更难削减工资。虽然最高法院于1935年宣布该法案违宪，但科尔和奥海宁认为罗斯福政府还是设法让这些法规继续生效。此外，高失业率一旦出现，就会进入持续状态，因为留下来的就业劳动力成了“局内人”，而被解雇的劳动力则成了“局外人”。就像阿萨尔·林德贝克（Assar Lindbeck）和丹尼斯·斯诺尔（Dennis J.Snower）[27]指出的那样，在需求增长的时候，“局内人”倾向于抱团争取更高的工资，而不是要求重新雇用下岗的“局外人”。

其他理论也各有优点。经济史学家巴里·埃肯格林（Barry Eichengreen）和彼得·特明（Peter Temin）认为，大萧条的持续之长和切肤之痛要归因于美国当时无视劳动力市场的变化——这些变化使得工资水平更难下调——而盲目坚持金本位制。他们指出，越早放弃金本位制的国家，经济复苏得越好。[28]

米尔顿·弗里德曼和安娜·施瓦茨在《美国货币史》中将大萧条归咎于美联储及其对货币供给的控制。但埃肯格林和特明认为，造成美国货币供给量下降的主要原因是经济，而不是美联储。货币供给量下降的部分原因是银行挤兑，而造成银行挤兑的反馈环正是造成大萧条的反馈环。弗里德曼和施瓦茨认为，如果美联储当时采取措施抵消

这种下降，它原本可以做得更好。特明还注意到，弗里德曼和施瓦茨认为银行挤兑与经济活动指标之间没有实质性的对应关系。

这些经济学家只是部分揭示了大萧条的严重程度。喜剧演员格劳乔·马克斯（Groucho Marx）对大萧条有着更具娱乐性的流行描述。根据格劳乔在1959年出版的自传，20世纪20年代后期的时候他刚刚三十出头，在流行歌舞杂剧舞台上担任演员，薪水相当丰厚。他回忆说：

> 很快，比起演艺业，另一个更热门的行业吸引了我和整个美国的关注。那是一个叫作股票市场的小东西。我最初知道它是在1926年左右。叫人喜出望外的是，我发现自己是一个相当精明的交易员。或者说，至少看起来挺精明的，因为我买的每只股票都在上涨……我在《椰子果》的薪水大概是每周2 000美元，但跟我理论上在华尔街所赚的钱相比，这只是一笔微不足道的小钱。请注意，我很喜欢上台演出，但不太看得上这份薪水。我从所有人那里收集市场内幕信息。现在听起来令人觉得难以置信，但在那些日子里，下面这样的事情再常见不过了。 [29]

格劳乔接着描述了很多让他和他的兄弟们过度相信并投注的内幕信息：这些内幕信息有的来自开电梯的人，有的来自华尔街人士，还有的来自他的剧院制片人以及他在高尔夫球场偶遇的一个人。他将这次经历视为一场“荒唐盛事”，并竭力想要弄明白自己在其中的角色。让“喧嚣的20年代”和“大萧条”时期的种种疯狂成为传奇的是格劳乔·马克斯这样的故事大师那种颇具说服力的讲述，他们比经济学家有着更大的公众影响力。

事实上，这则故事受到的关注基本上一直处于增长状态。图10.4表明，人们在2009年对大萧条的关注度要高于人们在大萧条期间对之的关注度，不过我们要知道，在大萧条发生的时候，人们还没有将这场经济衰退命名为“大萧条”，而是称之为“艰难时期”。该时期其

他与大萧条相关的叙事涉及那个时代独有的一些词汇，如“等待领取救济食品的队伍”（breadline）这个词的使用频率在1929—1934年迅速上涨，在那之后就一直处于稳定下降状态。谷歌趋势的搜索结果也证实了人们在2009年对大萧条的关注度，只不过没有图10.4显示的那么显著而已。

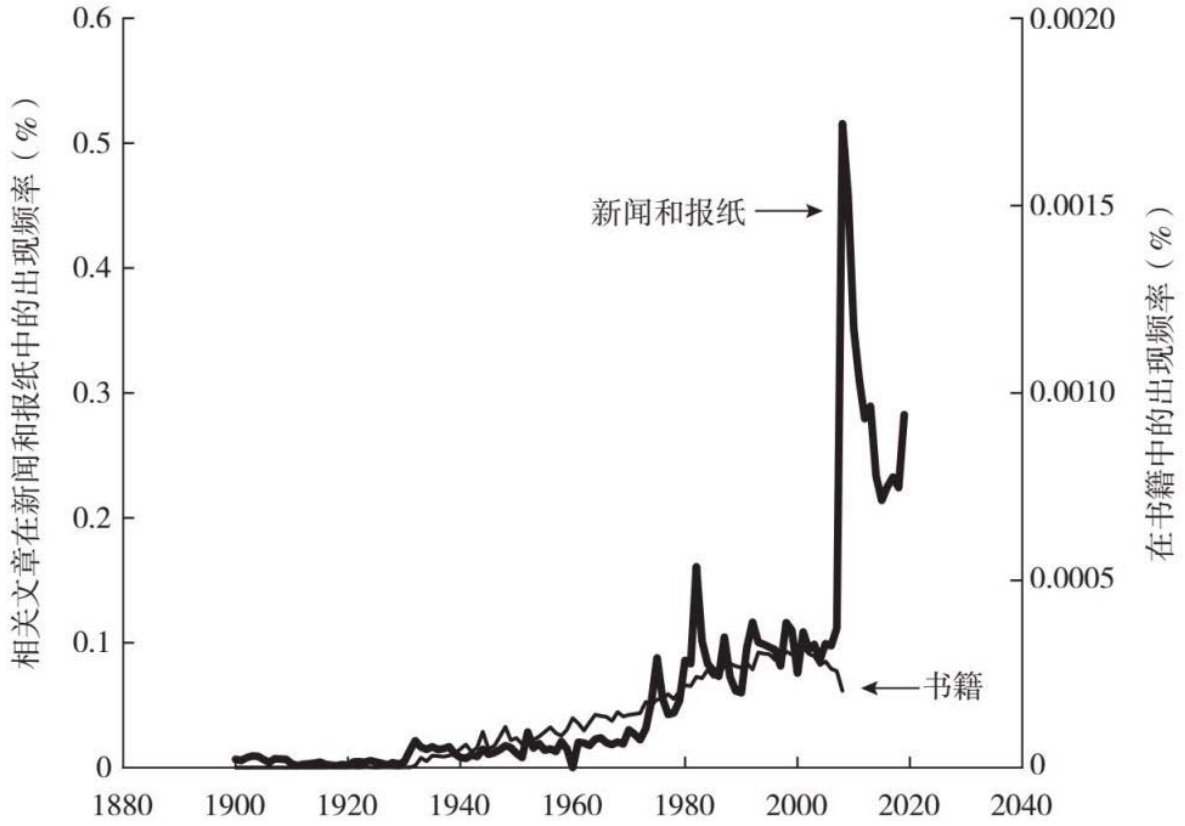


图10.4 “大萧条”一词在书籍(1900—2008年）及新闻和报纸(1900—2019年）中的出现频率

注：大萧条叙事是一则持久的流行叙事，它的持续时间比大萧条本身要长出数十年之久。
资料来源： *Google Ngrams* （没有进行平滑处理）和作者根据ProQuest的数据计算得出的结果。

那么，大萧条叙事究竟如何影响我们对当今经济衰退的看法呢？我们来看一下2007—2009年世界金融危机的叙事年表，这次危机深受19世纪银行挤兑故事的影响——银行挤兑实际上就是金融危机的代名

词。大萧条之后，人们以为银行挤兑的问题得到了解决。2007年的北岩银行挤兑是1866年以来英国出现的第一起银行挤兑，人们一下子回忆起了从前那些有关恐慌储户和银行紧闭的大门之外愤怒人群的叙事。这一挤兑故事引发了国际上的紧张局势，以及一年后发生在美国的华盛顿互助银行挤兑事件，接着又在几天之后引发了主要储备基金（Reserve Prime Fund）挤兑事件。这些事件导致美国政府不合常规地为美国货币市场基金提供了为期一年的担保。很显然，各国政府都意识到，它们不能任由过去的银行挤兑故事加剧公众的焦虑。

在2007—2009年的经济衰退中，大萧条叙事可能与银行挤兑叙事交织在一起，给人造成了这样一种普遍印象：“我们已经经过了一个像‘喧嚣的20年代’那样欢欣鼓舞、冒险投机、道德败坏的时期。现在，股市和银行正在崩溃，就像1929年一样；整个经济有可能再次崩溃，就像20世纪30年代那样。我们可能全都会丢掉工作，聚集在破产的银行门外，绝望地想要拿回我们的钱。”

简而言之，大萧条及其起因（在一段欢欣鼓舞的时期之后出现了信心丧失）仍是一则具有影响力的叙事。大萧条是美国历史上给人留下创伤的一段时期，当人们在聆听其他叙事了解接下来有可能发生什么样的事情时，这段回忆会一直盘旋在他们的脑海之中。比起信心和恐惧叙事星座，关于谦虚、共情和简单生活的叙事星座给人留下的记忆要浅得多，但是对于经历过大萧条的人们来说，它在他们的记忆中仍占有一席之地。这些叙事大多都处于黯然沉寂的状态，在本书撰写之际，它们已经被成功叙事取代，后者认为炫耀性消费是合情合理的，下一章我们就来谈谈这一叙事。

---

[1] Raymond Moley，转引自Terkel（1970）,location 5151.

[2] “The Financial Crisis,”*New York Herald Tribune* ,1857年9月26日，第1版。

[3] Hannah（1986）.

[4] “How the New Banking System Is Expected to Operate as a Cure for Business Panics,” *Washington Post* ,1913年12月29日，第5版。

[5] George Gallup,“The Gallup Poll:An Increasing Number of Voters Believe Business Will Improve within Six Months,” *Washington Post* ,1938年2月4日，第X2版。

[6] Sidis（1898），第6页。

[7] Marden（1920），第175页。

[8] “First Scientific Weather Forecasting,” *Chicago Daily Tribune* ,1898年12月18日，第29版。

[9] Diogenes,“Correspondence of the Mercury,” *Charleston Mercury* ,1858年2月15日，第1版。

[10] 在ProQuest中，“先行指标”一词在1880年出现过一次，在20世纪20年代出现过两次，但是直到20世纪30年代的大萧条之前，它才成为一个根深蒂固的公众概念。Moore（1983）指出了1938年的米切尔和伯恩斯先行指标在经济思想史上的重要意义。另外，伯恩斯和米切尔还在1946年出版了一本很有影响力的书，对先行指标进行了扩展。伯恩斯后来在1970—1978年间担任美联储主席，当时正值严重通胀时期，人们将通胀归咎于他，这使他的预测模型受到了进一步的热议。

[11] “Lays Bull Market to Coolidge ‘Tips,’ ” *New York Times* ,1928年8月24日，参考了当月一篇*Atlantic* 的文章。

[12] “The Wall Street Journal Straws:Difficult to Take Profits,” *Wall Street Journal* ,1928年11月5日，第2版。

[13] “ ‘Why Does U.S.Fuss at Us’Traders Ask:Public Eye Battle of Wall Street,” *Chica go Daily Tribune* ,1929年2月18日，第25版。

[14] “New Threats Made to Cut Speculation,” *Washington Post* ,1929年4月5日，第1版。

[15] Lewis H.Haney,“Looking 1930 in the Face,” *North American Review* 229（3）（March 1930）：第365页。

[16] *New York Times* ,1931年1月5日。

[17] *New York Times* ,1884年9月25日，第4版。

[18] “Reckless Talk in Congress,” *New York Times* ,1932年3月18日，第20版。

[19] Irving Fisher（1930），第63页。

[20] Thomas Mullen,quoted in“Money to Move as Fear Leaves, ‘Ad’ Men Told,” *Chris tian Science Monitor* ,1931年6月15日。

[21] Franklin Delano Roosevelt,First Inaugural Address,1933年3月4日，http://www.gutenberg.org/files/104/104-h/104-h.htm.

[22] Goodreads.com将“我们唯一需要恐惧的就是恐惧本身”这句话列为罗斯福139句名言中最受喜爱的一句名言。https://www.goodreads.com/author/quotes/219075.Franklin_D_ Roosevelt.

[23] Langlois and Durocher（2011）.

[24] “In the Wake of Unemployment,”*Hartford Courant*，1931年11月8日，第E5版。

[25] Roosevelt,first fireside chat,March 12,1933,https://www.youtube.com/watch?v=r6nYKRLOFWg.

[26] W.M.Kiplinger,“Causes of Our Unemployment:An Economic Puzzle,”*New York Times*，1930年8月17日，第11版。

[27] Lindbeck and Snower（2001）.

[28] Eichengreen（1996）,Eichengreen and Temin（2000）.

[29] Marx（2017[1959]），第15章开头。

第11章
节俭与炫耀性消费

节俭和想要维持简朴生活方式的念头可以追溯到远古时代。古希腊、古罗马以及中国、日本和其他一些国家设有禁奢法，禁止过度炫富。在很多国家和宗教中，对炫富予以批判的故事是持续时间最长的长期叙事之一。而与这些节俭叙事相对立的则是炫耀性消费叙事：对于成功的人生，就是要展示自己的成就和权力，以彰显自己的成功。这两则叙事一直水火不容，有些时候节俭朴素略占上风，另一些时候炫耀性消费又反败为胜。两者都是重要的经济叙事，因为它们能够影响人们的消费或储蓄模式，从而影响整体经济状况。事实上，这些叙事有可能会产生超出经济学家和政策制定者预期的深远的经济影响。

大萧条期间的节俭和共情

在20世纪30年代的大萧条期间，当人们面对大范围非自愿失业的时候，节俭叙事格外具有影响力。它们也是对人们印象中20世纪20年代铺张浪费的一种反映，我们可以通过“赶上琼斯家”使用频率的快速增长看出这一点——这个说法通常被用来讽刺那些为了撑门面，看到左邻右舍买什么自己就跟着买的人。这一说法的使用频率在20世纪30年代增长最快。在大萧条之前的年代很难找到因萧条而节俭朴素的记录。[1] “新朴素风”在二战期间一直盛行不衰并持续至20世纪50年代，然后才逐渐开始消退。

伴随着大萧条和二战出现的新朴素风源自那些声称人们无缘无故遭受苦难的有力叙事。这些人由于大萧条而失业，其中有些人后来又因二战而丧生。也许你的邻居琼斯一家过得很好，但你的邻居史密斯一家却像大萧条时期的其他很多家庭一样，正在艰难度日。一系列讲述人间悲剧的叙事在朋友和邻居之间口口相传，如一家人在父亲丢掉工作、拖欠抵押贷款、失去房屋之后流浪街头的故事，而这一切完全都不是因为他自己做错了什么。在这种情况下，就算仍然拥有工作，合理的做法也是推迟购买新车、举办豪华派对、紧跟奢华时尚等安排。这种自发的节制有助于解释大萧条初期经济的严重收缩以及二战期间消费者购买力的下滑。

大众口中的大萧条时代叙事

这个时代的话题反映了当时的主流叙事。下面是一封大萧条时代写给《波士顿环球报》“居家·姐妹互助·私房密语”专栏的一封信——这个专栏相当于那个时代的推特、微博或红迪网，在这里，女性可以用化名写信为彼此提供建议。下面这封信出现在1930年3月，也就是1929年股市崩盘后6个月：

> 亲爱的米卡多，你在近来的一封信中表示希望能够征求一份预算方案，你说你的积蓄在最近这场金融危机中化为乌有，所以我就给你写了这封信，因为我们的情况非常相似，只不过我这边不仅失去了我们曾经拥有的一切，还因此负债累累。
>
> 不过，我的问题是这样的：如果我们继续像现在这样生活，也就是说，住在现在的房子里，严格控制开销，那我们大约能在10年内还清债务。当然，我们可以搬到便宜一点的房子里，只购买生活必需品，从而尽早还清这笔债务，但是我想请你、兰西奥拉塔和其他愿意写信的姐妹们告诉我，在你们看来这是不是明智之举……

我害怕搬家，因为我担心这会对我们产生精神影响。我们的生活水平将会降低，我不敢去想象这种改变，也不敢想象这一举动对我们的精神、勇气和人生观的影响。可能这样看起来不够勇敢，但是，除非经历过这样的时期，否则真的很难理解这种压力和焦虑，也很难对生活保持冷静的态度……

克莱德 [2]

当一个人的邻居像克莱德这样绝望挣扎时，如果还进行炫耀性奢侈消费的话，也就太没有同情心了。值得注意的是，这封信的作者内省地提到了“我们的精神”，这让人想起了凯恩斯的说法：萧条是由“动物精神”的衰落引起的。她在决定是否出售房屋时，局限于这样的心理状态：她必须管理好一家人的精神状况。管理好人民的精神是这个时代的重要话题，不管是平民百姓还是国家领导人，不管是一家之主还是美国总统赫伯特·胡佛——他发表乐观的讲话，也鼓励他人的乐观讲话。

克莱德一家和其他处于类似（或更糟）状况的家庭很可能会推迟购买新车。在现实生活中，如果父母推迟购买新车，孩子们几乎不太可能意识到家里出现了经济困难。但是，他们会注意到，度假被取消，观看电影的行程也被取消。

的确，对家庭士气的担忧在1929年之后成为一种新的流行，这种担忧在1931年达到顶峰，在大萧条接下来的年岁里一直盛行不衰。（在1920—1921年萧条时期也出现了有关家庭士气的故事。）离婚率上升被归因于士气的丧失，尤其是家中的父亲找不到工作时的那种令人蒙羞之感。 [3] 人们将这种士气的丧失视为一个新的正在酝酿的长期问题，一个有可能在将来变得越来越重要的问题。一个妇女团体在1936年宣称：

家庭是美国整个生活体系的基础单位……如果家庭丧失士气，或是丧失偿债能力，必将对子孙后代造成灾难性影响。[4]

这一叙事给出了在维持正常态度的同时推迟非必要支出的理由，但这样做却延长了经济萧条。它也使未受大萧条影响的家庭有了避免炫耀性消费的理由，因为他们要考虑到其他家庭遭受的痛苦以及更多相同处境的家庭。报纸上提出了一些既能维持家庭士气又能避免太多开销的建议：

通常，如果资源处于低谷的话，可以重新布置家具、改变大件物品的位置（务必注意保持房内摆设的完美平衡）、将照片移到不同位置，这些做法可令一切大为改观。很多女性凭借着类似的独创性，足不出户便享受到了旅行的万般乐趣。不妨这么说吧，她的人生观变得明净而纯粹。[5]

听听人们用自己的语言讲述的大萧条时期的故事，可以让我们从中得出深刻的认识。在《仅仅是昨日》（1931）一书中，艾伦谈到了一种更加朴素的态度和更深层次的宗教信仰，谈到了“国家风气和美国人生活方式的惊人变化……走在美国的任何一座城市或乡镇，都能看到其中的一些变化”。[6] 作家兼演员丽塔·魏曼（Rita Weiman）1932年在《华盛顿邮报》上也描述了这样的变化，她将大萧条时期与20世纪20年代进行了对比：

在通货膨胀的那些年里，在我们身处悬崖峭壁的时候，我们失去了远见。我们花了很多钱购物享乐，其价格与价值完全不对等。如果一样东西要花很多钱，我们就会不假思索地认定它是好东西……就拿家庭娱乐来说吧，我们很多人几乎都忘了在自家餐桌边招待朋友的乐趣。我们所有人都深受“饭馆聚餐”之苦。[7]

大萧条让人们开始反思生活中除了花钱还有哪些重要的事情。专栏作家温尼弗雷德·霍尔比（Winifred Holtby）于1931年在英国撰文问道：

> 换言之，我们能不能借着这个时期，摆脱势利和空话，过上由我们自身品位决定的生活，而不是由邻居们对成功的看法决定的生活？这是一个可以做各种事情、可以有多彩经历的世界，我们非得将自己关进小小的上流社会的隔间里，用同样的标准，穿同样的衣服，吃同样的食物，表现出同样的可悲而乏味的“面貌”吗？……我们能不能忆起玛丽·劳埃德那首老歌中蕴含的智慧：“寻点自己的小欢乐于君有益！”——不是你心中认为的邻居心中认为的你应该追寻的那种小欢乐。我们能不能变得敢于贫穷？ [8]

1932年，在大萧条接近最低谷的时候，另一位作家凯瑟琳·哈克特（Catherine Hackett）讲述了她对大萧条时期“新道德”的看法：

> 在从前的繁荣时代，我在买一罐浴盐或多买一双晚礼服鞋的时候完全不会不安地想起那些缺少生活必需品的穷人。我总是能快乐地想到那些被媒体大肆报道的穿着丝绸衬衫骑车去福特上班的日薪工人。现在，一切都不同往昔了。如果琼斯夫妇继续举办大型派对、穿戴考究的服饰，人们会觉得他们对他人的苦难麻木不仁、无动于衷。 [9]

尽管有这些叙事，但比起20世纪20年代来，大萧条这一“艰难时期”在某些方面有了可取的改善。普利策奖得主、《纽约时报》记者安妮·奥黑尔·麦考密克（Anne O'Hare McCormick）在1932年写道：

> 有些时候，国人身上那种自满、自私和做作真是叫人难以忍受。但眼下并不是这样的时候。当市场处于低谷时，我们的表现要

远远好于市场处于峰值的时候。大萧条时期的中心街道是全世界最有睦邻友好氛围的街道，是一条不慌不忙的街道。[10]

此外，人们注意到，在大萧条期间，虽然失业率很高，但犯罪率并没有上涨。[11] 也许这种现象与“睦邻友好”和“不慌不忙”的氛围有关，这样的氛围减轻了失业给人带来的挫败感，否则失业原本是有可能推动犯罪的。

尽管邻里之间变得更加友好，但街头巷尾到处可以感知到人们的苦难。在20世纪30年代初期，“街头乞讨四处可见”。[12] 《华盛顿邮报》在1932年报道：“在大萧条时期，乞讨者变得特别活跃。他们发现，那些平时不愿搭理职业乞丐的人在这个时期格外心软。”[13]

售卖苹果的举动于1930年秋在纽约开始盛行，然后蔓延至全国。[14] 出售者相当于承认了自己就是乞丐，他们经常会摆上一些写有“失业中”或“吃上一个苹果，帮我勉强糊口”的标牌。[15] 其实他们就是在乞讨，但出售苹果使他们看起来更可敬、可亲。报纸上也载有乞丐因为没有得到施舍而犯罪的故事，因此他们的存在营造了一种恐惧的氛围，而这显然阻止了炫耀性消费。[16]

除了路上可见的乞丐之外，还有一些叙事谈到了其他隐形失业者的内心挣扎。律师本杰明·罗斯（Benjamin Roth）在1931年8月9日的私人日记中写道：

过去两年来，大多数职业男性都依靠用保单等借来的钱为生。现在唯一可做的工作就是徒劳无功地收取风险代理费。每个人都在挖掘以前的索赔案并努力想要将之变现。人们脾气暴躁，内心充满了不信任和怀疑。大家别无选择，挣的钱少了，却还得更加卖力地工作并将支出降到最低。[17]

不过，总的说来，最根本的改变还是一种集体共情氛围，就像共同经历一场悲剧之后的感觉。正是因为这种氛围，人们愿意为了风险代理费（contingent fee）而工作，或者是即使没有心情吃苹果，也会在街角购买苹果。但是，他们停止炫耀性消费的举动在无意中进一步加剧了大萧条。

街头乞讨不仅仅限于美国。德国的失业率比美国还要高，在希特勒上台之前的那几年里，乞丐和失业青年的人数急剧上升。较高的犯罪率和失业率能够在一定程度上解释希特勒为什么吸引了很多选民。[18] 在1933年当选之后，希特勒对这个问题的解决之道是将德国的乞丐和无家可归者关押到集中营里去。[19]

与此同时，全球大多数地方都欣然接受了节俭叙事。电影评论家格蕾丝·金斯利（Grace Kingsley）在1932年指出，电影对奢侈品不再那么感兴趣：

> 由于经济萧条以及它对公众造成的影响，制片人淡化了影片中的奢侈品元素。在此之前，女主人公的住宅大得就像是公共图书馆大楼，现在她们所住的房间则比较小，所展示的财富也不再那么奢华……如今，风度翩翩的理查德·巴塞尔梅斯和异国风情的玛琳·黛德丽扮演的都是简单家庭生活故事中的角色。[20]

这些影片为人们的生活提供了脚本。人们可能会发现自己之所以减少消费并不是有意为之，而纯粹是因为潜意识的暗示。

正如1932年的一篇报纸文章报道的那样，教堂布道也抨击了炫富行为：

> 迈诺特·西蒙斯牧师昨天在万灵教会进行圣诞节布道时宣称：在这个萧条时期，公开炫富行为是对他人的冒犯。

文章进一步引述了他的讲道：

> 我希望任何想要挥霍享乐的人都能明白，这是一种没有品位的庸俗行为……这类行为总会激起强烈的不满，而在这个寒冬，我们一定不能激起这样的不满。 [21]

请注意，这样的表述是道德层面的说理，而不是对自身利益的迎合。

正如安妮·麦考密克在描述美国中心街道时指出的那样，人们对待彼此的态度已经改变。他们开始注重管理他人对自己的看法。《华盛顿邮报》观察到，人们在看到他人节俭行为后对其地位和价值的判断已经完全变了：

> 然后，就像以往很多时候一样，这种模式来了个一百八十度的大转弯，贫穷变成了时尚！“我买不起这个”被人们公然说出口，甚至还带点骄傲自豪的味道——因为这不就意味着人们在股市中损失了很多钱嘛。当然，他是否真的拥有过或损失过就暂且不论了。[22]

的确，在大萧条时期，人们热衷于（甚至时至今日还会这样）讲述自己、亲人和朋友在大萧条时期遭遇的困境和损失。这一叙事有其道德层面的含义。因为贫穷不是他们的错，所以无须感到羞耻；同情受难者是一种高贵的行为。此外，当邻居们长期失业、勉强糊口的时候，公然享受财富的“罪行”越发显得不道德。

新的朴素风尚

20世纪30年代，“贫穷时尚”文化激起了新的狂热潮流。自行车热潮最为显著：很多人开始在都市里骑着自行车去上班或购物。百货商店纷纷为顾客安装自行车停放架。[23]

自行车热潮的部分原因在于人们想要推迟购买新汽车。已经拥有汽车的人决定将家里的汽车再开上一段时间。那些没有汽车的人决定继续像往常一样乘坐公共交通，或者骑自行车。人们为什么推迟购买汽车？失业是主要原因之一。另一个原因是人们觉得自己可能会面临失业。

1931年的有声电影《六缸之恋》（Six Cylinder Love）是根据1920—1921年萧条时期的一部戏剧改编的，该片展示了一名男子在决定购买一辆豪车时出现的一些复杂状况。这一决定带来的后果是，他的妻子和女儿变得一掷千金、挥霍无度，而很多混吃混喝的朋友也闻风而来，他们深信这一家子很有钱，因为他们拥有一辆豪车。这部电影的情节在谈及挥霍无度之后果的叙事星座中占据了一席之地。目睹邻居的失业，耳听绝望挣扎的故事，很多人都清楚地感到自己在这一年不应该购买新车。《华尔街日报》在1932年的一篇文章中也指出了人们在推迟购买汽车时的反炫耀性消费动机：

> 一个严重但不易感知的绊脚石现在正在阻碍那些拥有消费能力且能够明智使用这种能力推动产业发展的人行使其消费能力。这个绊脚石就是，人们普遍担心自己在他人眼里过于奢侈……这会阻碍贸易恢复并不纯粹是猜测。举例来说，汽车行业收集到确凿的证据表明，大量有钱且有切实购买新车需求的人因为担心邻居的批评而放弃了购买，这在更广泛的范围内证明了这种情况的真实性。这种对购买的新型抑制是大萧条的“心理”产物之一，也就是说，人们困扰不已，不知道拥有一辆新车是不是（或在他人眼里是）种不体面的炫富行为。[24]

《华尔街日报》提出了一个很好的观点。奥里·赫菲兹（Ori Heffetz）创建的消费类别“可见性指数”旨在统计有多少人关注某项消费支出。该指数将汽车列为31个消费类别中第二显眼的类别，仅次于香烟。[25] 如果你不再想表现出很富有的样子，那么放弃购买新车可能是最好的选择。

反馈环很快变得一目了然：有些人推迟购买汽车或其他大宗消费品，这导致汽车和消费品行业的工作岗位流失，这又导致更多的延迟消费，从而导致第二轮失业，依此类推，循环反复多年。数字最能说明问题：对引进了很多劳动节约型批量生产机器的福特汽车公司而言，其新车销量在1929年到1932年间下降了86%。

反馈环为什么如此严重？又为什么会出现？为了回答这些问题，我们必须更仔细地研究其背后的叙事。闲暇时间突然变多，这给家中带来了麻烦。1932年，一位女性匿名致信“私房密语”：

> 亲爱的全球各地的姐妹们：我能不能在这个专栏提出我的问题？我已经结婚六年了，育有两个孩子。我们结婚的时候很年轻，很不幸，我丈夫没有任何特殊技能。我也工作过，但是在我们的第一个孩子出生时，我不得不辞职。我让他修读一门课程提升自己，费用由我负担，在他不上班期间，我还支付了宝宝的所有费用和我们的生活费用。他一直有稳定工作，直到一年前，他和其他很多人一样被解雇了。从那时起，他就零星地上过几天班。去年夏天我没法上班，因为我的第二个孩子才几个月大。今年冬天我们是跟亲戚一起度过的，我也在帮忙做点工作，偶尔做点缝纫活儿或护理工作，但我们还是难以度日，这让我很担心。
>
> 最让我困扰的是我丈夫的态度。这样的生活似乎并没有给他带来太多困扰。我觉得我们现在只能依靠救济为生，而这并不是长久之计。
>
> 我丈夫的这种态度是我一开始就有工作的错，还是他承担责任太慢的错？千万不要以为我丈夫不是个好人，他在很多方面都是个

不错的人，但他似乎没有任何赚钱能力。当我赚到几美元时，他觉得我拿钱去付账完全没有问题。我感到很羞愧。我不习惯男人从女人那里拿钱，即便是他的妻子。

我能做些什么让他明白过来呢？我不能让自己的家人知道这种情况。我本人有望很快找到一份很好的工作。如果我得到这份工作，我感觉自己只需要支付孩子们的伙食费，然后让他自力更生。你们觉得这样做能起到什么作用吗？请允许我加入这个大家庭并给我一些建议。

露西·安布勒 [26]

一位“来自全球各地的姐妹”不得不提醒露西，她丈夫的问题不是她丈夫的错：

亲爱的露西·安布勒：你写信谈到了不负责任的丈夫，这封信引起了我的兴趣。我嫁给了一个在很多方面都和你丈夫很像的男人，我觉得我们在很多地方都应该心怀感激才对。你说他是个好人，一个不错的人。如果他像其他数百万人一样无以为生的话，责任是否在他呢？如果他在一年前一直都有稳定工作，并为家人尽心尽力，那么在你当下需要帮助的时候，会有人看不起你吗？事实上，让你不满的是当前的经济状况，而不是你的丈夫吧？

卡塔琳娜 [27]

我们可以想象得出夫妻之间是怎样谈论大额支出的，如果他们真的谈及这个话题的话。受伤、背叛和无助感让人难以启齿，不仅对露西·安布勒和她丈夫来说是这样，对其他担心自己陷入同等境地的夫妇来说也是如此。不难想象，关于大额支出的讨论可能和支出本身一样，是一处禁地。

当这样的故事泛滥成灾，而且失业持续时间越来越长的时候，任何为失业工人提供工作的雇主都会被视为英雄。但是，这也会产生一种抵消趋势，即让雇主担心雇用的是没有什么“赚钱能力”、也没什么其他选择的人。宾夕法尼亚州紧急救济委员会的一位管理人员在1936年指出：

> 与失业状况相关的另一个重要因素（当然，这也是救济的基础所在）是这样一个事实：很多人只是在大萧条之前的那段日子里被他们的雇主出于感情原因或其他原因而“顺便带上了车”，这些人永远无法再回到原来的工作岗位上。 [28]

雇主需要在士气和生产力之间谋求平衡。杜鲁门·彪利（Truman Bewley）在20世纪90年代的经济衰退期间对雇主采访时发现：

> 经营者之所以关注士气，主要是因为它对生产力的影响。他们说，在士气低落的时候，工人会不停抱怨而导致彼此分心，而良好的士气会使工人更愿意加班，更愿意熬夜直到完成工作，更愿意互相鼓励和帮助，更愿意提出改善建议，更愿意对外人说自己公司的好话。 [29]

看来可以得出这样的结论：雇主在困难时期尤为关注员工的士气。他们经常会采取各种手段提振员工的士气，比如帮助员工在工作中获得成就感，比如采取无差别工资政策，向高绩效者和低绩效者支付相同的报酬，即使这会削弱员工辛勤工作的动力。 [30] 此外，雇主时常会出于情感原因或者为了保持职场士气而继续雇用能力较弱的员工。

但这个故事也有其阴暗的一面。大萧条的艰难时局使雇主有了合理的借口解雇能力较弱的雇员，同时又不会让自己背上没有人性的骂

名。当形势略为好转的时候，他们不愿重新雇用这些能力较弱的员工，这可能会导致这些被解雇的人长期失业。

朴素风尚：蓝色牛仔裤和拼图游戏

蓝色牛仔布以前在人们眼里仅适合制作工作服，不过它在大萧条时期开始时兴起来。此前也有一些名人发表过牛仔时尚宣言。譬如，1877—1880年担任印第安纳州州长的詹姆斯·威廉姆斯（James D.Williams）就被人称为“蓝色牛仔比尔”（Blue Jeans Bill），因为他就连正式场合也坚持穿牛仔裤。据一位观察人士说，对威廉姆斯而言，这种粗糙的蓝色织物是“平等与民主的象征”。[31] 不过这种布料直到20世纪30年代才流行起来。1934年，李维·斯特劳斯公司（Levi Strauss Company）生产了第一批蓝色牛仔女裤并将之命名为“李维斯女士”（Lady Levi's）。[32] 然后在1936年，李维·斯特劳斯第一次在蓝色牛仔裤的后兜上加上了时尚徽标。《时尚》杂志在20世纪30年代首次推出了身穿蓝色牛仔裤的封面模特。女性开始故意弄破新牛仔裤，“在这里弄一道口子，在那里弄一道口子”，从而达到做旧效果。[33]

我们可以回顾一下蓝色牛仔裤数十年来与各种文化的关联。在20世纪20年代和30年代，牛仔裤文化与贫穷风尚文化、牛仔文化和牧场文化相互融合。从20世纪40年代开始，牛仔裤开始融入各种不同的文化，首先是二战期间的铆钉女工萝西，然后是高中、叛逆的年轻人和女性解放。[34] 牛仔裤时尚在20世纪50年代出现了突飞猛进的发展，[35] 而1955年的大热电影《无因的反叛》及帅气的主演詹姆斯·迪恩（James Dean）更是将之推向了高潮，迪恩在影片上映前一个月因超速驾驶跑车而丧命，年仅24岁。他的死亡是对这部电影的完美宣传，甚至可以说是令人毛骨悚然的宣传。这部电影的一些粉丝走向了极端。例如，伦敦的邮递车司机道格拉斯·古道尔（Douglas

Gooda11）不仅坚持穿牛仔裤，而且到1958年时已经将这部电影看了400遍，并通过合法手段将自己的名字改成了詹姆斯·迪恩。[36] 不过，到了这个时候，蓝色牛仔裤渐渐地已经不再涉及对穷人的同情，而且可能也失去了经济叙事这一地位。尽管如此，蓝色牛仔裤的普遍性（这要感谢它们的物美、价廉、耐用以及他人的时尚选择）还是让这场流行一直延续至今。

拼图狂热也与贫穷风尚有关。为了安静的夜晚在家有事可做，有些人就在下班回家的路上从报摊上随晚报一起购买一种新型的廉价纸板拼图玩具（而不是比较昂贵的传统木制拼图玩具）。突然之间，到处都在出售拼图玩具，人们不禁要问：“人类大脑里到底深埋了什么样的心理怪癖，使人一听到纸箱里那些奇形怪状的材料哗啦作响就两眼放光？”[37]

自行车、蓝色牛仔裤和硬纸板拼图有可能只是人们对大萧条时期糟糕的经济形势做出的合情合理的反应。这些东西很便宜。但是，人们对这些产品的热情和这种现象的狂热性质表明，它们的相关叙事有助于解释人们在大萧条期间为何停止购买昂贵的消费品，推而广之，这也解释了大萧条为何持续如此之长、影响如此之大。也许人们在20世纪20年代不肯骑自行车上班并不是因为他们很有钱，而是因为这样做显得很奇怪。人们只有在听到有叙事说其他人骑着自行车上班或是晚上在家拼拼图之后，才会安心做同样的事情。然后，人们可能会将这样的行为持续多年，结果削弱了高端出行和娱乐市场，减缓了大萧条期间的经济复苏。同样，如果人们认为建造奢华的新房子是件品位低俗的事情并且会引起他人的强烈反感，那么这就足以构成不建房子的充分理由，这一点有助于解释大萧条时期的房屋建设为何基本上处于停止状态。

在此我们可以看到，经济动态，即商品和服务需求随时间出现的变化，取决于叙事的细微变化。随着大萧条的持续，人们开始不再崇

尚贫穷，这可能是因为叙事发生了变化，对人们表露出来的贫穷有了不一样的解读。正如《华盛顿邮报》在1932年所写的那样：

> 但现在又出现了一次一百八十度的大转弯。现在，彰显贫穷不再是件时髦的事儿。即使有人因为不明智的投机或股市亏了钱，他也已经有足够的时间从这场全球动荡中恢复过来。如果他还是宣称自己很贫穷，好吧，这意味着他可能从来就不曾拥有过任何财富！[38]

我们可以从中得出什么结论呢？大萧条在1933年跌至谷底，经济由此开始缓慢复苏，而这种复苏至少部分是因为人们开始加大支出，因为贫穷不再是什么潮流风尚！所有这些叙事都表明，大萧条的原因和结果并非经济学家所说的多轮支出和利率对理性投资行为的影响那么简单。

有关朴素和共情的叙事自大萧条之后开始消退，这也许有助于解释多种经济趋势。根据托马斯·皮凯蒂（Thomas Piketty,2014）在《21世纪资本论》一书中的记载，朴素风尚的消退可能与不平等程度的加剧有关，与收入前1%人群在国民收入中所占比例的提高有关。[39] 它也可能与管理人员对员工的忠诚度长期下降有关，路易斯·乌奇捷利（Louis Uchitelle）在2006年《美国的“一次性”雇工》中记录了这种现象。[40] 特朗普在2007年与比尔·赞克（Bill Zanker）合著的《特朗普传：激情创造梦想》一书中对一则贬低朴素和共情的叙事大为赞赏。[41]

1990年以后，节俭叙事在日本广为传播，但它包含的故事和人物与前述叙事有所不同。20世纪80年代蓬勃发展的日本经济已经让位于20世纪90年代及之后“失去的十年”和类似于美国朴素与共情的叙事。《华盛顿邮报》在1993年总结了这些叙事：

东京：一度肆意消费的日本消费者现在有了一位新的公民典范：良宽（Ryōkan）,18世纪的一位隐居僧人，他放弃了世俗荣华，追求简单纯净的生活。

黄金时段的电视连续剧和一期杂志封面故事在近来介绍了良宽。自9月以来，一本介绍他和其他修行者的著作《清贫的哲学》（*The Philosophy of Honest Poverty*）已售出35万册。

这些天来，日本消费者似乎正在竭力效仿德行高洁的良宽。在蓬勃发展的经济和不断飙升的金融市场的刺激下，日本掀起了长达五年之久的消费狂潮，现在，消费者开始清醒过来并收紧自己的钱包。[42]

良宽（1738—1831年）在很多故事中都表现出对不幸之人的善心和大度。他因为同情昆虫而让蚊子和虱子叮咬自己，也曾将衣服送给一位想要偷窃却发现他一贫如洗的窃贼。[43] 大多数日本人都没有达到这样的境界，但这种新的美德一直贯穿日本“失去的十年”。

“美国梦”和类似叙事取代了节俭叙事

詹姆斯·特拉斯洛·亚当斯（James Truslow Adams）所著的《美国史诗》（1931）一书登上了《纽约时报》的畅销书排行榜，他在这本书的第一版中创造了“美国梦”一词。ProQuest的搜索结果表明，除了在1929年和1930年以“美国梦”之名进入市场并承诺带来良好睡眠的弹簧床垫之外，这个词在1931年之前基本没有出现过。如图11.1所示，亚当斯的“美国梦”出现了病毒式传播，远远超过了可以追溯到几个世纪以前的类似术语，如“美国品格”、“美国原则”和“美国信条”。“美国梦”是一次漫长而缓慢的流行，直到今天，也就是亚当斯创造这个词将近一个世纪之后，它仍在持续流行。亚当斯于1949年去世，他仅仅见证了这一流行的开端。

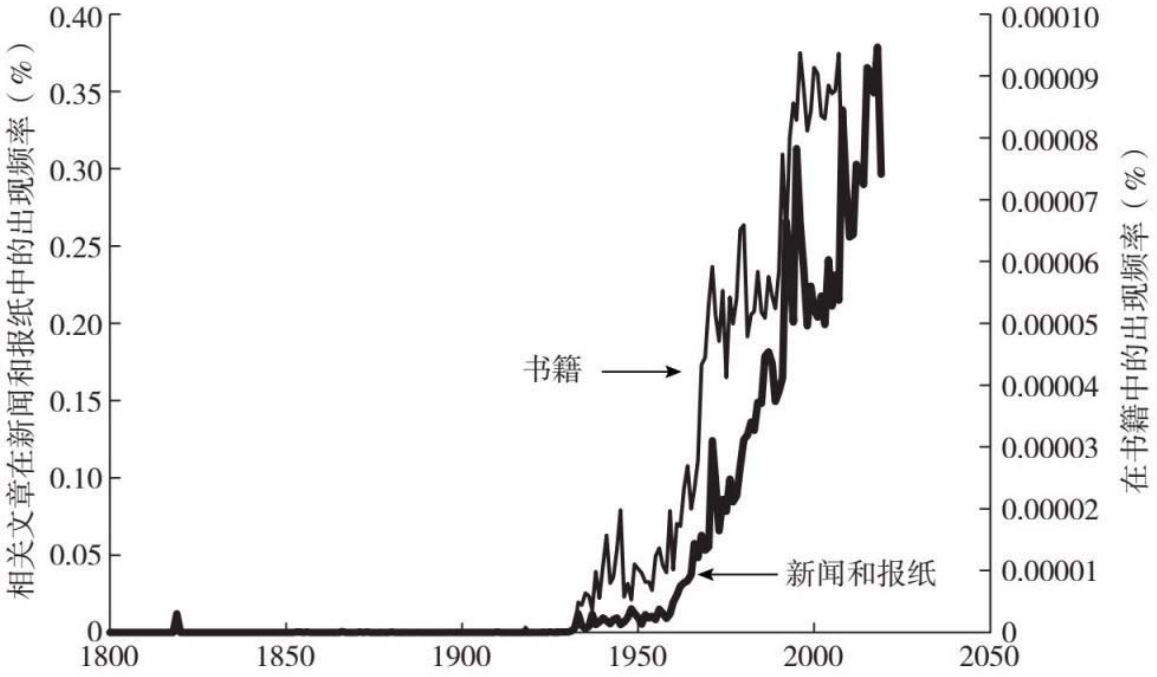


图11.1 “美国梦”在书籍(1800—2008年）及新闻和报纸(1800—2016年）中的出现频率

注：这一叙事流行在作者亚当斯的有生之年进展缓慢。
资料来源： Google Ngrams（没有进行平滑处理）和作者根据ProQuest的数据计算得出的结果。

亚当斯对美国梦的定义如下：

> 美国梦是这片土地的梦想，在这片土地上，每个人都应该过上更美好、更富足、更圆满的生活，能依靠自己的能力挣到自己想要的一切……美国梦不只是汽车，也不只是高工资，而是一种社会秩序，在这种秩序下，所有男人和女人都能凭借自身素质取得最大成就，并得到社会承认，而与他们的出身、社会背景和社会地位无关。 [44]

有人可能会说，亚当斯的叙述是一种平淡的描述，随便放到哪个国家的梦想上都行，这不是我们预期中能够出现病毒式传播的热情宣

言。的确，这听起来很像中国国家主席习近平提出的“中国梦”，很像法国前总统奥朗德提出的“法国梦”，也很像以亚当斯为蓝本的加拿大“国家梦”。但是，这其中一定有一些富有感染力且令人感到新奇的元素使它能够缓慢而持续地传播。

作为美国价值观的陈述，“美国梦”这个词有一定的道理。美国是一个没有贵族制、没有任何封号或皇权的国家，它在《独立宣言》中宣布“人人生而平等”，并允许自由企业不受政府干预，这一点让美国深感自豪。但是，它也是一个直到1863年才废除奴隶制的国家。早在亚当斯于1931年定义美国梦之前，奴隶制就被视为一个与美国平等承诺背道而驰的可憎且尴尬的事实。美国黑人在奴隶制被废除之后的很长时间内都没有享受到平等待遇。但是，将“美国”与“梦”合在一起组成的这个词可能定义了一种向着更好的社会秩序发展的趋势，“在这种秩序下，所有男人和女人都能凭借自身素质取得最大成就”。这正是美国梦的实质所在：拥有理想的未来和植根于心的热切愿望，这个愿望在当下已经实现了一部分，在将来有可能完全实现。当亚当斯说美国梦“不只是汽车，也不只是高工资”的时候，他似乎是在宣称美国梦一定程度上是对这些物质的追求。当然，人们想要养家糊口，想要提高生活水平，但他们希望每个人都有机会实现相同的目标。

在这个词出现病毒式传播之前，20世纪30年代关于美国梦的最初探讨主要是学术性的。譬如，乔治·奥尼尔1933年的学术性剧作《美国梦》研究了美国社会是否真正体现了这一梦想。后来，在1960年，爱德华·阿尔比（Edward Albee）的另一部学术性剧作——也被称为《美国梦》——则对消费主义提出了更多的批评。有关美国的坦诚探讨一再提到“美国梦”这个词。一些对美国大众的经济成就观持批判态度的学者在使用这个词时是一种讽刺态度，而另一些学者则认为它体现了美国特色的真实一面。

例如，民权运动领袖马丁·路德·金在华盛顿特区的民权游行中，向聚集在华盛顿纪念碑和林肯纪念堂前的民众发表了名垂青史的

演讲“我有一个梦想”并在演讲中提到了这个词。在1963年8月28日的这场演讲中，他满怀信心地梦想着这样一天：“这个国家会站立起来，真正实现其信条的真谛：我们认为这些真理是不言而喻的，人人生而平等。”

1983年，美国国会将马丁·路德·金的生日定为国家节日。当里根总统签署这一国会法案使其成为法律时，他提到了“我有一个梦想”的演讲。马丁·路德·金的遗孀科雷塔·斯科特·金（Coretta Scott King）在同年晚些时候呼吁：“帮助我们实现马丁的梦想——美国梦。”[45]由此可见，历史上那些看似毫不起眼且难以预料的时刻，即亚当斯著作的出版和马丁·路德·金的演讲，能够逐渐发展成为一则强劲叙事的支柱，而这则叙事会在随后的几十年里不断蔓延。

前文一再提到叙事的名人因素，这一因素在“美国梦”的叙事中也发挥了作用。马丁·路德·金是一位励志人物，在为美国梦奋斗时遭到暗杀，他的经历构成了更好的叙事，因此他在美国人的脑海里取代了亚当斯，使美国梦的叙事带上了人文气息，而它需要这种人文气息才能广为流传。事实上，亚当斯的名气还不够大，无法让自己的名字附着在这则叙事上。自马丁·路德·金发表“我有一个梦想”的演讲以来，ProQuest上关于“美国梦”的搜索结果中，只有不到0.1%提到了詹姆斯·亚当斯，而提到马丁·路德·金的则达到了3%。

追根究底，人们普遍接受的“美国梦”叙事包含了一个希望每个人都能取得成功的愿景，并以一种使之看起来既不商业化也不自私自利的方式对其进行了刻画。它推翻了凡勃仑（Thorstein Veblen）的炫耀性消费观念，这种消费的目的仅仅是为了彰显自身的优秀。这样一来，“美国梦”在推销产品时变得非常管用，让潜在消费者对购买行为有更安心的感觉，如购买新房或二手车。事实上，ProQuest的搜索结果显示，“美国梦”一词有半数以上都出现在广告里，而非文章中。

变异的美国梦：房屋所有权

在20世纪30年代和40年代，大多数使用“美国梦”这个词的广告宣传的都是文化产品：书籍、戏剧、布道。但是，随着时间的流逝以及流行趋势的加强，这个词开始呈现不同的维度。“美国梦”的含义变成了拥有一幢房屋，其内涵是拥有房屋意味着爱国之心和对社区的承诺。虽然最近几十年来的广告很少再使用这个词，但它们还是继续秉承这样的推定：“美国梦”证明了花在房屋所有权上的大笔支出是合理的。自1931年以来，ProQuest对“美国梦”的搜索结果中有三分之二以上还同时包含了“房屋”或“家”等词。

美国梦也被用来为那些支持房地产泡沫的政府行为辩护，而这一泡沫最终在2007—2009年的全球金融危机期间破裂。2003年，在泡沫最严重的时候，受到政府支持的抵押贷款巨头房利美在广告中提出了这样的口号：“美国梦，我们的梦。”同年，对购房首付款进行补贴的《美国梦首付款法案》在美国国会获得通过并由小布什总统签字生效。自1973年以来，美国国会总共提出了265项包含“美国梦”一词的法案和决议。

小布什总统在2004年竞选连任时频频提出“所有权社会”（Ownership Society）这一口号。这个口号是美国梦主题的变体；布什呼吁建设一个尊重所有权的社会：在这个社会里，人们“拥有所有权”，也就是说，自己承担起责任。他在2002年说：“在美国，如果你拥有自己的房屋，那么你正在实现美国梦。”他谈到了房屋所有权给人们带来的舒畅心情：“你只需要跟他们握握手，听听他们的故事，感受一下他们向你展示厨房和楼梯时的那种骄傲与自豪。”[46]

对照实验表明，唤起人们的爱国情怀可以推动消费品的营销。[47] 这一叙事的流行将“美国梦”一词与品行端正和爱国情怀关联到一起，提高了美国的自有住房率，刺激了整体商业发展。

结果既是正面的，也是负面的。一方面，“美国梦”叙事为人们想要购买豪车、华宅及其他奢侈品和服务的欲望开脱。这一叙事或者直接通过消费者需求，或者间接通过政府支持，抑或人们预期中的政府在市场出现问题时给予的支持，促进了房地产业的发展。另一方面，“美国梦”具化为人们对房屋所有权的渴望，在2007—2009年全球金融危机之前的美国房地产繁荣中，这样的美国梦发挥了重要作用，加剧了危机的严重性。

如今，“美国梦”叙事证明了炫耀性消费和豪宅所有权的正当性，与大萧条时期流行的节俭叙事形成了鲜明对比。“美国梦”叙事使人有理由为自己的成就感到自豪，带有道德正直感。下一章讨论的金本位制叙事也有着类似的道德主题。

---

[1] 人们可能以为会在亨利·乔治19世纪70年代萧条结束时出版的《进步与贫困》一书中看到对适度节制消费以示尊重失业者的预期，但书中并没有这种预期。他的看法似乎恰恰相反，因为他说，如果有一天不平等减少了：“在消除了匮乏和对匮乏的恐惧之后，对财富的钦佩将会消退，人们将寻求以其他方式获得同伴的尊重和认可，而不是通过获取和展示财富”（George,1886[1879]，第4章）。在19世纪90年代的长期萧条中，人们可能也以为会在凡勃仑于1899年发表的颇具影响力的著作《有闲阶级论》中看到对节制的认可，正是这本书创造了“炫耀性消费”一词。但是书中并没有提到这次萧条中的新朴素风尚，甚至都没有提到1893年的恐慌和随之而来的萧条。凡勃仑的看法似乎也恰恰与之相反，他在书中写道：“可以说，在严格的范围内，摆脱顾虑、同情、诚实和关怀的自由能够在金钱文化中进一步推动个人的成功”（Veblen,1899年，第9章）。

[2] “Financial Crash Left Them Deeply in Debt,”*Daily Boston Globe* ,1930年3月10日，第21版。

[3] “Family Breakdowns Reported Increasing,”*New York Times* ,1932年3月21日，第2版。

[4] “Women Make Plea for Family Relief,”*New York Times* ,1936年5月17日，第N2版。

[5] Ruth Ellicott,“Household—Season for Home Refurbishing Arrives:Coziness Is Requisite for Winter,Entire Family Morale May Be Boosted by a Changed House hold Environment,”*Bal timore Sun* ,1933年10月1日，第TM8版。

[6] Allen（1964[1931]），第289页。

[7] Carol Bird,“We’re getting‘ANCHORED’Again Says Rita Weiman,” *Washington Post* ,1932年7月10日，第SM3版。

[8] “Keeping Up Appearances:dare to be poor!” *Manchester Guardian* ,1931年10月9日，第6版。

[9] Catherine Hackett,“Why We Women Won’t Buy,” *Forum and Century* ,1932年12月，第343页。

[10] Anne O’Hare McCormick,“The Average American Emerges,” *New York Times* ,1932年1月3日，第SM1版。

[11] “Crime Decrease Noted in Depression Years,” *New York Herald Tribune* ,1934年2月23日，第32版，“Crime among Young Shows No Increase,” *Globe and Mail* ,1937年11月22日，第3版。

[12] “Citizens Advised Not to Give Money to Street Beggars,” *Globe*（Toronto）,1931年1月14日，第14版。“Begging in City Increases Daily,Survey Reveals,” *New York Tribune* ,1930年7月30日，第4版。

[13] “Panhandling,” *Washington Post* ,1932年11月3日，第6版。

[14] “Bars Apple Sellers from Busy Streets,” *New York Times* ,1931年4月16日，第25版。

[15] “Apple Sale by Jobless Starts Friday:Unemployed Will Vend Fruit on Hartford Streets as a Way of Providing for Their Families,” *Hartford Courant* ,1930年11月27日，第1版。ProQuest Historical Newspapers:*Hartford Courant* .

[16] “Holdup in Car Panhandler’s Thanksgiving,” *Washington Post* ,1932年4月28日，第18版。“Drive Begun on Peddlers,” *Los Angeles Times* ,1932年11月17日，第A10版。

[17] Roth（2009），第12页。

[18] Stachura（1986）.

[19] http://www.pbs.org/auschwitz/40-45/background/auschwitz.html.

[20] Grace Kingsley,“Display of Luxury Is Out,” *Los Angeles Times* ,1932年3月31日，第A9版。

[21] “Display of Wealth Viewed as Offense,” *New York Times* ,1932年12月26日，第21版。

[22] “1932’s Bargains Different from Those of 1931:To Claim Poverty No Longer Chic—Furs and Shoes Are Discussed,” *Washington Post* ,1932年4月7日，第S6版。但是，并非每个人都热情地把贫困当成典范：“贫困变得时髦起来，而这只是一个普遍

的消极借口，纵情享乐的人发现很难抗拒享乐。”“Baltimoreans Find Europe Alluring,”*Baltimore Sun*，1931年6月14日，第SA13版。

[23] “Bicycle Riding Fad Strikes Washington,”*New York Times*，1933年7月31日，第15版。

[24] “Is a New Car a Sin?”*Wall Street Journal*，1932年2月18日，第8版。

[25] Heffetz（2011），第1106页。

[26] “Confidential Chat:Husband Lacks All Sense of Responsibility,”*Boston Daily Globe*，1932年5月12日，第18版。

[27] “Confidential Chat:Don’t Blame the Men;They Can’t Help It,”*Boston Daily Globe*，1932年5月28日，第18版。

[28] “Relief to Stay,Says State Director,”*Pittsburgh Post-Gazette*，1936年1月30日，第26版。

[29] Bewley（1999），第49—50页。

[30] Fang and Moscarini（2005）.

[31] “Blue Jeans and Calico,”*New York Tribune*，1920年4月13日，第14版。

[32] Nerissa Pacio Itchon,“S.F.’s First Fashion Icon:Levi’s 501s,”*San Francisco Chronicle*，May 19,2017,https://www.sfchronicle.com/style/article/SF-s-first-fashion-icon-Levi-s-501s11153403.php.LadyLevi’s刚开始的市场定位是女牛仔服或骑马服，就像其广告显示的那样（“An Old Timer Advises the Dude Ranch Guest,”*New York Herald Tribune*，1935年4月28日，第I13版）。

[33] Judy Horton,“Dude Dressing,”*Vogue*，1935年6月1日，第121页。

[34] Sullivan（2006）.

[35] https://www.liveabout.com/the-history-of-jeans-2040397.

[36] “Briton Changes Name;‘Becomes James Dean,’”*Minneapolis Sunday Tribune Picture Magazine*，1958年1月5日。

[37] “The Country Is Off on a Jig-Saw Jag,”*New York Times*，1933年2月12日，第100版。

[38] “1932’s Bargains Different from Those of 1931:To Claim Poverty No Longer Chic—Furs and Shoes Are Discussed,”*Washington Post*，1932年4月7日，第6版。

[39] Piketty（2014）.也可参见http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/Piketty2014Figures

TablesLinks.pdf。该网站的表I.1列出了1910—2010年美国收入前10%人群的收入占比，从中可以看出1970年不平等现象的急剧恶化。

[40] Uchitelle（2006）.

[41] Trump and Zanker（2007）.本书的书名后来改为“Think Big:Make It Happen in Business and Life”。

[42] Paul Blustein,“In Japan,Consumption's No Longer Conspicuous;Consumers'Newly Frugal Mood May Prolong Nation's Recession,” *Washington Post*，1993年2月28日，第H01版。

[43] Charles Fisher,*Meditation in the Wild :Buddhism's Origin in the Heart of Nature*（Alresford,UK:John Hunt Publishing,2013）.

[44] Adams（1931），第404页。

[45] “A Martin Luther King Center to Open in Phila.,” *Philadelphia Inquirer*，1983年11月23日，第4-B版。

[46] “President Calls for Expanding Opportunities to Home Owner ship,Remarks by the President on Homeownership,” St.Paul AME Church,Atlanta,Georgia,2002 年 6 月 11 日 ， https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2002/06/20020617-2.html.

[47] Pecotich and Ward（2007）.

第12章
金本位制与金银复本位制

可以追溯至一个世纪之前的金本位制叙事在长期经济叙事中尤为突出，时至今日仍然颇为活跃。譬如，特朗普总统就曾多次主张在美国恢复金本位制。他在2017年的一次采访中表示：

> 我们原本有一个非常坚实的国家，因为它是以金本位制为基础的……想要恢复金本位制不是那么容易，不过，这会是多么美妙的事情。我们的货币将会有赖以立足的本位制度。 [1]

简单地说，恢复金本位制意味着以固定不变的黄金数量决定国家货币发行量，也意味着政府承诺按需用黄金兑换货币或用货币兑换黄金，也就是说货币与黄金完全可以互换。全球各国在1971年坚定地放弃了金本位制。自那以来，各国一直使用法定货币，即没有任何东西支持的货币。

中央银行（加拿大银行除外） [2] 仍然拥有黄金，只是黄金不再支持其货币。根据世界黄金协会（World Gold Council）的数据，世界各地的中央银行和财政部共拥有33 000吨黄金，价值约1.4万亿美元。 [3] 但是，既然黄金并不支持货币，中央银行为什么还要持有黄金呢？

美国国会议员罗恩·保罗（Ron Paul）向美联储主席本·伯南克提出过这样的问题：美联储为什么持有黄金而不是钻石？伯南克坦率地回答道：“嗯，这是传统，一个多年的传统。” [4] 伯南克言下之

意显然是指这类叙事和想法：各国央行显然很担心，如果自己放弃持有黄金，就会出现让大众感到不安的传言。有人甚至以为美国仍在采用金本位制，或者至少没有明确表示不再采用金本位制。

我们将在本章看到，有关黄金和货币的叙事有着独特的情感基调，类似于我们如今在加密货币叙事中看到的那些情感。黄金、货币和创新周身迷雾重重，而有关这些主题的浮夸理论也同样迷雾重重，很难解释。

黄金和金本位制的故事并不简单。事实上，金本位制历来与长期通货紧缩和其他经济问题相关联。此外，关于金本位制的叙事一向两极分化、矛盾重重，就像近年来的加密货币叙事一样。我们先来看看这种悠久的传统，看看19世纪的黄金热，看看它如何持续至今以及它如何以加密货币的变异形式重新崛起。

1873年的罪行和情感分歧

在美国总统尤利西斯·格兰特签署1873年的《铸币法案》之后，美国相当于采取了金本位制，使美元完全依附于黄金（1900年的《金本位制法案》进一步阐明了该项制度）。在1873年之前，美国（实际上）一直采用金银复本位制（但并没有这么表述），1834年的《铸币法案》规定，白银与黄金的兑换比率为16：1。1873年的举措是国际社会围绕金本位制进行货币本位制过程的一部分。[5] 在1873年的法案出台后，通货紧缩（即消费者价格下跌）持续了20年之久。一些观察人士将1873年的《铸币法案》视为“一次犯罪”，因为通货紧缩降低了债务人（尤其是通过抵押购买农场的农民）出售农产品的价格并提高了债务的实际价值，从而使他们陷入一贫如洗的境地。同样，刚刚有过大宗消费的人也很沮丧，因为他们发现，假使自己多等上一阵子，原本可以用更少的钱购买这些东西。当时的舆论，尤其是农民的舆论，推动了道德义愤和公众对重返金银复本位制的支持。

金银复本位制提议在19世纪后期得到了国际社会的热议并在美国引起了极大关注，这一提议主张重新用两种金属来支持货币，这样的话欠有美元计价债务的人就可以自己选择以哪种金属还债。根据美国的金本位制，如果合同中写明需要交付1美元，就相当于需要交付1/20.67盎司的黄金。在16：1的复本位制下，这一合同将被解释为一份同意交付这么多黄金或16倍白银的协议。金银复本位制的拥护者被称为“白银党”（Silverites），听上去就好像是一个政治党派，不过在美国他们其实与民主党结成了同盟。“白银党”没能成功地在美国恢复金银复本位制，但到了19世纪90年代，“白银党”的提议突然变得大受欢迎。

但是，到19世纪90年代，这两种金属在全球贸易中的实际市场价格比约为30：1。因此，在金银复本位制下，债务人可以选择用白银而不是黄金偿还债务，从而将其债务减少将近一半。事实上，最终的结果将是所有美元计价债务都出现近一半价值的违约。因此，金本位制的支持者认为自己是在坚持真理和诚信。

如图12.1所示，“金本位制”一词在英语书籍、报纸或杂志中很少出现，只有两个年代除外：19世纪90年代和20世纪30年代。（在2000年以后，该术语的使用频率也有上升趋势，但通常被用来表示“最佳”之意。）用失业率衡量，19世纪90年代和20世纪30年代恰好是美国经历两次严重萧条的年代。金本位制成为这些萧条时期广为讨论的话题，所以我们应该思考一下金本位制叙事与严重萧条之间是何关系。在19世纪90年代和20世纪30年代，人们谈论的都是放宽金本位制、允许人们用较少的黄金偿还债务、抱怨终止金本位制意味着终止一种传统而诚实的做法。一旦人们认为某些想法来自前人的智慧并反映了真实或重要的价值，他们似乎就会自然而然地推崇这些想法。

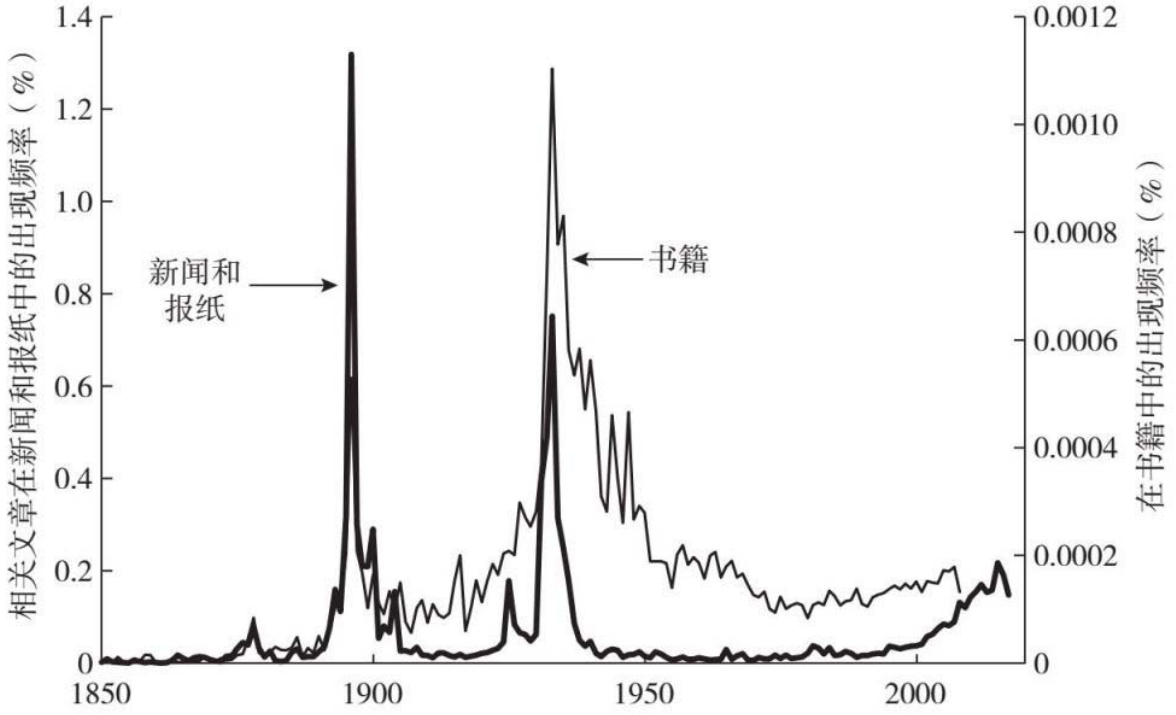


图12.1 “金本位制”在书籍（1850—2008年）及新闻和报纸（1850—2019年）中的出现频率

注：这一术语有过两次相互独立的10年流行期，两个时期都出现了严重萧条。
资料来源：Google Ngrams（没有进行平滑处理）和作者根据ProQuest的数据计算得出的结果。

“贬值”指的是货币价值的下跌，这个词1914年出现在英语中，在20世纪30年代开始流行。在第一次严重萧条期间，即19世纪90年代，这个词还没有出现。然而，这10年见证了“白银党”叙事的重新流行。当时的反对者认为，金银复本位制是一种企图回避国家违约之耻的不诚实之举。

1895年4月，《亚特兰大宪政报》报道了以16∶1的兑换比率重新回归金银复本位制的想法，这个想法在当时已经开始出现病毒式传播：

众议员赫本眼下正在城里，自国会休会以来，他已经在艾奥瓦州旅行了一个月左右。他说自己探访了所在选区的每个县以及该州

的其他多个地区，发现每个人都在狂热地讨论白银问题。这是人们讨论的唯一话题。只要两个人聚在一起，不管是在邮局还是在街角，是在火车站还是在杂货店，或者开着车，他们全然不车，他们全然不会讨论其他任何话题，而且双方的看法基本一致，即不管欧洲国家采取何种政策，美国政府都应立即宣布支持自由无限制地铸造银币。 [6]

人们对金银复本位制的支持具有很强的地域性和社会阶层性。东部地区的知识分子青睐金本位制，而西部地区则是农民占多数，他们支持的是金银复本位制。金本位制的支持者往往喜欢交响音乐会，而白银党则喜欢观看拳击比赛。从某些方面看，白银党通常都极度男性化，非常好战。1897年，《纽约时报》提出了这样一个问题：“白银信条是否有某种特质，可以引发信徒身上那种天生的野性，并让他们格外享受原始人的那种野蛮理念和粗暴举止？” [7]

双方的争论开始流露出强烈的情感色彩。一位观察人士恳请东部人不要再嘲弄西部白银党：

一些东部人或是误解了西部白银情绪的特点和力量，或是故意自欺欺人。诸如“西部疯子”“草原恶棍”“懒汉”“采矿营地的强盗”“老赖”“欠债不还”“无政府主义者”等称呼除了让人恼火愤怒外，没有其他任何作用。 [8]

这位观察人士对东西部地区在观念上的巨大差异感到惊讶，因为大多数西部人都是从东部地区移民到西部的。他接着描述了西部白银党共有的各种带有感情色彩的想法，尤其是他们对货币专家的不满，这些专家认为美国货币本位制的任何变化都需要进行微妙的国际谈判。归根究底，他还是低估了地域性流行观点的力量。

金银复本位制概念的蔓延不仅只限于美国。1894年在伦敦举行的国际金银复本位制会议指出，金本位制引起的长期而缓慢的通货紧缩已经在世界多地造成了农业萧条。[9] 会议报告指出，美国遭受的损失超过了其他国家，也没有其他哪个大国的民众像美国这样热烈地支持金银复本位制。

在金银复本位制争论达到白热化程度的时候，美国东部知识分子那种高高在上的态度叫人明明白白看在眼里，着实令人反感。我们可以看看其他叙事如何表现这种反感。律师威廉·霍普·哈维（William Hope Harvey）的著作《铸币金融学派》（*Coin's Financial School*）出版于1894年，此时正值19世纪90年代萧条的中期。这本书提出了支持金银复本位制的观点。谁也想不通这样一本讲述晦涩难懂的技术性问题的著作怎么会在美国成为畅销书。当时美国人口仅仅略多于现在人口的20%，可它却一举售出100万册，因而名声大噪。不过这本书的写作方式很是引人入胜，采取了虚构的对话形式并配有多张图片。故事的主人公是一个名叫“阿币”（Coin）的年轻人（根据图片来看，他大概十来岁），他是一个“小金融家”，面对一群包括报纸记者在内的喜好争辩的听众发表支持金银复本位制的讲座。各路记者在报纸上报道了阿币的第一堂讲座，他的傲慢无礼激怒了权贵、教授和银行家，这些人纷纷出现在他的第二次讲座上。“芝加哥大学政治经济学院院长劳克林教授”是书中一位说着虚构台词的真实人物，他向阿币提出一些有关金本位制的问题，想借此羞辱年轻的阿币，但阿币用事实证明自己比劳克林教授还要了解情况。[10] 在哈维的书中，我们看到了金银复本位制叙事传播中的关键要素之一：用精彩的故事讲述一位聪明的年轻人，而那些目中无人的知识分子和专业人士都不是这位年轻人的对手。

金银复本位制和比特币

19世纪的金银复本位制狂热似乎与我们近年来看到的比特币狂热颇为相似。我在耶鲁大学的学生中有人对比特币充满热情，另一些人在我提起比特币时听得极为入迷。想要弄懂比特币需要一定的努力和天分，这可能正是比特币的部分魅力所在。就像传统货币一样，比特币周身也笼罩着一股神秘的气息。很少有人能够弄明白纸币是如何获得价值并维持价值的。

正如我们在第1章中指出的那样，比特币周身环绕着侦探故事般的迷雾，而比特币叙事又进一步加重了它的神秘色彩，这则叙事称比特币是由中本聪发明的，他持有的比特币可能已经让他成为亿万富翁。但是，没有人见过他或是确认过他真的存在。比特币叙事涉及秘密代码，就像二战叙事中依然提起的那些代码。“只有聪明的年轻人才能玩转比特币，老古板们永远也搞不懂比特币”，这样的想法吸引了很多人。

一个世纪以前，威廉·霍普·哈维将阿币塑造成一个年轻人，这绝非偶然。在19世纪90年代，货币本位制有点像今天的比特币，让人觉得神秘难解。19世纪90年代的年轻人也在琢磨：我们持有的这笔钱到底是什么？它为什么具有价值？然后他们可能会问：我几乎从没见过金币，只见过纸币、一分铜币和一角银币，那我们是怎么实行金本位制的呢？如果我走进一家银行并宣称要取出我的黄金，又会怎么样呢？19世纪90年代的大多数人从没这样做过，如果他们真的这样做了，十有八九也会被拒绝，因为银行在向储户提供纸币时就已经履行了其义务。因此，即使在19世纪90年代，金本位制也是一个令人着迷的谜团。

白银党和黄金派

从很多方面看，19世纪90年代的白银党可谓是2016年美国总统大选中特朗普支持者的前身，从他们的意气相投和很多知识分子对他们

的鄙夷态度中都可以看出这一点。《华盛顿邮报》的一名记者在1896年7月游历西雅图时写道：

> 热情的美国主义精神传至全国人民。他们认为，如果必要的话，美国强大到足以打败其他各国，也完全可以不经他国政府同意或合作就推行自己想要制定的法律。他们清醒、热情、可敬。在他们之间游历了一段时间之后，“日落”·考克斯贴切地将西部人形容为“东部年轻企业的精英”。
>
> 成千上万的西部人定期阅读来自东部老家的报纸。有生以来第一次，他们在这些报纸上发现自己成了“白痴”和“无政府主义者”。在《纽约太阳报》编辑达纳用各种形容词对全体西部人极尽羞辱的同时，他自己的侄子和养子约翰·达纳一直在奥克斯代尔以西4英里处的小麦畜牧场上平静而辛劳地谋生，同时也是自由铸造银币运动的平民主义支持者。[11]

白银党越来越坚定地认为，金银复本位制是通向繁荣的唯一道路，在他们看来，如果继续实行金本位制，19世纪90年代的萧条将永远持续下去。这是一个错误的想法，因为金本位制已经存在了数十年，而萧条并没有变成持久现象。但这个想法关乎白银党的自我定位，他们视之为核心真相，一个受到自命不凡的东部知识分子反对的真相。威廉·麦金莱（William McKinley）在1896年的总统竞选活动中指出，稳定的货币才是实现全面繁荣的途径：

> 去读一读1817年、1825年、1837年、1841年、1857年、1873年、1893年和1896年的金融萧条和恐慌史，看看真相是不是如此。根据我的判断，稳定的货币和贸易保护在11月的民意测验中大获全胜，这将恢复人们的信心，从而帮助到各行各业，一旦做到这一点，你们的企业就将加入全面发展的行列并从全面繁荣中获利。[12]

其言下之意就是以乡下无知农民为主的白银党没有好好阅读历史。但是，经济萧条将永远持续下去的想法仍在他们之间蔓延，而这种想法本身并不利于繁荣，因为它阻碍了支出和投资。

与此同时，那些狂热支持金本位制的人逐渐有了“黄金死忠派”（gold bugs）的名号。这个在1874年尚不多见的术语出现了一条驼峰形的传播曲线并在1896年达到峰值，那一年正是19世纪90年代大萧条最严重的时候。当麦金莱在1896年的总统大选中击败威廉·詹宁斯·布赖恩之后，一则笑话开始流传。一个白银党人会问一个黄金死忠派：“你见过将军吗？”而另外那个人总是会回答说：“哪个将军？”这个问题的答案是“全面繁荣”（general prosperity [13]），意在取笑麦金莱在竞选期间所说的话。这个笑话在大选后约一年，也就是1897年，逐渐为人淡忘；当经济开始出现改善迹象时，它就失去了影响力。 [14]

叙事触发了1893年的银行挤兑

1893—1899年的美国大萧条开始于1893年春天，其开端是一系列的银行挤兑事件。储户纷纷将钱从银行取出，结果火上浇油地促成了他们担心的银行倒闭。但是，是什么触发了银行挤兑呢？

其中一个触发因素是一条始于1893年4月17日的谣言：美国国库分库将不再以黄金兑换国库券，而是改为仅提供约为国库券一半价值的白银。除了有消息称美国财政储备金正在减少之外，这个流言毫无其他依据。报纸大肆报道美国财政储备金已经降至1亿美元以下的新闻，仅仅就因为这是一个整数。但是挤兑发生在商业银行，而不是财政部。后来出任《纽约时报》财经编辑的亚历山大·诺伊斯在1898年评论道：

恐慌本质上没有道理可言；因此，虽然1893年金融恐慌的起因是人们担心法定货币（联邦政府发行的纸币）贬值，但银行储户在受到惊吓之后的第一反应就是从银行取回这些法定货币。[15]

诺伊斯认为，商业银行无关黄金与法定货币的兑换，储户之所以从商业银行取出存款，既因为纸币是“他们习惯使用的唯一货币”，也因为在讲述过往金融困境的流行叙事中，从当地银行取出存款正是人们的普遍做法。换言之，他们正在按照以前看过或听过很多遍的脚本行事。虽然在国库分库可以要求以黄金兑换纸币，但他们习惯于前往商业银行，而不是国库分库。[16] 因此，1893年春季的第一波恐慌似乎是银行倒闭故事大肆蔓延的结果。但是，这个故事并不足以解释1893—1899年的长期萧条。

如果查阅一下19世纪90年代有关金本位制的记录，我们会发现，大部分美国人——主要是东部地区的人和受过良好教育的人——对金本位制几乎怀有宗教情结。对金本位制的支持基于这样一种理念：合同签署之际是以金本位制为前提的。因此，折腾金本位制就相当于违背合同。

除了商业意义之外，黄金还具有非凡的精神意义，而经济学家通常没有将这一点纳入考量。结婚戒指是用黄金做的。“黄金”一词在英王钦定版《圣经》中出现了419次。在圣徒画像中，圣徒头顶都画有金色光环。在基督教传统中，这些圣徒在社会上通常都地位低下、受人轻视，但是光环揭示了他们的真正品质。沃尔特·惠特曼（Walt Whitman）在1860年写给读者的诗《给你，不管你是谁》（*To You, Whoever You Are*）中，表明他珍视自己的每一位读者：

可我画了千万个脑袋，为每一个
都画了金色的光环，
从我手里，从每一个男女的头脑中，

金色的光永恒灿烂地迸出。

支持金本位制的叙事采取了基于原则的象征性手法。1874年，在《铸币法案》——该法案使白银失去货币本位价值，并使美国直接走向了金本位制——引起争议的情况下，来自内华达州的联邦参议员约翰·琼斯（John P. Jones）表示（摘自美国《国会议事录》）：

> 黄金是将商业铰合在一起的接头。它是文明最有力的推动者。正是黄金使国家摆脱了野蛮行径。与火药、蒸汽或电力相比，它在组织社会、振兴产业发展并确保产业收益、推动进步、促进科学和艺术发展等方面做出了更大的贡献。 [17]

在1874年的这场辩论中，同样来自黄金和白银开采州内华达州的参议员威廉·莫里斯·斯图尔特（William Morris Stewart）说：

> 你可以按你的意思修正所有那些主张，但真正重要的是，在你最终做出决定时，我不在乎你讨论了多少内容或通过了多少决议，它们不会带来任何区别；你必须得出和其他人一样的结论，那就是，黄金是通用的价值标准。 [18]

这些带有政治目的的陈述过分简化了历史。事实上，美国在历史上有很长一段时期并没有实行金本位制。“本位模型”是一种代表法定货币、贱金属辅币和纸币（纸币价值取决于政府用其兑换法定货币的意愿）的金币，它最初在18世纪的英国问世。美国直到1879年才完全采用本位模型。 [19] 关于金本位制的讨论始于1874年，并沿着流行趋势的曲线增长。

黄金十字架

那些反对金本位制的叙事着重强调了不公正的不平等现象。米尔福德·沃里亚森·霍华德（Milford Wriarson Howard）在1895年的著作《美国富豪政治》（*The American Plutocracy*）中描写了分裂成富豪和“国家劳动者”两大阶层的美国：“不管处在什么年龄段，最大的斗争就是眼下这两个阶层之间的斗争。”[20] 他认为，与金本位制挂钩的道德价值是一个由既往领导人策划推动的谎言，目的是证明对工人进行劫掠的正当性：“这是发生在现代社会的贿赂，得到了法律的支持，并在全社会和富豪阶层的鼓吹下受到尊崇。”[21]

这个角度的叙事在一些地方流传开来并生成一系列借势而起的故事，这些故事讲述傲慢贪婪的商人欺骗和操纵无辜之人。但故事并不只有这一面。另一面的故事讲述了愚蠢的群众陷入危险的“民粹主义”运动，该运动在当时与民主党有关，但后来逐渐与该党的传统价值观背道而驰。加州眼镜公司的亨利·戴维斯（Henry L.Davis）在1896年说过：

> 乌合之众在选民中占了很大比例，而且大有掌控局面之势。我们唯一的希望就是将他们教育成更加睿智的人，从而改变他们的观点。他们要是成功的话，将会摧毁信心，动荡将持续下去，商业也会继续萧条下去。[22]

一个叙事星座由此出现，让人进一步觉得白银党愚蠢无比，经济灾难迫在眉睫。厨房用具和水管工用品零售商查尔斯·梅里尔（Charles Merrill）在1896年表示：

> 我对整件事进行了深入研究，因为这是所有公民——无论是商人还是工人——都大感兴趣的问题。我相信，如果布赖恩当选、民主党党纲得以推行，那将是这个国家遭遇的最大灾难。现在的生意已经很糟糕了，但是如果民主党成功当选的话，那整个商业都将毁于一旦，所有阶层的人都会感受到同样的冲击。如果民主党党纲中

> 的原则被写成法律，那么我们还不如倒闭的好……这将比内战还要糟糕。在上一场战争中，我们设法维持了我们的信誉，但是，如果民主党党纲得到推行落实，那我们将无法做到这一点。[23]

尽管如此，民主党人还是非常清楚黄金的分量之重并在自己的叙事中运用了这一点。威廉·詹宁斯·布赖恩在1896年7月的民主党全国代表大会上发表的“黄金十字架”演讲被视为有史以来最鼓舞人心的美国政治演讲之一。对金本位制的讨论与对基督教道德的讨论在这篇演讲中交织在了一起。时至今日，这次演讲的结束语仍然留存在数百万人的记忆里：

> 我们的身后是商业利益、劳工利益和所有劳苦大众，所以我们在回应他们的金本位制要求时应该这样回答他们：你们不能给劳工戴上荆棘的王冠，你们不能把人类钉在黄金十字架上。[24]

布赖恩在发表这番讲话时，面朝欢呼的人群伸出双臂，就好像自己被钉在了十字架上一样。这番话不仅在会议厅，而且立刻在全国范围掀起了反响，有的反响甚至达到了近乎歇斯底里的程度，就好像一场革命即将来临，而工人阶级最终将大获全胜。

布赖恩的结束语为什么这么铿锵有力？工人阶级很有可能将自己的经济困境与耶稣被强权罗马人残酷处决的形象联系在一起，后者正是数百年来推动基督教教会发展的叙事之一。虽然布赖恩说了这些话，但这些措辞并非出自他手。多家报纸后来报道称，美国众议员塞缪尔·麦考尔（Samuel W.McCall）在1896年1月一次记录于《国会议事录》的讲话中使用过几乎一模一样的有关荆棘王冠和黄金十字架的措辞。布赖恩出席了麦考尔的这次讲话，并评估了听众对这番话的反应。他做了擅长蛊惑民心的政客一直在做的事情，那就是观察听众、

进行实验并寻找能够取得成功的目标。[25] 正如《纽约时报》评论的那样：

> 《国会议事录》那些深不可测的幽幽档案中可能蕴藏了很多纯净明媚的宝石。但是，在宝石被人开采之前，更确切地说，在过往期刊的矿脉被耐心的劳工开发并加盖权威印戳发行之前，它对人们毫无用处。[26]

正是因为布赖恩这位名人给麦考尔的言论加盖了权威印戳，这个故事才广为流传。直到一位总统候选人在公开场合说出麦考尔的这些话，它们才成为故事。

这些对立叙事产生的后果就是让人们对货币和商业活动的近期价值感到极大的不确定性。阿拉斯加商业公司的路易斯·斯洛斯（Louis Sloss）是诸多在1896年不愿签署合同或承诺投资的商人中的一员，因为在这个时候他们既担心货币出现大幅贬值，也担心合同被废除：

> 生意萎靡不振，几乎停滞不前。资本犹疑，信心动摇。不管提议有多诱人，也没有人愿意投资于任何企业，这种情形一直持续到人们对不稳定货币的担心烟消云散为止。我可以举个例子来说明这种动荡、焦虑以及财政基础的不确定性给企业造成了多大程度的影响。我的一位亲戚和公司的一名成员打算耗资至少5万美元建造两栋大房子。方案已经定好，标书已经提交，万事俱备，只剩合同没有签订。结果，准建筑商拒绝签字或承建该栋房屋，说要等到选举结束再说，因为到那时美国的财政问题将会尘埃落定。毫无疑问，这样的情况不胜枚举，它们造成了贸易进程的停滞不前。[27]

经济学家和其他学者普遍认为，采取金银复本位制可能导致价格水平上提一倍，因为黄金的市场价格意味着金银兑换比率应达到30∶1。根据古典经济学和格雷欣法则（“劣币驱逐良币”），白银将

会驱逐黄金，这样的话美国实际上将会走上银本位制之路。[28] 我们再回过头来看看斯洛斯所举的盖房一例：金银复本位制实际上意味着每栋5万美元的房屋应以10万美元的价格出售。有了这一预期销售价格，买方将急于以5万美元的价格签约，而建筑商则希望以10万美元的价格签约。但是，由于金银复本位制的政治形势极不确定，而且没有先例可循，所以人们不知道该有什么样的期望。显而易见，买家和建筑商会发现双方很难达成协议。

《芝加哥每日论坛报》在1893年的一篇文章中介绍了金银复本位制有可能会产生多大的影响：

> 如果我们继续以16：1或20：1的比例购买白银或自由铸造银币，那我们实际上将使黄金失去本位价值并将之驱逐出美国，从而降为银本位制。这意味着工薪阶层的工资将损失近一半的购买力——对银行储户来说，这意味他们的存款将损失近一半的价值。如果在美国自由铸造银币，这将是有史以来最严重的欺诈和抢劫民众的行为。[29]

那么，布赖恩又怎么可能在竞选美国总统的时候犯下“欺诈和抢劫”之罪呢？布赖恩之所以受欢迎，是因为一系列有关金银复本位制的流行叙事风靡一时，至少对某些选民来说，这些叙事证明了金银复本位制是合法的，或者更确切地说，金银兑换比例为16：1或20：1的金银复本位制是合法的。

我们不要指望普通美国人对货币体系有多深刻的认识，或者说，有任何认识。在19世纪90年代，大多数美国人根本分不清金银复本位制和现行单金属（金）本位制的区别。之所以出现这种困惑，是因为虽然金属市场上的金币价值约为银币市值的两倍，但金币和银币都在流通而且在使用时被视为具有同等价值。此外，市面上还有纸质美元，也就是白银券，上面印有“一银元”和“按需支付给持票人”的

字样。这不就相当于银本位吗？但是，事实上，如果一个人将100银币或价值100美元的白银券带到一家美国国库分库，那么国库将给予价值100美元的金币进行兑换。他们会这样做是因为不这样做的话就会破坏黄金和白银的自由兑换。很多人不了解的一个关键点是，美国国库不会以黄金兑换金属白银。如果他们这样做了，那么人们将会带着大量白银兑换黄金。那样的话，任何人都可以一再重复下面这种做法：在市场上购买金属白银，在国库将之兑换成黄金，用黄金在金属市场上购买更多白银，然后每天重复这一过程，最终积聚起巨大的财富。不过，美国的白银供应受到了美国政府的限制。

几乎没有人关注自己收到的或花出去的是哪种货币。事实上，大多数人甚至不知道如果想将现金换成黄金的话该怎么做。

那么，为什么有关不稳定货币的叙事如此流行？为什么在19世纪最后10年，对金银复本位制的呼吁变得如此激烈？一个显而易见的原因是：“如果债务人能够以16：1的价格用白银偿付债务，那他们的负担将会减少一半”的说法被人大肆宣扬。这个说法对他们来说肯定就像是一根救命稻草，任何提到这种可能性的故事必然都充满吸引力。别忘了，金银复本位制叙事常常被设定为对“1873年的罪行”的报复，这一年，国会的一部法案终止了金银复本位制。

综上所述，金银复本位制是一部旨在对货币背后支持体系做出微妙改变的提议，大多数不明就里的人对此所知甚少，就像如今很少有人了解比特币背后的密码学一样。因此，金银复本位制是一个很酷的主意，或者用19世纪90年代的话说，是一个“绝妙的主意”。最重要的是，金银复本位制也许能弥补人们构想的不公正现象——这正是引起极大愤慨的原因所在。两相结合，金银复本位制便有了势不可当的传播力。

黄砖之路

当时尚且默默无闻的作家弗兰克·鲍姆（L.Frank Baum）创作的一本儿童读物在社会上掀起了一阵流行风潮，充分说明了金银叙事的奇特感染力。《绿野仙踪》出版于1900年5月，麦金莱与布赖恩的第二次总统竞选此时刚好拉开帷幕，金银复本位制再次成为争论的焦点。这本书讲述了一位名叫多萝西的小姑娘与小狗托托被大风刮进神秘奥兹国的儿童故事。这个故事带有一点历险元素，因为多萝西穿着神奇的银鞋，在女巫的追赶下沿着一条黄砖路见到了奥兹巫师。陪在她身边的是托托和三个新朋友：稻草人、铁皮人和狮子。最后，他们发现奥兹巫师是一个瘦弱的矮个子男人，一个骗子。

有人把这本书当作寓言来读：黄砖路指的是金本位制，银鞋指的是自由铸造银币运动，奥兹巫师是麦金莱总统，胆小的狮子是布赖恩。奥兹（Oz）正是黄金或白银的常用重量单位盎司（ounce）的缩写。

这本书并没有大获好评，但它成了畅销书并广为传播。到1902年，它已经成为舞台上的“音乐盛会”。由朱迪·加兰（Judy Garland）主演并在1939年上映的电影《绿野仙踪》更是将它推向了成功的巅峰（电影将银鞋改成了红宝石鞋，以便充分发挥新近问世的彩色胶片的优势）。1972年，加兰的女儿丽莎·明尼利（Liza Minnelli）参与配音的动画片《回到绿野》（Journey Back to Oz）又重新激起了人们的兴趣。格雷戈里·马奎尔（Gregory Maguire）在1995年推出的畅销小说《魔法坏女巫：西方坏女巫的一生》被改编成了百老汇音乐剧《魔法坏女巫》，该剧自2003年以来一直在百老汇上演，截至2018年已经是上演时长位列第六的百老汇音乐剧。[30] 还有其他一些作品，如2013年的电影《魔境仙踪》和传奇影业2019年正在制作的《绿野仙踪》电视连续剧。奥兹星座的成功可能只是一个世纪前风靡一时的金银叙事留下的遗迹，几乎无从辨认。

金本位制的终结

布赖恩提出降低美元的贵金属价格，这一提议在19世纪90年代是一个极为激动人心的议题。这一切都起因于一则叙事——经济史学家巴里·埃肯格林和彼得·特明将这则叙事称为“金本位制的思想性”和金本位制代表的“道德与正直的修辞格”。[31]

20世纪30年代，失业率处于灾难性水平，这则叙事在凯恩斯的推动下出现了变化。马克·沙利文（Mark Sullivan）1933年11月——此时正值美元从1/20.67盎司黄金贬至1/35盎司黄金、美元与黄金可兑换性处于暂停状态之际——在《哈特福德新闻报》上发表的一篇文章解释了20世纪30年代新的金本位制叙事与早年的叙事有何不同。词语的改头换面构成了一部分差异。沙利文引用拿破仑首席外交官塔列朗（Talleyrand）的话说：“政治家的行当就是为那些旧名已为公众唾弃的制度发明新的术语。”[32] 支持贬值的人显然深谙此道。到20世纪30年代，“贬值”这个新的术语已经大面积取代了带有负面意味的“跌值”和“通货膨胀”。“贬值”指的是开明政府的建设性行动，而“跌值”和“通货膨胀”则意味着道德败坏。

在美国于1933—1934年采取一系列措施之前，其他国家早已暂停了货币与黄金的可兑换。在凯恩斯等著名经济学家的建议下，英国于1931年暂停了金本位制。美国总统尼克松在1971年给金本位制画上了句号，美国就此转向了浮动美元。公众接受了金本位制的终结，经济上基本没有出现混乱。

金本位制叙事在今天显然并没有什么特别之处。特朗普总统试水般地表示支持金本位制，但公众的反应大多是中立的。不过，正如时下的比特币展现的那样，货币叙事的魔力显然并未削减，它们很有可能在未来出现新的变化，而这种变化将引起一部分公众的关注，影响未来的经济发展。

在介绍长期叙事的前面这三个章节中，我们已经看到了叙事如何影响人们对他人信心的信心、进行炫耀性消费的欲望以及人们在货币制度方面的信念。在接下来的两章中，我们将介绍反复出现的有关重

大新技术发展的叙事，这些新技术有望淘汰人类技能，迫使人们开始考虑从根本上改变生活和工作标准。

---

[1] Quoted by Ralph Benko, “President Trump:Replace the Dollar with Gold as the Global Currency to Make America Great Again,” *Forbes* ,2017年2月25日。

[2] https://www.bankofcanada.ca/rates/related/international-reserves/.

[3] World Gold Council,https://www.gold.org/what-we-do/official-institutions/accountingMonetary-gold.一公吨合32150金衡盎司。在本书撰写之际，一金衡盎司的黄金价格为1 294美元。

[4] Daniel Indiviglio, “Bernanke to Ron Paul:Gold Isn’t Money,” *Atlantic* ,2011年7月13日。

[5] 参见Flandreau（1996）。

[6] *Atlanta Constitution* ,1895年4月19日，第4页。

[7] “The Treaty,” *New York Times* ,1897年2月10日，第6版。

[8] “Silver in the West:Some Easterners Misjudge the Sentiment for It,” *Washington Post* ,1896年7月28日，第4版。

[9] International Bimetallic Conference,Report of Proceedings（London,1894）.

[10] 现今的芝加哥大学于1890年建校。该校最早一批教授中有一位J.Laurence Laughlin，他在任教芝加哥大学之前写过一本*The History of Bimetallism*（1886），该书强烈反对金银复本位制。真正的Laughlin教授随后与Harvey举行了一场真正的辩论，在辩论中Laughlin的表现要远远好于Harvey书中虚构人物的表现，因此成为影响1900年《金本位制法案》和美联储创立的公共知识分子的领军人物。参见André-Aigret and Dimand（2018）。

[11] “Silver in the West:Some Easterners Misjudge the Sentiment for It,” *Washington Post* ,1896年7月28日，第4版。

[12] “M’Kinley on Hard Times,” *New York Times* ,1896年10月7日，第3版。

[13] “将军”与“全面”的英文均为general。——译者注

[14] “NO MORE:Do Silverites Ask about General Prosperity,” *Courier-Journal* ,1897年9月11日，第6版。

[15] Noyes（1898），第190页。

[16] 华尔街纽约证券交易所附近有一间国库分库办公室。如今仍然可以看到开放的金库，上面带有标牌，但这间办公室已经不再兑换黄金。该建筑现在是一家博物馆。

[17] “The Pedigree of the Gold-Bug:The First Pair Imported from Nevada,” *Louisville Courier-Journal* ,1896年7月28日，第2版。

[18] “The Pedigree of the Gold-Bug,”第2版。

[19] 参见Sargent and Velde（2002）。

[20] Howard（1895），第7页。

[21] Howard（1895），第76页。

[22] Henry L.Davis,of the California Optical Company，引自“San Francisco Business Men Tell Why Times Are Hard and Name the Remedy,”*San Francisco Chronicle* ,1896年8月21日，第8版。

[23] Charles Merrill，引自“San Francisco Business Men,”*San Francisco Chronicle* 。

[24] *Official Proceedings ofthe Democratic National Convention Held in Chicago ,Ill. ,July 7th ,8th 9th ,10th and 11th ,1896*（Logansport,IN:Wilson,Humphries&Co.,1896）.

[25] “Where Bryan Got Them,”*Louisville Courier Journal* ,1896年7月29日，第4版。

[26] “Fiat Oratory,”*New York Times* ,1896年7月24日，第4版。

[27] Louis Sloss，引自“San Francisco Business Men Tell Why Times Are Hard and Name the Remedy,”*San Francisco Chronicle* ,1896年8月21日，第8版。

[28] 这一法则是由苏格兰经济学家Henry Dunning Macleod于1857年在金银复本位制论辩之初提出的，他慷慨地将这一法则归功于英国金融家格雷欣（Thomas Gresham,1519—1579年）。这一法则非常简单：如果金银复本位制的比价与全球市场上的比价不一致，人们通常会选择以价值较低的货币支付，这将驱使其他金属货币退出流通。

[29] “Voice of the People:A Correspondent’s Sensible Letter on the Money Question,”*Chicago Daily Tribune* ,1893年8月26日，第14版。

[30] 除了这个故事的惊人成功之谜外，还有另一个谜题。Baum的书看上去似乎是金本位制和“自由铸造银币”运动的寓言，但是直到1964年，在Henry M.Littlefield的一篇文章指出这一寓言后，人们才普遍意识到这一点。这样一个寓言在出版大半个世纪之后都没有被人发现，真是奇怪之极。不过，Littlefield很有信服力地指出，Baum本意所指的确实就是金本位制和“自由铸造银币”运动。正如Littlefield指出的那样，Baum本人积极参与了“自由铸造银币”运动，参加了一些游行，并居住在一个支持自由铸造银币运动的农村地区。虽然布赖恩在1896年的总统大选中落败，但他还是全力以赴准备在1900年再次参选，这一次他还是提倡自由铸造银币，他的对手也还是麦金莱，也就是说，在那本书付梓之年，这个问题仍在接受公众的评判。

[31] Eichengreen and Temin（2000），第206—207页。

[32] Mark Sullivan,“Inflation’s Danger Begins When People Scramble to Get Rid of Their Dollars,”*Hartford Courant* ,1933年11月26日，第D5版。

第13章
劳动节约型机器取代多种工作岗位

认为水力、风力、马力、蒸汽驱动的新型机器或能够更有效利用人力的新型机器有可能取代工人并导致大规模失业的担忧由来已久。这些反复出现的长期叙事改头换面之后在20世纪重新登场，有可能像过去一样成为破坏信心的严重问题。

在本章中，我们将介绍一系列经常提及“劳动节约型机器”或“技术性失业”等术语的技术叙事。这些叙事风行一时，然后又逐渐沉寂（图13.1），其中包括1811年的卢德派事件、1830年的斯温暴动（Swing Riots）、1873—1879年的萧条恐慌、1893—1897年的萧条以及1930—1941年的大萧条。

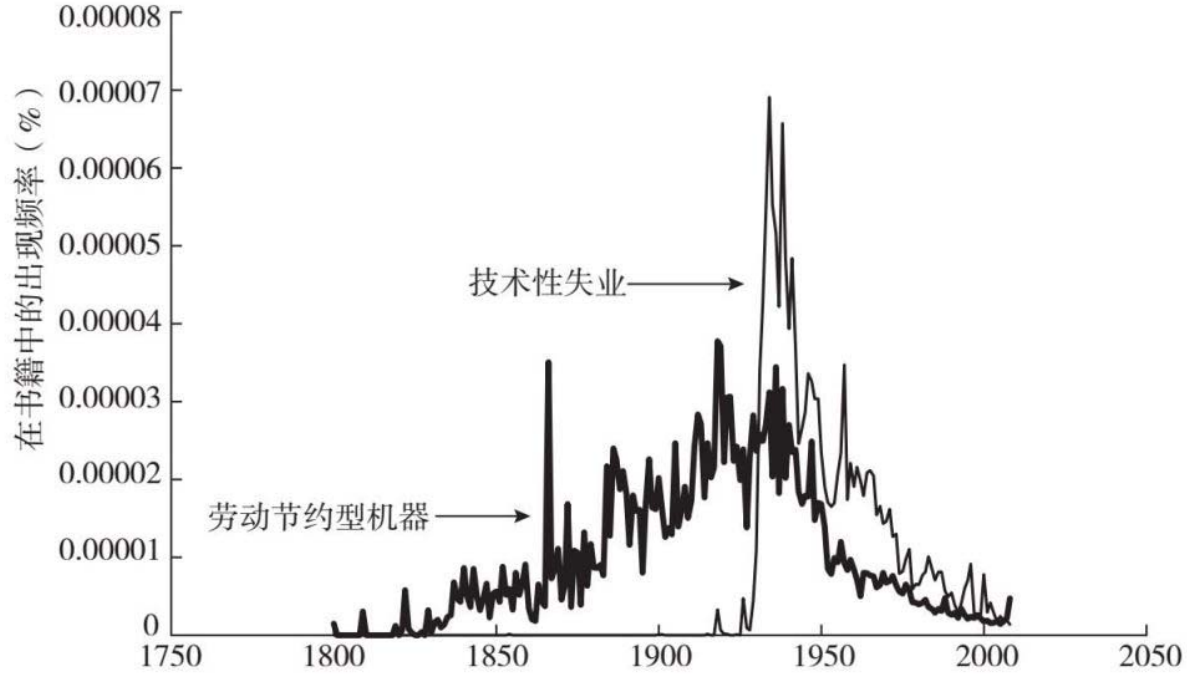


图13.1 1800—2008年“劳动节约型机器”和“技术性失业”在书籍中的出现频率

注：机器令人失业的叙事由来已久，它的各种版本出现了不同的流行模式。
资料来源：Google Ngrams，没有进行平滑处理。

从古代到斯温暴动

有关自动化机器取代人力的话题可以追溯到古代。公元前8世纪的荷马史诗《伊利亚特》描述了一种无人操作的工具，即赫菲斯托斯（Hephaestus）的三足鼎，这个鼎能够自己导航。荷马称之为“自动”工具。[1] 亚里士多德大约在公元前350年提出了机器取代人类的可能性：

> 如果每件器具都能完成自己的工作，服从或预测他人的意愿，如代达罗斯的雕像或赫菲斯托斯的鼎——用诗人的话来说，“它们会自动滚入神祇聚会的厅堂”；如果梭子能够以同样的方式纺织，琴拨不用手就能弹动琴弦，那么工头就不再需要仆人，奴隶主也不再需要奴隶。[2]

据说代达罗斯的雕像可以行走或奔跑，就像现代机器人一样。亚历山大港的希罗（Hero of Alexandria）在公元前1世纪写了一本书《自动机》（*Automata*），介绍了如何制作可编程的赫菲斯托斯的鼎以及投币式自动售货机和其他各种了不起的设备。公元前1世纪的人就已经使用水力磨坊将谷物磨成面粉。因此，机器取代工作岗位的说法以及人们对失业的担心在公元前很久就已经存在。

搜索了18世纪的报纸后，我们发现，人们对技术进步如何改变经济怀有浓厚的兴趣，但并没有对技术如何影响工作岗位产生太大的警觉。对18世纪报纸的搜索结果中根本没有出现“工业革命”一词，这个术语是历史学家后来引入的。但是，到了19世纪，对技术性失业的

担忧成了中心话题。在经济萧条时期，很多人都会失业，此时这种叙事尤其具有传播力。

具有决定意义的事件是1811年发生在英国的一次抗议活动，发起抗议的团体声称他们的精神领袖是一个神话人物——卢德。促使旧叙事重新焕发活力并在1811年风行一时的新变化是一种新型的动力织布机让织布工失去了工作。在接下来几年里，“卢德派”一词持续出现在报纸上，时至今日，它仍然是那些抵制技术进步的人士的代名词。

1830年，英国发生了“斯温暴动”，其起因是新型机械脱粒机的广泛使用造成了农业工作岗位的流失。暴动者的精神领袖是虚构的“斯温上尉”，暴动者再次摧毁了机器。当然，人们普遍注意到了机械化造成的农业就业率下降。对于正在经历快速机械化的发达国家的人们来说，这是一个令人惊恐的变化。在农田里生活和耕作是古老的传统，而现在工人必须从事一些全新的工作才能赚钱，而新的工作可能会要求他们搬到拥挤的城市地区。在描述自身的恐惧时，他们没有使用技术性失业、计算机或人工智能等字眼，但是他们在描述这种现象时有自己的一套术语，其中包括“劳动节约型”，如劳动节约型器具、劳动节约型设备、劳动节约型发明、劳动节约型机器和劳动节约型工序。

19世纪70年代的萧条叙事

1873—1879年的萧条是一次在美国和欧洲格外严重的萧条，“高失业率至少要部分归咎于劳动节约型发明”的观点在大众心里占据了主要位置，而这一点有可能加剧了经济萧条。在美国，此次萧条通常被归因于导致1873年银行业恐慌的金融投机活动，但有叙事谈及了劳动节约型发明引起的长期失业和工作前景，这一令人生忧的叙事可能有助于解释为什么萧条会蔓延至全球。在19世纪70年代出现萧条的同时，农场主越来越多地使用劳动节约型机器，与此同时，更多的工人

摧毁机器，农场雇工也威胁要动用暴力。[3] 暴力活动的深层原因是人们普遍对普通劳工的前景感到担忧。

在此次萧条中，著名的1876年费城百年纪念世界博览会——这是一次庆祝美国独立一百周年的活动——更像是在见证劳动节约型机器，而不是在纪念美国独立战争。这次博览会确实展出了乔治·华盛顿的一些私人物品，但并没有太多反映历史的东西。相反，它展示了来自20个国家的现代工业发明。参观指南介绍了巨大的机械馆中最吸引人的展品之一：

> 大楼的中央坐落着一台1 400马力的Corliss发动机，（如果需要的话）它能够驱动所有机械在展览运行时必需的全部传动轴。该发动机有一个40英寸的气缸，冲程为120英寸，是专为此次特殊服务制造的。它将在需要的时候运行起来，不过，参展引擎预计将完成驱动传动轴的部分工作。传动轴的主轴位于地面上方18英尺的高度，几乎横贯整个建筑物；副轴则在必要之处从过道延伸至街道。[4]

此次博览会也给出了农业工作岗位拉响警钟的原因：

> 积极投入使用的农业机械可谓是种类最丰富、内容最有趣的展品，展品包含了农场或种植园在耕作、收割或售前工作中使用的所有物品；各种加工食品，还有各种鱼类，并且配有改良的鱼类养殖设备。[5]

百年纪念博览会的技术展品虽然令人叹为观止，但也让人开始担心工作前景和失业给人类带来的可怕影响。《费城询问报》在1876年写道：

缺少就业机会将导致沮丧、无助和绝望。这种情绪笼罩了济贫院、慈善机构、监狱和感化院。它让人低声下气。它让家庭支离破碎。苦难、罪行和自杀随之而来。它为绞刑架准备好了牺牲品……如今，一个人所做的工作相当于50年前100个人所做的工作。7吨煤的蒸汽动力足以在10小时内生产出33 000英里的棉线，而如果没有机械设备，这相当于70 000名女工的手工劳动！消费跟不上机械生产的步伐。市场供过于求。 [6]

由于这些担忧，马萨诸塞州参议员乔治·弗里斯比·霍尔（George Frisbie Hoar）在1879年成立了一个委员会，“调查并报告劳动节约型工序进入产品生产和销售并取代手工劳动的程度”。 [7]

然而，到1879年的时候，一种与之对立的叙事开始兴起：劳动节约型工序将增加而不是减少工作岗位。《美国人日报》（*Daily American*）的一篇社论驳斥了人们对机器取代人力的担忧，并指出：

劳动节约型工序的总体趋势是朝着提升劳动阶级地位的方向发展的。这种变化也许伴随着一定的困难，但人类的每一步发展都是如此。 [8]

这篇社论听起来很像今天安抚工人无须担心失业的说法，但在19世纪70年代的萧条时期，劳动节约型机器的整体舆论情况表明，这样的论点并不具有说服力。

亨利·乔治1879年的畅销书《进步与贫困》直面了这些问题。该书认为，当时的技术飞速发展正在制造不平等并增加贫困人口的数量。该书断言：

如果劳动节约型发明继续发展，达到完美的地步，完全消除劳动力在财富生产中的必要性，那么地球上能够生产的一切东西都可

以不劳而获，耕作边际将变为零。没有工资，没有利息，租金将成为一切。对于土地所有者而言，如果不经劳动就能获得大自然所能提供的全部财富，那么劳动力或资本都将毫无用处，这两者也没有任何办法可以推动财富的共享。而且，不管人口少到什么程度，只要还存在不是土地所有者的人，那么他们的一切将取决于土地所有者的心血来潮或者受其支配摆布——他们要想生存下来，不是成为土地所有者的取乐工具，就是成为接受他们施舍的乞丐。 [9]

这一时期出现了“按下按钮”这个词组，表示一次完成电路循环的机械传动。比如，在1879年，新闻报道称法国有一项发明允许骑马者按下按钮，对马匹施加电击，这一系统可用于训练桀骜不驯的马匹。 [10]

劳动节约型发明和19世纪90年代的萧条

这类发明只会加剧人们对失业的恐惧。1894年，《洛杉矶时报》的一篇社论将19世纪90年代的严重经济萧条归咎于劳动节约型发明：

毫无疑问，劳动节约型机器的引入以及随之而来的产量增加与目前的商业萧条有着很大关系……确实，在过去几年里，数不胜数的劳动节约型机器发明问世并被投入使用，社会几乎无法跟上它的发展速度。 [11]

文章接着又列举了最新的劳动节约型创新发明：

在制帽产业，机器将生产率提高了近9倍。很显然，我们需要的帽子总数不可能达到从前的9倍。

采用改进工序之后，面粉生产占用的劳动力减少了80%，但我们每个人能够吃下的面粉总量并不会增加。[12]

同年，《旧金山纪事报》也随声附和，刊出了一篇有关劳动节约型机器的社论。这篇社论的标题为“大问题”：

富人变得越来越富有，穷人变得越来越贫穷。一边是巨额财富的增长，一边是挣扎求生的劳工所住的棚屋变得更加残破……为了进一步强调这些问题的严肃性，我们可以说，这个问题必须尽快解决，否则将会发生一场摧毁现代文明的灾难。[13]

1895年，美国多层建筑的厨房中安装了新的食品升降系统。食品升降机有一排按钮，每个按钮代表一层楼。按下某个楼层的编号，电梯将自动升至该楼层并停在那里，如果再在该楼层按一下按钮的话，电梯就会返回。

《商店里只有劳动节约型机器》是1897年写给《芝加哥每日论坛报》编辑的一封信，信的作者给越来越长的劳动节约型发明清单做了补充。他提到了百货商店运动，这一运动的宗旨是建立起大型商店并同时出售所有可以想象得到的商品。这一运动1838年始于巴黎的乐蓬马歇（Le BonMarché）百货商店。到19世纪90年代，百货商店已经成为加速发展的国际潮流，它在随后的几十年里继续扩张，大放异彩并开始投放广告。这封信的作者指出，百货商店的进一步扩张有可能“让很多雇员失业，他们中只需要留下三分之一的人就可以胜任”。[14]

成立于1881年的马歇尔菲尔德百货公司（Marshall Field&Co.）于1887年在芝加哥市中心开设了一家七层楼的百货商店。随后，它又在1893年建成了一家更耀眼的九层商店，准备迎接即将出席1893年哥伦比亚国际博览会的庞大人群。1897年，芝加哥的高架城铁环线得以

建成，将更多的人输送到马歇尔菲尔德百货公司，这标志着高效零售业的又一项创新，可能正是这项创新触动了这封信的作者。

在1893—1899年的经济萧条时期，有一件事格外引人注目，那就是公众对托拉斯的愤怒之情达到了顶点，这些企业组织将价格定在了高位。1899年，马萨诸塞州黑弗里尔市市长兼前工会会员约翰·蔡斯（John C.Chase）在纽约发表讲话时指出：“在我看来，托拉斯就是一种劳动节约型机器。”他的言下之意显然是指现代托拉斯冷酷无情地使用这类机器来节省劳动力的做法。 [15]

机器、机器人和未来的技术性失业

英国小说家福斯特（E.M.Forster）以《看得见风景的房间》《印度之行》《霍华德庄园》等经典作品而闻名于世，他的著作生动地描述了无需人力参与的世界是什么景象。福斯特1909年的科幻小说《机器停转》描述了一台机器可以承担一切工作的未来：

> 然后她打开灯，镶满了电子按钮的房间在灯光下映入她的眼帘，让她瞬间恢复了活力。到处都是按钮和开关：用来点餐、听音乐、穿衣服的按钮。有一个热水浴按钮，按下之后，一个（仿制）大理石浴缸就会升出地面，里面的温水满到了浴缸边沿。还有一个冷水浴按钮。有个按钮会生成文学作品，当然，还有一些按钮的功能是保证她与朋友间的交流。房间里虽然没有任何东西，却让她与她在这个世界上所在意的一切保持着联系。 [16]

在故事的结尾，机器突然失灵，使这个已经变得过度依赖机器的世界陷入了死亡和毁灭。

十多年后，在1920—1921年的萧条时期，劳动节约型机器的叙事再次变化，开始提出机器人的想法。卡雷尔·恰佩克（Karel Čapek）

在1921年的捷克戏剧《罗素姆的万能机器人》中创造了机器人这个词，它取自捷克语的“工人”一词，用以取代之前的术语“劳动节约型发明和自动机”。该剧被翻译成英文后，于1922年10月在纽约首次上演并大受好评。这部戏剧并没有马上一炮走红，直到1948年才被拍成电影。但是，它启动了一则叙事的流行。

这出戏剧及其构想的病毒式传播程度使“机器人”一词进入了全球大多数语言。该剧讲述了科学家罗素姆和商人多明的故事：罗素姆发明了一个机器人，多明开始制造机器人并在最后遭到了机器人的反叛，因为这些机器人有了自己的意识。会走路、会说话、会打斗的机器人故事看起来应该比按钮设备的故事更具感染力，但是恰佩克的原创故事只传至了一小部分人群，所以，机器人故事是渐渐流行起来的。可能是因为随后数十年里技术不断创新，这个故事的遗忘率也很低。在20世纪20年代，很少有报纸提到机器人，但这个词的使用率在过去数十年里不断增长。在那个时期，机器人故事如果想变得更有传播力，可能需要创意人士的进一步打磨。

1930年之前：机器取代人类的叙事越来越逼真

关于全自动化未来的故事变得越来越逼真，但这些故事看起来仍然离我们很遥远。“机器人”这个词直到20世纪30年代才成为报纸和书籍中的常见词，不过也有一些吸人眼球的例外，比如《洛杉矶时报》在1929年7月报道了交通信号灯在马萨诸塞州梅德福一个十字路口取代交警一事：

> 这个机器人的样式就是常见的红色、黄色和绿色交通塔。当汽车驶经设置在道路表面的感光板时，就会自动操控这个机器人。如果没有对向交通的话，汽车就无须等待。当汽车到达交叉路口且道路畅通无阻时，人行道感光板上的控制器就会显示绿灯让它通行。如果一辆汽车正在等待通过路口，而对向交通又很拥堵的话，交通

灯会找一个空档将其放行，等这辆车过去之后马上再将绿灯调回拥堵的对向交通。机器人秉持着同一原则处理多台机器，即首先放行或部分放行交通量最大的街道，因此这个复杂广场的各个路段均能实现顺畅的交通。[17]

如今时间已经过去了将近一个世纪，我们在看到这段文字的时候可能不由会生起这样的疑惑：为什么有时候明明没有对向交通，我们却得坐在车里等红灯呢？这个机器人肯定存在某些问题，而且这些问题直到现在也没找到低廉而实用的解决之道。但是，1929年的这个故事逐渐开始产生影响。

10年前的时候，英语中出现了一个新的短语来描述劳动节约型发明带来的影响。这个短语就是“技术性失业”。它最早出现于1917年，但直到1928年才呈现流行上升趋势。根据Google Ngrams的统计结果，“技术性失业”一词的使用频率在20世纪30年代激增，其曲线与图3.1中埃博拉流行曲线极为相似。技术性失业曲线在1933年，即大萧条最严重的那一年，达到最高点。“动力时代”一词在同一年代也风行一时，不过这个词如今已基本消失不见。“动力时代”指的是曾经由人力完成的工作现在改由功能强大的机器完成。在19世纪70年代的萧条时期，约有一半的美国劳动力都在从事农业劳作，那个年代的劳动节约型机器大多都是马拉式农业设备。到19世纪80年代，美国只剩下1/5的劳动力从事农业劳作，而叙事的关注重点也转向了新型的燃料动力和电力机器，它们威胁到的是农村人口逃离农场后从事的工作。（如今，美国只有不到2%的劳动力从事农业劳作。）技术性失业成为一个长期存在的新担忧。

令人奇怪的是，技术性失业的叙事流行始于1928年，那时正值大萧条之前的繁荣时期。话说回来，1928年是一个人们极度关注失业的时期，当时这个问题被完全归咎于技术性失业，人们从未在公开讲话中将之与美国经济疲软联系在一起。英国前财政大臣菲利普·斯诺登（Philip Snowden）——他日后还会再次出任该职——1928年在《纽

约时报》上撰文指出，作为当时开发劳动节约型设备的先行者，美国面临着技术性失业这一独特问题：

> 但是，如果其他国家被迫在专业化和人力替代方面效仿美国，那么这些国家的失业问题也将具备美国现有失业问题的特点。
>
> 的确，这是每个工业化国家必须面对的重要问题，即如何避免机械化和科技进步在当下给大多数收入阶层造成的困境。换言之，我们要解决的问题是，如何避免人类沦为钢铁之躯的奴隶。[18]

20世纪20年代，“效率专家”引起了热议。这些专家的“时间和动作研究”将工人当作机器一样看待，他们的目标是消除一切不必要的动作，从而节省时间和人工成本。就像形成于20世纪20年代末盛行于20世纪30年代大萧条中的叙事一样，人们将效率与技术性失业关联在一起。

技术性失业恐惧症是如何开始流行的呢？1928年3月，美国参议员罗伯特·瓦格纳（Robert Wagner）声称，他认为失业率要远远高于人们的认知，并要求劳工部调查失业状况。当月晚些时候，劳工部进行了调查并得出了美国政府首次发布的官方失业率。根据这次调查的估算，美国有1 874030名失业人员和23 348 602名就业人员，这意味着失业率是7.4%。[19] 这么高的失业率居然出现在经济繁荣时期，不由得让人质疑是什么原因在繁荣时期造成了这么高的失业率。

一个月后，《巴尔的摩太阳报》在1928年4月发表了一篇文章讨论萨姆纳·斯利克特（Sumner H.Slichter）的理论——他后来在20世纪40年代和50年代成为著名的劳动经济学家。这篇文章告诉读者，斯利克特指出了造成失业的几种原因，但“目前最严重的是技术性失业”。尤其需要指出的是，“造成这种失业的原因是，劳动节约型措施使我们消灭工作岗位的速度超过了我们创建工作岗位的速度”。[20] 这些文字再加上新的官方失业统计数据，使“技术性失业的新时

代已经到来”的言论甚嚣尘上，卢德派的担忧再次抬头。早前的农业萧条以及与之相关的对劳动节约型机器的担忧现在看起来就像是工业萧条的前车之鉴。

斯图尔特·蔡斯（Stuart Chase，他在1932年一本书的书名中首次提出了“新政”一词）1929年5月出版了《人与机器》一书，当时正是股价飞速上涨的时期。在该书出版后至1929年股市大崩盘前的5个月时间内，反映美国股市情况的标准普尔股票价格指数在剔除通胀因素之后上涨了20%。但是，即使在经济繁荣时期，不断攀升的失业率仍然引起了人们的担忧。用蔡斯的话说，我们正在接近“失业率加速增长的关键时刻”[21]：

> 机器节省了给定流程中的劳动力，一个人可以代替10个人。生产和维护新机器需要用上这些人中的一部分，但还有一些人将永久失业……如果机械化的发展进入前所未有的速度，使购买力达到扩张极限的话，那么失业将是必然的结果。换句话说，从现在开始，我们的生产力越强，我们的处境就会越糟。即使加快失业速度的因素尚未出现，正常的失业困境仍然得不到缓解。
>
> 这样的经济是疯人院经济。[22]

这本书给人的感觉是灾难即将降临：“加速增长的失业……即使现在还没有开始，也随时有可能开始。”[23] 这一点很重要：在1929年的股市大崩盘还没有流露出任何迹象的时候，声称失业问题失控的叙事就已经出现了病毒式传播。

在1929年10月28日至29日的股市大崩盘前一周，美国股市开始急剧下跌。在此期间，纽约于10月21日至26日在中央车站——很多华尔街人士上下班都会途经此地——附近的一家会议中心（后被拆除）举办了全国商业展览，全国各地都对这次展览进行了报道。展览突显了

办公场所机器人技术的巨大进步。展览于11月搬去了芝加哥，然后得到了如下报道：

> 昨天的全国商业展览显示，未来的商务办公室将是一个工厂，在这里，机器将取代人类，而机器人将成为主要的上班族……
>
> 展品有发信机、自动记录仪、账单机、计算器、消除器、装订机、自动换币器、表格打印机、复印机、封信机和拆信机、折叠机、标签机、邮件计量器、工薪计算机、制表机、抄录机和其他机械成果……
>
> 一台打字机能用40种不同的语言敲出信件。展会上展出了一台便携式计算机，可供旅行推销员随身携带。 [24]

20世纪30年代：新的卢德主义开始盛行

在1929年的股市崩盘之后不久，即1930年，崩盘一般被归因于新技术带来的商品过剩：

> 当经济在1929年最后几个月达到顶峰之后，逆势也就不可避免了，因为人们没有足够的钱购买他们生产出来的过剩商品。 [25]

如上所述，机器人这个词是在20世纪20年代出现的，但在20年代的大多数时候，人们对机器人的恐惧并不强烈。真正的恐惧浪潮还得等到20世纪30年代。历史学家艾米·苏·比克斯（Amy Sue Bix,2000）提出了一个理论来解释人们在20世纪20年代为什么没有感到恐惧：在20世纪20年代广受赞誉的各种创新并没有明显取代人们的工作。如果让人们介绍新技术，那么在20世纪20年代的大部分时间里，人们首先想到的可能是福特T型汽车，该款汽车的销量在20年代初已经达到了每年150万辆。广播电台最早出现于1920年左右，它们以一

种新奇的方式提供信息和娱乐，但显然并没有大量取代当时的工作。越来越多的家庭开始布设电路，因为有很多新设备可能需要用电。工会在20世纪20年代就曾试图拉响机器取代人类工作的警报，而且随着时间的推移，它们的警告也越来越强烈，但公众对此反应不大。工会提出的警告之所以不具有传播力，是因为人们没有听到太多新发明取代人类工作的故事。

比克斯指出，到20世纪30年代，新闻上已经不再是令人兴奋的新型消费品的报道，取而代之的是创新型发明取代人类工作的报道。拨号电话取代了总机接线员。大型连续带钢轧机取代了钢铁工人。新的装料设备取代了煤炭工人。早餐谷物生产商购买了自动装盒的机器。电报变成了自动化设施。在很多城市，大量的莱诺铸排机使得一名中央操作员就可以遥控设置报纸的印刷排版。新机器可以挖掘壕沟。飞机上设有机器人副驾驶员。混凝土搅拌机铺设新路。拖拉机和收割脱粒联合机掀起了一场新的农业革命。有声电影开始取代影院里的演奏乐团。当然，在20世纪30年代这10年间，美国出现了大规模的失业，失业率在1933年估计达到了25%。

我们很难知道是先有鸡还是先有蛋。是因为这些威胁到工作岗位的创新发明步伐过快，所以刺激了相关的报道？还是这些报道反映了，由于公众对技术性失业的关注，新闻媒体对此类创新的关注点发生了变化？答案可能是“两者兼而有之”。

消费不足、生产过剩和工资购买力理论

与技术性失业叙事不同，劳动节约型机器叙事与消费不足或生产过剩理论密切相关：这一理论认为，人们不可能消费得了机器生产出来的所有产品，长期失业将是必然结果。这一理论的源头可以追溯至17世纪的重商学派，不过ProQuest和Google Ngrams显示，“消费不足”和“生产过剩”这两个术语最初广为使用是在19世纪70年代的萧

条时期。在这一萧条时期，亨利·乔治在1879年出版的《进步与贫困》一书中介绍了生产过剩理论，并得出结论认为这是一种“谬论”。[26]

生产过剩或消费不足的理论重新兴起于20世纪20年代。在1929年10月28日至29日股市崩盘之后几天，人们在解读崩盘时提到了这一理论。[27]

这些叙事的真正高峰出现在20世纪30年代。ProQuest上关于消费不足的叙事在20世纪30年代的出现频率是其他年代的5倍。这一叙事已经淡出了公众的讨论，现在这个话题主要出现在讨论经济思想史的文章中。但值得深思的是：为什么它在大萧条时期对公众心理具有如此强大的影响力？为什么叙事会再度流行？什么样的变异或环境变化能够加强传播力？“消费不足”如今听起来不过是一个平淡乏味的技术用语，但在大萧条时期却引起了强烈的情感冲击，因为它象征着严重不公和集体愚行。在那个时候，它主要是一种流行说法，而不是学术理论。

在通货紧缩的情况下需要削减工资，这是一个明显的事实，但一种立场与之相反的“工资购买力理论”却在20世纪30年代流行起来。这种理论认为，“过度竞争”将工资压低到了极不公平的水平，使工人入不敷出。因此，只要强制要求所有雇主提高工资，就可以应对大萧条。经济学家古斯塔夫·卡塞尔（Gustav Cassel）在1935年将这些“近来在大众对社会经济的讨论中和政治鼓动中占据显耀位置”的观点称为“江湖骗子的教义”。[28]

但是，公众并不摒弃这种江湖骗子的教义。在1932年的总统大选中，富兰克林·罗斯福与没能通过赤字开支恢复经济的现任总统赫伯特·胡佛是竞选对手。罗斯福在一次演讲中阐述了已经流行起来的消费不足理论。他的绝妙之处在于他将这个理论以故事的形式表述出来，而故事的灵感则来自刘易斯·卡罗尔（Lewis Carroll）笔下的著名儿童读物《爱丽丝梦游仙境》。在这本书中，一个名叫爱丽丝的聪

明而充满好奇心的小女孩遇到了很多胡言乱语、自相矛盾的奇怪生物。罗斯福在他的故事中将对手胡佛换成了满嘴胡言乱语的炸脖龙（Jabberwock）：

> 困惑不解又心怀疑虑的爱丽丝向共和党领导层提出了几个简单的问题。
>
> 印刷和出售更多的股票和债券、建造新的工厂、提高效率等做法难道不会生产出更多超出我们购买能力的商品吗？炸脖龙大喊道：不会，我们生产得越多，能够购买得就越多。
>
> 如果我们产生过剩怎么办？哦，我们可以卖给外国消费者。
>
> 外国人怎么买呢？我们可以借钱给他们。
>
> 那这些外国人肯定会把他们的商品送过来还债是不是？矮胖墩儿（Humpty Dumpty）说：哦，完全不会。我们正坐在《霍利-斯穆特关税法案》的高墙之上呢。
>
> 那外国人怎么偿还贷款呢？简单。你有没有听说过延期偿付？[29]

罗斯福用这个故事刻画共和党试图刺激经济的政策之愚蠢，但他在竞选活动中并没有提出任何解决问题的办法。相反，他在这次“爱丽丝”演讲中建议设置投资者保护措施。他还承诺不会发表胡佛总统那种过分乐观的声明，同时他也指出自己并不鼓励更多的股市投机活动。罗斯福于1932年当选，他在1933年签署《国家工业复兴法案》并创建了国家复兴管理局，试图推行公平工资。我们将在第17章中讨论这次尝试取得的结果。

从表面上看，消费不足似乎可以解释大萧条时期的高失业率，但是学院派经济学家从未真正接受过这一理论，而且这一理论也从未得到过充分的阐释。很多时候，人们在提出该理论时都将之视为技术性失业的附属产物：消费不足突然在20世纪30年代成为一个问题，是因

为美国新近迸发的生产能力超出了该国的需求。不过，另外一些提到消费不足的说法并没有提到技术。例如，农业调整局局长切斯特·戴维斯（Chester C.Davis）在1934年介绍了该局如何“向大众重新分配购买力”，帮助他们增加支出，从而应对消费不足问题。他解释了自己为什么认为技术性失业突然变得如此重要：

> 为什么我们的国家在158年后需要对市场机制做出这种补充？如果你追溯历史，看一看商业逐步集中到大公司、农民逐步集中到供销合作社、劳动力逐步集中到集体谈判协会的现状，就会找到答案。这些现象减少了自由市场的空间，加强了个体把控这些集中化机构的力量。[30]

换言之，戴维斯认为商业集中加剧了技术性失业问题。

大规模失业引发了严重的社会问题。譬如，在美国，这个问题导致100万名墨西哥裔劳工被强制驱逐出境（当时被称为遣返）。此举的目的是为“真正的”美国人腾出工作岗位。[31] 流行叙事支持这种驱逐出境的举动，基本没有出现公众抗议。报纸上刊出的是面带喜悦之情的墨西哥裔美国人在火车站挥手告别、踏上归途前往故里帮助墨西哥发展的照片。

拨号电话在失业叙事和相关的消费不足叙事中也起着重要的作用。较早的电话无法拨号，需要呼叫者拿起话筒并接通电话接线员，接线员会说：“请问号码是多少？”呼叫者必须告诉接线员号码才能接通电话。无需接线员的拨号电话并不是在大萧条时期问世的；实际上，拨号电话的第一项专利可追溯到1892年。从非拨号电话到拨号电话的转变花费了数十年的时间。但是，大萧条时期兴起了关注电话接线员工作岗位流失的叙事，拨号电话的投入使用过程受到了道德顾虑的阻碍，这种顾虑认为，人们使用拨号电话就是在合谋毁掉一个工作岗位。譬如，1930年，即大萧条的第一年，位于华盛顿特区的美国参

议院用拨号电话取代了非拨号电话。电话安装好三周后，参议员卡特·格拉斯（Carter Glass）提出了一项议案，要求拆除这些电话并换回旧电话。他注意到接线员将会失去工作，对新电话表达了发自内心的道德愤慨：

> 我恳请诸位一致同意，根据参议院第74号决议，指示警卫官拆除参议院这些令人憎恶的拨号电话……我反对被迫变成电话公司的一名雇员而没有任何补偿。 [32]

他的提案得到通过，拨号电话被拆除了。如果不是美国正在经历高失业率，很难想象这样的议案能够通过。这个故事为一则富有感染力的经济叙事添砖加瓦，而后者又火上浇油般地加剧了大萧条期间总需求萎缩带来的恐惧氛围。

机器人（即自动化）夺走工作岗位成了大萧条的主要解释，因此也被视为造成大萧条的主要原因。《洛杉矶时报》1931年的一篇文章是众多对这一观点做出解释的文章之一：

> 每有一个人被机器取代，就有一名消费者流失；因为这个人被剥夺了购买消费品的能力。我们使用的机器人越多，对产品的需求量就越低，因为人类无法消费超出自身支付能力的东西。
>
> 这种情况是不可避免的。没有任何政治上的灵丹妙药可以减轻这种纯粹人为的苦难。 [33]

即使一个人尚未失业，但是考虑到自己有可能会失去工作，他也会降低消费。1928年输给赫伯特·胡佛的美国总统候选人艾尔·史密斯（Al Smith）1931年在《波士顿环球报》撰文：

现在，我们知道，很多失业可以直接归因于我们越来越多地使用那些旨在取代人力的机器……这其中的人类心理过程很简单，人人都能理解。如果一个人无法确定自己会不会失业，那他肯定不会花钱。他会把钱攒起来，我们很难责怪他这种以备不时之需的做法。[34]

在1933年大萧条最严重的时候，世界著名物理学家爱因斯坦也相信了这一叙事，他表示大萧条是技术进步的结果：

在我看来，毫无疑问，严重的经济萧条很大程度上要归因于内部经济原因；生产设备通过技术发明和系统化得到改进，结果减少了对人工的需求，将一部分劳动力排除在经济回路之外，并导致消费者购买力的逐步下降。[35]

那时，人们已经开始给劳动节约型发明贴上“机器人”的标签，即使并没有看到什么机器人。1931年初，即大萧条开始后约一年的时候，《洛杉矶时报》的一篇文章说，当时机器人“仅在美国就已经相当于8 000万人工”，而美国男性劳动力只有4 000万。[36]

一个新词的诞生：技术专家治国

到1932年，在股市跌至谷底的时候，与1929年的市值相比，美国股市市值在不到三年的时间内蒸发了80%以上。我们不禁要问：为什么人们对市场的评价如此之低？一大部分答案在于一则病毒般传播的叙事：现代工业目前生产的商品有可能多于人们想要购买的商品，因此将导致不可避免的长期过剩。

这则新叙事与两个将普通百姓排除在经济领域之外的新词产生了关联：技术专家治国（technocracy），即由技术人员治理的社会；技

术官僚（technocrat）就是大权在握的技术人员。20世纪30年代这两个词并不令人陌生。在20世纪20年代，它们偶尔被用来指代一种理论，这种理论认为应该由那些能够确保世界和平的科学家管理政府。在上一轮萧条时期（1920—1921年），凡勃仑写了一本著作《工程师和价格体系》，该书设想了一个由“技术人员代表大会”治理的世界。但是，在20世纪30年代初失业率居高不下的时候，这两个词有了新的含义。哥伦比亚大学一个带有革命色彩的团体将自己称为“技术专家”。这个由工程师霍华德·斯科特（Howard Scott）领头的团体包含了来自美国各地的科学家。在1933年的时候，斯科特就和当时的电影明星一样有名。

技术专家运动创造了自己的术语并提出了一种新的货币，即电子美元（electric dollar）。1933年在霍华德·斯科特的指导下写就并以化名弗兰克·阿克莱特（Frank Arkright）出版的《技术专家治国入门》（*The A B C of Technocracy*）一书指出，电子美元代表着能量单位。阿克莱特这个名字似乎受到了纺纱机发明者理查德·阿克莱特（Richard Arkwright）的启发——这种水力纺纱机使工人失去工作并在1779年引发了反机器暴动。这本署名阿克莱特的书及书中的观点风靡一时，尤其是下面这个观点：现代科学很快就会改变经济，甚至消除我们熟知的货币。这个故事与比特币的故事有很多相似之处，包括弗兰克·阿克莱特这个化名，就像中本聪一样。

根据《技术专家治国入门》，美国经济的装机容量为10亿马力。书中还说，一马力相当于10个人类劳动力，而运行这个相当于10个劳动力的机器仅需要每周工作两个八小时。因此，这本书使人们相信，大萧条时期的失业率上升是一种令人担忧的全新永久局面的开端。一份报告得出的结论确实令人不安：

> 我们现在面临着人类历史上前所未有的局面，因为在不到100年前，人类的身体还是地球上最高效的能量转换机器。技术的出现使所有基于人力的发现都不再重要，因为现代机器的能量转换速度

是人类的数千倍。在1890年之前，社会机体在能源生产方面的变化尚可以与牛车的速度相提并论。与之形成对比的是，在1890年之后，它就像乘坐飞机一样快速前进，而且速度还在不断加快。[37]

“世界将属于设计和运行机器的技术人员”的想法无疑让那些自认为没有能力成为科学家的人（即大多数人）感到恐惧，而且这一想法必然导致人们不愿花钱、投资或雇人，结果加剧并延长了大萧条。

《纽约时报》在1933年对技术专家治国论风潮表示出了一些惊奇：

技术专家治国论那耸人听闻的性质引发了一场近乎歇斯底里的群众运动。斯科特预言，除非按照他设定的路线行事（这些路线相当含糊），不然两年之内将有2 000万人失业，很多看了这一预言的人都觉得我们的工业和经济体系即将崩溃。由于技术专家治国论引发的恐惧，商业合同都被搁置。[38]

技术性失业叙事在20世纪30年代的某个时候似乎已经渗透到了所有人。自那以后，提到它的时候不必再使用技术性失业一词，因为每个人都明白这一概念。譬如，《纽约时报》在1936年刊发一篇长文哀叹长期失业对人类精神和家庭关系的悲剧性影响，但文中并未提及任何失业理论，只说失业者称“与其说被年龄淘汰，倒不如说被新近发明的机器淘汰”。[39]

叙事转向二战

据Google Ngrams显示，技术性失业叙事在1935年以后逐渐沉寂，但它并没有销声匿迹。相反，它在二战前夕继续发挥着一定的影响

力，直到新的二战叙事星座开始流行。

很多历史学家认为，德国的大规模失业是纳粹党和希特勒在1933年，即大萧条最严重的一年，登上权力舞台的原因所在。但有一个事实如今鲜少被人提及，那就是一名纳粹官员曾在那一年承诺，在德国，以机器取代人的做法将被定性为非法行为。[40]

查理·卓别林1936年的电影《摩登时代》标志着一则极有影响力的叙事，时至今日这则叙事仍留在人们的记忆之中。电影中有一个令人捧腹的场面，[41] 即一家公司引进了一种新技术，用机械手给员工喂食午餐，以缩短员工的午餐时间。在查理·卓别林被喂食午餐时，机器出现故障并加快速度，造成了一团混乱。这个故事在人们高度关注劳动节约型机器的时候风靡一时，这绝非巧合。

我们在搜索二战期间机器人被新闻提及的频率时，找到了一些实例。战争初期，耶鲁大学科学家克拉克·赫尔（Clark Hull）正在朝着建立机器人大军的方向努力。[42] 但是，他的努力听上去既遥不可及又牵强附会。据报道，纳粹在战争后期使用的“机器人炸弹”和“机器人飞机”毫无效果。[43] 相反，新闻中充斥着讲述人类士兵英勇行为的叙事。

要想再次流行起来，劳动节约型机器的叙事需要在二战后改头换面，而这一次转变似乎又重视起人类智慧及人类大脑。叙事转向了新的“电子大脑”，即计算机。“电子大脑”这个短语呈现出一条漂亮的流行曲线，并在1960年左右达到最高点，我们将在下一章探讨它代表的机器叙事星座。

---

[1] 我们所说的“自动”一词可以追溯至荷马史诗《伊利亚特》第18卷第376行：“她找见神匠（即赫菲斯托斯），他正风风火火地穿梭在风箱边，忙于制作20个三足鼎，这些鼎在他那精心建造的大厅里倚墙而立。[375]他在每个鼎下安装了黄金滑轮（αὐτόματοι），它们会自动滚入神祇聚会的厅堂，然后再滚回他的府居：一批让人看了赞叹不已的精品。”http://www.perseus.tufts.edu/hopper/text?doc=Perseus%3Atext%3A1999.01.0133%3Abook%3D18%3Acard%3D360.

[2] Aristotle, *Politics* , trans. Benjamin Jowett, bk. 1, pt. 4.

[3] Argersinger and Argersinger（1984）. 不过，Walter Smith（1879）陈述19世纪70年代经济萧条起因的书中并没有提到劳动节约型机器。这一叙事并没有传至每一个人。

[4] *Visitors' Guide to the Centennial Exhibition and Philadelphia*（Philadelphia: Lippincott, 1876）, https://archive.org/details/visitorsguidetocoophil.

[5] *Visitors' Guide to the Centennial Exhibition and Philadelphia* .

[6] Charles M. Depuy, "The Question of the Hour," *Philadelphia Inquirer* , 1876年2月3日，第1版。

[7] "Labor-Saving Machinery," *Daily American* , 1879年12月11日，第2版。

[8] "Labor-Saving Machinery."

[9] George（1886[1879]），第227—228页。

[10] "The General Omnibus Com pany of Paris," *Times of India* , 1879年6月4日，第3版。

[11] "Labor-Saving Machinery and Overproduction," *Los Angeles Times* , 1894年6月28日，第4版。

[12] "Labor-Saving Machinery and Overproduction."

[13] "The Great Problem," *San Francisco Chronicle* , 1894年4月22日，第6版。

[14] "Stores Are Merely Labor-Saving Machines," *Chicago Daily Tribune* , 1897年4月22日，第6版。

[15] "Trade Unionists' Remedy," *Boston Daily Globe* , 1899年4月24日，第5版。

[16] https://www.ele.uri.edu/faculty/vetter/Other-stuff/The-Machine-Stops.pdf.

[17] "Robot Cop Dictator: Rules Five-Way Intersection," *Los Angeles Times* , 1929年7月29日，第11版。

[18] Phillip Snowden, M.P., "Snowden Fears Trade War," *New York Times* , 1928年6月10日，第133版。

[19] "Unemployment Called Serious," *Atlanta Constitution* , 1928年3月2日，第4版。

[20] "Mayor Scored for Failure to Help Jobless," *Baltimore Sun* , 1928年4月16日，第22版。

[21] Chase（1929），第209页。

[22] Chase（1929），第215—216页。

[23] Chase（1929），第323页。他使用了“技术性失业”一词（第212页），但次数很少。

[24] “Steno in the Future May Be a Robot,Show Indicates,”*Chicago Daily Tribune*，1929年11月12日，第45版。

[25] “Cause of the Crash,”*Washington Post*，1930年11月9日，第S1版。

[26] George（1886[1879]），第259页。

[27] “Topics of the Markets:Another Gloomy Day on the Stock Market,”*Globe and Mail*，1929年10月29日，第8版。“Ford Would Raise Wages,Cut Prices Down to Actual Values,”*St*.*Louis Post-Dispatch*，1929年11月21日，第2a版。

[28] Cassel（1935），第66页。

[29] “Text of Governor Roosevelt's Address Opening His Campaign,”*New York Herald Tribune*，1932年8月21日，第17版。

[30] Chester C.Davis,“Underconsumption of Goods:A Challenge to the Nation,”*New York Times*，1934年12月9日，第XX5版。

[31] 参见Balderrama and Rodríguez（2006）。

[32] “Senators Invoke Ancient Rights Declare War on Dial Phone,”*Baltimore Sun*，1930年5月23日，第2版。

[33] Fred Hogue,“Robots Menace World's Wage-Earners,”*Los Angeles Times*，1931年2月1日，第23版。

[34] “Fear of Losing Job Makes Worker Curtail Spending,”*Boston Globe*，1931年11月1日，第A60版。

[35] “Einstein Sees U.S.Troubles Internal,”*Boston Globe*，1933年1月24日，第17版。

[36] Fred Hogue,“Robots Menace World's Wage-Earners,”*Los Angeles Times*，1931年2月1日，第23版。

[37] Wayne Parrish,“Ten-Year Survey Points to End of Price System,”*New York Herald Tribune*，1932年8月21日，第1版。“技术专家”组织在1933年1月因内部不和瓦解。

[38] “Technology Cult Is Now on the Wane,”*New York Times*，1933年1月29日，第N1版。

[39] Aubrey Williams,“A Crisis for Our Youth,”*New York Times*，1936年1月19日，第SM4版。

[40] “Nazis to Bar Replacing of Men with Machines,” *Hartford Courant* ,1933年8月6日，第B5版。

[41] https://www.youtube.com/watch?v=n_1apYo6-Ow.

[42] “Yale Scientist Proposes Building Robot Army,” *Nashville Tennessean* ,1941年1月25日，第1版。

[43] “Robots Not War-Winners,” *Globe and Mail* ,1944年7月7日，第6版。

第14章
自动化和人工智能取代几乎所有工作

声称技术性失业对未来构成问题的叙事并没有随着二战销声匿迹。如图14.1所示，事实上，它反复变异并呈现出不同的传播力，而且经常与“自动化”或“人工智能”这两个术语关联在一起。二战后至少有四则关于人工智能的叙事，它们分别在20世纪60年代、80年代、90年代和21世纪10年代达到流行巅峰。截至本书撰写之际，21世纪10年代人工智能叙事的流行程度似乎还在继续攀升。

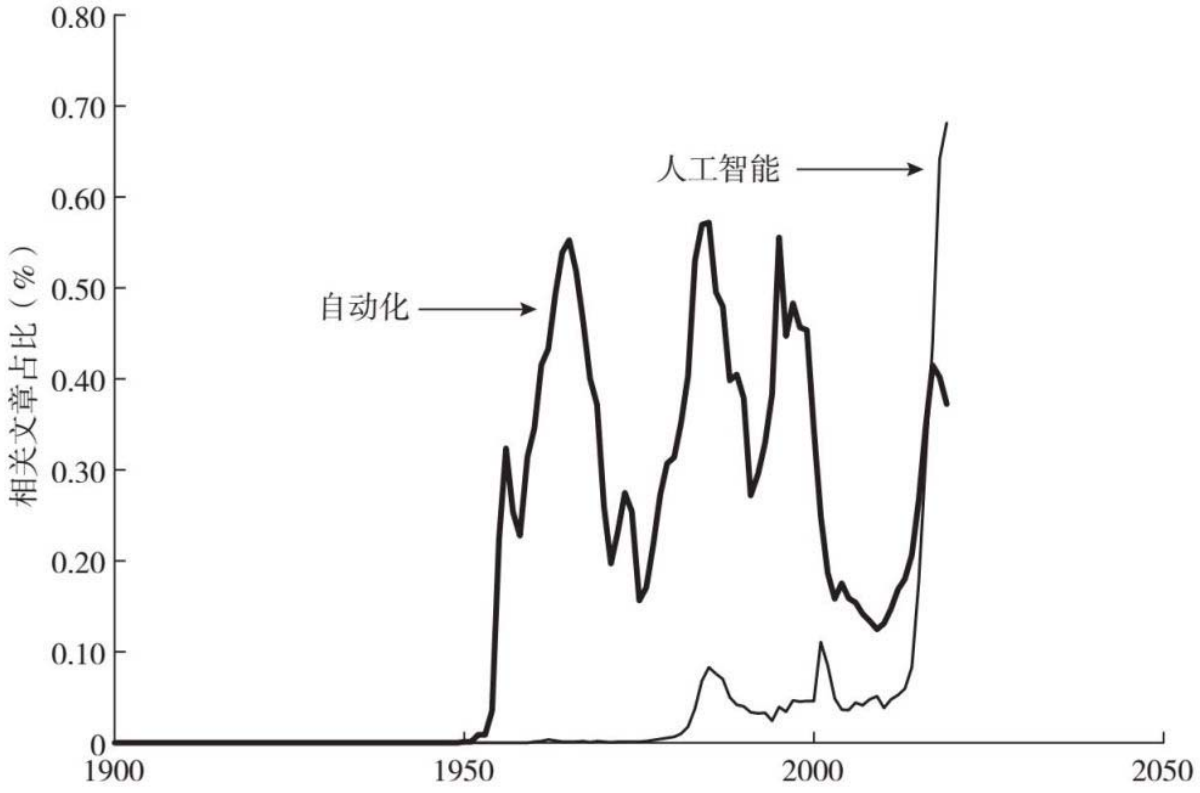


图14.1 1900—2019年新闻和报纸中包含“自动化”和“人工智能”的文章占比

注：自动化和人工智能的叙事反复出现了数次，每一次的故事都有变化。资料来源：作者根据ProQuest的数据计算得出的结果。

每一阶段的叙事都暗示，“机器接管一切”的重大转折点即将来临。（上一章介绍的）罗素姆的万能机器人可以说话，因此它们代表了人工智能的一种形式，但是并没有故事讲述如何实现这类智能。机器人就像儿童故事中会说话的动物。但是，自动化和人工智能的想法在具象化之后，就呈现出新的流行趋势。

对自动化的恐惧可能与人们担忧即将来临的萧条有关。埃尔莫·罗珀（Elmo Roper）在1945年底进行的《财富》民意调查向美国公众提出了这样的问题：

> 你认为战争结束后约10年内我们会陷入大范围萧条吗？你认为我们有可能避免这种情况？
>
> 统计结果：
>
> 将会出现萧条 48.9%
>
> 也许能够避免萧条 40.9%
>
> 不知道 10.2% [1]

也就是说，约有一半的美国人“预计”二战后将会出现经济萧条。他们这么回答很有可能是因为他们对我们上文讨论过的大萧条和一战之后的叙事记忆犹新，而不是因为他们有什么明确的预测。

幸运的是，这样的预期是错误的；大萧条没有再次发生。是的，人们对萧条的重现怀有宿命般的恐惧，但是近期萧条中的愤怒叙事，包括奸商牟取暴利的愤怒叙事，已经沉寂。这则加剧了一战后萧条的叙事没有重新流行起来。此外，价格应降至1913年水平的想法也显得

不切实际。二战的结束也分散了人们的注意力，暂时减少了人们对技术性失业的关注。相反，二战之后的一个经济叙事星座开始告诉人们，战争结束了，现在可以花钱了。（我们将在第17章中更详细地讨论牟取暴利和降价预期。）

在这些叙事中，有一个故事讲的是很多美国人在战后立即踏上昂贵的度假之旅，这个故事抵消了大萧条时期节俭叙事的影响。“旅游业出现了美国历史上最大规模的增长”,1946年，即战争结束后的第二年，被称为“胜利度假年”。[2] 甚至在战争结束之前的那几年里，西半球的旅行社和度假胜地就已经开始推销奢华的旅行假期，让消费者以这种方式消费掉他们存储在政府战时债券中的部分财富。

人们在1946年出去度假时，将他们的假期记录在了新的Ready-Mount（35毫米彩色幻灯片）上，并将这些幻灯片存储在新的幻灯片盒里，这刚好跟上一年的圣诞节礼物——幻灯片放映机——相得益彰。[3] 此外，消费者还用家用摄像机（直到一战后才广为使用）记录了大量的出游见闻。人们会在家中向亲朋好友展示这些记录假期和新生婴儿（笔者就出生于1946年）的幻灯片和电影，传递着共同经历奢华支出带来的幸福感和爱国情。

人们对他人乐观精神的感知也开始激发自己身上的乐观精神。始于1946年的婴儿潮标志着二战后时期与一战后时期的巨大差别：一战结束后出现的不是婴儿潮，而是致命的流感蔓延。1948年以后的乐观故事成为一个自我实现的预言，这个术语是由罗伯特·默顿在1948年创造的。1950年的一篇报纸文章断言：

> 有了今年年底形成的乐观共识，预测本身就可以起到促进高消费活动的作用。[4]

但我们必须要问的问题是：为什么在1945年二战接近尾声的时候，会有这么多人认为战后将出现萧条？为什么20世纪50年代和60年

代间歇性的经济衰退打断了整体的乐观情绪？很大一部分原因在于一则在战后仍断断续续发挥影响的大萧条叙事，即变异之后的技术性失业叙事。

自动化衰退叙事

1929年出现在劳动节约型机器经济叙事中的“关键时刻”在20世纪下半叶再次出现，不过形式有所变化。

在爱因斯坦于1915年发表广义相对论之后，“奇点”这个词开始被人使用。这个词表示的是方程中某些项变为无穷大的情况，它描述的天文现象后来被我们称为黑洞，即“时空中的一个奇点”。后来，“奇点”这个词被定义为机器智能在各个维度上都赶超人类智能的时刻。

经济叙事的这种变化使人们不再关注电力机器取代人力的可能性，而是转为关注人工智能取代大脑的可能性。技术性失业叙事的基本框架还和从前一样，但有了更多的实例可以援引。首先，大型机车和电力设备节省了人力资源。变异之后的叙事关注的重点是计算机取代人类思维。这种变化让叙事重新恢复了活力。

“自动化”这个术语与“劳动节约”的不同之处在于，自动化表示生产流程中没有人的参与，最多只有一名技术人员在远程控制室里按下按钮以启动整个流程。从20世纪50年代开始，人们将自动化称为“运行机器的机器”，而不仅仅是机器。[5] 它代表了一个无人照看、自动运行的流程。

大约在1955年，“自动化”一词突然流行开来。人类工作被其取而代之的可能性令公众大为忧惧。值得注意的是，电子化数据处理开始接管整个企业运营。与20世纪20年代和30年代的技术性失业叙事相比，新的叙事更关注人类在生产过程中被完全取代的可能性。1956

年，“人们对按钮时代的恐惧激起了”第一次“自动化罢工”。[6] 人们讲述着自动化领域出现飞跃式发展的故事。以下文字摘自1956年：

最近，东部一家制造厂的参观者目瞪口呆地注视着一家正在运行的新型工厂。在他们的眼前，巨大的钢板被放进传送系统。然后，钢板随着27英里长的传送系统向前移动，经过了2 613台机器和工具的处理，成为全新的冰箱，这些冰箱已经打包装箱、备妥待运。

令参观者惊叹不已的是，在每分钟生产两台洁白冰箱的过程中，没有任何人工触碰过机器或钢板。

他们目睹的是正在运行的自动化。[7]

在人们眼里，自动化也预示着曾在过去捍卫工人权益的工会即将终结。人工不可能将机器组织起来。[8]

对工人所做的调查显示，大概在1957—1958年和1960—1961年两次衰退期出现了突然转向。民意分析师塞缪尔·卢贝尔（Samuel Lubell）以准确预测选举结果闻名，他在1959年两次经济衰退之间的经济低迷时期写道：

1958年春天，我调查了一下公众对衰退的看法，很少有人谈到自动化，甚至很少将之列为失业的原因。

而现在，每采访三四名工人，就可能会有一名受访者从个人经历出发，谈到人工被机器取代的个案史。

这些故事常常被贴上令人沮丧的标签：“有些人永远都回不到工作岗位上了。”有人说：“一切才刚刚开始。”

斯塔滕岛的一名电梯操作员、克利夫兰的一名会计、扬斯敦的一名接线员和底特律的一名铁路职员做出了同样的悲观预测：“两

年内就会有机器取代我的工作。”[9]

这两次衰退是大萧条以来最严重的衰退，其起因可能是公众在自动化恐慌中因担忧未来而减少了支出。1957—1958年的衰退被称为“自动化衰退”。[10]

1957年的电影《电脑风云》[11]由知名演员凯瑟琳·赫本（Katharine Hepburn）和斯宾塞·屈塞（Spencer Tracy）主演，在影片中，一家公司打算购置一台名为埃米亚克（Emerac）的IBM大型计算机。赫本扮演的班妮·沃特森（Bunny Watson）是这家公司参考图书馆的资深馆员。屈塞扮演的计算机工程师理查德·萨姆纳（Richard Sumner）负责设定新计算机程序。随着影片的进展，理查德爱上了班妮并向她求婚，与此同时，他所做的工作正在摧毁她的谋生手段。电影中提到，一台较早的计算机已经实现了工资核算自动化，取代了工资核算部门的多个工作岗位。影片张力的最高点是埃米亚克出现故障并发出解雇通知单，不但解雇了班妮，还解雇了整个公司的所有人。这个错误随后得到了纠正。

在影片中，计算机通过回答人们在控制台上键入的问题，接手了公司参考图书馆的某些职能。譬如，有人问埃米亚克：“地球的总重量是多少？”埃米亚克回答：“算不算上人类？”（我最近问了Google语音助手“OK Google”同样的问题，而它就事论事地回答了这个问题：5.972×10^{24} 千克。）然后，班妮问埃米亚克：“班妮·沃特森是否应该嫁给理查德·萨姆纳？”埃米亚克回答：“不应该。”这也许是在暗示这台计算机与她的创造者有了浪漫的关联。（我问过Ok Google同样的问题，它把我导向了2011年《纽约客》的一篇文章：“iPad是新的埃米亚克吗？”）

人们对自动化的普遍担忧一直延续至20世纪60年代。1962年，民主制度研究中心（Center for the Study of Democratic Institutions）发布了一份有关自动控制（cybernation，作为自动化

的同义词，这个术语也流行了起来，但在20世纪60年代之后逐渐销声匿迹）的报告。该报告的结论是：

> 自动控制预示着社会体系将发生极大的变化，这种变化与我们历来应对的变化截然不同，它将从根本上挑战我们目前对生活方式可行性的看法。如果我们的民主体制能有机会继续存在下去，我们就需要更深入地了解自动控制的后果。 [12]

1963年，劳工领袖乔治·米尼（George Meany）将每周工作35小时的要求与人们对自动化的担忧联系在了一起。1964年，美国总统林登·约翰逊在总统竞选期间签署法案，成立了国家技术、自动化和经济发展委员会。委员会直到1966年才出台报告， [13] 那时恐慌情绪基本已经结束了。

1957—1966年的自动化恐慌似乎很快就烟消云散并沉寂了很多年。1965年，《华尔街日报》刊登了小阿尔弗雷德·马拉伯（Alfred L.Malabre,Jr.）的一篇报道，题为“自动化警报原来是错误的”。这篇文章指出，人们在1965年的时候似乎已经把自动化抛在脑后。美国汽车工人联合会在1965年举行的一次重要劳工大会上甚至都没有提到自动化，马拉伯认为这一事实很是耐人寻味。文章的结论是：“至少可以说，这种悲观情绪在一些重要劳工委员会、校园、政府乃至管理层广为蔓延。” [14]

《星球大战》的故事

自动化恐慌在20世纪80年代再度喧嚣于世。我们已经看到，叙事经常以变异的形式死灰复燃。有些时候，新的叙事使用新的词语，但有些时候，某个旧词又会卷土重来。从图14.1可以看出，“自动化”一词的使用频率在20世纪80年代初期达到了一个可观的峰值。“机器

人”这个词出现于20世纪20年代，它的使用频率在20世纪80年代初期也出现了一个高点。一个可能的解释是：家用计算机制造商雅达利（Atari）和苹果公司大获成功，增强了机器人叙事的传播力，使人们相信技术正在加速发展。一家名为“机器人商店”的公司于1983年开始制造和销售类人机器人。这些机器人看起来很像人类；该公司总裁预测，两年之内，美国将有10%~20%的家庭拥有机器人。[15] 事实上，这些设备基本毫无用处，产品线最终也惨淡收场。

我们观察到，机器人一词的使用频率在1980年左右达到高点，与此相一致的是，同一时期也出现了一系列大受欢迎的机器人电影，这向我们展示了传播力如何随时间变化并产生风靡一时的新故事。乔治·卢卡斯（George Lucas）的《星球大战》三部曲在1977年至1983年之间上映，片中出现了（迄今为止）全球最著名的机器人：R2-D2和C3PO。美国电视动画片《变形金刚》于1984年至1987年播出，该片讲述的是巨型机器人的冒险故事，这些机器人可以变形为车辆和武器。这两个系列片都促成了儿童玩具的大卖。同一时期大获成功的机器人电影还有《银翼杀手》（1982年）和《终结者》（1984年）。

当然，机器人早在20世纪70年代之前就已经出现在电影中了，到现在还继续出现在电影之中。事实上，机器人出现在电影中的时间甚至要早于“机器人”这个词被捷克剧作家恰佩克创造出来的时间——这个词在1922年才开始流行。值得注意的是，电影中的机器人（或自动机）在此之前被称为傀儡（如1917年的《傀儡》）或机械人（如1921年的《机器人》）。1922年之后，电影中出现了更多的机器人，尤其是1927年弗里茨·朗（Fritz Lang）执导的影片《大都会》中的富图拉（Futura），该片将机器人称为Machinen-Mensch，即Machine-Man。不过，大多数机器人电影都是B级恐怖电影，有着不合情理的青少年主题，类似于那些“外星来客摧毁地球”之类的电影，对公众的想法有着相对较小的影响。[16] 这些电影大多荒唐无聊，除了有可能给人们对自动化未来的恐惧增添情感色彩之外，可能并没有对经济活动产生太大的影响。

在1957—1964年的自动化恐慌之前，又有一大波机器人电影大获成功。那个时代的荧幕机器人有《机械怪兽》（1953年）中的罗曼（Roman）、《了不起的拓博尔》（1954年）中的拓博尔（Tobor，机器人robot一词反过来拼写）、《火星女魔》（1954年）中的钱尼（Chani）、《地球危机》（1954年）中的金星机器人、《禁忌星球》（1956年）中的机器人罗比（Robby）、《宇宙毁灭记》（1957年）中的克罗诺斯（Kronos）、《纽约巨人》（1957年）中的巨人和《地球防卫军》（1957年）中的魔杰拉。

伴随着1980年和1981—1982年的两次经济衰退（当时的失业率达到了两位数），自动化叙事改头换面、卷土重来。失业率的攀升让人觉得，自动化可能又是造成失业的罪魁祸首。这一想法导致了总需求的减少，然后导致了更高的失业率。1982年，《纽约时报》的安德鲁·波拉克（Andrew Pollack）察觉出了一种“新的自动化”，办公室自动化就是其中一例：

> 到目前为止，受办公室自动化影响的人主要是秘书（现在仍然供不应求）和其他文职人员。只要用电子文字处理器取代打字机、用计算机存储系统取代文件柜，就可以加快他们的工作速度。但是，新的办公室自动化系统也在影响管理层，因为有了它们之后，高层管理人员就可以从公司计算机中调出信息并自己进行分析，而这个过程原本需要一名中层管理人员处理。[17]

声称我们已经抵达“奇点”的叙事再一次出现了病毒式传播，“奇点”让我们在劳动节约型机器方面积累起来的全部经验都变得无关紧要，同时，“奇点”可能正在催生一支失业大军。波拉克说：“我不知道这一次我们能逃向何方。”[18] 这一病毒般传播的叙事很可能是20世纪80年代两次经济衰退造成严重破坏的真正原因。

如图14.1所示，自动化一词的使用频率在1995年左右出现了第三次高峰。大波叙事再一次声称“奇点”即将到来，我们在劳动节约型设备方面积累起来的所有经验都将变得陈旧过时。1995年，在互联网热潮刚刚开始的时候，出现了一则有关计算机网络的叙事：

> 大多数经济学家认为自动化的弊端是暂时的，但一小部分经济学家（人数正在增多）和很多技术专家都认为，当前技术变革的迅猛发展有别于以往的所有情况，原因有二。
>
> 首先，拖拉机只让农民失业，机器自动化只让工厂工人失业，但是智能设备和计算机网络几乎可以入侵所有涉及计算、通信或简单推论的工种。它们可以填写并检查抵押贷款表格、转接电话，甚至可以通过微控制挤奶器让奶牛自己挤奶而无需人工协助。从来没有哪种技术如此灵活多变，如此不受物理限制的束缚，能够在不相关的行业，如银行、电力、保险、电信等，一路高歌猛进。
>
> 其次，由微处理器和软件运行的设备和网络正在以前所未有的速度提升功率，每18个月左右其处理能力就可以翻一番。这一趋势和其他因素一起，导致芯片技术的成本大幅下降，从而使其可以更广泛、更迅速地投入使用。[19]

自动化恐惧叙事在1995年左右出现的这种新变化并没有立即促成经济衰退。大多数人并没有因此减少开支，全球经济还在蓬勃发展。20世纪90年代的主流叙事关注的是即将到来的新千年呈现的美好商机。在21世纪，互联网繁荣、房地产繁荣和2007—2009年全球金融危机分散了人们的注意力，自动化叙事又一次偃旗息鼓。但是，这类叙事仍在我们身边传播，只不过包装在了新的流行用语之下。

股票市场中的互联网或千禧年热潮

互联网在1994年左右第一次面向公众，它生成了一则讲述计算机惊人功能的叙事。这时正值世纪之交，互联网时代恰好赶上了新千年的到来，引起了热议。在2000年之前的那几年里，互联网股票是主要受益者。在1974—2000年的市场扩张期，互联网股票价格上涨了20倍以上。[20] 这一时期标志着美国历史上最大规模的股市扩张，对这次扩张的相关描述也恰恰表明了这一点。（这个故事现在开始被人们遗忘，因为讲述2007—2009年全球金融危机之后3倍扩张的叙事取代了这个故事，在本书撰写之际，后者有着更强的传播力。）

人们在谈论20世纪最后25年里股市扩张的时候，并没有强调害怕被机器取代的恐惧是人们购买互联网股票的动机所在。为什么？人们更倾向于谈论投资于信息时代的新发明带来的机会，而不是谈论个人在面对技术进步时的力不从心。但是，这种力不从心可能推动了人们投身互联网并购买科技公司的股票。

对奇点的恐惧在2007—2009年全球金融危机之后势头渐起

根据谷歌趋势的统计，对自动化/技术的最新一波恐惧开始于2016年左右，直至本书撰写之际仍未减弱。

我们如何解释自动化恐惧情绪在近来的高涨？要回答这个问题，我们就得研究一下苹果Siri程序的问世：Siri是iPhone在2011年推出的应用程序，它使用自动语音识别（ASR）和自然语言理解（NLU）来（尝试）回答你提出的问题。[21] 对很多人来说，Siri交谈、理解并提供信息的能力就像是预期已久的“奇点”终于到来：机器变得像人类一样聪明，或者比人类更聪明。同年，IBM推出了会说话的计算机沃森（Watson）并让它参加电视问答节目《危险边缘》，沃森击败了与之对战的人类冠军。现在，各家产品紧随其后，如亚马逊Echo的Alexa、谷歌的“OK Google”以及其他版本和改进产品，如阿里巴巴

的天猫精灵、玲珑公司的叮咚和Yandex的爱丽丝（Alice）。这些发明简直不可思议；《星球大战》、《变形金刚》和《摩登家族》预言的时代似乎终于来临。

苹果公司从Siri的研发者斯坦福国际研究院手中购买了Siri，而斯坦福国际研究院2003—2008年在美国国防部高等研究计划局（DARPA）的政府资助下开发了这款程序。早期项目并没有风行一时；到了2011年，突然之间，人们的口袋里多了这样一个设备：既可以与之交谈，也可以拿出来跟那些不敢置信的羡慕者显摆一下。Siri和紧随其后的竞争对手似乎启动了一个消除人际对话必要性的过程。我们可以设想一下这样的情景：跟人比起来，我们更愿意与Siri交谈，因为Siri的信息更全面、更可靠。人类终究是可以被取代的，这样的想法令人不寒而栗，而且不难想象，人类的集体自尊将因此丧失殆尽。

大约在同一时期，其他发明也引起了公众的极大关注，尤其是无人驾驶汽车——尽管人们对其安全性怀有一些疑虑，但无人驾驶汽车预计将取代多个工作岗位。虽然我们当中很少有人真正看到过无人驾驶汽车，但我们都知道，它们的原型车已经行驶在高速公路上。这些自动驾驶汽车已经可以实现我们原本以为无法编程的功能，比如，当汽车感觉到有儿童在街旁奔跑时，就会放慢速度。人类常识可被简化成一系列信号发给无人驾驶汽车，这意味着人类常识可以被取而代之。

近来的热门话题是机器学习，即计算机自己进行学习，而不是用人类智能对之编程。谷歌趋势的搜索结果显示，自2012年以来，对“机器学习”的网络搜索呈现强劲的上升趋势，其中谷歌引擎的搜索量在2004—2019年之间增长了3倍多。近来的一些故事推动了叙事的传播。据说，极为强大的国际象棋计算机程序AlphaZero完全是通过机器学习运行的，也就是说，没有使用任何人类的象棋技法。这则叙事介绍了一个名叫tabula rasa的程序，这个程序已知的信息仅限于游戏规则，它与自己进行了无数局对弈，从自身的错误中总结经验。[22]

从某些方面来说，机器学习叙事比那些运行人设程序的计算机更令人不安。历史学家尤瓦尔·赫拉利（Yuval Noah Harari）认为这一叙事导致我们“越来越害怕”自己“变得无关紧要”，并担心自己沦为“新的无用阶层”。[23] 如果大规模流行起来，这种涉及人类生死存亡的恐惧无疑会影响经济信心，进而影响经济。

工作岗位和史蒂夫·乔布斯

史蒂夫·乔布斯的故事是一则非同凡响的叙事，它将失业恐惧与机械化联系在一起。2007—2009年全球金融危机期间出版的诸多书籍都讲述了他的故事，其中尤为出名的是沃尔特·艾萨克森（Walter Isaacson）2011年的著作《史蒂夫·乔布斯传》，这本书在发售第一周就售出了37.9万册，[24] 登上《纽约时报》畅销书排行榜的榜首，在亚马逊上收到了6500多条评论，平均打分为4.5星（最高为5星）。艾萨克森擅长写作天才人物的传记（包括阿尔伯特·爱因斯坦、本杰明·富兰克林和埃隆·马斯克），但迄今为止他最成功的著作还是《史蒂夫·乔布斯传》。为什么这本有关乔布斯的书会出现病毒式传播？部分原因在于它的出版时机：出版商明智地选择在乔布斯去世数周后将这本书投放市场，这样报道他去世消息的媒体叙事就与这本书引发的话题交织在了一起。

有趣的是，有关史蒂夫·乔布斯的叙事似乎表明，乔布斯——一个真正的人，他有好多怪癖，没有人会将这些怪癖编程到机器人身上——对苹果电脑来说完全不可或缺。因此，乔布斯的故事吸引了那些担心自己被时代淘汰的人。在故事中，他创立了苹果公司，但又被迫离开，因为那些单调乏味的管理层无法容忍他的古怪。当苹果公司陷入困局的时候，他被请回来并为公司注入了新的活力，如今苹果公司已经成为全球最成功的公司之一。史蒂夫·乔布斯的故事对于那些不

太融入传统社会的人来说简直就是他们的梦想，因为很多自命不凡却又成就平平的人也许能在他身上看到自己。

劳动节约型和智能型机器叙事带来的经济后果

我们已经追溯了过去两个多世纪以来大众对机器将取代人类工作的叙事投注的极大关切。这些叙事无疑影响了（并且还在继续影响）人们的消费和投资意愿，也影响了他们参与创业和投机活动的热切程度。暂时的衰退或萧条造成的经济困局被误认为是机器剥夺人类工作岗位的结果，从而像自我实现的预言一样，产生了悲观的经济反应。

亨利·乔治对劳动节约型机器问题的解决之道就是对土地征收单一税，通过税收减少劳动节约型发明给土地所有者带来的收益。这也是他在19世纪70年代大萧条时期出版的《进步与贫困》一书中给出的明确建议。这一提议的假设前提是新型机器只被用于耕种土地，而只有在纯农业经济的环境下才有可能如此。这一提议类似于在大萧条期间引起公众热议并在最近几年又重新浮出水面的“机器人税”。这一观点认为，如果对使用机器人的公司征税，就能带来相应收入，从而帮助政府应对机器人技术造成的失业后果。[25]

乔治提议将部分税收收入作为“公共福利”。[26] 他的提议基本上等同于今天人们经常谈到的全民基本收入提议：

> 所有人都将平等地分享一切——不管是弱者还是强者，不管是黄髫稚子还是垂暮老人，不管是残疾者还是跛行者，不管是失明者还是健壮者。[27]

朱丽叶·里斯·威廉姆斯夫人（Lady Juliet Rhys-Williams）1943年的《有所期盼：对新型社会契约的一项提议》和罗伯特·西奥

博尔德（Robert Theobald）1963年的《自由人与自由市场》以不同的形式提出了全民基本收入建议。“基本收入欧洲网络”（BIEN）是一个倡导组织，成立于1986年，后来更名为“基本收入地球网络”。有一则叙事声称很多人或大多数人在未来都会失业，这则叙事使累进所得税和所得税抵免制度得到了民众的持续支持，但是，即便在现代，这种做法也没有成功地在任何国家产生全民基本收入。

如果有新的故事让人觉得技术性失业带来的问题已经到了危急关头，那变异后的技术/失业叙事往往就能引起公众的注意。查尔斯·怀廷·贝克尔（Charles Whiting Baker）在1932年的名著《重返繁荣之路》一书中试图解释为什么到目前为止（即20世纪30年代初期）公众对劳动节约型机器取代人类工作的担忧都是没有道理的。贝克尔重点强调了“新颖性”：“自动化机械和经济运输（economic transportation）的广泛使用只是昨天的事。”他强调，失业是一个新的长期问题，永远不会消失。因此，贝克尔提出了一个类似于为所有人提供全民基本收入的想法：

> 我们必须面对这样一个事实：有一种方法，而且只有一种方法，可以让我们为极度过剩的商品创造市场……提高美国95%收入微薄的家庭的购买力，他们立刻就会购买更多的食物。[28]

这样的关切在近年又卷土重来，因为又有人提出新的再分配提议并引起讨论。值得注意的是，从2012年开始，“全民基本收入”一词的搜索量在谷歌趋势中呈显著上升趋势，在ProQuest中也显示出基本一样的上升趋势。公众越来越关注不平等现象，其中前1%人群或前0.1%人群的收入占比增长引起了极大的关注。托马斯·皮凯蒂在《21世纪资本论》中描述了这一趋势，这本畅销书引发了热议。“数字鸿沟”（digital divide）一词出现了病毒式传播，它指的是一种与能否使用数字计算机相关的不平等。

没有人能够预测劳动节约型和智能型机器在未来对谋生手段和工作会产生什么影响，但这些叙事本身就有可能对经济繁荣和衰退以及公共政策起到放大作用。在本书撰写之际，有关人工智能和机器学习取代人类智慧并弃用熟练工人的叙事造成了支出和创业模式的不稳定。这样的经济叙事也有可能出现在投机性市场，尤其是房地产市场和股票市场。接下来两章我们就来讨论这两个市场。

---

[1] Elmo Roper,“What People Are Thinking,”*New York Herald Tribune* ,1945年12月28日，第15A版。

[2] Ralph Reed,“1946 Sees First Traveling Vacations since the War,”*Daily Boston Globe* ,1946年4月14日，第B9版。1942年以后，“胜利度假”一词在之前也曾被人使用过，当时指的是一种经济实惠的在家度假方式，其目的是为战争节省金钱和资源。

[3] 幻灯机有着悠久的历史（https://www.ithaca.edu/hs/vrc/historyofprojectors/），但Ready-Mount是由照片冲印室安装在纸板上的便捷幻灯片，于1946年首次投放广告。

[4] Harry T.Montgomery,“Confidence Marks Business Outlook,”*Los Angeles Times* ,1950年1月3日，第35版。

[5] Alfred L Malabre,Jr.,“Automation Alarm Is Proving False,”*Wall Street Journal* ,1965年10月23日，第6版。

[6] “Automation Strike Deadlock in U.K.,”*South China Morning Post* ,1956年5月3日，第17版。

[7] John Hoggatt,“What Automation Means to You,”*Austin American* ,1956年12月16日，第SM1版。

[8] Roscoe Born,“Men&Machines:Industrial Unions Fear Automation Will Cut Membership and Power,”*Wall Street Journal* ,1959年4月7日，第1版。

[9] Samuel Lubell,“Disturbing Paradox:Insecurity Blot on Recovery,”*Boston Globe* ,1959年5月5日，第19版。

[10] “Automation Blamed for Recession,”*Washington Post* ,1958年4月23日，第A2版。

[11] https://www.youtube.com/watch?v=244SeRiP_M.

[12] Michaels（1962），第13—14页。

[13] US Department of Health,Education and Welfare,National Commission on Technology,Automation,and Economic Progress,Technology and the American Economy（Washington, DC:US Government Printing Office,1966）.

[14] Alfred L.Malabre,Jr.,“Automation Alarm Is Proving False,”*Wall Street Journal*，1965年12月23日，第6版。

[15] Mark Potts,“Personal Robots:The Future Is Now,”*Washington Post*,1983年12月12日，第WB33版。

[16] https://www.pastemagazine.com/articles/2015/11/the-100-greatest-movie-robots-ofall-time.html?p=5.

[17] Andrew Pollack,“A New Automation to Bring Vast Changes,”*New York Times*,1982年3月28日，第HT1版。

[18] Pollack,“A New Automation.”

[19] G.Pascal Zachary,“Worried Workers,”*Wall Street Journal*,1995年6月8日，第A1版。

[20] 股票价格是根据标准普尔500指数的每股名义价格确定的，未经通胀或股份回购调整。

[21] 此前一年，即2010年，Google Voice Action使口头命令的执行成为现实。

[22] Silver et al.（2017）.也有一些人对AlphaZero持怀疑态度，他们怀疑该程序是否真如声称的那样神奇，https://medium.com/@josecamachocollados/is-alphazero-really-a-scientific-breakthrough-in-ai-bf66ae1c84f2.

[23] Harari（2018）.

[24] http://www.cnn.com/2011/11/03/tech/innovation/steve-jobs-book-sales/.

[25] “Proposing to Tax Labor-Saving Machines,”*Sun*,1933年1月18日，第8版。以及Mady Delvaux,*Draft Report*,European Parliament,2016年3月，http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML%2BCOMPARL%2BPE-582.443%2B01%2BDOC%2BPDF%2BV0//EN.

[26] George（1886[1879]），第395页。

[27] George（1886[1879]），第395—396页。

[28] 引自“An Engineer Turns Diagnostician,”*St Louis Post-Dispatch*,1932年6月5日，第1版。

第15章
房地产繁荣与萧条

房地产叙事，即讲述土地、住房、地段和房屋价值时常大幅增长的故事，是最著名的经济叙事之一。2007—2009年扰乱了全球经济的大衰退就是其影响力的一个明证。宣扬住房价值的夸张言论起到了给大衰退火上浇油的作用。

房地产叙事有着悠久的历史。从古时候到工业革命，房地产话题讨论的一直是农场价格。到了现代，人们的注意力先是转向那些讲述适合建造房屋的城市空置地段的故事，然后又转向都市地区的真实房屋。这些变化只是土地稀缺及土地价值长期叙事的变体而已。

我们可能会觉得，房地产繁荣与萧条叙事同属于我们在第10章中讨论过的恐慌或信心叙事星座。但是，房地产信心完全不同于经济信心，因为人们往往将这两者视为不同的东西。[1] 房地产被视为一种个人资产，个人观点也许能对之产生影响，而经济则被视为无数作用力下的产物。然而，我们在本章将会看到，房地产也是一种社会知情资产（socially informed asset），其价值取决于人们如何与邻居及其他人暗做比较。

投机和土地泡沫

在20世纪之前的大部分时期，流行叙事宣扬的都是土地投机（农田或新兴城市和纸上城市的空置地段），而不是房屋投机或股票投

机。美国土地泡沫从1837年开始破裂，下面这则充满人文气息的土地投机者叙事写于1840年：

> D的父亲给他留下了一个没有任何产权纠纷的农场，但投机变得盛行起来，一夜就可暴富，他幻想着“可做的事一件接一件”。于是，他卖掉了自己的农场，在草原上买了荒地，在图纸上的城市里买了很多街角地段，开始梦想着拥有“黄金产业”般的财富。他没法再工作：突然之间，工作变得有失体面。在那辽阔的西部，数千英亩土地正在等待着开发者或居住者的到来，这时谁还会想着耕地或是满足于100亩的土地呢？D反正不是这样的人，他用尽了能用的手段。最后，土地泡沫破裂了；人们发现，印在图纸上的城市只不过是一些泥塘；而所谓能带来无尽财富的草原农场，除非劳作生产，否则也毫无价值。 [2]

这是一个愚蠢的投机者在没有见到实物的情况下把泥塘当作土地买来的长期叙事，这则叙事在20世纪20年代的佛罗里达州土地泡沫中卷土重来，只不过这一次，泥塘变成了沼泽。

20世纪20年代的佛罗里达州土地繁荣

在20世纪下半叶之前，基本没人谈到对独栋住宅进行投机性投资的话题。ProQuest对“住房价格”（home price）的搜索结果显示，在那之前，这个词从来没有在投机语境下被提及。事实上，“home price”一词在过去几个世纪里有着别的含义，比如小麦的“home price”指的是与国际市场价格相对的国内市场价格。具有现代含义的“home price”一词通常出现在这样的故事里：一个富人在房子上花了一大笔钱，将之视为财富的象征，但丝毫没有意识到房屋的价值正在升值。譬如，《圣路易斯邮报》1889年的一篇文章写道：

参议员索耶过去多年所住的房子是杰斐逊·戴维斯在华盛顿期间住过的房子，现在他已经不再租房，而是在距离杜邦环岛一箭之遥的地方建造了一座豪宅。这栋房子至少价值8万美元，索耶的百万家产将会让其呈现出精美的风格。房子周围全是豪宅。[3]

文章在提到价值时似乎认为它是不变的，却没有意识到这位参议员可能正在进行投机性投资。

ProQuest对“每英亩价格”的搜索结果显示出了截然不同的模式。这个词的使用频率在20世纪初达到顶峰，当时它指的是对农田的投机性投资。20世纪20年代中期的“佛罗里达州土地繁荣”有着很高的点击率，但是这些文章中几乎没有出现“住房价格”这个词。这次繁荣为大众津津乐道，一则与之相关的叙事强调，由于汽车数量的激增，佛罗里达州的土地对寻找避寒住宅的北方人来说更方便、更有吸引力。那些转眼就一售而空的所谓好地段其实只不过是一些可以建造新房屋的不毛之地，但由于汽车的普及，这一点显得理所当然。然而，到1926年，佛罗里达州的土地繁荣已经成为全美大肆报道的丑闻。报纸刊出报道称，销售人员将没有开发的土地划分成家庭住宅大小的小片土地，卖给没有见到实物的北方人，这些北方人终其一生都不会在自己那孤零零的住宅周围看到真正的城镇。这些报道使得这种销售未开发土地的做法变得声名狼藉。

土地一直都只是房屋价值的一小部分。莫里斯·戴维斯（Morris A.Davis）和乔纳森·希斯科特（Jonathan Heathcote）估算过，从1976年到2006年，土地价值平均仅占房屋总价值的36%。[4] 除了财产税评估外，我们并不掌握早些年里土地价值在房屋价值中的占比数据，但是，在更多美国人口属于农村人口的时候，这一比例应该更低。[5]

佛罗里达叙事以土地为重点，与之形成对比的是，人们一直认为房屋投资的投资对象会因天气和使用而贬值——需要不断维护，会过

时老旧并最终被拆除。这样我们也就明白了，为什么没有建筑物的土地本身似乎是一项更令人感兴趣的投资，至少在佛罗里达州的土地繁荣时期是这样的。

传统上，人们普遍认为主导新建房屋价格的是建筑成本。[6] 实际上，房价紧跟建筑成本的做法是一种传统智慧。国民经济研究局1956年的一项研究指出，美国房屋价格在1890—1934年间出现了一些不能用建筑成本解释的短期波动，但该项研究得出的结论是：

> 从长期波动来看，建筑成本指数与经过贬值修正后的价格指数密切相关……就长期分析而言，将成本指数视为价格指数近似值的方法产生的误差幅度不会很大。[7]

国民经济研究局的建筑成本指数仅包括工资和材料价格，而不包括土地价格，所以在国民经济研究局分析师的眼里，房屋投资所持有的只是不断贬值的建筑物，这些建筑物会随着时间的流逝而老旧、过时。有了这样的叙事，房地产泡沫几乎没有机会登上舞台。

新闻、数据和叙事粉墨登场

报纸最后发现，读者感兴趣的是那些涉及拥挤的内城区房屋价格的报道，内城的土地价格与房屋价格有更大的关联，因为那里的土地价格要昂贵得多。这些故事已经广为流传，导致人们认为远离市中心的房产也会按照同样的投机趋势，涨到更高的价格。

现房价格指数是加强其传播力的另一个因素。ProQuest显示，美联社1957年的一篇报道第一次提及现房中位价格，这篇报道提到美国参议院住房小组委员会的一份报告，该报告得出结论认为，低收入家庭正被排挤在房地产市场之外，这其中有部分原因是土地价格的上

涨。[8] 报纸于1974年开始发布全美地产经纪商协会的现房中位价格。凯斯—希勒房价指数（现为S&P/CoreLogic/Case-Shiller房价指数）出现于1991年，这个指数最初是由我和卡尔·凯斯（Karl Case）设立的。有了这些指数，新闻媒体就能够定期发布大幅波动的消息，从而让房价变动的报道更加具体翔实。

在房价统计法出现之前，新闻媒体很难定期报道房地产市场的投机活动。在股票价格指数于20世纪30年代流行起来之前，媒体撰稿人可以引用一些数据说明股市的大幅波动，通常引用一些主要股票的单日价格变动，这些股票在大幅波动日的走向往往都是一样的。他们不会错失任何撰写这类报道的机会。但是，想要撰写房价定期报道并非易事。房子基本不可能在一天之内就转售。相反，大多数房屋的销售周期都会长达数年乃至数十年。每个月的房价中位数变化也不是什么新闻，因为如果某个月出售的房屋类型不同于下一个月的话，月度波动就有可能变化不定。我和凯斯于1991年开始发布重复交易价格，这标志着一个新时代的开始，从此，我们可以根据类型迥异、鲜少出售的房屋推断出总体房屋的月度变化。这些指数促成了芝加哥商品交易所的独栋住宅期货市场，它能够揭示房价的日常变化，不过在2007—2009年全球金融危机之后，该市场的活动大多终止了。

一个与股票和住房市场投机泡沫相关的常见假设是，投资者正在推测近来比较成功的投资，期望价格持续上涨，从而将价格推到更高的水平。这个过程循环往复，可以被称为恶性循环或反馈循环。但是，叙事也很重要。如果我们听听这些时候的叙事，就会发现投资者似乎远远不如他们有些时候表现出来的那样精明。相反，价格上涨似乎并不是由未来预期驱动的，而是由故事和话题的传播引起的，这些故事和话题引得大众开始关注正在蓬勃发展的资产投资，从而加剧了泡沫。

购房欲望和社会比较

要想弄清楚是什么因素导致了价格上涨，我们就一定要听听人们在价格快速上涨时期的言论。丹尼尔·麦克金（Daniel McGinn）在2007年的《购房欲望：美国对房屋的迷恋》一书中指出了心理因素的作用。该书是在2007—2009年全球金融危机爆发之初出版的，当时1997—2006年的全美房价飙升期刚刚过去。

麦克金之所以将书名定为《购房欲望》，是因为他认为在2007—2009年全球金融危机和经济衰退之前，市场繁荣时期的对话中蕴含的情绪反映出了一种真正的欲望：一种对地位乃至权力的欲望，这种欲望有时会让人走向毁灭。在这个充满欲望的历史时期，人们沉迷在房价不断上涨以及一夜暴富的故事中，无法自拔，理智全无。

麦克金定义并解释了一些冲动和动机，大多数经济学家的词典里都没有这些词汇。他介绍了“击掌效应”（high-five effect），即“为胜利者欢呼雀跃的兴奋感”。大多数人都喜欢看到自己近来在房地产投资方面取得的成功，而且，只要他们自己进行投资，而且没有嫉妒之心，那他们也会为朋友和邻居的成功感到高兴。他们很乐于分享邻居的成功，在看似喜悦的时刻互相“击掌”，这是运动员在赢得重大胜利后与队员的庆祝手势。

麦克金还介绍了“房子即退休计划”效应：这个故事宣称，要想拥有成功的人生，房屋是必不可少的，因为它是公认的价值存储手段。在近来的繁荣时期中出现的叙事暗示了人们应该“倾尽全力”买房的说法，从而助长了房价上涨。你要购买能够负担得起的最大面积的房屋，因为等到房价进一步上涨时，你就会为自己先前的明智之举感到高兴。麦克金还介绍了互联网和社交媒体促成的“窥进窗内如此简单”效应，即房屋窥视者能够以前所未有的方式获取邻居和名人房屋的规格和价格信息。麦克金注意到：

> 在很多小区，如果你通过后院的烧烤谈话——战争、死亡和政治等话题在这种场合下都属于充满风险的开场白——来判断国民的

关注重点，那么你会发现，很多人认为房屋话题比所有地缘政治斗争都要引人入胜。[9]

互联网让当今的楼市叙事如虎添翼。人们生来就对他人的工作收入感到好奇，但他们无法在互联网上找到此类信息（政府部门除外），直接去问的话又显得很唐突。不过，麦克金指出，有了2006年出现的Zillow和Trulia等网站，你马上就可以（免费）知道所有人的房产价值。

社会心理学家利昂·费斯廷格（Leon Festinger）将“社会比较过程”[10]称为人类的普遍现象。所有人都会在心里与其他具有相似社会地位的人进行比较，对那些社会阶层远远高于或低于自己的人则远没有那么关注。他们之所以想要一间大房子，是因为这样的话，他们看上去就会像他们经常看到的那些成功人士中的一员。他们在挑选房屋时倾尽全力，因为他们听说过其他人正在倾尽全力的叙事。从麦克金的“你住的地方决定了你的阶层”效应中可以看出房地产比较叙事的影响力之大。截至21世纪初，在房屋市场繁荣达到顶峰的时候，人们还无法在网上查询到其他具有可比较的衡量成功的尺度。

房屋所有权的推广史

房地产叙事的另一要素是历史上出现的一连串广告推广，这些推广针对的是房屋所有权本身，而不仅仅是个人财产销售。1914年，房地产经纪人希尔·弗格森（Hill Ferguson）在国家房地产协会（现在的美国房地产经纪人协会的前身）的赞助下发起了“拥有自己的房屋”运动，从而在美国拉开了这些推广活动的帷幕。就像之前美国的储贷协会运动以及更早之前美国和欧盟的建筑协会运动一样，“拥有自己的房屋”运动是一项旨在帮助人们积累一些储蓄的举措。

“拥有自己的房屋”运动决意要改变一些普遍认知，即借贷是不光彩的或有风险的，人们永远不应欠债，他们应该积攒储蓄，全款购买房屋。这项运动在1919年刊登于多家报纸的一则展示广告中指出：

> 不要让抵押贷款的想法吓到你。有人认为贷款是一种耻辱。但是，如果大企业和美国政府觉得贷款很好，那么你就不必害怕贷款。[11]

请注意，购买房屋在当时并没有被打造成更现代的“为退休而储蓄”理念的一部分。ProQuest的搜索结果显示，在20世纪20年代之前，房屋广告中几乎从未提及退休问题，直到20世纪40年代，这一观点才开始兴起。在20世纪初期，人们没有想过为退休储蓄，因为很多人都不觉得自己会在退休之后活上很久。相反，储蓄被视为一种应对疾病或其他不幸的保障措施。

储蓄银行运动和“拥有自己的房屋”运动取得了一定的成功。房屋拥有率有所上升，即使到了现在，美国和其他发达国家的低收入人群也往往拥有一些储蓄，其中大部分都是房屋净值。

接下来登场的是女性杂志《Delineator》的编辑玛丽·梅洛尼（Marie Meloney）在1922年发起的“美国美好家园”运动。在整个20世纪余下的时间里，房地产集团继续掏腰包投放广告，宣传自有住房。在2007—2009年全球金融危机之前的那几年里，美国房地产经纪人协会刊登了多则包含“现在是买卖房屋的大好时机”等字样的广告。在金融危机之后，该协会发起了一场名为“房屋所有权至关重要”的新运动。这些活动强调，房屋所有者往往是成功的爱国人士。这些运动不仅推动了爱国情怀，还为购房提供了更明确的理由，从而增强了叙事的影响力。

想让邻居对自己心生赞叹的欲望是社会结构的一部分，但这种欲望是有精神成本的。营销人员发现，很多时候他们需要帮助人们摆脱

炫富的罪恶感，这种时候可能涉及购买土地或豪宅。大萧条之前的很多广告对购买未开发土地的投资形式大加吹捧。例如，1900年一则以“橘子树林，王家风范”为题的大幅报纸展示广告推销的是亚利桑那州凤凰城附近的5英亩土地，这片土地既可用于建造房屋，也可用于种植橘子。这则广告描述了该地区近来的橘子拍卖价格，并用文字描述了这一带的走俏程度。[12] 为了回应此类营销引起的投诉，美国各州于1911—1933年间实施了一系列“蓝天法”，禁止兜售“投机性方案，这些方案除了多少多少英尺的‘蓝天’之外，别无其他依据”。[13]

庞氏骗局和其他骗局

据称在1920年发明了庞氏骗局的查尔斯·庞兹（Charles Ponzi）在1926年被释放出狱。（庞氏骗局也被称为“空手套白狼”，是一种欺诈性投资基金，利用从后期投资者那里筹集的资金偿还早期投资者，制造赚钱的假象，从而吸引更多的受害者。）此后不久，庞兹因违反佛罗里达州的蓝天法而再次入狱。在佛罗里达州土地热中，他向投资者出售佛罗里达州的小片土地，却没有透露这片土地被淹没在沼泽之中。[14] 庞兹的名字以及不知情投资者购买沼泽地的故事随着他的“空手套白狼”骗局传播开来，直到如今仍家喻户晓，不过他的名字在沼泽叙事中并没有怎么出现。

为了应对这种欺诈，美国政府实施了更严格的法律管理出售给小投资者的建房土地。州法律将土地销售定义为证券销售，就连简单的财产转让也是如此，因此，土地销售受到了证券监管。此外，为了防止此类欺诈，土地出让监管也得到了加强。[15] 种种丑闻和相应立法让人们开始觉得，仅凭预期用途就对未开发土地进行投资的做法是不负责任的，也是不光彩的；土地需要产生真正的收入，才能经由有

信誉的经纪人出售。因此，广告转为推销运营企业和自有住房投资，房地产叙事的影响因此继续加强。

人们仍将购房视为土地投资，而不是可以再生产和贬值的建筑，因此房屋价格出现泡沫的可能性持续存在。同时，房地产投资仍然是最简单的投机性投资。大多数人都没有时间参与高风险的专业性投资，但很多人都会在人生的某个阶段拥有房屋，因此，他们往往不怎么费力就可以学会如何对房地产进行投机性投资。

城市土地和叙事

不断变化的叙事并不能解释房价的一些重大波动，这些波动困扰着某些城市，却放过了另一些城市。有证据表明，供应短缺可以解释某些城市的市场繁荣，但解释不了另一些城市的市场繁荣。譬如，一些城市可供建房的未开发土地比其他城市的要多，另外，有的城市曾经有大量土地可用于建房，但它可能会在某个时候发现自己的土地已经用尽。

当一个城市的人口在增长时，即使这个城市没有特别吸引人的地方，也没有对其特别有利的叙事，仍然会有一些人想要搬到那里。譬如，总是会有一些潜在的移民，他们通常来自贫穷或动荡的国家，希望在发达国家找到立足之地，这些人可能会根据一些随机因素选择城市，如目标城市距离母国较近，或目标城市有人群说他们的语言等。如果城市里仍有土地可以出售，就会有新的房屋被建造出来，那么移民的住房需求可能不会对价格产生太大的影响。但是，如果这类土地已经用完，那移民就得出高价购买现房，这样的话房屋价格就会上涨。在这种情况下，只有比较富有的买家才能居住在这个城市。已经居住在这个城市但对它并没有特别兴趣的人则有动力出售自己的房屋，并带着收益去另一个城市购买比较实惠的房屋。因此，供给短缺会造成该市房价上涨，也会提高整体人口的富有程度。 [16]

供给短缺还有助于解释不同城市以及不同时期的房价差异。经济学家阿尔伯特·塞兹（Albert Saiz）使用卫星数据估算了美国主要城市周边的可用土地数量。他发现，被水域或陡坡地形包围的城市（不太适合建筑房屋）往往房价较高。[17] 已经在某个城市里拥有住房的人往往想阻止这个城市建造更多的房屋，尤其是建造经济实惠的房屋。他们这样做是有经济动机的，因为限制住房供给会推高房价。这一动机在不同的城市可能会产生不同的影响。但是，除了这些传统经济解释之外，还有证据表明，不断变化的叙事也在楼市繁荣中发挥了作用。

在2007—2009年全球金融危机爆发之前的那几年里，一些国家的房价涨幅创下了新纪录，尤其是美国。根据标普/凯斯—希勒（S&P/CoreLogic/Case—Shiller）房价指数，在1997年至2005年间，全美房屋实际价格（经过CPI通胀调整）增长了75%，而主要住房租金经CPI通胀调整后仅上涨了8%。房价的飞涨远远无法用任何导致住房需求未得到满足的原因解释。美国和其他国家的楼市繁荣是2007—2009年全球金融危机的主要起因。房价急剧下跌，抵押贷款违约激增，抵押贷款人陷入严重的财务危机，这场危机随后蔓延到金融行业的其他领域和全球其他地区。2012年，在危机过去之后，美国实际住房价格下降到了仅比1997年高出12%的水平，然后又在新的楼市繁荣中再次上涨。截至2019年，这次繁荣还在继续，不过已经显现出一些减弱迹象，而且美国某些城市的实际住房价格已经下降。从2012年到2018年，美国实际住房价格又上涨了35%，而实际租金仅上涨了13%。

房屋倒卖的兴起

要想深入解析导致2007—2009年大衰退的楼市繁荣，只研究利率、税率或个人收入等常见可疑对象，恐怕不会有什么成效。相反，我们应该关注的是，叙事转变成更具投机色彩的叙事，在这则叙事

中，人们更多地将他们的房屋视为对土地的投机性投资，这是一则深受贷方欢迎的叙事。

全球金融危机的种子在几十年前就已经播下。20世纪70年代和80年代的时候，“倒爷”（flipper）一词的一种新含义在美国流行起来。在那个时候，“倒爷”指的是一种精明的经营者，他们先是购买投机性投资，然后将其“倒手”，在不到一年的时间内就将之卖出，从而迅速获利。这个词后来又流行于共管公寓改造时期——这是另一个类型的楼市繁荣期。当时的通胀率居高不下，房屋所有权相对于租金的税收优势显著扩大，因为人们可以从总收入中扣除抵押贷款利息（由于通胀，利息很高），但不能扣除支付出去的租金。虽然较高的抵押贷款名义利率导致一些人没有出手购买房屋，但对于其他很多人来说，通胀导致的房屋价值预期上涨抵消了高利率。[18]

为了满足需求，开发商开始购买公寓大楼，清空单间公寓的租户，并以共管公寓的形式出售公寓单元。租户（有些人已经在公寓里居住了多年）叫苦连天。为了安抚他们，运营商提供给租户一份合同，允许他们在公寓改建时以折扣价购买自己所住的公寓。合同允许他们将合同转售给其他有意买房的买家。很多租户选择将合同“倒手”给投机商，而投机商再将合同倒手给他人。这些“倒爷”引起了极大的关注，很多人将他们视为企业家，因为他们能够一眼看到商机并从中获利。

到了20世纪90年代，“倒爷”一词常被用来指代那些在IPO（首次公开发行）中购买股票并迅速转售的人。人们常常用佩服的语气来描述“倒爷”，因为人们知道IPO在发行日通常都会抑价。等到股价在首次公开募股之后暴涨的时候，“倒爷”就会迅速获利。1991年，杰伊·里特（Jay Ritter）在一篇文章中指出，IPO股价一般先是暴涨，然后在接下来几年里都会表现疲软，因此最佳策略似乎是在发行时购买IPO，然后尽快倒手。

然后，在21世纪初的房价飞涨期，“倒爷”一词又被用来形容那些购买房屋，对房屋稍做修葺或大肆改造，然后迅速出手的人。人们再次以钦佩的口气讲述他们的成功故事。虽然大多数人都没有足够的激情真的倒卖房屋，但他们可能想过，只要购买了一套主要住所作为长期投资，就相当于参与了“长期倒卖”。于是，他们也都参与到投机叙事之中。

豪宅和朴素

生机勃勃的房地产叙事并没有因2007—2009年全球金融危机而沉寂。2012年10月，《华尔街日报》开设了一个新栏目。这个名为“奢华地产”的专刊 [19] 是为了应对《金融时报》的副刊《如何消费》，不过《奢华地产》的侧重点是住房。值得注意的是，2012年正是美国房价在2007—2009年全球金融危机之后再次急剧上涨的那一年。也是在这一年，警察终于将开始于一年之前的“占领华尔街”运动清出了纽约市祖科蒂公园。这项运动引起了人们对“我们是那99%”（指大多数无法过上奢华生活的人）这一口号的极大关注并公开宣称这些人非常重要。

《奢华地产》专刊似乎在大声疾呼：最富裕的1%人群更为重要。它专门以一种赞叹不已的口吻刊出豪华住宅及屋主的华丽照片。不过该专刊也报道了人们对炫富的焦虑以及对此类奢侈行为有可能引起公众厌恶感的焦虑。譬如，《奢华地产》2017年刊出的文章《科技界的首席执行官：是低调含蓄还是畅享生活？》就详细讨论了技术公司的高管在决定购买多大面积的房屋时面临的左右为难。该文明确指出，从职业最优化策略看，房屋选择是力量微妙平衡的一部分。因此，“湾区的房地产经纪人说，他们的客户变得不愿购买高档住宅，因为有些投资者会对高调奢华的创业者心怀提防，他们担心会吓跑这些投资者。” [20]

特朗普的叙事和城市投资者

特朗普的叙事抵消了朴素叙事的影响，使他赢得了2016年的美国总统大选。特朗普叙事证明，很多人根本没有被那些“畅享生活”的人吓倒。相反，正如特朗普在多本与他人合著的书中公开指出的那样，炫富是能带来回报的。这里所说的房地产繁荣叙事与第11章讨论的炫耀性消费叙事是同步流行的。很多人对特朗普叙事产生了兴趣，这则叙事助长了一种观点，即彰显财富是一种出色的、积极的职业策略，这与“占领华尔街”运动的理念完全对立。特朗普叙事的流行推动了2012年之后美国房价的上涨。

在2005年，即2007—2009年金融危机前的房地产繁荣时期，有关“房地产泡沫”的网络搜索急剧增加。图15.1所示曲线类似于埃博拉疫情曲线（见图3.1）。很显然，当时出现了某种流行趋势。有些人不但倒卖房屋，还给这次繁荣推波助澜，以图从中获利。房地产投资热情感染了很大一部分人群。2005年，特朗普成立了一所商学院，即特朗普大学，他表示：“我可以把任何一个人变成成功的房地产投资者，包括你在内。”特朗普选择了一个糟糕的时机——《经济学人》于2005年6月18日刊发了一篇有关房地产泡沫破裂前景的封面报道。[21] 2010年，在全球金融危机刚刚过去之后，特朗普大学在指责其欺诈的声音中倒闭。

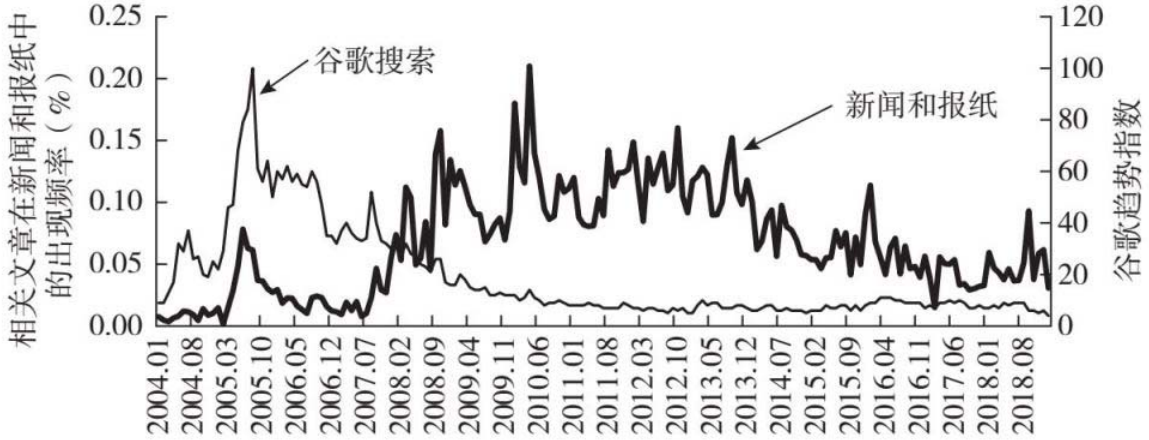


图15. 1 2004—2019年“房地产泡沫”的谷歌搜索频率

注：互联网搜索在2007—2009年全球金融危机爆发之前猛然增高，新闻媒体的反应有一定滞后。
资料来源：Google Trends。

现今的住房市场

自2003年以来，我先是与已故同事卡尔·凯斯合作，现在又与安妮·金塞拉·汤普森（Anne Kinsella Thompson）合作，对美国四个城市的近期购房者进行年度调查。这项调查得到了耶鲁大学管理学院的资助。其中一个问题是：“在决定购买房产时，你是否将之视为一项投资？1.完全没有；2.这是部分原因；3.这是一个主要考虑因素。”回答“这是一个主要考虑因素”的百分比在2004年达到49%的峰值。全球金融危机之后，选择该答案的百分比在2010年降至32%，到2016年又升至42%。

这项调查还询问了人们在谈话中聊及房地产市场的总体情况。具体来说，我们的问题是：“在过去几个月里与朋友和同事的对话中，讨论房地产市场状况的频次（圈出最合适的选项）:1.经常；2.有时；3.很少；4.从来没有。”回答“经常”的百分比在2005年，即1997—2005年市场繁荣走向尾声的时候达到了43%的高位。到2012年，选择

“经常”的百分比降到了28%的谷底，显著低于繁荣时期的数据。原因可能在于，房地产市场叙事的传播率降低了，房价的下降可以被看作一场流行的终结。

2005年春季的叙事又是些什么叙事呢？ProQuest的搜索结果表明，2005年3月至5月之间，在《经济学人》和其他封面报道之前，共有246篇带有“房地产泡沫”一词的文章。其中一篇文章里有一份艾伦·格林斯潘的声明，他说自己在房地产市场看到了“一点点泡沫”和“一种不具可持续性的基本模式”。这份声明旋即被拿来与他在1996年12月有关股市“非理性繁荣”的讲话相提并论。2005—2007年间，共有169条新闻中同时出现了格林斯潘和泡沫的字样。这是一个涉及经济界名人的故事，一个绘声绘色、适合引用的故事。它促成了一个绘声绘色、适合引用的叙事星座，这个星座中的某些叙事具有改变经济行为、引发金融危机的能力。

下一章，我们将从房地产市场转向股票市场，介绍另一种极具影响力的叙事——将股市置于经济中心的叙事。我们将会看到这两种叙事之间的某些相似之处：两者都因为有望给投资者带来巨大商机而具有传播力，两者都与投资者的贪婪和愚蠢交织在一起。

---

[1] 譬如，从1978年1月至2018年9月，密歇根州月度消费者信心指数与经通胀调整的S&P/CoreLogic/Case-Shiller房价指数之间的相关性仅为0.035。

[2] Observer,“Making Auger Holes with a Gimlet,”*Cultivator*,1840年9月，第146页。

[3] “Where They Live,”*St .Louis Post-Dispatch*,1889年12月29日，第18版。

[4] Davis and Heathcote（2007）.

[5] 土地价值与房屋价值的“传统”比值为10%。Paul F.Kneeland,“This Land Boom Is a Land Boom with a Difference,”*Boston Globe*,1958年6月15日，第A31版。

[6] 譬如，在二战后的婴儿潮时期，一篇文章认为建筑成本的上涨是原因所在：“美国建筑成本呈上升趋势：新房价格也随之上涨：专家在价格为何上涨问题上各执己见，”*Christian Science Monitor*,1950年8月18日，第13版。

[7] Grebler et al.（1956），第358页。

[8] “Housing Prices Nip Low Income Groups,” *Arizona Republic* ,1957年1月25日，第43版。

[9] McGinn（2007），第6页。

[10] Festinger（1954）.

[11] “Own Your Own Home,” *Washington Post* ,1919年5月19日，第9版。

[12] *Arizona Republican* ,1900年1月1日，第3版。

[13] US Supreme Court Justice Joseph McKenna in *Hall v .Geiger-Jones Co* .,242 U.S.539

[14] “Ponzi's Florida Wizarding Pays Big — for Ponzi,” *Chicago Daily Tribune* ,1926年1月16日，第9版。

[15] 值得注意的是，美国联邦政府现在通过1968年的《跨州土地销售充分披露法案》（ILSFDA）来规范跨州土地销售，这部法案显然并不鼓励过去那种引起土地繁荣的广告和销售策略。参见Loyd（1975）和Pursley（2017）。ILSFDA现在归消费者金融保护局（Consumer Financial Protection Bureau）管辖，该机构因2010年的《多德-弗兰克法案》（Dodd-FrankAct）而创立，并且一直在积极起诉未能遵守该法案的土地开发商。

[16] 此类模型请参见Gyourko et al.（2013）。

[17] Saiz（2010）.

[18] “实际上，考虑到住房的边际单位消费，从中位夫妻家庭来看，税后成本从1970年到1979年间预计下降了30%。这主要是因为税前实际资本成本下降了，同时通胀也导致自有住房的税收补贴大幅增加。”参见Diamond（1980），第295页。

[19] “WSJ ‘Mansion’Section Makes Its Debut,” *Wall Street Journal* ,2012年10月4日，http://www.wsj.com/video/wsj-mansion-section-makes-its-debut/5BAD7D1C-77FA-4057-9E3A19446C5F2F52.html.

[20] Katherine Clarke,“Tech CEOs:Lie Low or Live Large?” *Wall Street Journal* ,2017年11月17日，第M1版。

[21] “House Prices:After the Fall”封面故事，*Economist* ,2005年6月18—24日。

第16章
股市泡沫

股市泡沫叙事讲述的是刺激和冒险故事，以及比较富有的人买卖证券的故事。就像第15章讨论的房地产叙事一样，股市泡沫叙事的驱动因素也是社会比较。由于这些叙事受到心理因素的推动，而且股价与大众信心有关，因此它们也与第10章讨论的信心和恐慌叙事有关。[1] 但是，股票市场又不同于整体经济。因此，造成并维持股市泡沫的叙事构成了一个独立的叙事星座，具有不同的传播路径和传播源。

一则叙事的诞生

在1929年10月28日和29日的股市狂跌之后（29日的跌幅要略小于前一天），人们马上用“崩盘”（crash）一词来形容此次狂跌，这个词也与随后的大萧条紧密联系在一起。“崩盘”一词的原意为撞击、碰撞，容易让人想起莽撞或醉酒的驾驶员或是冲破极限的赛车，而崩盘叙事通常意指崩盘之前那一段异常繁荣、盲目乐观乃至无所顾忌、道德败坏的时期。时至今日，这种通过股市繁荣之后的股市大崩盘讲述人类愚蠢的叙事仍在我们周边传播。

显而易见，20世纪20年代的投机氛围与当时的一项技术进步息息相关：Trans-Lux股票行情自动收录器（又称股票行情投影仪）的问世。这种行情收录器在1925年第一次出现在新闻报道中，它的发明问世正值公众对股票市场狂热之际，经纪公司、俱乐部和酒吧纷纷用上这种设备。这种行情收录器有一个可供很多人围观的大屏幕，它会在

屏幕上显示股市的最新交易情况。观看屏幕上显示的信息就像看电影一样，或者用今天的话说，就像看大型平板电视一样。一台行情收录器前可以聚集一群人，从而推动股市故事的传播。根据美联社在1928年的一篇报道，这种股票行情自动收录器促成了“疯狂的交易”：

> 它刺激了数千人的投机欲望，并让更多人生出这种欲望。看着自己持有的股票成交量惊人、报价一路上涨时的那种激动之情不亚于一位赛马爱好者看着自己下注的那匹马在赛场上一马当先地冲向终点。[2]

这类叙事的经久不衰有助于解释公众在随后几十年乃至今天对国内股票价格指数的着迷，新闻媒体也会不断公布这些指数。人们普遍认为，股市是经济活力的基础指标。

在1929年之前，“崩溃”一词与股市并没有太大关联，因此，该词的这个新用法代表了一种不同的经济观点，即经济增长在很大程度上取决于整个股市的表现，因此，股票价格指数被人们视为风向标。“大起大落”（boom and crash）一词在19世纪很流行，但主要用来形容炮火纷飞、惊涛骇浪乃至理查德·瓦格纳（Richard Wagner）的音乐。1929年后，“大起大落”一词像病毒般蔓延开来，这个时候它通常被用来形容股市表现。

崩盘：过度投机与绝望无助之间的临界点

时至今日，经济学家仍对1929年10月28日的股市崩盘感到困惑不解，那一天，除了崩盘本身之外，并没有发生任何重大突发事件。同样令人困惑的是，在大萧条之前的20世纪20年代，虽然人们很少讨论股市，但股价在那10年里出现了指数式增长。市值在1920年12月至

1929年9月之间增长了5倍多，1929年更是见证了有史以来最惊人的涨幅。到1932年6月，市值已回落至1920年12月的水平以下。

每股收益在20世纪20年代也大幅上涨，但令人困惑的是股市为什么会对收益增长产生这么强烈的反应。股市对这样的收益增长表现得犹豫不决才是更为正常的现象，因为收益表现在每年都有极大波动，某些年份甚至有可能降到零。但可以肯定的是，股市绝不会因为某个表现糟糕的年份跌至零。正常情况下，它也不会因为某个收益突出的年份涨至与之匹配的水平。

虽然相关叙事一般都这么说，但我们最好不要将1929年的崩盘看成一个单日或两日事件。1929年10月28日至29日的崩盘使标准普尔股票价格指数下跌了21%，这只是接下来数年的跌幅的一小部分，而且在第二天，即1929年10月30日，这一跌幅就被逆转了一半。整体来看，在不到三年的时间内，标准普尔股票价格指数从1929年9月7日的最高点跌至1932年6月1日的最低点，下跌了86%。人们讨论最多的是1929年10月的单日跌幅，但其实更值得注意的是，虽然商人和政客坚称经济状况良好，但股市却日复一日、月复一月、虽不规律却持续不停地下跌。

这一叙事格外有力地强调这次崩盘的突发性和严重性，将公众的注意力集中在一次美国历史上前所未见的崩盘事件上。确实，1929年10月的单日跌幅创下了纪录，而纪录总是好的新闻素材。此外，这则新闻的时间节点有一些特别之处，引起了公众即时而持久的反应。默里·开普顿（Murray Kempton）1955年的著作《时代一览：30年代的一些废墟和古迹》讲述了20世纪30年代的历史，他在书中写道：

> 再也难以重现1929年席卷美国的那场风暴，这场风暴深深影响了20世纪30年代的真实历史……美国梦是有瑕疵的、有裂痕的；美国梦的批评者具有了前所未有的说服力。[3]

这场风暴并非全然出人意料。在1928年10月总统大选期间，也就是1929年大崩盘的前一年，《纽约时报》财经编辑亚历山大·诺伊斯就曾写道：

> 一位最近刚从美国归来的善于观察的旅行人士指出，人们在火车和酒店休息室里敷衍了事地提一下政治竞选活动之后，就兴致勃勃地转为谈论股市。另一位人士表明，即使他偶然听到的女性之间的谈话，也迟早会转为讨论她们最喜欢的股票。人们在1925年，1920年，尤其是1901年也观察到了类似的情况……但是，当下的情况与其他所有时候都有截然不同之处。在之前所有的时候，清醒的金融家都保持着沉默，不愿预测投机活动的失败，他们也许认为某种全新的经济力量已经动摇了公认惯例。相反，在当下这个时候，保守观点坦率而强烈地表达了不看好的态度。在金融家和银行家会议上的一连串讲话中，人们公开预测，投机热潮的终结不会遥遥无期，膨胀的市场即将下滑。[4]

很显然，公众完全可以看到投机的证据，他们在新闻上看到消息，在火车上谈论消息。譬如，在美国股市于1929年见顶之前的那一年里，股市的实际波动率相对较低。但是隐含的波动率，即经纪人对股票保证金贷款的利率和初始保证金要求，却高到异常，由此可以看出，提供保证金贷款的经纪人非常担心股市出现大幅下跌。[5]

因此，风险证据在市场于1929年见顶之前就已经出现，只不过充满争议、没有定论。较高的股市市盈率预示着较高的股市下跌风险，但它并不是告诉人们狂风暴雨将在几小时内来袭的专业天气预报。大多数人会留意这种风暴预警，但是，在1929年，很多人没有留意到高市盈率暗含的预警之意。股市崩盘之后，他们中的很多人肯定都想起来了这些预警，并懊恼自己为什么没有听从这些警告。

如图16.1所示，股市崩盘叙事在1929年以强劲的势头迅速飙升并一直持续至今，只不过更多的是出现在书籍里，而不是新闻报道里。

“股市崩盘”一词——即使在现在，一般也是指1929年的崩盘——似乎在1926年就已经流露出些微的流行趋势，比1929年的实际崩盘要早上几年，但并没有引起人们的重视。报纸上出现过两次快速流行期，每次都在一年之内达到顶点，这表明它的短期传播力很强。第一次流行在1929年呈现出强劲势头，因为道琼斯工业平均指数在那一年的10月28日创下了12.8%的单日跌幅纪录，并在第二天进一步下跌。第二次流行始于1987年10月19日，那一天道琼斯工业平均指数下跌了22.6%（几乎是1929年10月28日单日跌幅的两倍，但还是略低于1929年的两日跌幅）。除了1987年的下跌外，1929年以来的其他股价波动都没有被大多数人称为崩盘。为什么？我们也看到了，报纸非常关注纪录，这可能是因为它们的读者很关注纪录，而在1929年以后，只有1987年创下了单日跌幅纪录。民俗学认为，股市叙事在1929年出现了极强的传播力。我们知道，在1987年10月19日之前的日子里，它的传播力也很强。涉及新闻媒体和投资者的故事令人回想起1929年的崩盘并起到了放大作用。 [6]

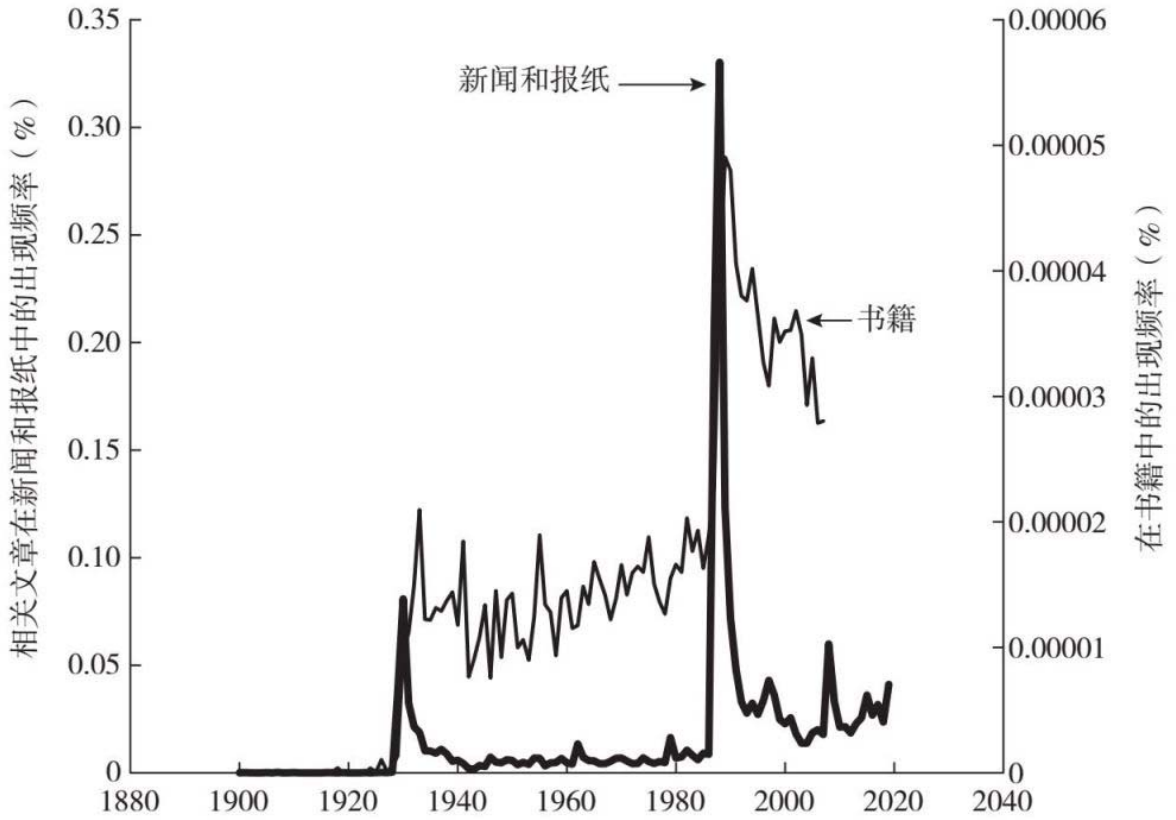


图16.1 “股市崩盘”在书籍(1900—2008年）及新闻和报纸(1900—2019年）中的出现频率

注：本图显示，这个词在1929年和1987年的新闻报道中出现了极为短暂的流行，而书籍则滞后很长时间才做出反应。
资料来源：Google Ngrams（没有进行平滑处理）和作者根据ProQuest的数据计算得出的结果。

1987年的股市崩盘似乎是一起闪光灯记忆事件（见第7章），类似于一次突然的炸弹袭击、一场汽车事故或一份宣战声明，因此不容易被人遗忘。但是，数十年之后，它的故事似乎无法再融入哪个活跃的叙事星座，因此也就不再具备病毒般的传播力。

1929年的自杀叙事

1929年10月28日至29日的股市大崩盘是另一起闪光灯记忆事件，它给人们留下的印象可能比1987年还要强烈。与崩盘相关的死亡故事进一步强化了1929年的闪光灯记忆。也就是说，那个时候涌现了很多商人自杀身亡的故事。

究竟是股市崩盘真的导致了这些自杀事件，还是撰稿人深知把自杀归咎于商业状况就能收获读者更强烈的反馈？这是一个问题。约翰·肯尼思·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）在1955年的畅销书《1929年大崩盘》中指出，大崩盘之后其实并没有这么多的自杀事件。[7] 但是，讲述此类自杀事件的叙事又确实很多，仅1929年11月一个月在ProQuest就有28条这样的报道。我们在第6章讨论过情感启发，这种心理学原理认为，这类叙事会让人们在短时期内对所有的一切都更感担忧。[8]

1929年股市崩盘时的死亡叙事得到了很多故事的佐证，这些故事讲述了那些在经济上被崩盘“摧毁”，因而没有理由继续活下去的人。崩盘两个月后，《路易斯维尔信使报》的一篇文章发出了这样的恳求：

> 别对自己开枪！
>
> 每每看到有人在50岁的年纪自杀身亡的消息，我都倍感震惊。股市崩盘毁掉了他们，但也只是在经济上毁掉他们而已。
>
> 他们不是曾经靠自己的头脑赚过钱吗？[9]

1970年，斯特兹·特克尔（Studs Terkel）出版了《艰难时代：亲历美国大萧条》，该书是根据特克尔对他人的采访写就的，这些受访人士在特克尔着手准备这本书时正值退休年龄。这些采访揭示了1929年的叙事经过40年后在受访者的记忆里出现了什么样的变化。自杀和1929年等字眼经常出现，伴随着修饰润色和明显的夸张。其中一位受访者名叫亚瑟·罗伯逊（Arthur Robertson），他在接受特克尔

采访时是一家大公司的董事长，而在1929年的时候他才31岁。罗伯逊说：

是的，1929年10月29日。一片狂乱。当时肯定有十多个陷入绝境的朋友给我打了电话。不管是谁，都没有必要借钱给他们，好让他们有钱交给经纪人。明天他们的情况会比昨天更糟。当然，周围的自杀事件给我留下了深刻的印象。有我认识的人。真是叫人心碎。头一天你看到的价格还是100美元，第二天就变成了20美元、15美元。在华尔街，人人都像行尸走肉一样。 [10]

画家兼雕塑家克努德·安德森（Knud Andersen）回忆说：

当辛苦工作得来的一切令人震惊地化为泡影时，我在艺术创作中找到了慰藉。在糟糕的处境中倍受煎熬……人们受到了冲击……有人自杀……我让自己沉浸在艺术创作中。我感觉经济损失带来的痛苦终会过去。这些事情，就像日食一样……有些人在看到日食之后自杀了……他们没有意识到，这一切终会过去。 [11]

朱莉娅·沃尔瑟（Julia Walther）在1929年是一位商人的妻子，她说：

崩盘发生后，银行撤回了资金，用保证金购买的股票被收回。市场不断下跌，弗雷德根本无力偿还，他失去了一切。他被彻底打垮了。弗雷德总是笑着说：“我这辈子唯一见过的100万美元就是我损失的那些钱。”

我觉得这阵狂热就好像不是真实的。大萧条是如此真实，以至于显得不真实了。它令人恐惧，有人为之跳窗自杀。 [12]

在图16.1中，1987年的流行看上去比1929年的流行还要强烈。1987年的这次流行从人们对1929年的记忆里汲取了很多力量。人们也说1987年的崩盘引起了自杀，但这些故事似乎没有形成长期的记忆，因为1987年之后的萧条没有形成强有力的叙事，也没有故事对之进行添油加醋的描述。50%的保证金要求出现在1987年，而没有出现在1929年，这意味着在美国，1987年的崩盘“击垮”或“毁掉”的人数要远远少于1929年的崩盘。

与1929年相关的道德叙事

1929年崩盘叙事是如何取得这种影响力的？道德观念可能起到了一定作用。20世纪20年代不仅是经济过剩的时代，也是欺诈、自私和性解放的时代。一些批评家对这些方面持消极看法，但是在股市崩盘之前，他们都无法提出充分的理由反对这种推定的道德败坏。

1929年的崩盘发生之后，11月3日那个周日的布道中谈到了这次崩盘并将之归因于道德和精神方面的过错。这些布道帮助形成了有关“喧嚣的20年代”的审判日叙事。Google Ngrams显示，“喧嚣的20年代”这个词在20世纪20年代很少被人使用。这个听起来带点审判味道的说法直到20世纪30年代才开始广为使用，那个时候，大萧条中的道德故事情节逐渐演变成对20年代奢侈无度和病态信心的全国性摒弃。道德卫士将1929年10月28日的单日暴跌比喻成从天而降的闪电。

默里·开普顿讲述了一则始于1929年崩盘之日的叙事，里面提到了20世纪20年代的“神话”和30年代的“神话”：

> 20年代的神话是对个体表达的追求，无论是美，还是欢笑，还是对陈规的蔑视；所有这一切都被30年代的神话定性为自私、无聊、以自我为中心。在当时，如果谁要说20年代并不那么简单，其价值观有好有坏、良莠混杂的话，似乎不合时宜。 [13]

因此，股市崩盘被看作一道分界线，划分了以自我为中心、自欺欺人的20年代和虽然经济萧条但思想与道德更胜一筹的30年代。时至今日，认为股市崩盘是天降惩戒的叙事观点仍然存在。

名人与鞋童的叙事

20世纪20年代后期有一则鞋童叙事，可以说是将名人与1929年崩盘叙事挂钩的典型例子。这则叙事称，一个鞋童给一位伟人——或是约翰·洛克菲勒，或是伯纳德·巴鲁克（Bernard Baruch），或是约瑟夫·肯尼迪（这些人至今仍是名人，肯尼迪之所以出名是因为他是日后成为美国总统的约翰·肯尼迪的父亲）——提出了股市投资建议，之后这位伟人在1929年股市见顶之前就决定卖出股票。乔迪·查德利（Jody Chudley）2017年在《商业内幕》中讲述了这个故事的某一个版本：

> 约翰·肯尼迪的父亲约瑟夫·肯尼迪在1929年察觉到了蛛丝马迹，不仅在市场高位时抽身而出，还在市场下跌的过程中收获了巨大的意外之财。
>
> 20世纪20年代对约瑟夫·肯尼迪来说是一个极好的年代，几乎对所有投资股票市场的人来说都是如此。怎么可能不好呢？你只需要购买所有能买的股票，然后看着它上涨就行了。
>
> 约瑟夫·肯尼迪在20世纪20年代一飞冲天的牛市里大赚了一笔之后，发现自己的鞋子需要擦一擦了。
>
> 当肯尼迪坐在擦鞋椅上时，鞋童给他提了一些建议，告诉他应该持有哪些股票——是的，鞋童都在玩股票。这件事让他悚然一惊。
>
> 鞋童主动提出建议这件事改变了肯尼迪的人生，他马上回到办公室，开始抛售股票。

实际上，他不但退出了市场，还积极做空了股票，并在随后而来的世纪崩盘中大发了一笔不义之财。

顶层并没有敲响警钟，但是，很显然，当鞋童都开始提供股票资讯时，就该是退出市场的时候了。[14]

但是，我无法在ProQuest关于20世纪20年代和30年代的数据库中找到这个故事的佐证。我能找到的最早提到鞋童向一位富有的大人物提供股票线索的记录是在伯纳德·巴鲁克1957年的回忆录中，[15]但是，即使在回忆录里，这个故事讲述的也不完全是鞋童的话带来的顿悟。

鞋童的故事也有其他一些版本，在这些版本里，谈论股票的人是擦鞋匠、理发师或警察。譬如，《明尼阿波利斯晨报》1915年的一篇文章认为，一路上涨的市场并不会急转直下，原因如下：

我们并没有听说客房女服务员和擦鞋匠幸运地大赚一笔的故事。这样的传奇故事往往标志着市场已经上升到了顶点。[16]

1915年的这则叙事似乎不具备鞋童叙事的那种道德力量，因为它没有与任何灾难性的末日审判扯上关系，没有进行有效的道德说教，也没有成功地将故事与某位名人关联起来。

股市崩盘叙事与当下的相关性

虽然1929年的崩盘已经过去了很久，20世纪30年代的大部分时代思潮也已成昨日云烟，但是美国再次遭遇股市崩盘的可能性仍挥之不去，叫人心悸犹存。这一持续性经济叙事是1929年的持久遗产，它有可能会加剧股市下跌和信心下降造成的影响。而且，只要意识到有些

人会根据这样的叙事思考行事，人们就有可能预期他人也会表现出这种让形势进一步恶化的反应。截至本书撰写之际，也就是2019年，股市崩盘的故事已经没有了传播力，但它仍然留在公众的脑海之中，并有可能随着经济环境的变化卷土重来。

政策制定者也许可以从房地产泡沫和股市崩盘叙事中吸取一些教训：在经济动荡期间，透过头条新闻和统计数据，可以看到具有真正分析价值的东西。我们也应当考虑到，某些改头换面之后重新登场的故事在我们的生活中起着重要作用。过往的故事和传说正是下一轮大起大落的脚本。

接下来两章介绍的经济叙事与前述经济叙事有所不同，因为它们引起了道德义愤和反击冲动。在这两章里，我们会研究一种显著的愤怒情绪：第17章是针对企业的愤怒，第18章是针对劳工的愤怒。这种愤怒的呈现形式有可能导致经济行为发生重大变化。

---

[1] 例如，从1978年1月到2018年11月，密歇根州消费者信心指数与标准普尔500股价指数周期调整市盈率（CAPE）之间的相关性为0.57。在同一时期，CAPE与实际房屋价格之间的相关性为0.42。

[2] “Movie Ticker Blamed for Wild Trading in Stocks,”*Austin Statesman*,1928年5月24日，第3版。

[3] Kempton（1998[1955]），“序言”，location 153.

[4] Alexander Dana Noyes,*Globe*（Toronto），1928年10月22日，第8版，引自“Financial Markets,”*New York Times*，1928年10月22日，第36版。

[5] Rappoport and White（1994）.

[6] Robert Shiller,“Lessons from the October 1987 Market Plunge,”*New York Times*，2017年10月22日，第BU3版。https://www.nytimes.com/2017/10/19/business/stock-marketcrash-1987.html.

[7] Galbraith（1955）.他并不认同其他人的说法：“自杀率上升被归因于大萧条：全国调查显示，在1931年，每100000人中就有20.5人自杀身亡，这是1915年以来的最高纪录。”*New York Times*，1939年6月23日，第24版。Webb et al.（2002）指出，过去一年的失业与自杀率之间有些许正相关性，尤其是白人自杀率。

[8] Johnson and Tversky（1983）.

[9] “When Youth and Beauty Go — What Then?” *Louisville Courier-Journal*,1930年1月19日，第87页。

[10] Terkel（1970），第67页。

[11] Terkel（1970），第376页。

[12] Terkel（1970），第164页。

[13] Kempton（1998[1955]），“序言”,location 118.

[14] Jody Chudley,“JFK's Father Used a Simple Trick to Spot Market Bubbles — and You Can Too,” *Business Insider*,2017年10月12日，http://www.businessinsider.com/how-to-spotstock-market-bubbles-2017-10.

[15] Baruch（1957）.

[16] “Conservatives Begin to Realize Value of War Specialty Stocks,” *Minneapolis Morning Tribune*,1915年7月26日，第15版。

第17章
杯葛、奸商和邪恶企业

对企业的愤怒会随着时间变化。当消费品价格大幅上涨时，人们可能就会开始觉得企业是邪恶的。叙事将价格上涨归咎于企业的盛气凌人；在通胀结束之后，如果公众认为价格仍然过高的话，那公众的愤怒就有可能会持续下去。愤怒也有可能在企业削减工资的时候被激化。这种愤怒既有可能导致有组织的杯葛（即抵制）活动，也有可能导致民众自发地将消费推迟至价格降低之后。在这种情况下，人们会从道德层面审视自己的支出决定，而不仅仅只是为了满足自身需求。愤怒叙事也可能会与一些自私自利的想法——比如将消费推迟至价格下降之后——交织在一起。我们可以清楚地看到这类愤怒叙事在重大经济事件中的影响，如19世纪90年代的萧条、1920—1921年的萧条、大萧条和1974—1975年的衰退。现如今我们偶尔会瞥见这样的愤怒，在将来也许会看到它再次崛起。

杯葛叙事

“杯葛”这个词从1880年起开始进入全球大多数主要语言的词典（不同语言会稍做变动）。查尔斯·杯葛（Charles C.Boycott）之所以声名远播，并不是因为他发明了杯葛，而是因为他是最著名的杯葛受害人。杯葛是爱尔兰一个外居地主的土地管理人。由于1880年的农作物歉收，他提出将承租农民的租金削减10%，但租户要求削减25%。他拒绝了这一要求。爱尔兰一个土地承租人组织随后呼吁更多的人团

结起来反对杯葛。1880年10月，杯葛致信《伦敦时报》的编辑，描述了自己的悲惨处境：

> 9月22日，一名传票员在17名警察的护送下，退回到我家中寻求保护，叫嚣的人群跟在后面，冲着我的家人大喊大叫。第二天，即9月23日，人们成群结队地聚集在我的农场上，大概有近百人来到我家，要求农场上所有的工人、劳力和马夫都离开这里，永远别再为我工作，不然后果自负……他们警告商店老板不得再向我家供应任何物品……我找不到工人做任何工作，而且“土地联盟”已经公开宣称将我的这片废墟列为他们的目标，除非我放弃一切，离开这个国家。 [1]

这是一个生动的故事，但它为什么会像病毒般传遍全世界呢？首先，它带有争议性。一方面，针对杯葛本人的行动似乎冒犯了人类的情感，但另一方面，它触及了不平等加剧以及财富和权力集中的显著问题。这并不是人们第一次采取这样的行动。但是，这一次人们开始觉得，以整个社群发动杯葛的形式寻求道德支持可能会是一种有力的工具。的确，杯葛对劳工来说似乎是一种更胜一筹的新策略，因为它涉及整个社群，而社群本身并没有直接从中受益。这似乎可以证明这样的行为是出于道义，而不是自私自利。这一想法极具传播力，并广为传播。

“杯葛”最终将成为它构成的经济叙事的核心。像其他一些叙事一样，它以情感反应为中心，此处指的是对商人的愤怒。杯葛叙事会让人产生阴谋无处不在的感觉，这种感觉也是由愤怒生成的。我们将在本章看到，杯葛叙事和该叙事星座中的其他叙事往往会在社会上出现大规模责难暗流的情况下重新现身，而且它们具有重要的经济意义，因为它们能够影响人们的消费意愿和妥协意愿。

杯葛叙事的病毒式传播

劳工历史学家利奥·沃尔曼（Leo Wolman）在《美国工会的杯葛行动》（1916年）中写道：

> 几乎没有任何警示，杯葛行动就在1880年突然出现，并成为接下来10~15年里最有效的武器。没有哪件事物鄙俗到能够逃脱它的影响，也没有哪个人高贵到能够逃脱它的影响。 [2]

杯葛叙事在19世纪90年代萧条的中期开始发生变化，公众开始对连续不断的杯葛感到厌倦。当大多数人开始对杯葛感到怀疑和厌烦时，杯葛的道德力量就消失了。正如沃尔曼所说的那样：

> 美国劳工联合会发挥影响力，促使其会员在行使杯葛手段时更加克制。事实上，从1893年到1908年，它的绝大部分立法行动都旨在控制对杯葛手段的频繁使用。在1894年的大会上，执行理事会坦言“过多批准此类申请是不切实际的。精力会过于分散，无法达到最佳效果”。此后，每隔几年就会有新规出台，以限制杯葛行动的批准门槛。 [3]

但是杯葛行动并没有就此销声匿迹，而是在整个现代经济史中周期性地反复出现。每一次，只有在其背后的叙事强劲有力的情况下，杯葛行动才能持续。一旦背后的叙事减弱，杯葛行动最终也就土崩瓦解。

奸商故事通过一战使杯葛叙事重获生机

新兴的奸商叙事与杯葛有所关联。图17.1显示了“奸商”一词的传播力，这个新词反映了人们对商人的愤怒。根据牛津英语词典，这个词第一次出现在1912年。它在一战期间及战后那段时间被频繁提及，其使用频率在1920—1921年的萧条期间达到高峰。“奸商”模仿了较早的“私掠船”（privateer）一词，后者是指在政府的支持下劫掠外国敌方船只的海盗船。这种生动的意识图像增强了奸商一词的传播力。当时与之相关的表述有“超额利润”，还有我们前文所说的“杯葛”。

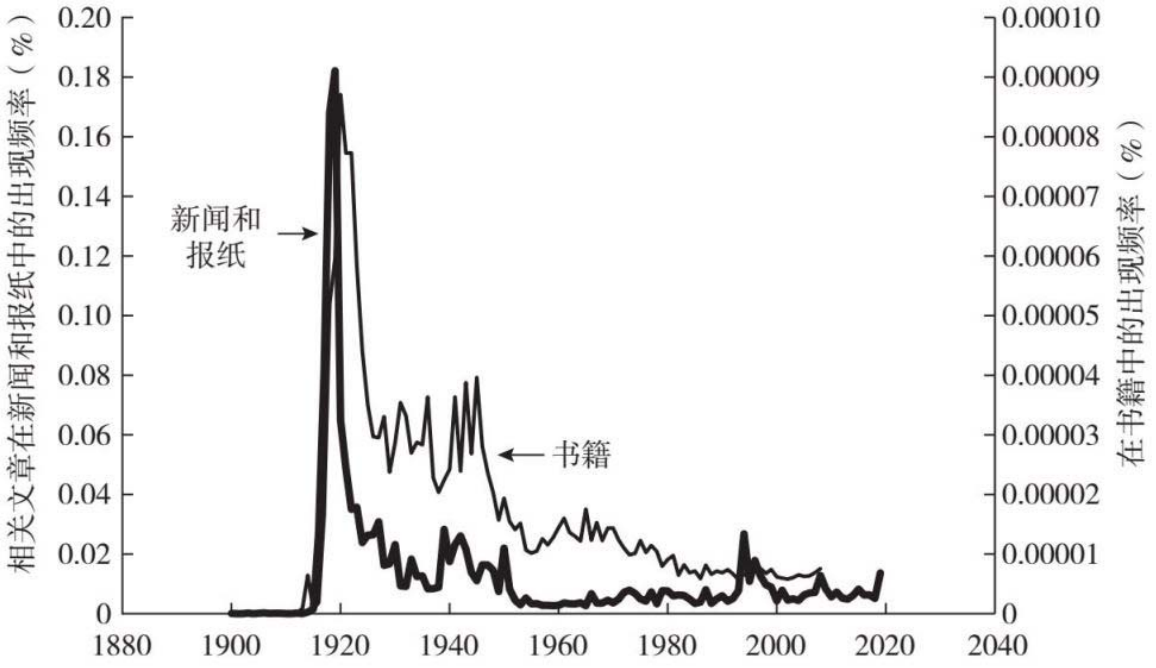


图17.1 “奸商”一词在书籍(1900—2008年）及新闻和报纸(1900—2019年）中的出现频率

注：“奸商”一词经历了一次短暂但强劲的流行，这次流行始于一战，但是直到1920—1921年的萧条期才达到最高峰。
资料来源： Google Ngrams（没有进行平滑处理）和作者根据ProQuest的数据计算得出的结果。

1918年，即一战的最后一年，《纽约论坛报》刊出了一则这样的叙事：

据《克利夫兰老实人报》报道，当地有一个故事，大意是说两个男人在有轨电车上谈论这场大战，其中一个人说：“对我的工厂来说，战争简直是天赐之福。”另一个人笑着回答说：“如果再打上两年仗，我就能过上逍遥快活的日子啦。”故事接着说道，一个女人在这个时候站起来，用雨伞狠狠地抽打那两个男人，一边打一边说：“如果战争对你们来说意味着那些，那么你们说的话对我来说就意味着这个！”[4]

这则叙事给人留下愤怒女子把雨伞当作武器的强烈视觉影像，极具感染力。这则叙事和类似的叙事在战后经久不衰，在之后的数年里极大地影响了人们对企业的态度。

1920—1921年的萧条是自现代统计学问世以来美国历史上最急剧的萧条（意指最快的衰落和复苏）。当时，人们将这次萧条称为“战后萧条”，此外也出现了不带连字符、明确指代一战的战后（postwar）一词，因为一战被视为历史上一个特殊的转折点。将一战称为“结束所有战争的战争”的说法在一战期间和战后风靡一时。数十年后的二战使一战黯然失色，战后一词的含义也改为指称二战之后的时期。其结果就是，1920—1921年的萧条失去了一个独有的名字。詹姆斯·格兰特（James Grant）在2014年的一本著作中建议称之为“被遗忘的经济衰退”，这也正是他这本著作的名称。

话虽如此，1920—1921年的萧条在20世纪30年代的大萧条时期仍是一则很有影响力的叙事。前一次萧条为后一次萧条提供了部分脚本。从20世纪20年代初期的萧条到20世纪30年代大萧条时期的每一起重要事件都被放置在了“战前”或“战后”的情境之下。譬如，从一战中幸存下来的20来岁的士兵到了1933年的时候已经年过30，他们仍然维持着战友之间的情谊，很多人也还在默默舔舐战争留下的创伤。两次萧条也都引起了公众对企业的愤怒之情，那个愤怒的女子用雨伞抽打两个商人的故事就反映了这一点。

恢复“常态”

一战结束之后，在战后通胀率总计达到100%的情况下，通货紧缩叙事在1920年开始传播。声称消费者价格将大幅下跌的报道极具传播力，因为它是与奸商叙事相关的。在1920—1921年的萧条时期，有上千条新闻报道指称某些价格已经降至战前1913年或1914年的水平。报纸撰稿人和编辑知道，这样的报道能够吸引读者的注意，因为对大多数人来说，一旦战争结束，价格自然而然就会回归到原来的水平：这是一种非常重要的能够感知的“回归常态”，它最终有可能会鼓励消费者购买新房或新车，但前提是价格完全降下来。

1920年总统大选期间的种种言论进一步让人觉得价格将会跌至战前水平。总统候选人沃伦·哈定（Warren Harding）频频使用“常态”一词描述一战之前的全球局势，并承诺将会让一切恢复如初。“常态”一词在1920年之前的使用情况也有据可查，这个词并不是哈定发明的，但它在1920年之前很少出现，所以很多人都认为是哈定创造了这个词。特朗普在2016年的竞选活动中承诺要让美国再次伟大并频繁使用“大大地”（bigly）和“巨大的”（yuge）等词，而哈定使用“常态”一词的频繁程度与之不相上下。无论是在哈定还是在特朗普的竞选活动中，都有一些词句为叙事提供了具体含义，这些经常被人拿来谈笑的词句基本都成了相关叙事的名称。对哈定来说，“常态”一词反映出一种将1920年的萧条与战争留下的未愈创伤混为一谈的倾向，从而形成了一则感情强烈的时代叙事。

哈定在1921年3月的总统就职演说中总结了他在1920年竞选过程中强调的观点：

> 战争引起的动荡也在企业界得到了反映，而企业界则流动着我们物质生存的血脉。经济机制不仅错综复杂，而且其各个组成部分之间是相互依存的。不正常的需求、信贷膨胀和价格飞涨，不免会导致冲击和震荡，使经济机制深受困扰。正常的平衡受到损害，分

配的渠道遭到堵塞，劳资关系也变得十分紧张。对此我们必须细心而又大胆地设法加以调整。我们的人民应当既有付出又有所收获。战时活动的热潮正在消退，物价也应当随之趋于平稳正常。过去的工资水平也许已经一去不复返了，因为战争照例要引起薪酬的调整，而且人们的生活所需也会不可避免地随之发生变化，但我们必须争取恢复常态，以期实现稳定。 [5]

买还是不买

在20世纪20年代伤痕累累的情感氛围中，对于大多数消费者而言，无论是从道德层面还是从实际操作，等待价格下跌以后再购买非必需品都是一种显而易见的策略。但是，推迟购买的做法促成了萧条。一位观察人士在1920年写道：

公众知道战争已经结束，所以拒绝用战时价格购买商品。东西摆在货架上动也不动，因为人们根本不去购物。 [6]

民众的怒火不断上涨，并对牟取暴利的制造商和零售商发起了抗议。这些抗议活动旨在让一条基本经济原理发挥作用：

如果人们决定只购买必需的食品或其他东西，那么无情的供需法则就会自动运转起来，让一切回到更加正常的状态。 [7]

因此，在人们等待价格回归到1913年“正常”水平的时候，节俭成为一种新的美德。

为什么是1913年呢？在1920—1921年的萧条之前，美国劳工统计局于1919年发布了权威的零售价格指数，这也是现代消费者价格指数的前身。该指数使用的历史数据始于1913年，即一战爆发之前一切都

还安宁祥和的那一年。[8] 从这一指数可以看出，价格在1913年之后出现了大幅上涨。因此，1913年成了价格比较的基准，消费者打算等价格降回到1913年的水平后再去购物。劳工统计专员罗伊尔·米克尔（Royal Meeker）在1920年1月表示：“我们在1913年嫌弃过的价格现在成了理想价格。”[9] 他指出，所谓的理想价格是错误的。消费者价格指数在1913年的基点为9.8。到1920年时，它已经翻了一番以上，变成20.9，到1921年中它又跌到了17.3。要想重新回到9.8，还有很长的一段路。

在通货紧缩的极端情况下，添油加醋的通货紧缩叙事攒起了足够的情感传播力并像病毒般传播开来，在这种情况下，购买量就会锐减；消费者会报复性地推迟购物，直至价格再次回到合理水平。愤怒取决于叙事；因此，各个国家以及各个时期的通货紧缩和衰退萧条之间并没有持续的强相关性。[10] 20世纪20年代的经济叙事营造了一种浓厚的等待价格下跌的氛围。叙事声称，推迟购物不但是明智的决策，也是合乎道德的、负责任的做法。

牟取暴利和公平工资叙事

战争结束至1920年的价格上涨被普遍视为商人的过错，他们的身上被贴上了当时流行起来的“奸商”标签。之前的战争中也有过一些词被用来批评那些从战争中获利的人（鹰身女妖、敲诈犯、剥削者、黑市贩子、吸血虫、吸血鬼、窃贼），但似乎没有哪个词像“奸商”这样具有传播力，这个词让人想到在战时英雄的白骨上累积起来的战争财富。奸商让人想到一家与政府有关联的大公司，而不是小规模的个体投机者，因此让人觉得有必要采取强力杯葛之类的集体行动。从当时的美国来看，杯葛还有一个附加好处，那就是它们与共产主义没有任何关联。

在一战期间及战后，“奸商”一词出现在很多叙事中，并不仅限于商业专栏的报道。战争期间的教堂布道开始抨击走高的食品价格，批评商人的自私自利——对于人类的苦难，这些商人没有表现出什么悲悯或敬畏之心。[11] 还有一些叙事声称有律师收集了在战争中失去家庭成员的美国家庭的名称和地址。这些律师撒谎说，阵亡士兵的家人需要律师出面才能申请政府福利，他们让这些家庭签署一份合同，承诺把20%的政府福利金付给这些律师，然后才肯带领他们走完申领政府福利的各种手续。[12] 看了这样的叙事，就很容易理解这种牟取暴利的行为为什么会引发极端强烈的反应。

战争在1918年结束，但奸商叙事并没有随之停止。在战后通胀时期，即1920年和1921年，下面这样的叙事传播开来：过高的价格让消费者怒火高涨，他们痛斥奶店，并告诉肉店他们要集体罢购，以求泄愤。经济学家知道战争时期的通胀为什么会一直持续至1920年（负债累累的政府既要面对饱受战争破坏的经济烂摊子，又不想提高税收或提高利率，这导致赤字进一步扩大），但是广大民众不知道。公众开始将战时经历和战后经历视为善与恶之间的战斗。知名作家亨利·黑兹利特（Henry Hazlitt）在1920年写道：

> 因此，每个角落都有以正人君子自居的人在谴责这个肮脏世界的暴行和劫掠。屠夫对鞋商的牟取暴利感到震惊；鞋商对戏票倒卖商的厚颜无耻感到震惊；戏票倒卖商又对房东的霸道专横感到震惊；煤炭工人提出的要求让房东无语问天；而屠夫索要的价格又让煤炭工人崩溃。[13]

我们可能会问：这些人应当被称为奸商吗？他们唯一的罪行似乎就是在通胀时期以更高的价格出售商品。欧文·费雪在1922年访问了德国，在那里，战后的通胀持续了更长时间并最终发展成恶性通胀。他回想起自己与一位“非常睿智”的女士的对话，这位女士经营着一

家服装店，她卖给费雪一件衬衫。在通胀率不断攀升的形势下，这件衬衫的价格显得异常低廉。

她害怕被人视为奸商，她说：“我卖给你的那件衬衫，我要是想再进货就得花掉我找你要的那么多钱。”我还没来得及问她为什么以这么低的价格卖掉它，她就继续说道：“但我已经赚到了，因为我当时的进价更低。” [14]

随后，费雪极力指出，战前的价格或“1913年的美元”并没有任何道德含义或特别之处。德国人对暴利的不满和抱怨与美国民众在1920年的不满和抱怨很相似：从一战停战到1920年6月的那19个月里，消费者价格上涨了28%：

锡拉丘兹（纽约州）,6月2日：尤蒂卡市服装经销商约翰·罗伯茨公司被判在11项商品上存在牟取暴利行为，联邦法官哈兰德·霍伊（Harland B.Howe）今日对其下发了55 000美元的罚单……政府表示，公司存在以下销售行为：进价16.75美元的连衣裙，售价是35美元……进价6.50美元的围巾，售价是25美元。 [15]

由于高通胀率，这家服装经销商使人产生了高额利润的错觉。经济学家试着对其中一些运行机制做出解释：

但是，高昂的价格会导致另一种不公正现象，那就是各种各样的商人——制造商、承销商、批发商和零售商——能够从中获得丰厚的利润，在价格飞速上涨的时期，他们几乎可以说是不得不接受这种利润。在过去这五年里，商人们只要在市场价格持续上涨的时候把商品摆在货架上存放起来，就可以发家致富。这才是“暴利”的真实原因。这并不是一个突然出现在商业领域的恶习，也不会因

为将人关进监狱就能被制止。这是疾病的症状，而不是疾病本身。[16]

这种说法可能只说服了少数一些完全不懂通胀对公司利润真正影响的人。相反，大多数人都有可能被奸商叙事的流行裹挟，认为商业领域已经养成了价格欺诈的“恶习”。直到消费者价格开始下跌之后，民众对暴利的关注才开始减退，但关注的减退并没有与价格的下跌完全重合，因为愤怒叙事的流行有其自身的内在动力。

美国的通胀在1920年6月结束，尽管消费者价格再也没有回到1913年的水平，但价格还是迅速回落。在那之前，人们在这个问题上的情绪一直都很高涨。有人在1920年一封给报纸编辑的信中写道：

> 超额利润恰如其名，它是暴利的果实，是高利盘剥；要说这世上有什么东西应当被征税，那无疑非它莫属。事实上，应该对之处以监禁乃至更严厉的惩罚。[17]

政府非常重视这样的情绪。1917年，在一战期间，美国对超过1911—1913年水平的利润征收了60%的超额利润税。超额利润税直到1921年10月才被取消，因为民众对企业的愤怒情绪在战争结束后持续了很长一段时间才消退。超额利润税加剧了1920—1921年的萧条，因为公司纷纷等到这个税目被取消之后才开始盈利。同时，人们之所以推迟购买，并不仅仅是因为他们对自私自利的奸商感到愤怒，还因为人们认为在价格下跌的时候有机会从推迟购买中获益。

也许我们应该将1920—1921年的萧条视为一次由于消费者杯葛导致的萧条。1920年1月，美国参议员亚瑟·卡珀（Arthur Capper）称“奸商比极端分子还要危险”，并敦促消费者“拒绝购买高价商品，抵制那些牟利的猪”。[18] 如果用当时的另一种说法来表述，也许

这次萧条其实是“1920—1921年的买家罢工”，这也正是“杯葛”这个词的核心要义。

在1920—1921年的萧条时期，人们也非常关注自己是否拿到了“公平工资”。某些公司削减员工工资的做法有时会火上浇油，进一步加剧人们对所谓奸商的愤怒。这些公司在为自己的行为辩护时指出，在最终产品的市场价格下跌的时候，他们无力继续支付高工资。任何一个理智的人都应该看出，减薪在有些时候是必要的，但是有关减薪必要性的解释并没有形成具有传播力的叙事。工会代表往往没有意愿向成员解释雇主的困境。相反，他们发现，让那些宣扬邪恶管理层的故事保持活力，更有利于他们自己。

“公平工资”一词的出现频率走势图遵循的模式与“奸商”一词的模式极为相似。不过，从19世纪末开始蔓延的“公平工资”一词在涨势上更为迅猛。在书籍中，“公平工资”一词的出现频率大约在1920—1921年的萧条时期达到最高点。在ProQuest上，这个词被提及的频率在20世纪30年代的大萧条时期达到最高点。

乔治·阿克洛夫和珍妮特·耶伦（Janet L.Yellen,1990）提出的“公平工资—努力程度”假说认为，如果员工认为自己没有拿到公平的工资，他们往往就会报复性地放慢工作速度。阿克洛夫和耶伦在提出这一理论时，似乎认为它在任何时候都一样适用，但现在看来，不断变化的叙事可以提高人们对公平工资的关注程度。

结束1920—1921年急剧衰退的叙事

似乎并没有什么一目了然的理由可以解释1920—1921年的萧条为何戛然而止以及公众对暴利的关注为何会减退。推测起来，想必是当时出现了一些现今已经难觅踪迹的流行叙事，使人们不再那么期待价格的下跌，对高昂的价格也不再那么愤怒。

1920年的夏秋两季有很好的收成，虽然这可能算不上一个可靠的先行指标，但在很多人的眼里：

> 我们今年种了很多庄稼，而大丰收必然意味着好光景。战争并没有破坏自然法则。[19]

1920年末，加拿大著名银行家埃德蒙·沃克爵士（Sir Edmond Walker）提出了一个理论来解释价格为什么不会跌回到1913年的水平：

> （消费者价格远高于战前水平的）这种情况可能还会再持续一代人的时间，而且，只要战争债务的沉重负担带来异常沉重的税收和高昂的租金，这种情况就必然会持续下去。[20]

到1921年4月，开始有说法称“价格慢慢稳定在了和平时期的水平，暴利活动减少了”。[21] 据称，很多农民在1921年时已经将大部分农产品恢复到1913年的价格水平。[22]

因此，到了那个时候，人们似乎没有那么多的理由再把购买推迟到价格下降之后。而且，企业——以及财富——已经不再那么邪恶，人们也就不再有更多的抵制冲动。民众越来越愿意支出。据称，到1921年的时候，女性开始佩戴更为显眼的珠宝首饰。[23] 孩子们带着钱而不是午餐袋去上学，他们会为自己购买昂贵的午餐。一种“顺势前行的精神”在1921年下半年显现：

> 每个人都比以往更为悠然自在，他们在生活中找到更多的乐趣。街道上的车来车往就是明证。所有这一切都意味着货币支出。[24]

1921年的快速复苏可能要归因于这些新的叙事，而不是政府为重振经济采取的刺激措施。

1920—1921年萧条与20世纪30年代大萧条的比较

劳工历史学家发现，与20世纪30年代大萧条相比，在1920—1921年萧条时期，劳工更能够接受因价格下跌而减薪的理由。[25] 在前一个时期，工会数量较少，力量偏弱，因此工会宣传也就没有那么强大的传播力。因此，雇主在1920—1921年就能够更有效地证明，由于通货紧缩，他们必须削减工资；他们指出，由于产品定价下降，他们拿来支付工资的收入减少了。詹姆斯·格兰特在《被遗忘的经济衰退》（2014）一书中指出，这种工资灵活性是1920—1921年萧条相对较快结束的原因所在。

相反，20世纪30年代的叙事将雇主削减工资的理由描述成纯粹的贪婪和谎言。一些神职人员采取了与商人对立的政治立场，因而受到了批评：

> 一些神职人员以为自己被赋予了宣讲经济学而不是宗教教义的特殊权力，于是投身于工资问题，全凭意气用事。他们满怀激情地敦促实行最低工资和最短工时，而且有理有据地站在人道主义的制高点上，使得那些同样有理有据地站在人道主义制高点上反对监管的人发现，自己跟血汗工厂老板一起，被列为人类进步的敌人。[26]

在这样的言论下，雇主很难通过削减工资来避免裁员，也很难在公众眼里保留好印象。此外，正如第13章所述，1933年6月的《国家工业复兴法案》规定企业不得减薪，罗斯福总统推行的政策也加大了企业减薪的难度，即使在最高法院于1935年5月裁定该法案违宪之后也还

是如此。[27] 这些法规折射出了大萧条时期的叙事，即削减工资是邪恶的做法。即使没有这些法规，企业也很难通过削减工资来应对价格下降。

在20世纪30年代的大萧条中，“回归常态”的叙事并不那么突出，但也不会轻易地随着时间的流逝而沉寂。人们对1920—1921年萧条的认知与对大萧条的认知有着本质上的差异，在他们眼里，前一次萧条只是战后回归常态的一个过渡阶段，只是一次流感般的流行。但是，人们在解读大萧条时期的失业和价格下跌时则是通过另外一些叙事的透镜，这些叙事在20世纪30年代颇为流行，如信心叙事（第10章）、节俭叙事（第11章）、技术性失业叙事（第13章）和1929年的股市崩盘叙事（第16章）。

20世纪30年代大萧条期间的杯葛和奸商

在1929年10月28—29日的股市崩盘中，人们开始提到1920—1921年的萧条。[28] 在人们的心目中，上一次重大危机总会占有特殊的位置，如果那是有史以来最大的危机，就更是如此了，因为这类故事依靠人们的记忆增强传播力。尽管在大萧条刚刚开始的时候，有一种叙事认为当前的情况基本上可以说是1920—1921年事件的重演，但更大范围的大萧条叙事必然会有某些基本的不同之处。20世纪20年代的叙事强调了一战造成的苦难，但在10年后的30年代，这种叙事不再那么盛行。但是，通货紧缩的情况却基本一样。1920—1921年的消费者价格下跌似乎是最大幅度的下跌。在1929年之后，很多人都预计价格会像1920—1921年那样大幅下跌，因此他们选择推迟购买，等价格下跌到底再说。

1929年10月28日至29日的股市崩盘过了大约一个月之后，新闻媒体大肆报道称，在一年一度的圣诞节购物季期间，美国零售销售出现了疲软迹象。新闻报道称圣诞节购物情况一如往常，但奢侈品购买出

现疲软。购物情况之所以一如往常，完全是因为降价销售的缘故。这种变化要归因于“股市崩盘带来的心理影响”。[29]

经济学家预计这次收缩会像1920—1921年那次一样短暂，这也解释了为什么胡佛总统等人会在1930年自信地表示，始于1929年的这次萧条很快就会结束。但是公众并不大相信胡佛总统。当大萧条在1932年接近谷底时，有一种叙事坚持认为，消费者价格最终将在1933年跌至1913年或1914年的水平，这意味着价格还要再降20%，超出当时所知的消费者价格的最低水平。[30] 这则叙事为人们推迟购买消费品提供了理由。凯瑟琳·哈克特在1932年写道：

> 我看了经济学家的很多预测，这些预测足以说服我相信，我对未来价格趋势的看法和大家的看法一样，很有道理。家庭主妇在商品市场价格下跌时的操作就和投资者在股市下跌时的操作一样；她会坐等价格稳定下来，在那之前，除了必需品之外，她不会购买任何其他商品。虽然我不是经济学家，我也知道，如果2 000万家庭主妇都这样做，那么商业复苏将会被无限期推迟。[31]

这段话揭示了消费者行为的一些重要之处。哈克特将消费者行为比作股市投机者的行为，后者不相信专家的意见，在预测个股价格时感情用事、自以为是。她也提到，这类猜测叙事广为流传。主妇在言谈之间肯定就像投机者一样，相互交流她们在变化莫测的消费者价格变动中所做的明智决策和失误操作，并交流成功和失败的购物经验。即使普通购物者预期会出现（非负数）通胀，但是，如果声称价格有望下跌的情绪高涨的叙事有着更高的传播力，那最后的结果将是消费者支出大幅净减。

奇怪的是，经济学家没有更多地通过女性的言谈来了解20世纪20年代和30年代萧条时期的购物模式。根据那个时代的性别分工，男人可能负责股票操作，女人则负责购物，有鉴于此，女人肯定一直在滔

滔不绝地讨论自己根据直觉制定的购物策略。书写历史的男性将所有的一切都归因于男性总统、银行家和商业领袖的重要决策，但造成萧条的关键决策（即推迟购买的决策）可能更多来自女性。事实上，在1932年大萧条跌入谷底的时候，据说有一位查尔斯·福斯特夫人这样告诉一个女性团体：

> 当今美国女性手中最有效的武器之一就是其巨大的购买力。我们得知，美国收入的85%是从她们手上花出去的。如果想更好地推动舆论，推动人们像往常一样支出，有什么比她们亲身示范来得更有效呢？ [32]

同时，就像1920—1921年的萧条一样，20世纪30年代的大萧条也出现了很多杯葛行动：杯葛德国和日本商品，杯葛与犹太人有关的商品。德国人开始杯葛西方商品。所有这些杯葛行动都必然产生经济影响。

“现在就买”运动

在大萧条初期，美国曾经尝试过建立起一种道德责任感，以此来应对议价热潮，这种热潮导致了消费者的推迟购买决策。 [33] 华盛顿特区商会在1930年发起了一场运动，口号是“现在就买，共创繁荣”。一个“繁荣委员会”要求所有教派的牧师参与进来，“通过布道宣讲繁荣”，从而“刺激生产，缓解失业状况”。 [34] 富兰克林·罗斯福在1933年就任总统后，发起了自己的“现在就买”运动，要求爱国公民克服等待更低价格的念头，尽一份力推动经济发展。 [35] 1933年8月，一场名为“8月购买季”的运动请求爱国人士专门在8月份购买零售产品，这是一年中零售业销量最低的月份。消费者被告知，8月是很多水果和蔬菜的“装罐季”，因此正是购买它们的大好时机。

这场运动大力宣传消费者价格的季节性，暗示价格日后将会上涨，明智的消费者这时就应当出手购买。[36] 很显然，“现在就买”运动的开展是为了应对已经流行起来的“价格即将下跌”叙事。

后来的杯葛叙事

二战结束之后，美国经历了1920—1921年萧条及杯葛行动的再次上演。但是，政府当局这一次回想起了1920—1921年的叙事并以此指导他们的回应措施。在战争于1945年结束之后，美国当局继续实施了一段时间的战时价格管制，以防止一战后的通胀再次重演。1945年4月至10月之间出现了一次与军人复员相关的非常短暂但相当急剧的衰退，根据评估，在这次衰退中，价格处于稳定状态。但是，在美国政府解除管制之后，价格开始迅速上涨，到1949年，价格已经比1945年高出约30%。有关消费者杯葛和消费者罢工的言论再次甚嚣尘上，1949年出现了一次与1920年那次相似的萧条。报纸再次报道说，消费者在等价格下跌以后再购买可推迟购买的商品。

1973—1975年的严重衰退很大程度上要归因于一次贸易禁运，这是一次卖方杯葛行动。阿拉伯石油禁运始于1973年10月的阿拉伯—以色列（赎罪日）战争期间。在这次禁运中，石油输出国组织（OPEC）限制了石油供应，该组织同情袭击以色列并即将战败的阿拉伯国家，而美国则站在以色列一边。这次禁运是一次由原则或情感推动的事件，虽然战争在它开始的当月就宣告结束，但禁运却持续了很久。这是对阿拉伯国家的道义支持宣言——虽然在参战的五个阿拉伯国家中，只有一个国家（伊拉克）来自由11个成员国组成的石油输出国组织。

围绕1973—1975年经济衰退的很多叙事都源于民众的愤怒。关于这场衰退，最常被人提及的原因，即石油输出国组织抗议美国在1973年的赎罪日战争中支持以色列，只是故事的一部分而已。石油价格突

然涨到原来的4倍，达到前所未有的水平，这引起了消费者的愤怒，同时也出现了美国在处理石油配给问题上遇到困难的报道，如汽油的单双号配给。（如果车牌号末位是奇数，车主就只能在奇数日加油；如果车牌号末位是偶数，车主就只能在偶数日加油。）较高的油价导致了较高的电费，很多人开始关掉大部分灯，让屋子陷入一片黑暗，以此表示抗议，他们这么做的原因之一就是他们对自己眼中的不公正现象感到愤怒。[37] 在20世纪70年代美国通胀失去控制的时期，很多人将通胀视为美国最严重的问题。一位观察人士在1974年7月写道：“对抗通胀就像扑灭森林大火，需要勇气、团队合作和协同牺牲。”[38] 当时，美国的年通胀率达到了12%，如果不算上两次世界大战前后那段时期，这个数字创下了新高。

扑火比喻带有道德暗示，这种暗示可能导致了人们减少支出。1973年4月，也就是1973—1975年的严重衰退刚刚开始之际，曾经有过一次“杯葛肉类行动”，消费者以此抗议肉类价格过高。据报道，这次杯葛行动造成美国肉类行业2万名工人失业。[39] 同年8月还出现过一次为期一天的杯葛行动，即“什么都不买日”。[40] 第二年的1974年1月，在经济严重衰退的时候，愤怒的消费者再次发起了杯葛肉类的行动，并扩大了杯葛范围，将谷物也涵盖在内。[41] 杯葛情绪在消费者脑海中持续了一段时间，造成一系列商品和服务的销售量下降，引发了或者至少可以说加剧了这次经济衰退。

在2007—2009年的全球金融危机期间，见诸报端的有数千起杯葛行动，包括对抵押贷款机构和汽油的杯葛，但是这些杯葛和暴利似乎没有显示出早期同类事件具有的重大经济影响力。话虽如此，引发愤怒杯葛行动的叙事以后仍有可能出现，就像以前一样。新兴企业和工会给人留下的观感是好是坏，这对未来的经济状况至关重要，我们将在下一章中探讨这个话题。

[1] Charles C.Boycott,“The State of Ireland,”*Times*（London）,1880年10月18日，第6版。

[2] Wolman（1916），第24页。

[3] Wolman（1916），第34页。

[4] “Who Is a Profiteer,and What Shall Be Done with Him?”*New York Tribune*,1918年6月16日，第D3版。

[5] http://avalon.law.yale.edu/20th_century/harding.asp.

[6] “General Drop in Prices Forecast:Bankers and Traders Expect a Material Reduction in Practically All Lines—Say Era of Extravagance Has Passed,”*Christian Science Monitor*,1920年9月25日，第4版。

[7] “Women Fight High Prices,”*Globe*,1920年9月4日，第6版。

[8] US Bureau of Labor Statistics,*Monthly Labor Review*,September 2014,https://www.bls.gov/opub/mlr/2014/article/the-first-hundred-years-of-the-consumer-price-index.htm.

[9] “Sees High Prices for Several Years,”*Boston Daily Globe*,1920年1月5日，第13版。

[10] Atkeson and Kehoe（2004）提出了100年来17个国家的五年通胀率和五年经济增长率数据。他们认为，除1929—1934年的大萧条之外，两者之间没有显著的相关性。

[11] “Attacks Profiteers in Immorality,”*Boston Daily Globe*,1919年5月5日，第2版。

[12] Mortimer Fishel,“Lawyers Who Feed on Soldiers’Kin,”*New York Times*,1918年8月11日，第41版。

[13] Henry Hazlitt,“Profiteers as Public Benefactors,”*New York Times*,1920年3月21日，第XXX10版。

[14] Fisher（1928），第7页。

[15] “Federal Judge Whacks Profiteers Hard Blow,”*Los Angeles Times*,1920年6月3日，第11版。

[16] Jacob H.Hollander,Ph.D.,“How Inflation Touches Every Man’s Pocket book,”1920年5月2日，第XX1版。

[17] “Letters from the People:Excess Profits Tax,M.Hartley a Veteran of the Uncivil War,”*St .Louis Post-Dispatch*,1920年12月29日，第28版。

[18] “Profiteers Are Incubators for‘Reds’—Capper,”*Chicago Daily Tribune*,1920年1月25日，第A9版。

[19] “No Time for Pessimism,” *Baltimore Sun* ,1920年12月27日，第8版。

[20] “Prices Will Never Reach 1914 Level,” *Globe and Mail* ,1920年8月27日，第7版。

[21] “Trade Revival Coming,Hoover Tells Business,” *New York Tribune* ,1921年4月29日，第9版。

[22] “Disjointed Prices,” *Nashville Tennessean* ,1921年9月26日，第4版。

[23] “Summer Jewelry Is Conspicuous,” *St .Louis Post-Dispatch* ,1921年7月23日，第13版。

[24] “Children Nowadays Are Spending Money as If It Grew on Bushes,” *Boston Daily Globe* ,1921年10月23日，第E6版。

[25] Mitchell（1985）.

[26] Samuel Crowther,“Fixing Wages,” *Philadelphia Inquirer* ,1936年6月8日，第7版。

[27] Cole and Ohanian（2004）.

[28] “Favorable Conditions in Industry Cited,” *Detroit Free Press* ,1929年10月29日，第25版。

[29] Claude A.Jagger,“Large Holiday Retail Sales Add Impetus to Business,” *Atlanta Constitution* ,1929年12月23日，第15版。

[30] “If Deflation ‘Runs Its Course,’ ” *Christian Science Monitor* ,1932年4月22日，第16版。

[31] Catherine Hackett,“Why We Women Won’t Buy,” *Forum and Century* ,1932年12月。

[32] “Jersey Clubwomen Urged to Arouse Public Opinion in Favor of Spending,” *New York Herald Tribune* ,1932年2月7日，第E11版。

[33] “What Is a Bargain?” *Jewish Advocate* ,1932年10月4日，第3版。

[34] “Buy-Now Campaign Started in Capital,” *Washington Post* ,1930年10月25日，第7版。

[35] “The Buy Now Campaign,” *Hartford Courant* ,1933年10月16日，第8版。

[36] Arthur Brisbane,“Buy in August Campaign Will Help City Merchants,” *Austin States man* ,1933年8月2日，第4版。

[37] “Angry Americans Lead Charge on Big Energy Bills,” *Boston Globe* ,1975年3月9日，第2版

[38] Richard L.Strout,“Fighting Back at Inflation:Will Nixon Be Able to Put Out Flames?”*Christian Science Monitor*,1974年7月11日，第1版。

[39] Lawrence Van Gelder,“Some Prices Cut by Meat Boycott,”*New York Times*,1973年4月5日，第1版。

[40] “A Boycott Fizzle—Little There to Boycott,”*Atlanta Constitution*,1973年8月8日，第26E版。

[41] “High Meat Prices:House wives to Mobilize Again,”*Los Angeles Times*,1974年2月20日；“Nationwide Meat,Grain Boycott Launched by Consumer Group,”*Los Angeles Times*,1974年1月24日，第A1版。

第18章

工资—物价螺旋式上升和邪恶工会

工资—物价螺旋式上升叙事在20世纪中叶盛行于美国和其他很多国家。它描述了一场由强大工会领导的工人运动，这场运动要求提高工资，管理层的应对之道是推高出售给消费者的最终商品的价格，这样他们的利润就不会受损。然后，劳工以物价上涨为由，要求进一步提高工资。这一过程循环反复，导致通胀失去控制。因此，人们将通胀同时归咎于劳方和资方，有些人可能还会将之归咎于任由通胀加剧的货币政策部门。这则叙事与“成本推动型通胀”一词相关，在这个术语里，成本是指劳动力成本和生产投入。它与另一则流行叙事，即“需求拉动型通胀”形成了对比，后者认为通胀的原因是消费者的需求量大于生产能力。

如图18.1所示，“工资—物价螺旋式上升”和“成本推动型通胀”的流行大致处于同一时期。两者的流行趋势在1950—1990年间的某个时候尤为强劲。这些流行趋势反映了道德价值观的变化，表明人们对上当受骗和社会深层腐败深感关切。根据这些叙事，工会欺骗性地声称自己代表全部劳工，而实际上它们仅代表了某些内部人员。[1] 与此同时，政客和中央银行自私地纵容通胀率不断上升，没有强大工会做后盾的真正的劳动人民因此陷入贫困。盖洛普民意调查显示，美国公众对工会的支持一直呈下降趋势，从1936年的72%下降到了2009年的48%。[2]

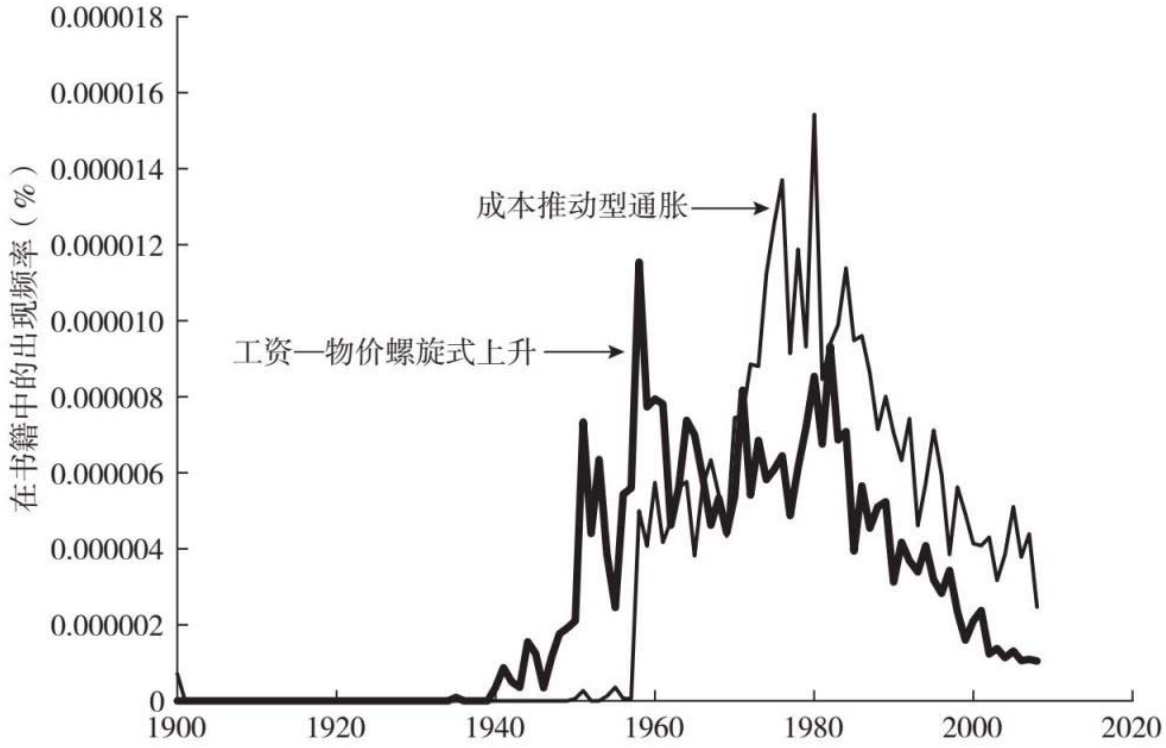


图18.1 1900—2008年“工资—物价螺旋式上升”和“成本推动型通胀”在书籍中的出现频率

注：这两次相互关联的流行推动了劳资关系和政府商业监管的重大变化。
资料来源：Google Ngrams，没有进行平滑处理。

一些细节翔实的故事激起了人们的愤慨，加强了叙事的影响力。例如，1950年左右，一个让人觉得无比愤慨的故事出现了病毒式传播，这个故事声称工会将根据行驶的英里数而不是工作时间重新制定工资。《纽约时报》在1950年这样介绍此事：

> 这两个工会要求修改规定，其中一项变更是将客运列车上列车员和售票员的工资基数从150英里或7. 5小时降至100英里或5小时。铁路公司的回应是要求将单日基本工作量增加到200英里……由于近来的技术进步，如更多内燃机车被投入使用，客运列车的速度大大提高，很多客运列车服务人员每天只工作2.5 ~3小时就能拿

到一天的工资。将基本日行里程数减少到100英里之后，客运列车员工的里程工资率将提高50%。[3]

报道接着说，售票员只需工作2.5小时就有机会像乘客一样坐下来休息，而这时旅程还远远没有结束。如此令人愤慨的要求让这则叙事极具感染力并令人久久难忘，时至今日仍留在人们的脑海里。

公众开始将工会与集团犯罪联系在一起。譬如，虽然吉米·霍法（Jimmy Hoffa）在当时遭到了腐败指控，但他还是在1957年接管了国际卡车司机协会，并以绝对独裁的手腕管理着这个工会。有一个流传多年的故事说，罗伯特·肯尼迪（Robert F.Kennedy）牵头调查他是否从事涉黑帮类活动。霍法后来被判犯有贿赂和欺诈罪，并于1967—1971年入狱。1975年，他在布卢姆菲尔德镇红狐餐厅的停车场神秘失踪。有传言称他被敌对帮派杀害。还有传言称他的尸体“被埋在新泽西州巨人体育场的混凝土中，被碎尸并被扔进佛罗里达州的一片沼泽，或是消失在帮派名下的炼脂厂里”。[4] 这些绘声绘色的推测让人对霍法的可耻下场形成了生动的视觉化意识图像，从而导致霍法叙事广为传播并进一步削弱了工会的可信度。直到2013年，还有媒体报道在垃圾场、空旷场地和其他场所搜寻其尸体的新闻。这是一个像病毒般传播的故事，它隶属于一个对工会进行负面描述的叙事星座，这个叙事星座让很多人看到了工会的邪恶之处。

工资—物价螺旋式上升叙事折射出了世界各地的实际通胀率，当这种叙事强劲有力时，通胀率往往就会高得异乎寻常。世界银行统计的全球通胀率在1980年达到最高点，这差不多就是图18.1中“成本推动型通胀”达到高点的时候，在那之后它就基本处于下降趋势。与这些流行同时出现的还有较高的长期利率，这反映了这种叙事引发的通胀预期。如今，全球大部分地区的通胀率都比较低，长期利率在这次工资—物价螺旋式上升叙事流行达到顶点之后也出现了下降。这种全

球性叙事流行的动态可以为通胀和利率这两个主要经济变量代表的时代性变化提供最好的解释。

工资—物价螺旋式上升叙事的终结以货币政策变化和新近出现的流行观点为标志，即独立的中央银行[5]和中央银行的通胀目标制。[6]成立独立中央银行的目的意在摆脱政治压力，不被劳工团体绑架。通胀目标制旨在将通胀控制置在道德制高点上，而不仅仅是安抚各派政治势力。

这种做法带有很强的道德强制性。从表面上看，工资—物价螺旋式上升纯粹是机械性的。但是，很多人认为，它的起因是劳资双方的贪婪（不道德）行为。艾森豪威尔总统在1957年的国情咨文中提到了工资—物价的螺旋式上升：

> 国家利益必须优先于短期利益，特定的集团可能会牺牲全体人民的利益来保全这些短期利益……企业在其定价政策中应当避免不必要的价格上涨，尤其是在当下这个诸多地区由于需求旺盛出现供给短缺的时候。新的投资在不断扩张的经济中带来了更多的工作岗位，而合理的利润对这些投资来说至关重要。但是，为了国家利益，企业负责人必须明智地避免提高那些仅在整个国家有紧急或非常规需求时才可以提高的价格……工资谈判还应认识到，全体民众都有权利分享技术进步带来的好处。[7]

虽然1957年只稍微冒了一点通胀的苗头，从1956年零以下的水平涨到了1957年的峰值3.7%，这要远远低于1920年的23.6%，但还是激起了人们的情绪反应，因为与之同时出现的还有道德说教叙事。《洛杉矶时报》1957年的一篇社论就是这种反应的一个例子：

> 我们的国家出了什么问题？悄然而至的通胀就像大坝或堤坝中的小裂缝，在渗水的作用下它会令人不安地越变越大。贪婪使国民经济的裂缝不断扩大——这种贪婪来自一些大型企业和劳工领袖，

他们不断地推高物价和工资并相互指责，双方都没有意识到我国经济已经处于崩溃边缘。如果我们现在不设法稳定物价和工资，经济崩溃将不可避免。现在可能为时已晚。 [8]

这些叙事中的道德说教出自各国的总统或首相之口，记者对之进行报道并做出点评。这样的道德说教赋予美联储和其他中央银行以道德权力，使它们敢于冒着衰退风险猛踩经济刹车。于是它们就这样做了，逐渐收紧货币政策，直至贴现率在1957年10月达到峰值。1957年，刚刚退休的纽约联邦储备银行行长艾伦·斯普鲁尔（Allan Sproul）哀叹，作为“整个社会的经济警察”，美联储处境艰难。他提到了美联储在政策收紧之前因通胀受到的责难：

实际上，有些时候，联邦储备系统会发现自己处于这样的处境：不管有多不情愿，还是不得不支持上涨的成本和价格，从而给公众的愚蠢和个人的贪婪放行。 [9]

不公正和不道德叙事星座中的通胀

在通胀率走高的时候，很多评论人士都将它视为美国面临的最重要的问题。从1935年开始，盖洛普民意调查一再向美国受访者询问下面这个问题：“你认为本国（或本地区）如今面临的最重要的问题是什么？”在美国通胀率达到最高点的时期，即1973—1981年，通常有50%以上的受访者回答说“通胀”或“高昂的生活成本”。全世界大多数地方的人们好像都有过这样的感觉。经济学家欧文·弗里德曼（Irving Friedman）在1973年的《通货膨胀：世界性灾难》一书中就提出了这种观点，他在书中指出，通胀率上升正在“向全世界”发出“恐慌信号”。他认为，通胀危机是一个和20世纪30年代大萧条一样

严重的问题。[10] 通胀正在“侵蚀现代社会的结构”，并“威胁所有为防止国际货币体系分裂做出的努力。”[11]

这番话似乎想将通胀的责任归咎于某些社会阶层，要么是劳工，要么是企业。知名专栏作家西德尼·哈里斯（Sydney J.Harris）在1975年写道：

> 这类事情最令人沮丧的是，我们很难判定罪魁祸首——如果真有罪魁祸首的话……
>
> 要么是有人在撒谎，要么就是整个经济过程都不合情理。
>
> 如果劳动力变得“过剩”，那为什么大多数工薪家庭都在努力维持生计？
>
> 如果杂货商在“牟取暴利”，那为什么在价格上涨的时候他们会变得愁容满面？
>
> 价格会停在哪里？没人知道。每个阶层都将恶性螺旋式上升归咎于其他阶层，每个阶层都在解释说自己的商业成本在不断增长，因此自己的提价是合理的。
>
> 虽然消费减少了，但价格还在继续走高，在这种时候，市场似乎已经无法再控制价格。
>
> 某种奇怪的、扭曲的规则似乎取代了“自由市场”这一经典定律，并开始发挥作用。
>
> 我对经济学的了解程度不足以使我看明白当前正在发生的这一切，大多数民众也是如此。[12]

与20世纪20年代和上一章形成对比的是，现在引发通胀的可能有很多种邪恶的根源，不仅涉及各种邪恶的企业，还涉及邪恶的劳工。

1997年我对美国、德国和巴西的通胀危机做过一次民意调查，当时最严重的通胀已经消退，但人们仍对通胀心有余悸。我对普通民众

和大学里的经济学家进行了对比调查。这次调查揭示了不同国家、不同年龄段，尤其是经济学家和普通民众之间的叙事差异。

在大多数情况下，经济学家都不认为通胀是什么大问题，这一立场与欧文·弗里德曼不同，欧文的文章是站在普通民众的立场上写的。与此同时，虽然美国消费者在通胀的起因上各执己见，但他们无一例外都对通胀感到愤怒。当被问及通胀的原因时，他们最常见的回答是“贪婪”，其次是“人们借贷过多”。在列明让他们感到愤怒的目标时，美国受访者依次列出了“政府”、“制造商”、“商店老板”、“全体企业”、“批发商”、“高管”、“美国国会”、“贪婪的人”、“机构”、“经济学家”、“零售商”、“分销商”、“中间商”、“联合企业”、“美国总统”、“民主党”、“有钱人”、“商店雇员”（因为提出工资要求，结果导致价格上涨）、他们的“雇主”（因为不肯提高他们的工资）和“自己”（因为在很多事情上都很无知）。[13]

此外，与经济学家不同，普通民众相信“工资滞后假说”，即工资增长永远滞后于物价上涨，因此通胀对生活水平产生了直接而长久的负面影响。简言之，只要劳工的强烈需求持续推动工资—物价螺旋式上升，这种上升就会给人带来经济状况螺旋式下降的几何心理意象。

从某些方面来说，1957—1958年的衰退与早期的衰退有很大不同。它并不像大萧条那样具有买方罢工这个特点。实际上，奢侈品的销量依然一路走高。人们的愤怒并不怎么针对“奸商”，一掷千金也不会让人觉得羞愧。关于工资—物价螺旋式上升的危言耸听并没有将怒火集中在富人身上。相反，非急需式日常购买遭受了更大的损失。[14]

与此同时，民众感到没有可行的政府政策可以阻止工资—物价的螺旋式上升。1949年、1953年和1957年的衰退使通胀率略有下降，但也只是暂时现象。余波犹存的大萧条叙事让民众明白，如果想以更严

重的衰退控制通胀，可能会有太大的风险。在普通民众对工资—物价螺旋模式的认知中，国家应该将所有经济决策都建立在通胀会越来越严重的假设之上。

对通胀的愤怒

纵观历史，失去控制的消费者价格上涨已经发生过很多次，而且总会引发民众的愤怒。丧失购买力是一件令人深恶痛绝的事情。但问题是：公众应该对谁发泄怒火？关于通胀的愤怒叙事反映了每次通胀时期的不同情况。通过研究这些叙事，我们可以看到通胀的影响以及它们如何随时间变化。

最极端的通胀往往发生在战争期间。政府陷入困境时，可能无法以足够快的速度收取税款以支付战争费用，无奈之下，他们只能采取让印钞厂发行更多钞票的手段。但是这些故事可能不会引起人们的共鸣，民众可能不知道或不清楚是怎么回事。也就是说，在战争期间，将通胀归咎于政府的说法可能不具有传播力。相反，人们更有可能将责任归咎于其他人。那些在其他人浴血奋战的时候安然躲在后方的商人自然而然地成为叙事针对的目标。

在第17章，我们看到了“奸商”一词在一战期间及战后时期的风行一时。人们对部分商人大发战争财感到异常愤怒，这种愤怒促成了超额利润税的实施（不只是一战期间，二战期间也是如此）。这种愤怒是一种长期叙事，并不限于20世纪。例如，在美国内战（1861—1865年）期间，人们对那些从战争中获利的人感到愤怒，但这种愤怒针对的并不是制造通胀以牟取暴利的商业大亨。那是一种不同的叙事。譬如，康涅狄格州利奇菲尔德第一公理会教堂的乔治·理查兹（George Richards）牧师在1863年2月22日的布道：

办公室内外那些贪婪的投机者，他们像饿狼一样，潜行在我们的屠宰场周围，偷走他们能够拿到的一切，劫掠国库、盗窃营地补给箱、从医院的伤员那里顺手牵羊、霸占为临终者准备的些微慰藉，就差去剥削死人了。[15]

在1917—1923年的德国恶性通胀期间，通胀率达到了天文数字，而且没有任何战争可以怪罪。以马克标记的价格上涨了近万亿倍。但是，很多人都无法确定造成通胀的始作俑者。当时正在德国访问的美国经济学家欧文·费雪发现，德国人并没有责怪过度印钞的德国政府。费雪写道：

德国人认为大宗商品在涨价，美国金元在涨价。他们认为我们（美国）以某种方式垄断了全球黄金，然后漫天要价。[16]

在本书撰写之际，有一些迹象表明，美国工会的力量正在复苏，公众的支持度也在回升。工资—物价螺旋式上升的叙事似乎没有重新出现的迹象。美国和其他国家的通胀显得异常温和。但是，如果通胀率再度上升的话，叙事就有可能改头换面重新登场。公众在不断地购买商品，因此他们都会密切关注消费者价格。工资—物价螺旋式上升叙事，或者这一主题的某种变体，可能会再次使经济主体产生强烈的想要跑赢通胀的冲动。它会引入道德维度，指出通胀的罪魁祸首并代入某些名人或某些阶层，从而赋予人们新的热情。

长期叙事：总结

本书第三篇的九个叙事星座让我们得以一窥那些推动经济繁荣与萧条的叙事力量。我们可以从中学到一条宝贵的经验，那就是叙事图景的极端复杂性。没有哪一个单项民意指数，如消费者信心指数，可

以概括经济的“力量”。用生物学做一个类比的话，在各种时期登上舞台的各种叙事都有很多细胞受体和信号分子。现代通信手段意味着新的不同种类的流行成为可能，经济预测需要密切关注多种不同的叙事。我们在第四篇将会说到，未来的经济预测需要对可用数据投以新的关注。

---

[1] Lindbeck and Snower（2001）.

[2] https://news.gallup.com/poll/12751/labor-unions.aspx.盖洛普记录的美国公众对工会的支持率自2009年以来一直在上涨并在2018年达到了62%。

[3] J.H.Carmical,“Railroads Facing New Labor Crisis,”*New York Times*,1950年3月12日，第F1版。

[4] Joe Edwards,“Transcripts Cite Hoffa Allies'Plot against FBI,”*Boston Globe*,2009年7月25日，第A10版。

[5] Blinder（2004）.

[6] Bernanke et al.（1998）.

[7] Eisenhower,State of the Union Address,1957 年 1 月 10 日，https://www.eisenhower.archives.gov/all_about_ike/speeches/1957_state_of_the_union.pdf.

[8] Virgil P.Pownall,“Greed Blamed for Inflation,”*Los Angeles Times*,1957年8月26日，第B4版。

[9] “Our Price Policeman,”*New York Times*,1957年6月18日，第32版。

[10] Friedman（1973），第ix页。

[11] Friedman（1973），第xi页。

[12] Sydney J.Harris,“Nothing about our Current Wage-Price Spiral Makes Sense,”*Arizona Republic*,1975年10月8日，第7版。

[13] Shiller（1997），第16页。

[14] Donald I.Rogers,“Cause of Recession?No One Really Knows:It Came Like a Sudden Shower and Is the Oddest in History,”*New York Herald Tribune*,1958年3月31日，第1版。

[15] Richards（1863），第12页。

[16] Fisher（1928），第7页。

第四篇

发展中的叙事经济学

第19章
未来的叙事，未来的研究

流行病学告诉我们，旧的流行病可能会在变异之后反复出现，因为旧流行病的残余力量会发生变异或对变化的环境做出反应，引发新的传染病。以后我们将会见到新型流感和新的流感流行。因此，本书介绍的很多叙事也会再度流行，在几年后归于沉寂，然后再度盛行一时。具体的时间节点是无法预测的；与设想中的商业“周期”不同，叙事并不是定期重现的。

本书所做的研究介绍了一些在过去有过极大影响力的经济叙事，这些叙事现在大多归于沉寂，有些已经被人抛诸脑后。但是，它们并没有完全被人遗忘，有心追求重大新闻的人也许会再度发现它们。叙事星座有可能发生变化，为旧的叙事提供新的背景，从而提高其传播力，让其风行一时，有时在间隔了很长一段时间之后。

在本书中，我异乎寻常地引用了大量的成段文字。这样做是为了让读者对过去的叙事产生一种历史感，这些叙事产生过极大的影响，如果以同样的语言再度出现，可能会再次产生影响。与笑话或歌曲一样，要使叙事有效，措辞和表述都得恰到好处。

在预测经济事件时，我们会痛苦地意识到，没有哪门学科研究的是如何解析叙事对经济的影响。但是，可以有具体的研究方法帮助我们理解。没有确切的学科研究如何评价小说或交响曲，但是有具体的方法可以提供信息，为那些涉足此类领域的人提供灵感。我们必须避开下面这种“无敌的诱惑”：使用科学类比夸夸其谈地讨论经济，让

没有什么实质内容的理论给人以精确的错觉。[1] 即使在尝试使用人文方法的时候，我们也必须牢记真正的科学方法。

本书就未来的经济叙事以及我们在日后的研究中如何定位研究方向提出了一些建议。虽然不完美是必然的，但这些建议可以帮助我们更好地理解这些叙事。我们在前行时，可以借鉴这些建议。

变化的形式和环境

人们对“经济力量”的看法是由叙事驱动的，尤其是关于他人信心的叙事（第10章对此做了介绍），它的影响力胜过了其他不那么乐观的叙事。所有的叙事都有自己的内在动力，而这种“力量”很可能是短暂的。由于2007—2009年的大衰退，我们既看到了信心的迅速下降，也看到了1929年股市崩盘叙事的回归（第16章）。同样的情况可能会因为叙事的微调或环境的变化迅速再现。

在本书撰写之际，（第11章介绍的）“赶上琼斯家”的叙事在美国似乎格外有影响力。特朗普总统以身示范，过着奢华的生活。此外，民众对贫寒家庭似乎也不再那么慷慨大方。在特朗普当选总统之前，美国的基本必需品慈善捐助就已经呈现明显的下降趋势。印第安纳大学礼来家族慈善学院所做的调查表明，在2001—2014年间，经通胀调整的基本必需品慈善捐助减少了29%。[2] 由于朴素风尚和共情叙事的衰落，帮助世界新兴国家的意愿也在下降。

智能机器叙事（第13章和第14章）眼下似乎并没有产生太大的经济影响，但这些叙事现在仍为人们热议。在本书撰写之际，机器似乎并不那么令人恐惧，但是，如果出现收入不平等或失业等负面消息，令人惶然的叙事版本就有可能再次传播开来。以前就曾出现过人们对机器人的担忧突然加剧的情况。ProQuest对同时包含“机器人”和“就业岗位”这两个词的文章所做的搜索表明，在2007年下半年至

2009年上半年之间，这类文章的数量几乎涨到了原先的3倍。根据国民经济研究局的数据，2007年12月是大衰退之前的经济高点，而这次衰退是在2009年6月结束的。

新技术将改变传播率和康复率

随着历史的推进，信息技术发生了显著变化，传播率和康复率也发生了变化。中国古代发明的早期印刷术、15世纪的古登堡印刷术、17世纪在欧洲发明的报纸、19世纪发明的电报和电话、20世纪发明的收音机和电视机以及互联网和社交媒体的兴起从根本上改变了传播的性质，但是，到目前为止，人们还没有系统、定量地研究过这些发明对信息传播的影响。

社交媒体和搜索引擎有望改变传播的基本性质。过去，人们的想法是以非系统化的随机方式传播的。有了社交媒体平台之后，持有极端观点的人可以找到与自己志趣相投的同伴，进一步强化他们与众不同的观点。事实核查员并不能减慢传播的速度；但是，互联网和社交媒体在任由观点传播的时候会对其进行集中控制，只不过这种控制很少浮出水面。社交媒体和搜索引擎的设计人员具有改变传播性质的能力，而且我们的社会也越来越要求他们这样做，以便防止互联网欺诈和假新闻的传播。

但是，不断改进的通信技术并不是影响传播率的唯一因素，也不一定总是最重要的因素。

文化因素也在发挥作用。从过往历史看，人们面对面交流时所用词汇的变化有可能会影响传播率。比如，19世纪的时候，人们会在沙龙和家庭聚会中大声朗读文学作品，这种时尚在19世纪中叶尤为盛行。《华盛顿邮报》在1899年指出，沙龙和家庭聚会的阅读风尚在世纪之交时开始逐渐消退：

在家庭聚会上向孩子们大声朗读文学作品，它正在以飞快的速度变成一门消亡的艺术。这种做法娱乐和教导过的孩子曾经是何其之多，而如今接受这种娱乐和教导的人又是何其之少。现在的孩子们在学会阅读之后，就加入了快速默读印刷文字的大军。毫无疑问，大多数父母都忙到抽不出时间教育子女、给他们读书，而孩子们在成长的过程中也发现自己忙到根本没有任何时间去倾听。如果问他们的话，他们会说：“这么做又有什么用？每个人的口味都不一样，如果让我们坐下来听别人读的话，就得花上一大段时间，而我们只要花一小点时间就能读完我们想看的东西。” [3]

不过，在沙龙和家庭聚会逐渐消失的同时，杂志会和书友会在20世纪迅速发展起来。

改变叙事传播方式的另一个文化因素是一场旨在为年轻人提供指导的国际运动，其起源可以回溯至“大哥哥”运动（现为“大哥哥大姐姐”组织），这场运动始于1904年，在1980年左右开始多元化发展并成为一种潮流。与成功人士或有社会责任感的人定期交流的做法有助于年轻人在故事中产生身份认同感——这些故事或是导师的人生故事，或是导师讲述的同一圈子中其他人的故事。 [4] 指导团队对女性和少数群体来说尤为有效，他们之前对这些故事可能知之甚少。[5]

“影响力营销”（自2015年起）和“社交媒体营销”（自2009年起）这两个新词越来越流行。以shareablee.com和hawkemedia.com为代表的营销公司能够提供影响力营销，系统化地寻找那些允许通过社交媒体对他们营销或者与他们一起营销的有影响力的人物。这些网站应当能够提高它们宣传的故事和观点的传播率。

信息技术正在改变那些影响人心的经济叙事的传播，可以想见，它有可能会更进一步，取代个人的某些最终决策过程。比如，我们已

经有了可在以下方面提供建议的机器人顾问：开支多少、储蓄多少以及股市投资与其他投资的比例。1996年，威廉·夏普（William Sharpe）的金融引擎公司（Financial Engines）推出了第一位机器人顾问。从那时起，“嘉信智能组合”（Schwab Intelligent Portfolios）、Betterment和Wealthfront等智能投资顾问平台纷纷涌现。此外还出现了其他一些旨在实现经济决策自动化的手段，例如从2007年左右开始引起人们关注的目标日期基金，这类基金会根据目标退休日期对长期投资者的投资组合自动重新平衡。算法交易还被应用于其他很多地方。话虽如此，现在还是人类在编写程序并做出最终的基本决策。也许有一天，人们会大量使用机器来负责生活中的各种决策，在这种情况下，经济过程可能会发生根本性的改变。但是，这一天似乎还遥不可及。

如果经济叙事的传播有更好的科学规律可循，那么技术对通信的影响将更容易建模追踪。我们的模型已经表明，要想预测这些叙事及其影响并非易事。比如，如果在调高传播率参数的同时也相应修改康复率参数，那流行的最终规模有可能并不会改变，只是呈现更快的速度。我们必须将传播的正式模型整合到经济模型之中，才能着手了解这类技术的影响。

叙事经济学的未来研究之路

如果我们想对过去时不时令我们倍感意外的重大经济事件进行实质性解析，就得有一些科学的方法来研究这些事件中的叙事元素，哪怕这门学科尚不完备，仍然涉及一些人为判断。否则，这个领域将被那些破坏整个行业名声的预言家或先知占领。

经济研究一直没有重视人们相互传播的有关自身经济生活的故事，因而错过了以叙事形式传递出来的明显含义。对流行叙事的不重

视导致经济研究没能看到那些也许能对重大经济变化做出合理解释的原因。

如果人们在20世纪的报纸上搜索有关衰退的当代解释，就会发现大多数讨论涉及的都是先行指标，而不是最终原因。例如，经济学家倾向于提到中央银行政策、信心指数或未售出库存水平。但是，如果被问及这些先行指标发生变化的原因是什么，他们通常都沉默以对。引起这些变化的通常是那些不断变化的叙事，但是对于哪些叙事是历来最具影响力的叙事，人们尚未达成专业上的共识。有一些流行叙事对预测来说具有重要意义，但经济学家不愿提及他们听到的这些叙事，因为他们唯一的叙事来源是传闻、朋友或邻居的谈话。他们通常无从得知在过去的经济事件中是否有过类似的叙事。因此，他们在分析中完全没有提及不断变化的叙事，就好像它们不存在一样。

今天，我们已经可以通过统计数字化文档中的单词和短语来了解流行经济叙事的一些情况，但是目前还没有足够的系统研究来衡量相互矛盾的叙事的影响力，这些叙事会随着时间的流逝结合和重组，引发重大经济事件。在这方面，人工智能可施以援手，尤其是对非结构化数据的分析。本书第三篇介绍的长期叙事是正在开展的研究工作，而不是对所有重要叙事所做的详尽的最终量化。

关于叙事经济学的研究已经展开，也必然会继续下去，但是，这一研究在未来是否能够达到足够的规模？有关叙事经济学的实质性研究将如何有效地利用不断增多的大量数字化数据？叙事经济学会帮助我们建立更好、更准确的经济模型，从而在经济危机开始或失控之前就做出预测吗？要想取得进展，我们需要认识到，收集更好的数据并将我们从数据中得出的认识整合到现有经济模型中是非常重要的。我们需要研究那些当下被认为与经济学无关的问题，也需要与具有不同视角的非经济学家开展合作。比如，我们可以结合数理流行病学等其他领域的数理见解，在数理经济学和人文科学之间建立联系。我们必

须扩大可用数据的规模，将诸多经济叙事放在一起进行分析研究。我们必须将不断变化的叙事流行纳入预测模型。

叙事经济学在经济学理论中的一席之地

正如我们在第3章中看到的那样，叙事经济学一直没有受到重视。部分原因可能在于叙事与经济结果之间的关系相当复杂，而且会随时间变化。此外，新闻界经常会提到叙事对经济的影响，但往往不具备学术严谨性。事实证明有些激进的经济预测是错误的，这可能削弱了公众对媒体叙事报道的重视。

此外，经济学家长期以来一直认为，人类总是会利用所有可用信息和理性预期来最优化效用函数。正如我们指出的那样，该理论忽略了一些明显重要的现象。幸运的是，最近几十年的行为经济学革命已经让经济研究更紧密地联系其他社会科学的研究。经济学家不再想当然地认为人们总是理性行事。

一项普遍且重要的创新举措是人们成立了根据行为经济学的见解制定政策的经济智囊团。英国政府在2010年成立了行为洞察小组，在那之后，这些智囊团被称为“助推小组”。这些助推小组借鉴理查德·塞勒和卡斯·桑斯坦《助推》（2008）一书中倡导的观点，尝试着重新设计政府制度，在不强迫人们的情况下“助推”他们远离非理性行为。根据经合组织的数据，目前全世界共有近200个这样的小组。[6]

一些国家领导人已经通过某些直觉判断承认并利用不断变化的经济叙事，我建议将这样的直觉判断形成正式体系。领导人必须摒弃虚假或误导性的叙事，并树立道德权威来打击这样的叙事。他们要做的第一步是了解叙事的动态变化，第二步是在制定政策行动时考虑叙事的流行。政策制定者应尝试创建和传播反向叙事，推动更加理性、更

有公益精神的经济行为。即使反向叙事起效的速度要慢于一则传播力更强的破坏性叙事，它们最终还是可以起到纠正作用。

例如，本书第10章提到，美国总统富兰克林·罗斯福1933年3月4日在大萧条跌至谷底时发表的就职演说[7]呼吁人们放下恐惧、敢于消费。在1933年3月12日的第一次炉边谈话中，[8]他诉诸道德，请求人们不要在银行重新开业时提取超出需求的现金。他其实是在带有倾向性地讲述一则叙事，告诉人们如果那些缺乏社会意识、没有理性的人破坏经济将会出现什么局面。我们可以推测，罗斯福总统的请求之所以奏效，是因为它基于道德标准；他的炉边谈话在时间上基本与美国经济的好转吻合。但是，我们没有办法准确量化当时叙事的重要程度。如果经济学家之前收集了更完整的数据并对人们在1933年的谈话内容进行过更多分析，我们也许就能了解更多。如果他们之前这样做了，我们现在就有可能更清楚如何在将来构建这种基于道德诉求的叙事。

使用叙事预测经济变量的一个问题是，人们对叙事的判断和论述容易政治化，也容易受感情左右。对学者来说，他们很难在研究流行叙事的时候既专注于使它们具备传播力的核心要素，又避免被人指控在政治乃至宗教争议问题上选边站。很多专业经济学家都尽量保持无党派立场，因此他们倾向于选择定量观察而非定性观察。不过，借助现代信息技术，经济学家现在可以收集有关经济叙事及其基本意义方面的数据，而不只是过度专注具体的用词，同时他们也可以对叙事的传播建模。只要我们保证定量研究的严谨性，就可以让叙事流行成为经济学科的一部分。

有些人可能会质疑对经济叙事进行超党派讨论的可能性。但是，只要我们做到慎重谦让，就应该能够以超党派的方式探讨经济叙事的流行。大多数人都有一定的直觉，知道怎样以超党派的方式表达自己，而且会在情况需要时这样做。我们不必为了采取超党派立场而做得太过，乃至放弃对一些推动经济变化的观点和情感进行研究。

经济研究已经在寻找更好的定量法来解析叙事对经济的影响。文本搜索虽然应用不广，但正在扩展。对美国国民经济研究局工作论文数据库的搜索结果表明，只有不到100篇论文包含“文本分析”这一短语。经济学家曾使用文本分析来记录党派的变化（Kuziemko and Washington,2015）、政治极化（Gentzkow et al.,2016）以及新闻和投机价格走势（Roll,1988;Boudoukh et al.,2013）。我们能做的还有很多。譬如，经济学家可以进一步对私人日记、布道、私人信件、精神科医生病历和社交媒体的数据库展开历史分析。

现在就应当开始收集更多有关叙事的信息

经济学家应当采取更切实的措施来收集叙事的时间序列数据，不再只是被动地收集他人的言语，而是通过实验来揭晓个中的含义和目的。现如今，摆在我们面前的数字化数据多到令人难以置信。即便如此，与人类每天不断进行的交流相比，这个庞大的数据集可以说微不足道。这些交流中的大多数都没有得到充分的采样、描述或解析。

重要的是，此类数据收集工作应当持续数十年不中断，这样的话，我们在将来就可以对具有影响力的主要流行叙事进行跨期比较。人们开展这类项目的意愿相对较低，因为这样做并不能带来即时的回报。相反，大多数叙事数据收集工作都看重眼前利益，例如营销特定产品或预测即将举行的选举。

同样重要的是，在从事这种连续不断的长期数据收集工作时要有创造性精神。要想弄懂人们的行为和想法，我们甚至可能需要心理分析师和哲学家的帮助。

既要持续不断又要发挥创造力，同时满足这两点要求并非易事。但是，要想在叙事经济学领域取得真正的进展，我们就必须这样做。

第一步，我们需要改进现有的搜索引擎，让它们可以更好地测量叙事的时变发生率。搜索引擎并不会明确告诉我们它们是如何判定条目总数的。相反，它们的主要目的是帮助用户查找所需的文章或信息。因此，当研究人员尝试统计参考条目的数量时，会弹出一些异常现象。例如，谷歌搜索引擎的使用说明指出，在搜索词组时需要用引号将这个词组引起来，这样搜索出来的就是严格按照给定顺序排列的词语。但是，有时候，包含引号的词组的条目会多于没有引号的词组。谷歌公司的一名发言人说，加上引号后的词组之所以条目更多，可能是因为引号使谷歌“更深入地挖掘了”数据库。[9] 我们需要看到证据表明这种更深入的挖掘不会有损计数的准确性。Google Ngrams的目的是对短语进行计数并进行跨期计数比较，不过Google Ngrams和其他搜索引擎可以采取更多措施，确保用户能够准确地进行跨期计数比较。

此外，我们至少应该每年收集一次有关经济叙事的时间序列数据（最好是多于这个频次），而且要持续数十年不间断并涵盖多个国家和多种语言。这种数据收集工作可以包括以下内容：

1.**定期对受访者进行焦点访谈，在问及哪些刺激性因素与其经济决策有关的问题时，请他们泛泛而谈并讲述故事**。访谈指令会请受访者讲一个故事，这个故事要么很有意思，要么能够说明当前环境的成因。这是夏琳·卡拉汉（Charlene Callahan）和凯瑟琳·埃利奥特（Catherine S.Elliott）[10] 提倡的一种倾听研究法，也是迈克尔·皮奥雷（Michael Piore）提倡的定性研究法。[11] 一些研究人员从事过这样的研究，尤其是艾伦·布林德（Alan Blinder）及其合著者，[12] 他们采访了一些高管并询问他们如何在价格设定问题上形成决策；此外还有杜鲁门·彪利，[13] 他所做的调查是询问经理如何设定工资。还有更多的研究人员对叙事展开了研究，想要推断出财政和货币政策制定者的动机。[14]

这类焦点访谈是面向个人的，访谈会请他们重点谈一谈自己的认识以及与当前行为相关的故事。焦点访谈从20世纪20年代开始被用作一种研究手段，罗伯特·默顿和帕特里夏·肯德尔在1946年为其夯实了基础。[15]

不幸的是，这些研究人员所做的这类访谈通常都是一次性的，他们并没有尝试收集长时间序列信息——这样的信息能够揭示人们的回答和故事如何随着历史的推进演变。如果之前曾经收集过此类数据，那么这些完整的故事就可以被视为长时间序列数据的一部分，经过数字化处理并被保存下来以备将来的文本分析之用。这样的数据随之就会被添加到重要的经济数据库中，如密歇根大学社会研究所的收入动态小组研究、美联储的消费者支出调查以及哥德堡大学的瑞典家庭市场和非市场行为数据库（HUS）等。虽然随着时间的推移以及相关新词和概念的出现，刺激因素的清单必须加长，但只要维持长期不间断的研究环境，我们就可以进行跨期比较。这与其他调查可能会有一些重合之处，如国际社会调查项目在国际上展开的那些调查。[16] 新的工作可能会远远超出芝加哥大学一般社会调查[17]或密歇根大学社会研究所[18]迄今为止所做的工作，这些工作过去已经在多个方面发挥了作用。

2.**定期与不同社会经济团体的成员举行焦点小组讨论，从而促成真正的有关经济叙事的对话**。焦点小组讨论是针对一群人的焦点访谈。小组访谈对叙事经济学尤为重要，因为它创建了一个情境来模拟构成叙事流行基础的人际交往。焦点小组讨论是一种重要且常见的研究方法，营销人员经常用它来了解不同群体的成员在内部如何谈论产品或政治候选人。

在一个焦点小组中，研究人员会让那些基本代表了人类社会实际群体的人们聚集在一起；参与者通常年龄相近，生活在同一地理区域，并共同拥有其他一些影响社会群体凝聚力的要素。研究人员将相似的人聚集在一起，以期消除“政治正确”的障碍，因为这些障碍可能会阻止非天然群体的正常对话。焦点小组负责

人随后会推动参与人员讨论与研究主题相关的刺激词，并将对话记录下来。焦点小组访谈需要采访人的人为判断力。这是一门学科，也是一门艺术，一门让人们思考并谈论他们为什么做某些事情或持有某种信念的艺术。

因此，焦点小组可以说是一种真实情境，有可能成为观点传播的真实写照。虽然这种做法很常见，但焦点小组研究人员通常不会寻求提供数十年的庞大数据，以期了解经济变化的原因。就经济叙事而言，焦点小组的参与者可能需要对“股市”“银行”“失业”“存钱的真正原因”“可能影响你未来经济福利或子女福利的政府行为”等词或短语做出回应。焦点小组的录制视频可能会经过数字化处理，等到将来，甚至有可能通过面部识别和情感分类算法等进行扫描和分析。

现在，人们已经认识到焦点小组讨论是研究大众认知和动机的有效工具。焦点小组也会遭人诟病，[19] 因为它们经常存在组织不当的问题，不过，如果安排得当，则会非常有效。然而，经济学家一直非常讨厌使用这种办法。在焦点小组的应用方面，经济学和金融学是表现最糟糕的领域。在2010—2019年期间，主要由营销人员开发的焦点小组法在取样、指导和实验方面有了很大的改进，但只有0.04%的经济学学术论文和0.02%的金融学学术论文提到了焦点小组一词。[20]

本书第8章提出的构想之一是，叙事对经济的影响可能会随叙事和时代思潮的具体情况而变化。我们也看到了明显相互矛盾的实例：一战的爆发导致美国股市一路狂跌，而二战的爆发却导致股市一路飙升。1920年，与美国“红色大恐慌”相关的炸弹袭击导致了经济活动的减少，而在2001年的“9·11”袭击之后，却出现了充足的支出和经济衰退的结束。如果及时举行一系列指导得当的焦点小组活动来讨论臆测、情绪和忠诚度等问题，我们也许本可以更好地理解人们为何如此行事。

3.**对过去几年为其他研究项目开展的焦点小组建立历史数据库**。由罗珀公共政策研究中心（Roper Center for Public

Policy Research）[21] 提供的民意调查档案库自1947年以来日积月累，已经形成了一个包含盖洛普数据集在内的民意调查反馈数据库，现存于康奈尔大学。不过，这个档案库将单条民意调查问题的答案制成了表格，这些问题的措辞会随时间和问卷调查表而变化；它的情境可能会随着同一次调查中的其他问题而变化。它并没有直接倾听受访者自己的语言表述和想法。这个档案很有用，但是我们很难从中判断哪些元素具有传播力，也很难从中判断想法上的变化。我们应该建立一个庞大的数据库，请世界各地举行焦点小组讨论的人分享过往的讨论结果，这些结果可能有助于我们理解不断变化的叙事。这个数据库将要求他们分享过去的焦点小组讨论结果，这些讨论可能与经济叙事有关。数据库管理员会申请发布原始数据的权限，同时也要尊重之前对参与者许下的隐私承诺。然后，管理员会想出某种办法（这是一个挑战！），将过去的这些焦点小组讨论归类到最接近的计算机可搜索时间序列中，这样一来研究人员就能够使用这些数据绘制特定叙事的流行曲线，比如我在本书中为报纸和书籍绘制的那类曲线。

4.**布道数据库**。成千上万的宗教组织、教堂、犹太教堂、清真寺等肯定都留有旧的布道记录（derashas,khutbahs等），但这些数据库的本意是为了帮助人们为布道做准备，而不是为了开展历史研究。布道很重要，因为它们在探究人生深层意义时触及了道德价值观。这些道德价值观和是非价值判断的变化无疑与不断变化的经济决策有关。

5.**个人信件和日记的数字化可搜索历史数据库**。这类数据库已经起步，但是我们可以进一步鼓励家庭将已故家庭成员的日记捐赠给这样的数据库。现有数据库似乎并不是基于对全球人口和相关个人信息进行随机抽样调查。它们往往是为特定研究选择的人群，例如针对某一场战争或某一个国家的社会问题而做的研究。这些数据也能发挥作用，但是更好的取样能让人们更好地了解如何将研究结果类推至更广泛的人群。

上面列出的所有数据库都不可能很快就达到学术研究机构的预期规模。这类研究的回报遥遥无期，而且对这类资源的判断也很难形成固定体系。数据收集工作有助于我们理解相对罕见但极为严重的萧条和金融危机，这样的危机数十年发生一次，每个人一生中经历这类危机的次数可能不会超过两次，而处在“不出版就出局”压力下的个人所做的学术研究不太可能会从事这样的数据收集工作。

很多研究机构已经着手收集上列愿望清单中的一些数据。我们应该为这些机构提供资金，使它们可以系统性地、长时间不间断地开展这项工作。自1989年以来，我一直在小规模收集此类数据，面向个人和机构投资者进行股市问卷调查。日本和中国也有类似的调查。另外，自1993年以来，我先是和卡尔·凯斯合作，现在又与安妮·金塞拉·汤普森合作对美国购房者及其对独栋住宅市场的看法展开调查。早期的调查得到了美国国家科学基金会的支持，后期的调查得到了白盒基金会（Whitebox Foundation）和耶鲁大学管理学院的支持。这些调查问卷包含了开放式问题，受访者可以在留出的空白处写上一两句话。这些问题旨在激发受访者思索是什么因素在推动他们，这样一来他们的回答就具有了永久的分析价值。自从我启动这些调查项目以来，我看到其他研究机构有时也在追求同样的目标，但又半途而废。新式调查工具（SurveyMonkey和Qualtrics等）促成了问卷调查的激增，但并没有形成长期不懈的策略。

截至本书撰写之际，似乎还没有太多的举措支持我们对历史数据的日常收集，以便在此后数十年里我们能够对经济叙事动态展开真正的全面研究。

对叙事进行追踪和量化处理

现如今的研究需要在叙事追踪和量化方面做出改进。一组有分层、有重叠又经常相互冲突的叙事会让研究人员无从下手。即使从最

简单的流行病模型也可以看出，没有哪个故事能家喻户晓。此外，某则叙事的传播很大程度上是相当随机的。词汇的含义取决于当时的情境，而且会随时间变化。决定了传播力的故事的真正内涵也可能会随时间变化，而且从长远看很难追踪。

区分因果关系和相关关系也是一个永恒的挑战。我们如何区分下面这两种叙事呢：一则叙事只是因为提及经济行为而与经济行为产生了关联，另一则叙事则造成了经济行为的变化？ [22]

经济学研究人员还需要解决那些让文学理论家倍感困扰的问题，这些理论家试图列出所有文学的基本故事结构，提炼出是什么构成了这些故事的核心并使之具有传播力（请参阅第2章）。历史每时每刻都充斥着诸多具有传播力的故事，很难对其进行梳理。文学家容易过度关注故事的细节，这些故事很常见，因为它们在日常生活中为人熟知。他们还面临着一个难题，那就是如何解释故事随时间变化。

幸运的是，语义信息和符号学研究正在不断发展。比如，在机器翻译的过程中，计算机可以通过查看上下文相邻的单词来选择某个单词的含义。如果用户问“南非最长的河流是什么”,Siri会直接给出语音回答（“南非最长的河流是奥兰治河”）。现在这类搜索在全球范围日渐完善。

但是，语义搜索可能还需要很长时间才能达到人脑对叙事的理解水平。与此同时，研究人员仍然可以通过使用多个研究助手量化叙事研究，这些助手会根据明确的指示阅读叙事并根据它们的基本情感驱动力对其进行分类和量化。心理学、神经科学和人工智能的进步也将改善我们在叙事经济学中的结构感知。一些公司[Alexability.com（Alexandria）、alpha-sense.com、prattle.co和quid.com等]开始提供对公共文档和媒体内容的智能搜索，这可以帮助我们整理共享叙事（shared narratives）方面的信息。

随着研究方法的进步、更多社交媒体数据的积累，文本分析将在经济学中发挥更大的作用。我们也许可以凭借文本分析，超越20世纪30年代的收入—消费反馈模型和凯恩斯乘数模型（这些模型至今仍然具有影响力），进一步探究推动经济事件的各种反馈机制。文本分析还会帮助我们更好地理解我们经历过的故意操纵和欺骗，并帮助我们制定将叙事纳入考量的经济政策。

是什么力量导致经济时而繁荣时而停滞，既有创新时期也有落后时期，既有共情时代也有炫耀性消费及自我吹嘘时代，既有快速发展期也有衰退期？我们应当设法更好地理解人类在这个问题上的思考模式。希望读者能从本书得出这样的结论：我们有可能做到既不牺牲学术笃实和系统分析，又能更近距离地一窥重大经济事件背后的人文因素。

---

[1] Hopkins et al.（2016）.

[2] Indiana University Lilly Family School of Philanthropy,GenerosityForLife.org,Charitable Profile,http://generosityforlife.org/generosity-data/data-tools/generosity-reports/.

[3] “Reading Aloud,” *Washington Post* ,1899年10月25日，第6版。

[4] 参见Colley（2003）。

[5] 关于女性，参见Driscoll et al.（2009）。

[6] OECD,“Behavioral Insights,” 2017,http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/behavioural-insights.htm.也可参见Zeina Afif,“ ‘Nudge Units’—Where They Came From and What They Can Do,” World Bank“Let’s Talk Development”blog,October 25,2017,http://blogs.worldbank.org/developmenttalk/nudge-units-where-they-came-and-what-they-can-do.

[7] https://millercenter.org/the-presidency/presidential-speeches/march-4-1933-first-inaugural-address.

[8] https://millercenter.org/the-presidency/presidential-speeches/march-12-1933-firesidechat-1-banking-crisis.

[9] 参见 https://www.sistrix.com/ask-sistrix/google-index-google-bot-crawler/why-does-agoogle-search-with-the-parenthesis-operator-sometimes-deliver-more-results-than-the-same-searchwithout-it/.

[10] Callahan and Elliott（1996）.

[11] Piore（2010）.

[12] Blinder（1990）;Blinder et al.（1998）.

[13] Bewley（1999）.

[14] David Romer and Christina Romer（1989）使用他们所说的“叙事方法”研究了美联储联邦公开市场委员会的政策行动和会议记录，以了解货币政策的真正影响。ValerieRamey（2011）和Alberto Alesina、Carlo Favero and Francesco Giavazzi（2019）使用叙事方法研究了财政政策的影响。所有这些研究都把重点放在了寻找政府政策的外生因素上，而不是像本书中那样，把重点放在弄懂大众的想法上。

[15] Merton and Kendall（1946）.

[16] http://www.issp.org/menu-top/home/.

[17] http://gss.norc.org/.

[18] https://isr.umich.edu/.也可参见ISR消费者调查主任Richard Thomas Curtin（2019）的书。

[19] https://medium.com/ideo-stories/the-focus-group-is-dead-24e1ec2dda82.

[20] 例如可参见Edmunds（2000）。

[21] https://ropercenter.cornell.edu/.

[22] 例如，Chenetal.（2016）根据引文和引文内的引文计算了叙事传播的“传播分数”。这类测算不仅涉及叙事被提及的次数，还涉及叙事在传播方面的重要性。

附录

将流行病学模型应用于经济叙事

流行病学是医学的一个子领域，它在20世纪取得了最有成效的发展。流行病数学理论是流行病学的最大贡献，它能够有力地揭示观点的流行对经济事件的影响。我们可以用这一理论模拟经济叙事的传播。

疾病传播理论

流行病数学理论最初由苏格兰生物化学家威廉·奥格尔维·克马克（William Ogilvy Kermack）和苏格兰医师安德森·格雷·麦肯德里克（Anderson Gray McKendrick）在1927年提出。该理论建立了一个现实的框架来研究传染病动态，可谓是医学思维领域的一场革命。

他们提出的最简易模型将人群分为三个类别：易感者、感染者和康复者。因此，它被称为SIR模型或分区模型。S 是易感人群，即并未感染疾病但易受感染人群所占的比例。I 是感染这种疾病并具有传染性的人群，即正在传播这种疾病的人群所占的比例。R 是已经康复的人群，即已经感染并康复、获得免疫力并且无法再次感染或传播该疾病的人群所占的比例。这个原始模型没有设定有人死亡的情况。百分比之和为100%,$100\%=S+I+R$，人口总数被设定为一个不变的常数。

根据克马克—麦肯德里克的流行病数学理论，在总数恒定的混杂人口中，流行病感染者的增长率等于恒定传染参数c 乘以易感人群在

总人口中所占比例S 和感染人群所占比例I 的乘积，再减去恒定康复率r 和感染人群所占比例I 的乘积。每次有易感者遇到感染者的时候，都有可能被传染。如果人口庞大，传染率最终会达到一个确定的平均值。单位时间内此类碰面的次数取决于易感—感染对的数量，也就是SI 的乘积。[1] 克马克—麦肯德里克SIR 模型的三个方程式是：

$$\frac{dS}{dt} = -cSI$$

$$\frac{dI}{dt} = cSI - rI$$

$$\frac{dR}{dt} = rI$$

该模型没有代数解，只有近似值。[2] 化学中也有类似的方程式，它们被称为速率方程或连续化学反应。[3]

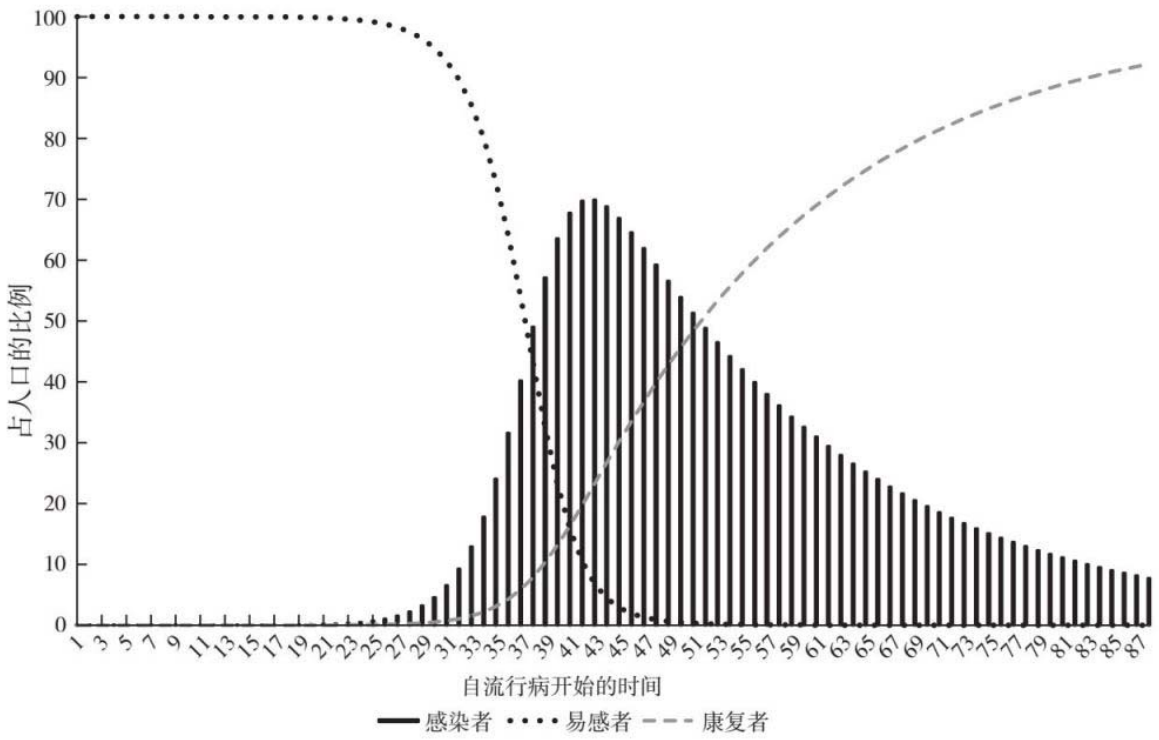
在本书使用的模型中，传染率是cS ，即恒定传染参数c 和随时间变化的易感人群比例S 的乘积。康复率是常数r 。如果我们将第二个方程式的两边都除以感染人群所占比例I ，就会看到第二个方程式其实就是在说，感染人群的增长率等于传染率cS 减去康复（或遗忘）率r 。这样的结论是说得通的：要想继续扩散，流行病的传播速度必须快于人们的康复速度，而且从常识来看，传染率理应取决于易感人群所占的比例。

第一个和第三个方程很简单。第一个方程式表明，每有一起新的感染病例，易感者的数量就会减少一人，因为有一名易感者变成了感染者。第三个方程式表明，每有一起新的康复，康复者的数量就会增加一人，因为每有一个人从疾病中康复（在我们的研究中即遗忘一则叙事），就有一名感染者变成了康复者。我们将在下文看到，这个基

本模型对流行病传播途径有着深刻的洞见，我们可以对其进行修改，将人口增长和其他很多仅限于某一特定流行病的因素涵盖进来。

图A.1是根据上述三个方程式绘制的一个示例：最初的时候，每100万人口中有一人暴露，即I_0 =0.0001%，参数c =0.5,r =0.05。在这种情况下，几乎100%的人口最终都会被感染。在疾病流行时，公众往往把注意力放在感染者身上，即图中的钟形曲线。人们关注的还有新增病例数，即从易感人群转为感染人群的速度，如果r 不是远远低于c 的话，它也会遵循类似的钟形曲线。在叙事研究中，我们将把单词和出版物的计数图与图中的感染曲线进行比较。

SIR模型表明，从少量初始感染者开始，感染者的数目基本遵循同样的流行病驼峰模式，先是上升，然后下降。之前某种已经大幅好转的疾病如果发生变异，有可能会产生一个感染新菌株的个体。这种新疾病会滞后一段时间，然后才感染足够多的人并引起公众的关注，如果c 值很小，可能会是长时间的滞后。然后该流行病将达到传染高峰。在所有人都被感染之前，该流行病将在感染或康复参数c 和r 没有出现任何变化的情况下自行回落并结束。



图A.1 理论上的流行路线图

注：当I_0=0.0001%、c=0.5,r=0.05时，克马克—麦肯德里克SIR模型的数值解。粗线表示感染了疾病并且正在传播疾病的人群占比。该模型假设的是没有医疗干预的情况；即使人口中还有易感人群，流行病也会自行结束，而且并不是每个人都会被感染。
资料来源：作者的计算结果。

并不是所有人都会感染上这种疾病。有些人因为没有与感染者有效接触而逃过一劫。环境慢慢变得越来越安全，因为在感染者康复并产生免疫力的时候，感染者数量就会减少，这样就没有足够的新接触来产生足够的新感染者以保持疾病的蔓延趋势。最终，感染者基本都消失了，整个人口几乎都由易感人群和康复人群组成。将这种模型应用于叙事：并非所有人都会被感染，有些人在经济叙事流行之后会说他们根本没有听说过这则叙事，即使该叙事对经济活动具有重要意义，他们还是会怀疑它对经济的影响力。

是哪些因素共同导致一种重大疾病最终传播至很多人（人口中感染和康复的总比例）呢？疾病的覆盖范围是由c/r的比率决定的。在

时间区间无限拉长的时候，曾经患病的人群所占的比例达到了绝对小于1的极限值R_∞（即流行病的规模）。根据第一个和第三个方程式，我们可以得出$\frac{dS}{dR} = -\frac{c}{r}S$。根据初始感染人群所占比例$I_0$的初始条件，即$S = (1 - I_0)\, e^{-(\frac{c}{r})R}$，而且由于$I_\infty$=0,1=$S_\infty$+$R_\infty$，我们就得出了

$$\frac{c}{r} = R_\infty^{-1} log \frac{1 - I_0}{1 - R_\infty}$$

这个等式给出了疾病最终感染人数与c/r之间的关系。如果我们可以选择c和r，就可将流行病规模R_∞确定在I_0和100%之间的任何位置。如果我们将“病毒式传播”定义为R_∞>1/2，那么当$\frac{c}{r}$>1.386时，我们会看到从I_0接近零开始出现病毒式传播。如果我们将c和r两个参数乘以任意正常数a，那么S（at）、I（at）、R（at）也可以满足上述三个方程式。

无论c或r处于什么水平，c/r越高，流行病规模R_∞就会越大，如果保持c/r恒定不变，那么c越高，流行病传播的速度就越快。对于起始规模极小的流行病来说，当S接近1时，c/r必须大于1。流行病的发展速度可快可慢，具体取决于c和r这两个参数。如果缩放图片比例尺的话，这两者的曲线图看上去基本一样。如果我们改变c/r，那就既有可能会得出流行几天并传播至95%人口的流行病，也有可能得出流行数十年并传播至95%人口的流行病，还有流行几天并仅传播至5%人口的流行病，或者持续数十年并仅传播至5%人口的流行病。但不管是哪种情况，我们都会得出驼峰形感染模式，缩放后的图形都与图A.1中的黑粗线类似。

SIR模型的变化

克马克—麦肯德里克SIR模型是流行病数学模型的起点，大半个世纪以来它已经生成了大量的文献。基本分区模型出现了不同的版本，其中有一个版本设定了免疫力的逐渐丧失，这样的话康复者又会逐渐转变为易感人群（SIRS模型）。[4] 还可以对SIR模型做出调整，设定易感者和感染者之间的接触会导致暴露者E的增加，暴露者属于第四个类别，他们日后会变成感染者（SEIR模型）。人们还对SIR模型添加了愈后产生的部分免疫力、新易感者的出生、具有极高传染性的超级传播者以及传播的地理模式等。

这些针对相应疾病的修改模型在预测流行病进程方面发挥了作用。比如，SEIR模型经过修改之后，假定暴露但并无症状的人能够长途旅行，从而解释了流感的地理蔓延。格莱斯（R.F.Grais）及合著者将该模型应用于流感数据和城际航空运输量数据之后发现，他们的模型有助于解释流感暴发的城际模式和城际时间模式。[5]

分区模型的另一个例子是SEIHFR的随机扩展模型，其中S为易感者，E为暴露者，I为感染者，H为住院者，F为死亡但未掩埋者，R为康复者或已被掩埋者。该模型与非洲埃博拉疫情的数据相匹配，[6] 并且考虑了住院治疗和合理处置尸体等阻止疾病传染的公共举措。

SEIHFR分区模型有六个分区，不过，以后的经济叙事模型可以设置更多的分区并从中受益。比如，技术性失业叙事（请参阅第13章）的传播模型可以设置失业且受感染、失业未受感染、受雇且受感染、受雇未受感染的分区以及传统经济模型中的附加方程式。

经济模型也可以从并发流行病的医学文献中获得启发，将传染性经济叙事纳入经济模型。在医学上，当一种疾病的发展与另一种疾病的发展相互作用时，就会出现并发流行病。例如，艾滋病和结核病已被确定为具有双重传染性：同时感染这两种流行病的人数要远远多于这两者的独立模型分别预测的人数。伊丽莎·隆等人（Elisa F.Long et al,2008）根据克马克—麦肯德里克的思路提出了基本分区模型的

一个变体，在这个模型中，感染了其中一种疾病的人更容易感染和传播另一种疾病。[7] 这样的模型可以代表一个叙事星座，星座中的多个叙事通过传播相互加强。此类模型也可以代表经济叙事（如技术性失业叙事）与经济状况（如失业）的相互作用。

结构式宏观经济模型通常包含简单的单变量整合移动平均自回归模型（ARIMA），以此表示那些没有经济学理论对之予以表述的误差项或驱动变量。乔治·博克斯（George E.P.Box）和格威利姆·詹金斯（Gwilym Jenkins）在他们1970年的书中首次普及介绍了ARIMA模型。虽然博克斯和詹金斯声称这类模型在哪个科学领域都有用武之地，不过最积极的使用者还要属经济学家。[8] 由于可以用ARIMA术语描述的时间序列预测理论非常成熟，ARIMA模型在经济学家中的流行导致理性预期模型的流行略有延迟，（根据Google Ngrams统计）后者在1990年左右达到最高点，不过至今仍在流行。ARIMA模型是本附录中所述分区模型的替代方案。但是，ARIMA模型本质上具有一定的武断性，与分区流行病模型不同，它缺乏理论基础。[9]

我们可以通过流行病理论模型对ARIMA方法加以改进，将模拟、分类、统计和最优化方法结合起来，在传染率和康复率随时间变化的时候对流行病发展曲线进行预测。[10] 我们可以根据对流行病结构的了解，有选择地引入流行病本身数据之外的数据，这远远胜过茫无目的地寻求“先行指标”的做法。

并不是所有的流行病数据都与分区模型框架完全匹配。我们可以看一下在美国长期而缓慢地流行的脊髓灰质炎肠道病毒案例，它从19世纪后期开始传播，在1952年达到高峰，中间还叠加了看似随机的夏季流行。清洁和卫生条件的改善本应减少而不是增加该病的发生率。矛盾的是，较低的发病率——这在很多时候本应是好事——带来的结果是涉及瘫痪或其他后果的上报病例更为普遍，因为哺乳期婴儿不太可能从母亲那里获得抗体，而抗体原本可以帮助他们获得免疫力，以抵抗这种疾病在以后的再感染中造成的严重后果。[11]

当我们将分区模型应用于社会流行风潮和观点流行风潮时，自然需要做一些调整。一种思路是，随着某个观点逐渐变得不再那么吸人眼球，传播率应该会逐渐下降。达里尔·戴利和戴维·肯德尔（Daryl J.Daley and David G.Kendall,1964,1965）提出了一种对该想法建模的方法，他们表示可以对克马克—麦肯德里克模型进行调整，使其反映如下模式：当感染者遇到另一名感染者或康复者之后，往往会变得失去传播力，因为他们会以为很多人现在都已经知道这个故事。由于故事不再新颖有趣，新感染者选择不再进一步传播。

巴塞洛缪（D.J.Bartholomew,1982）认为，当我们将克马克—麦肯德里克模型的修改版本应用于观点传播时，不应该把停止感染他人和遗忘观点当作一回事。人类的行为可能会受到一个虽然不怎么被提起但仍被人记在心里的旧观点的影响，也可称之为“行为痕迹”（Berger,2013）。

现在，网络模型方面的经济学文献数目可观，如最近的《牛津网络经济学手册》（Bramoullé et al,2016）。但行为流行模型却为数不多。“叙事”一词在上述手册中一次都没有出现。一些修改后的SIR模型涉及了复杂的结果模式，有时还涉及周期。传播的地理模型因全球社交媒体链接而变得越来越复杂。[12]

一些SIR模型放弃了随机混合的想法，选择了网络结构。[13] 个体在是否允许自己被感染方面可能会做出策略性决策，而感染人群所占比例会影响这个决策（Jackson and Yariv,2005）。另外一些模型设定，个体采取某些做法并不仅仅是因为随机感染，还因为他们理性地计算过自己与他人碰面时传递的信息。[14]

虽然人们担心现代媒体（尤其是互联网）会导致原始SIR模型在描述社会流行时不再那么准确，但不管人们之间采取何种联系方式，克马克—麦肯德里克核心模型都能够适用。出于这个原因，我们在使用SIR模型解释观点或叙事的传播时，可能需要对其做出改动，将广电传播以及人际接触传播纳入考量。[15] 不论人们处在什么地理位置，

社交媒体都会自动将叙事推送给可能对其感兴趣的人，因此叙事有着更高的传播率，而现有模型可以适应这样的变化。

社会学家伊莱休·卡茨和保罗·拉扎斯菲尔德（Elihu Katz and Paul F.Lazarsfeld,1955）以充足的证据证明了“两步传播假设”，即文化变革虽然始于新闻媒体，但需要通过主要群体的口口相传这一“中继功能”才能实现，领导这些群体的是关注新闻且数量相对较少的群体成员。[16] 营销行业立即采取应对措施，推广了口碑传播策略和电视广告，让演员将自己演绎成能够让普通人产生认同的人物并模拟直接的人际对话。此外，营销文献发现，直接的口碑传播在说服力方面仍胜过其他形式的交流。[17] 在研究互联网和社交媒体是否会影响SIR模型时，赵来军及其合著作（2013）提出了一种改进的SIR模型，在这个模型中，新闻媒体数量的增多类似于参数c 和r 的变动。

克里斯汀·鲍克哈格（Christian Bauckhage）给出的证据表明，克马克—麦肯德里克分区模型的SIRS变体在Google Insights（现在的谷歌趋势）的互联网模因上与时间序列数据相当匹配。[18] 他研究了近来那些愚蠢的互联网病毒，如“O RLY?”模因，这个模因其实就是一张照片，上面是一只貌似一脸惊讶的可爱猫头鹰。模因大多荒谬而没有意义，因此我们可以预想它们会遵循一个独立于其他观点的发展过程，从而与SIRS模型完美匹配，这也正是鲍克哈格发现的结果。他一次又一次地在互联网模因中发现了大致相同的驼峰形感染模式。

认为经济叙事的传播模式类似于疾病流行的更多理由

即使现代传播媒体已经使面对面的直接交流变得不再那么重要，但由三个方程式构成的克马克—麦肯德里克模型仍可用来研究观点传播。无论人们如何联系彼此，核心模型都能够适用。

我和同事约翰·庞德（John Pound）在1985年对机构投资者和个人投资者进行过一次调查，以期了解他们在做出投资决策时带有多大的系统性。我们请所有受访者回想一下他们最近所做的一笔股市投资，并询问他们是否同意以下有关此笔投资的说法：

> 我或其他人（使用计算机或其他类似搜索程序）在大量股票中系统性地寻找一只具有某些特征的股票，然后对它产生了初步的兴趣。[19]

机构投资者中有67%的人同意这一说法，但只有23%的个人投资者同意这一说法。另一项调查的对象是那些投资于高市盈率并且股价飞涨的股票的投资者，我们在调查中提出了同样的问题。在这项调查中，只有25%的机构投资者同意这一说法，而个人投资者中仅有16%同意。

那么，人们是如何开始关注某只个股的呢？答案是口口相传。我们在第一项调查中询问受访者与多少人谈到过该只股票。对于随机样本中的机构投资者，平均答案为7。对于活跃的个人投资者，平均答案还要更高，为20。由此得出的结论是，人们的选择并不都是系统性的：他们会因为小道消息产生非系统性的反应，从而造成关注点的摇摆不定。从投资领域得出的这一认识可以延伸至投资之外的其他经济决策，因为它反映了人类决策的基本模式。有人建议用SIR模型的修改版本来理解人们对单一资产的投资，他们提出证据证明，人们往往投资于地理位置较近的公司，对单只股票的兴趣有时会非常迅速地风行一时，但并不会感染大部分人口（如果c 和r 都很高，或是限定于较小的地理区域，SIR模型就可以套用）。

这类模型可以帮助解释经济叙事传播的地理模式，比如比特币叙事，虽然它在很多国家都具有传播力，但也确实带有地域性。宾夕法

尼亚大学沃顿商学院院长杰弗里·加勒特（Geoffrey Garrett）访问硅谷后，在返回的时候谈及了人们对比特币的看法：

> 虽然华尔街的大多数人都在怀疑和观望，硅谷却全情投入。从最大的科技公司到最小的初创公司，基本上我参加的每场会议都充满了热情而富有创意的有关加密货币的对话。[20]

观点传播和信息瀑布

SIR模型的变体可能会产生混沌。数学中的混沌理论表明，很多非线性微分方程模型从精确的数学意义上说有可能是混沌的。也就是说，系统可以生成看似随机的变量，这些变量永远不会重复出现；即使系统是确定的，这些变量好像也在生成随机数。事实上，计算机上的随机数生成器并不是真正的碰运气，而是这类混沌的确定性模型的产物。根据数学方法的论证和研究以及实际的疾病数据，SEIR流行病模型的变体有可能是混沌的。[21]

混沌理论与蝴蝶效应有关，后者指的是一场似乎不可预测的巨大风暴有可能是一件看起来遥不可及、无关紧要的事情引发的，比如很久以前一只蝴蝶在地球的另一侧扇动了翅膀。SIR模型的另一个变体可以通过在基本模型中添加“信息瀑布”帮助解释这种蝴蝶效应。[22]如果人们觉得，通过观察有多少人做出某些选择，就可以收集到可靠的信息，那么均衡就会向着随机的方向移动，就像萨尔加尼克及其同事在第4章中所做的虚拟音乐市场实验一样。加州大学洛杉矶分校伊沃·韦尔奇（Ivo Welch）教授是信息瀑布理论的作者之一，我还记得我和他的一次经历。当时，他开车送我回酒店，告诉我他觉得我们就在酒店附近，但他不知道酒店到底在哪个位置。然后他发现了一辆没有乘客的出租车，于是他决定跟着那辆出租车，因为这辆出租车很有可能正在驶向那家酒店。他认为出租车司机掌握着我们所需的信息，这

个猜测这一次完全奏效了，但它原本也有可能把我们带到另一家酒店或数不胜数的随机地点。如果很多人都像伊沃那样，那么理论上说，初始的一辆出租车就有可能引发一场流行并导致大量出租车涌向一个随机地点。

信息瀑布可以解释投机泡沫为什么有可能是完全理性的并且符合经济学原理。在我看来，它们很有意思，因为它们描述了在人们相当理性的情况下，泡沫或萧条是怎样从完全随机的原因开始起步的。乔治·阿克洛夫和珍妮特·耶伦在1985年创造了“近似理性”这个词，我真希望这个词在当时更加流行并像病毒般传播开来。[23] 不过，信息瀑布可能并不是一个特别重要的问题。在现实生活中，出租车司机似乎从不会跟着某辆领头车，至少当他们在本市开车前往目的地的时候不会这样做。但是，就像其他人一样，出租车司机在一些比较模糊的“事实”方面——比如本市的最佳餐厅——可能会效仿其他人。[24] 你可以试试让出租车司机带你去最好的餐厅：你得到的回应很有可能是一阵笑声，而且你们前往的目的地也不太可能真的是当之无愧的最佳餐厅。[25]

如果不借鉴叙事经济学，我们很有可能永远都无法真正理解出租车司机的举动，也无法理解消费者、投资者和企业家的行为变化以及其他经济现象。我们需要在叙事经济学领域取得真正的进展，这对未来的研究至关重要。

---

[1] Miller（2012）根据一个随机模型推导出了该方程，这个模型基于泊松过程并适用于克马克—麦肯德里克模型的各种变体。

[2] 参见 Carvalho and Gonçalves（2016）,https://arxiv.org/pdf/1609.09313.pdf.

[3] 化学中常用的速率方程与此处所示的三个方程非常相似，不过前两个方程中的SI在化学方程中仅为一个S。https://bio.libretexts.org/TextMaps/Map%3A_Biochemistry_Online_（Jakubowski）/06%3A_TRANSPORT_AND_KINETICS/B._Kinetics of__Simple_and_Enzyme-Catalyzed_Reactions/B2._Multi-Step_Reactions.

这里的S 、I 和R 是放在一起的三种化学物质。举例来说，这个模型可被应用于三个元素放在一起的放射性衰变研究，其中S 、I 和R 是元素的数量，I 指中等重量元素，R 是最后一个元素，是稳定的元素。这里也有两个相同的参数c 和r ，S 、I 和R 的图形看起来与此处相似，其中I 呈驼峰状，而且会根据c 和r 的变化表现出快速反应和缓慢反应。但在这个连续化学反应模型中，流行规模始终是100%。化学中还有更多类似的模型，它们涉及化学物质在溶液中配对后的反应。https://www.chemguide.co.uk/hysical/basicrates/arrhenius.html.

[4] SIRS模型与上面的SIR模型相同，只不过要在第一个方程的右侧添加+sR 项，在第三个方程的右侧添加-sR 项，其中s （>0）为再次感染率。在此模型中，根据参数的不同，感染者走势图可能类似于图A.1，但会随着时间的流逝趋向于一条非零水平的渐近线：感染者永远不会全部消失，这种疾病将会成为一种地方性疾病。参见Bredaetal.（2012）。

[5] Grais et al.（2004）.

[6] Legrand et al.（2007）.

[7] Long et al.（2008）.

[8] JSTOR对各个领域900多万篇学术论文和书籍进行了编目，其中只有7%属于商业或经济学领域，但是，带有“ARIMA”、“ARMA”或“自回归”字样的文章却有25%属于商业或经济学领域。

[9] 有时候，人们会用Wold分解定理（1954）证明移动平均模型的合理性。这个定理指出，任何协方差平稳随机过程都可以分解成噪声项移动平均和确定性部分的过程之和。但是没有理由假定ARIMA模型的简单变体会如此普遍。在某些情况下，如果我们将这些误差项或驱动变量表示为已知叙事同步流行的结果，也许能够更好地进行经济预测。

[10] 参见Nsoesie et al.（2013）。

[11] Nathanson and Martin（1979）.

[12] Bailey et al.（2016）.

[13] Surveyed in Lamberson（2016）.

[14] 参见Banerjee（1992）,Bikhchandani et al.（1992）。

[15] Goel et al.（2016）.

[16] Katz and Lazarsfeld（1955），第44—45页。

[17] Herr et al.（1991）.

[18] Bauckhage（2011）.

[19] Shiller and Pound（1989），第54页。发给个人投资者的版本中删掉了括号里的内容。

[20] http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/is-this-the-end-of-money/.

[21] Rand and Wilson（1991）、Zeng et al.（2005）、Zheng et al.（2015）和Olsen et al.（1988）声称SEIR模型的一个混沌模式与麻疹、腮腺炎和风疹的数据相匹配。

[22] 信息瀑布的基本理念由Banerjee（1992）和Bikhchandani et al.（1992）提出，Vives（1996）以及Banerjee and Fudenberg（2004）对之做出了进一步阐述。

[23] Akerlof and Yellen（1985）.

[24] 餐馆选择是Banerjee（1992）提出的典型例子。

[25] Banerjee and Fudenberg（2004）从博弈论的角度研究了完全理性的行为人什么时候有可能会对虚假信息达成共识。

致谢

我于2017年在美国经济学会（AEA）所做的主席演讲“叙事经济学”发表在2017年4月的学会期刊《美国经济评论》上。这篇演讲中的多个段落都出现在了本书中，不过很多都有所改动。

本书深受我和乔治·阿克洛夫合著的两本书的影响，这两本书分别是《动物精神》（2009）和《钓愚》（2015）。乔治·阿克洛夫与瑞秋·克兰顿（Rachel Kranton）合著的《身份经济学》（2011）也对本书影响深远。叙事在所有这些书中都占有一席之地。和乔治共事的经历对我的想法成形起到了无法估量的帮助。

奠定本书创作基础的研究工作已经持续了数十年之久。在此我要感谢美国国家科学基金会、耶鲁大学考尔斯经济学研究基金会（Cowles Foundation for Research in Economics）、史密斯·理查森基金会（Smith Richardson Foundation）、耶鲁大学管理学院和白盒基金会（Whitebox Foundation）以及耶鲁大学詹姆斯·托宾研究奖学金项目（James Tobin research fellowships）多年来的支持。

我在一些研讨会上提交过美国经济学会主席演讲的初稿，在此我要感谢这些研讨会的参与者，尤其是剑桥大学的马歇尔讲座以及英格兰银行、图卢兹经济学院（Toulouse School of Economics）/图卢兹高等研究所（Toulouse Institute for Advanced Study）和耶鲁大学经济学系的系列研讨会。特别感谢Bruce Ackerman、Santosh Anagol、Bob Bettendorf、Bruno Biais、Laurence Black、Jean-François Bonnefon、Michael Bordo、Stanley Cohen、Donald Cox、Robert Dimand、William Goetzmann、Emily Gordon、David

Hirshleifer、Farouk Jivraj、Dasol Kim、Rachel Kranton、Arunas Krotkus、Naomi Lamoreaux、Terry Loebs、Ramsay MacMullen、Peter Rousseau、Paul Seabright、John Shiller、Thomas Siefert和Sheridan Titman。

彼得·多尔蒂（Peter Dougherty）于2017年卸去普林斯顿大学出版社社长一职，现在是一位自由编辑。20年来他对我一直有着莫大的影响。他一直鼓励我在写作过程中坚持走一条正确的道路，这样的建议对我来说非常宝贵。虽然不再执掌出版社，但他仍在编辑方面给予我很多帮助。

Logan Bender、Andrew Brod、Laurie Cameron Craighead、Jaeden Graham、Jinshan Han、Lewis Ho、Jakub Madej、Amelie Rueppel、Nicholas Werle、Lihua Xiao和Michael Zanger-Tishler担任了我的研究助理。在此我也要感谢其他提出意见或建议的耶鲁学生：Brendan Costello、Francesco Filippucci、Kelly Goodman、Patrick Greenfield、Krishna Ramesh、Preeti Srinivasan和Garence Staraci。

我在耶鲁的行政助理Bonnie Blake任劳任怨地阅读并编辑了本书手稿。同时我也要感谢细致缜密、注重细节的排印编辑Steven Rigolosi。

书中的一些想法来自我为200多个报纸专栏撰稿的经历，这些稿件的总字数相当于两本书。自2003年以来，我一直定期为“报业辛迪加”（*Project Syndicate*）撰写专栏文章；这些专栏文章发表在世界各地的报纸上，其中大部分都是美国之外的报纸。为“报业辛迪加”撰稿的经历帮助我建立起了一个面向世界的视角，而不是过度以美国为中心。自2007年以来，我也一直是《纽约时报》周日商业专栏的撰稿人。在此我要感谢这些专栏的编辑Andrzej Rapaczynski（报业辛迪加）和Jeff Sommer（《纽约时报》），他们在我身上倾注了很多精力。

最后，我要感谢与我相伴43年的妻子Virginia Shiller，感谢她对我所做工作的持续支持和鼓励。

参考文献

Abreu, Ildeberta. 2011. "International Organizations' vs. Private Analysts' Forecasts: An Evaluation." Bank of Portugal, https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/papers/ab201105_e.pdf.

Achen, Christopher H., and Larry M. Bartels. 2017. *Democracy for Realists: Why Elections Do Not Produce Responsive Government*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Adams, James Truslow. 1931. *The Epic of America*. Boston: Little Brown & Co.

Aiden, Erez, and Jean-Baptiste Michel. 2013. *Uncharted: Big Data as a Lens on Human Culture*. New York: Riverhead Books, Penguin Group.

Akerlof, George A. 2007. "The Missing Motivation in Macroeconomics" (AEA Presidential Address). *American Economic Review* 97(1):3–36.

Akerlof, George A., and Rachel Kranton. 2011. *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Akerlof, George A., and Robert J. Shiller. 2009. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

———. 2015. *Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Akerlof, George A., and Janet L. Yellen. 1985. "A Near-Rational Model of the Business Cycle, with Wage and Price Inertia." *Quarterly Journal of Economics* 100(1):823–88.

———. 1990. "The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment." *Quarterly Journal of Economics* 105(2):255–83.

Alexander, Kristin J., Peggy J. Miller, and Julie A. Hengst. 2001. "Young Children's Emotional Attachments to Stories." *Social Development* 10(3):374–98.

Allais, Maurice. 1947. *Économie et intérêt*. Paris: Librairie des publications officielles.

Allen, Franklin, Stephen Morris, and Hyung-Song Shin. 2006. "Beauty Contests and Iterated Expectations in Asset Markets." *Review of Financial Studies* 19(3):719–52.

Allen, Frederick Lewis. 1964 [1931]. *Only Yesterday: An Informal History of the Nineteen-Twenties*. New York: Harper & Brothers.

Alesina, Alberto, Carlo Favero, and Francesco Giavazzi. 2019. *Austerity: When It Works and When It Doesn't*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Aly, Samuel. 2017. "The Gracchi and the Era of Grain Reform in Ancient Rome." *Tenor of Our Times* 6(6):10–21, https://scholarworks.harding.edu/tenor/vol6/iss1/6.

American Psychiatric Association. 2013. *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders*. 5th ed. Arlington, VA: American Psychiatric Association.

An, Zidong, João Tovar Jalles, and Prakash Loungani. 2018."How Well Do Economists Forecast Recessions?" Washington, DC: International Monetary Fund, March 5.

Anderson, Benedict. 1991. *Imagined Communities: Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*. London: Verso.

André-Aigret, Constance, and Robert Dimand. 2018. "Populism versus Economic Expertise: J. Laurence Laughlin Debates William (Coin) Harvey." *Forum for Social Economics* 47(2):164–72.

Angell, Norman. 1911. *The Great Illusion: A Study of the Relation of Military Power in Nations to Their Economic and Social Advantage*. New York: G. P. Putnam's Sons.

Areni, C. S., and D. Kim. 1993. "The Influence of Background Music on Shopping Behavior: Classical versus Top-Forty Music in a Wine Store." *Advances in Consumer Research* 20:336–40.

Argersinger, Peter H., and Jo Ann E. Argersinger. 1984. "The Machine Breakers: Farmworkers and Social Change in the Rural Midwest of the 1870s." *Agricultural History* 58(3):393–410.

Arkright, Frank. 1933. *The A B C of Technocracy: Based on Authorized Material*. New York: Harper & Brothers.

Ashenfelter, Orley. 2012. "Comparing Real Wage Rates: Presidential Address." *American Economic Review* 102(2):617–42.

Atkeson, Andrew, and Patrick J. Kehoe. 2004. "Deflation and Depression: Is There an Empirical Link?" National Bureau of Economic Research Working Paper 10268.

Azariadis, Costas. 1981. "Self-Fulfilling Prophecies." *Journal of Economic Theory* 25:380–96.

Bailey, Michael, Ruiqing Cao, Theresa Kuchler, and Johannes Stroebel. 2016. "Social Networks and Housing Markets." Presented at NBER behavioral finance workshop.

Baker, Charles Whiting. 1932. *Pathways Back to Prosperity: A Study of Defects in Our Social Machine and How to Mend Them*. New York: Funk & Wagnalls Company.

Balderrama, Francisco E., and Raymond Rodríguez. 2006. *Decade of Betrayal: Mexican Repatriation in the 1930s*. Albuquerque: University of New Mexico Press.

Banerjee, Abhijit. 1992. "A Simple Model of Herd Behavior." *Quarterly Journal of Economics* 107(3):797–817.

Banerjee, Abhijit, and Drew Fudenberg. 2004. "Word-of-Mouth Learning." *Games and Economic Behavior* 46(1):1–22.

Banks, Elizabeth L. 1898. "American Yellow Journalism." *Nineteenth Century*, August, 328–40.

Bardhan, Nilanjana. 2001. "Transnational AIDS-HIV News Narratives: A Critical Exploration of Overarching Frames." *Mass Communication and Society* 4(3):283–309.

Barthes, Roland. 2013 [1984]. *Mythologies*. New York: Hill and Wang.

Bartholomew, D. J. 1982. *Stochastic Models for Social Processes*. Chichester, UK: Wiley.

Baruch, Bernard. 1957. *Baruch: My Own Story*. New York: Henry Holt.

Bauckhage, Christian. 2011. "Insights into Internet Memes." Proceedings of the Fifth AAAI Conference on Weblogs and Social Media, http://www.aaai.org/ocs/index.php/%20ICWSM/ICWSM11/paper/viewFile/2757/3304.

Beaudry, Paul, and Franck Portier. 2014. "News-Driven Business Cycles: Insights and Challenges." *Journal of Economic Literature* 52(4):993–1074.

Beck, Andrew T., Andrew C. Butler, Gregory K. Brown, Katherine K. Dahlsgaard, Cory F. Newman, and Judith S. Beck. 2001. "Dysfunctional Beliefs Discriminate Personality Disorders." *Behavioral Research and Therapy* 39(10):1213–25.

Beckert, Jens, and Richard Bronk. 2018. *Uncertain Futures: Imaginaries, Narratives and Calculation in the Economy*. Oxford: Oxford University Press.

Bell, Brad E., and Elizabeth F. Loftus. 1985. "Vivid Persuasion in the Courtroom." *Journal of Personality Assessment* 49(6):659–64.

Bell, Brian, Anna Bindler, and Stephen Machin. 2017. "Crime Scars: Recessions and the Making of Career Criminals." *Review of Economics and Statistics* 100(3):392–404.

Benabou, Roland. 2013. "Groupthink: Collective Delusions in Organizations and Markets." *Review of Economic Studies* 80:429–62.

Bennett, W. Lance, and Amoshuan Toft. 2009. "Identity, Technology and Narratives: Transnational Activism and Social Networks." In Andrew Chadwick, ed., *Routledge Handbook of Internet Politics*, 246–60. London: Routledge.

Berg, Harry D. 1946. "The Economic Consequences of the French and Indian War for the Philadelphia Merchants." *Pennsylvania History* 13:185–92.

Berger, Jonah. 2013. *Contagious: Why Things Catch On*. New York: Simon and Schuster.

Berger, Ronald J., and Richard Quinney. 2004. *Storytelling Sociology: Narrative as Social Inquiry*. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.

Bernanke, Ben S. 1983. "Non-Monetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression." *American Economic Review* 73(3):257–76.

———. 2015. *The Courage to Act: A Memoir of a Crisis and Its Aftermath*. New York: W. W. Norton.

Bernanke, Ben, Thomas Laubach, Frederic Mishkin, and Adam Posen. 1998. *Inflation Targeting: Lessons from the International Experience*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Bernstein, Michael J., Steven G. Young, Christina M. Brown, Donald M. Sacco, and Heather M. Claypool. 2008. "Adaptive Responses to Social Exclusion: Social Rejection Improves Detection of Real and Fake Smiles." *Psychological Science* 19(10):981–83.

Bettelheim, Bruno. 1975. *The Uses of Enchantment: The Meaning and Importance of Fairy Tales*. New York: Doubleday.

Bewley, Truman. 1999. *Why Wages Don't Fall in a Recession*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Bikhchandani, Sushil, David Hirshleifer, and Ivo Welch. 1992. "A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades." *Journal of Political Economy* 100(5):992–1026.

Bix, Amy Sue. 2000. *Inventing Ourselves Out of Jobs? America's Debate over Technological Unemployment*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Blanc, Louis. 1851. *Plus de Girondins*. Paris: Charles Joubert.

Blei, David M., Andrew Y. Ng, and Michael I. Jordan. 2003. "Latent Dirichlet Allocation." *Journal of Machine Learning Research* 3:993–1022.

Blinder, Alan. 1990. "Learning by Asking Those Who Are Doing." *Eastern Economic Journal* 16:297–306.

———. 2004. *The Quiet Revolution: Central Banking Goes Modern*. New Haven, CT: Yale University Press.

Blinder, Alan, Elie R. D. Canetti, David E. Lebow, and Jeremy B. Rudd. 1998. *Asking About Prices: A New Approach to Understanding Price Stickiness*. New York: Russell Sage Foundation.

Blyth, Mark. 2013. *Austerity: The History of a Dangerous Idea*. New York: Oxford University Press.

Bodkin, Maud. 1934. *Archetypal Patterns of Poetry: Psychological Studies of Imagination*. London: Oxford University Press.

Boltz, Marilyn, Matthew Schulkind, and Suzanne Kantra. 1991. "Effects of Background Music on the Remembering of Filmed Events." *Memory & Cognition* 19(6):593–606.

Booker, Christopher. 2004. *The Seven Basic Plots: Why We Tell Stories*. New York: Bloomsbury.

Boudoukh, Jacob, Ronen Feldman, Shimon Kogan, and Matthew Richardson. 2013. "Which News Moves Stock Prices? A Textual Analysis." National Bureau of Economic Research Working Paper 18725.

Boulding, Kenneth E. 1969. "Economics as a Moral Science." *American Economic Review* 59(1):1–12.

Box, George E. P., and Gwilym Jenkins. 1970. *Time Series Analysis: Forecasting and Control*. San Francisco: Holden-Day.

Bramoullé, Yann, Andrea Galeotti, and Brian Rogers, eds. 2016. *The Oxford Handbook of the Economics of Networks*. Oxford: Oxford University Press.

Breda, D., O. Dieckmann, W. F. de Graaf, A. Pugliese, and R. Vermiglio. 2012. "On the Formulation of Epidemic Models (an Appraisal of Kermack and McKendrick)." *Journal of Biological Dynamics* 6(2):103–17.

Briggs, Robin. 1998. *Witches and Neighbors: The Social and Cultural Context of European Witchcraft*. New York: Penguin.

Brill, Alex, and Kevin A. Hassett. 2007. "Revenue-Maximizing Corporate Income Taxes: The Laffer Curve in OECD Countries." Washington, DC: American Enterprise Institute.

Brooks, Peter. 1992. *Reading for the Plot: Design and Intention in Narrative*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Brown, Donald E. 1991. *Human Universals*. Boston: McGraw-Hill.

Brown, Roger, and James Kulik. 1977. "Flashbulb Memories." *Cognition* 5(1):73–99.

Bruner, Jerome. 1991. "The Narrative Construction of Reality." *Critical Inquiry* 18(1):1–21.

———. 1998. "What Is a Narrative Fact?" *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 560:17–27.

Burns, Arthur, and Wesley C. Mitchell. 1946. *Measuring Business Cycles*. New York: National Bureau of Economic Research, https://www.nber.org/books/burn46-1.

Callahan, Charlene, and Catherine S. Elliott. 1996. "Listening: A Narrative Approach to Everyday Understandings and Behavior." *Journal of Economic Psychology* 17:79–114.

Calomiris, Charles W., and Larry Schweikart. 1991. "The Panic of 1857: Origins, Transmission, and Containment." *Journal of Economic History* 51(4):807–34.

Campbell, Joseph. 1949. *The Hero with a Thousand Faces*. New York: Pantheon Books.

Carey, Henry Charles. 1861. *The French and American Tariffs Compared*. Detroit, MI: J. Wareen.

Carvalho, Alexsandro M., and Sebastián Gonçalves. 2016. "An Algebraic Solution for the Kermack-McKendrick Model," https://arxiv.org/pdf/1609.09313.pdf.

Cass, David, and Karl Shell. 1983. "Do Sunspots Matter?" *Journal of Political Economy* 91:193–227.

Cassel, Gustav. 1935. *On Quantitative Thinking in Economics*. Oxford: Clarendon Press.

Cawelti, John G. 1976. *Adventure, Mystery, Romance: Formula Stories as Art and Popular Culture.* Chicago: University of Chicago Press.

Chandani, Sushil, David Hirshleifer, and Ivo Welch. 1992. "A Theory of Fashions, Fads, Customs and Cultural Change as Informational Cascades." *Journal of Political Economy* 100(5):992–1026.

Chase, Stuart. 1929. *Men and Machines.* New York: Macmillan.

Chen, Daniel Li, Adithya Parthasarathy, and Shivam Verma. 2016. "The Genealogy of Ideology: Predicting Agreement and Persuasive Memes in the U.S. Courts of Appeals." Unpublished paper, Toulouse School of Economics.

Cheng, Justin, Michael Bernstein, Cristian Danescu-Niculescu-Mizil, and Jure Leskovec. 2017. "Anyone Can Become a Troll: Causes of Trolling Behavior in Online Discussions." Unpublished paper, Stanford University, https://arxiv.org/abs/1702.01119.

Chetty, Raj. 2015. "Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective." *American Economic Review* 105(5):1–33.

Chwe, Michael Suk-Young. 2001. *Rational Ritual: Culture, Coordination and Common Knowledge.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Cicero, Marcus Tullius. 1860 [55 BCE]. *On Oratory and Orators.* New York: Harper and Brothers.

Clark, John Bates. 1895. "The Gold Standard of Currency in the Light of Recent Theory." *Political Science Quarterly* 10(3):383–97.

Clayton, Blake C. 2015. *Market Madness: A Century of Oil Panics, Crises, and Crashes.* New York: Oxford University Press.

Clayton, N. S., D. P. Griffiths, N. J. Emery, and A. Dickinson. 2001. "Elements of Episodic-Like Memory in Animals." *Philosophical Transactions of the Royal Society B* 356(1413): 1483–91.

Cochrane, John. 1994. "Shocks." *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 41:295–364.

Cohen, Gillian, and Dorothy Faulkner. 1989. "Age Differences in Source Forgetting: Effects on Reality Monitoring and on Eyewitness Testimony." *Psychology and Aging* 4(1):10–17, http://dx.doi.org/10.1037/0882-7974.4.1.10.

Cole, Harold L., and Lee E. Ohanian. 2004. "New Deal Policies and the Persistence of the Great Depression: A General Equilibrium Analysis." *Journal of Political Economy* 112(4):779–816.

Colley, Helen. 2003. *Mentoring for Social Inclusion: A Critical Approach to Nurturing Mentor Relationships.* London: Routledge Falmer.

Collier, Paul, and Anke Hoeffler. 1998. "On Economic Causes of Civil War." *Oxford Economic Papers* 50(4):563–73.

———. 2002. "On the Incidence of Civil War in Africa." *Journal of Conflict Resolution* 46(1):13–28.

Crane, Stephen. 1895. *The Red Badge of Courage.* New York: D. Appleton & Co.

Cronon, William. 2013. "Storytelling." *American Historical Review* 118(1):1–19.

Curio, E. 1988. "Cultural Transmission of Enemy Recognition in Birds." In Thomas R. Zentall and Bennett G. Galef Jr., eds., *Social Learning: Psychological and Biological Perspectives,* 75. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Curtin, Richard Thomas. 2019. *Consumer Expectations: Micro Foundations and Macro Impact.* Cambridge: Cambridge University Press.

Cutler, David, James M. Poterba, and Lawrence H. Summers. 1989. "What Moves Stock Prices?" *Journal of Portfolio Management* 15(3):4–12.

Daley, Daryl J., and David. G. Kendall. 1964. "Epidemics and Rumors." *Nature* 204:1118.

———. 1965. "Stochastic Rumors." *IMA Journal of Applied Mathematics* 1(1):42–55.

Davis, Forrest. 1932. *What Price Wall Street?* New York: William Godwin.

Davis, Joseph E. 2002. *Stories of Change: Narratives and Social Movements*. Albany: State University of New York Press.

Davis, Morris A., and Jonathan Heathcote. 2007. "The Price and Quantity of Residential Land in the United States." *Journal of Monetary Economics* 54(8):2595–620.

Davis, Shelby Cullom. 1940. *America Faces the Forties*. Philadelphia: Dorrance and Company.

Dawkins, Richard. 1976. *The Selfish Gene*. Oxford: Oxford University Press.

De Long, J. Bradford, Andrei Shleifer, Lawrence H. Summers, and Robert J. Waldmann. 1990. "Noise Trader Risk in Financial Markets." *Journal of Political Economy* 98(4):703–38.

Desmond, Matthew. 2017. *Evicted: Poverty and Profit in the American City*. New York: Broadway Books.

Diamond, Douglas B., Jr. 1980. "Taxes, Inflation, Speculation and the Cost of Homeownership." *Real Estate Economics* 8:281–97, https://doi.org/10.1111/1540-6229.00218.

Dickstein, Morris. 2009. *Dancing in the Dark: A Cultural History of the Great Depression*. New York: W. W. Norton.

Dimand, Robert W. 1988. *The Origins of the Keynesian Revolution: The Development of Keynes's Theory of Employment and Output*. Stanford, CA: Stanford University Press.

Dohmen, Thomas J., Armin Falk, David Huffman, and Uwe Sunde. 2006. "Seemingly Irrelevant Events Affect Perceptions and Expectations—The FIFA World Cup 2006 as a Natural Experiment." CEPR Discussion Paper No. 5851, https://ssrn.com/abstract=951789.

Driscoll, Lisa G., Kelly A. Parkes, Gresilda A. Tilley-Lubbs, Jennifer M. Brill, and Vanessa R. Pitts. 2009. "Navigating the Lonely Sea: Peer Mentoring and Collaboration among Aspiring Women Scholars." *Mentoring and Tutoring: Partnership in Learning* 17(1):5–25.

Duesenberry, James S. 1949. *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Durkheim, Emile. 1897. *Le Suicide*. Saint-Germain: Ancienne Librairie Germer Baillière et Cie.

Dynan, Karen E., Jonathan Skinner, and Stephen P. Zeldes. 2004. "Do the Rich Save More?" *Journal of Political Economy* 112(2):397–444.

Eckstein, Otto. 1978. *The Great Recession with a Postscript on Stagflation*. New York: Elsevier Scientific.

Edmunds, Holly. 2000. *The Focus Group Handbook*. New York: McGraw-Hill.

Ehrlich, Paul. 1968. *The Population Bomb*. New York: Ballantine Books.

Eichengreen, Barry. 1996. *Golden Fetters, The Gold Standard and the Great Depression, 1919–1939*. New York: Oxford University Press.

Eichengreen, Barry, and Peter Temin. 2000. "The Gold Standard and the Great Depression." *Contemporary European History* 9(2):183–207.

Eichholtz, Piet M. A. 1997. "A Long Run House Price Index: The Herengracht Index, 1628–1973." *Real Estate Economics* 25(2):175–92.

Escalas, Jennifer Edson. 2007. "Self-Referencing and Persuasion: Narrative Transportation versus Analytical Elaboration." *Journal of Consumer Research* 16:421–29.

Fair, Ray C. 1987. "Sources of Output and Price Variability in a Macroeconomic Model." Yale University: Cowles Foundation Discussion Paper 815.

Fair, Ray C., and Robert J. Shiller. 1989. "The Informational Content of Ex Ante Forecasts." *Review of Economics and Statistics* 71(2):325–31.

Falk, Armin, and Jean Tirole. 2016. "Narratives, Imperatives, and Moral Reasoning." Unpublished paper, University of Bonn.

Falter, Jürgen W. 1986. "Unemployment and the Radicalisation of the German Electorate 1928–1933: An Aggregate Data Analysis with Special Emphasis on the Rise of National Socialism." In Peter Stachura, ed., *Unemployment and the Great Depression in Weimar Germany*, 187–208. London: Palgrave Macmillan.

Fama, Eugene F., and Kenneth R. French. 1993. "Common Risk Factors in the Returns on Stocks and Bonds." *Journal of Financial Economics* 33(1):3–56.

Fang, Hanming, and Giuseppe Moscarini. 2005. "Morale Hazard." *Journal of Monetary Economics* 52(4):749–77.

Farmer, Roger E. A. 1999. *Macroeconomics of Self-Fulfilling Prophecies*. Cambridge, MA: MIT Press.

Farnam, Henry W. 1912. "The Economic Utilization of History: Annual Address of the President." *American Economic Review* 2(1):5–16.

Fearon, James, and David Laitin. 2003. "Ethnicity, Insurgency and Civil War." *American Political Science Review* 97(1):75–90.

Fehr, Ernst, and Simon Gächter. 2000. "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity." *Journal of Economic Perspectives* 14(3):159–81.

Ferrand, Nathalie, and Michèle Weil, eds. 2001. *Homo narrativus: dix ans de recherche sur la topique romanesque*. Montpellier: Université Paul-Valéry de Montpellier.

Festinger, Leon. 1954. "A Theory of Social Comparison Processes." *Human Relations* 7:117–40.

Field, Alexander J. 2011. *A Great Leap Forward: 1930s Depression and U.S. Economic Growth*. New Haven, CT: Yale University Press.

Fine, Gary Alan, and Barry O'Neill. 2010. "Policy Legends and Folklists: Traditional Beliefs in the Public Sphere." *Journal of American Folklore* 123(488):150–78.

Fischer, Conan J. 1986. "Unemployment and Left-Wing Radicalism in Weimar Germany." In Peter Stachura, ed., *Unemployment and the Great Depression in Weimar Germany*, 209–25. London: Palgrave Macmillan.

Fisher, Irving. 1928. *The Money Illusion*. New York: Adelphi.

———. 1930. *The Stock Market Crash—and After*. New York: Macmillan.

———. 1933. "The Debt-Deflation Theory of Great Depressions." *Econometrica* 1(4):337–57.

Fisher, R. A. 1930. *The Genetical Theory of Natural Selection*. Oxford: The Clarendon Press.

Fisher, Walter R. 1984. "Narration as a Human Communication Paradigm: The Case of Public Moral Argument." *Communication Monographs* 51(1):1–22.

Flandreau, Marc. 1996. "The French Crime of 1873: An Essay on the Emergence of the International Gold Standard 1870–1880." *Journal of Economic History* 56(4):862–97.

Fogel, Robert W. 2000. *The Fourth Great Awakening and the Future of Egalitarianism.* Chicago: University of Chicago Press.

Foner, Eric. 1974. "The Causes of the American Civil War: Recent Interpretations and New Directions." *Civil War History* 20(3):197–214.

Fougère, Denis, Francis Kramarz, and Julien Pouget. 2009. "Youth Unemployment and Crime in France." *Journal of the European Economic Association* 7(5):909–38.

Francis, Peter. 1997. "The Beads That Did 'Not' Buy Manhattan Island." *New York History* 78(4):411–28.

Freeman, Richard B. 1976. "A Cobweb Model of the Supply and Starting Salary of New Engineers." *Industrial and Labor Relations Review* 29(2):236–48.

———. 1999. "The Economics of Crime." In Orley Ashenfelter and David Card, eds., *Handbook of Labor Economics,* chap. 52. New York: Elsevier Science.

Frey, Bruno, and Hannelore Weck. 1981. "Hat Arbeitlosigkeit den Aufstieg des Nationalsozialismus Bewirkt? / Did Unemployment Lead to the Rise of National Socialism?" *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 196(1):1–31.

Friedman, Benjamin M. 2005. *The Moral Consequences of Economic Growth.* New York: Knopf.

Friedman, Irving S. 1973. *Inflation: A World-Wide Disaster.* Boston: Houghton Mifflin.

Friedman, Milton. 1957. *A Theory of the Consumption Function.* A study by the National Bureau of Economic Research, New York. Princeton, NJ: Princeton University Press, http://www.nber.org/books/frie57-1.

Friedman, Milton, and Anna J. Schwartz. 1963. *A Monetary History of the United States 1867–1960.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

———. 1982. *Monetary Trends in the United States and the United Kingdom: Their Relation to Income, Prices, and Interest Rates, 1867–1975.* Chicago: University of Chicago Press.

Friedman, Monroe. 1996. "A Positive Approach to Organized Consumer Action: The 'Buycott' as an Alternative to the Boycott." *Journal of Consumer Policy* 19(4):439–51.

Gabaix, Xavier. 2016. "A Behavioral New-Keynesian Model." National Bureau of Economic Research Working Paper 22954.

Galbraith, John Kenneth. 1955. *The Great Crash, 1929.* Boston: Houghton-Mifflin.

Ganzevoort, R. Ruard, Maaike Hardt, and Michael Scherer-Rath. 2013. *Religious Stories We Live By: Narrative Approaches in Theology and Religious Studies.* Leiden: Brill Academic Publishers.

Garber, Peter. 2000. *Famous First Bubbles.* Cambridge, MA: MIT Press.

Garon, Sheldon. 2012. *Beyond Our Means: Why America Spends While the World Saves.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Gaser, Christian, Igor Nenadic, Hans-Peter Volz, Christian Büchel, and Heinrich Sauer. 2004. "Neuroanatomy of 'Hearing Voices': A Frontotemporal Brain Structural Abnormality Associated with Auditory Hallucinations in Schizophrenia." *Cerebral Cortex* 14(1):91–96.

Geanakoplos, John. 2010. "The Leverage Cycle." In Daron Acemoglu et al., eds., *NBER Macroeconomics Annual 2009,* vol. 24. Chicago: University of Chicago Press.

Gennaioli, Nicola, and Andrei Shleifer. 2018. *A Crisis of Beliefs: Investor Psychology and Financial Fragility.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Gentzkow, Matthew, Jesse M. Shapiro, and Matt Taddy. 2016. "Measuring Polarization in High-Dimensional Data: Method and Application to Congressional Speech." Unpublished paper, Stanford University.

George, Henry. 1886 [1879]. *Progress and Poverty: An Inquiry into the Causes of Industrial Depressions and of Increase of Want with Increase of Wealth. The Remedy*. New York: D. Appleton and Company.

Gerbert, Barbara, Bryan Maguire, Victor Badner, David Altman, and George Stone. 1988. "Why Fear Persists: Health Care Professionals and AIDS." *Journal of the American Medical Association* 260(23):3481–83, doi: 10.1001/jama.1988.03410230099037.

Gervais, Matthew, and David Sloan Wilson. 2005. "The Evolution and Functions of Laughter and Humor: A Synthetic Approach." *Quarterly Review of Biology* 80(4):395–430.

Gillers, Stephen. 1989. "Taking L.A. Law More Seriously." *Yale Law Journal* 98(8): 1607–23.

Gino, Francesca, Michael I. Norton, and Roberto A. Weber. 2016. "Motivated Bayesians: Feeling Moral While Acting Egoistically." *Journal of Economic Perspectives* 30(3):189–212.

Glaeser, Edward L. 2005. "The Political Economy of Hatred." *Quarterly Journal of Economics* 120(1):45–86.

Goel, Sharad, Ashton Anderson, Jake Hofman, and Duncan J. Watts. 2016. "The Structural Virality of Online Diffusion." *Management Science* 62(1):1–17.

Goetzmann, William N., Dasol Kim, and Robert J. Shiller. 2016. "Crash Beliefs from Investor Surveys." National Bureau of Economic Research Working Paper 22143.

Goldberg, Stanley. 1970. "In Defense of Ether: The British Response to Einstein's Special Theory of Relativity, 1905–1911." *Historical Studies in the Physical Sciences* 2:89–125.

Goldin, Claudia. 2014. "A Pollution Theory of Discrimination: Male and Female Differences in Occupations and Earnings." In Leah Platt Boustan, Carola Frydman, and Robert A. Margo, eds., *Human Capital in History: The American Record*, 313–48. Chicago: University of Chicago Press.

Goldman, William. 2012. *Adventures in the Screen Trade*. New York: Grand Central Publishing.

Gordon, Robert J. 1983. "A Century of Evidence on Wage and Price Stickiness in the United States, the United Kingdom, and Japan." In James Tobin, ed., *Macroeconomics, Prices and Quantities*, 85–121. Washington, DC: Brookings.

———. 2016. *The Rise and Fall of American Growth*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Gould, Eric D., Bruce A. Weinberg, and David B. Mustard. 2002. "Crime Rates and Local Labor Market Opportunities in the United States 1979–1997." *Review of Economics and Statistics* 84(1):45–61.

Gould, Stephen Jay. 1994. "So Near and Yet So Far." *New York Review of Books*, October 20.

Grais, R. F., J. H. Ellis, A. Kress, and G. E. Glass. 2004. "Modeling the Spread of Annual Influenza Epidemics in the U.S.: The Potential Role of Air Travel." *Health Care Management Science* 7(2):137–34.

Grant, James. 2014. *The Forgotten Depression: 1921; The Crash That Cured Itself*. New York: Simon & Schuster.

Graves, Lloyd Milner. 1932. *The Great Depression and Beyond*. New York: Press of J. D McGuire.

Grebler, Leo, David M. Blank, and Louis Winnick. 1956. *Capital Formation in Residential Real Estate: Trends and Prospects*. A study by the National Bureau of Economic Research, New York. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Grönqvist, Hans. 2011. "Youth Unemployment and Crime: New Lessons Exploring Longitudinal Register Data," https://www.sole-jole.org/12129.pdf.

Grossman, Sanford J., and Robert J. Shiller. 1981. "Determinants of the Variability of Stock Market Prices." *American Economic Review* 71(2):221–27.

Gyourko, Joseph, Christopher Mayer, and Todd Sinai. 2013. "Superstar Cities." *American Economic Journal: Economic Policy* 5(4):167–99.

Hacker, Jacob S., and Paul Pierson. 2016. *American Amnesia: How the War on Government Led Us to Forget What Made America Prosper*. New York: Simon and Schuster.

Halbwachs, Maurice. 1925. "Les cadres sociaux de la mémoire." In *Les travaux de l'année Sociologique*. Paris: Alcan.

Haldrup, Michael, and Jonas Larsen. 2003. "The Family Gaze." *Tourist Studies* 3(1):23–46.

Hall, Todd W. 2007. "Psychoanalysis, Attachment, and Spirituality II: The Spiritual Stories We Live By." *Journal of Psychology and Theology* 35(1):29–42.

Hamilton, James. 1983. "Oil and the Macroeconomy since World War II." *Journal of Political Economy* 91(2):228–48.

Hane, Christopher, and John A. James. 2012. "Wage Rigidity in the Great Depression." Unpublished working paper, State University of New York at Binghamton.

Hanke, Steven H., and Nicholas Krus. 2013. "World Hyperinflations." In Randall Parker and Robert Whaples, eds., *The Handbook of Major Events in Economic History*, 367–77. London: Routledge.

Hannah, Leslie. 1986. *Inventing Retirement*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hansen, Alvin H. 1938. *Full Recovery or Stagnation?* New York: W. W. Norton.

———. 1939. "Economic Progress and Declining Population Growth" (1938 presidential address before the American Economic Association). *American Economic Review* 29(1):1–15.

———. 1942. *After the War—Full Employment*. Natural Resources Planning Board. Washington, DC: US Government Printing Office.

Hansen, Lars Peter, and Thomas J. Sargent. 2005. *Recursive Models of Dynamic Linear Economies*. Princeton, NJ: Princeton University Press, http://home.uchicago.edu/~lhansen/mbook2.pdf.

Harari, Yuval Noah. 2018. "Why Technology Favors Tyranny." *Atlantic*, October.

Harvey, William Hope. 1894. *Coin's Financial School*. Chicago: Coin Publishing Company.

Hassler, John. 2001. "Uncertainty and the Timing of Automobile Purchases." *Scandinavian Journal of Economics* 103(2):351–66.

Haugen, Steven E. 2009. "Measures of Labor Underutilization from the Current Population Survey." US Department of Labor, https://www.bls.gov/ore/pdf/ec090020.pdf.

Heathcote, Jonathan, Gianluca Violante, and Fabrizio Perri. 2010. "Inequality in Times of Crisis: Lessons from the Past and a First Look at the Current Recession." Vox EU, voxeu.org/article/economic-inequality-during-recessions.

Heffetz, Ori. 2011. "A Test of Conspicuous Consumption: Visibility and Income Elasticities." *Review of Economics and Statistics* 93(4):1101–17.

Hegel, Georg Wilhelm Friedrich. 1841 [1807]. *Phänomenologie des Geistes*. Edited by D. Johann Schulze. Berlin: Duncker und Humblot.

Henderson, Willie. 1982. "Metaphor in Economics." *Economics* 18(4):147–53.

Hennig-Thurau, Thorsten, Mark B. Houston, and Torsten Heitjans. 2009. "Conceptualizing and Measuring the Monetary Value of Brand Extensions: The Case of Motion Pictures." *Journal of Marketing* 73(6):167–83, http://dx.doi.org/10.1509/jmkg.73.6.167.

Herr, Paul M., Frank R. Kardes, and John Kim. 1991. "Effects of Word-of-Mouth and Product-Attribute Information in Persuasion: An Accessibility-Diagnosticity Perspective." *Journal of Consumer Research* 17(4):454–62.

Herrera-Soler, Honesto, and Michael White. 2012. *Metaphor and Mills: Figurative Language in Business and Economics*. Berlin: De Gruyter.

Hicks, John. 1937. "Mr. Keynes and the 'Classics'; A Suggested Interpretation." *Econometrica* 5(2):147–59.

Higgs, Robert. 1997. "Regime Uncertainty: Why the Great Depression Lasted So Long and Why Prosperity Resumed after the War." *Independent Review* 1(4):561–90, http://www.jstor.org/stable/pdf/24560785.pdf.

Hill, Napoleon. 1925. *The Law of Success in 16 Lessons*. New York: Tribeca Books.

———. 1937. *Think and Grow Rich*. Meriden, CT: The Ralston Society.

Himanen, Pekka. 2001. *The Hacker Ethic and the Spirit of the Information Age*. New York: Random House.

Hofstadter, Douglas R. 1980. *Gödel, Escher, Bach: An Eternal Golden Braid*. New York: Vintage Books.

———. 1981. "Metamagical Themas: The Magic Cube's Cubies Are Twiddled by Cubists and Solved by Cubemeisters." *Scientific American* 244(3):20–39.

Hofstadter, Richard. 1964. "The Paranoid Style in American Politics." *Atlantic*, November.

———. 1967. *Cuba, the Philippines, and Manifest Destiny*. New York: Vintage Books.

Hoganson, Kristin L. 2000. *Fighting for American Manhood: How Gender Politics Provoked the Spanish-American War*. New Haven, CT: Yale University Press.

Holt, Douglas B. 2002. "Why Do Brands Cause Trouble? A Dialectical Theory of Consumer Culture and Branding." *Journal of Consumer Research* 29(1):70–90.

Hopkins, Emily J., Deena Skolnick Weisberg, and Jordan C. V. Taylor. 2016. "The Seductive Allure Is a Reductive Allure: People Prefer Scientific Explanations That Contain Logically Irrelevant Reductive Information." *Cognition* 155:67–76, https://doi.org/10.1016/j.cognition.2016.06.011.

Howard, Milford Wriarson. 1895. *The American Plutocracy*. New York: Holland Publishing Co.

Howell, David R., and Anna Okatenko. 2010. "By What Measure? A Comparison of French and US Labor Market Performance with New Measures of Employment Adequacy." *International Review of Applied Economics* 24(3):333–57.

Huberman, Gur, Jacob D. Leshno, and Ciamac C. Moallemi. 2017. "Monopoly without a Monopolist: An Economic Analysis of the Bitcoin Payment System." Unpublished paper, Columbia Business School, October 17.

Hume, David. 1788 [1742]. "On the Rise and Progress of the Arts and Sciences." In *Essays and Treatises on Several Subjects*, vol. 1. London: T. D. Cadell.

Huston, James L. 1987. *The Panic of 1857 and the Coming of the Civil War*. Baton Rouge: Louisiana State University Press.

Ibn Khallikan, Ahmad Ibn Muhammad. 1868 [1274]. *Biographical Dictionary*. Translated from the Arabic by Baron William Mac Guckin De Slane. Paris: Édouard Blot, Oriental Translation Fund of Great Britain and Ireland.

Irwin, Douglas A. 2011. "Anticipating the Great Depression? Gustav Cassel's Analysis of the Interwar Gold Standard." Unpublished paper, Dartmouth College.

———. 2012. *Trade Policy Disaster*. Cambridge MA: MIT Press.

Isenhour, Cindy. 2012. "On the Challenge of Signalling Ethics without the Stuff: Tales of Conspicuous Green Anti-Consumption." In James B. Carrier and Peter Luetchford, eds., *Ethical Consumption: Social Value and Economic Practice*. New York: Berghahn Books.

Jackendoff, Ray. 2009. "Parallels and Nonparallels between Language and Music." *Music Perception: An Interdisciplinary Journal* 26(3):195–204.

Jackson, Matthew O., and Leeat Yariv. 2005. "Diffusion in Social Networks." *Économie Publique* 16(1):2–16.

Jacobs, Alan, 2016. "The Watchman: What Became of the Christian Intellectuals?" *Harper's Magazine*, September, 54–60.

Jevons, William Stanley. 1878. "Commercial Crises and Sun-Spots." *Nature* 19:33–37.

Johnson, Edgar H. 1910. "The Economics of Henry George's 'Progress and Poverty.'" *Journal of Political Economy* 18(9):714–35.

Johnson, Eric J., and Amos Tversky. 1983. "Affect, Generalization, and the Perception of Risk." *Journal of Personality and Social Psychology* 45(1):20–31.

Johnson, Marcia K., and Mary Ann Foley. 1984. "Differentiating Fact from Fantasy: The Reliability of Children's Memory." *Journal of Social Issues* 40(2):33–50.

Johnson, Marcia K., Shahin Hashtroudi, and D. Stephen Lindsay. 1993. "Source Monitoring." *Psychological Bulletin* 114(1):3–28.

Jones, Charles M., and Owen A. Lamont. 2002. "Short-Sale Constraints and Stock Returns." *Journal of Financial Economics* 66(2–3):207–39.

Jung, Carl. 1919. "Instinct and the Unconscious III." *British Journal of Psychology* 10(1):15–23.

Kahn, Richard F. 1931. "The Relation between Home Investment and Unemployment." *Economic Journal* 41(162):173–98.

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1973. "On the Psychology of Prediction." *Psychological Review* 80(4):237–51.

———. 2000. *Choices, Values and Frames*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kasparov, Garry. 2017. *Deep Thinking: Where Machine Intelligence Ends and Human Creativity Begins*. New York: PublicAffairs.

Katona, George. 1975. *Psychological Economics*. New York: Elsevier Scientific Publishing Co.

Katz, Elihu, and Paul F. Lazarsfeld. 1955. *Personal Influence: The Part Played by People in the Flow of Mass Communication*. New York: The Free Press of Glencoe.

Kemmerer, David. 2014. *Cognitive Neuroscience of Language*. Hove, East Sussex: Psychology Press.

Kemmerer, Edwin Walter. 1920. *High Prices and Deflation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Kempton, Murray. 1998 [1955]. *Part of Our Time: Some Ruins and Monuments of the Thirties*. New York: New York Review of Books Classics.

Kent, Richard J. 2007. "A 1929 Application of Multiplier Analysis by Keynes." *History of Political Economy* 39(3):529–43.

Kermack, William Ogilvy, and Anderson Gray McKendrick. 1927. "A Contribution to the Mathematical Theory of Epidemics." *Proceedings of the Royal Society* 115(772):701–21.

Keynes, John Maynard. 1920 [1919]. *Economic Consequences of the Peace*. London: Macmillan.

———. 1932. "Economic Possibilities for Our Grandchildren (1930)." In *Essays in Persuasion*, 358–373. New York: Harcourt Brace.

———. 1936. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Palgrave Macmillan.

Kirnarskaya, Dina. 2009. *The Natural Musician: On Abilities, Giftedness, and Talent*. Oxford: Oxford University Press.

Klages, Mary. 2006. *Literary Theory: A Guide for the Perplexed*. London: Bloomsbury Academic.

Klein, Melanie. 2002 [1921]. "The Development of a Child." In *Love, Guilt and Reparation: And Other Works 1921–1945*. New York: Free Press, 2002.

Klein, Naomi. 2009. *No Logo*. Tenth Anniversary Edition. New York: Picador.

Koopmans, Tjalling. 1947. "Measurement without Theory." *Review of Economics and Statistics* 29(3):161–72.

Kozinets, Robert V., Kristine de Valck, Andrea Wojnicki, and Sarah J. S. Wilner. 2010. "Networked Narratives: Understanding Word-of-Mouth Marketing in Online Communities." *Journal of Marketing* 74:71–89.

Kuran, Timur. 2012. *The Great Divergence: How Islamic Law Held Back the Middle East*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Kuran, Timur, and Cass Sunstein. 1999. "Availability Cascades and Risk Regulation." *Stanford Law Review* 51(4):683–768.

Kuziemko, Ilyana, and Ebonya Washington. 2015. "Why Did the Democrats Lose the South? Bringing New Data to an Old Debate." National Bureau of Economic Research Working Paper 21703.

Kydland, Finn E., and Edward C. Prescott. 1982. "Time to Build and Aggregate Fluctuations." *Econometrica* 50(6):1345–70.

Laffer, Arthur. 2004. "The Laffer Curve, Past, Present and Future." Executive Summary Backgrounder No. 1765. The Heritage Foundation.

Lahiri, Kajal, and J. George Wang. 2013. "Evaluating Probability Forecasts for GDP Declines Using Alternative Methodologies." *International Journal of Forecasting* 29(1): 175–90.

Lakoff, George, and Mark Johnson. 2003. *Metaphors We Live By*. Chicago: University of Chicago Press.

Lamberson, P. J. 2016. "Diffusion in Networks." In Yann Bramoullé, Andrea Galeotti, and Brian Rogers, eds., *The Oxford Handbook of the Economics of Networks*. Oxford: Oxford University Press.

Lanchester, John. 2018. "Can Economists and Humanists Ever Be Friends?" ["Doesn't Add Up" in print edition]. *New Yorker*, July 23, https://www.newyorker.com/magazine/2018/07/23/can-economists-and-humanists-ever-be-friends.

Langlois, Janet L., and Mary E. Durocher. 2011. "The Haunting Fear: Narrative Burdens in the Great Depression." In *Nobody's Burden: Lessons from the Great Depression on the Struggle for Old-Age Security*, 245–67. Lanham, MD: Lexington Books.

League of Nations, Economic and Finance Section. 1922. *Brussels Financial Conference, 1920. The Recommendations and Their Application; A Review after Two Years.*

Le Bon, Gustave. 1895. *Psychologie des foules* (*The Crowd*). Paris: Alcan.

Legrand, J., R. F. Grais, P. Y. Boelle, A. J. Valleron, and A. Flahault. 2007. "Understanding the Dynamics of Ebola Epidemics." *Epidemiology and Infection* 135:610–21.

Leonard, Janet L. 2006. "Sexual Selection: Lessons from Hermaphrodite Mating Systems." *Integrative and Comparative Biology* 46(4):349–67.

Leonard, Mark. 1997. *Britain™: Renewing Our Identity*, https://www.demos.co.uk/files/britaintm.pdf?1240939425.

LeRoy, Stephen F., and Richard D. Porter. 1981. "Stock Price Volatility: Tests Based on Implied Variance Bounds." *Econometrica* 49:97–113.

Leskovec, Jure, Lars Backstrom, and Jon Kleinberg. 2009. "Meme-Tracking and the Dynamics of the News Cycle." KDD '09 Proceedings of the 15th ACM SIGKDD International Conference on Knowledge Discovery and Data Mining, 497–506.

Lin, Yuri, Jean-Baptiste Michel, Erez Lieberman Aiden, Jon Orwant, Will Brockman, and Slav Petrov. 2012. "Syntactic Annotations for the Google Books Ngram Corpus." Proceedings of the 50th Annual Meeting of the Association for Computational Linguistics, July 8–14, 169–74. Jeju Island, Korea, http://aclweb.org/anthology/P12-3029.

Lindbeck, Assar, and Dennis J. Snower. 2001. "Insiders versus Outsiders." *Journal of Economic Perspectives* 15(1):165–88.

Litman, Barry R. 1983. "Predicting Success of Theatrical Movies: An Empirical Study." *Journal of Popular Culture* 16(4):159–75.

Littlefield, Henry M. 1964. "*The Wizard of Oz*: Parable on Populism." *American Quarterly* 16: 47–58. Reprinted in *The American Culture: Approaches to the Study of the United States*, edited by Hennig Cohen. Boston: Houghton Mifflin, 1968.

Loewenstein, George F., Elke U. Weber, Christopher K. Hsee, and Ned Welch. 2001. "Risk as Feelings." *Psychological Bulletin* 127(2): 267–86.

Long, Elisa F., Naveen K. Vaidya, and Margaret L. Brandeau. 2008. "Controlling Co-Epidemics: Analysis of HIV and Tuberculosis Infection Dynamics." *Operations Research* 56(6):1366–81.

Loomes, Graham, and Robert Sugden. 1982. "Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice under Uncertainty." *Economic Journal* 92(368):805–24.

Lorayne, Harry. 2007. *Ageless Memory: The Memory Expert's Prescription for a Razor-Sharp Mind.* New York: Black Dog and Leventhal Publishers.

Losh, Molly, and Peter C. Gordon. 2014. "Quantifying Narrative Ability in Autism Spectrum Disorder: A Computational Linguistic Analysis of Narrative Coherence." *Journal of Autism and Developmental Disorders* 44 (12): 3016–25.

Lowen, Anice C., Samira Mubareka, John Steel, and Peter Palese. 2007. "Influenza Virus Transmission Is Dependent on Relative Humidity and Temperature." *PLOS Pathogens*, https://doi.org/10.1371/journal.ppat.0030151.

Loyd, Jere L. 1975. "Consumer Affairs—State Securities Regulation of Interstate Land Sales." *Urban Law Annual* 10:271–82, http://openscholarship.wustl.edu/law_ubranlaw/vol10/iss1/9.

Lucas, Robert E. 1978. "Asset Prices in an Exchange Economy." *Econometrica* 46:1429–45.

Luminet, Olivier, and Antoinietta Curci. 2009. "The 9/11 Attacks inside and outside the US: Testing Four Models of Flashbulb Memory Formation across Groups and the Specific Effects of Social Identity." *Memory* 17(7):742–59.

Machill, Marcel, Sebastian Köhler, and Markus Waldhauser. 2007. "The Use of Narrative Structures in Television News." *European Journal of Communication* 22(2):185–205.

Mackay, Charles. 1841. *Memoirs of Extraordinary Popular Delusions*. London: Richard Bentley.

Macmillan, R. H. 1956. *Automation: Friend or Foe?* Cambridge: Cambridge University Press.

MacMullen, Ramsay. 2003. *Feelings in History: Ancient and Modern*. Claremont, CA: Regina Books.

Malthus, Thomas Robert. 1798. *An Essay on the Principle of Population*. Anonymously published, 1798.

Marcus, George E., and Peter Dobkin Hall. 1992. *Lives in Trust: The Fortunes of Dynastic Families in Late Twentieth Century America (Institutional Structures of Feeling)*. Boulder, CO: Westview Press.

Marden, Orison Swett. 1920. *Success Fundamentals*. New York: Thomas Y. Crowell.

Maren, Stephen, and Gregory J. Quirk. 2004. "Neuronal Signalling of Fear Memory." *Nature Reviews: Neuroscience* 5(11):844–52.

Marineli, Filio, Gregory Tsoucalas, Marianna Karamanou, and George Androutsos. 2013. "Mary Mallon (1869–1938) and the History of Typhoid Fever." *Annals of Gastroenterology* 26(2):132–34.

Marx, Groucho. 2017 [1959]. *Groucho and Me*. Muriwai Books.

McCabe, Brian J. 2016. *No Place Like Home: Wealth, Community, and the Politics of Homeownership*. New York: Oxford University Press.

McCaffery, Edward. 2000. "Cognitive Theory and Tax." In Cass Sunstein, ed., *Behavioral Law and Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

McCloskey, Deirdre. 2016. "Adam Smith Did Humanomics: So Should We." *Eastern Economic Journal* 42(4):503–13.

McCullough, David. 1993. *Truman*. New York: Simon & Schuster.

McDaniel, M. A., and G. O. Einstein. 1986. "Bizarre Imagery as an Effective Memory Aid: The Importance of Distinctiveness." *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition* 12(1):54–65.

McGinn, Daniel. 2007. *House Lust: America's Obsession with Our Homes*. New York: Currency Doubleday.

McHugh, Richard. 1991. "Productivity Effects of Strikes in Struck and Nonstruck Industries." *ILR Review* 44(4):722–32.

McQuiggan, Scott W., Jonathan P. Rowe, Sunyoung Lee, and James C. Lester. 2008. "Story-Based Learning: The Impact of Narrative on Learning Experiences and Outcomes." In Beverley P. Woolf, Esma Aïmeur, Roger Nkambou, and Susanne Lajoie, eds., *Intelligent Tutoring Systems*, 530–39. Berlin: Springer Verlag.

Meadows, Donnella, et al. 1972. *Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind*. New York: Universe Books.

Merton, Robert K. 1948. "The Self-Fulfilling Prophecy." *Antioch Review* 8(2):193–210.

Merton, Robert K., and Patricia L. Kendall. 1946. "The Focused Interview." *American Sociological Review* 51(6): 541–57.

Michaels, Donald N. 1962. *Cybernation: The Silent Conquest*. Santa Barbara, CA: Center for the Study of Democratic Institutions, 1962, http://ucf.digital.flvc.org/islandora/object/ucf%3A5123.

Michel, Jean-Baptiste, Yuan Kui Shen, Aviva Presser Aiden, Adrian Veres, Matthew K. Gray, The Google Books Team, Joseph P. Pickett, Dale Hoiberg, Dan Clancy, Peter Norvig, Jon Orwant, Steven Pinker, Martin A. Nowak, and Erez Lieberman Aiden. 2011. "Quantitative Analysis of Culture Using Millions of Digitized Books." *Science* 331(6014):176–82.

Miguel, Edward, Shanker Satyanath, and Ernest Sergenti. 2004. "Economic Shocks and Civil Conflict: An Instrumental Variables Approach." *Journal of Political Economy* 112(4):725–53.

Milad, Mohammed R., Brian T. Quinn, Roger K. Pitman, Scott P. Orr, Bruce Fischl, Scott L. Rauch, and Marcus E. Raichle. 2005. "Thickness of Ventromedial Prefrontal Cortex in Humans Is Correlated with Extinction Memory." *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 102(30):10706–11.

Milad, Mohammed R., Blake L. Rosenbaum, and Naomi M. Simon. 2014. "Neuroscience of Fear Extinction: Implications for Assessment and Treatment of Fear-Based and Anxiety Related Disorders." *Behaviour Research and Therapy* 62:17–23.

Miller, Joel C. 2012. "A Note on the Derivation of Epidemic Final Sizes." *Bulletin of Mathematical Biology* 74(9):2125–41.

Miłosz, Czesław. 1990 [1951]. *The Captive Mind*. Translated from the Polish by Jane Zielonko. New York: Vintage International.

Mineka, Susan, and Michael Cook. 1988. "Social Learning and the Acquisition of Snake Fear in Monkeys." In Thomas R. Zentall and Bennett G. Galef Jr., eds., *Social Learning: Psychological and Biological Perspectives*, 51–74. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Mirowski, Philip. 1982. "What's Wrong with the Laffer Curve?" *Journal of Economic Issues* 16(3):1815–28.

Mitchell, Daniel J. B. 1985. "Wage Flexibility: Then and Now." *Industrial Relations* 24(20):266–79.

Mitchell, Wesley C., and Arthur F. Burns. 1938. *Statistical Indicators of Cyclical Revivals, Bulletin 69*. New York: National Bureau of Economic Research, 1938, https://www.nber.org/chapters/c4251.pdf. Reprinted in Geoffrey Moore, *Business Cycle Indicators*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1961.

Mokyr, Joel. 2013. "Culture, Institutions, and Modern Growth." In Sebastian Galiani and Itai Sened, eds., *Institutions, Property Rights, and Economic Growth: The Legacy of Douglass North*. Cambridge: Cambridge University Press.

———. 2016. *Culture and Growth: The Origins of the Modern Economy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Moore, Geoffrey H. 1983. "The Forty-Second Anniversary of the Leading Indicators." In Geoffrey Moore, ed., *Business Cycles, Inflation and Forecasting*. 2nd ed. Cambridge, MA: Published for the National Bureau of Economic Research by Ballinger Publishing Co., https://www.nber.org/chapters/c0710.pdf.

Morson, Gary Saul, and Morton Schapiro. 2017. *Cents and Sensibility: What Economics Can Learn from the Humanities*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Mullainathan, Sendhil, and Eldar Shafir. 2013. *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*. New York: Times Books.

Muller, Jerry Z. 2018. *The Tyranny of Metrics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Myrdal, Gunnar. 1974. "The Case against Romantic Ethnicity." *Center Magazine* 7(4):26–30.

Nagel, Stefan, and Zhengyang Xu. 2018. "Asset Pricing with Fading Memory." Unpublished paper, University of Michigan.

Nakamoto, Satoshi. 2008. "Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System," https://Bitcoin.org/Bitcoin.pdf.

Narayanan, Arvind, Joseph Bonneau, Edward Felten, Andrew Miller, and Steven Goldfeder. 2016. *Bitcoin and Cryptocurrency Technologies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Nathan, Robert R. 1944. *Mobilizing for Abundance*. New York: McGraw-Hill.

Nathanson, N., and J. R. Martin. 1979. "The Epidemiology of Poliomyelitis: Enigmas Surrounding Its Appearance, Epidemicity, and Disappearance." *American Journal of Epidemiology* 110(6):672–92.

Neftçi, Salih N. 1984. "Are Economic Time Series Asymmetric over the Business Cycle?" *Journal of Political Economy* 92(2):307–28.

Newcomb, Anthony. 1984. "Once More 'Between Absolute and Program Music': Schumann's Second Symphony." *19th-Century Music* 7(3):233–50.

Nørgård, Jørgen Stig, John Peet, and Kristín Vala Ragnarsdóttir. 2010. "The History of the Limits to Growth." *Solutions Journal* 1(2):59–63.

North, Douglass. 2005. *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Noyes, Alexander Dana. 1898. *Thirty Years of American Finance*. New York: G. P. Putnam's Sons.

Nsoesie, Elaine O., Richard J. Beckman, Sara Shashaani, Kalyani S. Nagaraj, Madhav V. Marathe. 2013. "A Simulation Optimization Approach to Epidemic Forecasting." *PLoS ONE* 8(6):e67164 doi:10 1371/journal.pone.0067164.

O'Barr, William M., and John M. Conley. 1992. *Fortune and Folly: The Wealth and Power of Institutional Investing*. Homewood, IL: Business-One Irwin.

O Broin, Turlach. 2016. "Mail-Order Demagogues: The NSDAP School for Speakers, 1928–34." *Journal of Contemporary History* 51(4):715.

O'Connor, Patricia E. 2000. *Speaking of Crime: Narratives of Prisoners*. Lincoln: University of Nebraska Press.

Okun, Arthur. 1980. "The Invisible Handshake and the Inflationary Process." *Challenge* 22(6):5–12.

Olsen, L. F., G. L. Truty, and W. M. Schaffer. 1988. "Oscillations and Chaos in Epidemics: A Nonlinear Dynamic Study of Six Childhood Diseases in Copenhagen, Denmark." *Theoretical Population Biology* 33:344–70.

Olson, Mancur. 1971. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Ong, Walter J. 1982. "Oral Remembering and Narrative." In Deborah Tannen, ed., *Analyzing Discourse: Text and Talk*. Washington, DC: Georgetown University Press.

Pace-Schott, Edward F. 2013. "Dreaming as a Story-Telling Instinct." *Frontiers in Psychology* 4:159.
Palgrave, R. H. Inglis. 1894. *Dictionary of Political Economy*. London: Stockton Press.
Paller, Ken A., and Anthony D. Wagner. 2002. "Observing the Transformation of Experience into Memory." *Trends in Cognitive Sciences*. 6(2):93–102.
Palmer, Jay. 1987. "What Do You Think? A Nationwide Poll of Reaction to the Crash." *Barrons*, November 9, 16ff.
Patel, Aniruddh D. 2007. *Music, Language, and the Brain*. New York: Oxford University Press.
Pavlov, Ivan P. 1927. *Conditioned Reflexes: An Investigation of the Physiological Activity of the Cerebral Cortex*. London: Oxford University Press.
Payne, Robert. 1968. *Marx*. New York: Simon and Schuster.
Pecotich, Anthony, and Steven Ward. 2007. "Global Branding, Country of Origin, and Expertise: An Experimental Evaluation." *International Marketing Review* 24(3):271–96, https://doi.org/10.1108/02651330710755294.
Penfield, Wilder. 1958. "Some Mechanisms of Consciousness Discovered during Electrical Stimulation of the Brain." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 44(2):51–66.
Pierce, Karen, R. A. Müller, J. Ambrose, G. Allen, and E. Courchesne. 2001. "Face Processing Occurs Outside the Fusiform 'Face Area' in Autism: Evidence from Functional MRI." *Brain* 124(10):2059–73.
Piketty, Thomas. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
Piore, Michael. 2010. "Qualitative Research: Does It Fit in Economics?" *European Management Review* 3(1):17–23.
Polletta, Francesca. 2002. "Plotting Protest Mobilizing Stories in the 1960 Student Sit-Ins." In Joseph E. Davis, ed., *Stories of Change*. Albany: State University of New York Press.
Poole, Debra A., and Lawrence T. White. 1991. "Effects of Question Repetition on the Eyewitness Testimony of Children and Adults." *Developmental Psychology* 27(6):975–79.
Posner, Michael I. 2012. *Cognitive Neuroscience of Attention*. 2nd ed. New York: The Guilford Press.
Presidential Task Force on Market Mechanisms. 1988. *Report* (Brady Commission Report). US Department of Treasury, Washington DC, https://archive.org/details/reportofpresideno1unit.
Presser, Lois, and Sveinung Sandberg. 2015. *Narrative Criminology: Understanding Stories of Crime*. New York: New York University Press.
Propp, Vladimir. 1984. *Theory and History of Folklore*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
Proudhon, Pierre-Joseph. 1923 [1840]. *The General Idea of the Revolution in the Nineteenth Century*. Translated by John Beverly Robinson. London: Freedom Press.
Prowaznik, Bruno E. 2006. *Homo artifex: Von der Magie der Kunst*. Infothek.
Prum, Richard O. 2010. "The Lande-Kirkpatrick Mechanism Is the Null Model of Evolution by Intersexual Selection: Implications for Meaning, Honesty, and Design in Intersexual Signals." *Evolution* 64(11):3085–100.
———. 2017. *The Evolution of Beauty: How Darwin's Forgotten Model of Mate Choice Shapes the Animal World—And Us*. New York: Doubleday.

Pursley, Denise. 2017. "Understanding the Full Effects of the Interstate Land Sales Full Disclosure Act." *New England Real Estate Journal*, http://nyrej.com/understanding-the-full-effects-of-the-interstate-land-sales-full-disclosure-act.

Ramey, Valerie A. 2011. "Can Government Purchases Stimulate the Economy?" *Journal of Economic Literature* 49(3):673–85.

Rand, Ayn. 1957. *Atlas Shrugged*. New York: Random House.

Rand, D. A., and H. B. Wilson. 1991. "Chaotic Stochasticity: A Ubiquitous Source of Unpredictability in Epidemics." *Proceedings of the Royal Society B*, https://doi.org/10.1098/rspb.1991.0142.

Rappoport, Peter, and Eugene White. 1994. "Was the Crash of 1929 Expected?" *American Economic Review* 84(1):271–81.

Rashkin, Esther. 1997. *Family Secrets and the Psychoanalysis of Narrative*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Redish, Angela. 2000. *Bimetallism: An Economic and Historical Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

Reeves, Byron, and Clifford Nass. 2003. *The Media Equation: How People Treat Computers, Television, and New Media Like Real People and Places*. Cambridge: Cambridge University Press.

Rhys-Williams, Juliet. 1943. *Something to Look Forward To*. London: MacDonald.

Richards, George. 1863. *The Memory of Washington: A Sermon Preached in the First Congregational Church, Litchfield CT, February 22, 1863*. Philadelphia: Henry B. Ashmead.

Ritter, Jay. 1991. "The Long-Run Performance of Initial Public Offerings." *Journal of Finance* 46(1):3–27.

Robbins, Lionel. 1932. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.

———. 1934. *The Great Depression*. New York: Macmillan.

Rockoff, Hugh. 1990. "*The Wizard of Oz* as a Monetary Allegory." *Journal of Political Economy* 98(4):739–60.

Roden, Donald. 1980. "Baseball and the Quest for National Dignity in Meiji Japan." *American Historical Review* 85(3):511–34.

Roll, Richard. 1988. "Orange Juice and Weather." *American Economic Review* 74(5):861–80.

Romer, Christina. 1990. "The Great Crash and the Onset of the Great Depression." *Quarterly Journal of Economics* 105(3):597–624.

Romer, Christina, and David Romer. 1989. "Does Monetary Policy Matter: A New Test in the Spirit of Friedman and Schwartz." Edited by Olivier J. Blanchard and Stanley Fischer. *NBER Macroeconomics Annual*, 63–129.

———. 1994. "What Ends Recessions?" National Bureau of Economic Research Working Paper 4765.

———. 2004. "A New Measure of Monetary Shocks." *American Economic Review* 94(4):1055–84.

Ross, Andrew. 1991. "Hacking Away at the Counterculture." In Andrew Ross and Constance Penley, eds., *Technoculture*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1991.

Roth, Benjamin. 2009. *The Great Depression: A Diary*. Edited by James Ledbetter and Daniel B. Roth. New York: Public Affairs.

Rubin, David C. 1997. *Memory in Oral Traditions: The Cognitive Psychology of Epic, Ballads, and Counting-Out Rhymes*. Oxford: Oxford University Press.

Rubinstein Mark, and Hayne Leland H. 1981. "Replicating Options with Positions in Stock and Cash." *Financial Analysts Journal* 37(4):63–72.

Rudebusch, Glenn D., and John C. Williams. 2009. "Forecasting Recessions: The Puzzle of the Enduring Power of the Yield Curve." *Journal of Business and Economic Statistics* 27(4):492–503.

Saavedra, Javier, Mercedes Cubero, and Paul Crawford. 2009. "Incomprehensibility in the Narratives of Individuals with a Diagnosis of Schizophrenia." *Qualitative Health Research* 19(11):1548.

Saiz, Albert. 2010. "The Geographic Determinants of Housing Supply." *Quarterly Journal of Economics* 125(3):1253–96.

Sala-i-Martin, Xavier. 2006. "The World Distribution of Income: Falling Poverty and . . . Convergence, Period." *Quarterly Journal of Economics* 121(2):351–97.

Salganik, Matthew J., Peter Sheridan Dodds, and Duncan J. Watts. 2016. "Experimental Study of Inequality and Unpredictability in an Artificial Cultural Market." *Science* 311(5762):854–56, doi: 10.1126/science.1121066.

Samuelson, Paul A. 1939. "Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration." *Review of Economics and Statistics* 21(2):75–78.

———. 1948a. *Economics: An Introductory Analysis*. New York: McGraw-Hill.

———. 1948b. "International Trade and the Equalization of Factor Prices." *Economic Journal* 58(230):163–84.

———. 1958. "An Exact Consumption-Loan Model with or without the Social Contrivance of Money." *Journal of Political Economy* 66(6):467–82.

Sarbin, Theodore R. 1986. *Narrative Psychology: The Storied Nature of Human Conduct*. Santa Barbara, CA: Praeger.

Sargent, Thomas J., and François Velde. 2002. *The Big Problem of Small Change*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Sartre, Jean-Paul. 1938. *Nausea*. Translated by Robert Baldick. Harmondsworth, UK: Penguin.

Sayles, John. 2011. *A Moment in the Sun*. San Francisco: McSweeney's Publishers.

Schank, Roger C., and Robert P. Abelson. 1977. *Scripts, Plans, Goals, and Understanding: An Inquiry into Human Knowledge*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Scheidel, Walter. 2017. *The Great Leveler: Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Scheve, Kenneth, and David Stasavage. 2017. *Taxing the Rich: A History of Fiscal Fairness in the United States and Europe*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Scholz, Christin, Elisa C. Baek, Matthew Brook O'Donnell, Hyun Suk Kim, Joseph N. Cappella, and Emily B. Falk. 2017. "A Neural Model of Valuation and Information Virality." *Proceedings of the National Academy of Science of the United States of America* 114(11):2881–86, doi: 10.1073/pnas.161259114, 2017, http://www.pnas.org/content/114/11/2881.abstract#aff-1.

Shapiro, Matthew D. 2016. "How Economic Shocks Affect Spending." *NBER Reporter* 2016(2):11–13.

Shiller, Robert J. 1981. "Do Stock Prices Move Too Much to Be Justified by Subsequent Changes in Dividends?" *American Economic Review* 71(3):421–36.

———. 1984. "Stock Prices and Social Dynamics." *Brookings Papers on Economic Activity* 15(2):457–98.

———. 1987. "Ultimate Sources of Aggregate Variability." *American Economic Review Papers and Proceedings* 77(2):87–92.

———. 1989. *Market Volatility*. Cambridge, MA: MIT Press.

———. 1995. "Conversation, Information, and Herd Behavior." *American Economic Review* 85:181–85.

———. 1997."Why Do People Dislike Inflation?" In Christina Romer and David Romer, eds., *Reducing Inflation: Motivation and Strategy*. Chicago: University of Chicago Press.

———. 2000. *Irrational Exuberance*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

———. 2002. "Bubbles, Human Judgment, and Expert Opinion." *Financial Analysts Journal* 58(3):18–26.

Shiller, Robert J., and John Pound. 1989. "Survey Evidence on the Diffusion of Interest and Information among Investors." *Journal of Economic Behavior and Organization* 12: 47–66.

Shiller, Virginia M. 2017. *The Attachment Bond: Affectional Ties across the Lifespan*. New York: Lexington Books.

Shleifer, Andrei, and Robert W. Vishny. 1997. "The Limits of Arbitrage." *Journal of Finance* 52(1):35–55.

Sidis, Boris. 1898. *The Psychology of Suggestion: A Research into the Subconscious Nature of Man and Society*. New York: Appleton & Co.

Siegel, Jeremy J. 2014 [1994]. *Stocks for the Long Run*. New York: Irwin.

Silber, William. 2014. *When Washington Shut Down Wall Street: The Great Financial Crisis of 1914 and the Origins of America's Monetary Supremacy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Silver, David, et al. 2017. "Mastering Chess and Shogi by Self-Play with a General Reinforcement Learning Algorithm." Cornell University, arXiv:1712.01815 [cs.AI], https://arxiv.org/abs/1712.01815.

Skousen, Mark. 2001. *The Making of Modern Economics*. Armonk, NY: M. E. Sharpe.

Slater, Michael D., David B. Buller, Emily Waters, Margarita Archibeque, & Michelle LeBlanc. 2003. "A Test of Conversational and Testimonial Messages versus Didactic Presentations of Nutrition Information." *Journal of Nutrition Education Behavior* 35:255–59.

Slovic, Paul, Melissa L. Finucane, Ellen Peters, and Donald G. MacGregor. 2007. "The Affect Heuristic." *European Journal of Operational Research* 177(3):1333–52.

Smith, Adam. 1869 [1776]. *An Inquiry into the Origin and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Clarendon Press. [London: W. Strahan].

Smith, Walter E. 1879. *The Recent Depression of Trade: Its Nature, Its Causes, and the Remedies Which Have Been Suggested for It*. London: Trübner & Co.

Smith, William, William Wayte, and G. E. Marindin. 1890. *A Dictionary of Greek and Roman Antiquities*. London: John Murray.

Snyder, Timothy. 2010. *Bloodlands: Europe between Hitler and Stalin*. New York: Basic Books.

Stachura, Peter D. 1986. "The Social and Welfare Implications of Youth Unemployment in Weimar Germany 1929–1933." In Peter Stachura, ed., *Unemployment and the Great Depression in Weimar Germany*, 121–47. London: Palgrave Macmillan.

Stern, Barbara B., Craig J. Thompson, and Eric J. Arnould. 1998. "Narrative Analysis of a Marketing Relationship: The Consumer's Perspective." *Psychology & Marketing* 15(3):195–214.

Sternberg, Robert. 1998. *Love Is a Story: A New Theory of Relationships*. Oxford: Oxford University Press.

Stowe, Harriet Beecher. 1852. *Uncle Tom's Cabin; Or Life Among the Lowly*. Boston: John P. Jewett and Company.

Sullivan, James. 2006. *Jeans: A Cultural History of an American Icon*. New York: Gotham Books.

Summers, Lawrence H. 1986. "Does the Stock Market Rationally Reflect Fundamental Values?" *Journal of Finance* 41(3):591–601.

Temin, Peter. 1975. "The Panic of 1857." *Intermountain Review* 6:1–12.

———. 1976. *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?* New York: W. W. Norton.

———. 1989. *Lessons from the Great Depression*. Cambridge, MA: MIT Press.

Terkel, Studs. 1970. *Hard Times: An Oral History of the Great Depression*. New York: Random House.

Thaler, Richard. 2015. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton.

———. 2016. "Behavioral Economics: Past, Present, and Future" (AEA Presidential Address). *American Economic Review* 106(7):1577–1600.

Thaler, Richard, and Cass Sunstein. 2008. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.

Theobald, Robert. 1963. *Free Men and Free Markets*. New York: C. N. Potter.

Thibault, Pascal, Manon Levesque, Pierre Gosselin, and Ursula Hess. 2012. "The Duchenne Marker Is Not a Universal Signal of Smile Authenticity—But It Can Be Learned!" *Social Psychology* 43(4):215–21.

Tobias, Ronald B. 1999. *Twenty Master Plots and How to Build Them*. London: Piatkus.

Tobin, James, and Craig Swan. 1969. "Money and Permanent Income: Some Empirical Tests." *American Economic Review* 59(2):285–95.

Trump, Donald J., and Meredith McIver. 2004. *How to Get Rich*. New York: Random House.

Trump, Donald J., and Bill Zanker. 2007. *Think Big and Kick Ass in Business and Life*. New York: HarperBusiness.

Uchitelle, Louis. 2006. *The Disposable American: Layoffs and Their Consequences*. New York: Alfred A. Knopf, 2006.

US Bureau of Labor Statistics. 2014. *Monthly Labor Review*. April, https://www.bls.gov/opub/mlr/2014/article/the-first-hundred-years-of-the-consumer-price-index.htm.

US Centers for Disease Control and Prevention. 2014. "Morbidity and Mortality Weekly Report: Evidence for a Decrease in Transmission of Ebola Virus—Lofa County, Liberia." November 14, https://www.cdc.gov/mmwr/preview/mmwrhtml/mm63e1114a1.htm.

US Department of Health, Education and Welfare. 1966. Report of the National Commission on Technology, Automation, and Economic Progress, *Technology and the American Economy*, vol. 1, https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED023803.pdf.

US Department of Labor. 1948. *Construction in the War Years 1942–45: Employment, Expenditures, and Building Volume*. Washington, DC: US Government Printing Office, https://fraser.stlouisfed.org/title/4358.

US Securities and Exchange Commission, Trading and Exchange Division. 1947. *A Report on Stock Trading on the New York Stock Exchange on September 3, 1946*. Washington, DC: Securities and Exchange Commission.

Uscinski, Joseph E. 2018. *Conspiracy Theories and the People Who Believe Them*. Oxford: Oxford University Press.

Van Evera, Stephen. 1984. "The Cult of the Offensive and the Origins of the First World War." *International Security* 9(1):58–107.

Vannucci, Manila, Claudia Pelagatti, Carlo Chiorri, and Giuliana Mazzoni. 2015. "Visual Object Imagery and Autobiographical Memory: Object Imagers Are Better at Remembering Their Personal Past." *Memory* 24(4):455–70.

Vartanian, Oshin. 2012. "Dissociable Neural Systems for Analogy and Metaphor: Implications for the Neuroscience of Creativity." *British Journal of Psychiatry* 103(3):302–16.

Veblen, Thorstein. 1899. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. New York: Macmillan.

———. 1921. *The Engineers and the Price System*. New York: B. W. Huebsch.

Vernon, J. R. 1991. "The 1920–21 Deflation: The Role of Aggregate Supply." *Economic Inquiry* 29(3):572–80.

Vinck, Patrick, Phuong N. Pham, Kenedy K. Bindu, Juliet Bedford, and Eric J. Nilles. 2019. "Institutional Trust and Misinformation in the Response to the 2018–19 Ebola Outbreak in North Kivu, DR Congo: A Population-Based Survey." *Lancet Infectious Diseases* March 27, https://www.thelancet.com/journals/laninf/article/PIIS1473-3099(19)30063-5/fulltext.

Vives, Xavier. 1996. "Social Learning and Rational Expectations." *European Economic Review* 40:589–601.

Vosoughi, Soroush, Deb Roy, and Sinan Aral. 2018. "The Spread of True and False News Online." *Science* 359(6380):1146–51, doi: 10.1126/science.aap9559.

Wang, Hongbin, Xun Liu, and Jin Fan. 2012. "Symbolic and Connectionist Models of Attention." In Michael Posner, ed., *Cognitive Neuroscience of Attention*, 2nd ed., 47–56. New York: Guilford Press.

Wanniski, Jude. 1978a. "Taxes, Revenues and the 'Laffer Curve.'" *Public Interest* 38:3–16, https://www.nationalaffairs.com/storage/app/uploads/public/58e/1a4/c54/58e1a4c549207669125935.pdf.

———. 1978b. *The Way the World Works: How Economies Fail and Succeed*. New York: Basic Books.

Watson, William, and Jason Clemons. 2017. *The History and Development of Canada's Personal Income Tax*. Fraser Institute, https://www.fraserinstitute.org/studies/history-and-development-of-canadas-personal-income-tax-zero-to-50-in-100-years.

Webb, L. Dean, Gene Glass, Arlene Metha, and Casey Cobb. 2002. "Economic Correlates of Suicide in the United States (1929–1992): A Time Series Analysis." *Archives of Suicide Research* 6:93–101.

Weber, Keith, Matthew M. Martin, Members of COMM 401, and Michael Corrigan. 2006. "Creating Persuasive Messages Advocating Organ Donation." *Communication Quarterly* 54:67–87.

Weber, Max. 1950 [1904]. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism (Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus)*. New York: Scribner's.

Weems, Mason Locke. 1837. *The Life of George Washington with Curious Anecdotes, Equally Honourable to Himself and Exemplary to His Young Countrymen*. Philadelphia: Joseph Allen.

Wertsch, James V. 2008. "Collective Memory and Narrative Templates." *Social Research* 75:133–56.

Wheelis, Mark. 2002. "Biological Warfare at the 1346 Siege of Caffa." *Emerging Infectious Disease Journal* 8(9):971–75.

Wheen, Francis. 1999. *Karl Marx: A Life*. New York: W. W. Norton.

Whewell, William. 1840. *The Philosophy of the Inductive Sciences, Founded upon Their History*. London: John W. Parker.

White, Hayden. 1981. "The Value of Narrativity in the Representation of Reality." In W.J.T. Mitchell, ed., *On Narrative*, 1–25. Chicago: University of Chicago Press.

Wilson, Edward O. 1998. *Consilience: The Unity of Knowledge*. New York: Alfred A. Knopf.

Wold, H. 1954. *A Study in the Analysis of Stationary Time Series*. 2nd ed. Uppsala: Almqvist and Wiksell Book Co.

Wolfe, Tom. 1975. *The Painted Word*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Wolman, Leo. 1916. *The Boycott in American Trade Unions*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

World Health Organization. 2003. *Adherence to Long-Term Therapies: Evidence for Action*. Geneva: WHO, http://www.who.int/chp/knowledge/publications/adherence_full_report.pdf.

———. 2015. *Health Worker Ebola Infections in Guinea, Liberia and Sierra Leone, Preliminary Report*, http://www.who.int/csr/resources/publications/ebola/health-worker-infections/en/.

Wyatt, H. V. 2011. "The 1916 New York City Epidemic of Poliomyelitis: Where Did the Virus Come From?" *Open Vaccine Journal* 4:13–17.

Young, Kay, and Jeffrey Saver. 2001. *The Neurology of Narrative*. Madison: University of Wisconsin Press.

Young, Warren. 1987. *Interpreting Mr. Keynes: The IS-LM Enigma*. Boulder, CO: Westview Press.

Zak, Paul J. 2015. "Why Inspiring Stories Make Us React: The Neuroscience of Narrative." *Cerebrum*, January–February, 2, https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4445577/.

Zarnowitz, Victor, and Philip Braun. 1992. "Twenty-Two Years of the NBER-ASA Quarterly Economic Outlook Surveys: Aspects and Comparisons of Forecasting Performance." Cambridge MA: National Bureau of Economic Research Working Paper 3965.

Zeng, Guang Zhao, Lan Sun Chen, and Li Hua Sun. 2005. "Complexity of an SIR Epidemic Dynamics Model with Impulsive Vaccination Control." *Chaos, Solitons & Fractals* 26(2):495–505.

Zhang, Sarah. 2015. "The Pitfalls of Using Google NGRAM to Study Language." *Wired*, https://www.wired.com/2015/10/pitfalls-of-studying-language-with-google-ngram/.

Zhao, Laijun, Hongxin Cui, Xiaoyan Qiu, Xiaoli Wang, and Jiajia Wang. 2013. "SIR Rumor Spreading Model in the New Media Age." *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications* 392(4):995–1013.

Zheng, Muhua, Chaoqing Wang, Jie Zhou, Ming Zhao, Shuguang Guan, Yong Zou, and Zonghua Liu. 2015. "Non-periodic Outbreaks of Recurrent Epidemics and Its Network Modelling." *Scientific Reports* 5, Article number: 16010 (2015).

图书在版编目（CIP）数据

叙事经济学 /（美）罗伯特·希勒著；陆殷莉译. -- 北京：中信出版社，2020.4
书名原文：Narrative Economics: How Stories Go Viral & Drive Major Economic Events
ISBN 978-7-5217-1510-1
Ⅰ. ①叙… Ⅱ. ①罗… ②陆… Ⅲ. ①经济学 Ⅳ.① F0
中国版本图书馆CIP数据核字（2020）第028106号

Copyright © 2019 by Robert J. Shiller
All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the Publisher.
Simplified Chinese translation copyright © 2020 by CITIC Press Corporation
ALL RIGHTS RESERVED

叙事经济学
著者：［美］罗伯特·希勒
译者：陆殷莉
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）

字数：298千字
版次：2020年4月第1版
京权图字：01-2019-7327
广告经营许可证：京朝工商广字第8087号
书号：ISBN 978-7-5217-1510-1

版权所有·侵权必究



诺贝尔经济学奖得主 理查德·塞勒 经典著作

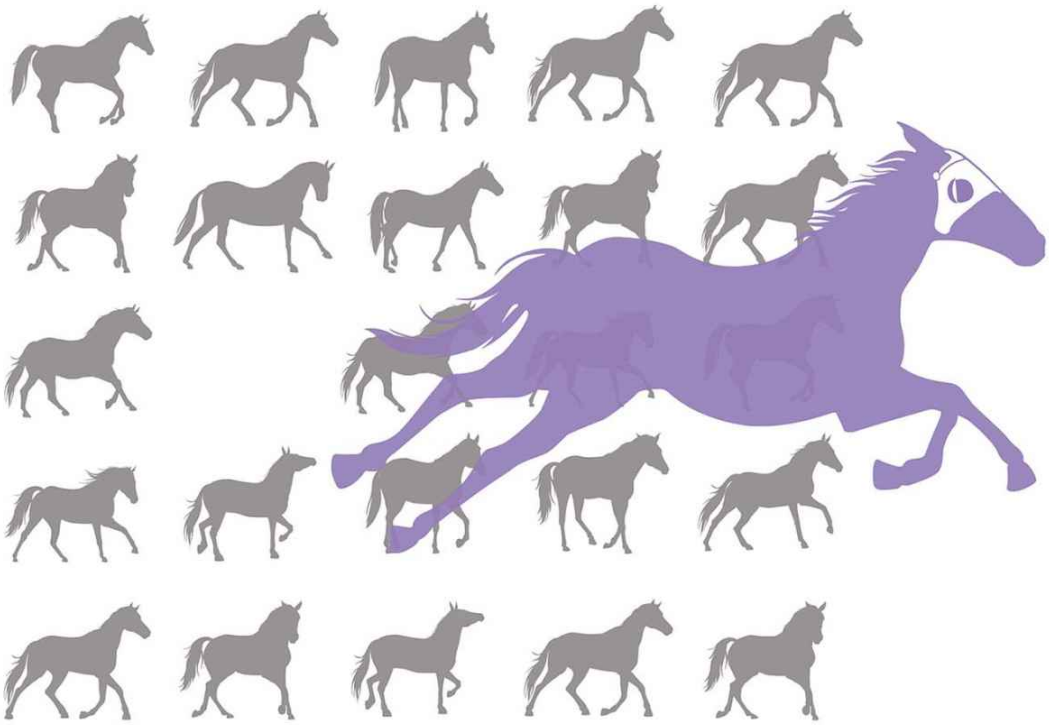
经济生活中的悖论和反常现象

赢家的诅咒

The Winner's Curse

Paradoxes and Anomalies of Economic Life

[美] 理查德·塞勒 （Richard H. Thaler）_著　高翠霜 _译



中信出版集团

赢家的诅咒

［美］理查德·塞勒 著
高翠霜 译

中信出版社

目录

推荐序一 接地气的经济学

推荐序二 “塞勒三部曲”推荐序

前言

01 合作

- 单次博弈的公共产品实验
- 重复博弈
- 互惠式利他主义
- 利他主义
- 评论

02 最后通牒博弈

- 简单最后通牒博弈
- 两阶段议价博弈
- 多阶段博弈
- 市场上的最后通牒博弈
- 评论

03 跨行业工资差异

- 事实
- 可能的辩解

哪些产业工资高？为什么？
理论上的解释
评论

04 赢家的诅咒
实验证据
实地资料
评论

05 禀赋效应、损失规避及现状偏见
禀赋效应
交叉的无差异曲线
现状偏见
损失规避
强化的损失规避
对公平与公正的判断
评论

06 偏好反转
兼容性假说
评论

07 跨期选择
个人贴现率的变化
参照点
享受与恐惧
评论

08 储蓄、可替代性及心理账户

目前收入账户：消费取决于收入

终生消费曲线

短期储蓄

收入、奖金及意外之财的来源

财富是可替代的吗？

养老金财富

房产

流动性限制或是债务规避？

评论

09 博彩市场

赛马博彩市场

投注策略

横跨不同跑马场的赌盘

乐透型彩票

评论

10 股票市场的日历效应

一月效应

周末效应

假期

盘中效应

评论

11 华尔街股市上的均值回归

股市平均水平的均值回归

截面数据的均值回归
短期均值回归现象
评论

12 封闭式共同基金

四种反常现象
标准解释
金钱并非万能的
评论

13 外汇

远期贴水偏差的检验
外汇风险溢价
预期误差
一种可能的解释
评论

后记

致谢

参考文献



推荐序一
接地气的经济学

——理查德·塞勒与行为经济学

我是学主流经济学出身的。读的教科书、专著、论文都是主流经济学的。出于赶时髦，也读了点儿新剑桥学派、新左派和新制度学派，诸如琼·罗宾逊，斯威齐，加尔布雷恩的著作，但颇为不屑。而且，读这些非主流的东西，反而加强了我对主流经济学的信念。以后我按主流经济学的思想写教科书、专著或论文，也用这一套来讲课和思考。如果把主流经济学作为一种宗教，我就是一个“受洗并虔诚的信徒和传教士”。

不过在学习与思考中，在与学生、朋友的交流中，我对主流经济学“教义”的基础之一——“理性人”假设有了些许不敬。主流经济学的假设是“理性人”。理性人的特点之一是自私，即“经济人”；特点之二是自觉地（或者说本能地）按最大化原则行事，也能自觉或不自觉地运用机会成本、边际分析法等原则做出选择。但随着阅读面的扩大和在社会上活动交往的增加，我对这种理性人假说逐渐有所动摇。“自私”固然是人的本质，但自私的人也有许多不自私的行为。这种行为肯定不是主流，但对社会却有不可忽视的效果。在美国，没有那些成功人士的捐助，能有那么多的名牌大学和基金会吗？正是许多人无私的奉献，才有了这个社会上许多美好的东西。按理性的方式行事，更有些远了。许多人其实是以非理性的方式行事的。以我自己为例，效用最大化、边际分析法，我可以讲得头头是道，但实际消费中有几次想到了这些原则？而且从事后来看，我的许多次消费肯定是边际效用为零，甚至为负。这种不理性在许多人身上都多次发生过。

即使那些创立这些理论的人，他们会完全按照理性的方式做选择吗？看来经济学这个手电筒是用来照别人的，但最后谁也没照到。

理性人假说的动摇绝非小事。因为整个经济学体系都建立在这个基础之上。离开了这个前提，严密、精致的理论分析，逻辑性极强的数学推导，就都不那么坚实了，由此得出的结论也要打个折扣。经济学的基本中心之一就是证明市场机制的完善性，建立在理性人假说之上的一般均衡理论证明了这一点。从历史实践来看，谁也不会否认市场机制。但“完善”二字绝谈不上。市场机制出了多少问题？引发了多少次灾难？人们选择市场经济，并不在于它完善，而在于没有其他更好的选择。

当然，经济学家也不会长期忽视这些问题。其实，市场经济理论的创立者、现代主流经济学的奠基人亚当·斯密在他提出“经济人”和“看不见的手”的同时，也提出了人性的复杂性以及看不见的手会引发的问题。可惜他的继承者新古典经济学家忽略了后一种分析，而夸大了前一种分析。也许还有特立独行的学者想到了这个问题，不过他们被势不可挡的主流经济学淹没了，也有更多的人和我一样因愚蠢的虔诚而不思考其他。

不过人们终究会不断追寻真理。强调理性人假说和市场机制完善性的主流经济学总会遇到挑战。最早产生影响的是西蒙的“有限理性”假说。西蒙教授认为，人不可能像主流经济学认为的那样完全理性，由于种种原因，他们有理性，但并非完全理性，而是有时理性，有时不理性；在有些问题上理性，在有些问题上不理性。换言之，理性是有限的。西蒙由于这个理论和其他贡献而获得了1978年诺贝尔经济学奖。其后兴起的则是我们这里要重点介绍的行为经济学了。

主流经济学日益数学化，靠数学推导建立了逻辑严谨的理论体系。在现代，奠定数学分析方法基础的是萨缪尔森的《经济分析基础》。我们不否认数学工具的运用和由此产生的数学经济学与计量经

济学对经济学发展的重大意义，但主流经济学并不完善，数学方法也不是研究经济学的唯一方法，这就产生了行为经济学与实验经济学。行为经济学认为，人不是纯理性人，而是社会人。决定人们决策的不仅仅是经济理性，更重要的还有由许多因素共同决定的心理因素。这种心理因素中既包含理性，也包含许多非理性的、或者利己但不理性的因素。这些心理因素无法用数字来表达，也不能包括在数学模型中。数学模型中用随机变量来代表这些无法衡量与无法预测的因素，实际上否认了这些因素在决策中的作用。运用行为经济学的方法研究人们的经济行为，就要从对现实生活的观察和对人类行为的实验出发。所以说，观察现实和实验经济学是行为经济学的基础。2002年，对实验经济学做出开创性贡献的弗农·史密斯和对行为经济学做出开创性贡献的丹尼尔·卡尼曼共同获得诺贝尔经济学奖，这决非偶然（可惜另一位对行为经济学做出开创性贡献的经济学家阿莫斯·特沃斯基由于英年早逝未在获奖之列）。行为经济学对经济学发展的重要性越来越大，另一位行为经济学大师理查德·塞勒终于在2017年获得诺奖。行为经济学更加贴近现实，因此我称之为“接地气的经济学”。

理查德·塞勒也是行为经济学的开创者之一，而且对这门学科的发展做出了许多重要贡献，他获得诺奖当之无愧。塞勒现任教于芝加哥大学布斯商学院，芝加哥大学是盛产诺贝尔奖得主的地方。塞勒在《美国经济评论》和《政治经济学杂志》等知名刊物上发表过许多重要文章，也出版过许多著作。本文将根据已译为中文的《赢家的诅咒》，《助推》和《“错误”的行为》来介绍他对行为经济学的贡献。

《赢家的诅咒》出版于1991年，是塞勒的行为经济学论文集。20世纪80年代，塞勒在康奈尔大学任教，一次开会时另一位经济学家哈尔·瓦里安（他的中级微观经济学教科书在中国影响甚大，被广泛用作研究生的教材）告诉他美国经济学会正在筹办一份《经济展望期

刊》（*Journal of Economic Perspectives*）（这是一本非常好的杂志，收录的文章主要介绍经济学的最新进展，且不难读，我在美国进修时常读这本期刊，回国时还带了一些，并在回国后写的《重要的还在于学习》中对这本杂志称赞有加），希望他写专栏。在巴里·奈尔伯夫（他是介绍博弈论的《策略思维》的作者之一，这本书也极好，我常推荐给学生）和约瑟夫·斯蒂格和茨（诺奖获得者）的鼓励下，他就经济中的反常现象为该杂志撰写专栏。这个专栏从1987年第一期开始。塞勒写了4年，共13篇文章，这本书就由这13篇文章组成。

这本书13篇文章的中心是分析经济中的反常现象。反常现象是指与主流经济学的分析和预测不一致的现象，但在现实经济中普遍存在。这些现象包括与囚徒博弈不一致的公共产品“搭便车”中，与利己动机不一致的利他主义，与最后博弈不一致的对公正的关注，与传统理论不一致的行业间工资差异与流动性解释，与最大化目标不一致的赢家反而吃亏的“赢家的诅咒”，人们对自己拥有的东西评价更高（禀赋效应）、对损失的反应大于等额收益的损失规避与无差异曲线分析的不一致；与效用分析中偏好的转逆不一致的偏好反转；与消费函数不一致的跨期选择；与消费与储蓄理论不一致的心理账户；与传统博彩中不一致的热门——冷门偏差和前两名及前三名市场的无效率性；股市中有效市场理论，资本资产定价模型与1月效应、周末效应、月度转换效应等的不一致；华尔街股市的均值回归；封闭式共同基金的四种反常现象；外汇市场上的远期贴水溢价、风险预期失误等解释。

从对这些反常现象的分析中，塞勒运用博弈论、金融学、劳动经济学、心理学等跨学科知识在消费者选择、自我控制、储蓄行为和金融领域做出了巨大贡献，构成了行为经济学的基本内容。其中最重要的是：

禀赋效应。这个概念由塞勒在1980年提出，基础是特沃斯基和卡尼曼的前景理论。这一概念认为，人们在决策中对利害的权衡是不均衡的，即对“避害”的考虑大于“趋利”。这就挑战了消费者选择分析的基础，即效用取决于客观资产价值；而且它还冲击了科斯定理，即只要交易成本为零，产权配置的最初状态与效率无关。根据禀赋效应，最初的产权配置应更注重效率而不能过分指望市场调节。

跨期选择。此概念由塞勒与其合作者洛温·斯坦因在1989年提出。跨期选择是指将成本与收益分散在各个期间进行决策。在跨期选择的情况下，人们的长期理性选择能力是值得怀疑的。与忽略心理分析的经济学家不同，塞勒认为心理学对这种决策既有破坏性又有建设性，他的心理学理论与经济研究的结合。

心理账户和储蓄理论。人们如何评价不同的经济交易下的公平？塞勒在1990年提出，消费者经常会从价格比较中提取积极或消极的交易效用，并与自己的消费偏好结合得出相应的公平标准。人们更倾向于把小的损失和大的收获合并起来看待。心理账户概念最重要的是自我控制，它假定人们为了实现一定的目标也会在心里记账。对主流经济学中莫迪格利安尼的生命周期理论做出了两点重要的修改：一是人们对收入的敏感大于各种形式的财富，二是人们缺乏耐心，短期内对贴现率的重视大于利率。

行为金融理论。在这个领域塞勒贡献甚大。他提出在评价投资组合时，短视的损失厌恶使一大部分投资者放弃股票投资的长期高回报率，去投资具有稳定回报的债券。塞勒发现了“输者赢者效应”，即投资者对过去的输者组合过分悲观，对过去的赢者组合过分乐观，导致股价偏离其基本价格。等一段时间之后市场自动修正，前期的输者赢得正的超额收益，而前期赢者的超额收益为负。据此，他提出了预测股票收益的新方法，即采用反转策略买进过去3~5年的输者组合，卖出赢者组合。塞勒对股市的研究有三项重要结论：第一，价格变动可

能与影响进出市场的习俗相关；第二，机构投资者对他们的投资组合进行季节性调整是一种“装饰门面”的活动；第三，日历效应与好消息、坏消息发布的时间选择相关。塞勒对封闭基金、折价或溢价等均有研究，这些研究对金融理论和现实的研究影响重大。

2000年后，塞勒把他的行为经济学研究运用于分析消费者行为和政府政策之中，这些成果体现在他与哈佛大学法学院教授卡斯·桑斯坦于2008年合写的《助推》中。这本书的副标题是“如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策”，由此可以看出，其目的在于帮助人们做出更好的消费决策以及指导政府如何运用政策来引导人们做出这种决策。行为经济学不是纸上谈兵，而是要真刀真枪运用于实际的，不是黑板上的经济学，而是实用性很强的生活中的经济学。

英文“助推（Nudge）”一词的原意是“用胳膊肘等身体部位轻推或轻戳人的肋部，以提醒或者引起别人的注意。”以助推为书名，就是提醒你可能会犯的错误，助你回归正确之路。但如何助推呢？

塞勒把人的思维方式分为两种，一种是不加思索的直觉，即“直觉思维系统”或“自动系统”，另一种是比较认真的思考，即“理性思维系统”或“省思系统”。主流经济学假设人们用的是理性思维系统，但现实中人们运用更多的则是直觉思维系统，这种思维方式会引出错误的选择。这就需要设计一种方式，让直觉思维少犯错误。如为儿童摆放食物时，把有利于健康的食物放在容易看见、容易够到的地方，这种食物摆放方法就是助推。他提出了“自由主义的温和专制主义”的概念，这就是在不牺牲人们自由选择权的前提下运用助推的方式来引导大家。助推是一种全新且有效的引导式管理模式。这本书的作者之一桑斯坦用助推的方法帮助奥巴马竞选取得了成功，英国前首相戴维·卡梅伦也十分欣赏他们的思想和实践。

本节1~5章分析了如何用助推来克服偏见与谬误。靠直觉思维，难免会做出错误选择，如吸烟、肥胖等等都是这种偏见与谬误导致的结

果。得克萨斯存在的在高速公路上乱倒垃圾的现象通过“不要给德克萨斯抹黑”为中心的公益宣传助推而得以消除，同样，用数字也可以为人们戒烟戒酒助推。第6~9章“探索如何更好地省钱、投资和借贷”，即家庭理财方法，直觉思维导致许多人“今朝有酒今朝醉”，不关心养老问题。塞勒建议：第一，储蓄计划的自动登记方式；第二，“为明天储蓄更多”。这就是要在传统的社会养老之外助推人们更多地进行储蓄。在讨论了参与一项保险计划并决定投资多少钱之后，又讨论如何进行投资，以及如何设计更好的信贷方案，如何打造更为人性化的社会保障体系。第10~12章讨论如何改善人们的健康状况，包括面对政府针对人们的医疗健康问题提供的复杂选择体系，人们应该如何做出选择；如何提高器官移植中的捐赠比例；如何为健康创造一个良好的环境，例如环境保护。第13~15章分析在许多没有多少自由的领域，如教育、医疗、婚姻中如何通过制度改进创造更多的自由。第16~18章可以看作总结，介绍了一些小的助推，提出会有越来越多的人认同助推，但要警惕恶意的助推行为和助推者，并建议把助推作为自由放任和国家干预以外的第三条道路。

第三本书《“错误”的行为：行为经济学的形成》可以看作一本回忆录，不过不是对个人经历的回忆，而是对行为经济学从1970年到现在的发展历程的回忆。书中介绍了众多经济学家对这门学科做出的贡献，勾勒了一幅群体图像。当然，也有塞勒本人在这一学科中耕耘并做出贡献的纪录，包括他与特沃斯基、卡尼曼等人的合作。读这本行为经济学发展史，你会对这门学科的内容、贡献与社会的关系有更多的了解。只有知道了这门学科重要概念与理论的形成过程，它与实验经济学的关系等相关内容，你才能更好地理解行为经济学。

了解塞勒对行为经济学的贡献还应该注意几点。第一，行为经济学并不是对主流经济学的否定，而是对它的发展，或者更准确地说，是“扬弃”。它用的许多概念和分析方法仍来源于主流经济学，不了解主流经济学也学不好行为经济学。塞勒也认为，就整个经济学而

言，还没有什么可以取代主流经济学。行为经济学无非是对主流经济学的一些失误进行了补充和发展，使经济学更贴近现实、更接地气，从而更有助于建设一个美好世界。第二，行为经济学前途无量。现在，越来越多的人接受行为经济学，它目前的分析主要集中在传统的微观领域，但塞勒预见它会进入宏观领域，还会有更丰富的成果。第三，行为经济学主要是由美国经济学家创立的，它用的例子、进行的实验都以美国为背景，分析的中心是美国人的行为。它得出的结论有一定的普遍适用性。但需要特别提出的是，中国人的行为有自己的特色，心理也不同于美国人，中国的经济与社会制度与美国有很大区别。因此，如何运用行为经济学的理论分析中国人的行为，设计出适合中国的助推方法，仍是一个亟待研究的问题。也许在运用行为经济学研究中国人的行为时，我们还可以为这门学科的发展做出新的贡献。

这三本书都不是“沉闷的经济学”，也没有数学统计，读起来很有趣，大家都可以读懂。这三本书可以浅读、泛读，也可以深读、精读。不同的人有不同的读法，并有不同的启发与收获。读者可以先读《“错误”的行为》，对行为经济学有一个大致的了解，再读其他两本书。

新年到了，春节也不远了。愿你在假日中愉快地读完这三书，帮助你摆脱“偏见”与“谬误”，做出更好的选择，你也可以“助推”一下朋友和家人，让新的一年更加美好。仅以此作为对读者朋友的新年祝愿。

经济学家 梁小民

2018年元旦

推荐序二
“塞勒三部曲”推荐序

一般来说，获得诺贝尔经济学奖的学者不是代表自己，而是代表其所在的领域获奖的。一般来说，一旦一位经济学家获得了诺贝尔经济学奖，就意味着其所在的领域进入了经济学的主流。一般来说，一旦其所在的领域进入了经济学的主流，这个领域的原创力就会减弱，随后涌进来的是无数跟风的研究。

但是，2017年诺贝尔经济学奖得主理查德·塞勒却不一样。

即使获得了诺贝尔经济学奖，塞勒身上依然洋溢着一般“异端”气质。获奖之后，他在其任教的芝加哥大学发表了一个简短的答谢致辞。他在致辞里讲到，或许这是院长和系主任第一次没有用“混蛋”这个词儿来形容他。然后，他又“补了一刀”：以后领导们还会不会再用这个词儿来形容他，他也不确定。你可以想象得出来，台下的院长、系主任，可能还有素来跟塞勒不和的几位资深教授，恨得牙根痒痒却又不得不故作大度且开心的样子。

塞勒研究的领域是行为经济学。这是最近十年来发展最为迅猛的经济学领域之一，也是少数从不驱逐“外来人口”的经济学领域。经济学家向来认为自己的学科是社会科学皇冠上的明珠，他们不“入侵”其他学科的阵地，就是给其他学科莫大的面子了，怎么可能容忍其他学科“入侵”经济学的地盘呢。唯独在行为经济学的帐篷里，进进出出的都是三教九流、各色人等，不冠不履，亦正亦邪。在正统的老一辈经济学家看来，行为经济学就是瞎搞。塞勒的同事，同样是诺贝尔经济学奖得主的法玛（Gene Fama）教授曾经这样评价塞勒：“他

做的研究很有趣，但什么价值也没有。”法玛对塞勒还算客气，两人有时会一起打打高尔夫球。芝加哥大学的另一位经济学大牛，也拿过诺贝尔经济学奖的米勒（MertonMiller）教授，据说在楼道里见到塞勒连招呼都不打。

喜欢也好，不喜欢也罢，死气沉沉的经济学最需要的就是一场新的“范式革命”，而无论是环顾还是远眺，隐隐然具备挑战原有“霸权”、发动一场革命的新领域，可能也就是行为经济学了。甚至，我们有可能期待，未来的社会科学将打破藩篱，统一为一种社会科学，那么这种社会科学的发源地就是行为经济学的营地。

理查德·塞勒有三本重要的著作，一是其学术自传《“错误”的行为》，二是《赢家的诅咒》，三是他与著名法学家卡斯·桑斯坦合著的《助推》。中信出版社现将这三本重要的著作一并出版，可以帮助中国读者更好地了解塞勒教授以及行为经济学。

《“错误的”行为》与塞勒的学术道路

塞勒教授1945年出生于美国新泽西州。他的家族是从乌克兰移民到美国的犹太人。塞勒教授的父亲是保险公司的精算师，母亲是一名教师。跟别的学霸不太一样，塞勒上过的学校不算最好的——他大学本科在凯斯西储大学（Case Western Reserve University），硕士和博士是在罗切斯特大学读的。打个不太恰当的比方，这个经历有点儿像一个中国学生在重点大学读完本科，然后到普通大学读了硕士和博士。要知道，很多经济学的学霸都是一路从哈佛、MIT这样的顶级名校读下来的。如果你是在哈佛、MIT读经济学，好处是能够直接跟着导师（尤其是年轻一点儿的导师）一头扎进学术前沿，走上一条捷径。像塞勒教授这样的求学经历，可能更多地要靠自己摸索，但也可能正是由于走了这样一条路，才使得他另辟蹊径、独树一帜。

走上这条“叛经离道”的路注定充满了艰辛。塞勒在罗彻斯特大学的博士论文指导老师罗森说，当年，塞勒的老师们对他能够取得的成就“并不抱多高的期望”。刚刚博士毕业的时候，塞勒很难找到一份正式的工作，只得在罗切斯特大学当一名类似“临时工”的讲师。他写的论文也不符合主流学术期刊的口味，很难发表。更要命的是，塞勒觉得主流经济学的基本原则是错的。

主流经济学假设人们都是理性人——如果你是个消费者，就不会乱花一分钱。广告、推销员、“双11”，对你一点儿影响都没有；如果你是个生产者，就不会丢掉赚每一分利润的机会。决策失误、一时冲动、错失良机，对你而言根本不可能发生。就像塞勒教授所说的，主流经济学假设我们都有爱因斯坦一样的智商，计算机一样的记忆力，圣雄甘地一样的意志力。理性人假设并非仅仅是经济学家的一种工作假设，到最后，这种假设发展成了经济学家的信仰。由于每个人都是理性人，他们在市场经济中的决策一定会导致所有的资源都得到最优的配置，因此，市场经济是完美的，所有的政府干预都是错误的。讲到这里，你可能就会明白，为什么主流经济学家要誓死捍卫“理性人”假设了。

在《“错误”的行为》一书中，塞勒讲到自己是如何逃离这一“范式”的。塞勒还在罗彻斯特大学读博士的时候，发现了一个很奇怪的现象。他做了一个问卷调查，其中问了受访者两个问题：

A.如果社会上流行一种致命的疾病，染病的人会在一周之内没有痛苦地死掉。你染上这种病的概率是万分之一。请问，假设你不幸染病，那么你愿意最多花多少钱治疗这种病。

B.同样是这种病。假设你的老板要派你到疫区调查情况。到了疫区之后，你染上这种病的概率是万分之一。请问你的老板要给你多少赔偿，你才愿意到疫区去？

按照主流经济学的理论，这两个问题是等价的，都是在问“万分之一的死亡率值多少钱”，但是，受访者对这两个问题的回答却差异很大。很多人在第一种情况下选择花较少的钱治疗，但在第二种情况下却要求得到巨额的补偿。为什么会是这样呢？塞勒去找他的指导老师求教。他的指导老师却说，别在这种问题上浪费时间。

于是，塞勒只好自己去寻找答案。有一次，他读到两位以色列籍心理学家卡尼曼和特沃斯基关于决策心理的研究，又听说他们要到斯坦福大学访学的消息，就专门跑到加州，找到卡尼曼和特沃斯基。卡尼曼就是畅销书《思考，快与慢》的作者，也是2002年诺贝尔经济学奖得主。特沃斯基是卡尼曼的合作者，要不是他去世得早，不然他也能一起获奖。他们三个人志同道合，共同开创了行为经济学。不同之处在于：卡尼曼和特沃斯基是从心理学攻入经济学阵营，而塞勒则是打开了经济学的大门，欢迎心理学的进入。

卡尼曼和特沃斯基会怎么解释塞勒发现的反常现象呢？他们提出了“前景理论”，根据这一理论，决策者会选择一个参照点，其对得失的判断往往根据参照点来决定，而人们对损失比对获得更加敏感。也就是说，如果是在赚钱的时候，人们当然赚得越多越快乐。在卡尼曼和特沃斯基的实验中，收益增量带来的快乐强度大约是增量的0.5~1倍；但如果是在赔钱的时候，人们赔得越多越不开心。在卡尼曼和特沃斯基的实验中，损失增量产生的痛苦大约是同等收益增量的2.5倍。也就是说，人们特别不愿意遭受损失。

塞勒则提出了“禀赋效应”，与“前景理论”互相印证。“禀赋效应”讲的是，人们非常不愿意失去自认为原本属于自己的东西。这个理论对经济学的冲击很大。比如说，按照“禀赋效应”，即使不考虑交易成本，所有权的最初分配都会在很大程度上影响资源的最终配置。

塞勒教授在反对“理性人”假设的道路上越走越远。“禀赋效应”其实仍然假设每个决策者都会试图使其偏好最大化，只不过要考虑到一个“参照点”，也就是“禀赋”（所有权的最初分配）。后来，塞勒教授又提出了“心理账户”（mental accounting）理论。这个理论进一步偏离了主流经济学，却和现实更为接近。

“心理账户”理论注意到，消费者会把其支出分为不同的账户，比如花在买衣服上的钱、出去旅游的钱，或是买菜的钱。如果你刚去过海南度假，花了两万元钱。刚刚回来，又听旅行社说，有一个去北海道的旅行团，可以给你一个特别优惠的价格，团费原价两万元，现在只需要5 000元。你会考虑吗？很多人都会犹豫。但是，如果这时候商场打折，原价20 000元的名牌服装，现在的价格是5 000元，你会考虑买吗？我相信很多人会立刻掏钱买。这说明消费者是把出去旅游的钱和买衣服的钱放在了不同的心理账户中。

为什么会有“心理账户”呢？塞勒教授讲到，这和我们的“自我控制”有关，我们之所以把钱放在不同的“心理账户”里，是为了防止自己乱花钱。在“心理账户”理论的基础上，塞勒教授进一步提出，消费者的效用包括两个部分，一个部分是获得效用，即买到了商品和服务之后获得的满足感，另一个部分是交易效用，是跟交易价格相关的。交易效用又跟消费者心目中期待的“公平价格”和实际交易价格之差有关。如果消费者觉得交易价格比他心目中的“公平价格”更高，即使他买到了自己心仪已久的东西，也会觉得很不爽。

总结一下，在塞勒教授看来，人性比“理性人”假设所想象的更为复杂。人不是完全理性的，而是有限理性的。人没有坚强的意志力，只有有限的意志力。此外，人不是完全自私的，因此公平问题始终受到人们的关注。

《赢家的诅咒》与经济学中的“反常”

《赢家的诅咒》是塞勒教授在《经济展望期刊》（*Journal of Economic Perspectives*）上发表的专栏文章的合集。他的这组文章旨在发现经济学中的“反常”（anomalies）。“赢家的诅咒”就是其中最著名的一篇文章。

20世纪70年代，研究油田拍卖的几位工程师发现了一个有趣的现象。假设有个油田的开采权要拍卖，有很多家石油公司来竞拍。谁也不知道这个油田在地下的储量到底有多大，只能靠自己猜。每个公司都会给这个油田一个估值，每个公司都按照自己对这个油田的估值报价。

一般来说，公司会按照比自己的估值低一些的价格报价，而报价最高的公司将获得油田的开采权。但在现实的拍卖中，结果如何呢？这三位工程师发现，一般来说，竞拍中的赢家往往会变成输家。为什么这么说呢？因为，最糟糕的情况是，油田的实际价值没有竞拍成功的公司的报价高，这家公司花的钱越多，亏的也就越多。稍微好一点儿的情况是，这个油田的价值比公司的报价高，但没有公司当初的估值高，所以公司也会觉得吃亏了。这就叫“赢家的诅咒”。

真的有“赢家的诅咒”吗？1983年，两位经济学家马克斯·巴泽尔曼和威廉姆·萨缪尔森做了一个实验。他们在课堂上拍卖一个存钱罐子，罐子里装满了硬币。学生们不知道里面有多少钱。每个学生都来猜，到底里面有多少钱。猜完了就竞价，出价最高的学生可以获得这个罐子和里面的硬币。罐子里实际上有8美元的硬币。他们做了许多次实验。学生们的猜测各不相同，平均估值是5.13美元。也就是说，大部分学生对罐子的估值都远低于真实价值。但赢家的出价平均是10.01美元，这意味着，平均每个赢家要亏损2.01美元。

课堂实验或许无法代表真实世界，但在现实生活中，“赢家的诅咒”比比皆是。比如，在1969年阿拉斯加北湾油田的拍卖中，赢家的出价是9亿美元，而次高的标价是3.7亿美元。这是不符合理性假设的。如果按照理性假设，赢家的报价和次高的报价应该相差不多才对。这只是一个特例吗？当然不是。研究者观察了很多油田竞拍，发现在26%的案例中，中标价是次高价的4倍甚至更高，在77%的案例中，中标价至少是次高价的2倍以上。

从1954年到1969年，墨西哥海湾地区拍卖出了1000多份租约，其中有62%的租约是赔钱的，另有16%的租约勉强持平，只有22%的租约最后赚了钱，但收益率并不高。我们再来看看身边的例子，最典型的就是央视广告“标王”。从20世纪90年代中期开始，各家企业争相在央视砸下重金，抢夺“标王”的桂冠。1995年孔府宴酒的中标金额是0.31亿元，2015年翼龙贷花了3.6951亿元，才拿下“标王”称号。荣登“标王”宝座的企业当然有好企业，比如茅台，但大部分“标王”很快就变成了“倒王”。听我给你报报它们的名字：孔府宴酒、秦池酒、爱多VCD、步步高和熊猫手机。“赢家的诅咒”纠缠着这些曾经风光一时的企业：2002年，孔府宴酒宣告破产；秦池酒已经无人知晓；2004年，爱多VCD的掌门人胡志标被判有期徒刑8年；2005年，熊猫手机的前掌门人马志平因涉嫌“虚报注册资本”被批捕。即使是那些没有破产的“标王”企业，在成为“标王”之后就真的平步青云了吗？恐怕这里面的苦闷，只有它们自己知道。

为什么总是会有“赢家的诅咒”呢？有两个原因。首先，最根本的原因是信息不对称，因为竞拍者不知道标的物的真正价值，所以只能靠主观猜测，这就会带来判断失误。其次，最直接的原因是傲慢。赢家过于自负，总认为自己比市场上的其他参与者判断更为准确，而且求胜心切，志在必得。抱着这样的心态，不犯错误那才叫反常。

《助推》与“自由意志的家长制”

在一个极端的经济自由主义者看来，既然人是理性的，理性的人自然会为自己的一切行为负责。比如，如果开车的人不系安全带，骑摩托车的人不带头盔，那是他们自己的选择。政府非要规定大家系安全带或带头盔，是不会有效果的，大家不会听政府的话。如果有人吸毒或是卖淫呢？在极端的经济自由主义者看来，不管你喜欢不喜欢，这也是你无法干涉的。反对吸毒或是卖淫，只会使吸毒或卖淫转入地下，反而更难控制，对社会的危害更大，所以最好的办法就是让吸毒或卖淫合法化。

我想，大部分经济学家都会反对政府的直接干预。政府来规定我的孩子必须学什么知识，这在我看来是非常荒谬的。政府来规定我的饮食搭配，也是我不能接受的，即使政府说这样的饮食搭配是更健康、更合理的。但是，通过行为经济学的研究我们可以知道，每个人都有可能犯错误，也很容易做出其实不利于自己的选择，遇到这种情况，我们该怎么办？政府是否应该帮助个人避免做出错误的决策？

2008年，塞勒教授和法学家卡斯·桑斯坦合著了《助推》。这本书很快成了全球畅销书，也受到各国政府的关注。书中提到，我们可以采取一种“自由意志的家长制”（Libertarian Paternalism），改善人们的最终决策。自由意志和家长制听起来是水火不容的，却能达成一种微妙的平衡。自由意志是指我们要保留人们自主决策的权利。家长制是指我们可以适当地影响人们做决策的过程，好让他们做出对自己更为有利的选择。

举例来说，如果政府强制规定人们不能吃垃圾食品，只能吃健康食品，这就是一种粗暴的干预。尽管政府的用心可能是好的，但结果一定很糟。这种粗暴的专制主义在现实中随处可见。但是，如果我们换一种方式呢？比如，我们可以把新鲜的水果以更低廉的价格、更方

便地提供给消费者，那么，很可能就会有更多的消费者主动地选择健康食品。这就是塞勒和桑斯坦所说的“助推”。

吃不吃健康食品，其实还是小事。像养老金计划，不仅对个人，而且对整个社会，都是一件大事。美国的养老保险制度非常复杂，员工需要在各种五花八门的方案中做出选择。正如我们说过的，选择的机会越多，人们就越不愿意做出选择。于是，许多美国人就放弃了参加养老保险计划。这一选择对自己不利：因为到了退休之后，员工的收入水平会下降；这对政府也不利：因为这最后还是得由政府买单。有一些美国公司做了一个小小的调整，以前的方案是你要主动选择，才能加入养老保险计划，如今的方案是如果你不反对，就默认你同意参加养老保险计划。

塞勒和桑斯坦提出了“为明天储蓄更多”的方案，并得到美国国会中保守主义者和自由主义者的联合支持，这在美国政治中也算是一个奇迹。“为明天储蓄更多”是公司为其员工提供的养老金计划。签了这份合约的员工在加薪时，其在养老金账户中的储蓄额也会自动调高，于是，储蓄率随工资的上涨而上升。如果员工觉得存得太多，他们也有选择退出该计划的自由。这一方案没有强迫任何人做他们不想做的事情，也没有任何欺诈和隐瞒，只是巧妙地把人们的懒惰天性和他们的长远利益结合起来，让人们自己做出更有利的选择。

在塞勒和桑斯坦看来，在很多情况下，我们只要做出小小的调整，就能极大地改变决策的结果。比如，总会有人把尿尿到公共厕所的小便池外边，但是，如果在小便池里刻上一只苍蝇，男士就会自动地瞄准那只苍蝇尿尿，于是，尿到小便池外边的现象便减少了80%。如果你想让人们节约能源，仅仅在墙上张贴一些“节约能源，保护环境”的标语是没有用的。如果让每个家庭在收到账单的时候，都能够从账单上看到自己的用电量和邻居的用电量的对比，那么，出于“同

侪压力”，很多人就有更大的自觉性去注意节约资源。这说明，帮助人们改进其行为的最好方法就是提供反馈。

对于是否在政策设计中采用“自由意志的家长制”方法，我持谨慎的保留态度，因为我们必须先相信政府是无私而善良的，才能相信它会为了我们的利益，帮助我们改善决策。但是，这一方法也给了我们很多日常生活的启示。家长对孩子的爱是无私的，老师对学生的关心也是发自内心的，为了让孩子和学生做出更好的选择，我们是该奉行毫不干预的自由主义原则，粗暴独裁的专制主义原则，还是找到一种中庸的“自由意志的家长制”呢？

北京大学汇丰商学院经济学教授
何帆

前言

你有一位朋友是埃克美石油公司（Acme Oil）的总裁，他偶尔会打电话来问你一些问题，并征询你的意见。这次他的问题是有关竞价投标的事，另外一家石油公司破产了，被迫要出售一部分土地，这些地原先是为了要开采石油而购入的。埃克美石油公司对其中一块地很感兴趣。直到前不久，他估计只有3家公司会来竞标这块土地，而埃克美打算出价1 000万美元。但是现在他得知，还有另外7家公司会来投标，总共有10家公司参与投标。那么，埃克美的出价应该提高还是降低呢？你会给他什么样的建议呢？

你会建议他提高还是降低出价呢？对这个问题，大部分人的直觉是提高出价。毕竟，现在竞标的人多了，如果你不提价，就会得不到这块土地。然而，大家常常忽略了另一项重要的因素。假设竞标中每一位参与者的出价，都只会比他们认为的土地价值略低一点儿（仅留下一些获利的空间）。当然，没有人知道这块土地的石油储量：有些投标人会猜得过高，有些会猜得过低。为了便于推论，我们假设投标人的估计平均来说是准确的。那么，谁会赢得此次的标的呢？中标人是对地下石油储量估计得最乐观的人，而他出的价很可能高于这块土地的价值。这就是令人畏惧的“赢家的诅咒”（winner’s curse）。在有许多竞标人的竞标项目中，中标人常常是输家。可见，避免赢家的诅咒的关键因素就是投标人越多，出价要越保守。虽然这看起来可能违背常理，但这才是理性的。

本书就是关于经济学的反常现象，赢家的诅咒即是一例。反常现象是与理论不一致的事实或者观察。在此，理性出价建议我们，当投

标人数增加时，出价要降低，然而大多数人提高了出价。反常现象要令人信服需要具备两个要素：一是能做出明确预测的理论，二是与这项预测相矛盾的事实。在经济学反常现象的案例中，两个要素可能都很难获得。我们不缺乏经济学理论，但理论经常无法产生确定的预测。我们如果对理论预测的结果达成一致，就无法对什么是反常现象达成一致。在有些案例中，事实上经济学家向来主张有些理论是无法检验的，因为它们在定义上就是真的。例如，效用最大化理论就被认为是同义反复的——如果某人做了某事，无论事情看起有多奇怪，这必然是效用最大化的选择，否则那个人就不会这么做了。如果找不到一套数据可以反驳的话，这个理论就是无法检验的（事实上，这不是真正的理论，倒比较像一个定义）。然而，虽然许多经济学家安于其理论在表面上是无法反驳的，但其他的经济学家则一直忙着设计精巧的测试来做验证。在经济学上，有一项自然定律显然永远成立：有检验就会有反常现象存在。

何谓经济理论？所有的经济分析应用，无论是企业理论、金融市场理论或是消费者选择理论，都基于相同人类行为的基本假设。两项关键的假设为“理性”及“自利”。假设人类要为自己尽可能地获取最大利益，而且假设人类会想出最佳的方法达到这个目标。的确，如果一个经济学家花了一年的时间找出某个棘手问题的新解答，例如在失业时找工作的最佳方法，那么这个经济学家会心满意足地假设那些失业者已经解决了这个问题，并且按照这个方法去找工作了。经济学家必须非常努力才能分析解决的问题，却假设其他普通人能以直觉的方式解决，这样的假设反映出的谦虚品质或许值得赞扬，但这也令人疑惑。当然还有另一个可能性是，人们就是理解错了。根据赫伯特·西蒙的“有限理性”理论，这种“认知错误”的可能性显然很重要。人脑就像一台个人计算机，它有很慢的处理器，而且记忆系统既小又不可靠。我不知道你的情况如何，但是在我两耳之间的这台个人计算机，就有着超出我想象的“磁盘故障”。

另一个经济学假设——“自利”，又是如何呢？人们究竟有多自利呢？标准经济模型的困境，以我的居住地绮色佳地区的驾驶员的表现就可以说明。康奈尔大学后面有一条小溪，横跨这条小溪的是一座只能允许车辆单向行驶的桥梁。在交通高峰期，两个方向都有数辆车等着过桥。情况如何呢？大多数时候，一个方向有四五辆车通过后，后来的车会停下来，让另一个方向的四五辆车通过。这样的交通规划在纽约市已经行不通了，同样，在任何一个经济模型中也行不通。在纽约市以这样的规则运行的桥梁，实际上会变成单行道，行驶方向则是由历史的偶然——第一辆抵达该桥梁的车辆的行驶方向来决定！在经济模型中，人们都被假设为像纽约人一样，而不是绮色佳的居民。这样的假设是否有效呢？很幸运地，绮色佳的驾驶员所表现出的合作行为，并非是独一无二的。我们中的大多数人，即使是纽约人，也会为慈善捐款清扫露营地，在餐馆桌上留下小费（即使是我们不打算再去的餐馆）。当然，有许多人也会不诚实地报税（反正政府只是在浪费纳税人的钱），在向保险公司索赔时夸大损失（只想拿回自己的钱），在高尔夫球赛中作弊（如果没有人监管，他们在8月就可以采用冬天的规则）。我们不是纯洁的圣人，也不是罪人，我们只是凡人而已。

不幸的是，并没有太多人住在经济模型的世界里。例如，储蓄行为的主导经济模型——生命周期假说，就没有考虑到储蓄决策过程中最重要的人为因素——自制力。在这个模型中，如果你意外得到1 000美元，理论上预期你会全部存起来，因为你希望将这笔钱平均分配到余下的人生阶段中。如果必须要以这样的方式花掉，谁还需要意外之财呢？

我们还会做其他经济学家认为是奇怪的事情。看看这个例子：你拿到两张超级杯的门票，比赛刚好是在你居住的城市举行。不仅如此，参加比赛的还是你最喜欢的球队！（如果你不是足球迷，请以其他能让你感到兴奋的比赛为例。）赛前一周，有人来找你，问你是否

愿意出售你的门票，你可以接受的最低卖价是多少（假设以任何价格出售门票都是合法的）。现在，换个角度，假设你没有超级杯的门票，但是你有机会可以买到门票，你愿意支付的最高价格是多少？对于大多数人而言，这两个答案的票价至少会差2倍。典型的答案是，我不会以低于400美元的价格出售一张门票，而且我不会用超过200美元的价格买一张门票。这样的行为对于你而言可能是合理的，但是根据经济学理论，你的这两个答案应该基本相同才对，所以这种行为被视为一种反常现象。这不是说作为“理性选择”的理论或模型本身有什么错误，理性确实意味着买与卖的价格要近乎相等。问题出在限定理性选择和描述真实的选择时，我们使用了相同的模型。如果人们并非永远是理性的，那么我们在解决这两个不同的问题时，就可能需要两个不同的模型。

当然，我绝非第一个批评经济学在人类行为方面做了不符合实际的假设的人，那么我所做的有什么不同呢？要了解这里所说的反常现象是如何提出一种新的经济学批判的，首先对过去经济理论的解释做一番回顾将会有所帮助。最有名的理性模型解释是1953年由米尔顿·弗里德曼提出来的。弗里德曼主张，即使人们无法做经济模型计算，他们的行为看起来就像他们能做这样的计算一样。他以一位专业的台球选手做比喻，这位选手并不懂物理学或是几何学，但是每次推杆时就好像他能运用这类知识一样。基本上，弗里德曼的立场是，只要能够依据理论做很好的预测，即使假设是错误的也无关紧要。基于这个观点，本书强调理论的真实预测。我发现，撇开假设不说，理论在预测的品质上是很脆弱的。

另一个解释和弗里德曼的解释在思想上是一致的，它承认人们会犯错，但是在解释整体行为时，这些个人错误不是问题，只要这些错误的影响会彼此抵销。不幸的是，这个解释也同样站不住脚，因为大家观察到的许多背离理性的选择是系统性的——错误偏向同一个方向。如果大多数人有向同一个方向犯错的倾向，那么他们即使选择的

是理性的理论，在预测行为时也会犯错。我的合作伙伴、心理学家丹尼尔·卡尼曼及阿莫斯·特沃斯基强调的这一点，使对经济学行为的新批评更具真实性。

另一个解释的观点是，在人们有很强的动机做最优选择的市场中，“非理性”或“利他主义”都不会对市场产生影响。在交易成本很小的金融市场中，这个论点的影响尤为广泛。在金融市场中，如果你重复做蠢事，就会有很多专业人士很开心地赚走你的钱。因为这个理由，金融市场被认为是所有市场中“最有效率”的。因为大家普遍认为金融市场的运作最有效率，所以我在本书中对金融市场给予特别关注。但令人惊讶的是，我们发现金融市场也充满了反常现象。

但是，为何要写一本关于反常现象的书呢？我认为有两个理由使我将这些反常现象放在一起。第一，要单独评估事实是不可能的。一个反常现象只是新鲜好玩，但是13个反常现象则可能反映了一种模式。科学哲学家托马斯·库恩评论道：“发现始自对反常现象的认知，也就是认识到自然在某种程度上违反了典范对一般科学现象的预期结果。”在本书中，我希望实现第一步——认识反常现象。也许在这一点上，我们将看到新的、修正的经济理论版本。新的理论会保留个人会尝试尽其所能的理念，但这些人也有友好和合作的人性优点，并且他们储存及处理信息的能力也是有限的。

01
合作

有时，你也许会想起短剧《巨蟒》（*Monty Pythons* ）中的一幕。剧中有两个角色，一个是约翰·克里斯饰演的银行家，另一个是特里·琼斯饰演的福特先生。福特先生正拿着锡杯做慈善募款。

银行家：您好！我是个商业银行家。

福特先生：您好，您的大名是……

银行家：呃……我突然想不起自己的名字，不过我是个商业银行家。

福特先生：了解。不知道您是否愿意为孤儿院捐些钱呢？（他一边摇晃着自己的锡杯。）

银行家：我不想太早露出底牌，但我们很乐意开发孤儿院市场，并做所有相关事项……请问你大概要多少钱？

福特先生：这……呃……您是个有钱人。

银行家：是的，我是有钱人，非常非常有钱。

福特先生：那么，呃，1英镑如何？

银行家：1英镑，我看看，请问这笔贷款要以什么做担保呢？

福特先生：先生，这不是一笔贷款。

银行家：什么？

福特先生：这不是一笔贷款。

银行家：啊？

福特先生：我们会给你这个东西，先生。（他递给福特一面小旗子。）

银行家：这作为股权凭证是不是小了一点儿，是吧？听着，我想我最好通知法务部门处理。你可否星期五再来一趟呢？

福特先生：嗯，必须这么麻烦吗？你能不能直接给我1英镑？

银行家：可以，但是我不知道你要做什么用。

福特先生：是为了孤儿。

银行家：做什么呢？

福特先生：作为礼物。

银行家：为什么？

福特先生：礼物。

银行家：喔，礼物。

福特先生：是的。

银行家：可以避税？

福特先生：不是，不是，不是。

银行家：不是？那么，很抱歉我听不懂，你可否解释你到底要做什么呢？

福特先生：嗯，我要你给我1英镑，然后我会去把这1英镑送给孤儿。

银行家：然后呢？

福特先生：就是这样了。

银行家：不、不、不，我一点儿都不懂，我的意思是，我不想看起来像个笨蛋一样，但是这件事对于我来说，好像在整个交易过程中我损失了1英镑。

福特先生：是的。

银行家：是的！那我有什么动机要给你那1英镑呢？

福特先生：为了让孤儿高兴。

银行家：（完全迷惑）高兴？你确定你没有搞错？

福特先生：是的，很多人都给我钱。

银行家：啊？这么简单？

福特先生：是的。

银行家：那些人一定是有病。我想你一定给不出一份列有他们姓名和地址的名单吧？

福特先生：不会，我就是在大街上向他们募捐。

银行家：我的天呀，这是多年来我听过的最令人兴奋的新点子！这么简单，这么聪明！如果你这个点子不值1英镑，我不知道还有什么是值钱的。（他从福特手上拿过锡杯。）

福特先生：喔，谢谢你，先生。

银行家：这里唯一的问题是，在我给你1英镑之前，你就告诉我这个点子了。这可不是做生意的方式。

福特先生：不是吗？

银行家：不是的，恐怕不是的。所以，嗯，你走吧！（他拉动控制杆，打开福特先生脚下的地板，福特先生尖叫着落入陷阱中。）很高兴和你做生意。

许多经济分析——其实是所有的博弈理论——都是从一项假设开始的，就是假设人们兼具理性与自利。著名的囚徒困境即为一例。囚徒困境博弈具备如下的架构：博弈中的两个对手必须同时且秘密地各自选择策略。在传统的故事中，这两个人是共同犯下罪行且被分开囚禁的犯人。如果两人都保持沉默（合作），那么两人都会被轻判，只需坐牢一年。如果只有一人认罪且同意作证指控对方（背叛），这

个人将获得自由，而另一人将被判刑十年。如果两人都认罪，他们都会被判刑五年。这个博弈的有趣之处在于认罪是占优策略——无论另一方怎么做，认罪都是比较划算的。如果A认罪，而B不认罪，则认罪的A可以获得自由，而不是坐牢一年。换个角度来看，如果B也认罪，则A认罪的结果是获刑五年，而不是十年。因此，基于理性与自利的假设，可以预测以这个架构进行博弈的人，都会选择背叛。这是假设人们都够聪明，能够计算出背叛是占优策略，而且人们对其他对手的下场毫不关心，甚至假设他们不会对未能做“正确的事”感到良心不安。

另一个类似的分析是被经济学家称作“公共产品”的案例。公共产品具有以下两项特质：（1）一旦将这个产品提供给一个人，再将它提供给其他人就无须额外的成本；（2）很难防止不付费的人使用这个产品。公共产品的传统例子是国防。你即使不纳税，也可以受到国家军队的保护。另一个例子是公共广播电台及电视，你即使没捐款，也可以收听或收看它们。同样地，经济理论预测在面对公共产品的问题时，人们都会“搭便车”（free ride），也就是说，他们即使享受收听公共电台节目的乐趣，也不会掏钱，因为他们没有（自利的）理由这么做（有关公共产品理论的现代论述，请见Bergstrom, Blume, and Varian, 1986）。

从理性自利的假设所推导出来的预测，在许多我们熟悉的案例中有不同的结果。实际上，公共电视成功地从观众那里募集到了足够的资金，能够持续播出节目。即使不是所有人，也有许多人会捐款给国际联合劝募协会及其他慈善机构。而当你到离家很远的餐厅吃饭，即使将来可能不会再去，但大多数顾客还是会给餐厅侍者小费。在总统大选中，即使单独一张选票改变选举结果的机会非常渺小，人们还是会投票。如同杰克·赫什尔弗（JackHirshleifer, 1985）所表述的：“在分析上令人不安（虽然符合人性）的事实仍然是：从最原始到最

先进的社会，更高程度合作的产生，超出了可以解释的那些只采取利己的现实策略的情况。”但是，为什么会这样呢？

在本章及下一章，我们将检视实验所显示的证据，来了解人们何时以及为何会合作。本章要讨论的是在公共产品的提供上，合作与搭便车的重要案例。

单次博弈的公共产品实验

要探讨人们为什么会合作，必须要检视单次博弈及重复博弈这两种情境。例如，是不是每个人都是在与他人反复地互动中发现合作的利益后，才会表现出合作的意向呢？一个典型的公共产品实验使用以下程序。一群受试者（通常是大学生）被带到实验室中，每个团队的人数不同，但是通常在4~10人。每个受试者会收到一笔钱，譬如5美元。这些钱可以留着带回家，也可以将一部分或全部投资在公共产品上，这通常称为“集体交易”。n 名参与者投资在公共产品上的总金额乘以因子k 就是投资回报（k 大于1但小于n ）。投资回报会平均分配给所有的团队成员。因此，当整个团队的金钱资源因每笔贡献而增加时（因为k 大于1），每个人在每笔贡献中可以分得的份额将小于他投资的金额（因为k 小于n ）。举一个具体的例子，假设$k = 2$，$n = 4$，如果每个人都把自己的5美元投资在公共产品上，结果每个人会得到10美元。这是独特的帕累托最佳配置：没有其他更好的方案可以提高每个人的福利了。另一方面，任何一位不做任何投资的个人都会提高自己的福利，因为一位参与者付出5美元，换得的只有2.5美元的收益，而剩下的收益（7.5美元）则由其他参与者获得。在这个博弈中，理性、自利的策略是自己不做任何投资，并希望其他参与者做投资。如果有一位参与者不投资，而所有其他人都投资5美元，最后，不投资

的参与者会有12.5美元，而其他参与者每人只有7.5美元。这些条件就构成了所谓的“社会两难选择”的困境。

经济理论对这类博弈的结果做了什么样的预测呢？一种预测被称为“强搭便车假说”，就是没有人投资给公共产品。这当然是由自利理性模型预测出来的结果。一个比较不极端的预测被称为“弱搭便车假说”，它认为有些人会搭便车，但有些人不会，从而产生了公共产品的“次优水平”，虽然不必然是零。弱搭便车假说显然不会产生非常精确的预测结果。

单次博弈（one shot）公共产品实验的结果不太支持强搭便车假说。虽然不是每个人都会投资，但只要有一部分人投资，公共产品通常都会提供最优水平的40%~60%。也就是说，平均而言，受试者会把手中资金的40%~60%投资给公共产品。在马韦尔和埃姆斯（Marwell and Ames，1981）的一项研究中，这些结果在许多条件下是成立的：受试者可以是第一次参与，也可以是刚经历过一次实验；受试者团队可以由4人或80人组成；实验的参与者持有的货币金额也在一定范围内变化，虽然在拥有较高投资额度的实验中，公共产品的贡献率会稍微降低。事实上，马韦尔和埃姆斯发现的40%~60%贡献率只有一个显著的例外，那次的受试者是一群来自威斯康星大学经济系的研究生，他们的贡献率下降到20%，因此他们将论文题目命名为《经济学家搭便车：其他人呢？》（*Economists Free Ride: Does Anyone Else?*）[1]（有趣的是，被告知这项实验的经济学家们预测实验的贡献率平均为20%，但那是对于所有的参与者而言的，并非只有他们的学生。）

重复博弈

对马韦尔和埃姆斯观察到的惊人的高合作度，我们很自然地想问，如果同样的参与者重复几次参与同样的博弈，会有什么结果。这个问题已经有经济学家研究过了：金和沃克（Kimand Walker, 1984），艾萨克、沃克和托马斯（Isaac, Walker, and Thomas, 1984），艾萨克、麦丘和普洛特（Isaac, McCue, and Plott,1985）。这些论文的实验设计同马韦尔和埃姆斯的设计类似，只是博弈通常要重复进行十次。这些论文中出现了两个主要的结论：第一，在开始的博弈中观察到的合作概率，类似于马韦和埃姆斯所得到的合作概率。例如，在横跨不同设计的九种不同的实验中，艾萨克、麦丘及普洛特获得公共产品53%的贡献率。第二，在几次重复后，发生合作概率大幅降低的情形。在五次测试后，对公共产品的贡献率只剩下最优贡献率的16%。艾萨克、沃克和托马斯的实验也得出贡献率越来越低的结论，虽然下降的速度没有那么急剧。 [2]

为什么贡献率会因重复博弈而下降呢？一个合理的推测为，受试者在实验过程中学习到了一些事情，引导他们采取搭便车这个占优策略。也许受试者在第一次测试时不了解这个博弈，但随着重复博弈次数的增加，他们知道了搭便车是占优策略。然而，按照其他实验的证据，这个解释似乎是不太可能的。例如，在第一次的测试中，观察到的合作率通常约为50%，即使是有经验的受试者也是如此，有经验的受试者是指曾经参加过其他多次测试公共产品实验的主体（例如，艾萨克和沃克）。安德烈奥尼（Andreoni, 1987）也曾直接用重做实验这种简单的程序，探讨这个学习假说。受试者被告知将参与十场公共产品的博弈，在这十次博弈完成后，再告诉受试者将与相同的对手，再进行另外十个回合的博弈。安德烈奥尼在第一场的十个回合中，获得与先前的研究者相同的结果：贡献率是逐渐下降的。但是在第二场的实验中，贡献率回升到与第一场开头回合的贡献率差不多的情况（第二场博弈的第一回合贡献率为44%，而第一场博弈的第一回合贡献率为

48%）。这样的结果，似乎排除了合作由于受试者误解这项博弈本质的任何解释。 [3]

互惠式利他主义

对为何我们在实验室内外会观察到这么高的合作程度，目前的一项相当流行的解释催生了互惠式利他主义机制。这项解释大部分是由阿克塞尔罗德（Axelrod，1984）提出来的，它的产生基于观察到人们有互惠的倾向——仁慈对待仁慈，合作对待合作，敌意对待敌意，以及背叛对待背叛。因此，当考虑到其他人对自己的合作或背叛将来可能做出的回应时，搭便车可能在实际上是收益较少的策略。合作的做法本身（或是身为一个合作者的名声）比较有可能获得他人互惠式的合作回应，因此符合合作者的最终利益。

基于互惠式利他主义的原则，最系统性的策略是最先由阿纳托尔·拉波波特（Anatol Rapoport）提出的“一报还一报”策略。在这个策略中，一位参与者由合作开始，然后选择对方上一次博弈时采用的策略作为自己的依据。这个解释真正的力量在于，反复式的社交两难交互式计算机游戏以及理论分析都显示，采取这种互惠式利他主义的个人或小团体，比不采用这种策略的个人或团体，“长期而言”在统计上都倾向于得到更高的报酬。事实上，在两场阿克塞尔罗德设计的计算机模拟博弈中，由博弈理论家提出的各种策略，经过多次重复的配对比较后，结果一报还一报策略“胜出”。因为这类长期概率现象和“演化”有关，我们可以推断出，互惠型的人比非互惠型的人有更强的“内在适应性”。因此，这样的倾向有一定的遗传根据，它应该是为适应社交世界演化而来的。

互惠式利他主义的内涵之一是，当你的对手在未来没有互惠回馈的可能性时，例如在匿名或是只玩一次的互动状态下，个人在两难的情况下是无法合作的。然而，即使在单次博弈实验中，我们也观察到有50%的合作率。所以，互惠式利他主义无法直接用来解释上述的实验结果。同时，在重复的两难状况下，当有超过两个人以上的参与者时，要用一报还一报策略或是根据互惠式利他主义的其他策略都有困难。如果一个群体中有些成员在第t回合选择合作，而其他人选择背叛，那么想要采取一报还一报策略的参与者，在下一回合时应该怎么做。

有一个相关的假说，似乎符合重复博弈实验观察到的贡献率逐渐下降的现象，是由克瑞普斯、米尔格罗姆、罗伯茨以及威尔逊（Kreps, Milgrom, Roberts, and Wilson, 1982）提出的。他们研究了有限次数的囚徒困境博弈，发现如果两位参与者都是理性的，那么两人的占优策略是在每一回合都选择背叛。虽然一报还一报”策略在无限次数反复的囚徒困境博弈（或是在给定的某次实验之后，博弈结果变动的概率极小）中已经显示出是有效的，但在已知结束次数的博弈中，则是另一回事。在任何有限的博弈中，两位参与者都知道，他们应该在最后一回合选择背叛，所以在倒数第二回合就没有理由选择合作。以此倒推，合作从来都不会有利益。克瑞普斯等人的研究显示出，如果你的对手是你认为不理性的人（即在一个有限次数的博弈中也可能采取一报还一报策略），那么在博弈的初期阶段选择合作，就可能是理性的行为（这可以诱导你不理性的对手也选择合作）。由于公共产品博弈也具备类似的架构，可以说，参与者是按照克瑞普斯等人所解释的方式理性的行动的。然而，实验的结果再一次排除了这个解释。即使是合作完全不符合自私理性的单次博弈或是重复博弈的最后一回合，合作率也从未降到零。

除此之外，安德烈奥尼（Andreoni，1988）设计的另一个实验也提供了反驳互惠假说的其他证据。第一组有15位受试者，分成3组，每

组5人，进行重复博弈，另一组有20位受试者，分成4组，每组5人，进行同样的博弈，但是每个小组的成员每次都不同，同时受试的主体不知道在哪个回合会遇上其他19个人中的哪4个人。在这个条件下，合作不具有策略优势，因为下一回合的参与者实际上会是不认识的人。如果在这些实验开始的几个回合中观察到有合作的情形，就可以排除是策略性的合作。安德烈奥尼发现，在陌生人的情境中，合作率确实略高于参与者不变的情境。（这个比例虽然小，但在统计上是显著的。）

通过这些实验我们可以得出一个结论，就是人们有合作的倾向，除非经验告诉他们互动对象在占他们的便宜，合作才会停止。这个“合作准则”（norm of cooperation）在无限次反复的博弈中，与互惠式利他主义有共同点，但是就如我们所看到的，这个行为在互惠利式他主义不适用的状况下也能观察得到。罗伯特·弗兰克（Robert Frank, 1987）对这类行为提出了一种解释。弗兰克的主张是，那些采取合作原则的人可以借由诱导其他人的合作，以及吸引其他合作者的互动来获得好处。弗兰克论点的关键在于，一个人无法一直成功地假装是合作者来诱导他人——就像一个人无法一直让别人相信他的谎言一样。[4] 更进一步说，正是因为合作者按照定义能够彼此辨识，所以他们能够选择性地互动并排除背叛者。

利他主义

对为何人们会在实验室及真实世界中都采取合作策略，还有其他解释，其中之一是，人们会受到“以他人之乐为乐”的驱使而行动。安德烈奥尼将之命名为“纯粹的利他主义”（Andreoni，1987b），亚当·斯密的《道德情操论》（*The Theory of Moral Sentiments*）中

对此有生动的叙述：“无论假定人类有多自私，在人的天性中明显有一些原则，会让他对其他人的命运感兴趣，并认为给予别人幸福是必要的，虽然他除了看到别人幸福而觉得快乐之外别无所得。”如果把看到别人快乐而引起自身快乐也看成是“自私的”（根据这个一知半解的说法，利他主义在定义上是不可能的，因为人们从来都在做他们“要”做的事），上述这段话捕捉到了一个概念，就是人们不光会被自己的利益驱使，也会被他人的利益驱使，因此他们可能有动机通过合作的行动，来做一些利他的行为。假设这种纯粹的利他主义是贡献公共产品的原因，它会产生的一个问题是，这种贡献无法纯粹地以其效果来解释。如果可以，那么政府对同样目标物的贡献，应该会“排挤”掉私人的贡献，因为无论资金来自哪里，结果都完全相同。这样的排挤效果显然不完全如此。事实上，艾布拉姆斯和施米茨（Abrams andSchmitz, 1978, 1984）及克洛特费尔特（Clotfelter, 1985）的计量研究显示，政府增加对这类活动的投资只会造成私人贡献率减少5%~28%。

还有另一种类型的利他主义也一直被用来作为解释合作的假设，它指的是合作行为本身，而非合作的结果。明显地，做对的事（好事、有荣誉的事……）是许多人的动机。这种行为有时被称为“不纯粹的利他主义”，它常被描述为良心的满足，或满足非工具性的道德命令。

过去十年，罗宾·道斯、约翰·奥贝尔和阿方斯·范德·克拉格特（Robyn Dawes, John Orbell, and Alphons van de Kragt）一直在研究纯粹与不纯粹的利他主义，以及其他促使人们合作（或不合作）的原因。他们有一组实验（道斯等人，1986）是要研究搭便车的动机。这些实验有以下规则：给7个陌生人每人5美元，如果有足够的人将其资金投资给公共产品（是3人或5人，依实验而定），则这个群体中的每个人无论是否有做投资，都会各得10美元的奖金。因此，如果有足够多的受试者做了投资，在结束时，做了贡献的人会拥有10美

元，而没做贡献的人会拥有15美元。如果太少人投资，结束时，没做贡献的人会拥有5美元，做了贡献的人则没有钱了。受试者不可以彼此交谈（这点在后续的实验中已有修正）。在这个实验中，可以找出两个不做捐赠的理由。第一，受试者可能害怕他们做了贡献，但没有足够的其他人做贡献，所以他们的贡献是无效的。这个背叛（搭便车）的动机称为“恐惧”。第二，受试者可能希望有足够的其他人会贡献，并希望最后能有15美元，而非10美元。这个搭便车的动机被称为“贪婪”。恐惧与贪婪的相对重要性，可以通过调整规则的方式来检验。在“没有贪婪”的情况中，收益做了变动，即如果贡献人数足够多，则让所有的受试者都得到10美元（而不再是贡献者10美元，搭便车的人15美元）。在“没有恐惧”的情况中，给予贡献者“退款保证”：如果受试者做了贡献，但没有足够的其他人贡献，贡献者将可以拿回捐款。（但是如果贡献人数够多，最后公共产品可以供应的话，则贡献者将只有10美元，而搭便车的人会有15美元。）结果显示，造成搭便车的因素里，贪婪比恐惧更重要。在标准的博弈中，贡献率平均为51%。在没有恐惧（会退款）的博弈中，贡献率提高到58%，但是在没有贪婪的博弈中，贡献率为87%。[5]

另一个可能的解释是，没有贪婪的情况能产生稳定的均衡，而没有恐惧的情况则不能。在没有贪婪的情况中，如果受试者相信降低收益的机制可以促使其他人做投资，这将会强化他们做投资的动机，因为投资唯一的负面结果，只有在如果没有足够的人投资时才会发生。相对地，在没有恐惧的情况中，认为可退款的条件会鼓励其他人做投资的受试者，自己也会受到搭便车的诱惑，因此认为其他人也会受到同样的诱惑，因此自己应该要做贡献，等等，这是一个无限的循环。

要在这些博弈中引导出合作行为最有力的方法之一，是允许受试者彼此交谈。另一项实验是12个小组以上述的相同收益来进行博弈，但是允许受试者彼此讨论。讨论的效果非常惊人（泛德克特等人，1983）。每个小组在讨论时段指定要合作的成员。分配决策最普遍的

使用方式是抽签，也有用自愿的方式。有一个小组尝试用个人之间的效用比较来决定相对的“需要”。无论使用何种方法，都有效。结果全部12个小组都能提供公共产品，而其中有3个小组有超额的受试者做了投资。这些结果与先前的研究结果一致。被指定作为贡献者的受试者，不能贪婪地指望用搭便车的方式获得更多，因为他们的投资（被认为）是能否获得奖金的关键（除了3个小组例外，因为他们有超过要求人数的受试者做投资）。尤其是，如果相信被指定要做投资的其他人会被指定贡献的机制所驱使，这样的信念将会强化而非削弱每位被指定的贡献者的投资动机。

上述彼此讨论的价值有一个可能的解释，就是它“启动”了道德考虑，产生做“正确的事”的效应（也就是说，不纯粹的利他主义）。例如，埃尔斯特（Elster, 1986）认为在这类情况下，群体的讨论产生关于群体行为的争论（这很难为自私做辩护），这样的争论不只会影响到听的人，也影响到参与讨论的人。为了检验这项假说，范德·克拉格特等人在1986年进行了一组新的实验，在这组实验中，7名受试者每人收到6美元。他们可以保留这些钱或是用它投资公共产品，而这项公共产品对群体中其他6名受试者的价值是12美元。在这个例子中，保留那6美元是占优策略，因为这样做的人可以拥有6美元，以及从其他每一位贡献者处获得2美元。

这14位受试者会在等候时先彼此见到面，但是不可以交谈，然后以完全随机的方式分成两组。其中一组可以讨论决策，另一组则不可以讨论。组织者告诉其中一组，12美元会被分给他们自己小组里的其他6个人，而告诉另一组钱会给别组的6个人。因此，现在有四种情况：讨论或不讨论，以及钱是给自己小组或是给另一组。如果讨论只是厘清个人的收益，那么在这些情况下，应该都不会提高合作率，因为搭便车是占优策略。然而，如果讨论会提高合作行为的效用，那么无论钱是给自己的小组或是给其他组，讨论都同样有效——毕竟，这

些成员在随机抽签的方式分的组之前都是非常类似、难以区别的人（参与实验的人，通常都是大学生或是小区里较穷的人）。

结果很明显，在不能进行讨论的情况下，只有大约30%的受试者会投资，而这些贡献的人指出他们的动机是要“做正确的事”，与财务上的收益无关。[6] 讨论将合作率提升到70%，但是只有在受试者相信钱会给他们自己组的时候，否则合作率通常会低于30%。的确，在这样的群体中，“最佳的”结果可能是，自己小组的成员都保留他们的钱，而另一组的人去出钱（再提醒一次，受试者是在实验开始前十分钟，以随机方式被分组的）。

因此，群体认同在避免采用占优策略上，显然是一项关键性因素。这个结果与以往关于“最小群体”范式的社会心理学研究是一致的。例如，塔菲尔和特纳（Tajfel and Turner, 1979），以及和特纳和吉尔斯（Turner and Giles, 1981）的论文就提到过这一问题，这些研究一再表明，规则的调整对投资分配改变的影响远弱于10分钟的讨论。例如，一个由丢铜板来决定收益的“共同命运”群体，会引导受试者以增加合作率的方式尝试去“补偿”自己群体中的非合作者。而在认为非合作者是属于其他小组时，他们则会降低合作率，即便涉及的人身分未知时也是如此（Kramerand Brewer, 1986）。

在允许讨论的小组中，人们会普遍地承诺要投资。在第二个系列的实验中，奥贝尔、道斯和范德·克拉格特（Orbell, Dawes,and van de Kragt）研究这些承诺在合作的产生上是否重要。也许人们是受到自己承诺的约束，或相信当其他人做了承诺，也会受到承诺的约束，所以如果他们选择合作，就能获得“满意的”收益。研究的主要结果是，只有在每个群体成员都承诺要合作时，做承诺才会与合作关联。在这类大家都做了承诺的群体中，合作率远高于其他群体。而在不是每个成员都做承诺的群体中，每个受试者合作或背叛的选择与受试者是否承诺要合作，或承诺要合作的人数多少不相关。结果，整个群体

中承诺要合作的人数，与群体的合作率是不相关的。如果全体承诺创造出或反映了群体认同的话，这些数据与群体认同的重要性就是一致的。

评论

在环绕绮色佳的乡间地区，农夫常常会将一些新鲜的农产品放在路边的桌上。在桌上有现金盒，顾客在拿走蔬菜时会将钱放入现金盒内。那些盒子只有一个小小的投入孔，所以钱只能放入，无法取出。同时这些盒子是固定在桌上的，别人无法轻易搬走。我们认为使用这个制度的农夫恰好是利用了人性的模型。他们觉得会有足够的人愿意自助付钱买新鲜的玉米，所以值得将新鲜玉米放在那里。农夫也知道如果那些钱可以轻易被拿走，就会有人将钱拿走。

不同于这些农夫，经济学家不是避免对人性做判断，就是做了过分严格的假设。“搭便车问题”的确存在。我们无法指望所有人都会为了善的理由而自愿贡献，而任何自愿制度都可能使公共产品供应不足（在外部性的情况下，则是公共之恶太多）。另一方面，强搭便车预测明显是错的——不是每个人每次都会选择搭便车。

普遍搭便车和在最优水平上做普遍投资之间有很大差距。要了解公共产品议题及其他两难选择困境里出现的问题，去探索一些经济学通常忽略的课题是很重要的。例如，什么因素决定合作率？很激励人心的是我们注意到合作与公共产品的投资报酬之间是正相关的。群体透过合作取得越多的收益，就会看到越多的合作情形——合作的供给曲线向上倾斜。然而，关于讨论所扮演的角色及群体认同建立的研究结果就比较难融入传统经济分析中。（有一位尝试这么做的经济学家

提出，小组讨论只会使受试者混淆到无法了解自己的最佳策略是当个背叛者。）

更一般地，我们需要小心检视“自利的理性”在经济模型中所扮演的角色。阿玛蒂亚·森（Amartya Sen, 1977）描述总是自利理性的那些人为“理性的愚者”（rational fools），因为只根据自我收益所做的相互选择，一定会导致总体的次优选择。也许我们需要多多研究“明智的合作者”（sensible cooperators）。

本章与罗宾·道斯合著

---

[1] 这项结果没有再出现过，因此应被视为是初步的结论。无论如何，我们很想知道经济学家是否不同于其他人。在慈善捐赠方面，经济学家这个群体的捐赠是否少于其他类似的群体？在其他城镇的餐馆用餐时，他们是否更不可能给小费？

[2] 在投资公共产品会有高报酬的实验中，最初的贡献率为52%，到第十回合贡献率降到32%。而报酬低的实验中，最初的贡献率为40%，最后回合的贡献率为8%。

[3] 戈策和奥贝尔也得出了类似的结论。

[4] 如已故的参议员塞姆·欧文所说的：“说谎的麻烦在于，你必须对所说的话有完美的记忆。”没有人能够如此。记住真正发生过的事是比较容易的，虽然连这个也不容易做到。

[5] 请注意投资有可能是自利的理性，即在受试者认为他的贡献是关键（也就是说，正好m – 1位其他人会投资）的概率大于50%时。然而，做投资的受试者常常不相信他们的投资是必要的。

[6] 在一个类似的一次性模拟实验中，霍夫施泰德特（Hofsteadter, 1983）发现在他那些杰出的朋友中，有一个大致相同的合作率。大多数人会背叛，但是有些人合作是因为不纯粹的利他主义。身为一位合作者，丹尼尔·德尼特教授（Daniel C.Dennett）说道：“我宁愿当买布鲁克林桥的那个人，也不愿是卖掉它的人。同样地，我宁愿花靠合作得到的3美元，也不愿花靠背叛得到的10美元。”（霍夫施泰德特称这是在两难状况下选择合作的“错误理由”，然而这是上述不讨论的实验中受试者常常会给出的理由。）

02
最后通牒博弈

一天深夜，你的女儿麦琪从就读的大学打电话回来，征询你的意见。她很少需要你的意见，但是每次她来问你时，都为时已晚。这次听起来很有趣，她已经答应要参加一个她们学校经济系所做的实验。实验规则事先就被公布出来，以便受试者能够仔细思考他们的选择。实验是关于两个对手之间的议价，麦琪扮演参与者A。开始时麦琪会得到10美元，然后她要将这笔钱分给另一名学生（参与者B），麦琪不知道这名学生的身份。规则规定她必须提出一个数字给参与者B，然后参与者B可以接受这项提议，并拿到麦琪所提出的金额，或是拒绝这项提议，然后两人都拿不到钱。麦琪问她聪明的经济学家老爸的问题是：她应该出多少钱呢？

你支支吾吾地说必须去查一些研究文献，才能提供建议。因此，第二天一早你立刻冲到图书馆。结果，相关的理论出现在阿里尔·鲁宾斯坦的一篇论文（Ariel Rubinstein,1982）中。你立刻注意到鲁宾斯坦一开始就做了声明：他所做的只是在双方行为是理性的前提下，将议价情况中可能会发生的事做理论化的推理而已。他将这个问题与另外两个问题区分开来：（1）实证的问题——在实际上会达成的协议是什么；（2）规范的问题——公平的协议是什么。

在读过鲁宾斯坦的论文，包括一开始的声明之后，你理解到麦琪所参与的简单博弈，理论上的结果相当明显。参与者A应该跟参与者B提出一美分的出价。参与者B会接受这个出价，因为一美分总比没钱好。然而，你很快就会了解到为何鲁宾斯坦这么谨慎。一美分的出价似乎是个有风险的策略。如果参与者B将这么低

的出价视为侮辱，拒绝这个出价的成本对于他来说只有一美分。或许麦琪应该提出高于一美分的出价？但要高出多少呢？你会给她什么样的建议？

正在思索要如何跟麦琪说的时候，你接到本地一位商人的来电，他想邀请你担任咨询顾问，这是比麦琪征询你意见更少发生的事。那名商人在你居住的大学城拥有一间汽车旅馆。有一件事困扰着他：一年之中总是有几次，像是毕业典礼或是返校日的周末，旅馆房间会有供不应求的情况出现。例如，在毕业典礼期间，由于旅馆房间不足，有些家长必须住到50英里 [1] 外的旅馆。他的汽车旅馆住一晚的价格通常是65美元，在镇上的正常运作方式是维持这个价格，但是客人必须至少住三晚。他估计在毕业典礼期间，一晚150美元的价格且维持至少住三晚的要求，可以很轻易地让全部的房间都住满客人。然而，这样做他觉得有些不妥，担心被贴上“哄抬高价”的标签，且认为这样的标签会损害他平日的生意。他说：“你是经济学家，请告诉我应该怎么做？”在思考这个问题的同时，你发现这和麦琪的两难困境有共同之处，你可能需要拥有比经济学理论更多的知识，才能为这两位新“客户”提供建议。但是，那是什么呢？

简单最后通牒博弈

麦琪所描述的博弈即为“最后通牒博弈”（ultimatum game）。首次用这个博弈进行实验的是三位德国经济学家古思、施米特伯格及舒瓦茨（Güth, Schmittberger, and Schwarze, 1982,GSS）。他们将42位经济系学生的样本分为两组，一组扮演参与者A的角色（分配者），另一组扮演参与者B的角色（接受者）。每一个分配者要将c 马克（DM）的钱，分配给自己与接受者。如果提出的出价x 被对方接受了，则分配者可获得$c-x$ 马克，而接受者可获得x 马克。如果出价被

拒绝，两个人都拿不到钱。而待分配的金额c 为4~10马克。在一周后，同样的受试者会被找来再测一次。

如果鲁宾斯坦模型是个好的实证模型（不管他的声明），那么应该可以观察到两个结果：（1）分配者所提出的出价应该接近0；（2）接受者应该接受所有大于0的出价。实验数据与这两项预测均不符合。在第一次实验中（受试者无经验），最常出现的分法是50%（21个案例中有7个），而平均的出价是0.37c 。在c 为4马克时，有两个出价者要求得到全部的c ，其中之一被接受了 [2] ，另一个被拒绝了。其他的出价至少有1马克，而有个1.2马克的出价遭到了拒绝。

经过一个星期思考之后的第二次实验，出价似乎不那么大方了，但是仍然比 ε （lepsilon，现行货币的最小单位）大得多。平均出价是0.32c ，只有两个参与者的出价是平均分配。而少于1马克的出价只有一个，并遭到拒绝。有三个1马克的出价，也被拒绝，还有一个3马克的出价也被拒绝了。所以21个出价中有5个是被拒绝的。

分配者与接受者所采取的行为都与理论不符。然而，接受者的行为比较容易解释。当接受者拒绝一个大于0的出价时，就表明他的效用函数中有非货币性的参数（简单来说，表示他受到侮辱了）。拒绝一个0.1c 的出价，意思是“我宁愿牺牲0.1c ，也不要接受我认为不公平的分配”。拒绝一个大于0但是不公平的出价的意愿程度，我将在稍后加以探讨。分配者的行为可以用两种动机中的一个（或两者一起）来解释：提出很大出价的分配者，不是爱好公平，就是（或同时）担心不公平的出价会被（理性地或被误解地）拒绝。进一步的实验显示出两种解释都有一定的有效性。

为了研究接受者的行为，GSS在第二轮实验中找到了37个新的受试者。在这个研究中，受试者被告知会参加两次博弈，一次是当分配者，一次当接受者。所有的博弈c 都是7马克。规则要求他们当分配者

时就做分配，当他们扮演接受者时，要说明所能接受的最低出价是多少。（请注意这些是对真实状况的反应，不是假设性问题的答案。）在这个实验中，分配者的反应比起先前实验中所观察到的，要大方得多，平均出价是0.45c 。更有趣的是，受试者作为接受者时的反应。除了两名受试者外，其余人都指出最低需求至少要1马克，最低需求的中位数为2.5马克。

卡尼曼、克莱齐及塞勒（Kahneman, Knetsch, and Thaler, 1986b,KKT）做了两个相关的实验。第一个实验在不列颠哥伦比亚大学进行，重做GSS的研究是为了确定实验的结果，是否是因受试者对实验任务有所混淆而导致的。他们以c 为10加元进行了简单的最后通牒博弈。受试者同样被询问在两种角色中会怎么做。实验用两个步骤来确定受试者了解实验的本质。第一，询问受试者两个初步的诊断性问题。在参与研究的137名受试者中，有22人被除名，因为他们对这两个问题都未能正确回答。第二，对受试者进行提问，而不是要受试者直接陈述他们的最低需求。例如：如果对方对你提出0.5加元的出价，你会接受还是拒绝？这个问题被重复提问，但出价每次增加50加分。在三次不同的实验中，最低可接受的出价，平均值在2.0加元到2.59加元之间变动，与GSS所得到的结果大致相当。 [3]

KKT进行的第二次实验研究了两个问题。第一，如果出价无法拒绝，分配者会不会保持公平；第二，受试者会不会牺牲金钱去惩罚对“其他人”不公平的分配者。第一个部分，要求康奈尔大学心理系的学生，将20加元分配给自己跟班上另一位不知名的同学。只给他们两个分配选择：他们可以保留18加元，给对手2加元，或是他们可以平均分配，各得10加元。（以这些资金进行大规模的案例研究并付钱给每个人是不可能的，所以受试者被告知，将以随机方式挑选8组学生实际付给他们金钱。）与先前的实验不同的是，接受者不能拒绝分配者的出价。然而，分配者的出价仍是非常慷慨。161位受试者中有122人

（76%）将20加元平均分配。因此，在最后通牒博弈中所观察到的慷慨出价，的确可以用分配者爱好公平来解释。

在完成研究的第一部分后，组织者询问相同的一批学生另一个问题。他们被告知将与两位在实验第一部分时未被选上的同学搭档。其中一人已拿了18加元（称他为U，代表不平均分配），另一人已拿了10加元（E，代表平均分配）。然后要求一名受试者在以下两种方案之间做选择：他可以拿走6加元，给U6加元；或是他可以拿走5加元，给E 5加元。因此，这个问题可以看出，受试者是否宁愿少拿1加元和之前慷慨的陌生人分钱，也不要多拿1加元和之前贪婪的陌生人分钱。明显的大多数人（74%）选择拿较小的报酬，以便跟E分钱。

两阶段议价博弈

GSS（1982, p.385）的结论是，博弈论“在解释最后通牒博弈行为上的帮助不大”。为了证明博弈论的合理性（或至少是在叙述上的有效性），博弈论专家宾莫尔、谢克德及萨顿（Binmore,Shaked, and Sutton, 1985, BSS）进行了两组实验。他们修正GSS的设计，在议价博弈（bargaining game）中增加了第二阶段，并让参与者通过联网的计算机互相沟通。两阶段博弈开始时与以前一样，参与者A扮演分配者，参与者B扮演接受者，c 为100便士。分配者提出x 的出价（自己保留$c-x$ ）。如果这项出价被拒绝了，实验便进入第二回合，参与者对换角色，而资金降到 δc ，折扣因子 δ 在这个例子中被设定为0.25。第二回合是一个简单的最后通牒博弈，c 为25便士，而参与者B现在是分配者。透过简单的“逆向归纳”，可以得到这场子博弈的精炼均衡。如果博弈进行到第二回合，那么参与者B可以只出价1便士，

留给自己24便士。因此，参与者B在第一回合中会接受超过24便士的任何出价，所以参与者A应该在第一回合出价25便士。

这个博弈要进行两次。在第一次的博弈中，分配者的出价与先前实验中所观察到的相类似。典型的出价是50便士，只有10%的概率在24便士到26便士之间。同时，第一回合的出价有15%遭到拒绝（虽然理论预测博弈将不会进行到第二回合）。在第二次的博弈中，邀请在第一次博弈中扮演参与者B的人参加，这次是让他扮演参与者A的角色（未搜集其假设对手的反应）。这次受试者的行为比较符合博弈理论。典型的出价只比均衡值25便士略低。作者的结论是，“一旦参与者完全了解博弈的架构后，公平性的考虑很容易被策略利益的计算所取代”。然而BSS的实验，从三个方面提出如何解释实验结果方面的质疑。

第一，受试者直到第一次博弈结束后，才被告知要再玩一次。如果受试者早知道这是个大家会轮流扮演参与者A的博弈，他们可能会觉得选择均衡的0.75c 可以达到公平分配的结果。

第二，在进行实验时，BSS采取了不寻常的步骤，告诉受试者该怎么做。尤其是书面指示中包括了下列信息：“我们要你如何进行呢？如果你尽量最大化你的获利，那就是帮了我们的忙。”在没有控制的实验中（虽然第一回合的结果与GSS所得到的相似），很难说这样的指示可能会对结果有什么样的影响。然而，在另一个类似的情况下，书面提示证明会产生有力的影响。霍夫曼和斯皮策（Hoffman and Spitzer, 1982）做了一项实验，非常类似最后通牒博弈。分配者（以抛硬币方式决定）可以在两种结果之间做选择：一个是分配者拿到12美元的报酬，接受者则拿不到钱；或是在两位参与者同意的情况下，他们自己分配14美元。当然，理论预测参与者会同意分配14美元，但分配者所得不可少于12美元。结果，每一对参与者都同意平均分配14美元，也就是每人7美元。在霍夫曼和斯皮策（Hoffman and Spitzer,

1985）的第二篇论文中，他们尝试了解为何会产生这样的结果。两项控制变量交叉产生四种情况：（1）分配者的角色由抛硬币决定，或是玩一个简单的游戏，胜者担任分配者。（2）抛硬币或是简单游戏的赢家，被告知他们“赢得”担任分配者的权利，或是被告知他们“被指定”担任分配者。以这两种控制变量而言，第二种是比较有力的。游戏或是抛硬币的差异并不大，但是被告知“赢得”分配权利的受试者明显拿走了较多的钱。显然，我们需要对这类需求特质做进一步的研究。

第三，BSS所设计的两阶段博弈，与简单最后通牒博弈有一个关键的差异。25便士的均衡出价很明显大于0。这表示与简单最后通牒博弈相比，这里的接受者拒绝均衡出价的成本会比较高，均衡出价因此是比较公平的。为了了解这些因素是否重要，古思和蒂茨（Güth and Tietz, 1987）以折扣因子0.1和0.9进行了一个两阶段博弈。当 δ 为0.1时，均衡出价相当不公平，为0.10c 。当 δ 为0.9时，均衡出价是0.90c （对自己很不公平）。伴随着参与者角色互调共进行了两次博弈 [4] ，资金额度则为5马克、15马克或35马克。

这些实验的结果并不支持BSS的“如果参与者有机会思考的话，理性会主宰一切”的结论。当 δ 为0.1时，从第一次到第二次的出价（偏离均衡出价）是增加的（从0.24c 到0.33c ）。当 δ 为0.9的情况下，第二次的平均出价也增加了（从0.37c 到0.49c ），且朝向均衡值移动。在两次实验及三种不同的c 上进行平均，则在 δ 为0.1时，平均出价为0.28c ， δ 为0.9时为0.43c 。没有一个接近对应的均衡值0.1c 及0.9c 。不同的c 也为证实实验结果的稳定性提供了一些证据。如果我们比较c 是5马克和c 是35马克的博弈，我们发现在 δ 为0.1时，出价只在一定程度上趋向均衡水平（从0.33c 到0.24c ），而在 δ 为0.9时，会略微偏离均衡（从0.36c 到0.34c ）。因此，提高资金在改善博弈论的描述性价值上面，帮助很小。 [5]

多阶段博弈

尼林、索南夏因和斯皮佩（Neelin, Sonnenschein and Spiegel,1987, NSS）也对最后通牒博弈的分析做了贡献。在他们的实验中，受试者为普林斯顿大学中级微观经济学班的学生。受试者参与一系列的实验，这些实验有二到五个回合（事先宣布），而c为5美元。参与者A在奇数回合出价，参与者B在偶数回合出价。如果最后一回合的出价被拒绝，则两位参与者都拿不到钱。折扣率的变动设计成使均衡出价在第一回合永远是（1.25 + ε）美元（或1.26美元）。在二回合博弈的第二局，c为1.25美元。三回合中c先降到2.50美元，再降到1.25美元。五回合中，c的值为5.00美元、1.70美元、0.58美元、0.20美元及0.07美元。[6] 受试者先参加一场练习赛（四回合），然后再依序参加二回合、三回合、五回合博弈，每场次的对手都是不同的匿名对手。受试者在每场博弈中扮演同样的角色。

NSS设计背后的思路是，不同长度的博弈其结果可以拿来比较，以避免结论是特定博弈专有的结果。在检验实验结果时，大家很快就领悟到这项设计的价值。两回合博弈中，博弈理论的预测结果非常好。在50名分配者中（NSS称为“卖方”），有33人的出价在1.25美元到1.50美元之间（均衡值为1.26美元），这些结果与BSS实验所得的结果类似。然而，在三回合的博弈中，结果则完全不同。在50名参与者中，有28人提出以2.50美元平分的出价。而有其他9人的出价与平分的出价差异在0.50美元之内。请记住，这个博弈的均衡出价仍然是1.26美元。

而五回合博弈则产生了另一种类型的结果。最常出现（14人）的第一回合出价是1.70美元，50人中有33人的出价在1.50美元到2.00美元之间。NSS注意到，参与者A对参与者B的出价所采取的策略，似乎是第二回合要用的策略。但这是两阶段博弈，而非更长时间博弈的均衡

出价。这样的策略之所以会被采用，可能是因为参与者缺乏远见，只会一步一步地考虑，或者只是保守，希望将对方（因为理性或是不理性的原因）拒绝出价的风险降到最低。

NSS进行第二次的实验，受试者参与四次五回合博弈，所有的回报增为3倍（c 为15元）。结果在本质上是不变的。70%的出价在5.00美元到5.10美元的范围内（第二回合的c 为5.10美元）。没有任何出价接近均衡值3.76美元，同时也没有任何学习的证据。也就是说，在四次实验中，出价方面没有明显的趋势。

到目前为止最有野心的一组实验来自欧奇斯和罗斯（OchsandRoth, 1988）。他们引入了以下的创新：第一，受试者依次进行10次议价博弈，所有的参数都维持不变（但是每次的对手都是不同人）。[7] 这个特点可以测试受试者是否能靠着练习而成为够格的经济学家。第二，每个受试者各有不同的折扣率。让参与者们针对100个单位（chips）的价值进行议价。每个博弈的第一回合，对双方而言每一单位的价值都是0.30美元（因此c 为30美元）。在第二回合，每一单位对参与者A的价值是δ1（0.30美元），对参与者B的价值为δ2（0.30美元）。三回合博弈的第三回合，折扣率被平方。两种折扣率都由常识（common knowledge）决定，但是两者不一定相等。有四种不同的（δ1，δ2）组合：（0.4, 0.4），（0.6, 0.4），（0.6, 0.6）及（0.4, 0.6）。这四种情况搭配不同回合数（二回合或三回合），产生了4×2种实验设计。

作者使用这个复杂的实验设计来测试议价理论的两个启示：（1）参与者A的折扣因子应该只在三回合的博弈中有影响（经由逆向归纳可以看出原因）。（2）保持折扣率不变，参与者B在三回合博弈应该比在二回合博弈中的收益少。（这是事实，因为在三回合博弈中参与者A必须要第一个和最后一个出价。）同时，理论对不同的实验组合中全部28个配对的结果都做了预测。

这些实验的结果对博弈理论的描述性价值并没有太多的支持，即使是最后回合的实验结果也是如此。在8种不同实验组合中，博弈理论只在其中的一组有解释效力。在其他7种组合中，理论上的平均出价，都没有落在实际平均值的两个标准差之内。同时，前文所提到的两个额外预测也失败了。参与者A的折扣率在不应该有影响的博弈中，却关系重大；博弈的回合数应该起作用的，却没有产生影响。作为衡量理论解释实验数据的简单能力，欧奇斯和罗斯将观察到的平均出价，对最后回合每种实验组合的理论出价进行回归分析。这个回归式的相关系数R^2 为0.065，而理论出价的系数与0差距不到一个标准差。 [8]

GSS及KKT之前的实验发现，接受者会拒绝大于0，但是不公平的出价，欧奇斯和罗斯也有相同的发现。在这些博弈中，如果参与者只在乎金钱上的收益，那参与者B将不会拒绝参与者A的最初出价，后来又在自己的出价中让自己拿得比较少。然而，欧奇斯和罗斯发现，81%的参与者B的出价中，参与者B要的钱少于参与者A当初提给他的出价。这再次证明受试者的效用函数中有金钱以外的参数。

我们已经看到，博弈理论作为一个实证行为模型仍然无法令人满意。在作为规定性工具上也有不足之处。在欧奇斯和罗斯的实验中，没有一个受试者使用博弈论的策略，那些最接近占优策略的人，也并不是收益最大的人。事实上，在8种实验组合中有4种（10次实验里）平均要价最高的参与者，其平均收益是“最低的”。

市场上的最后通牒博弈

人们抵制他们认为不公平分配的意愿，在经济学上有超越议价理论的启示。每当一个垄断者设定了一个价格（或工资），它就具有了最后通牒的性质。正如在最后通牒博弈中的接受者，可能拒绝一个数

目很小，但是大于0的出价，买方也会避免买一个标价将消费者剩余压缩到最小的不公平交易。在一次高管教育课程中，两组参与者被问到以下的问题。其中一组收到了以下有方括号的版本，另一组则收到有圆括号的版本。

> 在一个炎热的午后，你躺在沙滩上，非常想喝冰镇饮料。过去4个小时，你一直在想来一瓶你最爱的冰啤酒该多好。这时，有个同伴起身去打电话，并提出要从附近唯一卖啤酒的地方（一家高档的度假饭店）［一家小而破烂的杂货店］带回一瓶。他说啤酒可能很贵，问你愿意付多少钱。他说如果价格低于或等于你说的价格，他就会买。但如果高于你说的价格，他就不买。你信任你的朋友，而且也不可能跟（酒保）［店家］讨价还价。你愿意出多少价钱呢？（Thaler, 1985）

请注意，这个情节是简单的最后通牒博弈，回答问题的人是接受者的角色。高档饭店版的价格均衡值为2.65美元，而杂货店版的均衡值为1.50美元。因为考虑到成本的不同，一瓶啤酒要价2.65美元在度假饭店似乎是合理的，但在一家破烂的杂货店则是“抢钱”。

一般而言，消费者可能不愿意参加一个对方拿走大部分剩余的交易。这可能解释了为何有些市场（例如，超级杯足球赛入场券、星期六晚镇上最热门餐馆的座位预订、布鲁斯·史普林斯汀演唱会的门票等）无法以卖方所定的价格结清市场。[9] 每当卖方与买方有持续关系存在，且市场结清价格被认为是不公平的高时，卖方会有动机将价格降到均衡价格之下，以保住未来的生意。[10]（这些问题详细的讨论请见Thaler, 1985；Kahneman, Knetsch, and Thaler, 1986a。）

评论

贝尔、雷法和特沃斯基（Bell, Raiffa, and Tversky, 1988）认为，在不确定情形下，区分三种决策理论是有用的。“标准化理论”告诉我们，一个理性的主体应该会做什么。“描述性理论”告诉我们经济个体实际上是如何去做的。“指示性理论”则是在我们面对自己认知上或是其他方面的限制时，建议我们要如何做。议价博弈的研究，指出我们需要一个类似以上三种理论的博弈理论。目前的博弈理论是标准化的理论，是在自利与理性为共识的情形下，描绘出最优行为。为了描述人们的真实行为，实验研究也正在寻找必要的证据。然而，在协助发展指示性博弈理论上，我们的相关研究仍然很少。对麦琪问题的分析显示出我们研究上的空白。为了解决收益最大化的出价问题，必须要能描绘出接受者的接受函数。对每一个已给定的出价，接受者会拒绝的概率是多少呢？

在多阶段博弈中，最优策略就更不清楚了。试想在NSS的五回合博弈中，c 为15美元。在第二到第五回合，c 值分别为5.10美元、1.74美元、0.60美元及0.21美元。那第一回合的最优出价是多少呢？此处有两个重要的“指示性”博弈理论上的考虑：（1）什么样的出价参与者B认为是公平的？（2）参与者B了解这个博弈吗？这两个因素可能都很重要。为了对第二个因素所扮演的角色有点概念，我在康奈尔大学MBA层次的定价及策略课程的期末考中安排了一个问题。这门课要求学生修过中级微观经济学，并且在班上已经讨论过博弈理论、逆向归纳法及简单最后通牒博弈。试卷上有8个问题，学生必须回答其中五道题。我这个问题的一开始是描述NSS五回合博弈，假设两个参与者都是理性的，且两个人都希望在博弈中得到最多的钱。然后问学生：第一回合参与者A提出的能被参与者B接受的最低出价是多少？

班上30个学生中，只有13个人选择回答这一道题，而且只有9个人的回答是正确的。这显示班上超过一半的学生不确定他们知道答案，而在认为知道答案的学生之中，有30%答错。很明显，这不是一个小问题，逆向归纳法不是直觉上很明显的概念。为了要了解这个问题的重要性，试想有一个参与者A考虑出价4美元给参与者B。虽然参与者A可能知道这是大于参与者B想得到的，但是如果参与者B认为他可以得到5.09美元，他可能就会错误地拒绝这个出价。

所以，如果麦琪参与这个五回合博弈，在给她建议之前，我们想知道她的对手有多聪明。他读过博弈理论吗？不要说逆向归纳法了，他会减法吗？为了发展“指示性”博弈理论，认为理性及财富最大化为共识的假设必须要做修正。一个理性的、最大化财富的参与者，必须了解他的对手可能两者都不是，因此必须对他的策略做适度的改变。[11] 请注意，在发展指示性的博弈理论上，理论工作和实证工作两者都必不可少。单纯的理论无法告诉我们，对手的效用函数中有哪些因素，以及要为他的理性划定什么样的限制。

从这个研究可以很明显地得出一个结论，就是公平的观念在协议结果的决定上，扮演重要的角色。然而，对公平的概念[12] 并不排除影响行为的其他因素，包括贪婪。在BSS的论文中，他们将问题表达成两种极端立场之间的对抗。他们将人区分为“公平人”以及“博弈人”，平均分配每样东西的人被视为“公平人”，而行为像是符合经济理论的人，（也就是自利且理性的），被视为是“博弈人”。我敢肯定，大多数人都不完全是任何一个极端观点所描述的人。反而是，大多数人喜欢多一些钱甚于少一些钱，也喜欢被公平对待，而且喜欢公平对待他人。当这些目标互相冲突时，受试者会做某种程度的取舍。[13] 行为显然在很大程度上取决于情境和环境中其他微妙的情况。在一些实验中，大部分的分配者选择平均分配，而有些实验，大多数又是选择博弈论式的分配。未来的研究应该探索会产生每一种行为的因素，而不是试图证明一种行为或另一种行为具有优势。

就像将受试者描述成公平人或是博弈人就过分简化了，跟硬要区分“硬的”和“软的”一样。经济学家倾向于认为自己，以及他们模型中的个体，是有“硬心肠”（还有头、鼻子及四肢）。经济人通常被假设是关心财富多于公平及正义的。相反，许多经济学家认为其他社会科学家（以及他们模型中的个体）是“软弱者”。最后通牒博弈的研究掩饰了如此简单的特征。即使在被拒绝的风险不存在的情况下，分配者也有选择“软弱”（50对50分配方案）的倾向。然而，与经济模型不一致的是，接受者的行为明显是强硬的。事实上，他们会对分配者说：“带着你微不足道的出价滚一边去吧！”

---

[1] 1英里≈1.61千米。——编者注

[2] 我们不能确定0马克出价的接受者是搞错了，还是表现得太大方，或只是对于议价理论有深刻的理解。

[3] 这三组实验以不同的学生群体为受试者。在全部的案例中，参与者都被告知他们实验的伙伴是别的班的人。分配者的出价与古思等人得到的结果类似，出价平均范围在4.21加元到4.76加元之间。有趣的是，最大方的出价是由心理系学生对另一班心理系学生提出的。心理系学生对商学系学生的出价则没那么大方，但是最不大方的出价是出现在商学系学生对心理系学生的出价。同样地，提出最低的、最小可接受出价的，也是商学系的学生。

[4] 在这里有一个额外规定，即参与者B不得在拒绝出价之后又提出一个让自己拿更少的出价，这样的行为视同协议不成，两个参与者都拿不到钱。因此当δ为0.1时，如果参与者A提出大于0.1c的出价，这就相当于是最后通牒博弈，因为如果参与者B拒绝，就宣告协议不成。后面会讨论到的欧奇斯和罗斯（Ochs and Roth,1988）做的实验，表明这条规定可能具有实际效力。

[5] c为1 000美元，或是10万美元的最后通牒博弈，结果会如何呢？我们都没有研究经费可以进行这样的实验，所以我们只能用猜的。我自己的猜测是，接受者可接受的最低出价会随着c的增加而增加，但不是线性的关系。在c为10美元时，最低可接受出价的中位数约为0.2c。在c为1 000美元时，我猜想这个出价会降到0.05c到0.1c之间（50美元到100美元之间）。最低的可接受出价可能也会随着财富的增加而增加，这表示对抗不公平的出价是一件正常的事。

[6] 请注意导出第一回合均衡出价所必须的逆向归纳法，用在三回合及五回合博弈时会比较复杂。五回合博弈的分析：如果博弈到达第五回合时，参与者A为分配者，他给参与者B的出价是0.01美元（按照假设，参与者B会接受），所以参与者A在这一回合能得到0.06美

元。这意味在第四回合，参与者B必须提供给参与者A至少0.06美元，自己保留0.14美元，以此类推。

[7] 受试者被告知在完成实验后，会随机选择其中一个回合，根据那个回合的结果付给他们报酬。

[8] 表示理论预测值与实际值之间的相关不大，且理论值对实际出价的影响近乎没有。——译者注

[9] 在市场结清价格等于均衡价格时，供给等于需求。而上述市场中，卖方所定的价格（官方价格）低于均衡价格，此时需求会超过供给。——译者注

[10] 即官方所定的价格低于均衡价格，需求会大于供给，因此出现黑市，而黑市价格非常高也就反映出均衡价格非常高的事实。——译者注

[11] 这类的分析在专业桥牌上是很普遍的。不像许多其他的竞赛场合，桥牌比赛中，专家常常会碰到业余的对手。在碰到业余对手的场次，最优策略在一定程度上是靠引诱对手出错。

[12] 我们必须强调公平这个课题是很复杂的。公平的理解常常与经济学家看来是自然的观点有差距。例如，卡尼曼、克莱齐和塞勒（Kahneman, Knetsch, and Thaler, 1986a）发现大多数人相信排队比市场公平，而亚利及巴-希尔（Yaari and Bar-Hillel, 1984）发现当做公平的判断时，人们会把“需要”和“想要”区别开来。公平的主张在协议中也是相当普遍的。当议价者因自利的理由使用公平的主张时（“我认为我应该拿多一些，因为这样才公平……”），这样的主张仍然是有效果的（Roth, 1987）。

[13] 关于这点，在卡尼曼等人（Kahneman, Knetsch, and Thaler, 1986b）所做的实验中，分配者只容许在两种分配20加元的方式中做选择（18对2，或10对10）。大多数人选择平均分配。然而，如果他们有中间分配的选项，像是12对8，可能许多人会选择这个。

03
跨行业工资差异

几年前我们系雇用了一位新的秘书。她精明能干，我们很高兴有这样的同事。但是，让我们失望的是，才过了几个月，邻近城市的IBM公司就挖走了她。她说，她被列在IBM公司的备用录取名单上已经有一年之久了，而且他们给她的工资远高于任何本地雇主，拒绝IBM当然是愚蠢的行为。我怀疑，她为IBM部门间的备忘录打字的价值，真的会比为我们打报告原稿和审稿报告的价值高那么多吗？还有，为什么IBM会觉得支付高于行情的工资是有利润的呢？

微观经济学中最重要的原理之一就是“一价定律”（law ofone price）。这个概念是说，如果市场运作良好，且没有很大的交易成本或运输成本，同样的物品无法以两种不同的价格出售，因为所有的买方都会到价格较低的市场去购买，而所有的卖方都会到较高价的市场出售。很快地，不同的价格必会趋向一致。在一些市场中，像是金融市场，这样的法则是很稳固的。在任何时刻，黄金的价格在世界各地的交易所都不会相差超过几分钱。在商品市场上，价格则有较大差异（Pratt, Wise, and Zeckhauser,1979），虽然有些差异可以用提供的服务不同来解释。如果你在布鲁明戴尔百货公司买一台食物处理机，你所体会到的购物环境会比你在大卖场购买时好。如果消费者愿意为购物气氛、礼节及充分告知的销售协助付费的话，那么不同的价格并不是反常现象。

然而，我前任秘书的例子暗示着，在劳动市场上可能存在严重违反一价定律的情形。的确，只要看一下报纸上招聘的分类广告，或是

人力中介公司的名单，就能确定我秘书的故事绝非罕见。许多公司的招聘广告上，有些工作的性质看起来很类似，例如秘书、数据输入员、“电话销售代表”等，但是工资的差异极大。从康奈尔大学MBA课程毕业的学生，常常会获得同样的城市里好几家公司所提供的工作机会，然而它们之间的工资差异非常大。事实上，一位最近毕业的学生就接到纽约市两个相似的财务工作的录用通知，两份工作提供的年薪差异达45 000美元！这么大的差异似乎很明显地违反了一价定律。而且，这些偶发的资料创造的印象，已被更严密的研究证实了。即使在（可衡量的）员工素质是一样的情况下，一些产业显然比其他产业的工资高。这些跨产业的工资差异，也适用于跨职业类别（如果一个产业中的某个职务的工资较高，则该产业的所有职务也倾向于工资较高），而且这是长期现象。为什么呢？

事实

有一个简单的方式可以显示出跨产业工资差异的存在，并能衡量其重要性。选择一套包含员工特征及收入情况等良好信息的大数据组，例如“当前人口普查”（CPS）数据。首先构建一个回归方程，每个个人的工资率（取对数）放在等号左边，然后一组个人特征的资料放在右边，像是年龄、教育、职业类别、性别、种族、工会地位、婚姻状况、宗教信仰，等等。现在，在这个回归方程里加上产业虚拟变量，看结果会如何。

克鲁格和萨默斯（Krueger and Summers, 1988）以及狄更斯与卡茨（Dickens and Katz, 1987a）曾以“当前人口普查”数据进行上述计算。他们都发现了很大的产业效应（在其他可控变量不变时，产业工资与平均工资的差异数额），大多数是高度显著的。例如，克鲁格

和萨默斯发现1984年有下列的比例产业效应：矿业，24%；汽车业，24%；皮革业，－8%；石油，38%；教育服务业，－19%（天哪！），加权（以雇用人数）标准偏差是15%。狄更斯与卡茨也获得类似的结果，在工会员工与非工会员工的样本上几乎没有差异。请注意，这些效果是在控制个人特征之后观察到的。

跨产业的差异并不是最近或是短期的现象。斯利克特的研究（Slichter, 1950）发现了1923年到1946年稳定的产业模式。在这段时期，他发现产业工资的相关系数为0.73。克鲁格和萨默斯（Krueger and Summers, 1987, p.22）将1923年的数据与他们1984年的数据做比较，更新了这项分析。他们发现：“1923年相对高工资的产业，像是汽车制造业，在1984年仍是高工资产业；而低工资产业，像是靴鞋制造业，在1984年仍是低工资产业。1984年产业工资与1923年产业工资的相关系数为0.56。这个相关程度因为产业定义的改变及抽样误差，也可能被低估。我们认为这一点证明：已经有一段非常长的时间，工资结构都维持相对稳定。”

产业工资模式也有国际间的普及性。克鲁格和萨默斯（1987）的研究提出了一个关于1982年14个国家的制造业工资的相关系数矩阵。这些相关系数非常高，尤其在发达资本主义国家。例如，美国的产业工资与加拿大、法国、日本、德国、韩国、瑞典及英国等国的产业工资，相关系数都超过0.80。美国工资与波兰及南斯拉夫的工资之间的相关系数，分别为0.70和0.79。

关于跨产业工资模式，最令人印象深刻的事实可能是跨职业类别的稳定性。卡茨和萨默斯（Katz and Summers）计算了秘书、清洁工及管理阶层的产业工资差异。他们发现了显著的产业差异，这种差异和所有员工间的差异幅度大致相同。例如，矿业的秘书工资大约高于平均值23%，而皮革业的秘书大约低于平均值15%。找出职业类别工资差异呈现一致性的原因，是产业工资结构理论的一项关键任务。

可能的辩解

在将产业工资差异认定为反常现象之前，有两项简单的解释必须要先排除掉。第一，高工资只是补偿高工资产业中一些无法衡量、令人不悦的工作条件的差异。例如，矿业的高工资当然可以解释是因为矿厂的工作环境不舒适、不安全。第二，高工资产业可能雇用较优秀的员工。毕竟在“当前人口普查”中员工素质的数据是稀少的。在转向对这些课题做更详细的分析前，应该要先指出不同职业工资差异的一致性与这两个假说是相悖的。一个产业可能因为技术的原因想要在某些职务上雇用高素质的员工，但是，为什么所有的职务都会工资较高呢？同样地，高薪产业中的某些职务可能工作条件很艰苦，但是为什么这些产业中的秘书与管理阶层也应该拿高薪呢？

补偿差异无疑是产业工资的一项重要决定因素（Rosen,1986），但这个假说明显无法解释上面所说的差异模式。为了检验这类因素的重要性，克鲁格和萨默斯（Krueger and Summers,1988）使用1977年“就业质量调查”（Quality of Employment Survey）的数据，尝试在工资估计等式中加入一组（10项）工作特征变量，这些特征包括每周工作时数、班别（日班、夜班）、工作是否危险、工作条件的性质等。加上这些变量，并没有大幅改变所衡量到的跨产业工资差异。

辩驳补偿性工资假说的一项有力论点来自辞职率的数据。如果高薪产业只是在补偿工人讨厌的工作条件，那么没有理由预期雇主会支付超过挽留这些员工所必要的工资。可以用检验辞职率来检验这一点。如果明显高薪的产业真的支付了高工资，那么他们的员工应该不愿意离职。事实上，研究人员发现，高薪产业真的有较低的离职率（Katz and Summers; Akerlof, Rose, and Yellen），这表明这些产业的员工觉得，他们的工资高过他们的机会成本。

未观察到的员工素质的解释更难评估。克鲁格和萨默斯（Krueger and Summers, 1988）使用两种方法来研究这个问题。第一，他们对有员工素质管理和没有员工素质管理的工资估计回归工程做了比较。他们认为，不可测量的员工素质可能与可测量的有相关性。如果这个前提被接受，产业工资的差异就是因为不可测量的员工素质上的差异造成的，那么，工资回归方程加上员工素质变量，应该会大幅降低产业工资效果。然而，当他们在工资回归方程增加了教育、工龄及年龄（人力资本的粗略衡量指标）之后，产业工资差异的标准偏差仅下降了1%。他们的结论是：“除非相信不可测量的员工素质远比年龄、工龄及教育来得重要，否则这项证据很难将跨产业工资差异归结于员工素质上的差异。”不可观察能力模型的支持者，像是墨菲和托佩尔（Murphy and Topel,1987）就接受上述说法。他们主张，工资方程式只解释很小部分的变化，而大部分不可解释的变化是因为不可观察的能力。他们坚持认为，产业工资差异与可观察的能力指标是正相关的，而且极有可能，不可观察的素质与可观察的素质也呈现正相关。

另一个研究不可观察素质的方法，是看那些转到另一个产业去工作的人（因为素质维持不变）。执行这项任务比表面上看起来要困难得多。其中会有许多因“测量误差”和“选择性偏差”引起的复杂问题。因为有些转换产业的员工，可能其中一个（或甚至两个）产业会被研究调查员归类到错误的产业类别，因此造成“测量误差”。克鲁格和萨默斯用其他来源的直接数据试图纠正这个分类错误的问题。“选择性偏差”的出现，是因为从低薪产业转换到高薪产业的员工有可能是比较优秀的员工。“选择性偏差”被认为对估计工资差异来说是正向的偏差（相对于真的、经质量调整后的数值），因为观察到的转换者可能有不可测量的素质差异，而这些差异与产业工资差异是正相关的。 [1]

充分了解这些潜在问题后，克鲁格和萨默斯尝试用1984年“当前人口普查”中离职员工的资料，来测量工资差异的程度。克鲁格和萨

默斯只用那些非自愿离职的员工数据，因此选择性偏差会降低，并且尽可能修正产业分类的错误。他们发现很强的产业效应，与简单横截面回归中发现的数值大小基本相同。他们的结论是，跨产业工资差异不太可能用不可测量的员工素质来解释。吉本斯和卡茨（Gibbons and Katz, 1987）、布莱克本和纽马克（Blackburn and Neumark, 1987）的研究也得出类似的结论。然而，墨菲和托佩尔（Murphy and Topel, 1987）又尝试使用不同的“当前人口普查”样本和及不同的程序去修正可能的分类错误，他们估计转换产业的员工，最初得到的只有约1/3的产业工资差异。他们引述这些结果来支持他们的看法，即产业效应主要是因为不可观察的素质因素。

这些相互矛盾的研究，使得不可观察素质假说的评估变得很困难。然而，如果工资模式确实能反映不可观察的能力，那么，认为产业工资差异与其他能力指标（像是智力）是正相关的，似乎也合理。布莱克本和纽马克（Blackburn and Neumark, 1987）对此做了研究，他们使用了“全美年轻男性长期追踪研究”数据，该数据库中有许多受访者的智商测验分数。他们发现，在对一般可观察的素质指标（包括教育）做了控制之后，产业工资与其工人的平均智商分数之间有负相关的关系。当然，可能高薪产业所购买的员工素质与智商无关，但单就这项研究结果的表面来看，能力假说似乎遭到了严重的打击。

哪些产业工资高？为什么？

为了揭开这些产业工资模式的奥秘，研究人员找到四项似乎可以与薪酬水平相关的产业特征：公司规模、利润及市场垄断势力、资本密度、工会密度。

有一个实证上的现象，与产业工资差异一样的强有力、一样的反常，那就是大型企业支付的工资高于小型企业。布朗和梅多夫（Brown and Medoff）发现，工厂规模与企业规模都对工资有很重要的正向影响，即使在控制了员工特征及工作条件之后亦然。所以，在平均规模较大的产业中会有工资较高的倾向。然而，公司的规模在解释产业内的工资差异方面，比在解释跨产业工资差异方面更为有力[2]，企业规模看起来甚至会强化产业效果。

研究人员还发现与产业工资水平相关的一个次要因素，就是“支付能力”，这种能力以企业的市场力量或是获利能力来衡量。市场力量的一项指标是“四企业集中率”（产业中最大四家企业销售额所占比率）。集中率愈高的产业，也许更能获利，因此可以付得起较高的工资。然而，研究人员检验集中率与工资之间的关系后，却发现混合的结果——有些研究发现集中率会拉高工资；但其他的研究却发现，在控制了员工素质之后，两者之间的相关性变得不显著了。

支付能力的另一个更直接的指标是盈利能力。然而，这项变量不是没有缺点的。目前可得的盈利资料是企业自己申报的，这些盈利指标在理论上不是真正的经济利润指标，而且会有企业操作的可能。同时，利润率明显地与工资呈现负相关，因为在其他条件不变的情况下，多付给员工1美元必然就使利润减少1美元。然而，仍有研究发现，利润率是产业薪资水平的一项可靠的预测指标，尤其对于非工会成员的员工更是如此。

斯利克特（Slichter, 1950）最早对资本密度与工资之间的关系进行了研究，他检验了产业中工资与劳动成本比例（劳动成本占总成本的比例）的关系。结果表明两者是负相关的，尽管较高的工资必然会造成较高的劳动成本比例。同样地，劳伦斯和劳伦斯（Lawrence and Lawrence, 1985）、狄更斯和卡茨（Dickens and Katz,1987a）发现高资本劳动比率的产业倾向于支付较高的工资。我们在解释因果

关系时，仍要小心。高资本密集度的企业，是否因为技术因素而支付给员工较高的工资，或是公司需要付高工资才能以资本替代劳动力？

最后一项显示出与产业工资率有关的因素是“工会密度”（产业内员工属于工会成员的百分比）。大部分研究都发现，工会化的程度会同时提高产业内工会成员及非成员的工资——虽然弗里曼和梅多夫的研究（Freeman and Medoff, 1984）发现对非工会成员是没有影响的。而且，我们发现解释这一点很困难。到底是工会提高了工资，还是高工资产业吸引了工会的成立？下文将对此进行详细论述。

理论上的解释

这些观察到的跨产业工资差异所引发的疑惑是，针对一种员工素质，有些产业似乎比其他产业支付了更高的工资。为什么？正如克鲁格和萨默斯（Krueger and Summers, 1987）指出的，只有两类理论上的解释，在逻辑上与所说的事实是一致的。第一，企业选择放弃利润最大化；第二，因为某些理由，高工资企业发现降低工资会造成利润减少。基于第一项假说的理论模型需要解释为何经理人选择付较高的工资，而不是让利润最大化的工资。高于机会成本的工资与利润最大化相一致的模型中，不是假设高工资可以增加产出（“效率工资”模型），就是这是对于集体行动威胁的理性反应。

公司不最大化其利润的观点，一度被认为是邪说。然而，最近几年，传统的“管理决断权”，被冠上了一个令人尊敬的名称“代理理论”[3]，企业经理人不追求股东财富最大化已经不是立即开除他们的理由。然而，经济学家所偏好的代理理论，是说经理人为了“自己”而牺牲股东的财富。经理人降低利润来增加员工的财富，尤其是与经理人距离遥远的蓝领员工，这是令人难以理解的。也许就是这个

原因，据我所知并没有正式以代理理论（经理人对利润和高薪员工同样偏好）来解释跨产业工资差异的模型。然而，上述事实的确暗示这个假说是可能的。如同克鲁格和萨默斯强调的，较高的工资出现在高利润以及低劳动成本的产业中。确切地说，这些正是大家预期会发生这种行为的产业。

大家比较关注的是“效率工资模型”，即高于竞争性工资可能是有利润的。[4] 效率工资模型的基本概念是：产出靠员工的努力，而努力与工资正相关。你付的工资越高，你得到的员工努力越多。根据各种不同的“努力——工资”正相关关系，有一些不同版本的模型被提出来。这些模型可以分为四类：

1. **偷懒模型**：在大部分工作中，要对工作付出多少努力，工人是有一些裁决权的。论件计酬常常不切实际，因为“件数”很难计算，而且监督的成本又很高。偷懒效率工资模型中，支付高于市场工资水平的公司，会做一些监督工作，并解雇那些被抓到偷懒的员工。公司借由支付高于市场工资水平的方式，降低员工偷懒的诱因，因为被发现后会导致“经济租”的损失。[5] 根据偷懒模型，高工资产业应该是那些有高监督成本的产业，及（或）员工偷懒会导致相对高成本的产业。

2. **人员流动模型**：公司可能也希望支付的工资高于市场结清工资，[6] 以减少人员流动。萨洛普（Salop, 1979）、施蒂格利茨（Stiglitz, 1974）认为，以这项前提为基础的模型与偷懒模型很类似（确实来说，是相同的）。此处的概念是支付高薪以减少辞职人数。人员流动模型预测，高薪产业是那些人员流动成本最高的产业。

3. **逆选择模型**：施蒂格利茨（Stiglitz, 1976）、魏斯（Weiss, 1980）提到，在这些模型中，雇主无法不花分文就能了解员工的能力，不论是应聘者的或是在职者的。它的假设是，应聘者的平均素质会随着工资提高而提升。这些模型显示，对于素

质差异比较敏感的产业，或是在衡量质量上比较花成本的产业，会提供较高的工资。

4.**公平工资模型**：阿克洛夫（Akerlof, 1982, 1984）、阿克洛夫及耶伦（Akerlof and Yellen, 1988）、索洛（Solow, 1979）提到过，公平工资模型的前提是员工如果认为得到的是公平的工资，他们就会更努力。这个假设使得公司愿意支付高于竞争性水平的工资，即使员工还没有意识到这一点。如果员工相信公平就是要公司与员工共享经济租（支持此看法的证据，请见卡尼曼、克莱齐及塞勒（Kahneman, Knetsch and Thaler, 1986a）的论文，那么公平工资模型预测，有高利润的公司就会是支付高工资的公司。模型同时也预测，高薪会出现在团队工作及员工合作特别重要的那些产业中。

应该注意的是，效率工资模型的这个分类方式不应该被解释为这些模型是彼此排斥的。公司支付高于竞争水平的工资，可能是为了减少员工偷懒现象及降低员工离职率、吸引高素质的应聘者，以及提升员工士气。每一个概念都有意义，并且都有某种程度的有效性。此处讨论的重点是，这些模型对于跨产业工资差异的解释到了何种程度。需要解释的关键事实是，产业工资在不同职务类别间具有一致性。根据偷懒、人员流动及逆选择所做的模型，在解释为什么高薪产业应该支付高于市场水平的工资给秘书和门卫这方面，似乎没有太多贡献。公平工资模型在这方面则有较佳的表现。如果一个产业因为一些外在的原因，必须支付较高的工资给一些员工（例如对矿工的补偿性差额），那么就可能因为“内部公平”的原因而付高薪给其他员工。公平工资模型也符合产业工资与利润的相关性，以及符合长期以来持续性的工资差异（高薪变成了行业标准）。然而，公平性在解释强烈的国际关联，尤其是东欧国家的情形，则没有太大贡献。

公司支付高于竞争性工资的另一项逻辑解释与集体行动的威胁相关。在狄更斯的模型中，如果雇主提高工资来防范集体行动，那么非

工会成员的员工可以从工会化的威胁中获利。该模型预测，工会行动威胁最大的产业会有较高的工资，也就是那些员工预先就倾向于加入工会、法规有利于工会形成、公司有经济租可以分享的产业。

产业工资差异方面有些证据是符合工会威胁模型的。模型预测，美国的高薪与工会密度有相关性，也与产业利润有相关性。然而，克鲁格和萨默斯（Krueger and Summers, 1987）提出了另一种合理的看法：

> 历史上的证据显示，高薪产业在制造业大规模工会化之前，就已经支付了相对较高的工资。例如，1937年，通用汽车及克莱斯勒、1941年福特成功地组成工会之前，美国三大汽车制造厂就已是工资的领先者了。此外，工会倾向于在那些有较佳能力支付高薪的产业里，集中组织努力，反正这些产业似乎都会与非工会成员的员工分享他们的经济租。最后，国际证据显示，没有工会威胁的国家与那些集体谈判盛行的国家相比，其产业工资结构是相类似的。凡此种种显示，工会密度与产业工资差异有相关性，但可能不是产业工资结构本质的决定因素。

评论

1. 上述实证上的发现有多令人惊讶？有些读者读过本章的初稿之后，建构了一个学校劳动市场的案例，在此例中，“产业”工资差异被认为是正常的。假设我们将学院及大学分成两大“产业”：研究型大学和教学型学院。请注意，两个产业中大部分的教员都有博士学位，因此在一般途径拿得到的研究数据中他们是没有区别的。现在对所有教员做一个工资的回归分析，包括一个“产业”变量。如果产业

变量解释了大部分的变化，会不会有人感到惊讶？当然不会。所以为何其他产业变量的显著性，被视为是不支持竞争性劳动市场的证据？

我不认为这样的模拟是令人信服的。首先，请注意，学校劳动市场之所以能被区分为不同产业，并非无理由的。我们有很好的理由相信这个市场是以能力来对员工分类的（至少在研究方面如此，教学可能是另一回事）。但我们没有类似的假设，认为汽车员工应该比皮革员工更有能力。同时，这种模拟并未处理跨职务类别的工资差异一致性的问题。我们能期望研究型大学里的保安工资较高吗？若是如此，我们会认为他们是更好的保安吗？最后，我认为学校劳动市场中有些东西更能模拟产业工资形态。想想经济系、商学院及法学院里经济学家的工资，商学院及法学院显然根据员工素质支付了大笔的额外津贴，近年来似乎还增加了。虽然可能有人会说这是补偿性差额，但是商学院或法学院里的经济学家很少会要求转入经济系。我反而认为这样的高薪可以用内部公平考虑来解释——如果付给经济学教授的工资低于新进的会计学助理教授，那么看起来不太公平吧！当然，高薪可以吸引到好的人才，所以长期以来，专业学院里的经济学家平均质量会提高。但是重点在于，是先有高薪的（因为公平的理由）。据我所知，并没有什么技术上的理由使得商学院及法学院比经济系更需要（或实际上得到）较高素质的经济学家。

至于产业工资模型是否可以用能力上的差异来解释，我认为这其实是在争论这样的模型是反常现象还是个谜。如果高薪产业真的得到了较高质量的保安及秘书，那么劳动市场的竞争理论就能维持成立，但是为何追求利润最大化的汽车产业经理人需要比皮革产业有更整洁的办公室及更好的打字员，这个问题还是很让我们困惑。

2. 在对跨产业工资差异的各种理论尝试进行评估时，我震慑于其与所谓的“西蒙的悲叹”（Herb Simon’s Lament）之间的相关性。多年以来，西蒙一直批评专业经济学家不去对经济决策做直接的观

察。欠缺这类直接观察，就很难评估许多经济理论。就偷懒模型来看，员工在他们认为有丢掉高薪工作的危险时，是否还会努力工作？更进一步地说，他们是否足够努力，可以证明他们值得较高的工资？支付高薪的公司，是否是那些从员工的努力中获得最多利益的公司？就我所知，我们实际上并没有实证基础可以评估偷懒模型。

人员流动模型的情况只是稍微好一点点，因为离职率的数据是公开的，可以查看高薪是否会降低离职率（的确是的）。但是，如果我们想知道观察到的工资模型和离职率是否符合利润最大化，我们就必须知道各产业人员流动的成本是怎样变化的。高薪产业是不是流动成本最高的产业，谁知道呢？

虽然公平工资模型看起来与数据最符合，但是直接的实证支持仍然太少。如果士气高的话，员工是否更有生产力？一般常识和社会心理学对“公平理论”的研究，都显示这种效应是真的。但是，我们想测试公司是否已找到真正的效率工资，使从增加的士气所得的边际收益等于边际成本，[7] 还有一大段路要走。

要处理这些问题中的任何一项，我们都需要更多所谓微观的微观经济学或是“纳米经济学”。经济学家可能得付出大量努力才能搜集到真正的组织运营数据。除非这个行业愿意奖励这类耗时的研究活动，否则许多有趣的问题仍得不到解答。

3. 阿克洛夫和耶伦的公平工资模型与前面两章的议题，存在很有趣的联系。在第2章有关合作的议题讨论到的反常现象是：在公共产品—囚徒困境的情况下，虽然自私行动是占优策略，但人们常常会采取合作策略。而且在参与者能够彼此交谈，以及（或是）对团体有某种认同感的情况下，合作是较为普遍的。第3章提出最后通牒博弈的证据。在这些博弈中，我们观察到两类的反常行为。第一类，分配者提

出慷慨的出价，常常是近“五五开”的平均分配。第二类，接受者常常会拒绝让他们感到带有侮辱性的低出价。

如果我们将这两个研究范例结合在一起，会发生什么事？假设两个受试者先参与一个最后通牒博弈，然后再参加一回合的囚徒困境博弈。以下的推论看似合理：假如接受者在最后通牒博弈中获得他们认为不公平的出价，他们会在囚徒困境博弈中倾向于不合作。更一般地说，在最后通牒博弈中，对接受者提出一便士的出价，然后再要求他帮忙，可能不是个好策略。

现在来看下面的案例，两家大企业在同一小区设厂，两家企业的职员实际上从事完全相同的工作。H公司是高薪产业，付给这些职员的工资为WH，而L公司是低薪产业，付给这些职员的工资为WL（WL＜WH）。假设H公司决定将职员类员工的工资为降WL，这样的行为是否可以获利？这要视员工的反应而定。如果他们认为以前的工资（与公司支付给其他厂的员工的工资相同）是公平的（看起来很有可能），那他们可能会以各种方式来抵制减薪，可以说他们变得不合作了。员工合作度降低，很容易就会抵销掉减薪而获得的利益。林德贝克和斯诺尔（Lindbeck andSnower, 1988）提出的一个模型非常接近这个观点。

总之，我发现产业工资模型是很难理解的，除非我们假设企业在设定工资时，关注到了员工对公平的感受，而这是一个只有经济学家才会认为有争议性的假设。

---

[1] 然而，有一项因素可能会起反作用，就是一个低薪产业的员工可能愿意接受比原来职位低的岗位，以争取进入高薪产业。对于这些转换者而言，行业差异是被低估的。

[2] 格罗申（Groshen, 1988）也发现大机构存在显著的产业内效应。这种效应看起来与产业效应在影响程度上大致相同。

[3] 代理理论指企业的经理人在有信息优势时，可能利用决策的权力做有利于自己的决策，由此可能造成组织或股东的损失。

[4] 这个资料的简要说明请见珍妮特·耶伦（Janet Yellen, 1984）的文章。比较深入的研究，特别是关于跨产业工资差异的问题，请见卡茨（Katz, 1986）。施蒂格利茨（Stiglitz, 1987）则提供了另一项强调理论分析的研究。

[5] 高于市场行情部分的损失，另找工作将无法拿到这部分。经济租是“报酬减去机会成本”，亦即生产要素的所有者，所获得的收入超过要素机会成本的剩余，也就是要素所有者或是生产者的利润。

[6] 在此工资水平，供给等于需求。

[7] 这方面有一项有趣的研究结果是拉特和萨默斯（Raff and Summers, 1987）评估福特汽车1913年工资加倍的决策。

04
赢家的诅咒

下次你晚上出门发现身上现金不够的时候，可以在附近的小酒馆里做一下这个实验。拿一个罐子，里面装满硬币，记下这些硬币总共值多少钱。然后，到吧台当着众人的面，拍卖你手上这个装满硬币的罐子（你要说会付给胜出者纸钞，以免有人不喜欢硬币）。你很可能得到以下结果：

1.平均的出价将远低于硬币的总值。（出价者为风险规避者）

2.胜出者的出价将会超过罐中硬币的总值。

通过这个实验，你不仅可以获得夜间娱乐所需的资金，也可以让酒馆里的顾客明白赢家的诅咒的危险。

赢家的诅咒是一个概念，首次在论文中讨论此概念的是大西洋富田公司的三位工程师，卡彭、克拉普和坎贝尔（Capen, Clapp, and Campbell, 1971）。概念很简单，假设有多家石油公司有兴趣购买某块土地的开采权。我们假设该权利对所有的投标人而言，价值都是一样的，也就是说，这个竞标是所谓的“公共价值”竞标。而且，假设每一个投标人都从他们的专家那里得到这项权利的价值估算。假设这些估值是没有偏误的，因此估值数的平均值就是这块开发区的公共价值。这个竞标可能会出现什么情况呢？我们知道，要估计某个地方的石油蕴藏量是非常困难的，专家的估价差异会非常大，有些过高，有些过低。即使一些公司的出价会低于专家的估价，但那些专家提供高估价的公司，其出价也会高过估价低的公司。事实上，赢得竞标的公司很可能是专家估价最高的公司。如果真是这样，竞标的赢家就可能是输家。可以从以下两个方面说赢家是“受到

诅咒”的：（1）他的中标价超过这块开发区的价值，该公司因而会蒙受损失；（2）开发区的价值低于专家的估价，中标的公司因而感到失望。我们将这两者分别称为赢家的诅咒版本一和版本二，而且即使是比较温和的版本二，在中标公司盈利时也适用，只要利润低于投标时的预期都算。两个版本中的赢家对于结果都不会满意，所以两个定义似乎都很恰当。

如果所有的投标人都是理性的，就不会发生赢家的诅咒，这样赢家的诅咒就构成了市场环境里的一个反常现象（参见寇克斯和伊萨克（Cox and Isaac, 1984）的研究） 。然而，在公共价值的竞标中，理性地出价是有困难的。理性出价需要先区别事前已得信息条件下的标的物的预期价值，以及在赢得竞标条件下的预期价值。然而，即使一个投标人理解了这个基本观念，如果投标人低估了因其他投标人的存在而必须做的调整金额，赢家的诅咒版本二还是可能会发生。

竞标的一般形式是出价高的人获胜，并支付他所出的竞标价，此处有两项作用相反的因素要考虑。其他投标人的数量增加，意味着你要赢得竞标，你的出价必须要更积极，但是如果你中标了，其他投标人数量的增加也会增加你高估标的物价格的机会——这表示你的出价不应该太积极。 [1] 寻求最优出价并非小事。因此，投标人在各种情境下是做对了还是被诅咒了，这是个实证上的问题。我会从实验及实地研究两方面提出证据，显示赢家的诅咒可能是个普遍的现象。

实验证据

上面引述的硬币罐的例子，实际上曾由马克斯·巴泽尔曼和威廉姆·萨缪尔森（Max Bazerman and William Samuelson, 1983）在实验条件下进行过。他们的受测主体是波士顿大学MBA课程微观经济学班

上的学生。竞标的标的是装了硬币或其他像是每个值4美分的回形针的罐子。受试者不知道的是，每个罐子价值8美元。受试者提交了密封的出价，并且被告知，出价最高的投标人将获得标的物价值减去出价的差额。他们一共举行了48场竞标（12个班，每个班4场）。直到全部实验完成后才给受试者回应。同时受试者还需对每个罐子估价（点估计及置信变为90%），每个班上猜得最接近实际价值的人可以获得2美元的奖金。

结果，对罐子真实价值的估算是向下偏差的。平均估价为5.13美元，远低于真实价值8美元。这个偏差，加上风险规避，比较不利于观察到赢家的诅咒。然而，中标价平均是10.01美元，造成中标人平均会有2.01美元的损失。很明显，这些实验不需要国家科学基金会的资金赞助！

萨缪尔森和巴泽尔曼（Samuelson and Bazerman, 1985）还进行了不同背景下的另一系列赢家的诅咒实验。在我们继续讨论之前，你可以自己试试看这个问题：

> 在下列练习中，你代表A公司（收购者），目前正考虑以公开收购的方式并购T公司（目标公司）。你打算用现金收购T公司100%的股份，但是不确定应该出价多少。主要问题的症结是：该公司的价值完全决定于其目前正在进行的一项大型石油探勘计划的结果。
>
> T公司的一切状况取决于勘探的结果。最糟的情况是（如果勘探完全失败），在目前团队经营下的该公司，一文不值——每股0美元。最好的情况是（勘探完全成功），目前团队经营下的该公司价值可以高达每股100美元。在已知的勘探结果的范围内，所有的股份价值在每股0美元到每股100美元之间任何一个价位的可能性都是相等的。所有的评估都显示，这家公司在A公司手上的价值会远超过它在目前经营团队手上的价值。事实上，无论在目前经营团队之下的价值是多少，由A公司来经营该公司的价值将比由T公司经营要高出50%。

A公司的董事会要求你决定收购T公司股份应该要出的价格。这项出价必须现在提出，在钻探计划的结果出来之前提出。

因此，你（A公司）在出价时并不知道勘探计划的结果，但T公司在决定是否接受你的出价时，是知道勘探的结果的。此外，A公司的出价，只要大于或等于T公司自己经营团队下的每股价值，T公司就都会接受。

作为A公司的代表，你在每股0美元到每股150美元的范围内仔细考虑要出价多少。你会出多少钱竞标呢？

典型的受试者大致上会以下列的方式思考这个问题：对于T公司而言，这家公司的预期价值为50美元，因而对于A公司而言，其价值将为75美元。因此如果我提议在50美元到75美元之间出价，A公司应该可以赚到一些钱。这样的分析未能考虑这个问题特有的信息不对称性因素。正确的分析必须要计算出价被接受条件下的预期价值。为了说明这个问题，我们举例来说。假设你出价60美元。如果出价被接受了，那么该公司在目前团队经营之下，价值一定不高于60美元。由于低于60美元的所有价格可能性都相同，这显示对于目前的股东而言，这家公司的平均价值是30美元，或对于你而言是45美元。出价60美元，你预期损失15美元。事实上，任何大于0的出价B，你都会预期损失0.25B。因此，这个问题产生了赢家的诅咒一个极端的形式，任何大于0的出价都会对投标人造成预期损失。

这个实验是在两个条件下进行的。一个有货币上的刺激，另一个则没有。结果请见表4－1，两个条件下的结果非常相似，有货币刺激时的出价稍低。在两种条件下都有超过90%的受试者出价大于0，而大多数的出价都在50美元到75美元之间。

表4－1

出价 （美元）	无货币刺激 （$N=123$）	有货币刺激 （$N=66$）
0	9%	8%
1~49	16%	29%
50~59	37%	26%
60~69	15%	13%
70~79	22%	20%
80+	1%	4%

资料来源：萨缪尔森和巴泽尔曼（Samuelson and Bazerman, 1985）。

对于像这样的例子，经济学家的反应通常是假设：虽然人们可能被这类问题愚弄一次或两次，但他们终将随着经验的增长而发现其中的陷阱。谢尔·韦纳、马克斯·巴泽尔曼和约翰·卡罗尔（Sheryl Weiner, Max Bazerman, and John Carroll, 1987）通过计算机将这个“收购一家公司”的问题交给西北大学MBA学生回答，来研究这项假说。所有的受试者在货币的刺激下，重复实验20次，并在每回合实验之后就给出反馈。不管他们的出价是否被接受，以及他们赚了或是损失了多少钱，每次反馈都包括公司的“真实”价值。69名受试者中，有5人在实验结束前学会了出价1美元或者更少。这5名受试者，他们平均是在第八回合时，开始出价1美元或更低。其他人则无任何学习的迹象。事实上在最后几回合中，平均出价还逐渐升高。在这个问题上人们有可能学会避免赢家的诅咒，但是学习既不容易，也不迅速。

另一个系列的实验是由休斯敦大学的约翰·卡格尔及其同事所做的。其中许多实验具有以下结构：标的物以密封的方式竞标出售。标的物价值为$X*$，价值每一回合都不相同，但是都介于X_L与X_H之间。在出价前，每个投标人都会这一回合标的物价值的线索。线索是从均等分配$X* \pm \varepsilon$中抽出的X^i，ε每回合不同。受试者因此知道$X*$的取值范围和他们抽到的X^i的值，该值相当于石油投标案例中

的专家估价。然后开始进行投标，出价会被公布，赢家的获利或损失则记在他的账上。（开始时给予投标人一些资本，通常是10美元左右。一旦账上数字变成0，就不能再投标了。）实验操作包括改变 ε 、N （投标人数），以及竞标的方式（第一价格、第二价格、最低价格 [2] ）。一般而言，受试者会先参加3到5名投标人的小型团体，然后再参加6或7名投标人的“大型”团体。所有实验都有一项特征，就是每回合作者都会以竞标模型（模型中每个人都会理性地投标）预测结果。他们称这是风险中性的纳什均衡模型 [3] 。

卡格尔和莱文（Kagel and Levin, 1986）使用第一价格竞标，得出的结果随着团体规模的变化而变化。在小型团体中，典型的平均利润是RNNE利润的65.1%。然而，在大型团体中，被观察的每个竞标会损失0.88美元，而非RNNE预测的获利4.68美元。赢家的诅咒出现在大型团体的竞标中，因为受试者在团体规模增加时，投标行为会较积极，而RNNE会要求更保守的出价。

卡格尔、莱文和哈斯达德（Kagel, Levin, and Harstad, 1987）使用第二价格竞标方式实验也得到了上述的结果。同样，小型团体实验也有利润，这次是RNNE利润的52.8%，而在大型团体中，每场竞标的损失为2.15美元，不同于RNNE预测的获利3.95美元。

最后，戴尔、卡格尔和莱文（Dyer, Kagel, and Levin, 1987）完成了一系列最低价格竞标。在这些竞标中，小型团体及大型团体都遭受损失。然而，该篇报告中最有趣及有创意的特色是，其中包括了由一群建筑公司经理参加的实验。实验经济学最常被批评的（尤其如果实验结果与经济理论不一致时）就是受试者“只是一些在研究玩具问题的大学生，真实世界里专家不会犯这些愚蠢的错误”。那么，这些建筑公司经理人的实验结果如何呢？虽然做实验的人担心专家可能会使他们损失惨重，事实上，专家的表现不优于也不逊于学生们的表现。这是让人很惊讶的，建筑公司经常参与最低价格竞标，如果它们

沦为赢家的诅咒的祭品，那岂不是很快就要破产了吗？戴尔等人相信会发生这样的结果，是因为经理人学会了特定情况下的经验法则，而不是相关的理论（pp.23~24）：

> 我们相信，在这一领域，这些主管们学会了一套特定情况下的经验法则，让他们在实践中能够避开赢家的诅咒，但是这种经验无法应用在实验室里……然而在不同环境下，即使结构上类似，但因为缺乏熟悉的参考数据，这些行事法则将无法转化成应用。当人们置身于新的环境中，这个环境没有他们常见的激励因素时，学习过程必须从头来过，因为没有理论可以借鉴，过去的经验也将无法使用。

实地资料

实验室的证据显示出，要避免赢家的诅咒并不容易。即使是有很多学习机会的、有经验的受试者，也不能解决“收购一家公司”的问题，而且也不懂得当投标人数量增加时需要变得更保守这一道理。在“真实世界”的巨额竞标中，投标人是否会犯同样的错误呢？有许多研究者声称发现了能证明在市场上有赢家的诅咒的证据。以书籍出版业为例，德绍尔的报告（Dessauer, 1981）指出：“问题就在于，大多数通过竞标而拿到版权的书，结果是无法赚回预付金的。事实上，这类书籍经常是悲惨的失败，因为它们的价值被高估了。”[4] 科斯和道格拉斯（Cassing and Douglas,1980）考察了职业棒球中可和任何球队签署合约的自由球员市场，得出结论是：自由球员的工资是过高的。大联盟棒球队的老板们似乎也得到同样的结论，因此用有效的联合行动策略来回应。[5] 此处我要再探讨两种其他情境中的证据：离岸石油及天然气租赁，以及企业并购。

从油气开采权投标案的证据开始是很适合的，因为这个领域促成了卡彭等人的精彩论文（Capen et al., 1971）。他们首次提出赢家的诅咒这个概念。他们的讨论是这样开始的：

> 近年来，在以密封式竞标取得租凭权的地区，许多大型公司很小心地检视它们的公司及所处的产业在这些地区的纪录。这些地区中最受瞩目，而且也许是最有趣的是墨西哥湾。大多数分析师都得到了令人震惊的结果：虽然该区域的石油和天然气储备丰富，但是整个产业并不能获得如其所预期的投资报酬。事实上，如果不看1950年之前的时代（那时土地便宜得多了），你会发现墨西哥湾的利润回报，还不如当地的信用合作社。

作者引述许多研究来证明他们的观点，并提出了一些他们自己发现的有关出价分布的有趣数据。他们的报告说，他们称之为“认真的竞争者”的最高出价和最低出价之间的概率通常高达5到10，最高值可达100。虽然这个结果可以用“一些公司递交了低出价的投标书是希望没有其他人投标”来解释（卡彭等人分析的样本中有15个开发区的确如此）。此外，作者还提出其他有趣的数据。在1969年阿拉斯加北湾的出售案中，中标金额为9亿美元，而第二价格只有3.7亿美元。有26%的开发区其中标金额超过第二价格4倍或更多，而77%的开发区超过至少2倍。虽然这些数据不能真正证明任何人是不理性的，但它们肯定符合赢家的诅咒的情况。

卡彭、克拉普和坎贝尔的论文在1971年出版，当时关于墨西哥湾的租赁信息还没有出来。然而，沃尔特·米德、阿斯布乔恩·摩西德乔德、菲利浦·索伦森（Walter Mead, Asbjorn Moseidjord,and Philip Sorensen, 1983）研究了这些租案的结果。他们计算1954年到1969年之间墨西哥湾1 223件租约的税前回报率，这段时间恰好在卡彭等人的论文出版之前。他们写道：

在所有1 223个租案中，以贴现率12.5%计算，平均每个租约的现值损失为192 128美元[6] ……我们数据库里的所有租约中62%是没有油气储藏的。结果，承租方根本没有收益可以去抵销他们支付出去的红利及租金，或是他们的开发成本。这些租约中的另外16%，虽然有生产，但是没有利润（以税后计算）。只有22%的租约有盈利，而这些租约，以税后计算，总共只有18.74%的利润。

这些结果似乎符合赢家的诅咒版本二，也就是说，确实是低于投标人在投标时的预期价值。此外，从1970年到1981年，原油的名义价格每桶由3美元上升到35美元，而原油价格这样变化，是他们购买时所没有预期到的。至于为何回报率如此低，作者大胆地提出了他们的看法（p.45）：“最初五项租约（从1954年10月13日到1959年8月11日）的回报率很低而且是负数，这显然反映出对于可能挖掘的石油储量估计得太过乐观。”

亨德里克斯、波特及布德罗（Hendricks, Porter, and Boudreau,1987）对相同的租约案做了另外的分析。他们使用5%的实际贴现率及实际价格序列，即不假设石油公司能够预期石油输出国组织（OPEC）造成的价格冲击。他们还做了几个与米德等人不同的假设。他们的研究结果与米德等人的结果相反，显示出即使在实际油价维持不变的情况下，公司仍能够获利。不过，他们的资料也部分地支持了赢家的诅咒。针对18家参与过非常多次投标的个别公司或集团（平均投标次数为225次），亨德里克斯等人计算了它们每一家日后的获利情况。他们假设当初所有的出价都乘以常数 θ ，而其他公司仍维持原来的出价。然后求出使利润最大的 θ 值，即 θ *。如果所有的公司都根据风险中性纳什均衡行为来做选择，那么 θ *会是1。然而，在18家公司中，有12家的 θ *小于1，中位数是0.68。美国得克萨斯石油公司（Texaco）似乎受到了特别的诅咒，它的 θ *为0.15，这表明它们应该降低出价到原先的1/7！许多公司真正赚到的利润，与最优出价可赚得的利润的差异大约达数亿美元之多。作者的结论是：“这个结果显

示一些公司可能是系统性地高估了开发区的价值，以及（或是）未能完全预期到‘赢家的诅咒’的影响。”

理查德·罗尔（Richard Roll, 1986）将赢家的诅咒的概念应用在企业并购中难以理解的现象上。难解的问题是，为什么这些公司愿意支付高于市场价格的巨额溢价，去收购另一家公司呢？实证证据显示，虽然在收购案中，目标公司的股东赚得大笔利润，但是买家是获利极低或是毫无获利的。那么，为什么这样的收购案会发生呢？罗尔提出了“傲慢假说”来作为一个可能的答案。根据这个观点，出价的公司一般都现金充裕，[7] 它们通过找出目标公司，估算其价值，然后在估价高于市场价值的情形下进行投标。由于罗尔很看重有效市场假说[8]，他相信（在协同作用或内部信息的情形下）收购者认为他们对真实价值的估算能够比市场做得更好的信念可能是错误的。罗尔指出：

> 对收购现象的其他解释，大多数依赖至少短暂期间内存在的严重市场非效率。这种非效率或者是金融市场忽略了投标公司拥有的相关信息，或是产品市场的组织无效率，导致潜在的协同、垄断、节税行为被滥用，或是劳动市场无法靠淘汰不良管理人员以增加利润而导致非效率。

为了检验傲慢假说，罗尔重新检视出价公司及目标公司在宣布收购日前后的股价资料。傲慢假说预测：出价公司及目标公司合起来的价值应该有小幅下跌，代表交易成本损耗；目标公司的价值应会增加；而出价公司的价值应会下跌。[9] 他认为实际证据是与这些预测一致的，并给出以下的结论：

> 从目前得到的结果中，我们可以得出的最后印象是，没有真正具有说服力的证据可以反驳即使是最极端的（傲慢）假说。这项假

说假设所有的市场都完全有效率地运作，以及个别投标人偶尔会出错。投标人可能透过他们的行为表示他们相信收购案有利益存在，但是系统性的研究没有提供太多足以显示这种信念存在的证据。

虽然罗尔小心地解释评估这些研究有多么困难，但明显的是，在收购案中，出价收购的公司获利极少（如果有获利的话）。赢家的诅咒版本二似乎又再次与这些数据相吻合。

评论

如果我对石油租约及收购案文献的解读正确的话，也就是说，赢家的诅咒确实存在于这些市场中，那么经济学家们应该会有多惊讶呢？赢家的诅咒的存在会带给经济学范式什么样的挑战？麦卡菲和麦克米伦（McAfee and McMillan, 1987）在他们的拍卖及投标的调查中说道：“赢家的诅咒的观点（例如之前引用的德绍尔有关书籍出版业的例子）表明，投标人会因拍卖的结果而感到惊讶，这是违反理性基本概念的。”他们的话可以理解为：“这些关于赢家的诅咒的叙述显示投标人犯了系统性的错误。但经济理论已经排除了这类错误。因此，这些叙述必定是错的。”这个立场的逻辑性是有问题的。理性是经济学中的一个假设，而不是一个展现出来的事实，记住这一点是很重要的。我们已经看到实验研究的结果，投标人在这些拍卖案中就不可能犯错吗？

同样有趣的是，我们注意到许多经济理论家有一些特定的倾向。一个理论家在一个问题上花费时间去研究，最后得到一个新的、过去经济学家们所不知道的看法。然后这个理论家就假设理论模型里的代理人已经了解这种新看法。既然假设代理人用直觉就能理解那么长时间才搞懂的要领，那么这个经济理论家不是太谦虚了，就是给了他模

型中的代理人太多的理性。就如肯尼斯·阿罗（Kenneth Arrow, 1986）所说的：“我们有一个有趣的状况：科学分析认定研究的主体会采取科学行为。这不一定会产生矛盾，但看起来确实已导致了大幅倒退的情况。”

在拍卖中其他参与者采取“次优行为”的可能性，引起了一个经济学理论中很少讨论的问题，也就是说，当你发现你的竞争对手犯错了，你会怎么做。竞标在理论上的典型处理方式是假设投标人是理性的，而其他投标人的理性是共同知识。[10] 假设你就是卡彭和他的同事，而你已经知道赢家的诅咒，那么你会比其他石油公司更有优势。你要如何利用你这个新的竞争优势？如果你的选择是最优地降低你的出价，那么你将会避免支付过高，但是你也只能赢得非常少的投标。事实上，你可能会决定根本不去投标！除非你要转行，不然这个解释没有说服力。你可能让你的竞争对手赢得所有的竞标，然后靠卖空他们的股票来赚钱，但是这个策略可能有风险。在石油开采的案例中，油价飙升，而石油公司的股价也会上涨，即使是那些乱投标的公司也如此。比较好的解决方案可能是与你的竞争对手分享你的新知识，促使他们也同时降低出价[11]。如果他们相信你的分析，那么这个博弈对投标人而言将会有利可图。当然，这正是卡彭、克拉普和坎贝尔所做的事。更一般地，对于不完全理性的博弈，经济学家应该在其最优策略的研究，投入更多关注。

即使人们已经知道了赢家的诅咒，还是很容易忽略掉它运作的一些细微方法。例如，哈里森和马奇（Harrison and March,1984）讨论到“决策后震惊”的概念（一种类似赢家的诅咒版本二的情况），即决策者系统性地观察到，结果不如预期的好。他们发现，决策后震惊会发生在有很大不确定性且（或）有许多替代方案的决策情况。因此，这应该是真的：要雇用新员工的组织，面谈过越多应聘者，他们越可能雇用到好的员工，同时，这个人越可能不如公司的期待。类似地，布朗（Brown, 1974）讨论公司内资本投资计划的案例，如果有许

多这类的计划在考虑，但只选上其中几个计划，那么即使整套计划净收益的预估值是没有偏见的（unbiased），真实的净收益也会倾向于低于预期。

赢家的诅咒是这类问题的典型，应该用现代行为经济学来研究，现代行为经济学是认知心理学和微观经济学的结合。关键因素是认知错觉的存在，这是一种心理作用，会导致绝大多数的受试者犯下系统性的错误。卡彭等人确认了认知错觉的存在，而巴泽尔曼和萨缪尔森（Bazerman and Samuelson）、卡格尔和莱文（Kagel and Levin）则证明了这一点。每当这类错觉出现，市场结果背离经济理论的预测的可能性就会存在。

我将以卡彭等人的话为本章做总结：“对一块他认为值得投资的土地来投标，长期而言，这个人将会损失惨重。”

---

[1] 如同卡彭等人（Capen et al., 1971, p. 645）所述：“如果打败其他两人或三人赢得一块开发地，他可能会对自己的好运感觉还不错。但是如果是赢过50个人才取得标的，那应该做何感想呢？感觉应该很不好吧。”

[2] 第一价格竞标，出价最高的投标人取得标的，投标人依其投标价格付款。第二价格竞标，出价最高的投标人取得标的，但是中标人支付的价款为第二高出价的价格。最低价格竞标，例如建筑承包竞标，中标人为出价最低的人。最低价格竞标可以用第一价格或第二价格的规则。

[3] 如果在知道其他所有投标人策略的情形下，仍没有投标人愿意改变自己的策略，这时就达到了纳什均衡。

[4] 当然，这段引用的叙述可能是真的，但是如果销售的分配曲线足够偏斜（skewed）的话，就不是赢家的诅咒的证据。

[5] 有人指出，戴尔等人实验中的建筑商经理人在强调勾结技巧（cartel skill）的实验里，比在最优出价策略的实验里，表现得更好。

[6] 此处的成本与售价都用名义价格，因此这样的贴现率看似很合理。

[7] 阿斯奎斯（Asquith, 1983）的报告指出，成功的投标人在长达460天的兼并过程中，直至兼并前20天为止，获利可高出市场水平14.3%，但在兼并前20天这种情况就结束了。根据这个事实，我认为傲慢假说可能是“熟练工”（hot hand）现象。大多数篮球球员及球迷都相信，球员的投篮表现有强烈的正序列相关性。也就是说，在前一球投进后，再次投进的

可能性会增加，反之亦然。相对于这项认知，心理学家吉洛维克、瓦尔奥尼及特沃斯基（Gilovich, Vallone, and Tversky,1985）使用真实的NBA数据研究后发现并没有序列关联性。所以，根据熟练工傲慢假说，最近表现良好的公司，可能是一时好运，错误地认为他们是熟练工（例如有好的经理人）并能在购买任何公司时创造奇迹。

[8] 有效市场假说将在第10~14章讨论。

[9] 当然，这是一篇相信“股价是理性的”的论文。事实上，米勒（Miller,1977）主张股价一般而言会受到赢家的诅咒的困扰，因为对一只股票最乐观的投资人是拥有这只股票的人。因此，在收购案中，对收购结果乐观的投资人将会拥有收购公司的股票。这个主张会受到悲观者可能卖空收购公司股票的考验。然而，许多投资人，不论是个人或法人，确实不会卖空，因此现有的卖空数量是否足以防止出现赢家的诅咒，仍是一个实证上的疑问。

[10] 如果你和我参加一个游戏，而理性是常识，那么我是理性的，你是理性的，我知道你是理性的，你知道我知道这个，我知道你知道我知道这个，等等。竞标理论在威尔逊（Wilson, 1977）、米尔格罗姆和韦伯（Milgrom and Weber, 1982）的论文中有探讨，最近的研究是麦卡菲和麦克米伦（McAfee and McMillan, 1987）做的。

[11] 感谢茱利亚·格兰特（Julia Grant）告诉我这一点。

05
禀赋效应、损失规避及现状偏见

你认识的一位酷爱红酒的经济学家，多年前以低价买下一些不错的波尔多红酒。那些红酒如今已大幅升值，当初买进时不到10美元一瓶的红酒，如今可在拍卖会上卖到200美元。这位经济学家偶尔会喝一点儿这批酒，但是他不愿以拍卖会的价格卖掉，也不愿以那个价格再多买一瓶。

人们在出售一样东西时的要价常常会要求远高于他们获得此物所支付的价格——这就是所谓的禀赋效应［塞勒（Thaler,1980）］。这个例子同时也说明了萨缪尔森和泽克豪斯（Samuelson and Zeckhauser, 1988）所说的“现状偏见”，也就是对目前状态的偏好，这样的偏好使得那位经济学家倾向于不愿买或卖他的葡萄酒。这些反常现象是价值不对称的表现，卡尼曼和特沃斯基（Kahneman and Tversky, 1984）称之为损失规避——放弃一项物品的效用损失大于得到它所获得的效用。在这一章里，我将搜集整理支持禀赋效应及现状偏见的证据，并讨论它们与损失规避之间的关系。

禀赋效应

一个呈现禀赋效应的早期实验是由克莱齐和辛顿（Knetschand Sinden, 1984）所做的。在那个实验中，实验者先给参与者一张彩票或是2美元。过些时候，再给每位受试者可以用彩票交换金钱，或用金

钱交换彩票的机会。只有很少数的受试者选择交换。那些拿到彩票的人，似乎比拿到金钱的人更喜欢自己的彩票。

这项论证及其他类似的论证［请见克莱齐（Knetsch, 1989）］虽然令人关注，但是并未解决这个问题。有些经济学家觉得，如果受试者处于充满学习机会的市场环境中，这样的行为就会消失不见。例如，奈茨、史密斯及威廉姆斯（Knez, Smith, andWilliams, 1985）主张买卖价格之间的差距，可能是因为不经思索地应用了一般常用的议价习惯，也就是说，少报真正“愿意支付的价格”（WTP, willing to pay），而夸大了出售时最低“愿意接受的价格”（WTA, willing to accept）。库塞、豪威斯和舒尔茨（Coursey, Hovis, and Schulze, 1987）的报告指出，WTP与WTA之间的差距会随着市场化的经验增加而逐渐缩小［尽管无法消除，请见克莱齐和辛顿（Knetsch, and Sinden, 1987）的研究结果］。为了说明这个问题，克莱齐、辛顿和塞勒（Knetsch, Sinden, and Thaler,1990）做了一系列新的实验，要确定在受试者面对市场规则并有学习机会时，禀赋效应是否仍然存在。我们在此介绍该系列实验中的两个。

第一个实验中，康奈尔大学经济学本科高年级的学生参与了一系列的市场活动。前三个市场交易的目标物是“引导价值代币”。在这类市场中，会告诉所有受试者代币对他们的价值，其中每名受试者的价值都不同。让一半的受试者拥有这些代币，另一半则没有。以这样的方式，创造出代币的供给和需求曲线。

这三个连续的市场回合中，受试者的角色在买方和卖方之间变换，并在每回合中指定不同的个人赎回价值。实验者在每回合结束后搜集所有参与者的表格，立刻计算并公布市场出清价格及交易数量。每回合市场结束后，随机选取三个买方及三个卖方，根据其表格上所反应的偏好及市场出清价格给予报酬。

结果发现，这些市场活动并不能提供反常现象研究的材料。每一回合，市场出清价格正好等于引导的供给与需求曲线的交叉点，交易数量则落在预测数量的正负一单位之内。这些结果显示出受试者了解这个实验的任务，并且使用市场机制并不会带来高交易成本。

在这三次引导价值的市场活动之后，立刻发给每个座位上的受试者一个康奈尔咖啡马克杯，每个杯子在书店里售价6美元。实验者要求所有的参与者检查马克杯，包括自己的和邻座的。然后实验者告诉受试者接着要进行四个回合的马克杯市场交易实验，用和前面引导价值市场相同的程序进行，但有两点不同：（1）随机选取四个市场回合中的一个回合，只有这个回合的交易会被执行；（2）在这个有效的回合中，所有的交易都会被执行，不像引导价值市场中只执行一部分。一开始指定的买家和卖家角色，在四个回合交易中都维持不变。出清价格和交易数量在每回合结束之后宣布。在第四回合结束后才指出要列入计算的是哪个回合，交易立刻执行——所有指出要卖掉马克杯的卖家，立刻以市场结清价格把马克杯换成现金，交易成功的买家也以同样的价格得到马克杯。使用这个设计，人们经过连续的几个回合可以得到学习，而每一回合都有潜在的约束力。之后，将遵循同样的程序再进行四个回合的市场实验，实验将会把标价为3.98美元的盒装圆珠笔，发给在马克杯市场中担任买家的受试者。

经济学理论在马克杯和圆珠笔市场的预测结果是什么？由于在引导价值市场中已经表明交易成本是不显著的，且所得效果很小，所以可以得到一个清楚的预测结果：当市场出清时，出价最高的受试者将会拥有这些目标物。我们称喜欢马克杯的那一半受试者为“马克杯爱好者”，另一半没那么喜欢马克杯的受试者是“马克杯厌恶者”。然后，因为马克杯是随机分发的，平均来说，有一半的马克杯爱好者会拿到马克杯，另外一半则没有拿到。这意味着在市场上，有一半的马克杯应该要进行交易，即马克杯厌恶者把杯子卖给马克杯爱好者。

理论所预测的50%交易并没有实现，共有22个马克杯和盒装圆珠笔发送出去，所以预测交易数量为11。在四个马克杯市场实验中，交易数量分别为4、1、2、2。在圆珠笔市场中交易量不是4就是5，两个市场中都没有证据显示经过四个回合有什么样的趋势存在。交易量这么低的原因，由买方和卖方的保留价格可以看出。马克杯市场上，以中位数而言，持有者不愿以低于5.25美元的价格出售，而买方的中位数持有者，不愿支付高于2.25美元到2.75美元的价格。市场价格在4.25美元到4.75美元之间变动。在圆珠笔市场，出售价格与购买价格的概率也大约是2：1。实验重复了几次，结果都差不多：出售价格的中位数大约是购买价格中位数的两倍，而交易数量则少于预期的一半。

这个系列的另一个实验，能够让我们探究交易量很低，是不愿意买造成的还是不愿意卖造成的。在这个实验中，西蒙弗雷泽大学（Simon Fraser University, SFU）的77名学生被随机指派到三种情境中。第一组是卖方，给他们SFU的马克杯，并询问他们是否愿意在0.25美元到9.25美元之间的某个价位出售。第二组是买方，被询问是否愿意在与以上相同的价格范围内购买马克杯。第三组被称为选择者，没有马克杯但是被要求在不同的价位上做选择：是要拿到马克杯或是那个数额的金钱。

请注意，卖方和选择者是处于相同的客观情况下，面对不同的价格，决定要马克杯还是现金。然而，选择者的行为比较像买方而不像卖方。保留价格的中位数为：卖方，7.12美元；选择者，3.12美元；买方，2.87美元。这显示出低交易量主要是因为拥有者不愿放弃他们的东西，而不是因为买方不愿意放弃他们的现金。这个实验也消除了第一次实验里微小的收入效应，因为卖方和选择者处于同样的经济情况。

交叉的无差异曲线

微观经济学的首要观念之一就是，两条无差异曲线绝对不会交叉。这个结果依赖一个隐含的假设：无差异曲线是可逆的。也就是说，如果一个人拥有x，对于保留x或是拿它交换y，感受没有差别，那么当他拥有y时，拿来交换成x，他应该也觉得没有差别。然而，如果损失规避出现，这样的可逆性将不再成立。克莱齐（Knetsch, 1990）以实验论证了这一点。一群受试者收到五支中价圆珠笔，而另一群受试者收到4.50美元。然后他们会收到一系列的报价，他们可以接受或拒绝。这些出价是设计来找出无差异曲线的。例如，拿到圆珠笔的某人会被问到是否愿意以1美元的价格出卖一支笔。在实验最后，从被接受的出价中（包括原始分配值）随机选出一个价格，决定受试者支付多少钱。在被接受和被拒绝的出价之间画出一条线，克莱齐可以为每个受试者找出一条无差异曲线。然后他画出两组人（开始时得到圆珠笔和开始时得到现金的两组人）的平均无差异曲线。如图5－1所示。两条曲线相当不同：对一开始得到圆珠笔的那些受试者而言，圆珠笔的价值高于那些一开始是有现金的人。因此，两条曲线相交了。[1]

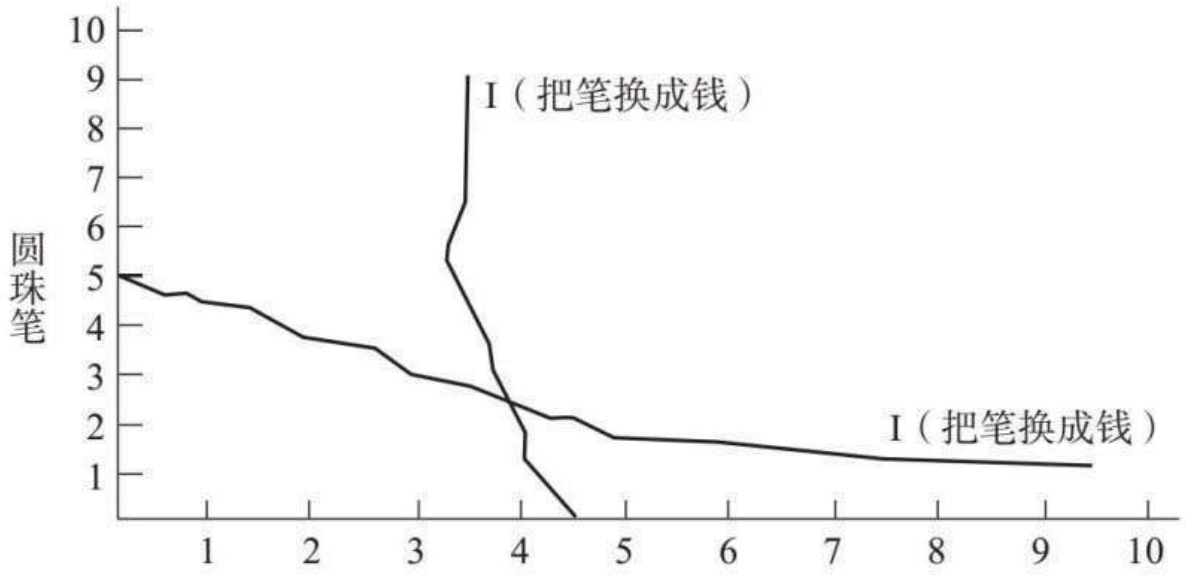


图5－1 交钱叉的无差异曲线

是什么造成这些“瞬间的禀赋效应”？拿到礼物的受试者真的比那些没拿到的人更珍惜这些礼物吗？列文斯坦和卡尼曼（Loewenstein and Kahneman, 1991）最近的一个研究探讨了这个问题。63人的班级中，有一半的学生拿到圆珠笔，其他人拿到的则是可兑换不特定礼物的代币。然后，他们要求所有参与者对后续将作为奖品的六件礼物，按照吸引力排名。最后，所有的受试者可以在一支圆珠笔和两条巧克力之间做选择。就如同之前的实验一样，这里有禀赋效应存在。那些一开始的禀赋就是圆珠笔的受试者，有56%的人选择了它，但是另一组的其他受试者却只有24%的人选择了圆珠笔。然而，在做吸引力排名时，禀赋为圆珠笔的受试者并未将圆珠笔列为吸引力较高者。这显示禀赋的主要效应，不是在强化拥有的物品的吸引力，只是强化了放弃它的痛苦。

现状偏见

损失规避的一个含义就是，个人有强烈的维持现状的倾向，因为失去现状的弊大于利。萨缪尔森和泽克豪斯的论文（Samuelson and Zeckhauser, 1988）论证了这个效应，他们将之命名为“现状偏见”。在一项实验中，一些受试者被要求做假设性的选择，如下所述。在一个“中性”环境下，没有设定现状：

> 你是报纸财经版的忠实读者，但过去你并没有太多资金可以投资。直到最近你从你叔叔那里继承了一大笔遗产。你正在考虑一些投资组合，你可以选择：一家中等风险的公司、一家高风险公司，或者国库券、政府债券。

其他受试者也面对相同的选择问题，但被指定一个选项作为“现状”。开头的假设是相同的，接着是：

> 直到最近你从你叔叔那里继承了现金与股票。股票中有一大部分投资在一家中等风险的公司……（做任何改变时，税金和经纪人手续费可以忽略不计。）

该研究中探讨了许多不同的情况，每种情况都使用同样的基本实验设计。汇总了所有不同的问题后，萨缪尔森和泽克豪斯因此能估计出一种情况被选择作为现状时，或当它是现状的竞争替代选项时的概率，作为中性状态下被选择的频率的函数。他们研究的结果显示，当某选项被指定为现状时，替代选项会明显地比较受欢迎。同时，现状的优势会随着替代选项数量的增加而提高。

哈特曼、多恩和伍（Hartman, Doane, and Woo）用加利福尼亚州电力用户的调查数据，做了一个在实地环境中的现状偏见测试。调查中用户被问及他们对服务可靠度和费用的偏好。他们告诉用户，回答问卷将能协助该公司确定未来的政策。回答者分为两个小组，一组的服务可靠度高于另一组。六种服务可靠度和费用的组合中，其中一种组合被指定为现状，要求每个小组分别陈述对六种组合的偏好程度。结果显示确实有现状偏见。在高可靠度的小组中，60.2%选择将现状作为他们的首选，只有5.7%表示喜欢另一组正在实验的低可靠度选项，尽管低可靠度的选项费用低了30%。然而，低可靠度的小组也很喜欢他们的现状：58.3%将其列为第一选择；这个小组中只有5.8%选择了高可靠度的选项，而其费用高了30%。 [2]

关于现状偏见的一项大规模实验正在新泽西州和宾夕法尼亚州进行。这两个州现在有两种汽车保险可供选择，一种险单保费较便宜，诉讼权有限制，而保费较高的险单的诉讼权无限制。新泽西州的开车族，原始选项是较便宜保费的保险，但有机会以较高价格取得无限制

诉讼权。自从1988年新增这个选项之后，有83%的驾驶人选择了原始选项。然而，在宾夕法尼亚州1990年的法律中，原始选项是较贵保费的保险，但人们有机会选择较便宜的保险。赫尔希、约翰逊、梅萨罗斯和罗宾森（Hershey, Johnson,Meszaros, and Robinson, 1990）研究了这项立法架构潜在的操纵效应。他们要求两组人在这两种保险中做选择，给其中一组人新泽西州的计划，而另一组是宾夕法尼亚州的计划。那些拿到新泽西州计划的受试者只有23%决定买诉讼权，而拿到宾夕法尼亚州计划的受试者中有53%选择保留诉讼的权利。根据这个研究，作者预测，选择诉讼权的宾夕法尼亚州人将会多于新泽西州人。时间将会告诉我们结果。

关于现状偏见的最后一个例子，承蒙《经济展望期刊》的员工提供。这是来自卡尔·夏皮罗（Carl Shapiro）对这个反常现象专刊所做的珍贵评论：“有件事你可能会感兴趣：当美国经济学会（AEA）在考虑让会员在三种协会期刊中选择放弃一种并可以退费时，参与决策的一些著名经济学家明白地指出，如果一开始就给会员全部三种期刊（而不是一开始给两种期刊，三种都要则需另外付费），那么很少有会员会选择放弃其中一种。当然此处我们谈论的是经济学家。”

损失规避

这些观察结果以及许多其他研究都可以用损失规避来解释。风险性选择研究的一个中心结论就是，对这些选择的最佳解释是假设效用的重要载体并不是财富或福利状况，而是相对于中性参照点的变化。另一个重要结果是，这些变化所带来的损失比现状的改善或所带来的收益更大。这些关于选择的数据显示出，价值函数的斜率在原点的突然改变。现有的证据显示，在小量或中等程度的货币收益及货币损失区域内，其价值函数斜率的概率大约是2：1［特沃斯基及卡尼曼

（Tversky and Kahneman, 1991）]。表示价值函数的示意图请见图5－2。

将这个概念自然延伸到无风险的选择中，就是把交易选项和其他交易的特性也用相对于中性参照点的收益及损失来评估。方法说明如图5－3。决策者可以在A状态和D状态之间做选择：A状态是有比较多的Y商品，比较少的X商品；D状态是有比较多的X商品，比较少的Y商品。四个不同的参照点如图所示。如果参照点是C，个人面对的是在两种收益之间的正向选择；如果参照点是B，则两个损失之间将面对负向选择；如果参照点是A或D，则是两者交换的情况。例如，如果Y商品是马克杯，X商品是金钱，在马克杯实验中卖方和选择者的参照点就是A和C。损失规避显示，在以A为参照点时拥有马克杯的状态和没有马克杯的状态的差别，大于以C为参照点时，这就解释了在这些条件下，受试者对马克杯赋予的不同价值。[3] [在引入参照点和损失规避的概念来一般化消费者理论方面，正式的处理方式参见特沃斯基和卡尼曼（Tverskyand Kahneman, 1991）的研究。]

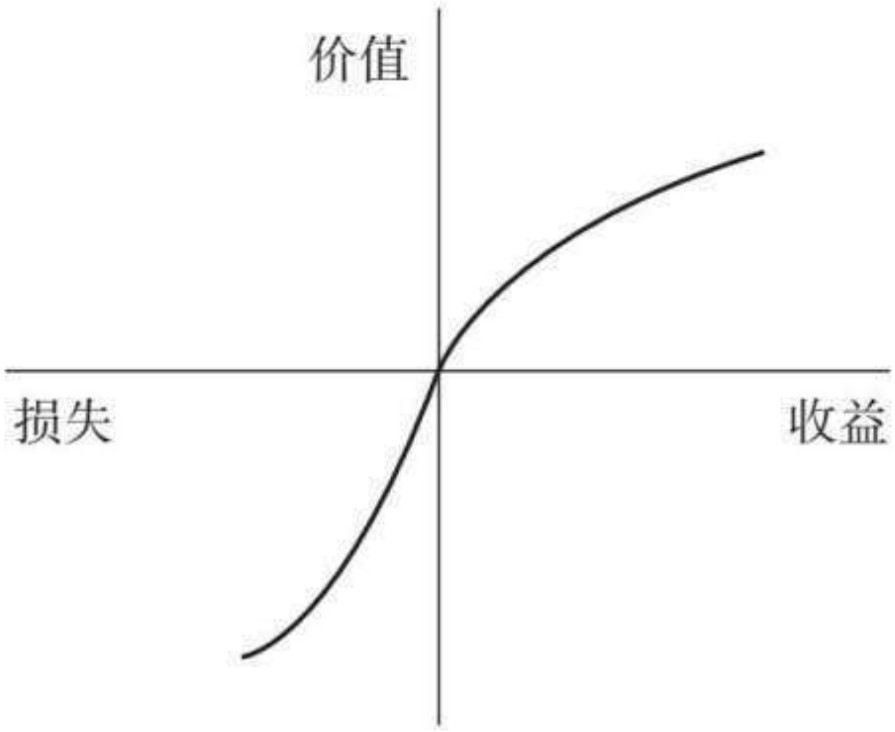


图5－2 典型的价值函数图

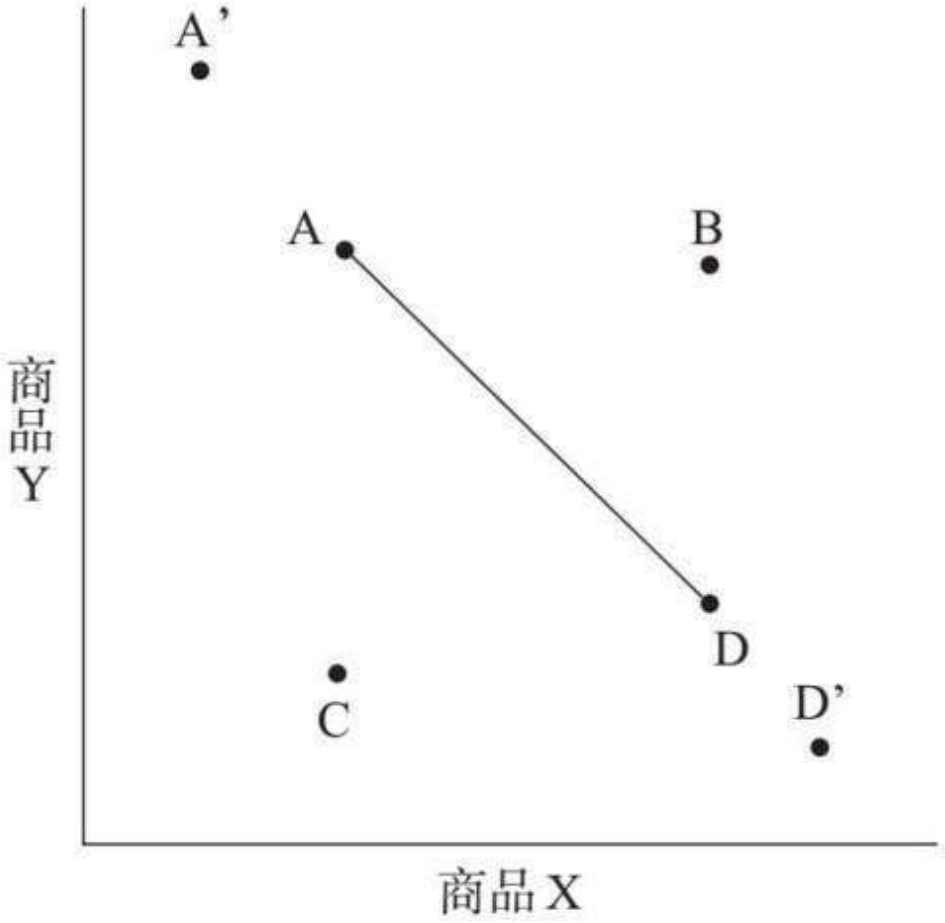


图5－3 A选择和D选择的多个参照点

一般而言，两个选项之间的差异，如果被当作是两个不利选项之间的差异，会比被当作是两个有利选项之间的差异时，影响力更大。现状偏见是这个不对称现象的自然结果：某个变化的不利影响比有利影响来得更严重。然而，即使在无法维持现状（维持现状不是选项之一）的情况下，还是可以看出收益和损失的权重不同。举个例子，思考以下的问题［引自特沃斯基和卡尼曼（Tversky and Kahneman, 1991）］：

想象一下，作为专业训练的一部分你被指定了一份兼职工作。现在训练已近尾声，你必须找份工作了。你考虑的两个可能的选

项，除了人际及通勤的便利性不同，它们大致上很类似你之前的兼职工作。你比较了这两份工作和现在的工作，列出了下面这张表：

表5－1

工作	与他人的接触	通勤时间
目前的工作	长时间独处	10 分钟
A工作	有少数社交互动	20 分钟
D工作	正常程度的社交互动	60 分钟

选项A和D是通过与一个参照工作对比来评估的，参照工作的通勤时间更短，但人际交往情况较差（如图5－3中的A’点）。这个问题的另一个版本给出了同样的选项，但是参照工作是“更多愉快的社交互动以及每天80分钟的通勤时间”，这与D’点对应。受试者在第一个版本中选择A工作的比例是70%，而在第二个版本中选A的比例是33%。受试者对于相对于参照点他们会损失多少是比较敏感的。

强化的损失规避

有些买价与卖价之间的不对称性实在太大了，我们无法用普通的损失规避来解释。例如，塞勒（Thaler，1980）告诉受试者他们得了罕见的致命疾病，在两周内有0.001的概率会无痛苦地死去。他们必须决定愿意支付多少钱立刻购买疫苗。同样的受试者也被问到如果参加医学实验，这个实验中他们有0.001的概率会快速及无痛苦地死去，他们想拿多少补偿金。对大部分的受试者来说，两个价格之间的差异超过10倍。

维斯库西、麦格特和胡伯（Viscusi, Magat and Huber, 1987）的一项研究，记录了在更真实场景下的类似效应。他们的受访者是从购物中心及五金店找来的，他们拿给受访者一罐假的杀虫剂，请他们检验效果。它的市面售价是10美元。受访者被告知如果使用方法不对，包括吸入体内与洒在皮肤上（针对有小孩的家庭，则以小孩中毒为主）杀虫剂都会造成伤害。目前的风险程度是每售出一万罐，就有15例受害。现在要求受访者回答，如果要消除或减少这些风险他们所愿意支付的价格（WTP）。对于没有小孩的家庭，为消除这两种风险而实际愿意接受的价格（WTA）平均是3.78美元。受访者也要回答如果两种风险都提高1/10 000的话，该产品要降价多少他们才会接受。结果是很戏剧性的：在这样的条件下，77%的受访者表示拒绝以大于0的任何价格购买这项产品。

在这些研究中，WTP和WTA之间显著的差异，可能反映出与自愿承受的额外风险相关的责任成本的巨大差异，而与降低或消除现有的风险相比，这两者之间差异很大。疏忽与故意犯错之间的不对称在法律理论上是常见的，心理学研究［李多夫及巴伦（Ritov and Baron）］已确定其在判断责任上的影响。不对称性会影响灾难发生后的责难及悔恨，也会影响预期的责难及悔恨，进而影响行为。

有另一种情况会牵涉到道德态度，就是在环境友善问题上的成本效益评估时，我们看到在买卖价格之间存在很大的差距。假设迪士尼公司出价要买下大峡谷，要将它开发成拥有全球最大滑水道的水上乐园。我们如何得知这个想法的效益是否大于成本？和往常一样，根据不同现状可以用两种方式问这个问题。如果现状是没有主题乐园，那么可以问人们所愿意接受的建造主题乐园的最低金额是多少（WTA）。另一种方式是，如果迪士尼目前拥有开发权，那么就问人们愿意支付多少钱（WTP）买这块地，以阻止主题乐园的开发。研究人员进行过调查，主要针对干净的空气及维护良好的公共公园这类的议题，来问问题。大多数研究发现，WTA远大于WTP［参见卡明斯、布鲁克雪尔和舒

尔茨的论文（Cummings, Brookshire, and Schulze, 1986）]。典型答案上的差异实际上不能看出事情的全貌。就如一篇文献的两位观察者米切尔和卡森（Mitchell and Carson, 1989, p.34）提到过：“使用WTA问题的研究不断收到大量的抗议性回答，像是‘我不卖’或是‘我要非常大或无限大的补偿金才同意’，而且经常碰到50%或更高的抗议率（断然拒绝回答问题）。”这些极端的反映就像是社区人们面对新风险提案时，如核电厂或废弃物处理设施，所见到的愤怒情绪［康瑞瑟（Kunreuther）等人］。对这些人提出补偿通常没有用，因为他们会认为那是收买。 [4]

对公平与公正的判断

禀赋效应的一个含义是，人们看待机会成本不同于“从口袋中掏钱”的成本。比起感觉到的损失，你放弃掉的收益所造成的痛苦还比较少。这样的感受强烈表现在人们对于公平行为的判断上，卡尼曼、克莱齐和塞勒（Kahneman, Knetsch, and Thaler,1986a）发表的调查证据支持这个说法。以多伦多及温哥华的居民为样本，通过电话询问他们是否认为某项特定经济行为是“公平”的。在一些例子中，同样问题的另一版本被拿来问另一群受访者，每一个问题都要求受访者判断该行为是：（1）完全公平；（2）可接受；（3）有些不公平；（4）非常不公平。在报告结果时，（1）（2）两项被归为“可接受”，而（3）（4）两项被归为“不公平”。问题是被设计成利益的减少，还是实际的损失，会严重影响到公平与否的感受。例如：

问题A.某热销车款开始出现缺货的情况，顾客现在必须等上两个月才能拿到车。某经销商一直以标售价格来卖车。现在它把车价调整为高出标售价格200美元。

受访者：130人 觉得可接受：29% 觉得不公平：71%

问题B.某热销车款开始出现缺货的情况，顾客现在必须等上两个月才能拿到车。某经销商一直以低于标售价格200美元的折扣价在卖车。现在它将以标售价格来卖车。

受访者：123人 觉得可接受：58% 觉得不公平：42%

额外收费（顾客可能认为是一种损失）被认为比取消折扣（利益的减少）更不公平。这种区别解释了为什么那些向付现金的顾客收取一种价格，而对刷信用卡的顾客收取较高价格的公司总把现金价说成折扣，而不是把信用卡价格作为额外收费。［塞勒（Thaler, 1980）］

人们对损失与收益减少的不同反应程度，可能可以解释为什么在通货膨胀时期更容易削减实际工资：

问题A.一家利润微薄的公司，其所在的区域正面临高失业率，但没有通货膨胀。该公司决定今年要减薪7%。

受访者：125人 觉得可接受：37% 觉得不公平：63%

问题B.一家利润微薄的公司，其所在的区域正面临高失业率且有12%的通货膨胀率。该公司决定今年只加薪5%。

受访者：129人 觉得可接受：78% 觉得不公平：22%

在这个例子中，当被设计为名义工资增加时，实际工资削减7%就被认为是公平的（问题B），但是当被设计为名义工资削减时，则被认为是相当不公平的（问题A）。

一般大众对公平的态度，表现在他们对这些公平性问题的回答中，这样的态度也充斥于许多法律领域法官所做的判决中。针对这个

原则，最高法院法官奥利弗·温德尔·霍姆斯（OliverWendell Holmes, 1897）是这样解释的：

> 这是人类思维的本性。长期以来你喜欢并长期使用的、以为属于自己的东西，无论是财产或是观点，无论你是如何得到它的，都在你这人身上生根了，别人要拿走它，必使你痛恨并尝试自我防卫。法律所要求的正当性来自人类最深刻的直觉。

科恩和克莱齐（Cohen and Knetsch, 1990）的研究说明，正如这句俗话“所有权为十分之九的法律”（possession is nine tenths of the law）所说的，这个原则也反映在许多司法观点中。例如，在侵权法中，法官会区分“因支出造成的损失”与“未实现的收益”这两者。在某个案例中，被告的卡车上掉落的货物，砸中一根电线杆，造成原告的工厂断电。原告可以从被告那里得到支付给员工的工资，因为那是“正花费”（positive outlays），但是不能收回损失的利润，因为那只是“负损失（negative losses），只是赚钱机会的剥夺”（p.18）。在合同法中也有类似的区分。如果违约的行为是为了获取未知的收益，而不是为了避免损失，在这种情况下，违约的一方可能会被要求遵照原来的约定。

评论

经济反常现象的本质就是它们违反了标准的理论。下一个问题是我们该怎么处理这个问题。在许多案例中，没有明显地可以修正理论的方法去符合现实，原因不外乎因为我们了解得太少，或是因为改变会大幅增加理论的复杂性，降低其预测的效果。然而，我们以禀赋效

应、现状偏见及损失规避为主题所描述的反常现象，则可能是个例外，需要对这个理论做的必要的修正是既明显又容易处理的。

要做的修正并不小：必须要放弃“偏好次序是稳定的”这个重要观念，改为支持决定于目前的参考水平的偏好次序。偏好理论的修正版本将会给予现状一个特别的角色，扬弃一些关于稳定性、对称性及可逆性的标准假设（这些数据被证实是错误的）。不过这项任务没有那么艰巨，是可以处理的。把偏好理论一般化到用参照水平标记排序的无差异曲线中的方式很直接［特沃斯基和卡尼曼（Tversky and Kahneman, 1991）］。在评估结果时决定参照点的因素很容易理解：现状的角色，以及权利和预期的角色，必须要建立起来，使得这些因素可以在做特定分析时，用来确定相关参照水平。

如萨缪尔森及泽克豪斯所述，忽略现状偏见的理性模型倾向于预测出“不稳定性高于现实世界所观察到的”（p.47）。这段叙述应该要再加上：忽略损失规避的模型所预测的对称性及可逆性高于现实世界所观察到的，这是因为它忽略掉人们对利益和损失的反应，在程度上可能存在的巨大差别。例如，对价格上升的反应，和对价格下跌的反应，可能不是永远都像照镜子一般的对称。更一般化而言，损失规避效应显示出，在经济变量上对“改变”的反应的处理，应该例行性地将有利的改变和不利的改变分开处理。引进这样的区别处理，可以在复杂度增加的环境中，以可接受的价格或代价提高预测的精确度。

在这个议题上经过十几年的研究后，我们已经确信禀赋效应、现状偏见及损失规避，是真实存在且非常重要的。我们再一次承认这个概念现在是我们天生禀赋的一部分，因而我们在天性上希望保留它，而不像其他人那样希望获取它。

本文系与丹尼尔·卡尼曼及杰克·克莱乔合著

[1] 这两条曲线都是从不同的个体取得的。然而，因为受试者是随机被指定到两个禀赋群组，将交叉的无差异曲线归因于代表性个体（representative individual）是合理的。

[2] 两个小组在收入和电力消费量上的差异很小，且看起来对结果也无显著的影响。这样的结果可否以学习或习惯来解释？也就是说，低可靠度的小组是已经学会如何处理经常性的停电，还是发现烛光晚餐更浪漫？这一点是无法排除的，但是应该强调的是，没有类似的解释可用在马克杯实验或萨缪尔森和泽克豪斯的调查，因此至少我们观察到的效应中有些可以归因于纯粹的现状偏见。

[3] 损失规避并不会影响所有的交易。在正常的商业交易中，卖方在做商品交易时不会遭受损失。更进一步说，证据表明，只要认为物品的价格不是特别高，买方就不会把正常购物所花的钱看成是损失。一般认为，损失规避主要是影响那些当初购买该商品是为了使用而非为了转售的人。

[4] 这种情况是，人们会大声说如何如何，但理论上却完全不是这样。有趣的是，对事件可能性进行评估的实务人士往往比较相信理论，而不是受访者［卡明斯、布鲁克雪尔和休尔茨（Cummings, Brookshire, and Schulze, 1986）］。普遍接受的程序是用WTP来评估价值，即使在补偿的案例也是如此，它所根据的理论是，当收入效应很小时，WTP和WTA应该不会相差太多。

06
偏好反转

你曾经接到一个很有趣的任务：某个中东小国的交通部部长，请你对该国的高速公路安全计划提些建议。该国每年大约有600人死于交通事故，他们正在考虑两个可降低伤亡人数的计划。计划A预期可以将每年伤亡人数降低到570人，每年的预算成本为1200万美元。计划B预期可以将每年伤亡人数降低到500人，每年的预算成本为5 500万美元。该国交通部部长问你哪个计划更有可能取悦选民。

你雇用了两家民意调查公司。第一家民调公司直接询问市民比较喜欢哪个计划。发现大约有2/3的受访者比较喜欢计划B，也就是能拯救更多生命的计划（虽然拯救生命的成本较高）。另一家民调公司使用“配对”程序，它告知受访者这两个计划的信息，但是没有告知计划B的成本。然后请这些受访者指出，要让两个计划看起来具有相同的吸引力，计划B的成本应该是多少。这家民调公司的推论是，受访者对这两个计划的喜爱程度，应该可以从他们对这个问题的回答中看得出来。也就是，如果受访者认为计划B的成本低于5 500万美元，两个计划对他而言是没有差别的，那么这位受访者应该是偏好计划A。另一方面，受访者如果愿意为计划B支付超过5 500万美元，那么此人应该是偏好计划B。然而，这项调查的结果发现，超过90%的受访者提出的成本价小于5500万美元，这表示实际上他们偏好计划A而不是计划B。

这样的结果绝对是让人很困惑的。当人们被要求在两个选项中做选择时，非常明显的是大多数人喜欢B多于A，然而，当他们被要求对这两个选项估价时，绝大多数人所给的价格，显示他们喜欢A多于B。的确，第一家公司的简单选择方式所得出的是对人

类生命隐含价值的估价，是另一家公司配对程序得出的价值的两倍。

你怎么向这位部长报告呢？你决定召集一个内部会议，对这样的结果提出各种解释。也许其中一家民调公司弄错了，也许人们对于涉及人类生命价值的问题就是想不清楚，尤其是在中东地区。然而，内部会议中有人指出，我们有理由认为这两个调查都是可以信任的，因为最近有些心理学的研究 [1] 显示在范围广泛的其他问题上，他们也得到同样的结论，那些问题包括甄选应聘者、消费产品、储蓄计划等。心理学家的结论是，构成现代决策理论的偏好观念，比起经济学家通常所假设的，更具不确定性，因为不同的诱导方法常常会引起系统性的不同偏好排序。这怎么办？部长先生还在等你的回答呢。

近二十年来，经济学家及心理学家被涉及风险前景不一致的问题所困惑。受试者先是被要求在两个预期价值几乎相同的赌局中做选择。一个赌局我们称为赌局H（代表赢的机会很高），有比较高的机会赢得一个相对小的奖品（例如：有8/9的概率可以赢得4美元），而另一个赌局L，则是赢的机会较低的，但奖项比较大（例如，有1/9的概率可以赢得40美元）。大多数的受试者选择赌局H。然后，问受试者如果他们拥有这两个赌局，他们愿意出售的最低价格分别是多少。令人惊讶的是，大部分的受试者将赌局L的价格定得比较高。（在使用这两个特定赌局为例的最新研究中，结果是71%的受试者选择赌局H，而67%的受试者将赌局L的价格定得比赌局H高。）这样的现象被称作偏好反转。莎拉·里奇斯坦和保罗·斯洛维克（Sarah Lichtenstein and Paul Slovic, 1971,1973）首先在一系列的研究中展示了这样的反转，其中一项研究是以真正的货币在拉斯维加斯的四皇后赌场进行的。

他们不是偶然得到这个结果的。在更早期的研究（Slovic andLichtenstein, 1968）中，他们就已观察到，赌局的买与和卖与收

益的相关程度高于赢钱的概率，然而赌局之间的选择（以及赌局吸引力的排名），与输赢概率的相关程度高于收益。作者的推测是这样的：如果用来引出偏好的方法，会影响到赌局成分的权重，我们就有可能建构成对的赌局，在这对赌局中，同一个人会选择其中的一个赌局，但是将另一个赌局定出较高的价格。实验测试的结果支持这样的推测。

偏好反转的现象提出了一个很少在经济学中讨论的议题：偏好的概念是如何运作的？我们说偏好A大于B，是指如果在能得到B的情况下选择了A，还是指A的保留价格（为了获得某物所愿付的最高价格）是高于B的？对选择的标准分析是假设这些程序会引出同样的排序。这项要求被称为“程序不变性”——很少以明确的定理出现，但确保偏好关系能够明确定义是必要的。程序不变性的假设不是偏好研究中独有的假设。举例来说，在测量重量时，我们可以使用天平或是弹簧秤来确定哪个物体较重，我们预期两种测量程序会产生同样的排序。然而，不同于重量或长度等物理性的测量会有相同的排序，用不同方法激发的偏好，常常会引起系统性的不同排序。

首次接触偏好反转现象的经济学家是戴维·格雷瑟和查尔斯·普洛特（David Grether and Charles Plott, 1979），他们设计了一系列的实验，“以证明心理学家的成果应用在经济学上并不恰当”（p.623）。这两位作者一开始就罗列了13个反对的原因及可能的人为操作，以说明偏好反转现象与经济理论无关。他们的清单包括了：动机不足、收入效应、策略性反应以及实验者是心理学家的事实（有可能会引导出特定的行为）。他们试图以各种方法消除偏好反转（例如，提供特别的激励系统），但都无效。的确，受试者面对财务激励时的反应，较面对单纯假设性问题的对照组的反应，更常出现偏好反转的现象。心理学家和经济学家后续的研究使用了不同的程序，但都得到了类似的结论。[早期文献回顾，参见斯洛维克和里奇斯坦（Slovic and Lichtenstein, 1983），近期的参考文献参见特沃斯

基、斯洛维克和卡尼曼（Tversky, Slovic, andKahneman, 1990）]。

虽然这些实验研究证实了偏好反转现象的有效性及稳健性，但是对这种现象的解释和说明仍是不清不楚。为了系统性地阐述这个问题，我们必须引入一些符号。我们将赌局H和赌局L（H为赢率高的赌局，L为赢率低的赌局）的“现金相当价”（或是最低出售价格）分别以C_H和C_L表示。再以>及≈分别代表“偏好甚于”（喜欢超过于）、“偏好无异于”（喜欢程度一样）。现在我们回顾一下，偏好反转是发生在偏好H甚于L，但是对L的定价高于H；也就是H>L，及$C_L > C_H$。请注意>是用于选项之间的偏好，而> 是用于现金数量上的排序。[2] 我们不难看出，偏好反转意味着偏好关系（>）具有“不可传递性”，或是程序不变性不成立，或两者皆然。现在再回想一下，如果程序不变性成立，则当且仅当B的现金相当价等于X，也就是$C_B=X$时，决策者在赌局B和现金X之间做选择是无差异的。所以，如果程序不变性成立，那么偏好反转意味着偏好的不可传递模式如下：

$$C_H \approx H > L \approx C_L > C_H$$

上面两个不等式出自上述所假设的偏好反转，同时两个等式遵循程序不变性。

因为大家普遍地将程序不变性视为理所当然，许多作者将偏好反转解释为不可传递性，也有些人提出非传递性的选择模型来解释这个现象［请见鲁默斯和苏格登（Loomes and Sugden,1983）；费雪本（Fishburn, 1985）］。然而，偏好反转并不表示循环选择，如果程序不变性不成立的话，它可能符合可传递性。标准型态[3]的偏好反转，亦即偏好H却给L的定价更高，可能是因为选择与定价之间的两种不一致性所产生的：要么对L定价过高，或是对H定价过低。如果决策者对赌局保留价格的偏好甚于赌局本身，在另一个场合要做选择时，

就会出现对L定价过高的情形（亦即，$C_L > L$）。如果决策者偏好赌局甚于其价格，在另一个场合要做直接选择时，就会出现对H定价过低的情形（亦即，$H > C_H$）。（定价过高及定价过低这两个词，只是用来指出定价与选择之间的不一致，并不表示选择代表着一个人的“真实”偏好，而在定价时存在误差。）

对偏好反转第三种可能的解释，来自用来得出“现金等价值”的回报机制。为促使受试者做出谨慎及真实的反应，许多研究人员采用以其原创者贝克、德格鲁特和马希克（Becker, DeGroot, andMarschak, 1964）命名的BDM收益计划。在受试者陈述了赌局的出售价格之后，实验会以随机的方式产生报价。如果报价超过所说的出售价格，受试者可以得到这个报价的现金；如果所说的出售价格超过报价，受试者可以玩这个赌局。因此，受试者所说的价格只是用来决定受试者可以玩赌局，或是可以得到现金，但是它无法决定现金的数额。只要受试者是会将预期效用最大化的人，这个程序就是激励兼容的：决策者没有动机说出一个与其实际现金等价值不同的出售价格。然而，如同霍尔特（Holt, 1968）、卡尼和塞弗拉（Karni and Safra, 1987）、西格尔（Segal, 1988）所说的，如果决策者不遵守预期效用理论的独立性（或下降）公理 [4]，BDM程序就无法确保所说的价格能反映赌局的现金等价值。的确，卡尼和塞弗拉的论文显示出，在BDM计划下观察到的偏好反转，符合非线性概率的预期效用理论的一般化版本。

所以我们现在有三种偏好反转的解释。它们可能是由于违反可传递性、程序不变性，或是独立性公理而产生的。要决定哪一个解释是正确的，我们需要解决两个问题。第一，我们需要一个实验程序来分辨可传递性的失败与程序不变性的失败。第二，我们需要一个不依赖预期原则的、与激励兼容的收益计划。这两项要求在特沃斯基、斯洛维克和卡尼曼（Tversky, Slovic andKahneman, 1990）最近的研究中都满足了。

研究人员为了区别不可传递性和程序不变性的解释，延伸了原先的设计，在标准的H及L赌局之外，还纳入现金数额X，用来与两者做比较。也就是说，要受试者在{H，L，X}中任意两者之间指出偏好。使用以下所叙述的方法，受试者也会对两个赌局提供现金等价值，C_L及C_H。我们用标准的偏好反转模型，默认现金数额X介于这名受试者提供的C_L及C_H之间（亦即，H>L，以及$C_L > X > C_H$），就有可能根据是否因不可传递性，或高估L、低估H，或是两者都有，来诊断出每种偏好反转的模型。例如，如果受试者指出L>X且X>H，那么此人的偏好就是不可传递的，因为我们已经界定是H>L的情况。另一方面，如果受试者是高估了赌局L，那么他们反应的模型将会是X>L及X>H（受试者对L的定价大于X，但是在面对X和L的抉择时，他们选择的是X）。这样的模型符合可传递性，虽然它是偏好反转。

这个研究的结果非常清楚。它利用涵盖大范围收益值的18组{H，L，X}，得到一般的偏好反转率（40%到50%之间），但是只有10%的偏好反转是不可传递的，剩下的90%则违反程序不变性。显然偏好反转的主要来源是对赌局L的定价过高，这种模型在观察到的模型中占了近2/3。（请注意，如果受试者随机做选择，标准型偏好反转的预期发生率是25%。）

排除“不可传递性”是造成偏好反转的主要原因之后，现在让我们来看看收益计划的效果。卡尼和塞弗拉（Karni and Safra,1987）表示，为了得出现金等价值而设计一个与激励兼容的收益计划，且不依赖预期效用理论，这项任务即使有可能做到，也是非常困难的。幸好，要显示偏好反转现象，并不需要得出真实的出售价格，建立它们的排序就已经足够了，而排序在宽松的条件下就可以得到。假设受试者面对两个任务：分别对每一个赌局定价，以及在成对的赌局中做选择。受试者被告知，这些成对的赌局在这项过程结束时会随机选择一对赌局来玩。要决定可以玩哪一个赌局，先要使用一个随机机制来确定是要用选择，还是用价格，作为选取的准则。如果用的是“选择”

数据，那么受试者就玩选中的赌局。如果用的是“定价”数据，那么受试者就玩定价较高的赌局。

后面这个程序，称为“次序报酬计划”，受试者提出的价格仅用于每一对赌局的排序。因此，要符合一致性，价格排序和选择排序应该相同，无论受试者是否为预期效用最大化的人。所以，如果先前观察到的反转现象，是由预期效用理论失败所造成的，那么它们在次序报酬计划下，不应该会发生。这个预测被彻底否定了。因为无论实验是采用BDM计划、次序报酬计划，或是根本没有报酬的计划，反转的发生率大约都相同（40%到50%）。这项发现显示，偏好反转不是由BDM程序造成的，因此不能用违反预期效用理论的独立性（或下降公理）来解释。

特沃斯基、斯洛维克和卡尼曼的研究可以总结如下。第一，不可传递性本身只占了偏好反转模式的一小部分。第二，偏好反转不太会受到报酬计划的影响，因此不应归责于预期效用理论的失败。第三，偏好反转最主要的原因是程序不变性的失败，更准确地说，是对赌局L的定价过高。也就是说，与赌局L有关的最低出售价格（与赌局H无关），相较于赌局与现金数量之间的选择太高了。波斯蒂克、赫恩斯坦和卢斯（Bostic, Herrnstein, and Luce,1989）最近的一项研究使用稍有不同的设计，进一步支持了上述结论。

这项分析提出了一个新问题：人们对低概率、高报酬的赌局为何会定价过高？如果人们比较偏好实实在在的少量现金（比方说10美元），而不是去赌一场有1/3概率赢得40美元的赌局，那么，他们为何会给这个赌局超过10美元的现金等价值？研究显示这个违反直觉的发现是普遍的兼容性原则的结果，这个原则显然在人类的判断及选择上扮演重要的角色。

兼容性假说

“刺激－反应兼容性”的观念，是由研究直觉与运动神经功能的人类学学生提出的。例如，排列成四方形的四个燃气灶上的燃烧器，其控制钮如果排成和燃烧器一样的四方形，将会比排成一排更容易操控。斯洛维克、格里芬和特沃斯基（Slovic, Griffin, andTversky, 1990）延伸了这个概念，并提出刺激因素在判断或选择上的权重，会因其“反应尺度”兼容性而提高。这个尺度兼容性假说的推理有两个层面。第一，如果刺激与反应无法搭配，就需要额外的心理操作让两者能对应上。这样会增加工作量及错误，且可能会降低刺激方案的影响。第二，反应模式倾向于将注意力集中在刺激方案可以兼容的特性上。由于没有兼容性的正式定义，也没有独立的测量程序，所以分析都是不正式和不完整的。然而，在许多情况下，兼容性排序已经够清楚，可以由实验检验。

斯洛维克、格里芬和特沃斯基的一项简单研究显示，在某个案例中，兼容性假说做出了明确的预测。他们从《商业周刊》前100强公司挑出12家，给予受试者这些公司的两项信息：该公司1986年的市值（单位为10亿美元），以及以1987年利润计算的该公司排名（在100强公司的排名）。然后请一半的受试者预测1987年的市值（单位为10亿美元），而另一半的受试者，则被要求预测以1987年市值计算的公司排名。因此，每位受试者都有一项以相同标准衡量（金额或排名）的预测指标作为因变量，还有一项以不同标准衡量的预测结果。如同兼容性所显示的，当预测变量以相同标准表示时，每个预测指标都得到了较大的权重。结果就是，1986年市值的相对权重，在那些做金额预测的受试者身上，是那些做排名预测者的两倍。这个影响产生了许多反转现象，一家公司排名在另一家公司之前，但是市值的排序却是倒过来的。

因为赌局的等价现金值是以金额表示的，兼容性意味着以相同单位表示的报酬，在对赌局定价时会比在选择赌局时，有较高的权重。更进一步说，由于赌局L的报酬远大于赌局H的报酬，兼容性偏差的主要结果，会是对赌局L的定价过高。因而，兼容性假说解释了偏好反转最主要的原因，即对低概率高报酬赌局的定价过高。这项原因得到另外一些研究发现的支持。斯洛维克、格里芬和特沃斯基给予受试者非货币性结果的H与L赌局，例如一周免费看的电影票，或是豪华餐厅的两人份晚餐。如果偏好反转主要是因价格与报酬的兼容性造成的，即两者都以金额表示，那么使用非货币结果将会大幅降低反转的发生率。结果确实如此。偏好反转的发生率降低了近50%。施卡德和约翰逊（Schkade andJohnson, 1989）的发现，给偏好反转中兼容性所扮演的角色提供了另外的支持。他们使用计算机控制的实验，受试者一次只能看到每个赌局的一个成分。在定价任务中，受试者花在看报酬的时间概率远高于任务选择者。当受试者产生偏好反转时，这样的模式很显著，但当受试者产生一致反应时则不显著。受试者在定价时比在选择时更注意报酬，这个发现支持了这样的假说：人们会集中注意力在与反应模式最兼容的刺激因素上。

虽然兼容性假说可以解释成对赌局之间的偏好反转现象，但这样的解释并不依赖于风险的存在。的确，这个假说显示一点，就是涉及货币的无风险选项，例如未来的收入，其选择与定价之间也有类似的分歧。假如（X，T）表示T年后可以得到X金额的机会。现在有两个选项，长期选项L为（2 500美元，5年），短期选项S为（1 600美元，1.5年）。假设受试者可以在L和S之间做选择，或者可以对两个选项定价，说出他们愿意交换那些未来收入的最低立即支付现金数额。根据兼容性假说，货币数额X应该在定价上比选择上所占的权重大。因此，偏好反转应该会发生，受试者在直接做选择时，偏好短期选项甚于长期选项，但是对长期选项的定价则高于短期选项的定价（也就是，S>L且$C_L > C_S$）。这正是特沃斯基、斯洛维克和卡尼曼（Tversky, Slovic, and Kahneman,1990）所观察到的模式。这些研

究人员给予一大群受试者现值可以比较的成对选项S及L。受试者在两者之间做选择，同时也对每个选项分别定价。结果这些受试者的行为符合预测的偏好模式。整体而言，有74%的受试者会选择短期选项，但是有75%的人会给予长期选项的定价高于短期选项，反转的发生率超过50%。没有预测到的反转发生率低于10%。更进一步的分析显示，在有风险的情况下，偏好反转的主要原因是对长期选项的定价过高，正是受限于兼容性。这些发现指出，偏好反转现象是普遍现象的一个例子，并非选择赌局时的特例。

的确，偏好反转现象不是程序不变性失败的唯一例子。如同在本章引言中讨论的拯救生命案例所呈现的，特沃斯基、萨塔斯和斯洛维克（Tversky, Sattath, and Slovic, 1988）已表现出选择与价格配对之间的相关的分歧。这些研究者观察到，重要因素在选择上比在配对上，具有更决定性的影响。例如，在高速公路安全性问题上，在直接做选择时，人类生命的价值比起在价格配对程序时要高得多。回想一下在这个研究中，受试者在做直接选择时，选择的是能拯救更多生命的计划，但是在陈述价格时，则是偏爱花费少的计划。结果，选择相对于价格配对更依靠重要性排序的——在选择上，最重要的因素会有比较重的权重。在风险性选择的情况里，赫尔希和休梅克（Hershey and Schoemaker, 1985）记录了其他违反程序不变性的情况。他们先要求受试者对一些赌局说出其现金等价值，例如一个有50%概率赢得100美元的赌局。假设受试者说40美元。稍后，受试者被要求指出多少概率可以赢得100美元的赌局是和稳赢的40美元赌局有相同的吸引力。如果程序不变性成立，那么受试者应该回答50%。然而，受试者并没有回答那个一开始的概率50%，他们的偏离是系统性的而非随机的。戈尔茨坦和艾因霍恩（Goldstein and Einhorn, 1987）的论文还介绍了其他关于选择和赌局排序的违反程序不变性的情况。

评论

> 表面上看，这些（显示偏好反转的）数据确实不符合偏好理论，这对于经济学里研究的优先级问题具有广泛的影响。这种不一致性不只是单纯地由于不可传递性或随机的可传递性。它显示出在最简单的人类选择背后不存在任何类型的最优化原则，同时也显示出，市场行为背后的人类选择行为，其一致性的根源，可能与大家普遍接受的原则完全不同。［葛瑞勒及普拉特（Grether and Plott, 1979, p. 623）］

在过去二十年内，无数的研究已经发现了偏好反转现象，但是它的原因直到最近才被揭示出来。显然，偏好反转不能单单归因于不可传递性或违反预期效用理论的独立性公理。它们看来比较像是主要受到选择与定价之间的不一致所影响，而这种不一致则是由度量尺度的兼容性诱发的。有几个新的实验开始支持这个解释，同时在时间偏好领域也发现了新模式的反转。偏好反转在经济学及决策理论上有何意义？这个现象或是这一类现象，挑战了传统的假设，传统假设认为决策者有固定的偏好次序，任何可靠的诱导程序都可以精确地获得这个次序。今天，如果选项A的定价高于选项B，我们在直接比较时就不能假设对选项A的偏好永远高于B。证据显示，不同的诱导方法会改变选项因素的权重，从而产生不同的排序。

这些发现与标准的经济选择模型形成了对比，标准模型的建立是假设在有完全信息的情形下，人类的行为就像是可以查阅的偏好档案一样，会根据相应情形做出回应：选择最偏好的品项，支付该品项的价值并取得它，如果有人出价高于其价值就出售它，依此类推。程序不变性原则在两种条件下可能会成立。第一，人们有预设的偏好。如果你偏好足球甚于歌剧，那么无论你是在活动的选择上，或是门票的购买上，这个偏好都会出现。然而，即使人们没有默认的偏好，程序

不变性也可能成立。我们无法立即知道7×（8 + 9）等于多少，但是我们有一套算术方法计算它，无论我们在加法之前先算乘法，或是加法之后再算乘法，都会得到相同的答案。本章所提到的实验结果显示出上述两个条件都不成立。第一，人们不是对所有的状况都有一套预先确定的偏好。其实，偏好是在做选择或判断的过程中建立起来的。第二，做选择或判断时的情境及程序，会影响因而产生的偏好反应。实际上，这意味着行为可能会因情况而不同（虽然在经济学家看来这些情况是相同的）。例如，如果不同的拍卖程序（在理论上是相等的）本身影响到出价行为，就可能会产生不同的拍卖结果。

著名的三位棒球裁判之间的交换例子，可能可以启发我们讨论偏好的意义以及价值的地位。第一位裁判说：“我看到什么，就说它们是什么。”第二位说：“它们是什么，我就说什么。”第三位说：“在我做决定之前，它们什么都不是。”类似地，关于价值的本质我们能说出三种不同的看法。第一，价值是存在的，就像人的体温一样，人们能感受到并且可以尽其所能说出来，可能有误差（我看到什么，就说它们是什么）。第二，人们明确地知道他们的价值及偏好，就像他们知道乘法口诀一样（它们是什么，我就说什么）。第三，价值或偏好是在诱导的过程中一并建立起来的（在我做决定之前，它们什么都不是）。在这一章中所回顾的研究，最接近第三种看法：偏好是依赖不同情境逐步建构起来的。

本文与阿莫斯·特沃斯基合著

---

[1] 请见特沃斯基、撒塔斯和斯洛维克的论文（Tversky, Sattath, and Slovic,1988）。关于这两个高速公路安全计划的例子即出自这篇论文。

[2] 我们假设以金钱衡量的结果X ＞ Y，则意味着X ＞ Y，也就是，我们偏好较多的金钱甚于较少的金钱。

[3] 这是标准的偏好反转模型。另一个可能的偏好反转模型，即选择L但给H较高的定价，则是很少见到的。我们使用偏好反转这个词，指的是这个标准的模型。

[4] 大体上说，独立性公理大概是这样的：如果你偏好A甚于B，那么在相同概率p下，你应该偏好可以赢得A甚于赢得B。虽然该公理在抽象概念上很吸引人，且在一些很明显的应用上受到遵守，但是还是有许多做决策的情况，是违反这项公理的。

07
跨期选择

换个角度，这次你接到一个电话，通知你在本地信用合作社举办的彩票活动中获得100美元。现在你有两个选择：立即领取现金，或是可以稍后领得更多的金额。如果要等一个月，你愿意接受的最低增额是多少？如果是1年呢？10年呢？（假设这样的等待是没有任何风险的。）如果金额是5 000美元，你的回答会如何？请先决定你的答案，再往下看。

当答案是5 000美元时，是否等于100美元乘以50？你针对这两个问题的答案，是否等于在那段等待时间内你能赚到的利息？如果不是，你的行为就不是根据跨期选择的经济理论来进行的。

跨期选择是指成本和利益分散在各个时期里进行的决策，它是很常见也是很重要的决策活动。要读几年书、跟谁结婚、要不要生小孩、要为退休存多少钱、如何投资、要不要买房子，以及如果买房子要买哪一套——所有这些极为重要的决策，都有很强的跨期因素在里面。在个人决策的例子中，跨期选择也是很有趣的，因为相关的经济理论做了超乎寻常的可检验的预测。在许多情况下，个人行为的经济理论都是不可检验的，因为理论预测的结果太模糊了。人类几乎任何的选择，无论有多奇怪，都可以因为找到某些效用函数而得到合理化，使得这些特殊的选择成为最优解。相对来说，对那些涉及不同时期的现金流（收入及支出）的选择，经济学理论做了精确及可以检验的预测，即（对于边际收入及支出）人们应该将现金流以（税后的）市场利率（r）贴现现金流。

资本市场为消费者创造了内部套利的机会。假设利率为10%，一个消费者可以此利率借钱及放贷。如果现在有一个投资机会，收益率12%，这名消费者可以借钱来做这项投资，因而在每一段期间可以享受更多的消费。而其他收益率低于10%的投资机会都应该拒绝，因为它们在资本市场不具优势[1]。这意味着，消费者应该做跨期的取舍，以使他们的边际时间偏好率与利率相等。而且消费者在他们的跨期选择上，应该要有一致性。在任何情况及全部的时间，所使用的贴现率应该是固定不变的。然而，研究显示，每年观察到的行为中隐含的贴现率，会因为情况而有所不同，可以在负数到几百个百分点之间变动。

负数贴现率的一个著名例子是，绝大多数美国纳税人每年都从联邦税务局收到退税。而这些无息借给政府的钱只要调整扣税率就可以轻易地避免掉。类似地，许多学校教师可以选择每年领9个月薪水（当年9月到次年6月），或是每年领12个月薪水（当年9月到次年8月）。大部分有这项选择的教师，会选择后者。最后，生命周期消费选择的研究显示，在还有工作时（退休之前），消费活动倾向于随着时间而增加。在没有借贷限制的情况下，这一模式只有在人们的贴现率是负数时，才会符合生命周期理论。（更多这方面的内容请见第8章）

非常高的贴现率的例子也很容易找到。西弗吉尼亚州最近的一条法案修正，就是一个例子。最新的法案是说，未满十八岁的学生如果辍学的话，将会失去他们的驾照。第一年实施的结果发现，这条法案使得辍学率降低了1/3。令人难以相信，有1/3的高中辍学学生会因为可能丧失驾驶权利一年或两年（或更精确地说，在这段期间无照驾驶的预期成本），而推翻理性的人力资本投资决策，决定完成高中学业。可以说，这样的行为揭示了极为缺乏远见的偏好。一项类似的缺乏远见的行为，可以在一位皮肤科医生的感叹里得到印证，这位医生警告病人晒太阳会有罹患皮肤癌的风险，结果效果不大，但是“当我告诉病人晒太阳可能造成毛孔粗大及产生黑头粉刺时，他们就会比较听我的话。”

不只是青少年和阳光爱好者才有这么高的贴现率。大部分的家庭在他们的阁楼和墙壁上没有装隔热设备，他们也不去买比较贵的省电电器，即使这些额外的花费在不到一年的时间里就可以回本。豪斯曼（Hausman, 1979）对空调购买行为的研究，检视消费者在购买价格和延迟的电费账单之间的取舍行为，估算出平均的消费者贴现率大约是25%。盖特利（Gately, 1980）做了后续研究，比较许多种在原始售价和耗电量方面不同电冰箱的，结果显示，购买便宜机种所隐含的贴现率高得惊人：当假设电力成本为每度3.8美分时，贴现率为45%到130%，假设每度为10美分时，贴现率为120%到300%。最近，鲁德曼、莱文和麦克马洪（Ruderman, Levine, and McMahon, 1986）计算了不同种类家用电器（市面上的平均机种，而非最有效率的机种）所隐含的贴现率：电暖器、空调、热水器、冰箱、冰柜。他们发现室内空调的隐含贴现率为17%，低于豪斯曼的估计。然而，其他电器的贴现率则高得多，例如天然气热水器，102%；电热水器，243%；冰柜，138%。对于这些低效率的电器，经济理论有清楚的预测：它们不会被生产出来。但是它们不但被生产了，消费者还购买了[2]。

因此，一如往常，只要有可检验的预测，就会有反常现象出现。这一章接下来是要检验一些人们不以市场利率或其他任何单一贴现率来折算现金流的情况。在实验室及实地决策环境中观察到的贴现率，都取决于以下因素：被贴现金额的大小（强度）与正负值（收益或损失），时间延迟，必须立刻做选择还是可以延迟，所设计的选择方法，未来的收益或成本会带来享受或是恐惧。

个人贴现率的变化

塞勒早期的实验探讨了上述效果的前三项（Thaler, 1981）。受试者（大部分是学生）被要求想象他们在银行举办的抽奖活动中赢了

一些钱。他们可以立即拿走这些钱，或是以后再拿。然后，实验人员问要多付给他们多少钱，才会觉得以后再拿钱和现在就拿钱具有同样的吸引力。每一位受试者拿到一张3×3规格的表格，请他们依不同的时间长度，填入所需的金额。问卷有四种版本，三种有收益，一种有损失。在有损失的版本中，受试者被要求想象收到一张交通罚单，他们可以立即缴纳罚款，或是等待一段时间再缴（但是金额较高）。在所有的情况下，受试者被要求假设如果他们等待的话，不会拿不到奖金（或是缴罚款的情况，等待一段时间后还是要缴），亦即没有风险存在。所有的支付都以邮寄方式[3]发放（或缴纳）。因此，实验控制了我们关心的三个变量：等待的时间长度，结果的强度，结果是收益或损失。

从受试者的反应中，出现了三种重要的模式。第一，贴现率随着等待时间的加长而明显下降，这与早期动物实验（Herrnstein,1961; Ainslie, 1975）的发现是一致的。第二，贴现率随着收益的的增加而下降。小额奖金（小于100美元）的贴现率非常高，而那些大金额的贴现率是比较合理的。第三，收益情况的贴现率比起损失情况的贴现率高出许多。受试者需要得到许多补偿金才愿意晚拿到收益，但是不愿意为了延迟缴纳罚金而支付太多。

在本齐恩、拉波波特和亚格尔（Benzion, Rapoport, and Yagil,1989）所做的大规模研究中也得出了同样的这三项发现。他们使用4×4×4的设计，控制延迟时间的长度（0.5年、1年、2年、4年）、金额（40美元、200美元、1 000美元、5 000美元）、情境（延迟收益、延迟损失、立即收益、立即损失）。受试者为两所以色列大学的经济金融系的大学生和研究生，这是较为复杂的受试群体。他们研究的结果如图7－1所示（四种情况的平均）。从图中可清楚看出，随着等待时间以及奖金数额的增加，贴现率大幅下滑[4]。

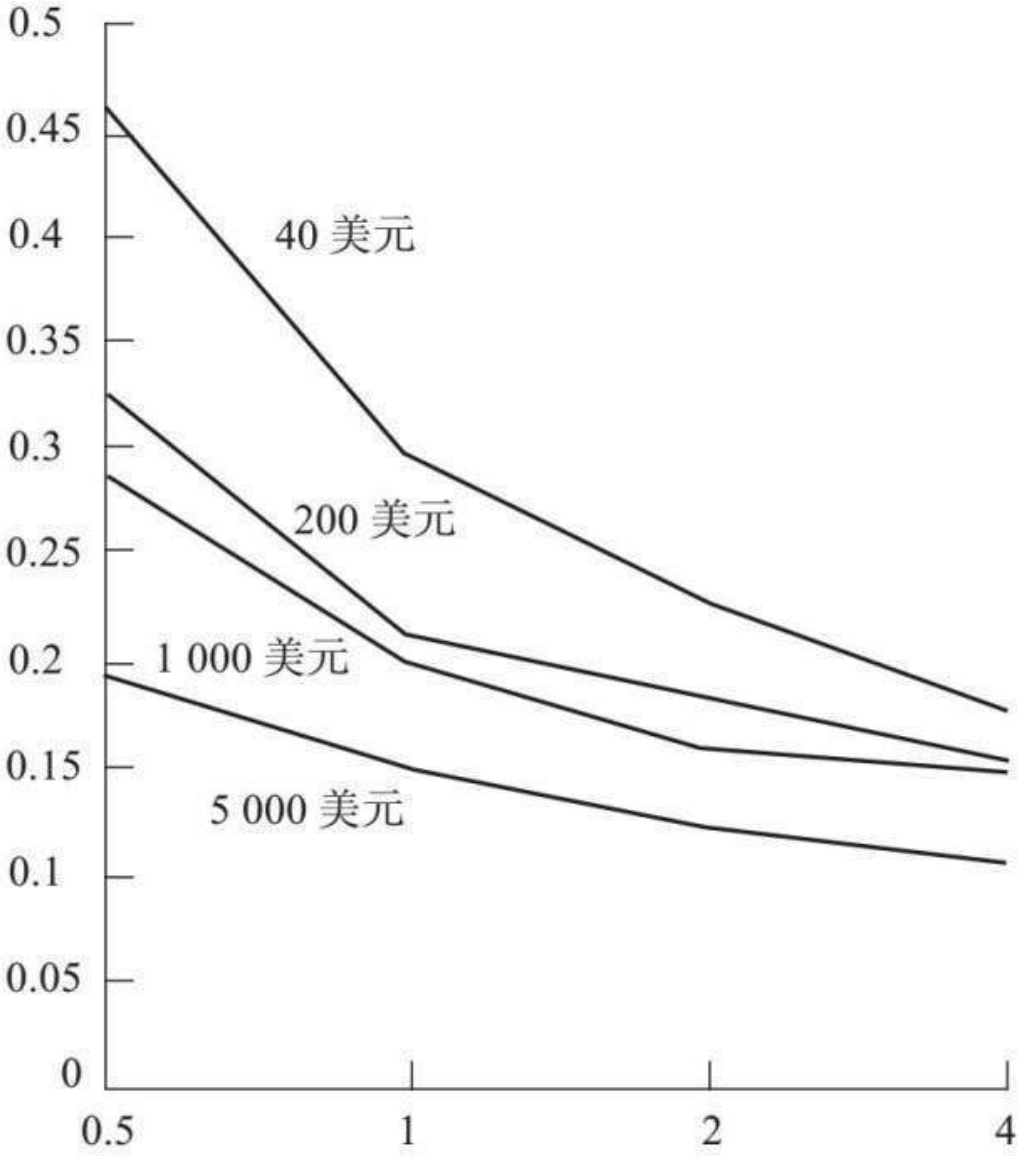


图7－1 贴现率与延期时间、货币数额的函数

资料来源：Benzion等人，1989。

我们将依次讨论这三种强烈的贴现率变动模式。

动态的不一致性

贴现率和延迟时间之间的负向关系，对于行为的动态一致性有重要的影响。如图7－2所示，假设某人必须在两种收益之间做选择：一种是较小但较早的收益S，会在t 1时间点发生；另一种是较大但较晚的收益B，会在t 2时间点发生[5]。图中的曲线，代表个人在不同时间点，所感受到的两种收益的现在效用。如果个人是以固定的贴现率（即不同延迟时间的贴现都是固定的）来贴现未来的话，那么两条曲线将永远不会相交。然而，如果贴现率作为延迟时间的函数是递减的，就像我们在实证研究中看到的，那么两条曲线可能会相交，产生偏好反转。当两种收益的实现时间都够远时，个人会偏好B，但是当S的实现时间变得比较近时，它的相对价值会增加，到了t *之后，S 在现值上会突然超越B。曲线相交表示行为不会一直都是一致的。在早上，当诱惑还很遥远，我们发誓要早点儿上床睡觉、坚持节食计划、不喝太多酒。结果那个晚上我们到凌晨三点才睡、吃了两盒巧克力、在挪威餐厅试喝了每一种白兰地。应用到储蓄上，如同斯特曼茨（Strotz，1955）所指出的，如果贴现率随着时间递减，那么人们永远都会在现在消费得比较多，而不会按照事先的计划来做。

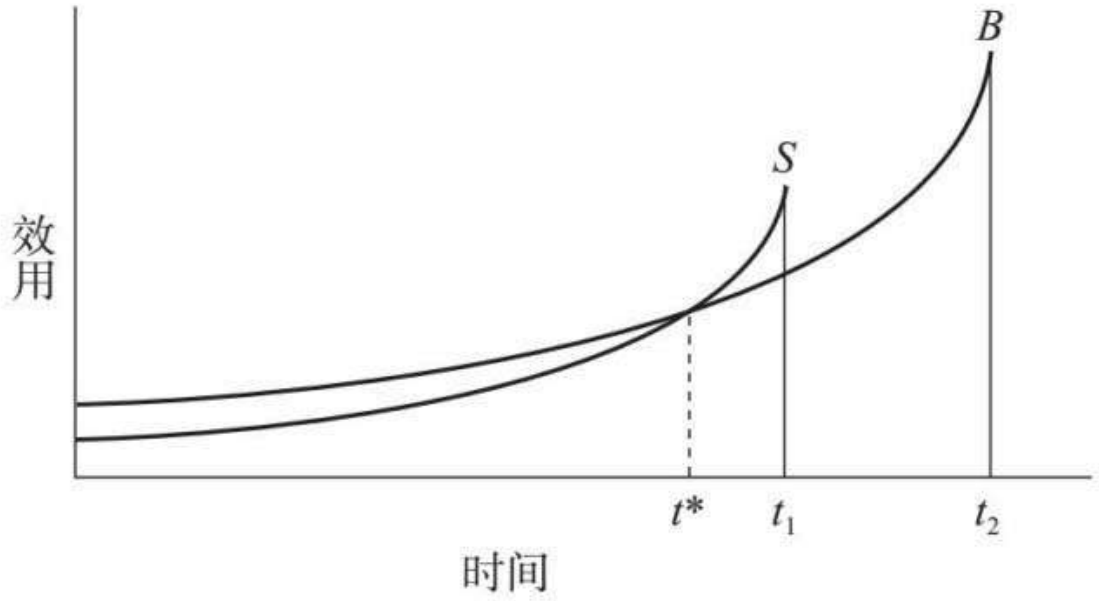


图7－2 非幂函数的贴现率

资料来源：Ainslie，（1975）。

动态不一致性的问题引发了关于消费者自主权的问题。谁是主权所有人？是设定闹钟要早起的自己，还是第二天早晨关掉闹钟继续睡的自己？这是很有启发性的，我们常看到，有远见的自己会采取行动来约束或改变鼠目寸光的自己。节食的人会付钱待在“减肥中心”，那里的主要要求是保证让客人吃不饱；酗酒的人吃“戒酒硫”（antabuse），如果他们喝酒的话会引起恶心、呕吐；抽烟的人一包一包地买烟，而不是一条一条地买（比较便宜）。还有，虽然已经不流行了，但圣诞储蓄（Christmas clubs，一种储蓄存款计划）曾在美国风行了好几年。这些储蓄计划实际上很不方便——要每周亲自去存、金钱流动低（到十一月底才能提款）、低利率（在某些案例中是零利率）。当然，不流动性正是圣诞储蓄的要求，因为顾客想要确保他们用来购买圣诞礼物的资金。由于大家已经认识到，在自我约束行为及其他形式的个人内在冲突方面，传统决策模型的解释能力有限，许多作者因而提出了一些模型，这些模型将经济行为视为多重自我与各种互相矛盾的偏好之间内部竞争的结束（Ainslie, 1975；Elster, 1979; Schelling, 1984; Thaler and Shefrin, 1981; Winston, 1980）。

强度效应

强度对贴现率的影响和延迟时间的影响是一样强烈的。在塞勒和本齐恩（Benzion）等人的研究中都使用假设性问题，隐含的贴现率均随着购买金额增加而大幅下降。霍尔库姆和尼尔森（Holcomb and Nelson, 1989）在小范围的真实收益（5美元到17美元）所做的研究，也得到了类似的结果。同时，在相对小的假设性收益中观察到非常高的贴现率的问题，霍罗威茨（Horowitz,1988）在50美元奖金的研究中也发现了。

对于强度效应，有两个可能的行为学解释。第一个是根据认知心理学（或是心理物理学）：人们不只是对金钱数量的相对差异敏感，还包括绝对差异［列文斯坦及普瑞拉克（Loewenstein andPrelec, 1989b）］。例如，现在的100美元和一年后的150美元，两者之间在认知上的差异，似乎比现在的10美元和一年后的15美元之间的差异还要大。因此在第一个情况中，许多人愿意为额外的50美元而等待，但是在第二个情况中，却不愿意为额外的5美元等待。第二个解释是有关于心理账户的概念（Shefrin and Thaler,1988）。它是说：假设心理账户出现了一小笔意外之财，它的大部分会被消费掉；而心理账户上如果出现了一大笔钱，只有很小的比例会被消费掉。[6] 那么对于小额意外之财的等待，等待的机会成本，可能感觉像是“放弃掉的消费”，而相反地，等待大笔意外之财的机会成本，则感觉像是“放弃掉的利息”。如果“放弃的消费”比“放弃的利息”更有吸引力，就会观察到强度效应[7]。（这些议题会在第8章有更详细的讨论）

符号效应

贴现研究中第三项强烈的实证规律是，收益的贴现率大于损失的贴现率。人们对于获得正面收益是很渴望的，尤其是小额的收益，但是对于将损失延后一事则比较不急。这项偏好一部分出自简单的“债务规避”（debt aversion）。许多人都在付款期限前就去缴纳他们的房屋贷款及学生贷款，即便是贷款的利率低于他们无风险投资的获利率。

参照点

就如同在第5章所讨论的，利益与损失之间的区别在不确定状况下制定决策的描述性理论中，得到了重视。决策者并不像期望效用理论所设想的那样，把最终结果整合进他们的财富或既有的消费水平中来考虑。反倒是，相对于自然参照点，个体似乎将事件当成一种变化来做出反应。这个观察结果最先由马科维茨（Markowitz, 1952）提出，近期则由卡尼曼和特沃斯基（Kahneman and Tversky, 1979）重新提出。

参照点在跨期选择上也很重要（Loewenstein and Prelec, 1989a）。列文斯坦（Loewenstein, 1988）提出了下列参照点影响的证据。这个实验是以105名高二及高三学生为对象进行的。所有的受试者都会得到当地音像店7美元的礼券。这些学生预期收到礼券的时间不同，有一个星期、4个星期及8个星期。然后学生有一系列的二选一选择，他们可以维持原定的时间拿到礼券，也可以早点拿到（但是金额比较小），或者晚点拿到（金额比较大）。例如，预计4个星期后拿到礼券的受试者，被问到是否愿意交换一张8星期后的礼券，礼券金额的范围在7.10美元到10美元之间。实验者告诉受试者可以随机选取并执行他们其中的一项选择。

表7－1 提早及延迟消费的最低平均金额（音像店的7美元礼券）

时间区间	延迟	提早	显著程度
一周vs四周	1.09美元	0.25美元	0.001
四周vs八周	0.84美元	0.37美元	0.005
一周vs八周	1.76美元	0.52美元	0.001

数据来源：列文斯坦（Loewenstein, 1988）。

这个实验的设计使得我们可以检测参照点所扮演的角色。有些受试者被要求在“报酬的规模”及“从第一周延迟到第四周”之间做取舍，而其他的受试者则是在“报酬的规模”和“从第四周提早到第一

周”之间做取舍。如果受试者没有受到参照点的影响，那么这样的变量操控将没有效果。实验的结果如表7－1所示。表中的数字为提早或延迟消费的最低平均金额。三项比较中，延迟消费的平均费用是提早成本的两倍以上，全部的差异在统计上都是显著的。过了预期日期之后的等待，受试者所要求的金额大于预期日期提前他们所愿意支付的金额（Benzion等人1989年的研究也得到类似的结果）。这个结果与卡尼曼和特沃斯基的损失规避理论（见第5章的讨论）是互通的，损失规避的概念是，损失一定金额造成的负面效用，在绝对价值上明显地大于获得相同金额的正面效用。

损失规避也会导致对特定消费模式的偏好。当过去的消费水平成为未来消费的参照点，在这种情况下，个人可能偏好逐渐增加的消费模式。例如，列文斯坦和普瑞莱克（Loewenstein andPrelec, 1989a）向95位哈佛的大学生提出三个问题。第一，请那些学生在两顿免费的晚餐之间做选择（且是在一个月后的周五晚上消费）：在时尚法国餐厅的晚餐，或在当地一家希腊餐厅的晚餐。大部分人都很偏好法式晚餐。然后，问他们愿意在一个月内还是两个月内享用法国晚餐。那些原来就选法式晚餐的人中，有80%偏好在一个月后享用而非两个月后，这显示出了正向的贴现率。第三个问题是假设给予受试者两份餐点，第一份是在一个月后，第二份是两个月后。受试者被问到偏好哪一种排序：一个月后希腊餐及两个月后法国餐；或是一个月后法国餐及两个月后希腊餐。此处，57%的法国餐爱好者选择先享用希腊餐。在标准的效用理论架构下，最后的这个反应显示出负的时间偏好率，与第二个问题的答案不一致。然而，如果人们是以过去的消费来评估目前的消费，同时又是损失规避者，那么就没有不一致的情形。他们只是偏好随着时间逐渐增加的效用模式。

人们偏好逐渐增加的消费模式，这一点有助于解释劳动市场上的一个反常现象，即工资随着年龄增加而上涨，即使生产率不是同步提高（Medoff and Abraham, 1980）。例如，在许多学术机构中，薪水

最高的教职员是那些年纪最大的，即使他们已经不再是最有生产率的。有两个最重要的标准解释，涉及特定人力资本及代理成本的模式。人力资本理论认为企业提供随着年龄渐增的工资，是为了鼓励员工能留在这家公司久一点，以使他们充分回报公司之前对他们的训练。代理成本理论认为，企业提供给年长员工高于边际生产的工资，是为了防止员工欺骗及偷懒（员工若被抓到，就会失去工资与生产率之间差异的现值）。虽然这两个解释在有些行业中是有依据的，但弗兰克和赫琴斯（Frank andHutchens, 1990）的研究显示，在两种行业中观察到相同的工资模式，却不是传统的解释可以说明的，即飞行员及城市公交司机。以飞机飞行员来说，研究发现他们的工资随着年龄的增长而大幅增加，生产率却不增加。虽然所有飞行员得到的训练其实都是一般性的，而在安全性（举例来说）上偷懒的飞行员会受到大自然严厉的处罚。以这个例子来说，随着年龄上升的收模式必定是因为对收入入增长本身的偏好。

这种偏好模式在列文斯坦和西邱曼（Loewenstein and Sicherman,1989）的调查中得到证明，调查的对象为在芝加哥科学及工业博物馆中的100位成年人。他们要求受试者在几个假设性工作中做选择，这些工作为期六年，除了工资模式不同之外其余都相同。所有的工作都是未贴现值相同，但是斜率不同。其中一个工作的工资是逐年减少的，而另一个工作的工资是每年相同，其他5个则是以不同的速率每年增加。撇开兴趣不谈，从其他的经济角度考虑实际上都是工资递减的那个工作最好。例如，如果受试者不喜欢该工作要辞职，或是在六年期满之前被解雇，工资递减的那份工作所给的总报酬都会比较多。尽管递减工资模式提供了选择的诱因，但只有12%的受试者最喜欢这份工作。另外12%的受试者偏好固定的工资模式，其他所有的受试者则是选择一种递增工资模式作为他们的最爱。

像这样的结果，总会让经济学家怀疑，受试者是不是因为搞错了才做这样的选择？的确，如果受试者经过经济论证的逻辑（递减的工

资加上储蓄，一定优于其他选项），他们就会明白，对吧？为了检验这一点，经过有利于递减模式的经济推论说明，以及有利于递增模式的心理推论说明之后，实验者再问了一次受试者。结果这些推论的影响很小。偏好递增模式的受试者的比例只从76%降到69%。

对于递增模式的偏好，用上述讨论过的两种解释来说明是可以理解的：损失规避及自我控制。损失规避解释了为何员工偏好逐渐增加的消费模式（因为目前消费的效用决定于过去的消费）。成本较高的自我控制解释了为何员工会要逐渐增加的收入模式，因为他们不能从固定（或逐渐降低）的收入模式中，靠自己存到足够的储蓄，让他们能支付想要的渐增式消费模式。

享受与恐惧

标准的贴现效用模型，假设贴现率是固定值且通常是正的。有没有任何情况是人们偏好延迟实现收益或是提前实现损失？马歇尔（Marshall, 1891, p.178）提出了对收益的贴现率的负面影响：“当我们计算未来利益的贴现率时，我们必须小心地承认，预期的喜悦是有份量的。”我们用“享受”（savoring）这个词来代表从预期未来喜悦的结果所衍生的正效用，而“恐惧”（dread）则代表未来不悦的结果所衍生的负期望。

列文斯坦（Loewenstein, 1987）所做的下列实验，阐述出享受与恐惧的影响。他要求受试者说明“你现在最多能付多少钱”以得到（或避免）以下五种结果，在现在立刻、延迟3小时、1天、3天、1年、10年后报价。五种结果是：获得4美元、损失4美元、损失1 000美元、受110伏特的电击（不会致命）、你选的电影明星给你一个吻。实验结果如图7－3所示。

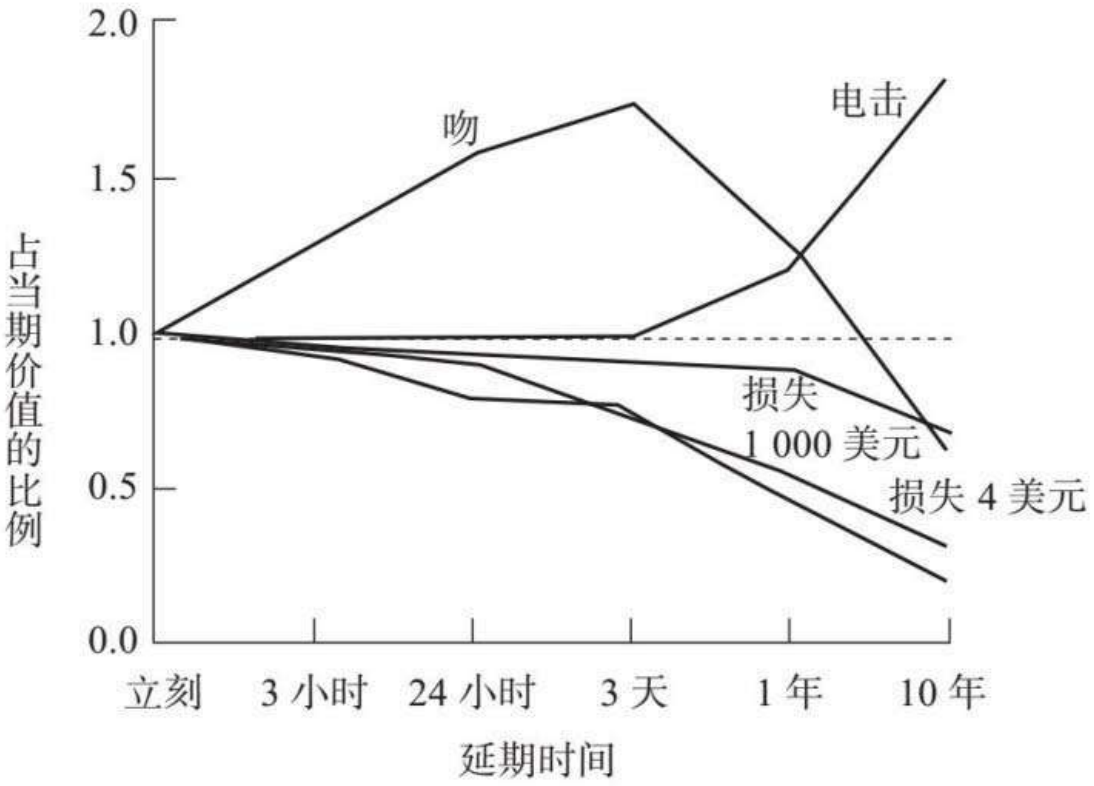


图7－3 为了得到（避免）选定时期支付结果的最大支付金额*

*占当期价值的比例（N = 30）。
资料来源：Loewenstein（1987）。

经过贴现的效用预测，收益及避免损失的价值，在事件发生前，应该会随着延迟时间的增加而下降。人们应该希望尽快消费收益，尽可能延迟损失。正如我们看到的，两个非货币结果产生了相当不同的时间偏好。以明星之吻而言，受试者偏好延迟3天得到结果，想必是为了享受那份期待。而以电击来看，为了避免1年或10年后的电击，受试者愿意支付的金额远大于近期就执行的电击。这个例子中，受试者似乎愿意付钱来逃避长期的焦虑煎熬。

或许明星之吻和电击是相当罕见的经历，但列文斯坦从比较平常的事件中也得到了类似的结果。在证明享受的效用上，他的受试者中有84%指出，他们偏好在三个周末中的第二个周末得到时尚法国餐厅的晚餐，甚于在第一个周末就得到。为了证明恐惧，受试者被问到：

“最少给你多少钱，你才愿意去清洁心理系动物实验室的一百个仓鼠笼，这项支付会立即给你……这份工作虽然让人不舒服，但只需要花三个小时。下面两种情形，要你去清洁这些笼子，各需要付你多少钱你才愿意做：（1）未来七天内清洁一次；（2）从今天算起一年后的某个星期内清洁一次。”（p.674）下个星期去清洁这些笼子的平均保留工资为30美元，而一年后的保留工资为37美元。事实上，37名受试者中只有2个人对问题（2）的报价小于问题（1）。

评论

1. 这一类研究的政策含义既有趣又变幻莫测。在微观的层面，某些情况下（像是电器用品的采购行为），在某些团体（像是青少年）身上观察到的高贴现率，提出了关于消费者理性的严肃问题（如前面提到的，在许多涉及自我控制的跨期情况下，个人常会质疑自己是否有能力做出理性、长期的选择）。一位消费者选择了一台售价比其他同类机种便宜50美元，但每年需多花至少50美元电费的冰箱，我们怎么能说这是理性的？虽然这样的案例不足以要求政府进行干预，但是消费者会为自己做最佳选择的假设是相当靠不住的。

在宏观的层面，跨期选择的心理学使得原本就很复杂的社会贴现率（政府应该用来贴现未来成本与效益的概率）的选择问题，更加复杂。标准的看法是修正了税收扭曲的市场利率，代表个人时间偏好的总和，为最适当的社会时间贴现率。然而，修正税收扭曲绝非小事，而资本市场国际化使得情况更为复杂，混淆了一国国内的时间偏好和利率之间的关系。在这些复杂关系下，林德（Lind）主张决定社会的时间偏好率唯一合理的方式，是在个人层次引出时间偏好。但是，如果个人不是每样东西都以相同的贴现率来贴现，那么哪一个贴现率是适当的社会贴现率呢？假设某个人在电冰箱购买行为上显示50%的贴现

率，但是同样的这个人是否认为在今年拯救10条人命和20年后拯救10条人命，两者之间无差异呢？那么在建另一座发电厂和改善公路安全之间，我们要如何抉择呢？

2. 许多经济学家将决策心理学的研究视为无用的东西，这类研究经常提出一些显示个人违反了理性选择的特定假设的证据，却未能提出可以轻易融入经济模型的替代假设。然而，心理学既可以有破坏性，也可以有建设性。例如，在递增工资模式的案例中，心理学家观察到，人们关心收入及消费的绝对水平，也关心其变化（这应该没有争议，因为经济学家不为喜好争论），这样的观察可以使对递增工资模式的偏好与标准的经济学假设中人们将未来损益贴现的理论相一致。利用实证研究建议对效用函数做修正，其优点在于提出的修正会比较具有一般性。这类推理的一个范例，是康斯坦伊尼德斯（Constantinides, 1988）在他关于“股票溢价迷思”（为何股票的回报率高出债券那么多？）的文章中提出的。康斯坦伊尼德斯根据他的假设来做解释，即目前消费的效用决定于过去的消费水平，或是他说的“习惯形成”。愤世嫉俗的人可能会辩称，如果你试过够多的效用函数，就什么都可以解释了。然而，此处这样的批评可能是不恰当的。习惯形成的假设似乎符合行为的直觉，且与为数众多的实证研究相符合。它甚至还可以被检验。依赖可检验假设的解释（或者更好的是，检验结果为真！），比起那些根据无法检验或难以置信的假设（例如，决定于随着时间变动、看不见的经济灾难的风险）所做的解释更有吸引力。

本文与乔治·洛文斯坦合著

---

[1] 资本市场的金钱来源为储蓄，都被借去做更高收益率的投资了。

[2] 会购买低效率的电器用品可能有两个其他的解释：“无知”及“无流动资金”。根据“无知”假设，顾客不知道，或是懒得去了解，购买效率较高机种的好处，即使信息在政府规定的标签上有明确的显示。根据“无流动资金”的论点，顾客非常缺现金，以至于他们买不起更有效率的机种。（当然，他们正是那种会去买便宜机种的顾客！）因为大部分的电器可能是

以信用卡购买的，而且因为省电也只是相对贵一点点而已，因此借款限制似乎不是真正的理由。

[3] 在这个研究及这里所谈到的另外一些研究中，所问的问题都是假设出来的。当然，在其他情况不变的状况下，最好是以真实的选择来做研究。毕竟，在假设方法或是用真正的金钱的方法之间，需要审慎权衡。使用假设问题方法的研究，我们可以请受试者考虑大金额的情况，不论是获利或损失，以及一年或更长时间的延迟。在使用真正金钱的研究中，实验者必须降低筹码的金额及延迟的时间长度，同时也很难研究真实的损失。同样地，在假设问题的研究中，我们可以要求受试者假设未来的支付是没有风险存在的，但在使用真实筹码的实验中，受试者必定会评估实验者的可靠性。令人安心的是在这个领域及其他许多领域中，使用假设性选择所得到的结果，在使用真实选择的研究中也同样出现，案例参见霍罗威茨（Horowitz, 1988）、霍尔库姆和尼尔森（Holcomb and Nelson, 1989）的研究论文中所举的例子。

[4] 很明显，在这些实验中，无论受试者选择的是何种模式，市场利率都不会决定于货币金额或延迟的时间，但是这不表示实验的证据与经济学是不相关的。经济学关心的是市场价格和个人行为的预测。虽然套利者可以确定一个人无法从连续买卖12次一个月期的国库券赚取高于单次买卖一年期债券的利息，但这不保证在个人层次的预测就是正确的。如果汽车顾客决定贷款买车，而不选择更具吸引力的现金购车折扣，那么对其他人而言，将没有（无成本的）套利机会。银行可以尝试说服汽车购买者，选择享受折扣并向银行借贷购车款项是较有利的做法，但是这样的营销活动很花钱，且消费者可能会怀疑银行给他们的建议的公平性。

[5] 这项分析是建立在安卫斯利（Ainslie, 1975）的研究基础上的。

[6] 小笔的意外之财会进入心理的支票账户，心理的支票账户边际消费倾向较高，因此大部分会被消费掉；如果得到的是一大笔钱，则会进入心理的储蓄账户，该账户的边际消费倾向很低，只有很小的比例会被消费掉。而且，支票账户几乎是无息的，储蓄账户是有利息的。

[7] 不同的消费品可能会产生不同的贴现率。只要旧的暖炉还可以用的话，一个人可能对于得到一辆新车，比一台新的（省电）暖炉要来得有耐心。这个问题需要更多的研究。

08
储蓄、可替代性及心理账户

元旦当天，你一整晚都在为你在“橘子杯”投注的球队加油。结果很幸运，你赢了300美元。然后，你开始想如何聪明地花掉这笔钱。买一箱香槟酒，会比在纽约的晚餐和舞台剧来得好吗？正在这个时候，你的儿子格里格走进来恭喜你，他说：“嗨，老爸！你应该很高兴吧，你赢的那笔钱可以为你以后的消费每年增加20美元！”看起来，格里格已经研究过储蓄的生命周期理论了。

在经济学里，标准的储蓄模型称为“生命周期理论”[1]，弗兰克·莫迪里安尼（Franco Modigliani）因此获得了诺贝尔奖。这是一个经典的经济学理论。首先，他提出并解决了最优化问题。然后，假设人们也解决了同样的问题。此处假设一个人不打算留下任何遗产，且认为每一段时期的消费，价值都相同。这样的一个人在某个特定的一年中，应该要消费多少？答案是这样的：在任何一年，计算金融财富的现值，包括目前的收入、净资产、未来收入的预期价值，算出可以购买的平均年金，然后年消费量就是以这笔年金获得的收入。这个理论是简单、精致且理性——经济学家对其给予极高的评价。不幸的是，如同库兰特、格兰姆和莱特纳（Courant, Gramlich, and Laitner, 1986, p. 279~280）所观察的：“尽管生命周期模型是如此地精致及理性，但实证检验的结果并不是很好。”

消费的反常实证证据大约可以分成两大类。第一类，消费对收入似乎过分敏感。整个生命周期，年轻人和老年人看起来都消费得太

少，中年人则消费得太多。同样地，消费的年增率与收入的关联太高，与模型不符合。其次，不同形式的财富看起来不像模型所主张的有那么高的替代性。尤其是，家庭单位的养老金或是房屋净值的“边际消费倾向”[2]与其他资产相较是非常低的。实证与理论模型预测不一致的问题，现在已经找到几个可能的解释。可能是人们没有足够的理性来计算现值及养老金收入。但是，也可能人们是过分理性或是利他主义的，导致他们纳入现值计算的，不只是他们自己的财富，还包括了他们继承人的部分。或者，也许应该要怪信用市场，因为流动性的限制使得人们无法达成生命周期计划，否则他们是会选择照计划进行的。这些及其他的解释，在众多关于储蓄的文献中，都有一些支持及批评。然而，在本章，我聚焦于一项未获得太多注意的生命周期模型的假设，这项假设如果经过修正，将使得这个理论可以解释我们观察到的许多储蓄的反常现象。这项关键假设是“可替代性”。

可替代性的观念是说金钱没有标记。在生命周期理论的概念中，可替代性假设使得财富的所有组成成分都可以整合为一个数字。根据生命周期假设，赢得300美元赌球奖对目前消费（假设指的是一年内）的影响，应该和我所拥有的100股股票，每股价格上涨3元一样，或是和我的年金价值增加300美元一样。每种形式的财富，其边际消费倾向应该是相同的。

人们对于不同种类的财富实际上是如何作为的，有一个简单的思考方式，就是假设家庭单位有一套心理账户系统。一个简单的形成方式是想象有三个账户，一个是目前的收入账户C，一个是资产账户A，还有一个未来收入账户F。可以适当将C账户视为支票存款账户，将A账户视为储蓄存款账户。粗略地说，C账户的边际消费倾向接近于1，F账户的边际消费倾向接近于0，而A账户的边际消费倾向则介于前面两者之间。由于虚无假设是三个边际消费倾向都要相同，所以这些预测显得相当生硬。

除了有不同边际消费倾向的心理账户系统，标准生命周期理论还有其他两个地方要做修正，这些在本书前面讨论跨期选择的章节中都讨论过了。第一，人们是没有耐性的，尤其在短期时间里，人们表现出来的行为显示他们的贴现率超过利率。较高的短期贴现率又导致了第二个问题，即自我控制的问题。生命周期理论假设个人制订最优消费计划后会以钢铁般的意志去执行这个计划。在现实生活中，人们了解自我控制很困难，所以他们会采取行动来限制自己的未来行为。一个方式就是采取无法反转的行动，例如：加入养老金计划，或是购买终身保险。社会保障制度，也许是本世纪最流行的社会政策，即是法定的自我控制的例子。另一个方式是采取内在强制性的经验法则。这类法则的例子有：在资产账户里保持两个月的收入，除非买房屋、汽车或大型的家电，否则绝不去借钱。请注意，遵循后面这项法则的家庭单位，也许是受到流动性限制而无法借钱，尽管他也不愿意去借钱。这个议题等一下会有详细的讨论。

总而言之，上述家庭单位，可以被想成是遵循以下审慎法则[3]的。（1）量入为出。不从F或A账户借钱来增加目前的消费，除非是在明确的紧急状况，像是失业期间，即使是那时，也尽可能缩减消费。（2）保留收入的某部分以备不时之需。除非紧急状况，不动用这个账户。（3）以不需太多自制力的方式来储蓄退休金。这些法则是为了解决人们面对退休金储蓄问题，所提出的实用解答。

本章将回顾一小部分关于储蓄的实证文献，目的在于表明人们的行为是如何违反可替代性假设的，以及自我控制的角色是如何强烈地影响着储蓄行为的。

目前收入账户：消费取决于收入

在经济学家之间似乎达成了一个共识：消费水平对于目前的收入太敏感了，以致不符合持久收入假说。支持这个看法的证据很多，而结论都是一样的，无论研究的是所谓的低频决策（因而形成了终生消费曲线），或是高频决策（每年消费水平的平滑线）。

终生消费曲线

储蓄的生命周期理论其核心是一个小丘形状的年龄——储蓄曲线。收入低于持久收入的年轻人，会借钱来消费；中年人会为退休做储蓄；老年人则是负储蓄的，靠过去的储蓄来消费。但众多作者研究过整个生命周期的消费曲线的形状，结论是它们太像收入曲线了，除非是有重要的流动性限制存在，否则它们就不符合生命周期理论及理性预期（Kotlikoff and Summers, 1981;Courant, Gramlich, and Laitner, 1986）。

近来对这个问题的研究中，卡罗尔和萨默斯（Carroll andSummers, 1989）从国际视角对生命周期理论做了评估。持久收入储蓄模型预测，一个国家的消费增长率主要决定于利率水平。因此，如果全球的利率都一样，那么长期消费增长率也应该都一样（假设“喜好”、性急的程度在每个国家都是一样的）。但是，卡罗尔及萨默斯发现，消费增长率与收入增长率高度相关。他们研究并反驳道：这样的结果是源自国家增长率的预期外波动、跨国资本市场不完善，或是喜好的差异。

生命周期理论另一项预测是，持久收入水平不变时，消费曲线的形状应该与收入曲线的形状无关。非正式的实验观察显示这不是真的，因为大多数的研究生，即使是那些高收入预期者，像是医学院学生，在学校时的消费都低于他们的持久收入。统计数据给了我们相同

的结论。卡罗尔和萨默斯研究了在美国的不同职业及教育程度的人群的消费曲线及收入曲线，发现年龄—消费曲线受到收入曲线的强烈影响。这个结果部分是因流动性限制造成的，这一点稍后讨论。

短期储蓄

生命周期理论及持久收入假说都意指，逐年的收入变化会被平滑化，以致消费会占持久收入的一个固定比例，而非目前收入的固定比例。霍尔和米什金（Hall and Mishkin, 1982）的研究显示这个预测存在系统性偏差。尤其是，年消费对于目前收入似乎是极度敏感的。虽然这一结果被描述为一种现代的、理性预期的持久收入模型，但是实证结果相当类似米尔顿·弗里德曼在消费函数原始著作（Milton Friedman, 1957）的结论。他估计消费者的贴现率介于0.33到0.40之间，意指计划的范围在三年或更短的时间之内，因此消费函数强烈依赖于目前收入[4]。

有一个方法可以估计对收入敏感的行为，即考虑两种类型的消费者：一种符合持久收入假设，另一种则是遵循“量入为出”的行事法则。坎贝尔和曼昆（Campbell and Mankiw, 1989）考虑到这样的模型，估计出相对比例约为50比50。[5] 持久收入模型看来并不能代表典型的消费者行为[亦可见弗拉凡（Flavin, 1981）]。

对消费时序特征证据的解释是一件难以处理的工作。然而维尔考克斯（Wilcox, 1989）在一篇简单的论文中证明了消费对收入的过度敏感性。维尔考克斯利用1965—1985年的月度资料，研究了社会保险收益的变化对消费者支出的影响。在那段期间，保险收益增加了17次，每次都至少在发生之前六到八周宣布[6]。标准的生命周期模型

对这些保险利益的增加所做的预测为，至少在改变公布的时候，消费应该对持久收入的新（较高的）水平做出反应。而维尔考克斯发现，在开始收到保险利益之后，而不是在它公布的时候，消费者支出才会增加。这个效果对耐用消费品的销售影响尤其强烈。

收入、奖金及意外之财的来源

财富上的所有变化都会在消费上产生相似的短期变化吗？心理账户对意外收益的边际消费倾向所做的预测取决于收益的大小。小的收益（相对于收入），会被标记为目前收入，然后被花费掉。较大的收益会归入资产账户，而资产账户的边际消费倾向是较低的（虽然还是会高于年金价值）。财富变化的来源也可能很重要。有些意外之财，像是未实现的资本收益，会很自然地被视为是资产账户上的改变。其他像是卖股票的收益，可能被当作是收入。实证上的证据确认了这个区分方式的真实性。例如，萨默斯和卡罗尔（Summers and Carroll, 1987）的报告中指出，从股票市场所产生的资本收益，其边际储蓄倾向接近于1。但是哈特索普罗斯、克鲁格曼和波特巴（Hatsopoulos, Krugman, and Poterba, 1989）发现，当收购对股东产生现金收益时，消费会增加。他们估计从收购案中收到的税后现金，其边际消费倾向为0.59（虽然标准偏差较高），而可支配收入的边际消费倾向为0.83，家庭单位净值的边际消费倾向为0.03。同时，下面将讨论到的家庭财富及养老金财富上的增加，甚至会有提高其他储蓄的反向效果。

如果是一大笔钱的流入，而不被看成是正常收入，即使是现金收入也可以计入资产账户。我们可以考虑的有趣案例是奖金和意外收入，将奖金定义为完全在期待之中，且为整笔的收入。一个例子是学

术机构的暑期薪金，那是确定可以收到的。想象两位教授，约翰年薪55 000美元，按月支付。琼基本年薪45 000美元，一年领一次，同时保证在暑假那几个月可以领到额外的一万美元。标准理论预测，两位教授会做相同的储蓄决策。而心理账户公式则预测，琼会存比较多，有两个相关的理由：第一，由于她的“正常”工资比较低，她会以这个水平规划她的生活方式。第二，夏季工资以一整笔流入时，会进入资产账户，边际消费倾向是比较低的。这个预测的一项检验，是分析日本的奖金对储蓄的影响[7]，日本的员工，每半年会收到一次奖金，这是可预测的。伊什卡瓦和尤达（Ishikawa and Ueda, 1984）估计了正常收入和奖金的边际消费倾向。在非衰退的年份，他们发现正常收入的边际消费倾向为0.685，奖金的边际消费倾向为0.437。[8]在1974年到1976年石油危机造成的衰退期间，来自奖金的边际消费倾向超过1.0，这显示在紧急状况时期，奖金被用来消费。

蓝德博格（Landsberger, 1966）检视“二战”后以色列收到德国赔偿款的情况，这是我们了解意外收入用来消费的最好资料。他研究了收到金额大小不一的赔偿款的297个家庭。他发现，收到最大意外收入的一群人（金额约为年收入的66%），这笔钱的边际消费倾向只有23%，而收到最少的一群人（约年所得的7%），这笔意外收入的边际消费倾向超过2.0。小笔的意外之财实际上还造成两倍的花费，这个现象在双消费家庭是很常见的。

财富是可替代的吗？

生命周期理论是强有力的，因为它预测哪些变量应该对储蓄有影响，而哪些变量不应该有影响。大致来讲，对家庭单位的储蓄有影响的因素，只有家庭成员的年龄、家庭的终生财富、利率。至于财富的

组成成分有哪些，假设现值固定，则不应该对储蓄有任何影响。对于大多数的家庭单位而言，财富包括三种组成：未来收入、养老金及社会保障财富、房屋净值[9]。排除流动性考虑，这三种类型的财富接近于完全替代品。

养老金财富

想象两个人拥有同样的终生收入曲线，其中一个人在养老金财富上有10万美元[10]，另一人则没有养老金。生命周期模型预测，没有养老金的那个人应该多10万美元的其他类型储蓄。也就是说，各种形式应该有一对一的抵销效果。该理论虚无假设是，如果估计在养老金财富的改变上，可随意支配储蓄的变化，应该是－1.0。

研究养老金对其他储蓄的影响，最早的作品是卡甘（Cagan,1965）和加特纳（Katona, 1965）所做的。两人都获得令人惊讶的结果，养老金财富对其他储蓄的影响不是接近于－1.0，而是正的！养老金财富增加1美元就会微幅地增加其他储蓄。这个结果可否以选择性偏误来解释呢？也就是，有储蓄喜好的人会倾向于为有提供养老金计划的公司工作吗？格林（Green, 1981）间接地对这个假设做了检验。他估计养老金对次级样本（只包括有养老金的人）的抵销效果，再次发现抵销效果是很小的正数。这个结果要以选择性偏误来解释，那么人们必须根据养老金福利及储蓄偏好，去挑选完全符合的公司，而这似乎是令人难以相信的。在生命周期的架构下，为何有储蓄喜好的人不是接受整体上最好的工作，然后根据公司既有的养老金政策，将自己的可自由支配储蓄调整到最优水平？其他对养老金储蓄抵销效果的估计，得到“正确的”负值，但是没有一个接近－1.0［请见

谢弗林和塞勒（Shefrin and Thaler, 1988）的论文]。看来人们并不是将养老金财富视为是其他财富的近似替代品。

在“个人退休账户”（IRAs, Individual Retirement Accounts）方面也有类似的问题产生。核心问题在于，个人退休账户是否真的会产生“新的”储蓄，或它们只是从其他（可征税）储蓄重新转移到这个新的避税账户中。就如温迪和魏斯（Venti and Wise,1987, p.6）所述：“将个人退休账户及传统的储蓄账户视为相等的资产或货物，这是很吸引人的想法，只是价格不同而已，在这样的情况下，人们可能会认为个人退休账户只是有价格补贴的传统储蓄，而能获得价格补贴的储蓄则有数量上的限制……但是，研究表明，消费者可不是将这两者视为是等价的。”温迪和魏斯用“消费者支出调查”去分析个人退休账户的经验，结论是：“绝大部分的个人退休账户储蓄代表新的储蓄，不会有其他储蓄减少的情况伴随发生。”（P. 38）他们同时也发现，大多数个人退休账户使用者，在引进个人退休账户制度之前，并没有那么多的储蓄。

费恩伯格和斯金纳（Feenberg and Skinner, 1989）使用纳税申报单样本，研究“新”储蓄与储蓄重组假说。如果个人退休账户主要是重组来的储蓄（reshuffled savings），那么个人退休账户使用者比起非使用者，应该有较低的纳税利息收入（因为使用者会将他们其他的储蓄重组进个人退休账户中，因而有较低的纳税利息收入）。然而，他们发现在每个财富阶层中，个人退休账户的使用者都有较高的纳税利息收入显示出正的替代关系，这表明它类似在养老金研究中的发现。

其他关于使用个人退休账户的事实，显示出心理账户及自我控制因素的重要性。因为个人退休账户可以为利息收入避税，一个理性的人会尽可能提早购买个人退休账户，好使收入可以尽早放在此处以规避所得税。这对于那些将资产从纳税账户挪到个人退休账户的人来

说，尤其如此。然而，根据法律规定，纳税人可以在截至次年四月中的特定一年内做可抵税的个人退休账户购买。萨默斯（Summers, 1986a）报告中揭露在1985年纳税年度，几乎有一半的个人退休账户购买行为是在1986年进行的。同时，费恩伯格和斯金纳也发现，其他条件固定不变，一个家庭单位是否会购买个人退休账户的一项重要预测指标，是他们在4月15日报税截止日当天是否必须要开支票付钱给国税局。那些必须再缴税的人，比起会收到退税的人，更可能购买个人退休账户。这个结果需要心理账户的解释。（“我宁愿放2 000美元在个人退休账户，也不愿付给政府800美元。”）费恩伯格和斯金纳发现，财富比起收入，更是购买个人退休账户的一项重要因素，这显示出那些拥有流动资产的家庭单位，更可能购买个人退休账户。

如果个人退休账户的购买常常是来自流动资产的，那么为何个人退休账户的购买会使得总储蓄增加呢？一个理由是个人退休账户中的钱，变得流动性较低（因为如果在59岁半之前动用该账户的钱，必须要收10%的特别附加税），也比较没有吸引力。在个人退休账户内的资金被当作是“禁区”，除非是最紧急的状况才会去动用。如同温迪及魏斯（Venti and Wise, 1989, p. 11）所述：“当然，有些人可能会将个人退休账户的缺乏流动性当作是优势：它帮助人们避免可能会出现的行为。这可能是一种自我控制的手段。”[11] 同时，如果家庭单位对他们的A账户有一个想要的水平，那么购买个人退休账户只会暂时减少A账户而已。类似地，那些借钱购买个人退休账户的人，通常会很快偿还贷款（在他们达到退休年龄之前），且因而提高了净储蓄。

房产

如同养老金财富的案例，生命周期理论假设房屋净值是可替代的，因此，它是其他形式财富很好的替代品。要评估这部分的理论可以从一些简单的事实开始。克鲁姆和米勒（Krumm andMiller, 1986）使用1970年到1979年间的“收入动态追踪调查”资料，研究房屋拥有权对其他储蓄的影响。他们发现以下几种模式。年轻的家庭会累积流动资产，以便支付他们人生的第一栋房屋所需的头期款，然后在购买他们的房屋时，提取这些资产。之后很快地，他们又会开始累积流动资产。同时，他们也会以偿还房屋贷款及累积房屋的资本提取建立房屋净值。如果他们的房产，是其他储蓄的良好替代品，那么我们就可以预期，在其他条件不变的情况下，拥有住宅的人在其他资产上储蓄较少。然而，实际的情况恰好相反。调查中那些从1970年到1979年之间一直都拥有住房的家庭，与那些从未买房子的家庭比较，其他情况不变的情况下，拥有住房的家庭，其非住房储蓄要多出16 000美元。除此之外，他们还有29 000美元的房屋净值。［类似的结果，请见曼彻斯特和波特巴的论文（Manchester and Poterba, 1989）］

另一个评价可替代性问题的方法，是对房屋财富的边际消费倾向做估计。斯金纳（Skinner, 1989）就采用这个方法。首先他以他的样本中那些拥有住房且未搬迁的家庭，在1976年到1981年间的实质消费的变化对房屋财富的变化进行简单的回归。估计出的系数与0没有显著差异。在更复杂的模型中，通过回归方法得到的系数虽然很小但影响很大，而另一组回归分析，对家庭间的个别差异做过修正后，得到的结果显示出，住屋价值的改变对消费没有影响。

这些结果有一个可能的解释，是建立在财富的代际转移基础上的论点。如果住房价格上涨，那么人们要储蓄更多，好让他们的孩子能买房子。斯金纳为了检验这个论点，研究了家庭规模对储蓄是否有影响，结果发现并没有影响[12]。同时，如果财富代际转移是重要的，那么每个人（平均来说）都会对住房价格的上涨有所回应，他们会为他们的继承人多做储蓄，而不是只有拥有住房的人才这样做。

房屋财富的边际消费倾向低，反映在生命周期的另一个反常现象上，也就是老年人的储蓄消耗得不够快。这是前面讨论的消费取决于收入的另外一面。相对于生命周期的预测，年轻人及老年人都消费得太少了。虽然年轻人的行为用资本市场的不完善来解释是说得通的，老年人的行为则让人不解，尤其是那些拥有住宅的老年人。超过65岁的拥有住宅的人，很少有任何房屋贷款债务，所以他们有相当多的房屋净值可以提用。正如温迪和魏斯在篇名为“但是他们不想降低房屋净值”的论文中所说的那样，他们不愿用掉房屋净值显然是自愿的。（Venti and Wise, 1989, “But They Don’t Want to Reduce Housing Equity.”）

温迪和魏斯用1969年及1979年的六个退休历史调查来研究这个问题。他们利用其中一项事实：样本中的成员，卖掉一栋房子，买另一间房子，可以将他们的房屋净值水平调整到较低的成本，因此从他们的行为可以推论出他们心目中想要的房屋净值水平。他们的行为显示出，理想的房屋净值水平和真实的水平之间的差异平均而言是非常小的，只有1 010美元。精确地说，房屋净值占所有财富的理想比重是0.53，目前比重与理想比重之间的差距为0.0107。年龄对理想房屋净值，实际上是没有影响的。同时，家庭是否有小孩，对于理想的房屋净值也是没有影响的，这使得遗产之说的解释值得怀疑。温迪和魏斯的结论（p.23）是：“大部分老年人是没有流动性限制的，与标准的生命周期假说相反的是，典型的老年人家庭并不想要降低他们的房屋净值。”

流动性限制或是债务规避？

面对这么多家庭消费的证据，许多经济学家已经发展出假设部分人口是受到流动性限制的模型，因此无法借贷以使消费能够平滑化（Hayashi, 1985; Zeldes, 1989）。迪顿（Deaton, 1989）有一个为发展中国家所做的模型，与上述观点有较多的共同性，他假设代表性的家庭单位是没有耐性且无法借贷的。这样的模型是很重要且具启发性的。然而，我相信流动性限制的另一个重要原因，是不想陷入债务的家庭单位所采用的“自我强加”规则。

温迪和魏斯的论文中所提供的证据与这种观点一致。老年人如果可能的话宁愿搬家也不愿背负新的房屋贷款。逆向抵押贷款（银行向老年人买下房子，让他们住在里面，并支付他们年金）一直都极不普遍，我认为有一部分原因，是因为它们被称为“房贷”。

如果将拥有房屋的人当作一个整体来看，他们肯定是不受流动性限制的。根据曼彻斯特和波特巴的估计，在1988年美国的房屋净值大约有3 000亿美元，其中2 500亿美元即使在新的（更严苛的）法律规定下，也是可以在税收优惠情况下借贷出去的。（为了让大家了解这个数目有多大，此处提出一个数字来做比较：1985年无担保债务加上汽车贷款的总额为4 050亿美元。）曼彻斯特和波特巴的报告提到，当人们取得第二次抵押贷款时，主要的原因是要做投资，而不是要增加消费。大约一半的第二次抵押贷款都用在做房屋修缮上，使得这笔钱放在同样的心理次账户中[13]。

另一个相对未开发的流动性来源，是终身人寿保险的现金价值。大部分的终身人寿保险保单都有一个条款，就是保单所有人可通过抵押获得一些借款，且较旧的保单，其借出的利率是相当吸引人的。例如，1979年平均保单贷款利率只有5.65%，而国库券的短期利率平均为9.5%。虽然保单所有人无法靠保单贷款变成有钱人，但是他们肯定能够以负的实际利率借款。瓦沙斯基（Warshawsky, 1987）用1979年的数据发现，合格者使用这些贷款的概率低于10%。他同时也检验人们会

逐渐了解套利的机会这一假说。他的结论是，如果投保人在学习，他们也学得相当缓慢。根据他的估计，投保人要花九年的时间，才能利用到这些机会的一半。

上述评论不表明我认为流动性限制不重要。我强调流动性限制有两个重要的来源：资本市场所强加的以及个人自己强加的。后面这项来源在经济学文献中并未引起任何注意，但是可能是更为重要的。

评论

前几代的经济学家对于储蓄行为提出了较多的行为方面的分析。例如，欧文·费雪（Irving Fisher, 1930）强调远见、自我控制及习惯所扮演的角色。即使是弗里德曼（Friedman, 1957）的持久收入假说也与理性预期完全不同。他说：“持久收入因素不被视为预期的终身收入……它被解读为消费者将每个年龄的平均收入都视为是持久的，这取决于消费者的经验及远见。”[14] 现代的储蓄理论将代表性的消费者想得越来越聪明，假设他们的预期是与老练的计量经济学者相同。现在的问题看起来是这样的：尽管经济学家变得越来越老练和聪明，消费者却还是平凡人。我们尝试要做的模型，到底描述的是哪种人的行为，变成有待讨论的问题。数年前在一个NBER（美国国民经济研究局）研讨会上，我解释我的模型和罗伯特·巴罗（Robert Barro，著名的理性主义者）的模型之间的不同在于，他假设在他的模型中所描述的人，是和他一样聪明的，而我则将人描绘成和我一样笨。巴罗认可了我的这种评价。

---

[1] 想知道莫迪里安尼最近对生命周期理论的看法，请看其1988年的论文（Modigliani, 1988）。另一位诺贝尔奖得主米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）提出

了一个类似的理论。他1957年提出的理论被称为“持久收入假说”。这两个理论之间的区别，对这一章讨论的观点不是特别重要。

[2] 边际消费倾向（marginal propensity to consume，或简称MPC）为新增的1美元所得中用于消费而非储蓄的部分。如果一个人得到100美元的意外之财，花掉其中95美元，储蓄5美元，那么MPC就是0.95。

[3] 这一章大量引用我和荷尔计·谢弗林1981年及1988年合著的论文（Thaler and Shefrin, 1981; Shefrin and Thaler, 1988）。根据心理账户及自我控制所做的储蓄行为模型，详情讨论可见1988年的那篇论文。

[4] 在一篇颇具颠覆性的论文中，迪顿（Deaton, 1987）主张实际上消费是太平滑，而不是太波动。然而，对于消费过多受到目前收入的影响这一事实，迪顿并未提出质疑。反而，他主张劳动收入的变化在持久收入的变化中是被低估的，所以消费变化应该是大于收入变化。正确的解释应是取决于所收入随机属性（stochastic properties of income）。

[5] 值得注意的是，在他们的模型中，即使是持久收入假说的消费者，其跨期消费弹性也接近于零。霍尔（Hall, 1988）在持久收入模型的情况下，也得到类似的结果。

[6] 事实上，由于1975年起保险收益水平已以消费者物价指数做为变动的指标，因此它的所有变化在数据公布前几个月就能轻松预测到。

[7] 一年内收入的时间特征可能会影响消费行为，这个概念是难以检验的。也许因为经济理论的预测与这类事件是不相关的，标准数据库没有涵盖不规律收入流（像是奖金）的强度及数量问题。

[8] 两位作者强烈主张奖金不应该被视为临时收入，因为它们是在预期之内的。他们也使用预期数据来检验这样的假设：员工在非预期的奖金与预期的奖金上，花费行为不同。但是却发现没有证据支持这个看法。

[9] 大部分的家庭单位很少持有流动资产，即使当他们刚达到退休年龄。这个事实支持一个看法，就是自我控制议题在研究储蓄时是最重要的。绝大多数的家庭单位实际上不做长期的“可随意使用的”（discretionary）储蓄。

[10] 美国养老金财富有两个重要的组成成分，社会保险收益及私人养老金。每个领域都有许多文献来估计这项储蓄的抵销效果。对社会保险财富的估计问题要困难许多，因为个人社会保险财富与年龄及先前的收入有高度的相关性。在控制了这两个因素后，社会保险财富在本质上就不会有显著的变化。因此我将只汇总私人养老金的文献。然而，有关社会保险储蓄的文献回顾，请见巴罗（Barro, 1978），文中并包括了费尔德斯坦（Feldstein）的回复。

[11] 401（k）延期纳税退休计划的经验显示，人们可能认为退休储蓄的不流动性是有价值的。有些计划容许因为“困难”而提取这份储蓄，而其他的情况则不准。国家审计署（Government Accounting Office, GAO/PEMD-88-20FS）在报告中指出，那些不容许动用资金的计划，有较高的参与率及延期率（如果有的话）。

[12] 我在芝加哥大学举办的一个研讨会中提出类似的观点。我所讨论的是储蓄率会随着持久收入的增加而大幅增加，虽然生命周期理论说它应该是固定的常数。参加研讨会的一位来宾辩称，之所以会观察到这个结果，是因为穷人的储蓄实际上是投资在他们孩子的人力资本（花钱让小孩念到大学）上，而这不是一般储蓄数据可以捕捉到的。我问他是否因此将预测，没有小孩的穷人会有中产阶级的储蓄率。他说：“不一定，一个没有小孩的家庭可能仍会有侄子和侄女。”我应该补充，这个评语并未引起观众的任何笑声。

[13] 我的同事杰克·克莱齐（Jack Knetsch）告诉我，在加拿大英属哥伦比亚，超过65岁的拥有住宅的人，如果愿意的话，可以缓交不动产税，也可以等到他们死后或是出售房屋时再交。到那时，不动产税（加上低于市场利率的利息）就变得可预见了。虽然许多老年人似乎没有足够的现金，且拥有大笔资本收入，尤其是在房屋价格大幅增值的温哥华地区，那些合格者只有1%做了这样的选择。克莱齐对该省提出建议，如果在这个计划的描述上多做一点儿小小的改变，可能会较受欢迎。就是告诉拥有住宅的人，这些税将由买这个房子的人来承担。我敢说这样的操作会增加这个计划的利用率。

[14] 卡罗尔和萨默斯（Carroll and Summers, 1989）引用这段话时，特别强调了这一点。

09
博彩市场

经过多次失败之后，你的梦中情人终于同意与你约会。在争论是去看芭蕾（你的选择）还是去看曲棍球比赛（她的选择）之后，你们总算达成一致，决定一起去看赛马。很自然地，你打算好好地炫耀一下自己对赛马和赌马策略的丰富知识，因此，你买了一份比赛表，开始仔细研究。你宣布要投注10美元到被称为“老牛仔”的冷门赛马上，它的赔率是20∶1。你做了计算，如果赢了，你会得到大把的钞票用来吃一顿丰盛的晚餐，而如果输了，你至少会看起来颇有男子气概。当你一直在研究比赛表时，她只是在一旁晃晃悠悠，于是你问她是否要和你一起下注。她说：“不，我要到时候再决定。”第一场比赛开始前5分钟，她开始盯着赛场中央显示赔率的“投注牌”，然后掏出计算器，按下一些数字算了起来。2分钟后，她递给你一些钱说道：“50美元赌3号马，玩法是前三名。”那匹马是比赛中的大热门之一。你很有耐心地跟她解释，这样的赌法即使最后赢了，能赢得的钱也很少。她狠狠地看着你，你只好照她的意思去投注。

自然地，“老牛仔”落在了最后，看起来他的名字取得很恰当，而3号马跑了第二名，2美元赌注可以赢得2.8美元。这表示她赢得了70美元，获利20美元。同样的场景在每场比赛前都重复上演。她从不看比赛成绩表，或是任何其他有关的东西，直到比赛开始前5分钟，她才在计算器上按些数字。有超过一半的时间她是不下注的，其他下注，她都是赌在热门马身上，玩法不是赌跑进前三名就是前两名。那天结束时，她共下注4次，全都赢了，她的钱累积到75美元。与此同时，你则是忙着确认今晚的餐厅可不可以刷卡结账。

终于，你开口问她到底用在计算器算些什么。她微笑地从她的超大皮包中拿出一本书，书名叫作《Z博士的跑马赛必胜法》（*Dr. Z's Beat the Race Track*）。她说："下次你想在跑马场上让另一位约会对象刮目相看，也许应该先读读这本书。另外，你喜不喜欢买彩票？"……

经济学家投入非常多的精力关注股票市场，为了测试市场有效性和理性的概念。本书后面几章会集中研究股票市场。然而，到华尔街探险之前，我们认为先观察下另外一种市场会很有用处，那就是赌注或是投注市场。最关键的是，投注市场更适合测试市场运作的情形。投注市场的优点在于每一项资产（赌注）都有一个界定良好的终点，其价值在这个终点是确定的。股票市场不具备这个特点，因此我们很难在股票市场上测试理性概念。由于股票在市场上是无限期的，它今天的价值取决于未来现金流量的现值，以及人们明天愿意购买的价格。的确有人认为，投注市场因为具有易于学习的条件（快速，重复反馈），所以会比较有效率。然而，实证研究揭示了一些有趣的例外现象。虽然存在许多不同类型的投注市场，合法或不合法的，本章将专注于分析赛马博彩市场及抽奖型的彩票市场。

赛马博彩市场

赛马场上的"市场"聚集时间约在20~30分钟，其间参与者将赌注下在即将进行比赛的6~12匹马上。典型的赛马中，玩法有三种，参与者可以赌哪一匹马会跑"第一名"（to win）、"前两名"（to place）或"前三名"（to show）。（还有"另类"的玩法，下注结果决定于两匹或更多匹马的比赛结果组合。）比赛结果跑第一、第二、第三名的马被称为"有奖金的"（in the money）。选择跑第一

名的参与者，只有在他们所投注的马跑第一名时才能赢钱；玩法是跑前两名的参与者，只有投注的马跑第一名或第二名时才能赢钱；玩法是前三名的参与者，只有投注的马跑了第一或者第二或者第三名时才能赢钱。每种玩法都有一个被分隔的赌盘，赌金的支付是由“按注分彩”（pari-mutuel）的方式决定的。也就是说，用赌输的投注总额减去交易成本后，剩下的再在赢家间分配。[1] 交易成本是一个固定概率t，包括“场地费用”及损耗补偿费用”。由于每1美元赌金的报酬都是四舍五入到离它最近的5美分、10美分或是20美分。这些交易成本是很高的，根据投注类型和场地的不同，通常15%~25%。

投注在每一匹马上的奖金比率可以被解释为这匹马会赢得比赛的主观概率。综合多场比赛的结果，我们可以检验主观概率，例如主观概率在0.2~0.25的马真正赢得比赛的概率。这项分析的结果让人印象深刻。大家认为赢面最大（最热门）的马，的确最常赢得比赛（约1/3的时候会赢），主观概率和客观概率之间的相关性非常高[2]。显然，这些市场的投注者具有相当的专业技能。

主观概率与客观概率之间的高相关性是否表示赛马市场是有效率的呢？这要取决于市场有效性的定义。如果我们暂时假设，所有的投注者都是基于理性预期将预期价值[3]最大化的人，那么市场有效性的以下两个定义似乎是合适的。

市场有效性条件1（弱）：所有投注都没有正的预期价值。

市场有效性条件2（强）：所有投注的预期价值都相同：（1 - t）×投注金额。

虽然赛马市场可能是惊人地有效率，但是有许多证据显示它违反上述这两个条件。最坚实的实证规律被称为“热门—冷门偏差”。也就是说，每1美元赌金的预期报酬会随着马匹获胜的概率而单调增加。

热门赛马获胜的次数高于主观概率所显示的，而冷门赛马获胜的概率则低于主观概率。这表示投注在热门马身上是更好的选择。的确，热门马——那些赔率[4]低于3赔10的马（有大于70%的机会赢得比赛），实际上具有正的预期价值。这违反了条件1。

图9-1使用之前出版的研究数据（涵盖了超过50 000场的比赛），表现出“热门—冷门偏差”。图上的每个点表示不同市场赔率的马匹的每美元赌金的预期报酬，假设交易成本t为15.33%，这是加利福尼亚州所用的交易成本比值。横线表示预期报酬为0.8467×（1 - t），这会发生在赔率约为2赔9时（即约有15%的概率会赢）。当赔率高于1赔18时，预期报酬会陡降，当赔率为1赔100时，每1美元赌金的报酬只剩13.7%。这表示如果你赌一匹赔率为1赔100的马，你在730场比赛中只会赢一次！当赔率低于10赔3时，预期价值是正的，高赔率马匹的预期收益约为4%~5%（这可以用最低支付的存在来做部分解释，几乎全美的赛马比赛中，每1美元赌金的最低报酬通常为1.05美元）。虽然压倒性的热门赛马很少，但还有其他可获利的投注策略，我们将在下面讨论。

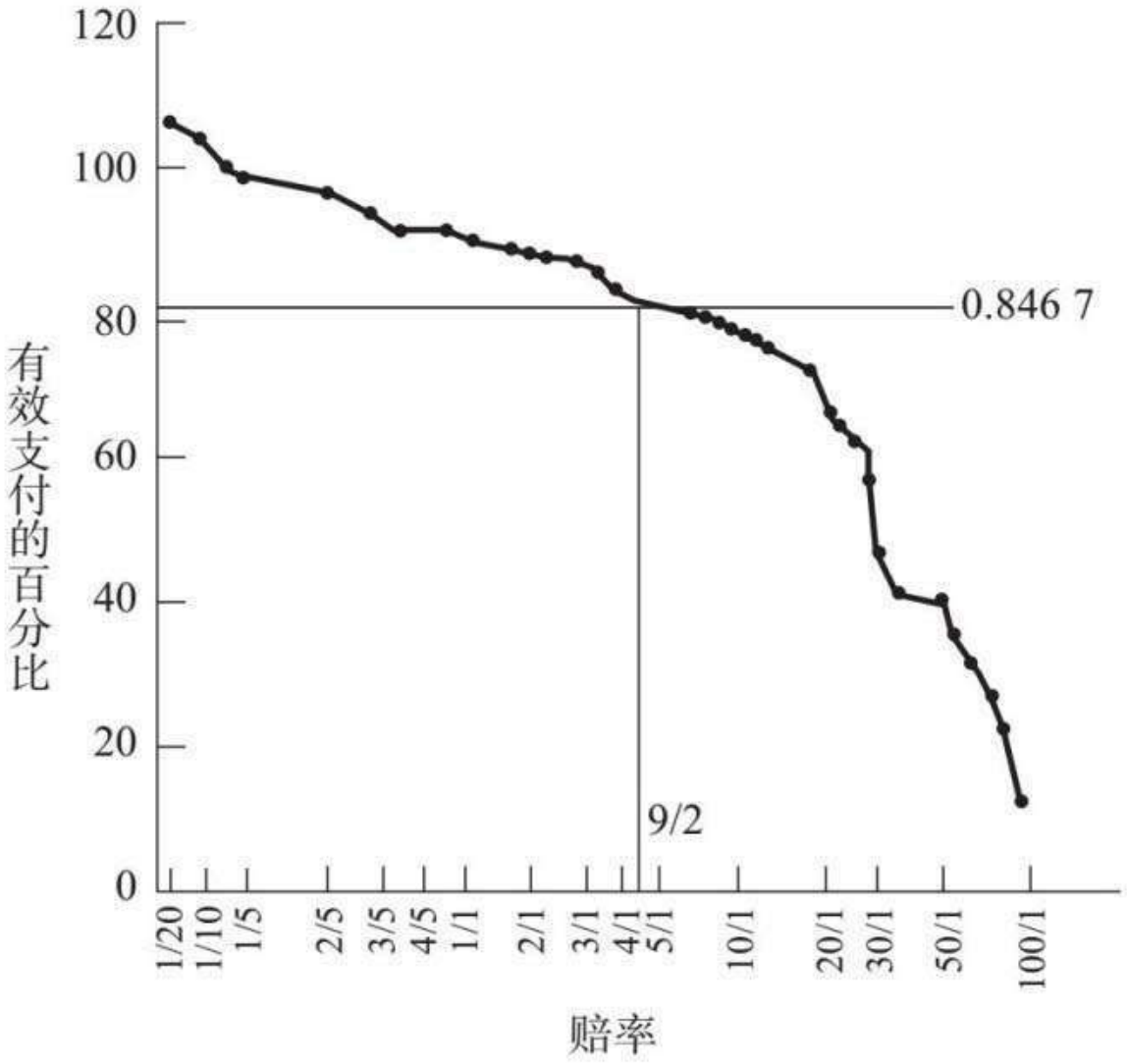


图9－1 加利福尼亚州赛马博彩不同赔率减去消耗后的有效支付

数据源：辛巴及浩许（Ziemba and Hausch, 1986）

市场效率的另一个检验方法是和适当的博彩做比较。例如，大部分的跑马场都提供“每日连注”式的赌盘，其玩法是投注者选择前两场比赛的赢家。假设一位投注者考虑买每日连注彩票在第一场赌A马，第二场赌B马，那么另一个替代性的投注策略（被称为“连本带利继续下注”）是在第一场比赛赌A马，如果A马赢了，就将所有获利在第二场中赌在B马身上。效率性的要求是赌A马和B马的“每日连注”的报酬，与“连本带利继续下注”在A马和B马身上的报酬一样。阿里

（Ali, 1979）、阿施及匡特（Aschand Quandt, 1987）对这项命题都做了验证。这些验证所得到的结论是，“每日连注”及“连本带利继续下注”两种方式相对于彼此，在定价上是合理且有效率的。尽管投注者应该比较喜欢“每日连注”的方式，因为它的交易成本较低。

还有一个类似的检验方法是使用正序连赢的投注方式，就是投注者必须以正确的顺序选择跑第一名及第二名的马匹。正如用“第一名赌注总合”（win pool），即不同马匹投注的相对金额，可以用来计算该匹马跑赢的概率，正序连赢也有类似的计算方法，即用所谓的哈维尔公式（Harville, 1973）。如果q i是赛马i 跑赢的概率，那么它假设赛马i 跑第一名，而赛马j 跑第二名的概率是q iqi/（1 - q i）。（类似地，赛马i跑第一，赛马j跑第二，赛马k跑第三的概率为q iqjqk/[1 - q i][1 - q iqj]。）[5] 阿施及匡特使用哈维尔公式比较“第一名赌注总合”及正序连赢方式获胜的主观概率。他们发现大众的投注行为并不符合数学公式所计算出的结果。从两种下注方式中所得到的同一马匹获胜的主观概率，常常差异很大。

投注策略

赛马的投注策略与股票市场一样，存在基本面和技术面的差异。基本面策略都是建立在拉平比赛[6]（handicap races）的、可公开获得的信息的基础上的，使用基本面或是让步赛策略的投注者，企图找出哪一匹马能以超过市场赔率的机会赢得比赛，[7] 并且其支付超过市场决定的赔率的部分足以涵盖场地费用。技术分析策略需要较少的信息，只用目前投注的资料即可。使用技术分析策略的投注者，企图发现市场的无效率，当正的预期价值出现时，他们就投注在这类目标上。大部分的学术研究都集中在技术分析策略上。[8]

豪施、津巴和鲁宾斯坦（Hausch, Ziemba and Rubinstein, HZR 1981）开发并检验了用在“前两名”市场及“前三名”市场的投注策略。他们使用第一名赌注总和及哈维尔公式，根据第一名赌注总和，计算每一匹马在“前两名”及“前三名”玩法中获胜的概率。使用这种方式，他们可以找出在“前两名”和“前三名”玩法中被低估的马匹。其基本的思路是将在第一名赌注总和中投注在赛马i 的赌注比值，与在“前两名”或“前三名”赌注总和中投注在赛马i 的赌注比值做比较。例如，如果在第一名赌注总和中有40%是投注在赛马i 上，但是在前两名赌注总和中只有15%投注在赛马i 上，那么赌赛马i 跑进前两名，就会获利。这类会获利的投注机会通常在一天中发生2~4次。实证上对两季赛事资料所做的研究指出，在“前两名”和“前三名”的市场中，每次投注有11%的投注可能有高额回报[9]。这违反了市场效率的弱条件。尤其是，这个系统的公开并未消除可获利的投注机会。

津巴和豪施（Ziemba and Hausch, 1986）还开发了类似的技术，可以找出并利用正序连赢市场中的无效率。最常获利的赌注是第二名。图9－2为他们在研究中所绘制的第一名及第二名的概率与赔率，此图表明低赔率马匹跑第二名的概率很高。投注的大众很可能会低估这个概率。其他常见的获利投注来自极端的热门—冷门偏差。赌极端热门的赛马跑第一名，是可以获利的。大众对这些超级赛马投下了数量相当可观的赌注，但是实际不应该投那么多。在正序连赢的玩法中，冷门马的组合从来都不是好的投注，这类投注最常见的报酬为1美元获得10~30美分。

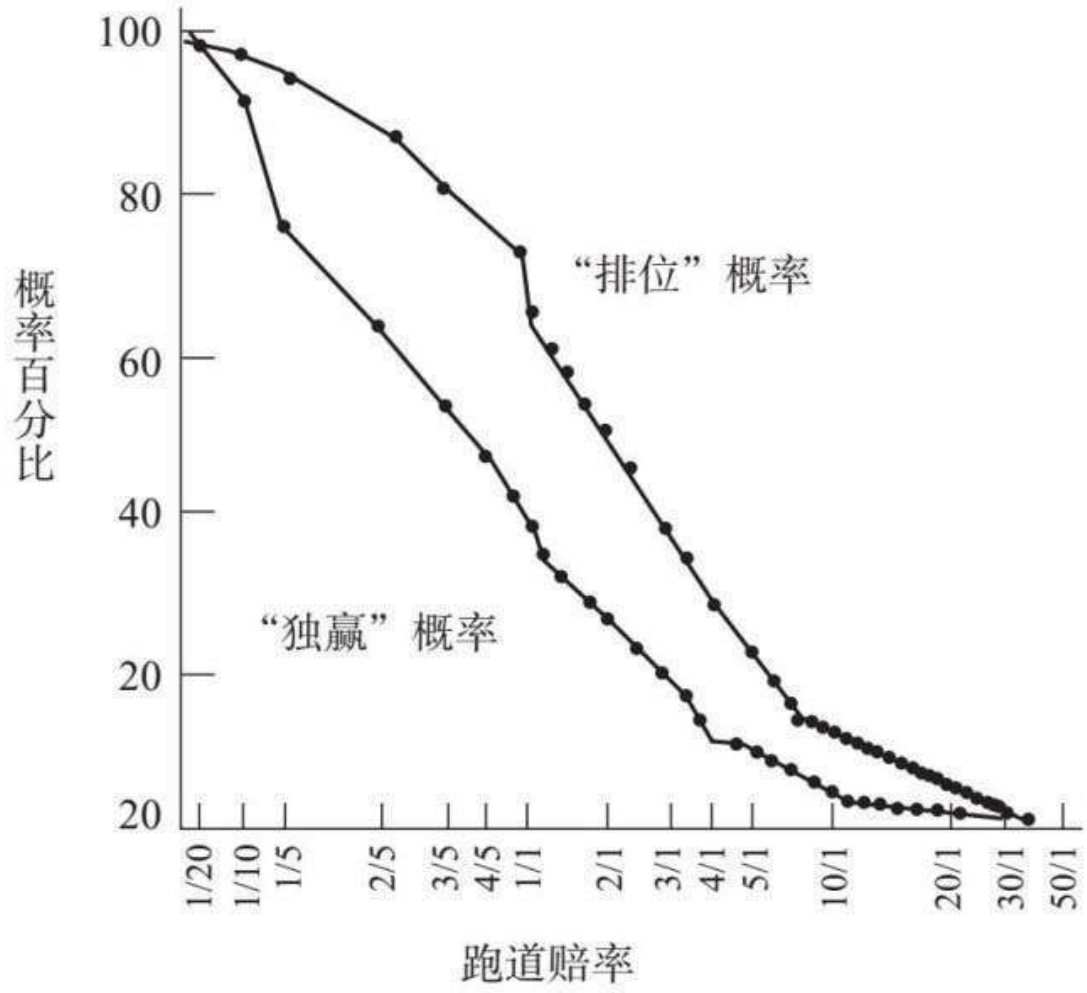


图9－2 加利福尼亚州不同赔率水平下“第一名”及“前两名”的概率

数据源：辛巴和浩许的论文（Ziemba and Hausch, 1986）。

阿施、马尔基尔和匡特（Asch, Malkiel and Quandt, 1984, 1986）与阿施和匡特（Asch and Quandt, 1986）研究了在投注后期赔率的下降是否可能反映出内部信息，并由此指出投注可能会有正的预期价值。一般的投注经验认为，聪明的人都较晚下注。阿施、马尔基尔及匡特（Asch, Malkiel and Quandt, 1982）使用大西洋城赛马场的729场赛马下注周期不同时点的数据做研究，他们发现赢得第一名的马匹最终赔率有低于“早场赔率”（morning line odds）（拉平赛事者所预测的赔率）的倾向，而没能赢得任何奖金的马匹，其最终赔率

则远高于早场赔率。下注时间越晚，对赢家的效果越显著。赢家的最终赔率为早场赔率的96%，但是在最后8分钟下注的边际赔率是早场赔率的82%，而在最后5分钟下注的边际赔率则进一步掉到早场赔率的79%。输家的最终赔率大约是早场赔率的1.5倍。阿施和匡特（Asch and Quandt, 1986）开发了一个获胜概率的“分类评定模型”。他们使用最后几分钟的赔率变化作为因变量，然后用分类评定模型来寻找可获利的投注策略。他们在第一名赌注总和中，无法找到任何可获利的赌注，但是他们在前两名及前三名的赌注总和中确实能找到。很明显，前两名及前三名中的热门马匹的赔率在最后几分钟下降，会产生一些微小的获利。这与津巴和豪施（Ziemba and Hausch, 1987）的研究结果是一致的，津巴和豪施的研究结果显示，前两名和前三名赌盘存在无效率的情况。

横跨不同跑马场的赌盘

赛马博彩一项最新的发展是投注者可以在当地的跑马场，对其他跑马场进行的主要的纯种马比赛投注。横跨不同跑马场的赌盘产生了新的、有趣的市场效率问题。因为交易成本高，以及大部分的跑马场内没有公用电话，套利变得很困难，理性预期似乎暗示我们每个跑马场的赔率几乎相同。不过在事实上，赔率常常会剧烈变动。例如，在1986年的肯塔基赛马节上，跑第一名的费迪南德，其2美元赌注的回报是16.80美元，这发生在加利福尼亚州好莱坞跑马场上，他经常在那里比赛且非常有名。在纽约的阿奎达科特，他的回报是37.40美元。在多伦多的伍德比恩，他的回报是79.60美元。在佛罗里达的黑利，他的回报是63.20美元。在路易斯安那的伊万杰琳，他的回报是90.00美元。

纯粹的套利或许比较困难，可获利的投注策略则是可能的。津巴和豪施（Ziemba and Hausch, 1987）为跨马场的赌盘开发了一套最优

投注模型，其假设所有跑马场的最终赔率都能实时得知，可供计算，并且能在任一个跑马场投注。这个模型的关键在于假设主场跑马场的赔率是精确的（经过热门—冷门偏差修正），然后利用无效率性在其他跑马场选择一套组合下注。如果不同跑马场的赔率差异足够大，甚至可以对在赔率最佳的跑马场的每一匹马下注，从而创造出真正的套利机会。不幸的是，在缺乏有效通信系统的情形下，这些策略并不实际（也可能不合法）。然而，一位芝加哥商品交易商开发了一套使用便携式电视的一体化跑马场系统，用于横跨不同跑马场的赌盘。投注者通过电视看主场跑马场的赔率，然后在其他跑马场寻找投注目标。

乐透型彩票

乐透型彩票至少可以追溯到圣经时代。以色列是以抽签的方式被分给7个部落的。耶稣的圣袍则是给了中奖者，因而不必裁切。西斯廷教堂及其著名的壁画是靠发行乐透型彩票而筹集的。意大利的乐透型彩票从1530年开始发行。现在超过100个国家发行乐透型彩票。乐透彩跟随英国清教徒一起进入北美洲，它们部分被用于资助成立的新学校，比如，哈佛大学、普林斯顿大学及耶鲁大学。之后，它也被用于筹款及支付名人的债务，如为杰斐逊还债。19世纪末期的极端腐败导致乐透型彩票在美国及加拿大被禁止。1964年，它在新罕布什尔州再度现身。在加拿大，它被用来支付1967年蒙特利尔世界博览会的债务。从那时起，乐透型彩票在普及度及销售量上经历了爆炸性的增长。然而，由于其报酬率为1美元收益40~60美分，对于理性的投资人而言，乐透型彩票算是很差的投资方式。

即使报酬率如此之低，投资者在乐透型彩票中也有可能获得正的预期价值。之所以会发生这样的情况，是因为并非所有的号码受大众欢迎的程度都相等。首位正式研究这个模型的人是切尔诺夫

（Chernoff, 1980）（他的学生做了验证）。他的研究对象是马萨诸塞州的数字博彩游戏。在这个游戏中，玩法是从0000到9999之中挑选一个号码。如果你的号码被抽中，你可分得总赌金中的一部分。如果有三位数相同，你将可得到次奖。切尔诺夫发现有些特定的号码是不受欢迎的：含有0和9的数字，程度较轻的是含有8的。他的理论分析表明，有些组合是有正的预期价值的，这导致他的一些学生会系统性地投注在“好”数字上。然而，那些学生并未获得很好的报酬。首先，冷门的数字随着时间会变得比较不那么有利可图，因为不断学习再加上向均值的简单回归。其次，他们使受害人坠入可怕的“赌徒的堕落”。那些学生没有足够的财力可以撑过获得大笔利润所需的时间。最后，他们的运气不够好，冷门数字比预期的更不常出现。

在北美洲最引人注目的博彩类型是49选6或是类似的博彩。这个博彩的玩法是从49个数字中挑选6个，如果全部选对，就可赢得累积赌注（jackpot）。选对3~5个数字可以得到较少数额的奖金。这种博彩中选到头彩组合的概率是1/13 983 816，如果你一周玩两次，你可以预期在134 360年后赢得头彩，即使对于理性的经济学家来说，这也是非常长的时间。

这一博彩有两个特点引起了理性投资人的兴趣。第一，和数字博彩一样，有些数字比其他数字热门。第二，如果这一轮没有人中大奖，奖金会累积到下一个星期。因此奖金可以累积到很大的金额。[10] 津巴和其同事于1986年对这些因素是否会产生有利的投资机会做了研究。许多估计方法被用来计算最佳的数字：简单地计算数字被选中的频率，以及复杂的限制性最大似然模型。所有的方法都导向相同的结论，即有15~20个数字是相当冷门的，而且，这些数字实际上每年都相同。虽然人们经过多年的学习，这些数字似乎不该像以前那么不受欢迎，但冷门数字仍倾向继续冷门。实际上，预期价值超过1美元的数字组合有数千个，即使在没有累积奖金的时候情况也是一样。最佳数字投注的预期价值随着奖金累积而增加，而且在奖金非常大的时候

会趋近于每1美元兑2.25美元。最佳数字经常是较大的数字（非生日的数字），以及那些结尾是0、9、8的数字。根据回归模型，最冷门的12个数字为32、29、10、30、40、39、48、12、42、41、38和18，这些数字被选择的概率约比平均水平低15%~30%。利用边际方法（所选数字较平均水平低两个标准差），我们发现19个最冷门的数字为40、39、20、30、41、38、42、46、29、49、48、32、10、47、1、37、28、34和45。这些数字的赢利面从26.7%到3.2%不等。最受欢迎的数字是7，它被选中的概率比平均水平高将近50%。

问题仍然在于：在乐透型彩票中赌冷门数字是否赚得到钱？答案是肯定的。虽然你1美元赌注的预期价值是2美元，但是中奖的机会是非常小的。举一个例子，假想一个狂欢节轮盘赌，有100万个辐轴，你从1到100万之间选一个数字，投注1美元，如果你选的数字中奖了，你可以得到200万美元。虽然你有机会赢，但赢奖的机会是非常渺茫的，你可能在赢得大奖之前就先破产了。要分析这个问题，我们需要一个描述财富成长与财富保障的模型。麦克莱恩、津巴和布拉泽克（MacLean, Ziemba and Blazenko,1987）建立了这样的一个模型，其针对的问题是：一个国家可以靠买乐透型彩票增加其长期财富吗？答案是可以。用很小的赌注，它可以将最初的筹码，假设为1 000万美元，在输掉500万美元之前增加10倍，其概率接近于1，但是即使是全世界都在玩，这个过程也要数千年之久。如果只是一次博彩，则需要好几百万年。对我们大多数人而言，更有兴趣知道的是：一个人或是一群人投资冷门数字能够致富吗？这会更困难，尤其是人们想要风险更低的话。资金并不困难，最佳赌注可以低到每周对十组数字之一投注10美分，但是这些沉迷于百万富翁的人们，在他们的继承人终于达到目标时，自己极可能已经躺在墓地里了。最好还是投注冷门数字——它们更有优势，如果中奖，你将会赢得普通奖金的3~7倍。但你得要玩上非常长的一段时间，才会中奖。

乐透型彩票最吸引人的一点是，赌注总和中作为累积奖金的部分，在这一轮无人赢得奖金时，会累积到下一轮的奖金中。赢得庞大累积奖金的愿景，正是乐透型彩票如此令人着迷和争相购买背后的主要推动力量。是否值得买下所有的数字而“出老千”赢得大奖呢？要获利有两个必要条件：（1）要有庞大的奖金积累（在49选6彩票中，奖金额需要770万美元）；（2）卖出的彩票“没有很多”。虽然这两个条件不太可能发生，但是在加拿大和其他地方的小型博彩中的确发生过，购买全部彩票确实是合理的策略。然而，重要的是必须强调，即使出现了这样的条件，购买全部彩票会产生庞大的交易成本，因为彩票的购买与兑现是要一笔一笔地完成的，你还得祈祷没有其他人同时做这样的事情（详情请见津巴和其同事1986年的研究）。类似的情况有时会在另类的赛马中发生，像是“选6”（在6场连续赛马中选择第一名），以及其他相关的另类赌法。这种博彩会有庞大的累积奖金，买下全部彩票能够获利。事实上，至少有两个主要的财团成功地打入了这个领域。

评论

赛马博彩

赛马博彩市场具有令人惊讶的效率。市场赔率能够非常精确地估计获胜的概率。这表明赛马的投注者非常专业，而且应该认真研究这个市场。然而，它还出现了两个显著的异常现象：热门—冷门偏差现象，以及前两名及前三名市场的无效率性。要如何解释这些异常现象呢？

匡特（Quandt，1986）提出以下有关热门——冷门偏差的观点。投注者投注在已知有负预期价值的目标上，这意味着他们必定是“局部”的风险偏好者。[11] 这表示通常的风险—收益关系是会逆转的。在达到均衡时，具有高离差的投资（赌注），其平均收益低于低离差的投资。虽然这个观点具有逻辑上的一致性，但是我们觉得它无法为观察到的行为提供令人满意的解释。关键问题在于，投注者在赛马中投注的真实情况是否可以合理地推出他们是风险偏好者的推论。

局部的风险偏好意味着什么？阿施和匡特（Asch and Quandt,1986）发现大部分的赛马迷（包括他们自己）都会买保险，因此他们认为财富函数的效用可能的形态是如弗里德曼和沙萨维奇（Friedman and Savage, 1948）所说的形状，也就是在当前财富水平以下是内凹的，而在当前财富水平以上是外凸的。虽然这个假设可以解释为何赛马的投注者也会购买保险，但是肯定无法恰当地解释投注者的其他行为，例如投资。我们试图猜测，如果涉及退休储蓄，阿施与匡特教授将不会愿意为了获得较高的风险水平而接受低于平均水平的报酬。实际上，在阅读过他们的合作者关于股市的书籍后（Malkiel, 1985），我们猜测在涉及投资时，许多赛马的投注者通常都是风险规避者。因此，局部的风险偏好这个词可以适用在赛马的投注者身上，其条件是“局部”这个词指的是物理位置而不是财富水平[12]。

赛马迷确实会到跑马场去投注——如果你没有真正感兴趣，观看赛马就不会那么有趣了。真正的问题在于，我们用理性预期、预期效用最大化及风险偏好等假设，对赛马投注的行为可以解释到什么程度。我们来看看下列有关跑马场投注者的标准行为特征：

1.大部分人所带的筹码只是其财富的一小部分。（1985年每人每天平均赌注约为150美元，中位数肯定会更低。）

2.他们会将筹码分散在投注日的不同场次，企图在每一场次都下注（除非他们在当天赛事结束前就用光了所有筹码）。

3.参与投注的一帮朋友，很少会彼此打赌，虽然他们可因此保证有一个零和游戏，而且能随意增加输赢的幅度。

这些事实是否与前面所叙述的假设一致呢？

另一个在这个架构内很难得到解释的事实是，在每个比赛日的最后两场比赛中，热门—冷门偏差有强化的倾向［麦格洛思林（McGlothlin, 1956）是第一个指出这一点的学者］。大部分的观察者（例如：McGlothlin, 1956; Kahneman and Tversky, 1979; Asch and Quandt, 1986）似乎对其中的原因有一致的看法。平均而言，投注者都损失了一些钱，他们会想要赢钱回家，但是不想冒损失更多钱的风险。因此，他们投注在冷门马身上，希望能打平当日的损失。请注意，这个行为很难在弗里德曼—萨维奇的架构下得到解释。为何财富的减少会提高寻求风险的倾向呢？

我们觉得，比较可行的赛马投注（以及其他博彩行为）模型的建立方法是引入第8章讨论过的心理账户概念。为了了解心理账户在此处的应用，请考虑以下的思想实验。一对同卵双胞胎兄弟阿特与巴特（财富水平也相当）现在正在跑马场，盘算着他们在当天最后一场比赛的赌注。

阿特到目前为止已经输了100美元，但口袋里还剩100美元。

巴特到目前为止不赔不赚，但是在赛马中场休息时间，他在报纸上的财经版看到他持有100股的某股票，其股价在前一天下跌了1点。

请注意，这对双胞胎兄弟都损失了100美元，因此任何以财富为基础来解释他们投注行为的说法，一定预测他们会做相似的投注。然而，在心理账户的架构下，阿特在赛马账户上是落后的，而巴特是持

平的，因此他们的投注行为可能非常不同（支持这个看法的证据，参见Thaler and Johnson, 1990）。一旦引入心理账户的观念，我们就比较容易理解，为何一个在跑马场上是风险中性或风险偏好者，在退休储蓄方面却是风险规避的。

至于热门—冷门偏差，可能有许多行为因素会发生作用：

1. 投注者可能高估了冷门目标赢得赛马的机会。

2. 投注者可能在计算赌注的效用时，给予赢得赛事的微小概率过高的权重（参见Kahneman and Tversky, 1979）。

3. 投注者的效用可能只来自持有冷门马的彩票。[13] 毕竟花2美元就能得到这样的兴奋是件很便宜的事。

4. 选择冷门马又赢到钱，比选择热门马赢到钱会让人觉得更有趣。预测一匹赔率为1赔5的赛马会赢得比赛，很难拿来炫耀（预测会跑进前两名或前三名，就更不值一提了）。但是你如果投注赔率为1赔20的冷门马，并赢得了比赛，就会是件相当值得炫耀的事。

5. 有些投注者可能会以本质上就不理性的理由来做选择（例如，马匹的名字）。由于不可能卖空，这类的投注者会将最差马匹的赔率拉低，而“聪明的钱”只会引导投注者在热门马身上投注。

前两名及前三名的投注总和似乎不如第一名投注总和有效率，这个事实也同样很有趣。其中一个重要的因素可能只是因为这些博彩比较复杂。举个例子，前三名玩法的投注报酬不只取决于那匹马是否获胜的概率，还取决于其他马是否赢到了钱，以及每一匹获胜赛马身上的投注金额。（跑进前三名的赛马所得到的投注比例越高，报酬就越少。）投注者可能只是偏爱简单的玩法，[14] 或是他们可能只是很难决定在前两名和前三名投注总和中，何时才是下注的最佳时机。

从这个分析中所投注出的一项重要结论是，要建立投注行为模型是一件复杂的事。投注者的行为取决于众多因素，例如，他们在之前赛马中的做法，以及在事情发生后他们的心得。此处应该强调，这些复杂性因素对投资行为同样适用。如默顿·米勒（Merton Miller, 1986, 第467页）所说的：（对许多个人投资者而言）股票通常不只是我们经济模型中抽象的“获利组合”。在每一张股票背后，可能都有一个关于家族事业、家族争执、遗产、离婚协议的故事，以及一系列与资产选择理论几乎无关的其他考虑。我们在建立模型时会避开这些故事，不是因为这些故事没有趣味，而是因为它们可能太有趣了，会使我们分心，分散我们应该关心关注的全面性市场力量上的注意力。虽然我们同情米勒的自我控制问题——我们也发现这些故事是难以抗拒的——但我们觉得要了解市场力量，模型中除了获利组合之外，必须包含进更多的因素。实际上，即使是专业的证券投资经理，对标准普尔指数的关心，也甚于对利润最大化的关心。事实上，我们怀疑在第四轮落后的证券投资经理，其行为会很像跑马赛中的投注者，在当天最后一场比赛时，他们会冒险一搏，投注在冷门马身上。

乐透型彩票

经济理论是如何解释乐透型彩票的呢？考虑到可怕的返还率，可能会有人预测没有人会买乐透型彩票。然而，我们可以说消费者每1美元的花费中，就有50美分买的是梦想，这样的说法会比较容易使乐透型彩票的购买行为合理化。这样的方法相当好。热门及冷门数字则更难合理化。看起来，经济理论产生了一个自相矛盾的预测：没有人会选择最热门的数字。[15]

要了解这个现象，先知道以下事实会很有帮助：乐透型彩票从新泽西州引进一种玩法，让投注者自己选数字，至此，它才在北美开始流行起来。这种玩法受到欢迎，似乎可以用心理学家埃伦·兰格

（Ellen Langer, 1975）的“控制错觉”来解释。即使是在纯粹概率的博彩中，如果能控制自己的命运，而不是取决于纯粹的“机会”因素，参与者都会觉得他们更有胜算。例如，兰格发现在他的实验中，受试者会比较不愿意放弃由自己选号（价格较高）的乐透型彩票，随机选号的彩票次之。

一则新闻提供了一个生动的控制幻觉（以及技巧与机会混淆）的案例。有一年，西班牙全国大乐透圣诞节彩票得主在电视上接受采访时被问到：“你怎么办到的？你怎么知道要买哪一张呢？”这位得主回答说，他到处找会卖给他结尾数字是48的彩票的发售者。他再被问道：“为什么是48？”他回答：“哦，我连续7个晚上梦到7这个数字，而7乘以7等于48……” [16]

本章与威廉·津巴合著

---

[1] 由于赌金支付是由最后剩下的钱决定的，投注者在下注时并不知道潜在的收益。在英国及其他一些地方，赌家会采用固定赔率系统（fixed odds system），如果投注者所赌的马赢了钱，赌家保证给予固定金额的奖金。

[2] 相关研究可以参见：韦茨曼（Weitzman, 1965）、罗塞特（Rosett, 1965）、阿里（Ali, 1977）以及斯奈德（Snyder, 1978）等人的论文。

[3] 风险中性似乎是合理的初步假设，因为大多数投注者可能只是赌上他们总财富的一小部分。其他对风险态度的假设会在评论部分再做讨论。

[4] 赛马的概率传统上被称为“赔率”（odds）。如果一匹马的赔率是1赔x，那么这匹马获胜的隐含概率（implicit probability）为1/（x + 1）。

[5] 由于哈维尔公式需要的数据非常少，所以它是相当准确的。然而，它倾向于高估赔率低的赛马匹会准确地跑第二名或第三名的概率。更准确的估计公式是由斯特恩（Stern, 1987）演算出来的，但是这个公式需要全部参赛马匹的数据。

[6] 拉平比赛，让步赛之意，通过加分或给予其他好处给较弱的选手来平衡参赛者赢得比赛的概率。

[7] 奎因（Quirin, 1979）有一本讨论让步赛很有思想性且实用的书，是根据众多真实资料所写的。对让步赛方面的研究，请参阅米切尔（Mitchell, 1987）及奎因（Quinn, 1987）所著书中的论述。

[8] 阿施及匡特（Asch and Quandt, 1986）研究过专业的让步策略者（touts，赛马情报侦察者）或计算机让步系统是否可以被用来发现可获利的投注方式。他们的结论是，两种都不是非常管用。请同时参考米切尔的研究（Mitchell, 1987）。

[9] 这个系统的详细数据，请参阅津巴和豪施的论文（Ziemba and Hausch,1987）。他们1985年的论文发展了HZR的研究结果，分析了交易成本、两匹马进场顺序和多种投注法上的差异，及其所产生的影响，提出了不同财富水平和投注规模下的精确的回归模型。他们也探讨了市场效率所需要的合适的参与者数量。

[10] 在美国，博彩奖金的宣布常常使用大学基金募集人及职业运动员机构所喜爱的会计方法，也就是未贴现的名义美元（undiscounted nominal dollars）。奖金的税后现值通常只有所公布价值的1/3。然而在加拿大，奖金是用现金支付的，而且加拿大不对其征税。

[11] 具备风险偏好表示投注者在处于特定的财富水平时，他会愿意接受不公平的博彩。在处于其他财富水平下，同样的个人却可能是风险规避者。

[12] 更基本的问题是，个人是否展现出了一致的“特性”，可以用风险规避或风险偏好的术语来概括。心理学家发现，这类特性是高度情境性的，风险偏好也不例外。如保罗·斯洛维克（Paul Slovic, 1972, 第795页）的评论：“虽然关于风险动力的知识仍然很有限，但是对一项重要的观点已经有充分的研究——关于一个人在情境转换时的独特风险偏好的稳定性。最常见的是，在测验中，一个主体要面对不同的风险任务，包括问题解决、运动、社交、工作及纯粹的赌博情境。这类研究中有接近一打的研究结果表明，一个人从一个情境转到另一个情境，其风险偏好水平之间的关联性极低。”

[13] 冷门马跑赢，投注者才能感受到兴奋。——译者注

[14] 金融文献中类似的案例参见埃尔顿、格鲁伯及和伦茨勒尔的研究（Elton,Gruber and Rentzler, 1982）。

[15] 这让我们回想起美国棒球选手约吉·贝拉（Yogi Berra）的名言：“甚至没有人会再去那里，因为那里太拥挤了。”

[16] 这个案例引自拉索和休梅克的论文（Russo and Schoemaker, 1989）。

10
股票市场的日历效应

你的姐夫是股票经纪人，你姐姐总是让你听听他的意见。并非是你不信任这个姐夫，而是你不相信他说的那一套。这时候他打电话来了，说了一件奇怪的事。他说一份名为《股票经纪人年鉴》的杂志，是由出版《农民年鉴》的同一拨人出版的。这本杂志每年12月出版，主是是预测未来一年中，华尔街什么时候会有好行情。对来年中的每个交易日，它都标记了金钱符号，从1美元到5美元不等。这份杂志声名远播，因为它在1987年10月19日那天只标记了1美元，而那天股市大跌500点。证券公司里的许多人开始注意这份杂志，这引起公司里做研究的人的兴趣。其中，有位专家搜集了过去几年出版的该杂志，研究年鉴上的记录。他很惊讶地发现，这本杂志每天的美元数字标记与实际的获利存在显著的相关性。他在周末花了很多时间，尝试找出这是怎么一回事。他的发现相当有意思。年鉴上的预测有很明显的特定模式。通常，星期五都被预测有好行情，而星期一是坏行情。1月份通常有较多的美元标记，尤其是每个月月初的那几天。事实上，所有月份平均来看，每个月的最初几天和最后几天都有高于平均水平的预测。最后，在法定假日前几天会出现最高的预测。他们每年都使用相同的模式。尤其是，他们预测的全部解释能力都来自这些“特殊日子”。他们对其他日子的预测与实际上的结果并无相关性。这就弄清了这些年鉴编辑的预测方式，但是对为什么预测会准确，仍得不到解答。除非这些模式的确存在……

基于许多理由，证券市场是寻找反常现象的好地方。第一，该市场有丰富的数据：从1920年起，在纽约证券交易所上市的每家公司

股票的月度价格数据都有。第二，证券市场被认为是所有市场中最有效率的。如果在那里出现反常现象，很难将之归咎于交易成本或其他的市场失灵。第三，证券价格方面已有发展成熟的理论，像资本资产定价模型（Capital Asset Pricing Model,CAPM）[1]，就为可能的检验增加了一些架构。然而最近几年来，情况已有些不同了。研究的结果指出，那些市盈率很低的公司、小型公司、不配发股利的公司、在过去亏掉大半价值的公司，全都赚到超过CAPM所预测的收益。然而，另一类反常现象已经出现，它们更令人疑惑，即季节模式。

一月效应

有效市场假说的预测告诉我们，股价是“随机漫步”的，不可能根据过去的事件预测未来的收益。验证这项假说的首次尝试是检验了股票价格的短期系列相关性。其结果符合随机漫步，因而研究者判断其为无显著系列相关。然而近来，研究人员进行了一种不同的检验方法。在罗泽夫和金尼（Rozeff and Kinney, 1976）极具影响力的论文中，他们发现1904—1974年，纽约证券交易所的等权重指数有季节模式存在。尤其是，1月份的获利较其他月份要高出许多。1月份的月平均获利约为3.5%，而其他月份的平均获利约为0.5%。整年度的获利几乎有1/3发生在1月份。有趣的是，在只包含大型公司的股价指数中，研究者却观察不到1月份的高收益情况，例如道琼斯工业平均指数。由于等权重指数是在纽约证券交易所上市的全部公司股价的简单平均，它给予小型公司的权重要高于它们在市值中的比重。这表明1月份效应主要是小型公司效应。事实的确如此。

在一份对小型公司效应的研究中（参见Banz, 1981），唐纳德·凯姆（Donald Keim, 1983）发现，小型公司的超额收益在时间上是集

中的。小型公司的超额收益有一半来自1月份，而1月份获利的一半发生在前五个交易日。因此，纽约证券交易所等权重指数1月份的高收益，主要是小型公司1月份的高收益所推升的。马克·雷根（Marc Reinganum, 1983）进一步指出，1月份获利较高的小型公司，是那些在上一年遭受价值损失的公司；而那些上一年的“小赢家”，则未观察到其在1月份的前五个交易日有超额收益。

雷根的研究动机是1月份效应的一个可能的解释，即“租税损失出售”。这个观点的主张是，上一年股价下跌的公司，在那年的最后几个月，股东会认赔，卖掉手中的股份，所以股价会进一步下跌。然后，到了新的一年，抛售持股的压力消失后，股价就会反弹。无论这个观点的根据是什么，我们都必须强调，这不是根据所有市场参与者的理性行为。事实上，理查德·罗尔（RichardRoll, 1983, 第20页）将这项主张称为“明显的谬论”。他指出即使有些投资人的交易行为受到避税动机的驱使，其他投资人也会预测到1月份有这样的超额收益而提前买进。虽然罗尔以明显嘲笑的口吻描述了这个观点，但和雷根一样，他也发现了一些符合这个观点的证据。罗尔指出，在上一年有负收益的股票，在1月份的收益是较高的。

为了验证租税损失出售假说，同时也想要了解1月份的获利是否只是统计上的人为因素所导致的，一些研究者研究了其他国家的季节模式。古特金夫妇（Gultekin and Gultekin, 1983）研究了16个国家的季节性模式，发现其中的15个国家1月份的收益都非常高。事实上，美国的1月份效应与其他国家相比还算是小的。比利时、荷兰和意大利，1月份的收益比整年的平均收益还要大。这个国际性证据同时也显示出，虽然税收似乎与1月份效应有相关，但是它不能完全解释1月份效应。第一，研究者在日本观察到了1月份效应，但是日本并无资本收益税或是损失补偿（Kato and Schallheim, 1985）。[2] 第二，加拿大在1972年之前并无资本收益税，然而1972年之前就已经有1月份效应了（Berges,McConnell and Schlarbaum, 1984）。第三，英国及澳大

利亚都有1月份效应，但英国和澳大利亚的税收年度是从4月1日和7月开始的[3]。（然而，英国的4月和澳洲的7月也有高收益的情况，所以税收与股价似乎脱不了关系。）

在其他方面，1月份看起来也是特别的。本书下一章将会对此进行讨论，过去五年里亏损最多的公司，其表现会胜过大盘。而它们的杰出表现大部分都发生在1月份。

蒂尼奇和韦斯特（Tinic and West, 1984）重新评估了资本资产定价模型，检验风险溢价是否有季节性模式。他们有了惊人的发现，所观察到的高风险（β值较高）股票，其高收益都只发生在1月份。在其他所有的月份，高风险的股票并未赚得高收益。资本资产定价模型就只是一月份的现象！

1月份效应令人惊讶的第三个地方是，一系列研究论文的最新研究方向都是高配息股票是否会赚得高收益（补偿股东所必须支付的股息税）。凯姆（Keim, 1986a）发现了两个反常的结果，在发放正股息的那些公司中，收益确实会随着股息收益而增加。然而，最高的收益却是发生在那些没有配发股息的公司股票上。同时，在高股息及零股息的两种股票中，超额收益也都集中在1月份。

周末效应

我们将一周中某一个特定日的日收益（股价变化加上股息）定义为，自前一个交易日的收盘价到当日收盘价所获得的收益。使用这个定义，对于星期一的收益相对于其他几天的收益，我们要如何预测呢？最合乎逻辑的假说［弗伦奇称之为“日历时间假说”（French, 1980）］是这样的，股价在星期一比其他几天上涨得多，因为周五收

盘到星期一收盘之间有三天的时间，而不是其他两个交易日之间只有一天时间。因此，星期一的收益应该较其他日子高三倍。弗伦奇提出了另一种看法——“交易时间假说”（trading time hypothesis），他认为收益只会在有交易活动的时间内产生，这意味着每个交易日的收益应该都相同。我认为这个假说是不合理的。举例来说，假设在夏季每个星期只允许交易一天，我们难道就不会预期那些交易日的收益会相当于平常每周的收益吗？在任何情况下，这两种假设都与数据不符合。

第一个对证券市场的周末效应的研究出现在1931年的《商业杂志》（*Journal of Business*）上，作者是哈佛大学的研究生菲尔茨（M. J. Fields）。他研究的是当时华尔街的传统智慧，即“交易人不愿持股度过充满不确定性的周末，这导致多头账户的清算，从而造成星期六股价下跌”。（Fields, 1931，第415页）菲尔茨研究了1915—1930年的道琼斯工业平均指数，以检验这个传统智慧是否属实。他将道琼斯工业平均指数的星期六收盘价与相邻的周五及星期一的平均收盘价做了比较。结果发现，股价在星期六其实有上涨的倾向。在他研究的717个周末，星期六股价比周五及星期一股价高0.1以上的占52%，而星期六股价比周五和星期一股价低的只有36%。

在后来的40年间，学术文献中再没有出现每日收益模式的研究。直到弗兰克·克罗斯（Frank Cross, 1973）研究了1953—1970年的标准普尔500指数（S&P 500）的收益。他发现，62%的周五指数是上涨的，但是只有39.5%的星期一指数是上涨的。周五的平均收益为0.12%，而星期一的平均收益为－0.18%。恰如克罗斯所说的：“这么大的差异，要说是偶然发生的，其可能性小于百万分之一。”

肯尼思·弗伦奇（Kenneth French, 1980）也使用标准普尔500指数研究了每日收益，他得到了类似的结果。他研究的时期是1953—1977年，他发现这个期间的星期一平均收益是负的（均值为－

0.168%，t 为－6.8），同时以每五年为子周期做研究，星期一的平均收益也是负的。而其他几天的平均收益是正数（正如所预期的），其中星期三和周五的收益最高。弗伦奇因而问道：是否星期一的负收益是因为一些无法确定的“封闭市场效应”（closed-marketeffect）而导致的？如果真是如此，假期和周末之后的股市预期收益应该会较低。他发现，与推测相反的是，假期之后的星期一、星期三、星期四和周五的平均收益较平时的要高。星期一如果是假期，那么星期二的收益则是负的，也许这只是较晚出现的负的周末收益。他对这一结果的解释是，相对于一般的市场收盘，周末的收盘是特殊的。

克罗斯及弗伦奇的研究都以周五收盘价与星期一收盘价之间的差异来衡量星期一的收益。星期一盘中以及周五收盘和星期一开盘之间是否有价格下跌的情形，则有待探讨。理查德·罗加斯基（Richard Rogalski, 1984）研究了这个问题，他分析了1974年10月1日—1984年4月30日的道琼斯工业平均指数的开盘及收盘价格，以及1979年1月2日—1984年4月30日的标准普尔500指数的开盘及收盘价格。他发现，星期一从开盘到收盘价格都是上涨的。负收益全发生在周五收盘和星期一开盘期间。因此，星期一效应变成周末效应[4]。他同时发现，1月份的周末与其他月份的周末不一样。在1月份，周末及星期一的收益是正的。不出所料，依照前面所描述的研究结果，1月份的收益也与公司的规模有关系。最小的公司在星期一有最高的收益（一星期其他日子的最高收益也与此有关）。

如果说周末对股票不利，那么对其他证券又如何呢？吉本和及赫斯（Gibbons and Hess, 1981）研究了国库券的每日收益模式，发现星期一的收益明显低于其他几天。他们也研究了股票周末效应的几项可能的解释，最流行的解释是关于“结算期间”（settlement periods）的。买股票不是当天立即支付的，可以在几天后付款。结算时间的长度有逐渐延长的趋势。显然，这一过程的自动化程度越高，时间就花得越长。1962年3月4日—1968年2月10日，结算时间是四个交

易日，之后变成五个交易日。在前一结算期间，投资人在星期一卖掉股票，四天内钱款会入账，而在其他几天卖掉股票的人，则要在六天后才能收到钱款。由于1968年以后星期一的负收益持续存在，结算效应不可能是一个完整的解释，而吉本斯和赫斯的研究显示，即使在1968年之前，结算期间也不同，也无法解释周末效应。

奇怪的实证研究结果，比如周末效应，令人对“数据资源”产生了必然的疑虑。毕竟，许多方式可以解释数据。如果足够多的人对同样的数据能够钻研得够久，那么人们必然会发现一些显著的结果。研究人员使用两种方法来检验这些反常现象是否是人为操控的。一种方法是对不同的时间再次研究。在周末效应的案例中，所有的近期研究都被认为是复制菲尔茨最初的研究，其研究时间包括1915—1930年。克罗斯和弗伦奇使用从1953年开始的数据（之所以选择那个时间点，是因为自那时起纽约证券交易所停止在星期六进行交易）。之后，凯姆和斯坦博（Keim andStambaugh, 1984）确认了在1928—1982年的标准普尔综合指数上，周末效应是成立的。拉克尼索克和斯米特（Lakonishok andSmidt, 1987）研究了1897—1986年的道琼斯工业平均指数的季节性变化，并再次发现负的星期一收益情形，即使是先前都没被研究过的1897—1910年，其结果亦然。

科赛和戴尔（Coursey and Dyl, 1986）使用了一种完全不同的方法研究周末效应。他们在实验室中进行市场实验，他们引入交易中断，然后观察其所产生的价格变化，在他们的实验中，受试者以不确定价值的资产进行交易。以三天为“一周”，在前两个交易日，资产的寿命只有一天。在第三天，因为之后会有一段不进行交易的“周末”，资产有两天的寿命。实验的结果符合真实证券市场上的情况。在交易中断前一天，价格（每单位收益）明显高过其他交易日。

假期

在弗伦奇的周末效应研究中，他分析了假期之后的价格行为，他发现没有特殊的情况发生。然而，在另一个早期的研究中，菲尔茨（Fields, 1934）发现道琼斯工业平均指数在假期前一天上涨幅度很高。直到50年后，罗伯特·阿里尔（Robert Ariel, 1985）让菲尔茨的研究从默默无闻到引人注目。阿里尔研究了1963—1982年假期前160个假日前一天的情形。等权重指数假期前的平均收益为0.529%，而其他时间为0.056%，二者比例高于9：1。加权股价指数在假期前的平均收益为0.365%，而其他时间为0.026%，二者比例高于14：1。这个差异在统计上及经济上都是明显的。拉克尼索克和斯米特（Lakonishok and Smidt, 1987）以90年的道琼斯工业平均指数为研究对象，再次得到同样的结果。他们得出，假期前的平均收益为0.219%，平常的平均收益为0.009 4%，二者比例高于23：1。下列惊人的事实可以突出这些数字的差别：在过去90年间，道琼斯工业平均指数的资本收益中，有51%是发生在每年大约10天的假期前几天。

月度转换效应

阿里尔（Ariel, 1987）也研究了每个月内的收益模式。他将1963—1981年中的每个月分为上半月和下半月两部分，上半月是从前一个月的最后一天开始。然后，他比较了这两部分的累积收益，其方法是使用等权重指数和加权指数。其结果相当令人惊讶。下半月的收益是负的，这段期间所有的收益都发生在上半月。拉克尼索克和斯米特的研究得到的结果与此相同，且更戏剧化。他们分析了90年的道琼斯系列数据，发现月度转换的四天（从前一个月的最后一天开始），股票收益为0.473%（一般四天作为一个周期的平均收益为0.061 2%）。同

时，这四天的收益也大于每月平均收益的0.35%。换言之，如果除去月度转换的那四天，道琼斯工业平均指数是下跌的！

盘中效应

对季节性价格变动的分析，因为有了纽约证券交易所的普通股票交易数据的磁带的存在，才有了最新的研究贡献。纽约证券交易所的这个新磁带提供了1981年12月1日至1983年1月31日14个月期间每笔普通股交易的时间序列记录（共1 500万笔）。劳伦斯·哈里斯（Lawrence Harris, 1986a）使用这个磁带中的数据研究了每日盘中的价格变动。他计算收益盘中每15分钟的收益率，发现周末效应分散在星期一交易的前45分钟内，这段时间价格是下跌的。星期一之外的其他日子，在开盘后的45分钟内，股票价格剧烈上扬。同时，每天将要收盘的时候，交易收益都很高，尤其是当天的最后一笔交易。而且，最后一笔交易若是在最后5分钟内进行的，当日的收盘价格变化最大。哈里斯（Harris,1986b）研究了这个奇特的结果是否因为数据错误或专家进行价格操控造成的，但是研究的结果否决了这些可能性。否决这些假说是基于这样一项事实，开盘时的价格变动倾向于是正的，然而如果每天收盘时的价格上涨是人为操控所致，那隔天开盘的价格变动方向应该是负的才对。这个收盘结果最有趣的地方之一是，在市场实验中也观察到了类似的模式。例如，福赛思、帕尔弗里和普洛特（Forsythe, Palfrey and Plott, 1982, 1984）以及普洛特和森德（Plott and Sunder, 1982）发现，在他们的实验资产市场，正向的价格骤变（急涨）都发生在临收盘前。最初，这被认为是市场实验的反常现象，但是它显然也发生在纽约证券交易所。

评论

本章所描述的股价波动模式是令人惊讶的。反常的股票收益发生在换年的时候、月度交换的那几天、两周交接的时候、两个交易日交接的时候，以及假期之前的几天。这是为什么呢？大多数合理的解释，甚至不那么合理的解释，都经过验证并遭到否决。我们确定这样说是安全的，直到1975年没有人会预测到这些结果，当时“有效市场假说”被大多数的金融经济学家认为是客观事实。然而，对于有显著交易成本的交易者而言，这些效果并没有大到可以被开发利用的程度，因此它们依旧是个谜。无论如何都打算进行交易的投资人，他们可以改变交易的时机，善加利用可预测的价格变化。什么样的新解释是合理的呢？我们很难想象任何单一的因素可以解释全部这些效应。然而，似乎有许多种类的因素值得研究。

1. 价格变动可能与影响市场资金进出的习惯有关。例如，养老基金及共同基金会收到利息（及对应地改变其持股）的日子与日历效应符合，因为公司及个人习惯上在例行的时间支付这些款项。从个人的角度来看，里特（Ritter, 1987）发现，小型公司的股价变动时间接近于年度变换的时间，似乎与个人投资者的股票买卖有关（个人投资者和机构投资者比起来，其拥有小型公司的股份多过拥有大型公司的股份）。更具体地说，美林证券的非机构客户的买单与卖单比值，在一月初较高，在12月底较低。换言之，个人投资者在12月卖股票，在1月买股票。同时，买单、卖单比值的变化，对于小型公司相当于年度变化的46%的1月份收益（定义为纽约证券交易所公司中最小10位数的股票收益减去最大10位数的股票收益）的反常变动。对于机构投资者的习惯进行类似的研究，也会非常有价值。

2. 机构投资者会对他们的投资组合做季节性改变的另一个理由是被称为“装饰门面”（window dressing）的做法。华尔街的

惯例就是投资经理人在报告日期之前会清理他们的投资组合，处理掉那些会让人感觉难堪的股票。由于报告日期与日历日期大体一致，这样的行动可能与某些季节性的股价波动相关，尤其是年终效应及月底效应。

3.对日历效应有另一种解释，就是它们与好坏消息出现的时点有关。如果坏消息都会延迟到周五收盘后才宣布的话，这个假说对于周末效应而言，似乎是最合理的。本章所提到的作者有一些也提到了这个假说，尽管它尚未经过严谨的研究。

这些假说全都能解释与日历时间一致的股票买卖为何有模式可循。当然，这是不符合有效市场假说的，因为有效市场假说是假设有无限多的套利者及交易者，在股价背离它们的内在价值时，随时可以进场买卖股票。然而，我们有理由相信套利者的供给与需求弹性是有限的。举个例子，施莱费尔（Shleifer, 1986），哈里斯和古莱尔（Harris and Gurel, 1986）几乎同时发表的两篇论文发现，最近几年，当某只股票被列入标准普尔500指数后，这只股票立刻就以近3%的涨幅上升。这些作者的主张很有说服力，并无信息显示一只股票被列入标准普尔500指数是与质量相关的。他们反而认为股价的上涨是需求增加所导致的，是来自模拟标准普尔500指数的指数基金及共同基金对一只股票的需求增加。与这个解释一致的是，最近几年指数基金成为机构投资活动的重要部分，这一效应就更显著了。哈里斯及古莱尔也发现这样的股价上涨是暂时性的：在三个星期内，上涨的情形就消失了。一旦我们承认股票的需求曲线是负斜率的，我们就不能忽略那些对反常价格行为的可能解释。

上述三种解释都是基于制度上的考虑。有个反对这些假说的观点认为，这些效应有些在市场实验中已经被观察到了，而那些实验市场中并无相关的制度因素。在实验市场里没有现金流，没有需要粉饰门面的投资组合，也没有消息公布。因此，科赛和戴尔认为，周末效应

可以用心理因素来解释，例如喜欢复合赌局胜于简单赌局的偏好。其他行为上的解释，可能融入市场参与者情绪上的变化（周五及假期前心情好，星期一心情坏，诸如此类）。例如，大家都知道，自杀较常发生在星期一。

此时，我们可以从季节性反常现象的文献中得到什么样的结论呢？这个领域的一位研究者马克·雷根（Marc Reinganum, 1984）将这些结果解释为对理论家的一项挑战：“那么反常现象的意义是什么呢？它们代表资本资产定价理论（至少当它们适用于股票市场时）是摇摇欲坠的。它们代表对股票定价行为最有趣的洞察与理解，是对冗长乏味的数据的不辞辛劳的彻底验证而得来的。它代表着在理论派与实证派研究此消彼长的过程中，目前是实证派占了上风。”（第839页）我不同意这个说法。球现在仍在实证派的手上。能让我们解开这些谜团的线索，还需要依靠进一步的计量及实验研究。只有实证派研究取得更大的成果，理论模型建立者才能尝试在观念上将这些片段组合起来。然后，对于所有的经济学家来说，真正的挑战才开始，他们需要尝试了解为何会发生季节性价格变动，以及如何能持续90年之久，且在它的存在被公之于众后仍然持续了50年。

---

[1] CAPM为现代金融市场理论的基础。其最重要的贡献在于将多样化的观念融入资产定价之中。很显然，持有许多股票的投资组合，比起将所有的钱放在一种股票上，其风险要低，只要个别股价变动之间不是完全相关的。在CAPM中，风险较高的股票收益也较高，在这里，风险是以与其他股票收益的相关性来衡量的。这项风险指标被称为“贝塔”值（beta）。

[2] 该研究还发现一个有趣的现象，日本股市行情好的时段是在12月到次年1月，以及6月到7月这两段时间。这两段期间与大部分员工拿到半年发放一次的红利时间是一致的。

[3] 有些作者曾指出，没有资本收益税的国家，或是税收年度与日历年度不同的国家会有1月份效应，原因是其国内的外国人为了避免以1月份为基础的税收而进行交易。但是鲜有证据支持这种说法。以日本为例，研究者发现日本股价与美国股价之间的关联度极低，这样的结果似乎大大削弱了这个观点。

[4] 斯米尔洛克和斯塔克斯（Smirlock and Starks, 1986）研究了1963—1983年的道琼斯工业平均指数。他们发现负收益在时间上有向后移动的现象。1963—1968年，负收益

发生在星期一交易的时间内。1968—1974年，负收益则集中在星期一交易开始的几个小时内。从1974年起，损失则是发生在周五收盘到星期一开盘之间。

11
华尔街股市上的均值回归

你那位当股票经纪人的姐夫又来电话了。这次，他在研究统计学，这是一件令人赞赏的事。他很兴奋地告诉你他最近的发现——向平均值靠拢（或者说是均值回归）。均值回归是指在随机的过程中，非常极端的观察值之后可能会出现较不极端的观察值。身高非常高的父母所生出来的小孩，可能也会是高个子，但是他们很可能会比他们的父母矮。一家年营业收入翻倍的公司，下一年的收入增长可能就没那么快了。诸如此类。均值回归是大自然的客观存在。你的姐夫有个想法，他认为这个观念可以应用到股票市场。他认为那些已经有一段时间表现不好的股票，应该会在未来有好的表现，相反地，前一段时间的大赢家应该会是下一段时间的输家。他问你的意见。

你很有耐心地向他解释他的想法是错的。你提醒他伯顿·弥基尔的名作《漫步华尔街》（*A Random Walk Down Wall Street*）总结了大量的证据，说明股票价格是“随机游走”的。也就是说，未来的股价无法从过去的价格变动中预测。如果股价是会均值回归的，那么股价就是可以预测的，而所有的经济学家都知道那不是事实。你的姐夫说道：“我就想说你可能会提到这个。很明显，你并没有关注金融方面一些最新的文献。‘随机’已经是过去式了，现在流行的是‘均值回归’！”他随即挂掉电话，而你立刻冲到了图书馆。

金融市场是有效率的，以及在这类市场上证券价格等于其内在价值，经济学中很少有命题像这样被热烈地支持。股票价格应该反映出我们对未来股票分红现值所做的预测。有效市场假说在传统上一

直基于一个主张：未来价格变化是不可预测的。[1] 或者是以金融的术语来说，效率资本市场“没有记忆”。这个观点的逻辑很简单，却令人信服。如果股价是可预期的，有专业知识的投资人将会买低卖高。很快地，竞争的力量及理性套利将保证价格做出调整，然后以随机的方式移动，以响应不可预期的事件。

然而，金融市场许多早期的观察者相信，证券价格可能会背离它们的基本价值。例如，凯恩斯的《通论》提出：“现有投资利润短暂而细微的每日波动，加起来将对市场产生过度的甚至是荒谬的影响。”威廉姆斯在他的《投资价值理论》中说道：“价格太多取决于目前的盈利能力，而放太少受长期红利分配能力的影响。”

近期，有种看法认为投资人态度的偏好（或是其他系统性的非理性）可能会影响股价。这种看法因许多人的研究而得到新的推崇，包括席勒（Shiller, 1984），德龙、施莱费尔、萨默斯和瓦尔德曼（De Long, Shleifer, Summers and Waldmann, 1987），以及谢弗林和斯塔特曼（Shefrin and Statman, 1988）。他们的论文研究的经济体里有理性的信息交易者及非理性的噪声交易者。即使特性不同，理性信息交易通常被认为是以在当时已知的条件下，客观正确的收益概率分配为基础的。相对地，噪声交易是根据不正确的条件概率评估的。在一个充斥噪声交易者的世界里，理论上不能确定理性交易者会主导市场，或是噪声交易者会绝迹，即使长期的情况也是如此。事实上，在可行的情况下，噪声交易者甚至可以打败理性套利者。同时，股票价格也不必然等于其内在价值。然而，只要价格有任何倒向基本面的倾向，它们在长期就是均值回归，也就是说，它们或多或少是可以预测的，而不是随机游走的。

股票价格是否可预测是一个老问题。尤金·法马关于这个主题讨论的经典论文（Eugene Fama, 1965, 第34页）的开头是：“许多年来，下面的问题已经成为在学术界和商业界引起持续争议的一个重要

源泉。普通股票价格变动的历史到底能在多大程度上用于对未来股价的合理预测呢？”他在长长的60页之后得出结论：“这样说看起来应该是有根据的，这篇论文论述了很多有力的证据，能够支持随机游走的假说。”然而，在法马和弗伦奇（Fama andFrench）的论文中，有一句不同的开场白：“有更多证据证明股票收益是可以预测的。”

的确，股票价格或多或少是可以预测的。尤其是如果有人研究了一只长期的股票（3~7年），或是观察了那些经历过极大价格变动的个别股票，那么股票收益表现出的是显著的序列负向相关，换言之，价格是均值回归的。我们要在这一章中探讨部分的证据。[2]

股市平均水平的均值回归

法马1965年的早期研究认为股价是不可预测的，只有短期的相关性，其所使用的数据数量，至少以现代的标准来看，似乎是太小了。法马的研究探讨的是1957—1962年道琼斯工业平均指数中的30种股票的每日价格变化是否存在任何序列相关性。虽然法马发现统计上显著的序列正向相关性，但他的结论是相关性太小了，不构成经济上的意义。然而，如果将数据时间拉长，并增加股票数目，就会出现新的模式。举例说明，弗伦奇及罗尔（Frenchand Roll, 1986）对1963—1982年纽约证券交易所及美国证券交易所的所有股票重复了法马的检验。他们指出，在每日收益上存在虽小但是显著的序列负向相关性——在负的回报率之后会发生正的回报率，反之亦然。

研究更长的时间，可以发现更大的、更重要的经济上的相关性。例如，法马弗伦奇（Fama and French, 1988）所采用的程序，只是将时间长度为T的股指收益，与上一期（同样长度）的收益进行了回归分析。如果股价是随机游走的，那么此回归曲线的斜率应该是零。如

果股价是均值回归的，那么斜率就应该是负的。法马和弗伦奇使用1926—1985年在纽约证券交易所上市的公司每月的名义收益资料。他们研究了平均加权指数及价值加权指数，以及根据公司规模的十分位投资组合的收益数据。[3]

该研究的结果显示出相当显著的均值回归现象。从18个月到5年的时间范围内，回归曲线的斜率基本上都是负的。决定系数（R^2）及斜率都随着时间的增加而增大，直到T = 5年，之后二者便下降。均值回归现象，小型公司的投资组合、平均加权指数的均值回归趋势，比大型公司的投资组合、价值加权指数要更强烈。均值回归现象会随着时间流逝而降低，因为1941—1985年的数值比前一段时间要小。

股价是向平均值回归的，这个事实意味着股价是可以预测的。以过去每年的收益数据来对未来3~5年的收益进行回归，会产生很大的预测能力。在平均加权指数和最小五分位的情形中，R^2 大约是0.4；中间的1/5，R^2 大约是0.3。在最大的1/5及价值加权指数的情形中，R^2 大于0.2。因此未来3~5年的收益中，大约有25%~40%是可以从过去的收益中预测得到的。使用目前的市场股利收益率，也就是股价除以股利，甚至还能得到更好的预测。

上述的法马和弗伦奇的研究结果，在波特巴和萨默斯（Poterba and Summers）的研究中得到了更多的阐释。波特巴和萨默斯借助了“方差检测”这一事实，如果股价的对数是随机游走的，那么收益的方差应该随收益时间的长短成比例变动。也就是说，月收益的方差应该是年收益方差的1/12，而年收益的方差应该是5年收益方差的1/5。方差是成等比例的，因此如果收益之间无相关性，方差就等于1.0；小于1，表示是序列负向相关；大于1，代表序列正向相关。虽然波特巴和萨默斯的结论认为方差检测是最好的，但它在检测随机游走与其他替代假说上仍是有局限性的。他们主张在信赖水平高于传统的0.5时，

拒绝随机的游走假说是适当的。重点在于，虽然检验结果不是完全否定随机游走，但很明显地结果是不否认均值回归。

波特巴和萨默斯首先证实了法马和弗伦奇的研究结果，即实质收益及超过国库券的收益。他们发现8年收益的方差大约是年收益方差的4倍（并非8倍）。而在时间短于一年的情况下，收益显然有序列正向相关性（请同时参见Lo and MacKinlay, 1988）。他们也研究了不同的子样本时间。在较长的时间中，如果排除第二次世界大战前的萧条期，均值回归的证据会变得较弱。然而，1871—1925年在名义收益及超额收益上都有显著的均值回归现象。 [4]

波特巴和萨默斯也研究了其他国家的股票交易是否也有均值回归现象。他们使用加拿大从1919年开始的数据，英国从1939年开始的数据，以及其他15个国家在战后较短时期的数据。加拿大和英国市场显现出类似在美国所出现的现象，即在较长时间呈现出强烈的均值回归现象，而在较短的时间内有某些序列正向相关性。加拿大的8年方差为0.585，英国为0.794。其他的大部分国家在较长的时间内也呈现序列负向相关性，只有芬兰、南非及西班牙例外。美国以外其他全部国家的8年方差平均为0.754（如果排除西班牙这个极端例子外，那么结果平均为0.653）。波特巴和萨默斯研究了国际数据，得出的结论是，在基础薄弱及不太复杂的外国股票市场中，均值回归现象较为显著。

面对这样的证据，有效市场假说的支持者必须对均衡的预期收益会随时间改变的现象寻找理性的解释。根据席勒（Shiller,1981）所提出的观点，我们或许会问，股票市场中预期收益必须有多大的变动才能解释观察到的股价变动。波特巴和萨默斯计算出每年的预期收益标准差大约介于4.4%到15.8%之间。如果预期收益是正的，投资人才会把钱放在股票市场上；如果预期股票市场上的收益不是正的，投资人就会把钱永远放在银行账户里——波特巴和萨默斯所计算出的方差意味着预期收益在正常情况下必须超过20%。他们判断，在一个全是理性

投资人的世界里，这样的预期收益太高了。（我们同意这个观点。如果你认为股票的预期回报率是20%，难道你不会去买股票吗？）由于统计检验的能力有限，以及检验结果不允许我们拒绝这两种假设，这类直觉判断在评估证据时就是必要的一个部分。

截面数据的均值回归

至少从本杰明·格雷厄姆（Benjamin Graham, 1949）起，学者就已经开始在文献中讨论截面股票价格均值回归现象。格雷厄姆是证券分析的先驱，他主张要买那些价格比其基本面价值低的股票。这种“反向操作”所依据的前提是，这种低价是暂时的，可以预测其价格在一两年后会反弹回来。

现代的实证研究表明，这种简单的反向操作策略确实产生了超额收益。例如，巴苏（Basu, 1977）认为，以低市盈率购买股票的策略，会产生超常收益或超过风险补偿的收益。（类似地，投资高市盈率的公司所赚取的收益会低于正常水平。）巴苏提出“价格比例假说”来解释这样的结果。市盈率低的股票是暂时被低估的，因为市场对目前或未来的收益有不恰当的悲观看法。然而，真正的收益增长与价格中隐藏的增长率不同。紧接着价格会修正，而市盈率反常现象就会随之调整。同时，与这个假说一致的是，股票收益会影响年收入和股价之间的联系（Basu, 1978）。在财报公布日之前的12个月内，意料之外的收益增加，使低市盈率的股票会比高市盈率的股票产生更大的正的残差收益[5]。

类似的结果也可以应用在其他反向操作指标上，像是股息生息率（高股息生息率可能表示一个公司的股价太低了）或是股票价格与每股账面价值的比值[6]，为公司资产价值的会计衡量方法。股息生息

率非常高的股票，或是股价净值比非常低的股票，也会在正常风险调整后，赚取超额收益。

我们在这个课题上的研究（DeBondt and Thaler, 1985, 1987）是受到一项假说的启发。这个假说认为反向操作策略会成功是因为投资人系统性的过度反应。在心理学的文献中有显著的证据表明，个人在做预测和判断时，倾向于给予最新的资料过高的权重（Kahneman and Tversky, 1973; Grether, 1980）。如果这种行为表现在金融市场上，那么那些过去几年经历过极好或极坏收益的股票，我们预期会观察到它们的收益有均值回归现象。

为了检验这个可能性，我们在1985年的论文中研究了长期绩优股及亏损股的（35只股票、50只股票或十分位）投资组合的绩效，也就是之前1~5年形成期内的绩效有异常表现的股票。我们使用了1926—1982年的每月收益数据，包括纽约证券交易所全部上市股票。在其中一个实验中，在1928年1月到1932年12月的5年间，我们找到了35个最极端的绩优股和亏损股，记录了它们之后5年（检验期间）的绩效表现。同样的实验进行了46次，每次将起始数据向后推一年。最后，计算出检验期间绩效超过纽约证券交易所指数（给予每家公司相同权重）平均收益的平均绩效。

检验期间的发现显示在图11－1中。结果有三个方面值得注意。第一，绩优股与亏损股的收益都有均值回归现象。之前的亏损股后来表现超过市场平均水平，而之前的绩优股则低于市场平均水平。第二，亏损股的价格反转现象 [7] 比绩优股要更明显（大约是+30%：－10%的超额回报率）。第三，亏损股的超额收益大部分发生在1月，如图所示，在收益线上有五个明显的波动。这三个定性的结果在我们进行的所有类型的研究中，都可以看到。除此之外，与“过度反应”一致的是，看起来起始价格变动越剧烈，后续的反弹就越大。以3~5年形成期

来说，以卖空绩优股来购买亏损股的“套利”策略，每年获利在5%~8%，而大部分的获利发生在1月[8]。

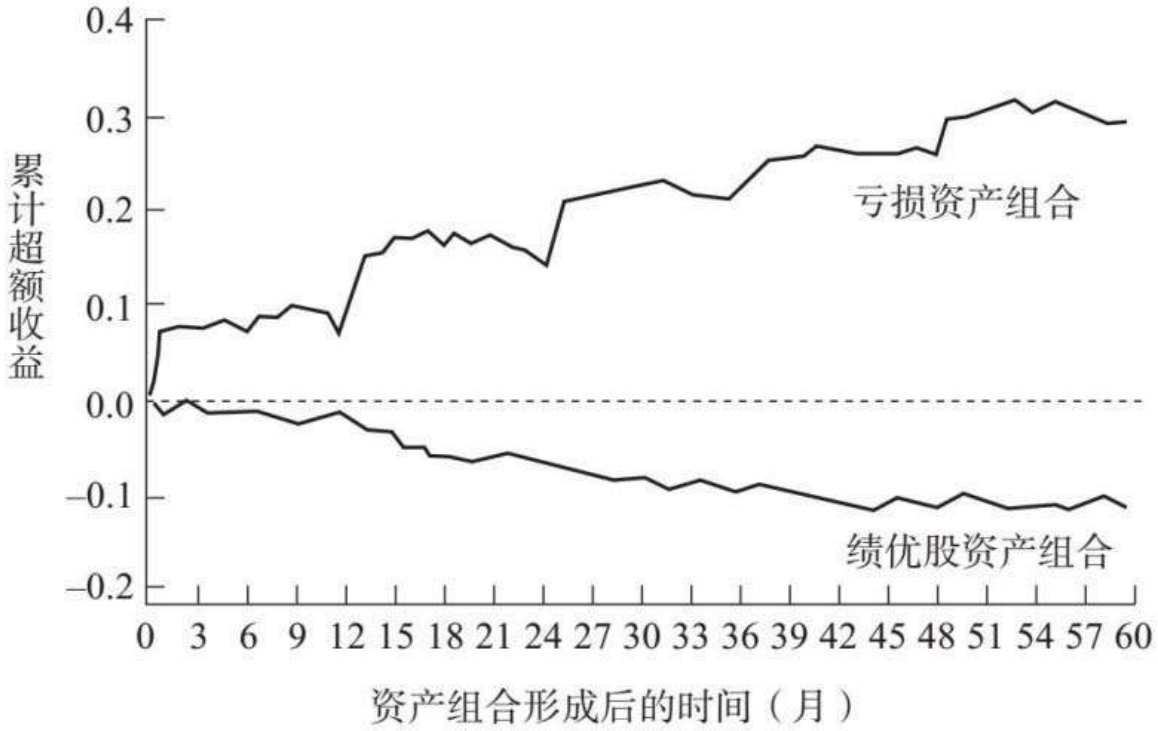


图11－1 绩优股及亏损股投资组合的累计超额收益

输家明显有超额收益这个现象，有两种解释可以说明。第一，输家的规模通常小于一般公司的规模。小型公司会赚到超常的高收益，已经有研究证明了（虽然大部分是在1月。参见Banz,1981；Keim,1983），所以也许“输家效应”（losing firm effect）只是小型公司效应的化身罢了。第二，由于输家明显地在财务上有艰难时期，也许它们的风险增加了，明显的超额收益只是它们高风险的正常收益而已。我们发现这两个解释都无法令人完全满意。

当然，公司规模效应与输家效应之间有关联性。在亏损股票投资组合中的公司已经损失了相当一部分价值。由于公司规模通常是以股票的市值（股价乘以流通中的股票数量）来衡量，亏损公司在形成期变得更小了。然而，输家并不是那些有小型公司效应的小型公司。在

1987年的论文中我们重复了之前的研究，使用了COMPUSTAT（标准数据库）抽样，涵盖1966—1983年纽约证券交易所及美国证券交易所的公司。我们发现，即使是五分位的亏损公司投资组合（这些公司的股票比起之前论文所研究的股票，有着较为平缓的绩效表现），在投资组合形成后的4年间，也能赚到超过市场25%的收益。这些公司平均市值为3.04亿美元。相反，最小五分位的公司的平均市值只有900万美元。同时，这些非常小的公司，平均而言，在过去几年中的股价是下跌的。也就是说，它们是输家。所以，虽然输家公司的规模有小于一般公司的倾向，而小型公司倾向于是输家，看来此处有两个反常现象，而非一个。

然而，法马和弗伦奇（Fama and French, 1986）以及查诺文（Zarowin, 1988）都主张输家公司效应该被归入规模效应之中。法马和弗伦奇先是以规模大小排序，将投资组合依次分成十等分。然后在每个规模组合内，他们又将赢家及输家分成四等分，并观察其三年期收益情况，他们发现输家的表现超过赢家。但是除了1月份之外都不明显。与我们的结果相反的是，他们发现赢家比输家有较强烈的反转。使用类似的方法，查诺文发现套利（输家减去赢家）策略的投资组合，最小的四个1/5的收益率为7%~19%，但是最大的1/5，其收益率实际上为零。然而，所有的收益率在统计上都与零无异。

由于赢家和输家都有规模相对小的倾向，因此它们会自动地产生这样的结果：与相同规模的投资组合比较，计算出超额收益，这样的计算将会降低输家的收益，而增加赢家的收益。然而，由于没有任何理论可以解释一家公司的市值如何代表它的投资风险，因此很难解释经过规模调整后的收益。为何许多小型公司构成的投资组合，与规模相当的一个大型公司比起来，代表了风险较高的投资？

更普遍地说，将输家或小型公司明显的超额收益视为风险补偿的观点，在没有由经济理论提出的风险衡量指标的情形下，是无法被否决的。金融学上最常使用的风险衡量指标是资本资产定价模型中的β

系数。资本资产定价模型的β系数是用市场股指收益进行回归的证券收益率参数。β系数衡量的是证券价格变动无法平滑化及分散化的程度，即使投资人持有整个市场的投资组合也是如此。为防止系统化的风险，我们应该在均衡时定价。

如果资本资产定价模型的β系数是一个合适的风险指标，那么赢家与输家收益的差异就无法归咎于风险上的差异。如果β系数计算的是整个形成期，事实上，输家的β值比赢家的低。然而，钱（Chan, 1988）主张应该看检验期的β系数，因为当输家一直在输而赢家一直在赢的时候，风险可能就变了。而且，在检验期输家的β值只比赢家的略高一点（1.263∶1.043），而这种估计的风险差异无法解释两者收益的差异。事实上，可以肯定，至少从直觉上来说，因为输家与赢家都有非常特殊的收益时间模式，只看两者β系数的差异会受到误导。在德·邦德和塞勒（De Bondt andThaler, 1987）的研究中，我们对这两种投资组合分别估计了两种β系数：一种是在市场组合的价值上升期间，另一种是在市场下滑期间（对资本资产定价模型的隐含假设为这两个β系数是相等的）。在检验期间，输家的投资组合在牛市的β值为1.39，熊市的β值为0.88。这表示市场上升了10%，输家会上涨13.9%，而市场下跌10%，输家只下跌8.8%。在我们看来，这样的风险一点儿都不高！相反，赢家投资组合的牛市和熊市的β值分别为0.99和1.20。综上所述，我们发现套利投资组合的牛市β值为0.40，熊市β值为 - 0.32。这意味着平均来看，套利投资组合在市场上升时是上涨的，在市场下跌时仍是上涨的。

短期均值回归现象

对输家价格反转的现象有规模解释和风险解释，有一个方法可以检验这两种解释。如果一只股票价格在一天之内下跌或是上涨10%，不

可能是该股票的客观风险有如此大的变化，其规模最多也只改变了10%。因此，如果在非常短的时间内观察到均值回归现象，那么应该可以假设是规模或客观风险之外的因素在起作用。

其他一些研究使用的一项设计是类似我们用来检验短期价格变化时的实验设计。我们将对其中的一个研究做详细的描述，同时也在表11－1中列出其他研究的关键结果。我们要专注讨论的研究是由布雷默和斯威尼（Bremer and Sweeney, 1991）所做的。他们将1962年7月—1986年12月，《财富》500强公司中一天内价格变动幅度在10%以上的所有案例都列入研究范围（他们同时也报告了变动为7.5%或15%的结果）。由于只考虑大公司，布雷默和斯威尼排除了许多对他们研究结果的质疑声。例如，低价的股票发生比例很大的价格变动，可能反映（部分）买单—卖单的价差。然而，由于大公司的股票交易价格每股通常都超过10美元，所以这个问题应该不是很重要。[9] 同时，显然地，在此无法用小型公司效应来解释任何反常的结果。

布雷默和斯威尼的样本有1 305只股票价格下跌，3 218只股票上涨。在涨跌之后，持续追踪20天的股价变动。对输家而言，5天后，股票能有3.95%的收益（最初的平均跌幅约为13%）。对于变化为7.5%~15%的股票而言，5天的超额收益为2.84%和6.18%。另一方面，赢家在报表公布之后的那段时间没有超额收益。

请注意，这些一日内大变动的收益模式，非常类似于在赢家及输家长期表现中观察到的收益模式。也就是说，输家有显著的修正，但赢家没有，而且修正幅度会随着最初价格变动的幅度而增加。如表11－1所示，在大部分其他有关大幅度、短期价格变动的研究中，也可以见到这样的模式。

表11－1 短期价格反转：文献综述

	样本	方法	实验结果摘要
戴尔和马克斯菲尔德（Dyl and Maxfield, 1987）	每日收益 1974—1984 年 纽约证券交易所及美国证券交易所上市公司	随机抽取 200 个交易日，以最高价格买 / 卖一日内价格损失 / 收益最大的三只股票	之后 10 个交易日 赢家：–1.8% 输家：+3.6%
布雷默和斯威尼（Bremer and Sweeney, 1991）	每日获利 1962—1986 年 《财富》500 强公司	一日收益超过 7.5%、10% 或 15% 的全部股票	之后 5 个交易日 赢家：–0.004% 输家：+3.95%

	样本	方法	实验结果摘要
布朗、哈洛和蒂尼奇（Brown, Harlow and Tinic, 1988）	每日获利 1963—1985 年 标准普尔 500 强中的最大 200 家公司	一日（市场模型）残差收益超过 2.5% 的全部股票	之后 10 个交易日 赢家：+0.003% 输家：+0.37%
豪（Howe, 1986）	每周收益 1963—1981 年 纽约证券交易所及美国证券交易所上市公司	一周上涨或下跌超过 50% 的全部股票	之后 10 周 赢家：–13.0% 输家：+13.8%
莱曼（Lehmann, 1988）	每周获利 1962—1986 年 纽约证券交易所及美国证券交易所上市公司	购买前一周落后于市场水平的全部股票（输家）及卖空等价的赢家	在无投资套利的 1 美元投资组合中，每 6 个月赚到 39 美分；2/3 的利润来自先前的输家
罗森堡、里德和莱恩斯坦（Rosenberg, Reid and Lanstein, 1985）	每月收益 1981—1984 年 纽约证券交易所上市公司	购买前一个月是负残差的股票（相对于多因素模型）并卖空正残差者	套利组合每月赚 1.36%；利润大部分来自先前的输家
杰加迪西（Jegadeesh, 1987）	每月收益 1945—1980 年 纽约证券交易所上市公司	回归值将夏普—特纳（Sharpe-Lintner）的残差收益与前一个月的毛收益及前几年的收益建立关系	极端的十分位投资组合：残差收益的差异为每月 2.5%
布朗和哈洛（Brown and Van Harlow, 1988）	1~6 个月的收益 1946—1983 年 纽约证券交易所上市公司	研究 1~6 个月之间，其残差收增加 / 减少 0%~65% 的股票	输家大幅反弹；赢家除了第一个月之外，没有出现下跌

其中有个短期价格反转的研究值得一提，但这个研究与表11－1总结的其他论文的研究结果都不相同。这是莱曼（Lehmann,1988）所做的研究，他使用每周收益数据，莱曼研究收益反转策略的收益状况。这项策略是以卖空赢家（绩效表现胜过市场水平）来买短期输家（在前一周绩效表现不如市场水平的股票）。与表11－1中其他的论文不一样的是，莱曼的研究不限于表现极端的股票上。1962—1986年在纽约证券交易所及美国证券交易所上市的股票几乎全部都包括在他的投资策略之中。然而，每一只股票所投资的金额，与每周的超额收益是成比例的，也就是说，极端的表现者在套利组合中会有较大的权重。通常，每周会有超过2 000笔的来回交易。

因为交易数量庞大，这个策略的收益情形关键在于交易成本的大小。然而，对于场内交易者而言，这个策略相当成功。如果交易成本假设一次为0.1%，那么买进一亿美元输家及卖空一亿美元赢家，六个月平均收益为3 877万美元，其中大约有2/3的收益是由输家产生的。与其他研究一致的是，收益或损失最多的赢家及输家会体验到最大的反转。

评论

风险与可感受的风险 。许多调查领域都有各具特色的免责声明。在金融领域，在研究反常现象的论文时，常用的免责声明是：“当然，我们不可能对市场的效率性做直接的检验。只可能对市场效率性和一些均衡价格模型做共同的检验。”法马和弗伦奇（Famaand French, 1986, 第23页）在这个问题上的结论为：

> 反转的倾向可能反映出的是，一方面，理性投资行为及宏观经济中变量的波动所产生的随时间变化的预期收益。另一方面，价格

的静态组成因素所产生的反转，可能反映出的是整个市场过度反应所造成的波动，此处的过度反应指的是市场无效率模型所假设的那种过度反应……预测能力反映的是市场的无效率，还是理性投资人的行为所产生的随时间变化的预期收益，至今仍是悬而未决的问题，而且未来也很难解决。

这是一个开放却悲观的结论。市场理性和非理性是否无法分辨？我们认为现在就放弃研究还太早了。

让我们来看看，究竟是过度反应解释还是风险解释，可以阐释均值回归现象。如果输家的超额收益或是市场指数的均值回归现象，可以用一些大家还不太了解的风险指标做出满意解释的话，那么必须证明这个（随时间变化的）风险是真实的。其他领域有许多证据显示出，可感受的风险（perceived risk）和实际的风险（actual risk）可以是有分歧的。例如，人们认为死于他杀的风险大于死于糖尿病或胃癌的风险。然而，这些原因所造成的实际死亡人数分别为每年18 000人、34 000人及98 000人。（斯洛维奇，菲施霍夫和利希滕斯坦，1982）

为了了解一个错误的风险感受模型可能起作用的方式，我们假设（边际）投资人判断绩优股、亏损股的风险要大于客观风险。亏损股被认为风险是非常高的，因为破产的风险被高估了。绩优股被认为是有风险的，因为它们看起来下降的潜力更大。这类公司将承受超额风险报酬，迫使其价格降低。再进一步假设，投资人对近期的趋势有过度反应的倾向，不能做正确的贝叶斯均衡预测。错误的感受风险及错误的判断，这样的组合可以解释我们在绩优股和亏损股的收益上所观察到的不对称现象。也就是说，亏损股因为过度反应效应和超额风险报酬两者朝相同方向（压低价格）作用，因此当新信息进入时，投资人发现他们的恐惧及预测有偏差时，价格就会上升。然而，对于绩优股而言，过度反应效应将推升价格，而超额风险报酬则是将价格向下

压低。由于两种效应是朝相反的方向作用，绩优股的价格反转应该会较小，或是不存在，正如我们所观察到的。

事件研究（event studies）。将效率资本市场假设与事件研究方法结合，在会计、产业组织及金融领域很受欢迎。事件研究尝试衡量公司环境的改变，以及对财务的影响，其焦点为在公司消息首度公布前后，公司股票市值的变化。最常见的事件包括收购、发行新股、会计规则或税法的改变。许多事件研究（例如那些有政策意义的事件研究）笃信市值变化是基本面变化的无偏误估计。而这个观点之所以成为信条，据我们所知，是因为没有证据可以支持这个观点。假设一家公司买下了另一家公司，其市值增加了10%，这代表了市场对这项收购的净现值的一种估值。要检验这个估值是否无偏误，我们会想要看看合并后一段足够长时间后的实际结果。经营者是否合得来？原先所期待的综合作用是否真的发生了？最高管理层是否过度扩张其权力？买方是否碰到赢家的诅咒？也许在五年之后才有可能回答这些问题中的大部分。衡量事件发生日的价格是否无偏误的一个方法，是五年后来看当年价格的预测是否准确。不幸的是，股票价格是如此多变，以至于我们没有确切的方法可以检验这个假说。

在这样的背景下，布雷默和斯威尼的论文可以被认为是“关于事件研究的事件研究”。由于这类研究的焦点集中在价格上的较大变化，布雷默和斯威尼所做的是不加区分地搜集一系列事件。对正面的事件，市场产生无偏误的估计（从事件发生两周之后来判断）。然而，对负面事件来说，价格的立即反应被看作是有偏误的。我们自己对长期亏损股的研究结果，也得到了类似的结论。对于经历了一连串“坏事件”的公司而言，价格修正可能需要花上好几年的时间。

小结。金融市场是挖掘反常现象的沃土。然而，我们不认为反常现象在金融领域十分丰富，因为比起其他的经济学领域，金融方面的理论是更不完善的。更明确地说，理论界需要描述得非常明确（所以可以被检验）及数据非常丰富，才能观察到许多反常现象。明确界定

的模型、有效数据及许多反常现象，这样的组合使得金融学成为令人兴奋的研究领域。这个领域所面对的真正挑战在于，发展能与已知的实证事实符合的新的资产定价理论以及提出新的可检验的预测。在传统模型中所有的个体都被假设是完全理性的，而我们对传统模型的看法是悲观的。而模型中有些人对未来的现金流量有非理性的预期，或是有错误的风险感受，在我们看来这样的模型似乎有较大成功的可能性。然而，这些模型目前的状况不容许它们被仔细地检验。当这样的检验成为可能时，这些可能会与模型和传统框架一样，与经验数据相矛盾。

本章与沃纳·F. M. 德邦特合著

---

[1] 如果预期收益为零，那么价格变化将被认为是完全无法预测的。实际上，由于股价是向上浮动的，所以可以预测收益是正的。然而，短期内，由于预期收益太少，以至被收益的波动淹没了。有些效率市场假说的追随者不再相信可预测性就代表市场的无效率。新的看法会在后面做说明。

[2] 更深入的文献研究及更完整的参考书目，请见狄邦特。我们未讨论到的一个主题在1987年10月之前被称为过度波动性辩论。这项文献请见韦斯特（West,1988）。正如坎贝尔和席勒（Campbell and Shiller, 1988）所强调的，过度波动性表示可预测性，所以这些话题是密切相联的。

[3] 平均加权指数在计算时，每只股票被给予相同的权重，而价值加权指数给予较大的公司较大的权重。以规模为基础的十分位投资组合的创建程序是，将纽约证券交易所全部上市公司按照证券价格研究中心（Center for Research in Security Prices）计算机记录中的根据市值（股价乘以流通股数）顺序来排名。因此十分位投资组合的第一个投资组合是由最小的10%的公司们所组成的。

[4] 实质收益的均值回归现象较弱。波特巴和萨默斯认为原因也许是“1900年以前的消费者价格指数序列呈现锯齿状”。

[5] 残差收益为不能以解释变量来解释的收益，此处是指不能以市场（大盘）收益来解释的收益。——译者注

[6] 即“股价净值比”（price to book value ratio）。——译者注

[7] 亏损股的超额收益不是“生存偏好”（survivorship bias）所造成的。要进入样本中，公司必须在检验期开始时就已经上市。如果在检验期公司破产或是下市了，我们以股票

成交的下一个价位“卖出”该股票，必要时价格可以是零。然而，实际上纽约证券交易所的上市公司很少真的破产，即使是我们亏损股样本中的公司亦然。

[8] 1月份的超额收益与投资策略何时开始无关。例如，在7月形成的投资组合，在1月仍然会有超额收益。

[9] 事实上，布雷默和斯威尼针对这个问题，排除了所有股价低于10美元的股票并做了验证，结果发现报表公布后第一天的收益，实际上是不受影响的。

12
封闭式共同基金

你那位当股票经纪人的姐夫又来电话了。这次他大叫：“我帮你找到了一桩好买卖！我发现一个方法，可以让你用折扣价买到股票！”你（充满希望地）问他，他的意思是不是说让你转行为一个折扣经纪人（你姐夫说并不是）。他说：“不，那只是小钱，我的收入还不到股价的1%。我说的是以零售价格10%~20%的折扣价购买股票，有时候折扣还更大。”你当然怀疑这个说法，所以你追问他是怎么做到的。他说：“就是封式型基金。”他问你是否知道那是什么，你嘟囔了一下，所以他就直接告诉你了：“封闭式基金是一种共同基金，它的股份在主要的交易所交易。如果你拥有这些基金的股份，想要卖掉时，是在市场上出售，而不是从基金赎回。有些基金可以用低于其持有股票价值的价格买到。每股价值20美元的基金，可能以17美元就能买到——这是15%的折扣率。很棒的交易吧！”你说这其中必有诈，但你需要再做个研究……

有效市场假说的检验常常是很困难的。例如，这项假说的一个含意是，天下没有白吃的午餐，赚钱没有捷径。然而，现实中有明显的反例，像是资产价格中的均值回归现象，它被许多人说成是风险变动的证据，因而这就不符合有效市场假说。有效市场假说的另一个含意是，资产价格应该等于它们的内在或是基本面价值，也就是未来现金流的预期现值。有一位我们认识的金融学教授，通常会将这个类型的有效市场假说说成“价格是对的！”当然，要检验价格是否是对的非常困难，因为内在价值并不容易被观察到。我们在现在这个时候，要如何得知IBM公司未来股利的现值会是多少呢？

有一类证券，其内在价值是相对容易衡量的，这就是所谓的封闭式共同基金（现在的官方说法是公开交易基金）。大部分的共同基金是开放式基金，也就是基金随时可接受更多的钱，且可以让目前的股东以基金的净资产价值赎回其股份。净资产价值也就是该基金所持有证券的（每股）市场价值。在封闭式基金的例子中，管理层募集了特定数量的资本，假设为1亿美元，买了一些组合的证券，根据基金章程管理这个投资组合，然后发行固定数量的股份，假设为1 000万股。这些股份在有组织的股票市场上交易，包括纽约证券交易所。任何股东想要卖掉股份，必须以市场价格出售。当然，每股价格是由供给与需求决定的，因而会偏离净资产价值。的确，封闭式基金的股价常常偏离其净资产价值。以低于其净资产价值出售的基金，被称为折价交易，而以高于净资产价值的股价出售的基金，则为溢价出售。例如，1989年，我们可能会找到一些折价售出的基金（折价率大于30%），而另一些则以很高的溢价出售基金（其中有些溢价甚至超过100%）。因此，在封闭式基金中，常常会发现价格是错的！

四种反常现象

封闭式基金的定价问题存在很多疑问。以下的四个事实是所有封闭式基金的定价理论所必须讨论的。

1. **市场上出现的新基金都有一些规律可循** 。新基金倾向于在现有基金溢价出售或是折价很小的时候开始上市（Lee, Shleiferand Thaler, 1991a）。当新基金发行时，一般会加大约7%的手续费。这表明投资人必须要付出107美元来取得价值100美元的资产。当他们第一次开始交易时，基金通常会有小幅的溢价。韦斯（Weiss, 1989）、皮维（Peavy, 1988）及莱恩（Laing, 1987）都列举了证据证明新上市

的封闭式基金的绩效不佳。例如，韦斯的研究发现，1985—1987年，美国股票基金在初次发行的20天后，其交易价格平均溢价几乎达到5%。然而，首次发行120天后，这些基金的交易价格平均折价超过了10%。这表示在这段期间持有这些股票的收益是－25.1%。所以，在这些基金首次发行时，人们为何要买它们呢？

2. **封闭式基金的交易价格通常相对于净资产价值有相当程度的折价** 。1965—1985年，美国主要的封闭型股票基金组合，其价值加权平均折价率为10.1%。虽然折价是常态，但是仍有一些基金（在某些特殊时期可能是大部分基金）是溢价出售的。最近几年，对于专注于海外投资的基金来说，溢价交易一直是很普遍的。所以，第二个疑惑是：为什么价格不等于净资产价值？为什么折价是常态呢？

3. **折价（以及溢价）的变动很大，会因时间或基金的不同而变动** 。在美国交易的最大股票基金是三大洲基金（TricontinentalFund，或Tricon），这个基金持有范围广泛的普通股投资组合。过去30年间，三大洲基金的年末价格变动范围在溢价2.5%到折价25%之间。1988年，每周末的收盘价在溢价6.7%到折价17.9%之间波动。

虽然基金折价率随着时间的变化波动幅度很大，但它们的变动是正向相关的。李、史列佛和塞勒（Lee, Shleifer, and Thaler,1991a）研究了1965—1985年9个最大、发行最久的基金，结果发现折价是高度相关的。个别基金的每月折价相关系数大于0.5。每月的变化也是正向相关的，相关系数通常为0.2~0.4。平均折价率也表现出季节性模式，从第10章及第11章中的证据来看，这并不令人感到意外。的确，折价率在1月份有缩小的倾向。这个结果是相当令人震惊的，因为布劳尔和张（Brauer and Chang,1989）的研究发现，基金所持有的资产并未显示出1月份效应。

折价在不同的基金之间也有很大的差异。有些基金以很大的折价出售，而其他基金则以很高的溢价出售，这是常常见到的现象。即使在某些特殊领域内的基金，像是分散化国内基金（diversified domestic funds）或者单一国家海外基金（single country foreign funds），在同一个时点，其折价率的变化也是很大的。所以为什么折价率会一起变动，以及为什么在时间上及跨基金之间会有这么大的不同呢？

4. **当封闭式基金要结束时，不管是以合并、清算或是转变成开放式基金的方式，其价格会趋近于财报中的净资产价值**（Brauer, 1984; Brickley and Schallheim, 1985）。这个事实应该不会令人费解。如果一只基金转变成开放式基金，或是进行清算，其资产将会以净资产价值赎回，所以其价格当然应该等于结束时的净资产价值。然而，某些关于封闭式基金定价问题的理论认为财报上的净资产价值是被错估的。如果真是这样的话，净资产价值在基金清算时就会跌到市场价格，而不是市场价格上涨到与净资产价值相等。所以，当基金成为开放式的时候，为什么价格会上升到没有折价的程度呢？

这四个疑惑提出了金融市场运作上的基本问题。价格是如何偏离基本面价值的呢？为什么套利的力量不能将价格拉回到基本面价值的水平呢？这些问题就是本章要讨论的问题。

标准解释

这些事实在标准的理性预期及效率市场的范畴内，能被解释到什么程度呢？到目前为止，有两种解释被提了出来。第一种建立在基金经理人的错误行为之上。第二种建立在净资产价值的错误计算之上。

代理成本

仅用基金经理人的存在就可以解释封闭式基金的疑惑吗？有两种可能性值得我们思考。第一，基金需要收取管理费，通常每年收取资产价值的0.5%~2.0%。其中一个观点是这些费用的存在意味着基金会以均衡价格的折价出售。想想看，一个收取1%年费的基金，在贴现率为10%的情形下，这些费用的现值不断累积起来相当于10%的折价。然而仔细检查后，你会发现这个观点是无法成立的。大型封闭式基金，比如三大洲基金，收取的费用几乎和那些大型免佣金的共同基金差不多。由于二者提供类似的服务，那么似乎二者应该以同样的价格出售。但是如果封闭式基金是折价出售的，投资人从中会得到比开放式基金更高的收益（因为他们可以用同样多的钱买到更多的资产）。管理费用的存在并不表示基金应该折价销售。[1] 同时也没有证据显示折价与管理费有相关性（Malkiel, 1977; Lee, Shleifer and Thaler, 1991b）。

第二，出于基金经理人绩效表现的考虑。布德罗（Boudreaux,1973）的研究指出，净资产价值代表目前投资组合的预期收益，但是因为基金经理人买卖证券，折价可能反映的是他们在这个任务上表现能力的差异。但是除非有基金经理人能够找出方法地让自己的绩效表现持续低于市场水平（当然，这本身就是反常现象），否则这并不能解释为何基金通常会折价交易。如果以相对绩效来解释折价率的不同，那么折价大应该预示未来绩效不好，而溢价应该预示未来会有超乎寻常的收益。所以，举例来说，在基金开始时观察到的溢价现象，应该预示未来有很高的收益。相反，几个月后观察到的折价现象表明投资人很快就醒悟了，并预测股票绩效会低于正常水平。从逻辑上讲，这两种预测不可能同时都是理性的，实证证据显示两种预测都不准。马尔基尔（Malkiel,1977）研究了基金资产的过去绩效与折价之间的关系，而罗恩费尔特及塔特尔（Roenfeldt and Tuttle,

1973）研究了同时期基金的表现和折价间的关系。前者发现二者没有关系，而后者发现二者有微弱的关系。然而，李、施莱弗和塞勒（Lee, Shleifer and Thaler,1991b）发现未来的净资产价值绩效与现在的折价之间有微弱的关系，且这个关系有“错误”的信号。也就是说，折价较大的基金比折价较小的基金的未来绩效有更好的倾向。我们的结论是，代理成本甚至不能解释其声称要解释的基本事实，即折价存在的问题，更别提其他方面的问题了。例如，如果代理成本是正的，那么只要无佣金的开放式基金存在，这样的封闭式基金就根本不应该（溢价）发行。的确，任何溢价发行的基金在这个架构下都意味着代理成本是负的。代理成本同时也不能解释长时间下的折价变动范围如此之大的现象。管理费（极为稳定）与对绩效的预期的变动都不可能大到可以解释我们所观察到的个别基金折价的时间序列变化，也不能解释不同基金之间平均折价的变动。唯一与代理成本符合的事实是，当基金结束时折价会消失。

受限股票

如果净资产价值不反映基金对于股东的真实价值，那么价格与净资产价值的差异就不是一个反常现象。投资组合可能被错误评价的一种情形是，基金持有大量不能在公开市场上自由出售的股票。封闭式基金持有流动性差的股票是可以理解的，因为它们和开放式基金不同，不会因为基金持有人突然要赎回资本而被迫清算股份。有些人认为，这类股票在计算净资产价值时被高估了。事实上，马尔基尔（Malkiel, 1977）及李、施莱弗和塞勒（Lee,Shleifer and Thaler, 1991b）的研究都发现，持有限制性股票也可以部分解释横断面的折价差异。然而，持有限制性股票对解释封闭式基金的问题，没有太大帮助。大部分的封闭式基金，包括三大洲基金，持有很少甚至不持有限制性股票，但还是折价出售。同时，以时间序列来看，任何基金持有

的限制性股票的数量并没有太大变化，所以这个变量不能解释折价在时间序列上的变化。最后，也是最根本的问题，当基金转变为开放式基金时，价格会上升到净资产价值。如果限制性股票被高估了，那么应该是净资产价值跌到与价格水平相当才对。

税收

为什么净资产价值会错估基金投资组合的真实价值呢？另外一个理由是资本利得税。当基金的资本利得实现时，必须要向美国国税局报告此项所得。税收责任由基金实现利得之时的基金持有人负担。所以，如果你今天买一只基金，第二天就实现了一大笔资本利得，你就必须要交税，即使你根本还没赚到一分钱。这表示有大笔未实现资本增值的基金，对于既有股东及潜在的股东而言，其价值低于净资产价值，因此应该折价出售。这个解释和其他解释一样，有某种明显的优点，但是它未能解释所有的事实。马尔基尔（Malkiel, 1977）在相对宽松的前提假设下做了计算：税收对折价的解释力不超过6%。显然，我们所观察到的折价，有一大部分仍是个谜。同时，根据税收的解释，折价率应该在市场总体价格上涨时上升，因为未实现的资本利得会逐渐累积。李、施莱弗和塞勒（Lee, Shleifer and Thaler, 1991a）的研究证据却是与这个推论相反的。而且，在基金清算时价格会上涨到净资产价值的事实再次显示出税收责任并不是很重要。

总而言之，在有效市场假说及理性代理人的背景下，有一大堆原因被提出来解释封闭式基金的折价现象。在这些因素中，有一些确实有其优点，但是这些因素全部加起来也只解释了折价总变动中的一小部分。

封闭式基金溢价

虽然封闭式基金的研究大部分都聚焦在常见的折价出售的事实上，但是最让人疑惑的证据是关于封闭式基金的溢价现象。我们之前就提到，在20世纪80年代中期，封闭式基金在初次发行时的平均溢价是7%，而在100个交易日之内变成平均折价为10%。初始投资人的这种庞大且快速的负回报，让大家怀疑这些投资人是否够理性。没有一种标准解释曾经诠释为何会有人溢价购买新发行基金的问题。首次公开募股并非基金溢价出售的唯一情况。历史上某段时间，即使是分散基金也会溢价出售，如20世纪60年代晚期，尤其是股市大崩盘之前的20年代晚期。即使中型基金是以折价出售的，有些基金还是会溢价出售。这些溢价对代理成本、税收及其他说明为何基金应该折价销售的解释，提出了不容忽视的挑战。

我们来回顾一下1929年股市大繁荣时的情形。德·隆和施莱弗（De Long and Shleifer, 1990）发现他们样本里的中型基金在1929年第三季度（正好在大崩盘之前）是以47%的溢价出售的。他们也发现在那一季中，共有19亿美元的封闭式基金发行。经过物价水平及美国经济规模的调整之后，这个数字大约相当于现在的550亿美元——至少比目前流通中的封闭式基金总价值高出4倍。那个夏天的封闭式基金的繁荣景象是不同寻常的，不可能再出现。接着华尔街股市发生大崩盘，封闭式基金变成折价出售，而且自那时起这成为一个惯例。不出意外，在大崩盘之前的封闭式基金观察家，从未想过封闭式基金会有折价出售的可能。由于未学过效率市场的相关知识，他们的推论是这样的：基金的价值包含其资产价值加上管理者的经营技巧，因此应该溢价出售。有些观察家认为50%~100%的溢价都是合理的。在这种氛围影响下，解释封闭式基金以折价销售的理论仍未被提出来。

投资人对基金的这种乐观态度在最近几年已不再普遍，有些国家基金可能例外。20世纪80年代中期出现了一些国家基金（例如，韩国、西班牙、德国、巴西及中国台湾）。这些新出来的国家基金以很大的溢价进行销售。这些基金中有些是投资在禁止无限制的外国直接

投资的国家，如韩国及巴西。而其他国家基金，如德国及西班牙的基金，则投资在完全开放的市场。这两种基金在20世纪80年代都以大幅的溢价销售，有时溢价甚至超过100%。是什么因素推动这些国家基金以溢价销售呢（尤其是那些开放资本市场的国家基金）？将西班牙基金推到超过100%溢价的那些投资人，可以直接将钱投入西班牙股市，他们必然对西班牙基金的管理能力过度乐观，要不就是完全不知道还有其他方式可以在西班牙投资。许多国家基金的溢价，在新的国家基金进入市场后就会逐渐地降低。在几个月内，一直以很大溢价出售的西班牙基金和德国基金，分别都出现了三只新的国家基金竞争者。在新的基金出现后，发生了两件有趣的事情。第一，原来的基金溢价下降了。第二，新基金的溢价比起原有的基金要低。在大多数经济市场中，供给增加使价格降低这一事实并不会被视为反常现象，但是在金融市场，通常认为价格等于价值，而价值与替代品的供给是无关的，因此这项证据是反常现象。

总而言之，封闭式基金的溢价似乎会发生在投资人对股市的热情高涨时期，如20世纪20年代晚期，或者在投资人对特定证券（如国家基金）的热情高涨时期，如20世纪80年代晚期。当我们认为投资人的头脑应该是冷静的，以及套利应该会让价格等于价值时，我们就很难理解这些溢价的存在。这引起了下一个疑问：封闭式基金的错误定价，在那些聪明投资人的套利活动之下是如何生存的呢？

金钱并非万能的

如果封闭式基金的错误定价是很明显的，那么聪明的投资人不能靠它赚到钱吗？以溢价销售的基金为例，为什么聪明的投资人不先卖空，然后买基金的投资组合或与其投资组合类似的产品作为对冲交易

呢？通常的说法是，投资于那些对市场有限制的国家基金，因为人们无法直接买股票，所以无法进行对冲交易。然而，这不是很有说服力。如果有些分公司在韩国，有些分公司在美国的大公司，为何不能卖空美国分公司的基金，而在韩国购买投资组合中的股票呢？除此之外，许多来自无限制国家的基金，如西班牙及德国，也是以很大的溢价出售的。是什么阻止了这些案例中的套利行为呢？

套利问题最终也出现在美国。第一，融券通常很困难，所以没有办法卖空基金。不管是有限制的市场或是没有限制的市场的国家基金都是这样，而且连封闭式基金首次公开发行也是一样。即使投资人可以卖空这些基金，收益也无法立刻实现，[2] 这提高了这项交易的成本。第二，即使投资人能克服卖空基金及购买其投资组合的困难，溢价可能在基金数量变小之前变大，造成头寸的损失，以及经纪人会要求更多资金。如果你在西班牙基金溢价20%时卖空，在溢价上升到100%时你可能就要破产了。除非投资人非常有耐心，而且资金充足，否则这项套利交易是赚不到钱的。

更典型的折价出售基金的情况又如何呢？在这种情形下，最明显的赚钱方式是买下这个基金，然后清算或将之转变为开放式基金。虽然在理论上这是个好主意，在实务上要买下一只封闭式基金，存在许多障碍。基金经理人对收购的强烈反对，会提高收购者的成本。赫茨菲尔德（Herzfeld, 1980）的研究指出，截至1980年为止，两家最大的分布式基金——雷曼基金和三大洲基金分别抵挡了四次重组的企图。过去十年中，许多新基金都明白地制定了反收购条款。如果反收购条款不起作用，那么基金经理人还可以依靠证券交易委员会对投资公司进行规制，并常常造成收购者的成本提高。

即使收购者能够绕过这种抵制，格罗斯曼和哈特（Grossmanand Hart, 1980）又提出了收购的另一个问题。一旦购买者在一家公司（包括封闭式基金）中的持股超过5%，他必须宣布对这家公司的意

图。如果购买者宣布打算清算这只基金，那么基金的其他股东就有动机不再出售股份，等待清算，以实现其全部的净资产价值。但是如果出价等于其全部的净资产价值，收购者除了最原始的5%投资之外就无利可图了。所以，毫无意外，能够成功中标的价格通常都介于净资产价值的95%至98%之间。凡此种种都意味着，收购封闭式基金不像表面看起来那样容易赚钱，这也解释了为何大幅度折价出售的现象仍然存在。

对折价基金有一个更消极的策略就是购买基金，然后卖空其投资组合中的股票，这在某种程度上是可行的（Herzfeld, 1980）。但是问题又来了，这会使卖空交易只能获得部分收益，从而带来折价率扩大的风险，这可能对时间有限的聪明投资人造成损失。

显然，大家都看得见的“容易钱”策略并非没有成本和风险。然而，有些证据表明投资者通过封闭式基金的交易是可以赚到经过风险调整的超额收益的。这种策略的根据是观察到折价有均值回归的特性。这种趋势建议投资者以最大的折价购买基金，希望折价率会随着时间流逝而缩小。汤普森（Thompson, 1978）的研究是以购买一个投资组合的折价基金，每只基金的购买数量是按照其折价的比例来研究这个策略的收益情形的。他发现在他32年的样本时期中，这种策略平均每年的超额回报率超过4%。[3] 布劳尔（Brauer, 1988）加入一些变量（这些变量与基金成为开放式基金的概率有关），对这个策略做了更进一步的研究。他的策略每年赚得的超额回报率是5%。安德森（Anderson, 1986）研究了1965—1984年的数据，也发现了封闭式基金的投资有显著的超额回报。因此，对高折价基金做长期投资显然提供了赚取超额回报的机会。

投资人的情绪——一种可能的解释

德隆、施莱弗、萨默斯和瓦尔德曼（De Long, Shleifer, Summers and Waldmann, 1990）以及李、施莱弗和塞勒（Lee, Shleifer and Thaler, 1991a）的研究都是根据“噪声交易人”（noise traders）模型，为封闭式基金的问题寻找一个可能的解释。这里我们只能对他们的观点做一个基本的描述。

德隆、施莱弗、萨默斯和瓦尔德曼的模型中有两种投资人：理性交易人根据基本原理做投资；噪声交易人，其投资决定部分根据非理性的因素。理性投资人会有无偏差的预期，而噪声交易人会犯系统性的预测错误。换个说法，噪声交易人的想法会随时间而改变——有时候对未来过分乐观，其他时候又会过分悲观。噪声交易人这种情绪上的变化，在他们进行交易的市场上，产生了一种新的风险。最后的假设是理性交易人是风险厌恶的，而且时间有限，这两种性格可用来描述大部分的投资人，即使是（或特别是）那些替别人理财的人。这一模型的结果是，噪声交易人的投资情绪变化所产生的风险，阻碍了理性投资人所采取的积极的套利策略。

封闭式基金是很好的示范，可以展现这个模型如何运作。假设比起关心所持有的基金资产，噪声交易人的注意力更集中在持有封闭式基金本身。当噪声交易人对未来的看法持悲观态度时，他们会将封闭式基金的价格拉到低于净资产价值之下。理性交易人为何不以便宜的价格买基金呢？其答案是：购买封闭式基金，即使是以折价购买，理性交易人仍然必须承担两种风险。第一种风险是基金的净资产价值可能低于市场平均水平。第二个风险是当理性交易人想要卖掉基金时，折价率可能已经变大了，因为噪声交易人已经变得更加悲观。这项分析表明理性投资人只有在他们所面对的“噪声交易人风险”能够得到补偿的情形下，才愿意购买封闭式基金，也就是说，只有在折价的情形下才会购买基金！这是针对有关封闭式基金的特别现象所做出的噪声交易人解释。这个特别现象就是平均而言，基金都是以净资产价值折价后的价格出售的。我们应该强调的是，这并不是基于噪声交易人

的普遍性悲观所做出的解释，而是基于理性投资人的风险厌恶。有趣的是，马丁·兹维格（Martin Zweig, 1973）也强调投资人情绪在封闭式基金定价中所扮演的角色，并在之后创立了用他自己的名字命名的两只封闭式基金。

封闭式基金其他部分的问题又如何呢？要解释为何投资人最初会以溢价购买基金，我们需要有足够乐观的噪声交易人，或者说是“傻瓜”，购买价格过高的资产。懂些其中的小窍门是有帮助的。有些新近成立的基金，如兹维格基金，是由知名的投资组合经理人进行管理；其他新基金，如国家基金，则标榜特定的投资策略。成立一般的分散封闭式基金是很罕见的，除了在1929年的股市泡沫时期。在新基金发行时就去购买的那些人，是对基金未来收益最乐观的人。当他们后来尝试将股票卖给他人（可能是理性投资人）时，价格就会下跌。新基金在现有基金以溢价或很小的折价出售时成立，这样的现象与理论是一致的，因为这些都是投资人情绪高涨的时期。

折价随着时间变化，而且二者会一起变动，这个事实对这项理论而言是必需的。折价必须修正，否则将不会有与其变动紧密相关的风险产生。而它们会一起变动，由此强化了折价是衡量投资人情绪的一项指标。基金清算或是转变为开放式基金时，折价就会消失，这个事实也符合这一理论，因为当这两种情形之一发生时，噪声交易人的风险就消除了。

噪声交易人模型做了许多附加的预测，李、施莱弗和塞勒（Lee, Shleifer and Thaler, 1991a）对这些预测做了检验。尤其是，封闭式基金被认为是特定类型的噪声交易人情绪的衡量指标，即衡量个别投资人情绪的方法。封闭式基金的持有人几乎全都是个别投资人，而不是机构投资人。其部分原因是机构很难向它们的客户说明，为何要将客户的钱再委托给其他人操作，还要因此付两份管理费。这个模型表明某类有待定价的噪声交易人风险一定会影响到其他类型的资产，

否则这样的风险就是可以被分散的。这种情形会令人联想到并可作为参考的就是个人为主要投资者的市场，其中一个类似的市场是小股本股票市场。投资人情绪的理论预测，当个别投资人对封闭式基金的看法是悲观时，折价会扩大，他们也会因为对小型公司的悲观看法将收益向下拉。这种预测通过数据得到了证实。1965—1985年，我们研究了纽约证券交易所十个投资组合的每月收益数据，这些投资组合是以股票市值排名形成的。规模最小的10%的公司是第一个十分位投资组合，以此类推。每一个十分位的收益会对纽约证券交易所价值加权指数的收益，以及封闭式基金折价的价值加权指数的变动进行回归。我们发现收益与每一个十分位的价值加权折价有显著的相关性。九个较小规模的十分位都是负向相关的——当折价率变小时股票价格上涨。然而这种负向相关的关系的重要性与显著性在规模增加时会下降。最大的十分位投资组合的关系则是正向相关的。折价看起来的确反映个别投资人的情绪。

评论

本杰明·格雷厄姆（Benjamin Graham, 1949，第242页）在其关于证券分析的名作《聪明的投资者》中，将封闭式基金的折价称作“为投资者的惰性和愚蠢而树立的代价昂贵的纪念碑”。另一位著名的金融市场观察家伯顿·马尔基尔（Burton Malkiel, 1977，第857页）在其对封闭式基金的观察与分析中得出结论：“市场心理对折价的结构及程度有重要的影响。”股东的愚蠢或是市场心理为什么会是重要的呢？在一个有效市场中套利者买卖证券以确保价格不会与其内在价值背离。如果有些投资人偏好在伦敦购买黄金，甚过在芝加哥购买，他们的偏好将不会使伦敦的金价上涨，因为其他投资人会很乐意从芝加哥买黄金在伦敦出售。这项分析不适用于封闭式基金。如同以

上所讨论的，因为没有机会从事无风险的套利[4]，所以定价错误会发生。而愿意与庞大的投资人情绪长期打赌的理性投资人是有限的。

从这项分析中我们所得到的主要教训是，对证券的需求可以影响价格，即使这种需求是基于非理性的信念。这项分析所适用的情况中（包括许多最有趣的金融市场），最重要的是要记住“价格等于内在价值”的论断是可以检验的命题，它不是一条定理。

本章与查尔斯·M. C. 李（Charles M. C. Lee）及安德烈·施莱费尔（Andrei Shleifer）合著

---

[1] 这个主张是肯·弗伦奇（Ken French）提出的。蒂莫西·泰勒（Timothy Taylor）指出，对于人们愿意投资于没有折价的开放式基金这个事实，我们可以换个角度来看，把它当作反常现象。

[2] 投资人卖空的收益在扣除成本后，在结清时才会支付。融券所创造的信贷头寸，对投资人而言通常是赚不到利息的。

[3] 就如我们一开始所指出的，像汤普森这类的研究有一个问题，即它们是在定价模型可以适当地衡量风险的前提下进行的。在他的结论中，汤普森警告说，他的研究结果反而不符合市场效率性和特定定价模型的联合假说。

[4] 有关套利的限制，参见拉塞尔和塞勒（Russell and Thaler, 1985），以及施莱弗和萨默斯（Shleifer and Summers, 1990）。

13
外汇

你的叔叔是家中曾经听过你的经济建议的人，他从事是进出口业务。前一阵子，他打电话来询问有关外汇的问题。他说道：“假设我们欠了100万德国马克的债务，要在一个月后支付，我们有美元可以付这笔钱，所以问题是，我们是现在还是晚些时候再将美元兑换成德国马克。我认为我们应该将钱放在能赚取最多利息的地方，但是我们的财务主管，一个得意扬扬的工商管理硕士，她告诉我这并不重要，因为如果德国利率比较高，这表示大家预期马克会贬值。当我问她应该怎么做时，她说做什么并不重要，她居然说‘抛硬币决定’！我付她这么多钱做什么？来抛硬币的吗！”你试着安抚你叔叔，并跟他解释效率市场的概念，但是你没能说服他。你说：“好吧，如果你认为你能做得更好，为什么不做个实验呢？你照你的方式拿一部分的钱做投资，而你的财务主管则抛硬币决定，然后看看谁做得更好。”他认为这是个好主意，并答应会告诉你结果。

出乎你意料的是，你的叔叔几个月后打电话回来，声称有个策略可以打败那个抛硬币的财务主管。他得意扬扬地说：“我是这样做的。当利率在其他国家上升时，我把钱投到那个国家去，然后赌那个国家的货币不会贬值。另一方面，如果那个国家的货币利率相对于美元利率是下跌的，我就把钱存在美国。我承认这很简单，但似乎是有效的。当然，我的财务主管认为我只是运气好，并说她要用历史资料来证明她是对的。好了，她刚才很尴尬地拿着一大堆电脑输出的数据来我办公室，同意了我的理论。我赢了。聪明的你对此有什么看法呢？”

你感到很困惑，决定要读一读有关外汇的文献资料。

外汇市场是最活跃的金融市场之一。1989年中期，经过重复计算调整后，平均每日的外汇交易量约为4 300亿美元。这个数字意味着什么呢？我们比较一下下面两个数字：美国的每日国民生产总值（GNP）约为220亿美元，而全球商品和服务的贸易量每日约为110亿美元。由于外汇交易在数量上远大于实际商品及服务的交易，所以外汇市场应该具有高度流动性及有效性。

因为交易量庞大，许多研究人员专注于外汇市场的研究，以检验投机效率方面的问题。其中有一种看法——最初由米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman, 1953）提出，他认为因为投机者的买低卖高，他们的活动确保汇率反映出基本面或货币价值的长期决定因素。第二种看法通常会被认为是拉格那·纳斯克（RagnarNurske, 1944）的研究所探讨的问题，他认为外汇的投机活动会使外汇市场动荡不安，且过度的流动性会施加很大的成本在生产者及消费者身上，从而导致生产者和消费者做出较没有效率的分配决策。

这场辩论有升温的趋势，因为在20世纪80年代中期，美元在短时间内升值了65%，他们都尝试解释这个现象。有些人认为美元价值的被动是基本面的变化所导致的，在这些基本面之下，升值是可预测且最优的。然而，其他人根据经验认为，这是美元脱离其正常决定因素的证据，并主张至少部分美元的升值是可以防范的。关于汇率是否“准确定价”的辩论尤其重要（相较于其他资产定价的辩论），因为汇率同时影响了所有海外资产、货物及生产要素的价格。如果纳斯克的支持者是对的，也就是支持投机活动促使价格偏离其基本面，那么政府最有理由干预的就是外汇市场。

在这一章中，我们聚焦在外汇市场的效率性。读者若对更完整的论述有兴趣，应该参考穆萨（Mussa, 1979）、列维奇（Levich,1985）、布思和朗沃思（Boothe and Longworth, 1986）、霍德里克（Hodrick, 1987）和弗鲁特（Froot, 1990）。为了尽量简

化（不幸的是，无法完全简化），以下有关效率性的问题将只用一种简单的检验观点来看待，被称为远期贴水偏差。这项检验很容易被理解，而且由于实证检验结果强烈否定了虚假设，所以它在统计上的效力不是问题。然后我们也将提到为阐明这个现象的其他解释所设计的实证研究。

远期贴水偏差的检验

如果投资人是风险中性的，而且有理性预期，那么对未来汇率的市场预测会内含国际利率间的差异。要了解这一点，我们假设美元一年期利率为10%，相对的德国马克利率为7%，因而美元利率差（interest differential）为3%。风险中立且理性的投资人会预期美元在一年内相对于马克贬值3%。这个贬值幅度，只是让美元的预期回报等于马克存款的预期回报。如果这些投资人预计美元贬值的幅度为4%，那么他们会想要借美元，然后以马克放贷。结果，美元利率会倾向于上升，而马克利率会倾向于下降，直到二者利率差也变成4%为止。利率差与预期汇率贬值之间的这个简单关系被称为非抛补利率平价 [1] （之所以被称为非抛补是因为未利用远期市场进行对冲）。因此，非抛补利率平价也意味着利率差异隐含着对未来汇率变化的看法。如果预期是理性的，那么因利率差异而产生的未来汇率变动的估计应该是无偏差的。

无偏差性通常以汇率变化对利率差异所做的回归式来检验。

$$（1）\Delta S_{t+k} = \alpha + \beta （i_t - i_{t*}）+ \eta_t + k$$

ΔS_{t+k} 为通货在第k 期贬值的百分比（即外汇的即期美元价格对数值的变化率）；$（i_t - i_{t*}）$为目前第k 期内美元利率减去

第k 期的外国货币利率。虚无假设为$\beta = 1$。一些作者将$\alpha = 0$也包含进虚无假设之中。换言之，现货市场已实现的利率贬值等于利率差加上纯粹的随机误差项η_{t+k}。

对方程式（1）的第二种说明以远期贴水取代利率差，远期贴水为当前的远期汇率与现货汇率之间的差额（远期汇率为未来某特定日期进行交割的外汇的当前美元价格）。因为存在套利活动，远期贴水必然等于利率差额。如果不相等，那么借入外汇将收益兑换为美元，然后用这些美元投资，再于远期市场出售，这个策略将产生无风险的利润。大部分的观察家都认为，市场是尊重这种套利条件的，因为银行允许远期汇率以利率差来设定。在风险中立及理性预期的情形下，远期贴水应该也是后续汇率变动的一个无偏估计。的确，像（1）式这类回归方程未能产生$\beta = 1$的估计，通常被视为远期贴水偏差。

很多文献都对无偏性假设做了检验，发现β 系数小于1是很可能发生的。事实上，β 系数常常被估计为小于零。在75篇已发表的论文中，估计的平均系数为－0.88（请见Froot，1990）。少数的是正值，但是没有任何一个估计值等于或大于虚无假设的$\beta = 1$。

β 系数接近－1的现象很难解释。举个例子，这意味着当美元利率超过外国货币利率一个百分点时，美元随后会倾向于以每年1%的幅度升值。这与无偏差假设所规定的1%的贬值形成了很明显的对比。

文献中有两种解读是很常见的，一些学者主张β <1是随时间变化的外汇风险溢价：当美元利率上升时，对美元资产的投资，其风险变得更高[2]。另一种解释是，其他的人假设汇率风险是绝对可以分散的，或者假设投资人是风险中性的。他们因而将所有的偏差都解读为预期错误的证据。在以下两节中，我们将对这两种解释各自的优点进行评价。

外汇风险溢价

如果外汇市场的边际投资人都是风险厌恶的，且如果外汇风险是不能完全分散的，那么利率差额或者远期贴水就无法被解释为纯粹是对未来汇率预期变化的一种精确估计。利率差额是预期汇率变化加上风险溢价的总和。因此，即使预期汇率不会变动，但如果大家认为美元比外国货币的风险高，那么美元利率就会更高。如果保持理性预期假设，那么出现 β 不等于1的结果意味着利率变动与风险溢价的变化是相关的：出现 β 小于1的结果表示美元利率差额增加1%会伴随着小于1%的美元价值下跌。由于风险溢价等于利率差额减去预期汇率变化，这表示美元资产的风险溢价必须随着利率差额增加而上升，或与之相等地，外汇的规定收益率必须下降。 [3]

自然， β 为负值的结果就更为极端：利率差额增加，预期的贬值就会减少（因为美元平均而言会升值），因此风险溢价会有更大幅度的增加。法玛（Fama, 1984）指出这意味着两件事：（1）风险溢价的变化比预期贬值率和利率变动率二者都大；（2）预期贬值率和风险溢价是负相关的。

就其自身而言，预期贬值率与风险溢价的负向关联会被认为是有道理的：预期美国有较高的通货膨胀率，可能会很容易与美元贬值扩大和美元资产风险增加联系在一起（参见Hodrick andSrivastava, 1986）。例如，预期通货膨胀率较高，反映出未来货币政策的路径有较大的不确定性。根据风险溢价所做的解释，其实质问题在于，它们是否能解释为何利率变化会使风险溢价的变化幅度更大。目前，有三种方法被提出来评价风险溢价理论的优点，但没有一项能对这个假说有更多的支持。

第一种方法设定并检验了风险的“统计模型”。这种方法不是去探讨风险的基本经济因素是否能解释外汇的超额回报，而是去检验货币的超额报酬之间或之中的特定型态。虽然这类检验为汇率变动的可预测的构成要素提供了丰富的信息，但它未能提供更多的证据支持这些构成要素确实是因风险而产生的。另一项统计检验研究了可预测的回报是否可以用未来回报的预期变动率来解释。这类检验，原则上可能更能区分风险和预期误差。然而，实际上没有证据显示预期变动率的测量值与远期贴水偏差是有关的。

外汇风险溢价的第二种检验似乎超越了相对资产收益本身，而且它还检验了收益基本面的决定因素。最初弗兰克尔（Frankel,1982）提出，资本资产定价模型要求资产的风险溢价与资产价值占投资组合的比例有关。他的检验并没能证明所需回报与汇率的系统性风险有正向相关性。的确，使用这些模型是无法拒绝系统性风险为零的假设。所谓系统性风险为零的假设是指汇率风险溢价为零的假设。它们也同样无法证明风险溢价的变动方式，但能解释外汇有可预测的超额收益（参见Frankel and Engel,1984; Hodrick, 1987）。后来的研究检验了更复杂的由时间带来的变动风险模型，但结果也很类似（参见Engel and Rodrigues, 1989;Giovannini and Jorion, 1989; Mark, 1985;Obstfeld, 1990）。

评估风险溢价理论的第三种方法试图直接衡量预期贬值率，由此避免从已实现的贬值做推论。如果可以真正地观察到预期，那么就有可能将利率差额的偏差分解为不同的部分，即可归因于风险溢价，以及预期错差。这无法告诉我们风险溢价是如何形成的，但是可以告诉我们在解释偏差时，风险和市场效率的重要性。

当然，困难在于市场预期是无法被观察到的。然而，将预期的独立估计值集合在一起，我们或许能有所了解。弗鲁特和弗兰克尔（Froot and Frankel, 1989）使用外汇交易员的预期调查数据，作为

预期贬值率的独立估计值。如果所调查出的预期能被接受为预期贬值率的估计值，那么利率差额的偏差就可以分解为风险溢价和预期偏差两部分。在进行这项分解时，可归因于风险回报的部分就变得很小，且与零的差异并不显著。这不是说这些调查不包括风险溢价，因为如果调查与利率差额总是相等，就会出现恒真。实际上，调查所显示的风险溢价与零是有明显差异的，且随时间而变动。然而，调查的风险溢价与预期贬值率没有相关性。

风险与1980—1985年的美元

最后，我们对随时间变化的风险溢价的另一种假说进行了比较不正式的敏感性测试（sensibility check），看看它对20世纪80年代美元前所未有的现象的解释能力如何。自1980年年末到1985年年初，美元利率高于外汇利率，因此大家都在远期贴水的观点下出售美元，这意味着美元的价值将下跌。然而，美元每年（大约很稳定地）约升值13%。在风险溢价的情况下，这些事实表明投资人对美元升值的（理性）预期是强烈正向的（也许高达13%），但是风险溢价也是正向的。因此，根据这个观点，大家就会觉得以美元计价的资产比起以其他国家货币计价的资产，风险要高。这与当时将美元的坚挺解释为“安全天堂”的假说，恰恰相反。

后来美元价值的快速下跌则意味着风险溢价的符号将反转，1985年投资人转而将美元视为相对安全的货币。这一定是因为在货币风险基本面的决定因素上发生了一些剧烈的变化，才会在美元的价值上产生如此巨大的震荡：在美元升值期间，投资人若要持有“安全的”外国货币，就必须放弃每年约16%的收益（13%的收益来自美元升值，再加上3%的美元的利率差额）；而在后来美元贬值期间，他们若要持有美元，必须放弃约6%的每年额外收益（每年平均8%的贬值，再减去2%

的平均利率差额）。这些放弃的成本都很高。实在很难只依靠风险溢价的解释来解读20世纪80年代的美元走势。 [4]

预期误差

另一个主要的假说是用预期误差来解释外汇的远期贴水考试和利率差额上的偏差。在这个假说之下，风险溢价是固定的（或者至少与远期贴水没有相关性）。然后，利率差额的增加伴随着预期贬值的等量增加。如果预期贬值增加是理性的，那么利率差额每增加1%，就会伴随着美元贬值1%。然而，对上述参数所做的估计表明，当利率差额减少1%时，现货市场上的汇率平均升值近1%。这些预期误差是如何发生的，它们又怎么能持续下去呢？

即使这种预期误差在事后看来是具有经济上的显著性的，但这并不意味着的市场的无效率性或事先未能开发的收益机会。也许我们所研究的时间不具有代表性，因此以这个例子来看，常用的统计推论方法反而可能导致不正确的结论。对于正在学习浮动汇率或其他制度性变动的投资人而言，这也许是一种不具代表性的汇率变动。刘易斯（Lewis，1989）探讨了这类解释是否可以解释1980—1985年美元的持续升值。她用证据说明，对美国货币供给过程未被观察到的变动，投资人学习得很慢，这可以部分解释隐含在远期汇率中预期误差的原因。然而，如同刘易斯所述，误差似乎不会随着时间而消逝，这又反驳了永久性制度变动的学习模型。

比索问题是从回归式产生误导推论的另一个例子。这个名词从1955—1975年墨西哥的比索危机衍生出来。那段时间中，墨西哥政府规定比索与美元的兑换率采取固定汇率，而比索在远期市场一直以折价出售。当然，投资人所预期的比索大幅贬值，最后还是发生了，从

而证实了对利率及远期市场预期的有效性。但是仅从1955—1975年的案例中，我们无法事先估计这一结果（参见Rogoff, 1979）。在这些极端以及其他没那么极端的经济情况中，比索问题将会使得标准的统计推论过程变得无效。

迈克尔·穆萨（Michael Mussa, 1979）曾提出为何比索问题会使我们对上述讨论的回归方法造成困扰。他的主张是通货膨胀率的分布是不对称的。通货膨胀率大部分在限定的范围内波动，但是偶尔会爆发恶性通货膨胀。在没有恶性通货膨胀的年份，预期通货膨胀率的增加会高估实际上所发生的通货膨胀率。因为这类预期通货膨胀率的增加很可能与名义利率上升及预期贬值率的扩大有关，因此在回归式样本中有超过一半以上的 β 系数会小于1。

我们可以用一个类似穆萨提出的不对称概率分布的论点，来评估比索问题是否可以合理解释20世纪80年代早期的美元走势。1980—1985年，美元利率平均高出1980年约33%，然后大约每年以13%的幅度升值。假设美元升值的话，市场的确预期美元每年以13%的比例升值，但是另一种可能是美元崩盘，暴跌回1980年的水平。预期贬值率的概率等于崩盘的概率 π 乘以预期崩盘的百分比33%，减去升值的概率（1 - π ）乘以升值的百分比13%。如果我们假设在既定的利率差额下，预期贬值率为3%，那么任何一年的崩盘概率为： π = （13+3）/（13+33）= 35%。这表示汇率5年内不崩盘的概率为0.65的5次方，也就是0.12。如果我们将这个计算再精确些，那么结果告诉我们，比索问题假说不可能是真的，虽然在标准的统计显著性水平之下，但是我们无法拒绝这个假说。

利率差额和长期的汇率变化

在某些特定类型的利率波动中，利率差额的偏差看起来是较不严重的。在恶性通货膨胀酝酿期间，名义利率从很小变成很大，对这段期间偏差的检验，结果呈现出 β 为正值，且接近于1。除此之外，较不正式的跨部门横断面的检验也证明利率差额会产生合理的预测：高通货膨胀率的国家，比如意大利，通常名义利率会比美国的高，而且他们的货币也的确有长期贬值的倾向。相反地，在低通货膨胀率的国家，例如联邦德国，其利率也相对较低。换言之，利率差额的平均水平指出了预测长期汇率变动的正确方向，虽然在预测短期汇率变动上，短期的相关性通常指向错误的方向。

这一证据可以被视为支持用缓慢学习假说或比索问题来解释偏差的理论，因为这两种解释都预测，平均而言，利率差额能正确地预测长期汇率变动（即使看起来在短期预测上也有偏差）。然而，按照相同的逻辑，这些解释应该也会引导我们预期 β 系数的估计值平均而言应该等于1。同时，如果缓慢学习假说是偏差的原因之一，我们应该看到 β 系数的估计值在后来的子样本中愈加靠近1，但是没有这类演化的迹象存在。

B 系数小于1的强烈证据普遍出现在不同的子样本、货币、预测区间、资产市场上，再加上比索问题对20世纪80年代早期美元行为的解释能力几近被否定，缓慢学习假说的有效性也蒙上了怀疑的阴影。为了保持这些解释的完整性，人们可能推说这些 β 系数的估计值之间的独立性很小。或许，可能有些重要事件还没有发生，比如完全的核毁灭，会对投资人的预期产生影响，从而造成偏差。然而，当时间序列及跨部门横断面统计样本规模持续扩大，这类观点就会显得越发牵强。

一种可能的解释

到目前为止，我们所得到的结论一直是负面的：理性效率市场的范式无法为观察到的结果提供令人满意的解释。有一件事是可以尝试去做的，那就是提供简单、粗略的解释，这样的解释具备其他可检验的限制条件，但是不要求所有投资人都是完全理性的。举例来说，至少有些投资人在面对利率差额变化时反应是缓慢的，可以做这样的假设。这些投资人可能需要思考一段时间才会采取行动，或者他们只是无法对最近的信息做出很快的反应。这些投资人也可以被视为“中央银行”，在利率上升时“反向操作”以减缓货币升值。这个模型中的其他投资人则是完全理性的，虽然他们是风险厌恶者，并受流动性限制，而且可能利用上述这些人的缓慢行动来获利。 [5]

一个简单的说法或许可以调和上述事实。首先，只要某些名义利率差额的变动也能反映出实质利率差额的变动，它的 β 系数估计值就会是负数。虽然名义利率差额的变动在不同汇率模型中对汇率有不同的实时效果，但是这些模型大部分都预测，当美元的实际利率上升时（其他条件不变），应该会导致美元立即升值。如果这个升值只有一部分是立即发生的，其他部分还需要一些时间，那么我们预期在利率差额扩大后的一段时间，汇率才会升值。因此短期利率变动与汇率变动之间就有可能有负向的相关性。第二，这个假设也可以解释跨部门横断面与恶性通货膨胀的情况，在那些结果中利率差额正确地预测了长期汇率的变动。一些投资人反应上的短时间落后将不会影响利率差额及汇率变动之间的长期关系。检验这个假说的方法是以其隐含的另一个条件为基础的，即远期外汇贴水过去（不只是现在）的水平应该能帮助预测汇率的变动。事实上，这个假设表明，如果将利率差额的过去水平加入方程式（1）中，系数的估计值应该是正值，而且接近于1。弗鲁特（Froot, 1990）所呈现的证据是支持后面那个隐含条件的。

如果你有这么聪明的话……

这样的解释（强调缺乏效率性）似乎很符合事实，但是有一个明显的严重缺陷：难道在实时利率变动时做交易就赚不到钱了吗？比尔森（Bilson, 1981）对外汇市场的无效性做过一个强有力的实证研究。他认为β < 1的研究结果暗示着一个投机规则（购买利率相对较高国家的货币），而且他主张这个投机规则确实可以带来预期利润，并且不用负担很多风险。据说他使用这个策略赚到了不少钱[6]。

杜利及谢弗（Dooley and Shafer, 1983）以及斯威尼（Sweeney,1986）也检验了好几种“过滤规则”（filter rules）——以现货汇率的过去走势引发的交易策略。一个典型的过滤规则可能会设定，如果美元在过去24小时内已经升值超过了2%，那么投资人应该卖空美元。这样的规则看起来是可以获利的，尽管利润不具统计上的显著性。同样地，舒尔梅斯特（Schulmeister, 1987）、坎比及莫德斯特（Cumby and Modest, 1987）研究了从“技术分析”所衍生出的一些交易规则，并发现这些规则产生了统计上显著性的收益。

无论是否真正可以从外汇市场的明显无效率赚到钱，我们都应该再强调一下，单一货币的风险—收益比值并不是非常有吸引力的。方程式（1）的回归估计值，其年化标准误差约为36%。这表示要产生1美元预期收益的策略，会伴随15美元的标准偏差。要了解这一点，请注意当β系数为－1时，美元利率上升1个百分点，会附带美元资产相对于外国资产每年高出2个百分点的额外收益。而以月为基础来看，不以复利计算，500美元的投资可产生的预期收益为：（500×0.02）/ 12 ≈1。那么收益的标准偏差为：（500×0.36）/12 = 15。在有交易成本的情况下，风险—收益比值甚至更没有吸引力。虽然这些策略中的风险有许多可能在原则上是可以分散的，但是更复杂的分散化策略可能是成本更高、更不可靠或者更难执行的。

评论

经济学家常常用某些风险理论来解释金融市场中的反常现象。例如，投资小型公司比大型公司赚得更多，这被归因于风险较大，虽然传统的风险指标，如资本资产定价模型的 β 系数并没有高到足以解释收益上的巨大差异。类似地，资产价格中的均值回归现象常常被归因于所谓的随时间变化的风险溢价——投资人愿意承受的风险数量，被说成随时间而变动，并以一种可以解释不同收益模式的形式呈现。这类解释常常被认为有压倒性的说服力：不可检验性。既然风险溢价无法直接观察到，那么要如何反驳这些解释呢？这类思维可能导致错误的安全感，因为聪明的研究者常常会想出各种方法来证明这类不可检验的命题。另一个类似的是效用最大化的观念，它常常被认为是不可检验的同义反复。然而，正如在第6章偏好反转中已经讨论的，在面对同样问题的两个不同版本时，人们会被引导做出相互矛盾的选择，当然这两种选择不可能都与效用最大化原则符合。

正如我们在本章所看到的，外汇市场的研究者一直都很擅长设计检验方法来检验风险是否可以解释反常现象。我们从这些已完成的检验中所得到的结论是，没有肯定的证据表明远期贴水的偏差是由风险造成的（相对于预期误差）。从经济学家的资产定价模型得出的风险溢价，与计量经济学家的回归式所得出的可预测超额收益之间并无迹象显示二者有系统相关性。

此外，有积极的证据显示了与此相反的情况：偏差可能归因于预期误差而不是风险。使用外汇汇率预期的调查数据，有人试图将远期贴水分成预期贬值和风险溢价，结果表明偏差完全是因为预期误差造成的，而没有归因于随时间而变化的风险。然而这样的分解本身无法表明这种预期误差是否因学习、比索问题或市场无效率而产生的，学习和比索问题似乎都不能对这些事实提供完整的解释。总而言之，这

些证据建议我们应该认真地研究那些考虑到市场无效率的可能性解释。

外汇市场的明显无效率，其政策意义是什么呢？因为无效率的证据是含糊不清的，而且因为没有成熟的外汇领域的一般均衡模型，对汇率波动成本是否高到需要政府介入，我们不能多说什么。虽然上文所讨论的这类无效率会造成汇率水平的巨大扭曲，政府干预，如交易税或固定汇率等，也会造成巨大成本，从而抵消增加的社会福利。未来的研究也许可以协助确定，使用这类政策工具对消费者或生产者所造成的影响。

本章与肯尼思·弗鲁特（Kenneth A. Froot）合著

---

[1] 两国的货币利率差异会决定外国货币的预期升（贬）值幅度。当本国利率高于外国利率，外国货币会呈现预期升值，反之亦然。——译者注

[2] 类似地，这些结果也意味着，当外汇利率上升时（相对于美元利率），对外国资产的投资风险也变得相对较高。

[3] 读者可能会觉得很难理解，当两种货币之间只有单一汇率的情况下，资产以一种货币计价怎么会比以另一种货币计价的风险要高呢？下面的案例可能会有帮助。假设有两个规模相同的国家，在商品及资产贸易方面的联系很紧密。每个国家都各自生产商品，但都以相同数量消费两国所生产的商品，两国也都各有一项资产来支付未来该国商品的消费。现在假设A国的资产代表可以取得A国产品的比例，其大于B国资产代表B国商品的比例。换言之，A国资产流通在外的供给比B国要大。由于投资人对每种商品的消费量相同，在其他条件不变的情况下，他们会想要将投资组合平均投资在两国的资产，一国各一半。投资人只有从A国资产所得的收益相对于B国有溢价时，才会同意持有较高比例的A国资产，因为它们必须是均衡的。在这样的案例中，我们会说以A国商品计价的资产比以B国商品计价的资产“风险”要高。

[4] 如果认为投资人多次为那段期间基本面上的美元坚挺（及后来的疲软）所震惊，这一结论将可以较为温和。理性预期的美元升值（贬值）以及对风险溢价的估计值就会更接近于零。在下一节我们会直接讨论这一解释。

[5] 这类模型的例子参见卡特勒、波特巴和萨默斯的研究（Cutler, Poterba, and Summers 1990）。

[6] 霍德里克和斯里瓦斯塔瓦（Hodrick and Srivastava 1984）使用比尔森（Bilson, 1981）的资料，其研究结果得到的是较不利的风险—收益比值。

后记

我们要怎么看待这些反常现象呢？它们综合起来是否会颠覆经济理论呢？答案是否定的，原因有以下几点。第一，虽然标准的经济学范式有其限制及弱点，但是到目前为止并没有更好的替代理论。在许多领域中，经济学家是唯一在做研究的社会科学家，比如股票市场。我的经验是，心理因素会对金融市场有重大影响，华尔街的专业人士对这样的观点持非常开放的态度。然而，除了经济学家以外，很少有其他社会科学家在认真地研究金融市场，而且对资本资产定价模型，人们还未研究出更贴近于人类行为的替代模型。如果有这样的模型出现，比较有可能的是从行为经济学家而来，而不是从心理学家或社会学家。改变必然出自经济学内部。

新类型的经济理论应该是什么样呢？我最想看到的重要进展是，清楚地区分规范性理论及描述性理论。利润最大化、预期效用最大化、博奕理论等，是描述最优行为的理论。将价格设定于边际成本等于边际收益，是使利润最大化得到了解答。但是公司是否这样做是另一回事。我尝试教导工商管理硕士班上的学生要避免“赢家的诅咒”，以及要让机会成本等于现金支出成本，但我同时也告诉他们，大多数的人不是这样的。我还告诉他们合作常常是很好的策略，即使经济理论证明该策略有缺陷。我认为这能帮助你成为优秀的经理人，如果你对你自己和你的员工、客户和竞争者可能犯的错误类型，以及他们乐于合作的意向和方式都能了解的话。这是不会有争议的。我也认为人性方面的知识对想要解释及预测人类行为的经济学家是有帮助的。我不认为这应该有争议，但是确实产生了争议。如果我们能将规范性理论与描述性理论区别得很好，我们就可以开始研究经验性理论了，比如如何与其他人进行博弈。在缺乏这类经验性理论的情况下，

在个人参与最后通牒博弈或出价竞标方面，经济学能给的建议会非常少。

这里我们得到的重要启示，对于经济理论家而言，不可否认是令人沮丧的，即经济理论家的工作比我们先前所想的要困难许多。写一个理性行为模型然后就收笔，这可能是不够的，而完成一个不是完全理性行为的优秀模型则是非常困难的，原因有二：第一，不去搜集数据就想建立好的描述性模型，通常是不可能的，而许多理论家都声称对数据有强烈的过敏反应。第二，理性模型都倾向于简单且优雅地精确预测，然而行为模型倾向于复杂、混乱、预测较模糊。但是，我们可以这样看待这件事情：你想要优雅又精确的错误，还是混乱且模糊的正确理论呢？

致谢

本书所需要的协助超过一般所需。书中的每一章都曾刊登于《经济展望期刊》（*Journal of Economic Perspectives*）出版的“反常现象”（Anomalies）专刊中，我要特别感谢该专刊的编辑卡尔·夏皮罗及约瑟夫·施蒂格利茨邀我写这个系列的专刊。（反常现象专刊的点子是我和哈尔·瓦里安在晚餐谈话中想出来的，之后哈尔将此建议转呈给《经济展望期刊》。）若没有每季截稿日期的压力，我绝不可能创作出这本书（详见第8章）。卡尔与蒂莫西·泰勒（Timothy Taylor）帮忙审读、提建议、编辑并大幅修改每篇文章。他们的建议都很有建设性，我常遵循采纳。

书中有超过一半以上的文章承蒙一个或更多的合著者帮忙。他们的名字会出现相关章节。有共同作者的那几章，大部分是我一个人不可能写得出来的，而且如果我自己一个人来写，也不会写得这么好（或是这么有趣）。在此我要强调每位合著者都是正式的合作伙伴，如果学术界人士想要引述本书中有合著者的篇章时，请引用原始的专栏文章，或是在引述出处时，确定包含合著者的名字。（已出版的专栏文章，其原始出处资料如后附。）

众所周知，时间就是金钱，一年写四篇专栏要花费许多时间。我要感谢康科德资本管理公司（Concord Capital Management）及拉塞尔·塞奇基金会（Russell Sage Foundation）提供经费，并感谢康奈尔大学约翰逊管理研究所（Johnson Graduate School of Management）抽出时间。拉塞尔·塞奇基金会的总裁埃里克·万纳做了超越基金会总裁平常职责的事，他还担任本书的经纪人。而汤姆·

迪克曼在协调我在康奈尔大学的工作上一直都很帮忙，而且处事灵活，但请不要告诉他这一点。

同时我也得到来自一些友人的耐心协助，他们热心地帮我看了第一稿（有时第二稿及第三稿）。那些承担特别多任务的有马娅·巴-希勒尔、科林·卡默勒、沃纳·代·邦特、帕特·德格雷巴、鲍勃弗兰克、丹尼·卡尼曼、肯卡萨、杰伊·拉索以及汤姆·拉塞尔。他们在阅读第二章之前都很乐意跟我合作。丹尼斯·里甘、夏洛特·罗森以及德博拉·特雷斯曼帮忙校稿并协助找出许多排版错误。最后，谢谢我在自由出版社（The Free Press）的编辑彼得·多尔蒂，是他帮我将十三篇专栏文章编成一本书。

本书中的内容先前曾发表于《经济展望期刊》上，这次的再版获得了美国经济学会（American Economics Association）的许可。这些文章经过修订之后才放入本书中。原始的参考文献为：

Robyn M. Dawes and Richard H. Thaler （1988）, “Cooperation,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 2, No. 3, pp.187-197;

Werner F. M. DeBondt and Richard H. Thaler （1989）, “A MeanReverting Walk Down Wall Street,” *Journal of Economic Perspectives*,Vol. 3, No. 1, pp.189-202;

Kenneth A. Froot and Richard H. Thaler （1990）, “Foreign Exchange,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, No. 3,pp.179-192;

Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch and Richard H. Thaler （1991）,“The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status

Quo Bias,” *Journal of Economic Perspectives* , Vol. 5, No. 1, pp.193-206;

Charles M. C. Lee, Andrei Shleifer and Richard H. Thaler （1990）,“Closed-End Mutual Funds,” *Journal of Economic Perspectives* , Vol. 4,No. 4, pp.153-164;

George Loewenstein and Richard H. Thaler （1989）, “Intertemporal Choice,” *Journal of Economic Perspectives* , Vol. 3, No. 4,pp.181-193;

Richard H. Thaler （1987）, “The January Effect,” *Journal of Economic Perspectives* , Vol. 1, No. 1, pp.197-201;

Richard H. Thaler （1987）, “Seasonal Movements in Security Prices II: Weekend, Holiday, Turn of the Month, and Intraday Effects,” *Journal of Economic Perspectives* , Vol. 1, No. 1, pp.197-201;

Richard H. Thaler （1988）, “The Winner’s Curse,” *Journal of Economic Perspectives* , Vol. 2, No. 1, pp.191-202;

Richard H. Thaler （1988）, “The Ultimatum Game,” *Journal of Economic Perspectives* , Vol. 2, No. 4, pp.195-206;

Richard H. Thaler （1989）, “Interindustry Wage Differentials,” *Journal of Economic Perspectives* , Vol. 3, No.2, pp.181-193;

Richard H. Thaler （1990）, “Saving, Fungibility, and Mental Accounts,” *Journal of Economic Perspectives* , Vol. 4, No.1,pp.193-205;

Richard H. Thaler and William T. Ziemba （1988）, “Parimutuel Betting Markets: Racetracks and Lotteries,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 2, No.2, pp.161-174;

Amos Tversky and Richard H. Thaler （1990）, “Preference Reversals,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, No.2, pp.201-211.

参考文献

ABRAMS, BURTRAN A., and MARK A. SCHMITZ (1978). "The Crowding Out Effect of Government Transfers on Private Charitable Contributions." *Public Choice,* 33, 29-39.

ABRAMS, BURTRAN A., and MARK A. SCHMITZ (1984). The Crowding Out Effect of Government Transfers on Private Charitable Contributions: Cross Sectional Evidence." *National Tax Journal,* 37, 563-68.

AINSLIE, GEORGE (1975). Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control." *Psychological Bulletin,* 82, 463-509.

AINSLIE, GEORGE (forthcoming). *Picoeconomics: The Interaction of Successive Motivational States within the Individual.* Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.

AKERLOF, GEORGE A. (1982). "Labor Contracts as Partial Gift Exchange." *Quarterly Journal of Economics,* 87, November, 543-69.

AKERLOF, GEORGE A. (1984). "Gift Exchange and Efficiency Wages: Four Views." *American Economic Review,* 73, 79-83.

AKERLOF, GEORGE A., ANDREW ROSE, and JANET YELLEN (forthcoming). "Job Switching and Job Satisfaction in the U.S. Labor Market." *Brookings Papers on Economic Activity.*

AKERLOF, GEORGE A., and JANET YELLEN (1988). "The Fair Wage/Effort Hypothesis and Unemployment." Unpublished, Department of Economics, University of California, Berkeley.

ALI, MUKHTAR M. (1977). "Probability and Utility Estimates for Racetrack Bettors." *Journal of Political Economy,* 85, 803-15.

ALI, MUKHTAR M. (1979). "Some Evidence of the Efficiency of a Speculative Market." *Econometrica,* 47, 387-92.

ANDERSON, S. C. (1986). "Closed-end Funds versus Market Efficiency." *Journal of Portfolio Management,* Fall, 63-65.

ANDREONI, JAMES (1988). "Why Free Ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments." *Journal of Public Economics,* 37, 291-304.

ANDREONI, JAMES (1990). "Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving." *Economic Journal,* June.

ARIEL, ROBERT A. (1985). "High Stock Returns Before Holidays." Unpublished Working Paper, Department of Finance, MIT.

ARIEL, ROBERT A. (1987). A Monthly Effect in Stock Returns." *Journal of Financial Economics,* 18, March, 161-74.

ARROW, KENNETH A. (1986). "Rationality of Self and Others in an Economic System." *Journal of Business,* 59, October, S385-s400.

ASCH, PETER, BURTON G. MALKIEL, and RICHARD E. QUANDT (1982). "Racetrack Betting and Informed Behavior." *Journal of Financial Economics,* 10, 187-94.

ASCH, PETER, BURTON G. MALKIEL, and RICHARD E. QUANDT (1984). "Market Efficiency in Racetrack Betting." *Journal of Business,* 57, 65-75.

ASCH, PETER, BURTON G. MALKIEL, and RICHARD E. QUANDT (1986). "Market Efficiency in Racetrack Betting: Further Evidence and a Correction." *Journal of Business,* 59, 157-60.

ASCH, PETER, and RICHARD E. QUANDT (1986). *Racetrack Betting: The Professors' Guide to Strategies.* Dover, Mass.: Auburn House.

ASCH, PETER, and RICHARD E. QUANDT (1987). "Efficiency and Profitability in Exotic Bets." *Economica,* 59, August, 278-98.

ASQUITH, P. (1983). "Merger Bids, Uncertainty, and Stockholder Returns." *Journal of Financial Economics,* 11, 51-83.

AXELROD, ROBERT (1984). *The Evolution of Cooperation.* New York: Basic Books.

BANZ, ROLF, W. (1981). "The Relationship between Return and Market Value of Common Stocks." *Journal of Financial Economics,* 9, 3-18.

BARRO, ROBERT (1978). *The Impact of Social Security on Private Saving.* Washington, D.C.: American Enterprise Institute.

BARRO, ROBERT (1989). "The Ricardian Approach to Budget Deficits." *Journal of Economic Perspectives,* 3, 37-54.

BASU, SANJOY (1977). "Investment Performance of Common Stocks in Relation to Their Price-Earnings Ratios: A Test of the Efficient Market Hypothesis." *Journal of Finance,* 33, June, 663-82.

BASU, SANJOY (1978). "The Effect of Earnings Yield on Assessments of the Association between Annual Accounting Income Numbers and Security Prices." *Accounting Review,* 53, July, 599-625.

BAZERMAN, MAX H., and WILLIAM F. SAMUELSON (1983). "I Won the Auction But Don't Want the Prize." *Journal of Conflict Resolution,* 27, December, 618-34.

BECKER, GORDON M., MORRIS H. DEGROOT, and JACOB MARSCHAK (1964). "Measuring Utility by a Single-Response Sequential Method." *Behavioral Science,* 9, July, 226-32.

BELL, DAVID, HOWARD RAIFFA, and AMOS TVERSKY, (1988). "Descriptive, Normative, and Prescriptive Interactions in Decision Making." In David Bell, Howard Raiffa, and Amos Tversky, eds., *Decision Making: Descriptive, Normative, and Prescriptive Interactions.* New York: Cambridge University Press.

BENZION, URI, AMNON RAPOPORT, and JOSEPH YAGIL (1989). "Discount Rates Inferred from Decisions: An Experimental Study." *Management Science,* 35, March, 270-84.

BERGES, A., J. J. MCCONNELL, and G. G. SCHLARBAUM (1984). "An Investigation of the Turn-of-the-Year Effect, the Small Firm Effect and the Tax-Loss-Selling-Pressure Hypothesis in Canadian Stock Returns." *Journal of Finance,* 39, March, 185-92.

BERGSTROM, THEODORE, LAWRENCE E. BLUME, and HAL VARIAN (1986). "On the Private Provision of Public Goods." *Journal of Public Economics,* 29, 25-49.

BILSON, JOHN (1981). "The Speculative Efficiency Hypothesis." *Journal of Business,* 54, 433-451.

BINMORE, KEN, AVNER SHAKED, and JOHN SUTTON (1985). "Testing Noncooperative Bargaining Theory: A Preliminary Study." *American Economic Review,* 75, 1178-80.

BLACKBURN, MCKINLEY, and DAVID NEUMARK (1987). "Efficiency Wages, Inter-Industry Wage Differentials, and the Returns to Ability." Unpublished, Finance and Economics Discussion Series, Federal Reserve Board.

BOOTHE, PAUL, and DAVID LONGWORTH (1986). "Foreign Exchange Market Efficiency Tests: Implications of Recent Findings." *Journal of International Money and Finance,* 5, 135-52.

Bostic, Raphael, Richard J. Herrnstein, and R. Duncan Luce (1990). "The Effect on the Preference-Reversal Phenomenon of Using Choice Indifferences." *Journal of Economic Behavior and Organization,* 13, 2, March, 193-212.

Boudreaux, K. J. (1973). "Discounts and Premiums on Closed-end Mutual Funds: A Study in Valuation." *Journal of Finance,* May.

Brauer, Gregory A. (1984). "Open-ending Closed-end Funds." *Journal of Financial Economics,* 13.

Brauer, Gregory A. (1988). "Closed-End Fund Shares' Abnormal Returns and the Information Content of Discounts and Premiums." *Journal of Finance,* March.

Brauer, Gregory, A., and Eric Chang (1989). "Return Seasonality in Stocks and Their Underlying Assets: Tax Loss Selling Versus Information Explanations." Working Paper, University of Washington and University of Maryland.

Brealey, Richard A., and Stewart C. Myers (1988). *Principles of Corporate Finance,* 3rd edition. New York: McGraw-Hill.

Bremer, M. A., and Richard J. Sweeney (1991). "The Information Content of Extreme Negative Rates of Return." *Journal of Finance,* March.

Brickley, James A., Steve Manaster, and James S. Schallheim (1989). "The Tax Timing Option and the Discounts on Closed-End Investment Companies." Working Paper, Graduate School of Business, University of Utah.

Brickley, James A., and James S. Schallheim (1985). "Lifting the Lid on Closed-end Investment Companies: A Case of Abnormal Returns." *Journal of Financial and Quantitative Analysis,* 20, 1, March.

Brown, Charles, and James Medoff (forthcoming). "The Employer Size Wage Effect." *Journal of Political Economy.*

Brown, Keith (1974). "A Note on the Apparent Bias of Net Revenue Estimates for Capital Investment Projects." *Journal of Finance,* 29, 1215-16.

Brown, Keith C., and W. Van Harlow (1988). "Market Overreaction: Magnitude and Intensity." *Journal of Portfolio Management,* Winter, 6-13.

Brown, Keith C., W. Van Harlow, and Seha M. Tinic (1988). "Risk Aversion, Uncertain Information, and Market Efficiency." Working Paper, University of Texas at Austin, January.

Cagan, Philip (1965). *The Effect of Pension Plans on Aggregate Savings.* New York: National Bureau of Economic Research.

Campbell, John, and Angus Deaton (1987). "Is Consumption Too Smooth?" Working Paper, Department of Economics, Princeton University.

Campbell, John Y., and N. Gregory Mankiw (1989). "Consumption, Income, and Interest Rates: Reinterpreting the Time Series Evidence." National Bureau of Economic Research, Working Paper #2924.

Campbell, John Y., and Robert J. Shiller (1988). "Stock Prices, Earnings, and Expected Dividends." *Journal of Finance,* 43, July 661-76.

Capen, E. C., R. V. Clapp, and W. M. Campbell (1971). "Competitive Bidding in High-Risk Situations." *Journal of Petroleum Technology,* 23, June, 641-53.

Carroll, Chris, and Lawrence H. Summers (1987). "Why Have Private Savings Rates in the United States and Canada Diverged?" *Journal of Monetary Economics,* 20, 249-79.

CARROLL, CHRIS, and LAWRENCE H. SUMMERS (1989). "Consumption Growth Parallels Income Growth: Some New Evidence." Department of Economics, Harvard University.

CASSING, JAMES, and RICHARD W. DOUGLAS (1980). "Implications of the Auction Mechanism in Baseball's Free Agent Draft." *Southern Economic Journal,* 47, July, 110-21.

CHAN, K. C. (1988). "On the Return of the Contrarian Investment Strategy." *Journal of Business,* 61, 147-63.

CHERNOFF, HERMAN (1980). "An Analysis of the Massachusetts Numbers Game." Department of Mathematics, MIT, Technical Report No. 23, November.

CLOTFELTER, CHARLES T. (1985). *Federal Tax Policy and Charitable Giving.* Chicago: The University of Chicago Press.

COHEN, DAVID, and JACK L. KNETSCH (1990). "Judicial choice and Disparities between Measures of Economic Values." Working Paper, 19 Department of Economics, Simon Fraser University.

CONSTANTINIDES, GEORGE (1988). "Habit Formation: A Resolution of the Equity Premium Puzzle." Unpublished Working Paper, Graduate School of Business, University of Chicago.

COURANT, PAUL, EDWARD GRAMLICH, and JOHN LAITNER (1986). "A Dynamic Micro Estimate of the Life Cycle Model," In Henry G. Aaron and Gary Burtless, eds., *Retirement and Economic Behavior.* Washington D.C.: Brookings Institution.

COURSEY, DONALD L., and EDWARD A. DYL (1986). "Price Effects of Trading Interruptions in an Experimental Market." Unpublished Working Paper, Department of Economics, University of Wyoming, March.

COURSEY, DONALD L., JOHN L. HOVIS, and WILLIAM D. SCHULZE (1987). "The Disparity between Willingness to Accept and Willingness to Pay Measures of Value." *The Quarterly Journal of Economics,* 102, 679-90.

COX, JAMES C. and R. M. ISAAC (1984). "In Search of the Winner's Curse." *Economic Inquiry,* 22, 579-92.

CROSS, FRANK (1973). "The Behavior of Stock Prices on Fridays and Mondays." *Financial Analysts Journal,* November-December, 67-69.

CUMBY, ROBERT, and DAVID MODEST (1987). "Testing for Market Timing Ability: A Framework for Forecast Evaluation." *Journal of Financial Economics,* 169-89.

CUMMINGS, RONALD G., DAVID S. BROOKSHIRE, and WILLIAM D. SCHULZE, eds. (1986). *Valuing Environmental Goods.* Totowa, N.J.: Rowman and Allanheld.

CUTLER, DAVID M., JAMES M. POTERBA, LAWRENCE H. SUMMERS (1990). "Speculative Dynamics and the Role of Feedback Traders." *American Economic Review,* 80, May, 63-68.

DARK, F. H., and K. KATO (1986). "Stock Market Overreaction in the Japanese Stock Market." Working Paper, Department of Economics, Iowa State University.

DAWES, ROBYN M., JOHN M. ORBELL, RANDY T. SIMMONS, and ALPHONS J. C. VAN DE KRAGT (1986). "Organizing Groups for Collective Action.: *American Political Science Review,* 80, 1171-85.

DAWES, ROBYN M., and RICHARD H. THALER (1988). "Cooperation." *Journal of Economic Perspectives, 2,* Summer, 187-97.

DE BONDT, WERNER F. M. (forthcoming). "Stock Price Reversals and Overreaction to New Events: A Survey of Theory and Evidence." In S. J. Taylor, B. G. Kingsman, and R. M. C. Guimaraes (eds.), *A Reappraisal of the Efficiency of Financial Markets.* Heidelberg: Springer-Verlag.

DE BONDT, WERNER F. M., and RICHARD H. THALER (1985). "Does the Stock Market Overreact?" *Journal of Finance,* 40, July, 793-805.

De Bondt, Werner F. M., and Richard H. Thaler (1987). "Further Evidence on Investor Overreaction and Stock Market Seasonality." *Journal of Finance,* 42, July, 557-81.

De Long, J. Bradford, Andrei Shleifer, Lawrence H. Summers, and Robert J. Waldmann (1990). "Noise Trader Risk in Financial Markets." *Journal of Political Economy,* 98, August, 703-38.

Deaton, Angus (1987). "Life-cycle Models of Consumption: Is the Evidence Consistent with the Theory?" In Truman F. Bewley, *Advances in Econometrics: 5th World Congress,* Vol. II. New York: Cambridge University Press, 121-48.

Deaton, Angus (1989). "Saving in Developing Countries: Theory and Review." Working Paper, Department of Economics, Princeton University.

Dessauer, John P. (1981). *Book Publishing.* New York: Bowker.

Dickens, William T. (1986). "Wages, Employment and the Threat of Collective Action by Workers." Unpublished, University of California, Berkeley.

Dickens, William T., and Lawrence F. Katz (1987a). "Inter-Industry Wage Differences and Industry Characteristics." In Kevin Lang and Jonathan S. Leonard, eds., *Unemployment and the Structure of Labor Markets.* Oxford: Basil Blackwell.

Dickens, William T., and Lawrence F. Katz (1987b). "Inter-Industry Wage Differences and Theories of Wage Determination." National Bureau of Economic Research, Working Paper #2271.

Domowitz, Ian, and Craig Hakkio (1985). "Conditional Variance and the Risk Premium in the Foreign Exchange Market." *Journal of International Economics,* 19, 47-66.

Dooley, Michael P., and Jeff Shafer (1983). "Analysis of Short-Run Exchange Rate Behavior: March 1983 to November 1981." In D. Big-man and T. Taya, eds., *Exchange Rate and Trade Instability: Causes, Consequences, and Remedies.* Cambridge, Mass.: Ballinger.

Dyer, Douglas, John Kagel, and Dan Levin (1987). "The Winner's Curse in Low Price Auctions." Unpublished manuscript, Department of Economics, University of Houston.

Dyl, Edward A., and Kenneth Maxfield (1987). "Does the Stock Market Overreact? Additional Evidence." Working Paper, Department of Economics, University of Arizona, June.

Elster, Jon (1979). *Ulysses and the Sirens.* New York, Cambridge University Press.

Elster, Jon (1986). "The Market and the Forum: Three Varieties of Political Theory." In Jon Elster and Aanund Hylland, eds., *Foundations of Social Choice Theory: Studies in Rationality and Social Change.* Cambridge, U.K.: Cambridge University Press, 103-132.

Elton, E., M. Gruber, and J. Rentzler (1982). "Intra Day Tests of the Efficiency of the Treasury Bills Futures Market." Working Paper No. CSFM-38, Columbia University Business School, October.

Engel, Charles M., and James Hamilton (1990). "Long Swings in the Foreign Exchange Market: Are They There, and Do Investors Know It?" National Bureau of Economic Research, Working Paper, *American Economic Review.*

Engel, Charles M., and Anthony P. Rodrigues (1989). "Tests of International CAPM with Time-Varying Covariances." *Journal of Applied Econometrics,* 4 119-38.

Evans, George W. (1986). "A Test for Speculative Bubbles in the Sterling-Dollar Exchange Rate: 1981-84." *American Economic Review,* 76, September, 621-36.

Fama, Eugene F. (1965). "The Behavior of Stock Market Prices." *Journal of Business,* 38, January, 34-105.

FAMA, EUGENE F. (1984). "Forward and Spot Exchange Rates." *Journal of Monetary Economics,* 36, 697-703.

FAMA, EUGENE F., and KENNETH R. FRENCH (1986). "Common Factors in the Serial Correlation of Stock Returns." Working Paper, Graduate School of Business, University of Chicago, October.

FAMA, EUGENE F., and KENNETH R. FRENCH (1988). "Permanent and Temporary Components of Stock Prices." *Journal of Political Economy,* 98, April, 246-74.

FAMA, EUGENE F., and KENNETH R. FRENCH (forthcoming). "Dividend Yields and Expected Stock Returns." *Journal of Financial Economics.*

FEENBERG, DANIEL, and JONATHAN SKINNER (1989). "Sources of IRA Saving." In Lawrence Summers, ed., *Tax Policy and the Economy,* Vol. 3. Cambridge: MIT Press, 25-46.

FEINSTEIN, JONATHAN, and DANIEL MCFADDEN (1987). "The Dynamics of Housing Demand by the Elderly: Wealth, Cash Flow, and Demographic Effects." National Bureau of Economic Research, Working Paper #2471.

FIELDS, M. J. (1931). "Stock Prices: A Problem in Verification." *Journal of Business,*

FIELDS, M. J. (1934). "Security Prices and Stock Exchange Holidays in Relation to Short Selling." *Journal of Business,* 328-38.

FISHBURN, PETER C. (1985). "Nontransitive Preference Theory and the Preference Reversal Phenomenon." *Rivista Internazionale di Scienze Eco-nomiche e Commerciali,* 32, January, 39-50.

FISHER, IRVING (1930). *The Theory of Interest.* London: Macmillan.

FLAVIN, MARJORIE (1981). "The Adjustment of Consumption to Changing Expectations about Future Income." *Journal of Political Economy,* 89, 974-1009.

FORSYTHE, ROBERT, THOMAS R. PALFREY, and CHARLES R. PLOTT (1982). "Asset Valuation in an Experimental Market." *Econometrica,* 50, May, 537-67.

FORSYTHE, ROBERT, THOMAS R. PALFREY, and CHARLES R. PLOTT (1984). "Futures Markets and Informational Efficiency: A Laboratory Examination." *Journal of Finance,* 39, September, 55-69.

FRANK, ROBERT (1987). "If *Homo Economicus* Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One with a Conscience?" *American Economic Review, 77,* September, 593-605.

FRANK, ROBERT, and ROBERT HUTCHENS (1990). "Feeling Better vs. Feeling Good: A Life-Cycle Theory of Wages." Working Paper, Department of Economics, Cornell University.

FRANKEL, JEFFREY A. (1982). "A Test of Perfect Substitutability in the Foreign Exchange Market." *Southern Economic Journal,* 48, 406-16 (a).

FRANKEL, JEFFREY A., and CHARLES M. ENGEL (1984). "Do Asset Demand Functions Optimize over the Mean and Variance of Real Returns? A Six Currency Test." *Journal of International Economics,* 17, 309-23.

FRANKEL, JEFFREY A., and KENNETH A. FROOT (1987). "Using Survey Data to Test Standard Propositions on Exchange Rate Expectations." *American Economic Review, 77,* March, 133-53.

FREEMAN, RICHARD B., and JAMES L. MEDOFF (1984). *What Do Unions Do?* New York: Basic Books.

FRENCH, KENNETH (1980). "Stock Returns and the Weekend Effect." *Journal of Financial Economics,* 8, March, 55-69.

FRENCH, KENNETH R., and RICHARD ROLL (1986). "Stock Return Variances: The Arrival of Information and the Reaction of Traders." *Journal of Financial Economics,* 17, September, 5-26.

FRIEDMAN, MILTON (1953). "The Case for Flexible Exchange Rates." In his *Essays in Positive Economics.* Chicago: University of Chicago Press, 157-203.

FRIEDMAN, MILTON (1957). *A Theory of the Consumption Function.* Princeton: Princeton University Press.

FRIEDMAN, MILTON, and L. J. SAVAGE (1948). "The Utility Analysis of Choices Involving Risk." *Journal of Political Economy,* 56, August, 279-304.

FROOT, KENNETH A. (1990). "Short Rates and Expected Asset Returns." National Bureau of Economic Research Working Paper, #3247, January.

FROOT, KENNETH A., and JEFFREY A. FRANKEL (1989). "Forward Discount Bias: Is it an Exchange Risk Premium?" *Quarterly Journal of Economics,* 416, February, 139-61.

GATELY, DERMOT (1980). "Individual Discount Rates and the Purchase and Utilization of Energy-using Durables: Comment." *Bell Journal of Economics,* 11, 1, 373-74.

GIBBONS, MICHAEL, and PATRICK HESS (1981). "Day of the Week Effects and Asset Returns." *Journal of Business,* 54, October, 579-96.

GIBBONS, ROBERT S., and LAWRENCE F. KATZ (1987). "Learning, Mobility, and Inter-Industry Wage Differences." Unpublished Working Paper, MIT.

GILOVICH, THOMAS, ROBERT VALLONE, and AMOS TVERSKY (1985). "The Hot Hand in Basketball: On the Misperceptions of Random Sequences." *Cognitive Psychology,* 17, 295-314.

GIOVANNINI, ALBERTO, and PHILLIPE JORION (1989). "The Time-Variation of Risk and Return in the Foreign Exchange and Stock Markets." *Journal of Finance,* 44, 2.

GOETZE, DAVID, and JOHN M. ORBELL (forthcoming). "Understanding and Cooperation." *Public Choice.*

GOLDSTEIN, WILLIAM M., and HILLEL J. EINHORN (1987). "Expression Theory and the Preference Reversal Phenomena." *Psychological Review,* 94, April, 236-54.

GRAHAM, BENJAMIN (1949). *The Intelligent Investor: A Book of Practical Counsel.* New York: Harper and Brothers.

GREEN, FRANCIS (1981). "The Effect of Occupational Pension Schemes on Saving in the United Kingdom: A Test of the Life Cycle Hypothesis." *Economic Journal,* 91, March, 136-44.

GRETHER, DAVID M. (1980). "Bayes' Rule as a Descriptive Model: The Representativeness Heuristic." *Quarterly Journal of Economics,* 95, November, 537-57.

GRETHER, DAVID M., and CHARLES PLOTT (1979). "Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon." *American Economic Review,* 75, 623-38.

GROSHEN, ERICA L. (1988). "Sources of Wage Dispersion: The Contribution of Interemployer Differentials within Industry." Unpublished, Federal Reserve Bank of Cleveland.

GROSSMAN, SANFORD J., and OLIVER D. HART (1980). "Takeover Bids, the Free-rider Problem, and the Theory of the Corporation." *Bell Journal of Economics and Management Science,* Spring, 42-64.

GULTEKIN, MUSTAFA N., and N. BULENT GULTEKIN (1983). "Stock Market Seasonality: International Evidence." *Journal of Financial Economics,* 12, 469-81.

GÜTH, WERNER, ROLF SCHMITTBERGER, and BERND SCHWARZE (1982). "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining." *Journal of Economic Behavior and Organization,* 3, 367-88.

GÜTH, WERNER, and REINHARD TIETZ (1987). "Ultimatum Bargaining for a Shrinking Cake: An Experimental Analysis." Unpublished, J. W. Goethe-Universität.

HALL, ROBERT (1988). "Intertemporal Substitution in Consumption." *Journal of Political Economy,* 86, 339-57.

HALL, ROBERT, and FREDRICK MISHKIN (1982). "The Sensitivity of Consumption to Transitory Income: Estimates from Panel Data on Households." *Econometrica,* 50, 461-81.

HARRIS, LAWRENCE (1986a). "A Transaction Data Study of Weekly and Intradaily Patterns in Stock Returns." *Journal of Financial Economics,* 16, 99-117.

HARRIS, LAWRENCE (1986b). "A Day-End Transaction Price Anomaly." Unpublished Working Paper, Department of Finance, University of Southern California, March.

HARRIS, LAWRENCE, and EITAN GUREL (1986). "Price and Volume Effects Associated with Changes in the S&P 500 List: New Evidence for the Existence of Price Pressures." *Journal of Finance,* 41, September, 815-29.

HARRISON, J. R., and J. G. MARCH (1984). "Decision Making and Post-decision Surprises." *Administrative Science Quarterly,* March, 26-42.

HARTMAN, RAYMOND, MICHAEL J. DOANE, and CHI-KEUNG WOO (forth-coming). "Consumer Rationality and the Status Quo." *Quarterly Journal of Economics.*

HARVILLE, DAVID A. (1973). "Assigning Probabilities to the Outcomes of Multi-Entry Competitions." *Journal of the American Statistical Association,* 68, 312-16.

HATSOPOULOS, GEORGE N., PAUL R. KRUGMAN, and JAMES M. POTERBA (1989). "Overconsumption: The Challenge to U.S. Economic Policy." American Business Conference.

HAUGEN, ROBERT A., and JOSEF LAKONISHOK (1986). *Only in January. An Investor's Guide to the Unsolved Mystery of the Stock Market. The Incredible January Effect.* Unpublished manuscript, University of Illinois, Urbana-Champaign.

HAUSCH, DONALD B., and WILLIAM T. ZIEMBA (1985). "Transactions Costs, Extent of Inefficiencies, Entries and Multiple Wagers in a Racetrack Betting Model." *Management Science,* 31, 381-94.

HAUSCH, DONALD B., and WILLIAM T. ZIEMBA (1987). "Cross Track Betting on Major Stakes Races." Working Paper No. 975, Faculty of Commerce, University of British Columbia, Vancouver, June.

HAUSCH, DONALD B., WILLIAM T. ZIEMBA, and MARK RUBINSTEIN (1981). "Efficiency of the Market for Racetrack Betting." *Management Science,* 27, 1435-52.

HAUSMAN, JERRY (1979). "Individual Discount Rates and the Purchase and Utilization of Energy-Using Durables." *Bell Journal of Economics,* 10, 33-54.

HAYASHI, FUMIO (1985). "The Effect of Liquidity Constraints on Consumption: A Cross-Sectional Analysis." *Quarterly Journal of Economics,* 100, 183-206.

HENDRICKS, KENNETH, ROBERT H. PORTER, and BRYAN BOUDREAU (1987). "Information, Returns, and Bidding Behavior in OCS Auctions: 1954-1969." *Journal of Industrial Economics,* 35, 517-42.

HERRNSTEIN, RICHARD J. (1961). "Relative and Absolute Strength of Response as a Function of Frequency of Reinforcement." *Journal of Experimental Analysis of Behavior.* 4, 267-72.

HERSHEY, JOHN, ERIC JOHNSON, JACQUELINE MESZAROS, and MATTHEW ROBINSON (1990). "What Is the Right to Sue Worth?" Unpublished paper, Wharton School, University of Pennsylvania, June.

HERSHEY, JOHN C., and PAUL J. H. SCHOEMAKER (1985). "Probability versus Certainty Equivalence Methods in Utility Measurement: Are They Equivalent?" *Management Science,* 31, October, 1213-31.

HERZFELD, THOMAS J. (1980). *The Investor's Guide to Closed-end Funds.* New York: McGraw-Hill.
HIRSHLEIFER, JACK (1985). "The Expanding Domain of Economics." *American Economic Review,* 75, 6, December, 53-70.
HODRICK, ROBERT J. (1987). "The Empirical Evidence on the Efficiency of Forward and Futures Foreign Exchange Markets." In Jacques Le-sourne, Hugo Sonnenstein ed., *Fundamentals of Pure and Applied Economics,* #24 Chur, Switzerland: Harwood Academic Publishers.
HODRICK, ROBERT J., and SANJAY SRIVASTAVA (1984). "An Investigation of Risk and Return in Forward Foreign Exchange." *Journal of International Money and Finance,* 3, April 5-30.
HODRICK, ROBERT J., and SANJAY SRIVASTAVA (1986). "The Covariation of Risk Premiums and Expected Future Spot Rates." *Journal of International Money and Finance,* 5, S5-S22.
HOFFMAN, ELIZABETH, and MATTHEW L. SPITZER (1982). "The Coase Theorem: Some Experimental Tests." *Journal of Law and Economics,* 25, 73-98.
HOFFMAN, ELIZABETH, and MATTHEW L. SPITZER (1985). "Entitlements, Rights and Fairness: An Experimental Examination of Subjects' Concepts of Distributive Justice." *Journal of Legal Studies,* 14, 259-97.
HOFSTEADTER, DOUGLAS (1983). "Metamagical Themas." *Scientific American,* 248,14-28.
HOLCOMB, JOHN H., and PAUL S. NELSON (1989). "An Experimental Investigation of Individual Time Preference." Unpublished Working Paper, Department of Economics, University of Texas at El Paso.
HOLMES, OLIVER WENDELL (1897). "The Path of the Law." *Harvard Law Review.* 10, 457-78.
HOLT, CHARLES A. (1986). "Preference Reversals and the Independence Axiom." *The American Economic Review,* 76, June, 508-15.
HOROWITZ, JOHN K. (1988). "Discounting Money Payoffs: An Experimental Analysis." Working Paper, Department of Agricultural and Resource Economics, University of Maryland.
HOWE, JOHN S. (1986). "Evidence on Stock Market Overreaction." *Financial Analysts Journal,* July/August, 74-77.
ISAAC, R. MARK, KENNETH F. MCCUE, and CHARLES PLOTT (1985). "Public Goods Provision in an Experimental Environment." *Journal of Public Economics,* 26, 51-74.
ISAAC, R. MARK, and JAMES M. WALKER (forthcoming). "Group Size Effects in Public Goods Provision: The Voluntary Contributions Mechanism." *Quarterly Journal of Economics.*
ISAAC, R. MARK, JAMES M. WALKER, and SUSAN H. THOMAS (1984). "Divergent Evidence on Free Riding: An Experimental Examination of Possible Explanations." *Public Choice,* 43, 113-49.
ISHIKAWA, TSUNEO, and KAZUO UEDA (1984). "The Bonus Payment System and Japanese Personal Savings." In Masahiko Aoki, ed., *The Economic Analysis of the Japanese Firm.* Amsterdam: North-Holland.
JEGADEESH, NARASIMHAN (1987). "Evidence of Predictable Behavior of Security Returns." Working Paper, Columbia University, May.
KAGEL, JOHN H., and DAN LEVIN (1986). "The Winner's Curse and Public Information in Common Value Auctions." *The American Economic Review,* 76, December, 894-920.
KAGEL, JOHN H., DAN LEVIN, and RONALD M. HARSTAD (1987). "Judgment, Evaluation and Information Procession in Second-Price Common Value Auctions." Unpublished manuscript, Department of Economics, University of Houston.

KAHNEMAN, DANIEL, JACK KNETSCH, and RICHARD H. THALER (1986a). "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market." *American Economic Review,* 76, September, 728-41.

KAHNEMAN, DANIEL, JACK L. KNETSCH, and RICHARD H. THALER (1986b). "Fairness and the Assumptions of Economics." *Journal of Business,* 59, S285-S300.

KAHNEMAN, DANIEL, JACK L. KNETSCH, and RICHARD THALER (1990). "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem." *Journal of Political Economy,* 98, December, 1325-48.

KAHNEMAN, DANIEL, and AMOS TVERSKY (1973). "On the Psychology of Prediction." *Psychological Review,* 80, 237-51.

KAHNEMAN, DANIEL, and AMOS TVERSKY (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica,* 47, 2 363-91.

KAHNEMAN, DANIEL, and AMOS TVERSKY (1984). "Choices, Values and Frames." *American Psychologist,* 39, April, 341-50.

KARNI, EDI, and ZVI SAFRA (1987). "'Preference Reversal' and the Observability of Preferences by Experimental Methods." *Econometrica,* 55, May, 675-85.

KATO, KIYOSHI, and JAMES S. SCHALLHEIM (1985). "Seasonal and Size Anomalies in the Japanese Stock Market." *Journal of Financial and Quantitative Analysis,* 20, June, 107-18.

KATONA, GEORGE (1965). *Private Pensions and Individual Saving.* Ann Arbor: University of Michigan.

KATZ, LAWRENCE F. (1986). "Efficiency Wage Theories: A Partial Evaluation." *National Bureau of Economics Research Macroeconomics Annual,* 1, 235-76.

KATZ, LAWRENCE F., and LAWRENCE H. SUMMERS (forthcoming). "Industry Rents and Industrial Policy." *Brookings Papers on Economic Activity.*

KEIM, DONALD B. (1983). "Size-Related Anomalies and Stock Return Seasonality: Further Empirical Evidence." *Journal of Financial Economics,* June, 13-32.

KEIM, DONALD B. (1985). "Dividend Yields and Stock Returns: Implications of Abnormal January Returns." *Journal of Financial Economics,* 14, 473-89.

KEIM, DONALD B. (1986a). "Dividend Yield and the January Effect." *The Journal of Portfolio Management,* Winter, 54-60.

KEIM, DONALD B. (1986b). "The CAPM and Equity Return Regularities." *Financial Analysts Journal,* May-June, 19-34.

KEIM, DONALD B., and ROBERT F. STAMBAUGH (1984). "A Further Investigation of the Weekend Effect in Stock Returns." *Journal of Finance,* 39, 3 July, 819-40.

KEYNES, JOHN M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money.* London: Harcourt Bruce Jovanovich.

KIM, OLIVER, and MARK WALKER (1984). "The Free Rider Problem: Experimental Evidence." *Public Choice,* 43, 3-24.

KLEIDON, ALLAN W. (1986). "Anomalies in Financial Economics." *Journal of Business,* 59, Supplement, December.

KNETSCH, JACK L. (1989). "The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves." *The American Economic Review,* 79, 1277-84.

KNETSCH, JACK L. (1990). "Derived Indifference Curves." Working Paper, Department of Economics, Simon Fraser University.

KNETSCH, JACK L., and J. A. SINDEN (1984). "Willingness to Pay and Compensation Demanded: Experimental Evidence of an Unexpected Disparity in Measures of Value." *Quarterly Journal of Economics,* 99, 507-21.

KNETSCH, JACK L., and J. A. SINDEN (1987). "The Persistence of Evaluation Disparities." *Quarterly Journal of Economics,* 99, 691-95.

KNEZ, PETER, VERNON SMITH, and ARLINGTON W. WILLIAMS (1985). "Individual Rationality, Market Rationality, and Value Estimation." *American Economic Review,* 75, May, 397-402.

KOTLIKOFF, LAWRENCE J., and LAWRENCE H. SUMMERS (1981). "The Role of Intergenerational Transfers in Aggregate Capital Formation." *Journal of Political Economy,* 89, 706-32.

KRAMER, R. M., and MARILYN BREWER (1986). "Social Group Identity and the Emergence of Cooperation in Resource Conservation Dilemmas." In H. Wilke, D. Messick, and C. Rutte, eds, *Psychology of Decision and Conflict* Vol. 3, *Experimental Social Dilemmas.* Frankfurt am Main: Verlag Peter Lang, 205-30.

KREPS, DAVID, PAULMILGROM, JOHN ROBERTS, and ROBERT WILSON (1982). "Rational Cooperation in Finitely Repeated Prisoner's Dilemmas." *Journal of Economic Theory,* 27, 245-52.

KRUEGER, ALAN B., and LAWRENCE H. SUMMERS (1987). "Reflections on the Inter-Industry Wage Structure." In Kevin Lang and Jonathan S. Leonard, eds., *Unemployment and the Structure of Labor Markets.* Oxford: Basil Blackwell.

KRUEGER, ALAN B., and LAWRENCE H. SUMMERS (1988). "Efficiency Wages and the Inter-Industry Wage Structure." *Econometrica,* 56, March, 259-93.

KRUGMAN, PAUL R. (1989). *Exchange Rate Instability.* Cambridge, Mass.: MIT Press.

KRUMM, RONALD, and NANCY MILLER (1986). "Household Savings, Homeownership, and Tenure Duration." Office of Real Estate, Research Paper #38.

KUNREUTHER, HOWARD, DOUGLAS EASTERLING, WILLIAM DESVOUSGES, and PAUL SLOVIC (forthcoming). "Public Attitudes toward Citing a High Level Nuclear Waste Depository in Nevada." Risk *Analysis.*

LAING, JOHNATHAN R. (1987). "Burnt Offerings: Closed-end Funds Bring No Blessings to Shareholders." *Barron's,* 10, August, 6-7, 32-36.

LAKONISHOK, JOSEF, and MAURICE LEVI (1982). "Weekend Effects on Stock Returns." *Journal of Finance,* 37, 883-89.

LAKONISHOK, JOSEF, and SEYMOUR SMIDT (1984). "Volume and Turn of the Year Behavior." *Journal of Financial Economics,* September, 435-55.

LAKONISHOK, JOSEF, and SEYMOUR SMIDT (1987). "Are Seasonal Anomalies Real? A Ninety-Year Perspective." Unpublished Working Paper, Department of Finance, Cornell University.

LANDSBERGER, MICHAEL (1966). "Windfall Income and Consumption: Comment." *American Economic Review,* 56, June, 534-39.

LANGER, ELLEN J. (1975). "The Illusion of Control." *Journal of Personality and Social Psychology,* 32, 311-28.

LAWRENCE, COLIN, and ROBERT Z. LAWRENCE (1985). "Manufacturing Wage Dispersion: An End Game Interpretation." *Brookings Papers on Economic Activity,* 47-106.

LAZEAR, EDWARD (1981). "Agency, Earnings Profiles, Productivity, and Hours Restrictions." *American Economic Review,* 61, 606-20.

LEE, CHARLES, ANDREI SHLEIFER, and RICHARD THALER (1991a). "Investor Sentiment and the Closed-end Fund Puzzle." *Journal of Finance,* 46, 75-110.

LEE, CHARLES, ANDREI SHLEIFER, and RICHARD THALER (1991b). "Explaining Closed-end Fund Discounts: A Cross-Examination of the Evidence." Unpublished manuscript, Johnson School of Management, Cornell University, June.

LEHMANN, BRUCE N. (1988). "Fads, Martingales, and Market Efficiency." Working Paper, Hoover Institution, Stanford University, January.

LEVICH, RICHARD (1985). "Empirical Studies of Exchange Rates: Price Behavior, Rate Determination and Market Efficiency." In R. W. Jones and P. B. Kenen, eds., *Handbook of International Economics,* Vol. 2. Amsterdam: North-Holland.

LEWIS, KAREN K. (1989). "Changing Beliefs and Systematic Rational Forecast Errors with Evidence from Foreign Exchange." *American Economic Review, 79,* September, 621-36.

LICHTENSTEIN, SARAH, and PAUL SLOVIC (1971). "Reversals of Preference between Bids and Choices in Gambling Decisions." *Journal of Experimental Psychology,* 89, January, 46-55.

LICHTENSTEIN, SARAH, and PAUL SLOVIC (1973). "Response-induced Reversals of Preference in Gambling: An Extended Replication in Las Vegas." *Journal of Experimental Psychology,* 101, November, 16-20.

LIND, ROBERT (forthcoming). "Reassessing the Government's Discount Rate Policy in Light of New Theory and Data in a World Economy with a High Degree of Capital Mobility," *Journal of Environmental Economics and Management.*

LINDBECK, ASSAR, and DENNIS SNOWER (1988). "Cooperation, Harassment, and Involuntary Unemployment: An Insider-Outsider Approach." *American Economic Review,* 78, March, 167-88.

LO, ANDREW W., and A. CRAIG MACKINLAY (1988). "Stock Prices Do Not Follow Random Walks: Evidence from a Simple Specification Test." *Review of Financial Studies,* 1, 1, 41-66.

LOEWENSTEIN, GEORGE (1987). "Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption." *Economic Journal, 97,* 666-84.

LOEWENSTEIN, GEORGE (1988). "Frames of Mind in Intertemporal Choice." *Management Science,* 34, 200-214.

LOEWENSTEIN, GEORGE, and DANIEL KAHNEMAN (1991). "Explaining the Endowment Effect." Working Paper, Department of Social and Decision Sciences, Carnegie-Mellon University.

LOEWENSTEIN, GEORGE, and DRAZEN PRELEC (1989a). "Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and Interpretation." Working Paper, Russell Sage Foundation.

LOEWENSTEIN, GEORGE, and DRAZEN PRELEC (1989b). "Decision Making over Time and under Uncertainty: A Common Approach." Working Paper, Center for Decision Research, University of Chicago.

LOEWENSTEIN, GEORGE, and NACHUM SICHERMAN (1989). "Do Workers Prefer Increasing Wage Profiles?" Unpublished Working Paper, Graduate School of Business, University of Chicago.

LOOMES, GRAHAM, and ROBERT SUGDEN (1983). "A Rationale for Preference Reversal." *American Economic Review,* 73, June, 428-32.

MACLEAN, LEONARD, WILLIAM T. ZIEMBA, and GEORGE BLAZENKO (1987). "Growth versus Security in Dynamic Investment Analysis." Mimeo, Faculty of Commerce and Business Administration, University of British Columbia, 1987.

MALKIEL, BURTON G. (1977). "The Valuation of Closed-end Investment Company Shares." *Journal of Finance,* June.

MALKIEL, BURTON G. (1985). *A Random Walk Down Wall Street.* New York: Norton.

MANCHESTER, JOYCE M., and JAMES M. PORTERBA (1989). "Second Mortgages and Household Saving." *Regional Science and Urban Economics,* 19, 2, May, 325-46.

MARK, NELSON C. (1985). "On Time Varying Risk Premia in the Foreign Exchange Market: An Econometric Analysis." *Journal of Monetary Economics,* 16, 3-18.

MARKOWITZ, HARRY (1952). "The Utility of Wealth." *Journal of Political Economy,* 60, 151-58.

MARSH, T. A., and R. C. MERTON (1986). "Dividend Variability and Variance Bounds Tests for the Rationality of Stock Market Prices." *American Economic Review,* 76, June, 483-98.

MARSHALL, ALFRED (1891). *Principles of Economics,* 2nd ed. London: Macmillian.

MARWELL, GERALD, and RUTH AMES (1981). "Economists Free Ride, Does Anyone Else?" *Journal of Public Economics,* 15, 295-310.

MCAFEE, R. PRESTON, and JOHN MCMILLAN (1987). "Auctions and Bidding." *Journal of Economic Literature,* 25, June, 699-738.

MCGLOTHLIN, WILLIAM H. (1956). "Stability of Choices among Uncertain Alternatives." *American Journal of Psychology,* 69, 604-15.

MEAD, WALTER J., ASBJORN MOSEIDJORD, and PHILIP E. SORENSEN (1983). "The Rate of Return Earned by Lessees under Cash Bonus Bidding of OCS Oil and Gas Leases." *The Energy Journal,* 4, 37-52.

MEDOFF, JOHN, and KATHRINE ABRAHAM (1980). "Experience, Performance, and Earnings." *Quarterly Journal of Economics,* 94, 703-36.

MILGROM, PAUL R., and R. J. WEBER (1982). "A Theory of Auctions and Competitive Bidding." *Econometrica,* 50, 1089-1122.

MILLER, E. M. (1977). "Risk, Uncertainty, and Divergence of Opinion." *Journal of Finance,* 32, September, 1151-68.

MILLER, MERTON H. (1986). "Behavioral Rationality in Finance: The Case of Dividends." *Journal of Business,* 59, October, S451-S468.

MITCHELL, DICK (1987). *A Winning Thoroughbred Strategy.* Los Angeles: Cynthia Publishing.

MODIGLIANI, FRANCO (1988). "The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth." *Journal of Economic Perspectives,* 2, Spring, 15-40.

MURPHY, KEVIN M., and ROBERT H. TOPEL (1987). "Unemployment, Risk, and Earnings: Testing for Equalizing Wage Differences in the Labor Market." In Kevin Lang and Jonathan S. Leonard, eds., *Unemployment and the Structure of Labor Markets.* Oxford: Basil Blackwell.

MUSSA, MICHAEL (1979). "Empirical Regularities in the Behavior of Exchange Rates and Theories of the Foreign Exchange Market." In K. Brunner and A. H. Meltzer, eds., *Policies for Employment Prices and Exchange Rates,* Vol. 11. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, supplement to the *Journal of Monetary Economics,* 9-57.

NEELIN, JANET, HUGO SONNENSCHEIN, and MATTHEW SPIEGEL (1987). "A Further Test of Bargaining Theory." Unpublished manuscript, Department of Economics, Princeton University.

NURKSE, RAGNAR (1944). *International Currency Experience.* Geneva: League of Nations.

OBSTFELD, MAURICE (1990). "The Effectiveness of Foreign-Exchange Intervention: Recent Experience 1985-1988." In W. Branson, J. Fren-kel, and M. Goldstein, eds., *International Policy Coordination and Exchange Rate Determination.* Chicago: University of Chicago Press.

OCHS, JACK, and ALVTN E. ROTH (1988). "An Experimental Study of Sequential Bargaining." Unpublished, Department of Economics, University of Pittsburgh.

ORBELL, JOHN M., ROBYN M. DAWES, and ALPHONS J. C. VAN DE KRAGT (forthcoming). "Explaining Discussion Induced Cooperation." *Journal of Personality and Social Psychology.*

PEAVY, JOHN W. (1988). "Closed-end Fund New Issues: Pricing and Aftermarket Trading Considerations." Working Paper 88-8, CSFIM, Southern Methodist University.

PLOTT, CHARLES R., and SHYAM SUNDER (1982). "Efficiency of Experimental Security Markets with Insider Information: An Application of Rational Expectation Models." *Journal of Political Economy,* 90, August, 663-98.

POTERBA, JAMES M., and LAWRENCE H. SUMMERS (forthcoming). "Mean Reversion in Stock Prices: Evidence and Implications." *Journal of Financial Economics.*

PRATT, JOHN W., DAVID WISE, and RICHARD ZECKHAUSER (1979). "Price Differences in Almost Competitive Markets." *Quarterly Journal of Economics,* 93, 189-211.

QUANDT, RICHARD E. (1986). "Betting and Equilibrium." *Quarterly Journal of Economics,* 101, 201-7.

QUINN, JAMES (1987). *The Best of Thoroughbred Handicapping: 1965-1986.* New York: Morrow.

QUIRIN, WILLIAM L. (1979). *Winning at the Races: Computer Discoveries in Thoroughbred Handicapping.* New York: Morrow.

RAFF, DANIEL M. G., and LAWRENCE H. SUMMERS (1987). "Did Henry Ford Pay Efficiency Wages?" *Journal of Labor Economics,* 5, S57-S86.

RAPOPORT, ANATOL, and A. M. CHAMMAH (1965). *Prisoner's Dilemma.* Ann Arbor: University of Michigan Press.

REINGANUM, MARC R. (1983). "The Anomalous Stock Market Behavior of Small Firms in January: Empirical Tests for Tax-loss Selling Effects." *Journal of Financial Economics,* June, 89-104.

REINGANUM, MARC R. (1984). "Discussion." *Journal of Finance,* 39, July, 837-40.

RITOV, RITA, and JONATHAN BARON (forthcoming). "Status-quo and Omission Biases." *Journal of Risk and Uncertainty.*

RITTER, JAY R. (1987). "An Explanation of the Turn of the Year Effect." Working Paper, Graduate School of Business Administration, University of Michigan.

ROENFELDT, RODNEY L., and DONALD L. TUTTLE (1973). "An Examination of the Discounts and Premiums of Closed-end Investment Companies." *Journal of Business Research,* Fall.

ROGALSKI, RICHARD (1984). "New Findings Regarding Day-of-the-Week Returns over Trading and Non-Trading Periods: A Note." *Journal of Finance,* 34, 5, December, 1603-14.

ROGOFF, KENNETH (1979). "Essays on Expectations and Exchange Rate Volatility." Ph.D. dissertation, Massachusetts Institute of Technology.

ROLL, RICHARD (1983). "Vas ist Das? The Turn-of-the-Year Effect and the Return Premia of Small Firms." *Journal of Portfolio Management,* Winter, 18-28.

ROLL, RICHARD (1986). "The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers." *Journal of Business,* 59, April, 197-216.

ROSEN, SHERWIN (1986). "The Theory of Equalizing Differences." In Orley Ashefelter and Richard Layard, eds., *Handbook of Labor Economics,* Vol. 1. New York: Elsevier Science Publishers BV.

ROSENBERG, BARR, KENNETH REID, and RONALD LANSTEIN (1985). "Persuasive Evidence of Market Inefficiency." *Journal of Portfolio Management,* 11, Spring, 9-16.

ROSETT, RICHARD N. (1965). "Gambling and Rationality." *Journal of Political Economy,* 73, 595-607.

ROTH, ALVIN E. (1987). "Bargaining Phenomena and Bargaining Theory." In A. E. Roth, ed., *Laboratory Experimentation in Economics: Six Points of View.* New York: Cambridge University Press.

ROZEFF, MICHAEL S., and WILLIAM R. KINNEY, JR. (1976). "Capital Market Seasonality: The Case of Stock Returns." *Journal of Financial Economics,* 3, 379-402.

RUBINSTEIN, ARIEL (1982). "Perfect Equilibrium in a Bargaining Model." *Econometrica,* 50, 97-109.

RUDERMAN, HENRY, MARK LEVINE, and JAMES MCMAHON (1986). "Energy-Efficiency Choice in the Purchase of Residential Appliances." In Willett Kempton and Max Neiman, eds., *Energy Efficiency: Perspectives on Individual Behavior.* Washington, D.C.: American Council for an Energy Efficient Economy.

RUSSELL, THOMAS, and RICHARD H. THALER (1985). "The Relevance of Quasi Rationality in Competitive Markets." *American Economic Review,* 75, December, 1071-82.

RUSSO, J. EDWARD, and PAUL J. H. SCHOEMAKER (1979). *Decision Traps.* New York: Doubleday.

SALOP, STEVEN C. (1979). "A Model of the Natural Rate of Unemployment." *American Economic Review,* 69, March, 117-25.

SAMUELSON, WILLIAM F., and MAX H. BAZERMAN (1985). "The Winner's Curse in Bilateral Negotiations." *Research in Experimental Economics,* 3, 105-37.

SAMUELSON, WILLIAM, and RICHARD ZECKHAUSER (1988). "Status Quo Bias in Decision Making." *Journal of Risk and Uncertainty,* 1, 7-59.

SCHELLING, THOMAS (1984). "Self-command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice." *American Economic Review,* 74, 2, 1-11.

SCHKADE, DAVID A., and ERIC J. JOHNSON (1989). "Cognitive Processes in Preference Reversals." *Organization Behavior and Human Performance,* 44, June, 203-31.

SCHULMEISTER, STEPHAN (1987). "An Essay on Exchange Rate Dynamics." WZB, Berlin Discussion Paper No. 87-8, July.

SEGAL, UZI (1988). "Does the Preference Reversal Phenomenon Necessarily Contradict the Independence Axiom?" *The American Economic Review,* 78, March, 233-36.

SEN, AMARTYA K. (1977). "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economics Theory." *Journal of Philosophy and Public Affairs,* 6, 317-44.

SHAPIRO, CARL, and JOSEPH E. STIGLITZ (1984). "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device." *American Economic Review,* 74, 433-44.

SHEFRIN, HERSH, and MEIR STATMAN (1988). "Noise Trading and Efficiency in Behavioral Finance." Working Paper, Leavey School of Business, Santa Clara University, August.

SHEFRIN, HERSH, and RICHARD H. THALER (1988). "The Behavioral Life-Cycle Hypothesis." *Economic Inquiry,* 26, October, 609-43.

SHILLER, ROBERT J. (1981). "Do Stock Prices Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Dividends?" *American Economic Review,* 71, June, 421-36.

SHILLER, ROBERT J. (1984). "Stock Prices and Social Dynamics," *Brookings Papers on Economic Activity,* 457-510.

SHLEIFER, ANDREI (1986). "Do Demand Curves for Stocks Slope Down?" *Journal of Finance,* 41, July, 579-89.

SHLEIFER, ANDREI, and LAWRENCE SUMMERS (1990). "The Noise Trader Approach." *Journal of Economic Perspectives,* 4, 19-34.

SKINNER, JONATHAN (1989). "Housing Wealth and Aggregate Saving." *Regional Science and Urban Economics,* 19, 2, May, 305-24.

SLICHTER, SUMMER (1950). "Notes on the Structure of Wages." *Review of Economics and Statistics,* 32, 80-91.

SLOVIC, PAUL (1972). "Psychological Study of Human Judgment: Implications for Investment Decision Making." *Journal of Finance,* 27, 779-99.

SLOVIC, PAUL, BARUCH FISCHHOFF, and SARAH LICHTENSTEIN (1982). "Facts versus Fears: Understanding Perceived Risk." In Daniel Kahneman, Paul Slovic, and Amos Tversky, eds., *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases.* Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.

SLOVIC, PAUL, DALE GRIFFIN, and AMOS TVERSKY (1990). "Compatibility Effects in Judgment and Choice." In Robin M. Hogarth, ed., *Insights in Decision Making: Theory and Applications.* Chicago: The University of Chicago Press.

SLOVIC, PAUL, and SARAH LICHTENSTEIN (1968). "The Relative Importance of Probabilities and Payoffs in Risk-Taking." *Journal of Experimental Psychology Monograph Supplement,* 78, November, Part 2, 1-18.

SLOVIC, PAUL and SARAH LICHTENSTEIN (1983). "Preference Reversals: A Broader Perspective." *American Economic Review,* 73, September, 596-605.

SMIRLOCK, MICHAEL, and LAURA STARKS (1986). "Day of the Week and Intraday Effects in Stock Returns." *Journal of Financial Economics,* 17, 197-210.

SMITH, ADAM (1976). *The Theory of Moral Sentiments.* Oxford: Clarendon Press. (Originally published in 1759.)

SNYDER, WAYNE W. (1978). "Horse Racing: Testing the Efficient Markets Model." *Journal of Finance,* 33, 1109-18.

SOLOW, ROBERT M. (1979). "Another Possible Source of Wage Stickiness." *Journal of Macroeconomics,* 1, 79-82.

STAHL, INGOLF (1972). *Bargaining Theory.* Economic Research Institute, Stockholm.

STERN, HAL (1987). "Gamma Processes, Paired Comparisons and Ranking." Ph.D. dissertation, Department of Statistics, Stanford University, August.

STIGLITZ, JOSEPH E. (1974). "Alternative Theories of Wage Determination and Unemployment in L.C.D.'s: The Labor Turnover Model." *Quarterly Journal of Economics,* 88, May, 194-227.

STIGLITZ, JOSEPH E. (1976). "Prices and Queues as Screening Devices in Competitive Markets." IMSSS Technical Report No. 212, Stanford University, August.

STIGLITZ, JOSEPH E. (1987). "The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price." *Journal of Economic Literature,* 25, March, 1-48.

STROTZ, ROBERT H. (1955). "Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization." *Review of Economic Studies,* 23, 165-80.

STULZ, RENE (1986). "An Equilibrium Model of Exchange Rate Determination and Asset Pricing with Non-Traded Goods and Imperfect Information." Mimeo, Ohio State University.

SUMMERS, LAWRENCE (1986a). "Reply to Galper and Byce." *Tax Notes,* 9 June, 1014-16.

SUMMERS, LAWRENCE H. (1986b). "Does the Stock Market Rationally Reflect Fundamental Values?" *Journal of Finance,* 41, July, 591-601.

SUMMERS, LAWRENCE, and CHRIS CARROLL (1987). "Why Is the U.S. Saving Rate So Low?" *Brookings Papers on Economic Activity,* 607-35.

SWEENEY, R. J. (1986). "Beating the Foreign Exchange Market." *Journal of Finance,* 41, 163-82.

TAJFEL, HENRI, and JOHN C. TURNER (1979). "An Integrative Theory of Intergroup Conflict." In W. Austin and S. Worchel, eds., *The Social Psychology of Intergroup Relations.* Montery, Calif.: Brooks/Cole, 33-47.

THALER, RICHARD H. (1980). "Toward a Positive Theory of Consumer Choice." *Journal of Economic Behavior and Organization,* 1, 39-60.

THALER, RICHARD H. (1981). "Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency." *Economics Letters,* 8, 201-7.

THALER, RICHARD H. (1985). "Mental Accounting and Consumer Choice." *Marketing Science,* 4, Summer, 199-214.

THALER, RICHARD H. (1988). "The Ultimatum Game." *Journal of Economic Perspectives,* 2, Fall, 195-206.

THALER, RICHARD H., and ERIC JOHNSON (1990). "Gambling with the House Money and Trying to Break Even: Effects of Prior Outcomes on Risky Choice." *Management Science,* 36, June, 643-60.

THALER, RICHARD H., and HERSH M. SHEFRIN (1981). "An Economic Theory of Self-Control." *Journal of Political Economy,* 89, 392-410.

THOMPSON, REX (1978). "The Information Content of Discounts and Premiums on Closed-end Fund Shares." *Journal of Financial Economics,* 6.

TINIC, SEHA M., and RICHARD R. WEST (1984). "Risk and Return: January and the Rest of the Year." *Journal of Financial Economics,* 13, 561-74.

TURNER, JOHN C., and HOWARD GILES (1981). *Intergroup Behavior.* Chicago: University of Chicago Press.

TVERSKY, AMOS, and DANIEL KAHNEMAN (forthcoming). "Loss Aversion and Riskless Choice: A Reference Dependent Model." *Quarterly Journal of Economics.*

TVERSKY, AMOS, SHMUEL SATTATH, and PAUL SLOVIC (1988). "Contingent weighting in judgment and choice." *Psychological Review,* 95, July, 371-84.

TVERSKY, AMOS, PAUL SLOVIC, and DANIEL KAHNEMAN (1990). "The Causes of Preference Reversal." *American Economic Review,* 80, March.

TVERSKY, AMOS, and RICHARD H. THALER (1990). "Anomalies: Preference Reversals." *Journal of Economic Perspectives,* Spring, 4, 201-11 (reprinted here as Chapter 7).

VAN DE KRAGT, ALPHONS J. C., JOHN M. ORBELL, and ROBYN M. DAWES (1983). "The Minimal Contributing Set as a Solution to Public Goods Problems." *American Political Science Review, 77,* 112-22.

VAN DE KRAGT, ALPHONS J. C., JOHN M. ORBELL, and ROBYN M. DAWES, with SANFORD L. BRAVER and L. A. WILSON, II (1986). "Doing Well and Doing Good as Ways of Resolving Social Dilemmas." In H. Wilke, D. Messick, and C. Rutte, eds., *Psychology of Decision and Conflict,* Vol. 3, *Experimental Social Dilemmas.* Frankfurt am Main: Verlag Peter Lang, 177-203.

VENTI, STEVEN F., and DAVID A. WISE (1987). "Have IRAs Increased U.S. Saving?: Evidence from Consumer Expenditures Surveys." National Bureau of Economic Research, Working Paper #2217.

VENTI, STEVEN F., and DAVID A. WISE (1989). "But They Don't Want to Reduce Housing Equity." National Bureau of Economic Research, Working Paper #2859.

VERMAELEN, THEO, and MARC VERSTRINGE (1986). "Do Belgians Over-react?" Working Paper, Catholic University of Louvain, Belgium, November.

VISCUSI, W. KIP, WESLEY A. MAGAT, and JOEL HUBER (1987). "An Investigation of the Rationality of Consumer Valuations of Multiple Health Risks." *Rand Journal of Economics,* 18, 465-79.

WARSHAWSKY, MARK (1987). "Sensitivity to Market Incentives: The Case of Policy Loans." *Review of Economics and Statistics,* 286-95.

WASON, P. C. (1968). "Reasoning about a Rule." *Quarterly Journal of Experimental Psychology,* 20, 273-81.

WEINER, SHERYL, MAX BAZERMAN, and JOHN CARROLL (1987). "An Evaluation of Learning in the Bilateral Winner's Curse." Unpublished manuscript, Kellogg School of Management, Northwestern University.

WEISENBERGER, A. (1960-1986). *Investment Companies Services,* Various years. New York: Warren, Gorham and Lamont.

WEISS, ANDREW (1980). "Job Queues and Layoffs in Labor Markets with Flexible Wages." *Journal of Political Economy,* 88, June, 526-38.

WEISS, KATHLEEN (1989). "The Post-Offering Price Performance of Closed-End Funds." *Financial Management,* Autumn, 57-67.

WEITZMAN, MARTIN (1965). "Utility Analysis and Group Behavior: An Empirical Study." *Journal of Political Economy,* 73, 18-26.

WEST, KENNETH D. (1988). "Bubbles, Fads and Stock Price Volatility Tests: A Partial Evaluation." *Journal of Finance,* 43, July, 639-55.

WILCOX, DAVID W. (1989). "Social Security Benefits, Consumption Expenditure, and the Life Cycle Hypothesis." *Journal of Political Economy,* 97", 288-304.

WILLIAMS, JOHN B. (1956). *The Theory of Investment Value.* Amsterdam: North-Holland. (Reprint of 1938 edition.)

WILSON, ROBERT (1977). "A Bidding Model of Perfect Competition." *Review of Economic Studies,* 44, 511-18.

WINSTON, GORDON (1980). "Addiction and Backsliding." *Journal of Economic Behavior and Organization,* 1, December, 295-324.

YAARI, M., and MAYA BAR-HILLEL (1984). "On Dividing Justly." *Social Choice and Welfare,* 1, 1-24.

YELLEN, JANET (1984). "Efficiency Wage Models of Unemployment." *American Economic Review,* 74, 200-205.

ZAROWIN, PAUL (1988). "Size, Seasonality, and Stock Market Overreaction." Working Paper, Graduate School of Business Administration, New York University, January.

ZELDES, STEPHEN P. (1989). "Consumption and Liquidity Constraints: An Empirical Investigation." *Journal of Political Economy, 97,* 305-46.

ZIEMBA, WILLIAM T., SHELBY L. BRUMELLE, ANTOINE GAUTIER, and SANDRA L. SCHWARTZ (1986). Dr. Z's 6/49 *Lotto Guidebook.* Vancouver and Los Angeles: Dr. Z. Investments, Inc., June.

ZIEMBA, WILLIAM T., and DONALD B. HAUSCH (1986). *Betting at the Racetrack.* Vancouver and Los Angeles: Dr. Z. Investments, Inc.

ZIEMBA, WILLIAM T., and DONALD B. HAUSCH (1973). *Dr. Z's Beat the Racetrack.* New York: William Morrow, 1987.

ZWEIG, MARTIN E. (1973). "An Investor Expectations Stock Price Predictive Model Using Closed-end Fund Premiums." *Journal of Finance,* 28, 67-87.

图书在版编目（CIP）数据

赢家的诅咒 /（美）理查德·塞勒著；高翠霜译. -- 北京：中信出版社，2018.2
书名原文：The Winner’s Curse
ISBN 978-7-5086-8482-6
I. ①赢… II. ①理… ②高… III. ①经济学－研究 IV. ①F0
中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第311641号

赢家的诅咒
著者：[美] 理查德·塞勒
译者：高翠霜
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）
电子书排版：萌芽图文

中信出版社官网：http://www.citicpub.com/
官方微博：http://weibo.com/citicpub
更多好书，尽在中信书院
中信书院：App下载地址https://book.yunpub.cn/ （中信官方数字阅读平台）
微信号：中信书院

诺贝尔经济学奖得主 理查德·塞勒 经典著作

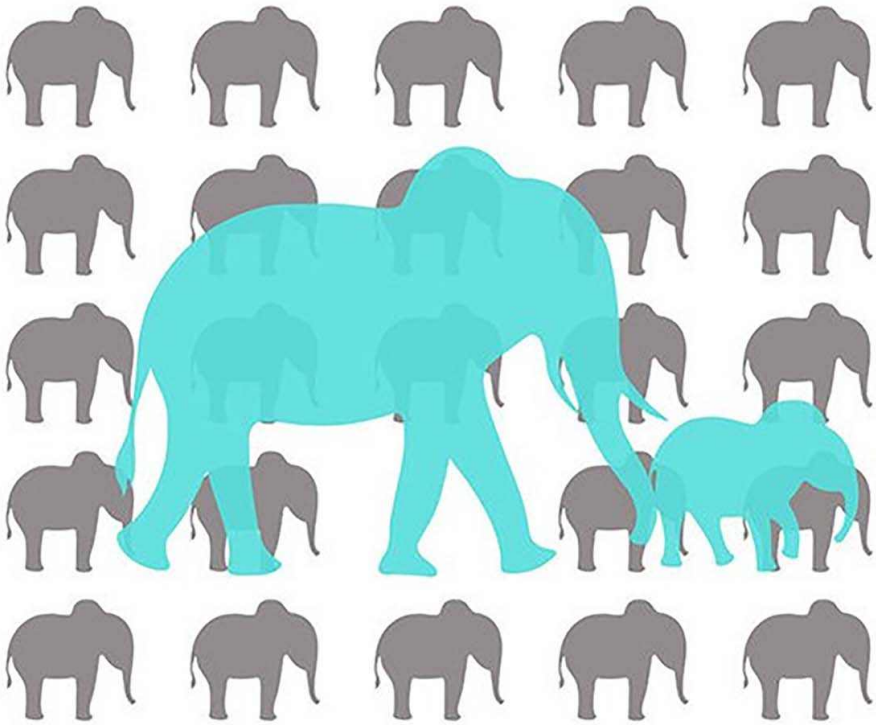
如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策

助推

Nudge

Improving Decisions about Health , Wealth , and Happiness

[美]理查德·塞勒（Richard H. Thaler）
[美]卡斯·桑斯坦（Cass R. Sunstein）_著 刘宁_译



中信出版集团

助推

——如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策

[美] 理查德·塞勒 [美]卡斯·桑斯坦 著
刘宁 译

中信出版社

目录

推荐序一

推荐序二

引言

第一部分 社会人和经济人

第1章 偏差和谬误如何欺骗我们的眼睛？

第2章 如何抵制诱惑？

第3章 如何控制社会对我们的影响？

第4章 我们何时需要助推？

第5章 如何优化选择体系？

第二部分 钱

第6章 “明天储蓄更多”计划

第7章 幼稚的投资

第8章 信用市场

第9章 社会保障私有化

第三部分 医疗健康

第10章 “处方药”

第11章 如何促进器官捐献？

第12章 如何拯救我们的星球？

第四部分 自由选择

第13章 我们该如何为孩子挑选学校？

第14章 如何改善现有医疗体系？

第15章 婚姻有没有可能私人化？

第五部分 支持还是反对？

第16章 欢迎来到助推的世界！

第17章 谁会反对助推？

第18章 助推：真正的第三条道路

后记

致谢

参考文献

献给弗朗斯，他能够使生命中的一切都变得更加精彩，包括本书。

——理查德·塞勒

献给艾琳，她知道什么时候该去“助推”她的父亲。

——卡斯·桑斯坦

推荐序一

接地气的经济学

——理查德·塞勒与行为经济学

我是学主流经济学出身的。读的教科书、专著、论文都是主流经济学的。出于赶时髦，也读了点儿新剑桥学派、新左派和新制度学派，诸如琼·罗宾逊、斯威齐、加尔布雷思的著作，但颇为不屑。而且，读这些非主流的东西，反而加强了我对主流经济学的信念。以后我按主流经济学的思想写教科书、专著或论文，也用这一套来讲解和思考。如果把主流经济学作为一种宗教，我就是一个“受洗并虔诚的信徒和传教士”。

不过在学习与思考中，在与学生、朋友的交流中，我对主流经济学“教义”的基础之一——“理性人”假设有了些许不敬。主流经济学的假设是“理性人”。理性人的特点之一是自私，即“经济人”；特点之二是自觉地（或者说本能地）按最大化原则行事，也能自觉或不自觉地运用机会成本、边际分析法等原则做出选择。但随着阅读面的扩大和在社会上活动交往的增加，我对这种理性人假说逐渐有所动摇。“自私”固然是人的本性，但自私的人也有许多不自私的行为。这种行为肯定不是主流，但对社会却有不可忽视的效果。在美国，没有那些成功人士的捐助，能有那么多的名牌大学和基金会吗？正是许多人无私的奉献，才有了这个社会上许多美好的东西。按理性的方式行事，更有些远了。许多人其实是以非理性的方式行事的。以我自己为例，效用最大化、边际分析法，我可以讲得头头是道，但实际消费

中有几次想到了这些原则？而且从事后来看，我的许多次消费肯定是边际效用为零，甚至为负。这种不理性在许多人身上都多次发生过。即使那些创立这些理论的人，他们会完全按照理性的方式做选择吗？看来经济学这个手电筒是用来照别人的，但最后谁也没照到。

理性人假说的动摇绝非小事，因为整个经济学体系都建立在这个基础之上。离开了这个前提，严密、精致的理论分析，逻辑性极强的数学推导，就都不那么坚实了，由此得出的结论也要打个折扣。经济学的基本中心之一就是证明市场机制的完善性，建立在理性人假说之上的一般均衡理论证明了这一点。从历史实践来看，谁也不会否认市场机制。但“完善”二字绝谈不上。市场机制出了多少问题？引发了多少次灾难？人们选择市场经济，并不在于它完善，而在于没有其他更好的选择。

当然，经济学家也不会长期忽视这些问题。其实，市场经济理论的创立者、现代主流经济学的奠基人亚当·斯密在他提出“经济人”和“看不见的手”的同时，也提出了人性的复杂性以及看不见的手会引发的问题。可惜他的继承者新古典经济学家忽略了后一种分析，而夸大了前一种分析。也许还有特立独行的学者想到了这个问题，不过他们被势不可当的主流经济学淹没了，也有更多的人和我一样因愚蠢的虔诚而不思考其他。

不过人们终究会不断追寻真理。强调理性人假说和市场机制完善性的主流经济学总会遇到挑战。最早产生影响的是西蒙的“有限理性”假说。西蒙教授认为，人不可能像主流经济学认为的那样完全理性，由于种种原因，他们有理性，但并非完全理性，而是有时理性，有时不理性；在有些问题上理性，在有些问题上不理性。换言之，理性是有限的。西蒙由于这个理论和其他贡献而获得了1978年诺贝尔经济学奖。其后兴起的则是我们这里要重点介绍的行为经济学了。

主流经济学日益数学化，靠数学推导建立了逻辑严谨的理论体系。在现代，奠定数学分析方法基础的是萨缪尔森的《经济分析基础》。我们不否认数学工具的运用和由此产生的数学经济学与计量经济学对经济学发展的重大意义，但主流经济学并不完善，数学方法也不是研究经济学的唯一方法，这就产生了行为经济学与实验经济学。行为经济学认为，人不是纯理性人，而是社会人。决定人们决策的不仅仅是经济理性，更重要的还有由许多因素共同决定的心理因素。这种心理因素中既包含理性，也包含许多非理性的，或者利己但不理性的因素。这些心理因素无法用数字来表达，也不能包括在数学模型中。数学模型中用随机变量来代表这些无法衡量与无法预测的因素，实际上否认了这些因素在决策中的作用。运用行为经济学的方法研究人们的经济行为，就要从对现实生活的观察和对人类行为的实验出发。所以说，观察现实和实验经济学是行为经济学的基础。2002年，对实验经济学做出开创性贡献的弗农·史密斯和对行为经济学做出开创性贡献的丹尼尔·卡尼曼共同获得诺贝尔经济学奖，这绝非偶然（可惜另一位对行为经济学做出开创性贡献的经济学家阿莫斯·特沃斯基由于英年早逝未在获奖之列）。行为经济学对经济学发展的重要性越来越大，另一位行为经济学大师理查德·塞勒终于在2017年获得诺奖。行为经济学更加贴近现实，因此我称之为“接地气的经济学”。

理查德·塞勒也是行为经济学的开创者之一，而且对这门学科的发展做出了许多重要贡献，他获得诺奖当之无愧。塞勒现任教于芝加哥大学布斯商学院，芝加哥大学是盛产诺贝尔奖得主的地方。塞勒在《美国经济评论》和《政治经济学杂志》等知名刊物上发表过许多重要文章，也出版过许多著作。本文将根据已译为中文的《赢家的诅咒》《助推》和《“错误”的行为》来介绍他对行为经济学的贡献。

《赢家的诅咒》出版于1991年，是塞勒的行为经济学论文集。20世纪80年代，塞勒在康奈尔大学任教，一次开会时另一位经济学家哈

尔·瓦里安（他的中级微观经济学教科书在中国影响甚大，被广泛用作研究生的教材）告诉他美国经济学会正在筹办一份《经济展望期刊》（*Journal of Economic Perspectives*，这是一本非常好的杂志，收录的文章主要介绍经济学的最新进展，且不难读，我在美国进修时常读这本期刊，回国时还带了一些，并在回国后写的《重要的还在于学习》中对这本杂志称赞有加），希望他写专栏。在巴里·奈尔伯夫（他是介绍博弈论的《策略思维》的作者之一，这本书也极好，我常推荐给学生）和约瑟夫·斯蒂格利茨（诺奖获得者）的鼓励下，塞勒就经济中的反常现象为该杂志撰写专栏。这个专栏从1987年第一期开始。塞勒写了4年，共13篇文章，这本书就由这13篇文章组成。

这本书13篇文章的中心是分析经济中的反常现象。反常现象是指与主流经济学的分析和预测不一致的现象，但在现实经济中普遍存在。这些现象包括与囚徒博弈不一致的公共产品“搭便车”，与利己动机不一致的利他主义，与最后博弈不一致的对公正的关注，与传统理论不一致的行业间工资差异与流动性解释，与最大化目标不一致的赢家反而吃亏的“赢家的诅咒”，人们对自己拥有的东西评价更高（禀赋效应）、对损失的反应大于等额收益的损失规避与无差异曲线分析的不一致，与效用分析中偏好的转逆不一致的偏好反转，与消费函数不一致的跨期选择，与消费和储蓄理论不一致的心理账户，与传统博彩中不一致的热门—冷门偏差和前两名及前三名市场的无效率性，股市中有效市场理论和资本资产定价模型与1月效应、周末效应、月度转换效应等的不一致，华尔街股市的均值回归，封闭式共同基金的四种反常现象，外汇市场上的远期贴水溢价、风险预期失误等。

从对这些反常现象的分析中，塞勒运用博弈论、金融学、劳动经济学、心理学等跨学科知识在消费者选择、自我控制、储蓄行为和金融领域做出了巨大贡献，构成了行为经济学的基本内容。其中最重要的是：

禀赋效应。 这个概念由塞勒在1980年提出，基础是特沃斯基和卡尼曼的前景理论。这一概念认为，人们在决策中对利害的权衡是不均衡的，即对“避害”的考虑大于“趋利”。这就挑战了消费者选择分析的基础，即效用取决于客观资产价值，而且它还冲击了科斯定理，即只要交易成本为零，产权配置的最初状态与效率无关。根据禀赋效应，最初的产权配置应更注重效率而不能过分指望市场调节。

跨期选择。 此概念由塞勒与其合作者列文斯坦在1989年提出。跨期选择是指将成本与收益分散在各个期间进行决策。在跨期选择的情况下，人们的长期理性选择能力是值得怀疑的。与忽略心理分析的经济学家不同，塞勒认为心理学对这种决策既有破坏性又有建设性，他注重心理学理论与经济研究的结合。

心理账户和储蓄理论。 人们如何评价不同的经济交易下的公平？塞勒在1990年提出，消费者经常会从价格比较中提取积极或消极的交易效用，并与自己的消费偏好结合得出相应的公平标准。人们更倾向于把小的损失和大的收获合并起来看待。心理账户概念最重要的是自我控制，它假定人们为了实现一定的目标也会在心里记账。塞勒对主流经济学中莫迪格利安尼的生命周期理论做出了两点重要的修改：一是人们对收入的敏感大于各种形式的财富；二是人们缺乏耐心，短期内对贴现率的重视大于利率。

行为金融理论。 在这个领域塞勒贡献甚大。他提出在评价投资组合时，短视的损失厌恶使一大部分投资者放弃股票投资的长期高回报率，去投资具有稳定回报的债券。塞勒发现了“输者赢者效应”，即投资者对过去的输者组合过分悲观，对过去的赢者组合过分乐观，导致股价偏离其基本价格。等一段时间之后市场自动修正，前期的输者赢得正的超额收益，而前期赢者的超额收益为负。据此，他提出了预测股票收益的新方法，即采用反转策略买进过去3~5年的输者组合，卖出赢者组合。塞勒对股市的研究有三项重要结论：第一，价格变动

可能与影响进出市场的习俗相关；第二，机构投资者对他们的投资组合进行季节性调整是一种“装饰门面”的活动；第三，日历效应与好消息、坏消息发布的时间选择相关。塞勒对封闭基金、折价或溢价等均有研究，这些研究对金融理论和现实的研究影响重大。

2000年后，塞勒把他的行为经济学研究运用于分析消费者行为和政府政策之中，这些成果体现在他与哈佛大学法学院教授卡斯·桑斯坦于2008年合写的《助推》中。这本书的副标题是“如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策”，由此可以看出，其目的在于帮助人们做出更好的消费决策以及指导政府如何运用政策来引导人们做出这种决策。行为经济学不是纸上谈兵，而是要真刀真枪运用于实际的，不是黑板上的经济学，而是实用性很强的生活中的经济学。

英文“nudge”（助推）一词的原意是“用胳膊肘等身体部位轻推或轻戳人的肋部，以提醒或者引起别人的注意”。以“助推”为书名，就是提醒你可能会犯的错误，助你回归正确之路。但如何助推呢？

塞勒把人的思维方式分为两种：一种是不假思索的直觉，即“直觉思维系统”或“自动系统”；另一种是比较认真的思考，即“理性思维系统”或“省思系统”。主流经济学假设人们用的是理性思维系统，但现实中人们运用更多的则是直觉思维系统，这种思维方式会引出错误的选择。这就需要设计一种方式，让直觉思维少犯错误。如为儿童摆放食物时，把有利于健康的食物放在容易看见、容易够到的地方，这种食物摆放方法就是助推。他提出了“自由主义的温和专制主义”的概念，这就是在不牺牲人们自由选择权的前提下运用助推的方式来引导大家。助推是一种全新且有效的引导式管理模式。这本书的作者之一桑斯坦用助推的方法帮助奥巴马竞选取得了成功，英国前首相戴维·卡梅伦也十分欣赏他们的思想和实践。

这本书第1~5章分析了如何用助推来克服偏见与谬误。靠直觉思维，难免会做出错误选择，如吸烟、肥胖等等都是这种偏见与谬误导致的结果。得克萨斯存在的在高速公路上乱丢垃圾的现象通过“不要给得克萨斯抹黑”为中心的公益宣传助推而得以消除，同样，用数字也可以为人们戒烟戒酒助推。第6~9章“探索如何更好地省钱、投资和借贷”，即家庭理财方法，直觉思维导致许多人“今朝有酒今朝醉”，不关心养老问题。塞勒建议：第一，为储蓄计划设计自动登记的方式；第二，“明天储蓄更多”。这就是要在传统的社会养老之外助推人们更多地进行储蓄。在讨论了参与一项保险计划并决定投资多少钱之后，又讨论如何进行投资，以及如何设计更好的信贷方案，如何打造更为人性化的社会保障体系。第10~12章讨论如何改善人们的健康状况，包括面对政府针对人们的医疗健康问题提供的复杂选择体系，人们应该如何做出选择；如何提高器官移植中的捐赠比例；如何为健康创造一个良好的环境，例如环境保护。第13~15章分析在许多没有多少自由的领域，如教育、医疗、婚姻中如何通过制度改进创造更多的自由。第16~18章可以看作总结，介绍了一些小的助推，提出会有越来越多的人认同助推，但要警惕恶意的助推行为和助推者，并建议把助推作为自由放任和国家干预以外的第三条道路。

第三本书《“错误”的行为——行为经济学的形成》可以看作一本回忆录，不过不是对个人经历的回忆，而是对行为经济学从1970年到现在的发展历程的回忆。书中介绍了众多经济学家对这门学科做出的贡献，勾勒了一幅群体图像。当然，也有塞勒本人在这一学科中耕耘并做出贡献的记录，包括他与特沃斯基、卡尼曼等人的合作。读这本行为经济学发展史，你会对这门学科的内容、贡献与社会的关系有更多的了解。只有知道了这门学科重要概念与理论的形成过程，它与实验经济学的关系等相关内容，你才能更好地理解行为经济学。

了解塞勒对行为经济学的贡献还应该注意几点。第一，行为经济学并不是对主流经济学的否定，而是对它的发展，或者更准确地说，

是“扬弃”。它用的许多概念和分析方法仍来源于主流经济学，不了解主流经济学也学不好行为经济学。塞勒也认为，就整个经济学而言，还没有什么可以取代主流经济学。行为经济学无非是对主流经济学的一些失误进行了补充和发展，使经济学更贴近现实、更接地气，从而更有助于建设一个美好世界。第二，行为经济学前途无量。现在，越来越多的人接受行为经济学，它目前的分析主要集中在传统的微观领域，但塞勒预见它会进入宏观领域，还会有更丰富的成果。第三，行为经济学主要是由美国经济学家创立的，它用的例子、进行的实验都以美国为背景，分析的中心是美国人的行为。它得出的结论有一定的普遍适用性。但需要特别提出的是，中国人的行为有自己的特色，心理也不同于美国人，中国的经济与社会制度与美国有很大区别。因此，如何运用行为经济学的理论分析中国人的行为，设计出适合中国的助推方法，仍是一个亟待研究的问题。也许在运用行为经济学研究中国人的行为时，我们还可以为这门学科的发展做出新的贡献。

这三本书都不是“沉闷的经济学”，也没有数学统计，读起来很有趣，大家都可以读懂。这三本书可以浅读、泛读，也可以深读、精读。不同的人有不同的读法，并有不同的启发与收获。读者可以先读《“错误”的行为》，对行为经济学有一个大致的了解，再读其他两本书。

愿你愉快地读完这三本书，帮助你摆脱“偏见”与“谬误”，做出更好的选择，你也可以“助推”一下朋友和家人，让新的一年更加美好。

经济学家 梁小民

2018年元旦

推荐序二

塞勒三部曲导读

一般来说，获得诺贝尔经济学奖的学者不是代表自己，而是代表其所在的领域获奖的。一般来说，一旦一位经济学家获得了诺贝尔经济学奖，就意味着其所在的领域进入了经济学的主流。一般来说，一旦其所在的领域进入了经济学的主流，这个领域的原创力就会减弱，随后涌进来的是无数跟风的研究。

但是，2017年诺贝尔经济学奖得主理查德·塞勒却不一样。

即使获得了诺贝尔经济学奖，塞勒身上依然洋溢着一股“异端”气质。获奖之后，他在其任教的芝加哥大学简短致辞。他在致辞里讲道，或许这是院长和系主任第一次没有用“浑蛋”这个词儿来形容他。然后，他又“补了一刀”：以后领导们还会不会再用这个词儿来形容他，他也不确定。你可以想象得出来，台下的院长、系主任，可能还有素来跟塞勒不和的几位资深教授，恨得牙根痒痒却又不得不故作大度且开心的样子。

塞勒研究的领域是行为经济学。这是最近十年来发展最为迅猛的经济学领域之一，也是少数从不驱逐“外来人口”的经济学领域。经济学家向来认为自己的学科是社会科学皇冠上的明珠，他们不“入侵”其他学科的阵地，就是给其他学科莫大的面子了，怎么可能容忍其他学科“入侵”经济学的地盘呢？唯独在行为经济学的帐篷里，进进出出的都是三教九流、各色人等，亦正亦邪。在正统的老一辈经济学家看来，行为经济学就是瞎搞。塞勒的同事，同样是诺贝尔经济学

奖得主的法玛（Eugene Fama）教授曾经这样评价塞勒：“他做的研究很有趣，但什么价值也没有。”法玛对塞勒还算客气，两人有时会一起打打高尔夫球。芝加哥大学的另一位经济学大牛，也拿过诺贝尔经济学奖的米勒（MertonMiller）教授，据说在楼道里见到塞勒连招呼都不打。

喜欢也好，不喜欢也罢，死气沉沉的经济学最需要的就是一场新的“范式革命”，而无论是环顾还是远眺，隐隐然具备挑战原有“霸权”、发动一场革命的新领域，可能也就是行为经济学了。甚至，我们有可能期待，未来的社会科学将打破藩篱，统一为一种社会科学，那么这种社会科学的发源地就是行为经济学的营地。

理查德·塞勒有三部重要的著作，一是其学术自传《“错误”的行为》，二是《赢家的诅咒》，三是他与著名法学家卡斯·桑斯坦合著的《助推》。中信出版社现将这三部重要的著作一并出版，可以帮助中国读者更好地了解塞勒教授以及行为经济学。

《“错误”的行为》与塞勒的学术道路

塞勒教授1945年出生于美国新泽西州。他的家族是从乌克兰移民到美国的犹太人。塞勒教授的父亲是保险公司的精算师，母亲是一名教师。跟别的学霸不太一样，塞勒上过的学校不算最好的——他大学本科在凯斯西储大学（Case Western Reserve University），硕士和博士是在罗切斯特大学读的。打个不太恰当的比方，这个经历有点儿像一个中国学生在重点大学读完本科，然后到普通大学读了硕士和博士。要知道，很多经济学的学霸都是一路从哈佛、MIT（麻省理工学院）这样的顶级名校读下来的。如果你是在哈佛、MIT读经济学，好处是能够直接跟着导师（尤其是年轻一点儿的导师）一头扎进学术前沿，走上一条捷径。像塞勒教授这样的求学经历，可能更多地要靠自

己摸索，但也可能正是由于走了这样一条路，才使得他另辟蹊径、独树一帜。

走上这条“离经叛道”的路注定充满了艰辛。塞勒在罗切斯特大学的博士论文指导老师罗森说，当年，塞勒的老师们对他能够取得的成就“并不抱多高的期望”。刚刚博士毕业的时候，塞勒很难找到一份正式的工作，只得在罗切斯特大学当一名类似“临时工”的讲师。他写的论文也不符合主流学术期刊的口味，很难发表。更要命的是，塞勒觉得主流经济学的基本原则是错的。

主流经济学假设人们都是理性人——如果你是个消费者，就不会乱花一分钱。广告、推销员、“双11”，对你一点儿影响都没有；如果你是个生产者，就不会丢掉赚每一分利润的机会。决策失误、一时冲动、错失良机，对你而言根本不可能发生。就像塞勒教授所说的，主流经济学假设我们都有爱因斯坦一样的智商，计算机一样的记忆力，圣雄甘地一样的意志力。理性人假设并非仅仅是经济学家的一种工作假设，到最后，这种假设发展成了经济学家的信仰。由于每个人都是理性人，他们在市场经济中的决策一定会导致所有的资源都得到最优的配置，因此，市场经济是完美的，所有的政府干预都是错误的。讲到这里，你可能就会明白，为什么主流经济学家要誓死捍卫“理性人”假设了。

在《“错误”的行为》一书中，塞勒讲到自己是如何逃离这一“范式”的。塞勒还在罗切斯特大学读博士的时候，发现了一个很奇怪的现象。他做了一个问卷调查，其中问了受访者两个问题：

A.如果社会上流行一种致命的疾病，染病的人会在一周之内没有痛苦地死掉。你染上这种病的概率是万分之一。请问，假设你不幸染病，那么你愿意最多花多少钱治疗这种病？

B.同样是这种病，假设你的老板要派你到疫区调查情况。到了疫区之后，你染上这种病的概率是万分之一。请问你的老板要给你多少赔偿，你才愿意到疫区去？

按照主流经济学的理论，这两个问题是等价的，都是在问“万分之一的死亡率值多少钱”，但是，受访者对这两个问题的回答却差异很大。很多人在第一种情况下选择花较少的钱治疗，但在第二种情况下却要求得到巨额的补偿。为什么会是这样呢？塞勒去找他的指导老师求教。他的指导老师却说，别在这种问题上浪费时间。

于是，塞勒只好自己去寻找答案。有一次，他读到两位以色列籍心理学家卡尼曼和特沃斯基关于决策心理的研究，又听说他们要到斯坦福大学访学的消息，就专门跑到加州，找到卡尼曼和特沃斯基。卡尼曼就是畅销书《思考，快与慢》的作者，也是2002年诺贝尔经济学奖得主。特沃斯基是卡尼曼的合作者，要不是他去世得早，他也能一起获奖。他们三个人志同道合，共同开创了行为经济学。不同之处在于：卡尼曼和特沃斯基是从心理学攻入经济学阵营，而塞勒则是打开了经济学的大门，欢迎心理学的进入。

卡尼曼和特沃斯基会怎么解释塞勒发现的反常现象呢？他们提出了“前景理论”，根据这一理论，决策者会选择一个参照点，其对得失的判断往往根据参照点来决定，而人们对损失比对获得更加敏感。也就是说，如果是在赚钱的时候，人们当然赚得越多越快乐。在卡尼曼和特沃斯基的实验中，收益增量带来的快乐强度大约是增量的0.5~1倍；但如果是在赔钱的时候，人们赔得越多越不开心。在卡尼曼和特沃斯基的实验中，损失增量产生的痛苦大约是同等收益增量的2.5倍。也就是说，人们特别不愿意遭受损失。

塞勒则提出了“禀赋效应”，与“前景理论”互相印证。“禀赋效应”讲的是，人们非常不愿意失去自认为原本属于自己的东西。这

个理论对经济学的冲击很大。比如说，按照“禀赋效应”，即使不考虑交易成本，所有权的最初分配都会在很大程度上影响资源的最终配置。

塞勒教授在反对“理性人”假设的道路上越走越远。“禀赋效应”其实仍然假设每个决策者都会试图使其偏好最大化，只不过要考虑到一个“参照点”，也就是“禀赋”（所有权的最初分配）。后来，塞勒教授又提出了“心理账户”（mental accounting）理论。这个理论进一步偏离了主流经济学，却和现实更为接近。

“心理账户”理论注意到，消费者会把其支出分为不同的账户，比如花在买衣服上的钱、出去旅游的钱，或是买菜的钱。如果你去海南度假，花了20 000元。刚刚回来，又听旅行社说，有一个去北海道的旅行团，可以给你一个特别优惠的价格，团费原价20 000元，现在只需要5 000元。你会考虑吗？很多人都会犹豫。但是，如果这时候商场打折，原价20 000元的名牌服装，现在的价格是5 000元，你会考虑买吗？我相信很多人会立刻掏钱买。这说明消费者是把出去旅游的钱和买衣服的钱放在了不同的“心理账户”中。

为什么会有“心理账户”呢？塞勒教授讲道，这和我们的“自我控制”有关，我们之所以把钱放在不同的“心理账户”里，是为了防止自己乱花钱。在“心理账户”理论的基础上，塞勒教授进一步提出，消费者的效用包括两个部分，一个部分是获得效用，即买到了商品和服务之后获得的满足感，另一个部分是交易效用，是跟交易价格相关的。交易效用又跟消费者心目中期待的“公平价格”和实际交易价格之差有关。如果消费者觉得交易价格比他心目中的“公平价格”更高，即使他买到了自己心仪已久的东西，也会觉得很不爽。

总结一下，在塞勒教授看来，人性比“理性人”假设所想象的更为复杂。人不是完全理性的，而是有限理性的。人没有坚强的意志

力，只有有限的意志力。此外，人不是完全自私的，因此公平问题始终受到人们的关注。

《赢家的诅咒》与经济学中的“反常”

《赢家的诅咒》是塞勒教授在《经济展望期刊》上发表的专栏文章的合集。他的这组文章旨在发现经济学中的“反常”（anomalies）。“赢家的诅咒”就是其中最著名的一篇文章。

20世纪70年代，研究油田拍卖的几位工程师发现了一个有趣的现象。假设有个油田的开采权要拍卖，有很多家石油公司来竞拍。谁也不知道这个油田在地下的储量到底有多大，只能靠自己猜。每个公司都会给这个油田一个估值，每个公司都按照自己对这个油田的估值报价。

一般来说，公司会按照比自己的估值低一些的价格报价，而报价最高的公司将获得油田的开采权。但在现实的拍卖中，结果如何呢？这三位工程师发现，一般来说，竞拍中的赢家往往会变成输家。为什么这么说呢？因为，最糟糕的情况是，油田的实际价值没有竞拍成功的公司的报价高，这家公司花的钱越多，亏的也就越多。稍微好一点儿的情况是，这个油田的价值比公司的报价高，但没有公司当初的估值高，所以公司也会觉得吃亏了。这就叫“赢家的诅咒”。

真的有“赢家的诅咒”吗？1983年，两位经济学家巴泽尔曼和萨缪尔森做了一个实验。他们在课堂上拍卖一个存钱罐子，罐子里装满了硬币。学生们不知道里面有多少钱。每个学生都来猜，到底里面有多少钱。猜完了就竞价，出价最高的学生可以获得这个罐子和里面的硬币。罐子里实际上有8美元的硬币。他们做了许多次实验。学生们的猜测各不相同，平均估值是5.13美元。也就是说，大部分学生对罐子

的估值都远低于真实价值。但赢家的出价平均是10.01美元，这意味着，平均每个赢家要亏损2.01美元。

课堂实验或许无法代表真实世界，但在现实生活中，“赢家的诅咒”比比皆是。比如，在1969年阿拉斯加北湾油田的拍卖中，赢家的出价是9亿美元，而次高的报价是3.7亿美元。这是不符合理性假设的。如果按照理性假设，赢家的报价和次高的报价应该相差不多才对。这只是一个特例吗？当然不是。研究者观察了很多油田竞拍，发现在26%的案例中，中标价是次高价的4倍甚至更高，在77%的案例中，中标价至少是次高价的2倍。

从1954年到1969年，墨西哥湾地区拍卖出了1 000多份租约，其中有62%的租约是赔钱的，另有16%的租约勉强持平，只有22%的租约最后赚了钱，但收益率并不高。我们再来看看身边的例子，最典型的就是央视广告“标王”。从20世纪90年代中期开始，各家企业争相在央视砸下重金，抢夺“标王”的桂冠。1995年孔府宴酒的中标金额是0.31亿元，2015年翼龙贷花了3.6951亿元，才拿下“标王”称号。荣登“标王”宝座的企业当然有好企业，比如茅台，但大部分“标王”很快就变成了“倒王”。听我给你报报它们的名字：孔府宴酒、秦池酒、爱多VCD、步步高和熊猫手机。“赢家的诅咒”纠缠着这些曾经风光一时的企业：2002年，孔府宴酒宣告破产；秦池酒已经无人知晓；2004年，爱多VCD的掌门人胡志标被判有期徒刑8年；2005年，熊猫手机的前掌门人马志平因涉嫌“虚报注册资本”被批捕。而那些没有破产的“标王”企业，在成为“标王”之后就真的平步青云了吗？恐怕这里面的苦闷，只有它们自己知道。

为什么总是会有“赢家的诅咒”呢？有两个原因。首先，最根本的原因是信息不对称，因为竞拍者不知道标的物的真正价值，所以只能靠主观猜测，这就会带来判断失误。其次，最直接的原因是傲慢。

赢家过于自负，总认为自己比市场上的其他参与者判断更为准确，而且求胜心切，志在必得。抱着这样的心态，不犯错误那才叫反常。

《助推》与“自由意志的家长制”

在一个极端的经济自由主义者看来，既然人是理性的，理性的人自然会为自己的一切行为负责。比如，如果开车的人不系安全带，骑摩托车的人不戴头盔，那是他们自己的选择。政府非要规定大家系安全带或戴头盔，是不会有效果的，大家不会听政府的话。如果有人吸毒或是卖淫呢？在极端的经济自由主义者看来，不管你喜欢不喜欢，这也是你无法干涉的。反对吸毒或是卖淫，只会使吸毒或卖淫转入地下，反而更难控制，对社会的危害更大，所以最好的办法就是让吸毒或卖淫合法化。

我想，大部分经济学家都会反对政府的直接干预。政府来规定我的孩子必须学什么知识，这在我看来是非常荒谬的。政府来规定我的饮食搭配，也是我不能接受的，即使政府说这样的饮食搭配是更健康、更合理的。但是，通过行为经济学的研究我们可以知道，每个人都有可能犯错误，也很容易做出其实不利于自己的选择，遇到这种情况，我们该怎么办？政府是否应该帮助个人避免做出错误的决策？

2008年，塞勒教授和法学家卡斯·桑斯坦合著了《助推》。这本书很快成了全球畅销书，也受到各国政府的关注。书中提到，我们可以采取一种“自由意志的家长制”（libertarian paternalism），改善人们的最终决策。自由意志和家长制听起来是水火不容的，却能达成一种微妙的平衡。自由意志是指我们要保留人们自主决策的权利。家长制是指我们可以适当地影响人们做决策的过程，好让他们做出对自己更为有利的选择。

举例来说，如果政府强制规定人们不能吃垃圾食品，只能吃健康食品，这就是一种粗暴的干预。尽管政府的用心可能是好的，但结果一定很糟。这种粗暴的专制主义在现实中随处可见。但是，如果我们换一种方式呢？比如，我们可以把新鲜的水果以更低廉的价格、更方便地提供给消费者，那么，很可能就会有更多的消费者主动地选择健康食品。这就是塞勒和桑斯坦所说的“助推”。

吃不吃健康食品，其实还是小事。像养老金计划，不仅对个人，而且对整个社会，都是一件大事。美国的养老保险制度非常复杂，员工需要在各种五花八门的方案中做出选择。正如我们说过的，选择的机会越多，人们就越不愿意做出选择。于是，许多美国人就放弃了参加养老保险计划。这一选择对自己不利，因为到了退休之后，员工的收入水平会下降；这对政府也不利，因为这最后还是得由政府买单。有一些美国公司做了一个小小的调整，以前的方案是你要主动选择，才能加入养老保险计划，如今的方案是如果你不反对，就默认你同意参加养老保险计划。

塞勒和桑斯坦提出了“明天储蓄更多”的方案，并得到美国国会中保守主义者和自由主义者的联合支持，这在美国政治中也算是一个奇迹。“明天储蓄更多”是公司为其员工提供的养老金计划。签了这份合约的员工在加薪时，其在养老金账户中的储蓄额也会自动调高，于是，储蓄率随工资的上涨而上升。如果员工觉得存得太多，他们也有选择退出该计划的自由。这一方案没有强迫任何人做他们不想做的事情，也没有任何欺诈和隐瞒，只是巧妙地把人们的懒惰天性和他们的长远利益结合起来，让人们自己做出更有利的选择。

在塞勒和桑斯坦看来，在很多情况下，我们只要做出小小的调整，就能极大地改变决策的结果。比如，总会有人把尿尿到公共厕所的小便池外边，但是，如果在小便池里刻上一只苍蝇，男士就会自动地瞄准那只苍蝇尿尿，于是，尿到小便池外边的现象便减少了80%。如

果你想让人们节约能源，仅仅在墙上张贴一些“节约能源，保护环境”的标语是没有用的。如果让每个家庭在收到账单的时候，都能够从账单上看到自己的用电量和邻居的用电量的对比，那么，出于“同侪压力”，很多人就有更大的自觉性去注意节约资源。这说明，帮助人们改进其行为的最好方法就是提供反馈。

对于是否在政策设计中采用“自由意志的家长制”方法，我持谨慎的保留态度，因为我们必须先相信政府是无私而善良的，才能相信它会为了我们的利益，帮助我们改善决策。但是，这一方法也给了我们很多日常生活的启示。家长对孩子的爱是无私的，老师对学生的关心也是发自内心的，为了让孩子和学生做出更好的选择，我们是该奉行毫不干预的自由主义原则，粗暴独裁的专制主义原则，还是找到一种中庸的“自由意志的家长制”呢？

北京大学汇丰商学院经济学教授
何帆

引言

食品的摆放方式是否会影响孩子们的选择？

假设你的朋友卡罗琳主管某大城市学校系统的餐饮服务工作，她的服务对象是数百所学校里的数十万名学生，这些学生每天都在他们各自学校的自助餐厅里就餐。卡罗琳接受过正规的营养学培训，并获得了某州立大学的营养学硕士学位。她极富创造力，做事崇尚标新立异。

卡罗琳有一位做管理咨询的朋友亚当，平日里与连锁超市常有业务往来。一天晚上，卡罗琳与亚当相约吃饭，一瓶红酒下肚，两人便想出了一个有趣的点子。他们计划在学校里进行几项实验，以期在不改变供应食品种类的情况下，测试一下食品的摆放方式是否会影响孩子们的选择。于是，卡罗琳分别邀请了数十家学校餐厅的负责人，叮嘱他们按不同的方式摆放食品。比如甜点，有的学校将其放在前排，有的学校将其放在后排，还有的学校则将其单独放在一排。在与孩子们视线齐平的高度，有的学校摆放的是炸薯条，而有的学校则摆上了胡萝卜条。总之，每一家学校餐厅的食品摆放方式都不一样。

基于自己为超市设计楼层平面图的经历，亚当认为该实验将取得十分明显的结果。果然，正是通过对餐厅食品的重新摆放，许多食品的销量都发生了很大的变化，有的销量上升，有的则明显下滑，波动幅度达到25%。卡罗琳从中看出，像成年人一样，孩子们同样会受到环境变化的巨大影响。同时，可以通过人为手段将结果导向正面或负面。因此，卡罗琳设想，她可以借助这一发

现提高孩子们对健康食品的摄入量，减少他们对非健康食品的摄入量。

卡罗琳团队与几百家学校进行了合作，并招募了一批大学生志愿者协助收集和分析有关的数据。最终，卡罗琳确信，她已经足以影响孩子们的饮食倾向了。卡罗琳所要做的，便是千方百计地去利用这一新发现。下面是她的朋友们给她提供的几项建议，这些朋友的建议大部分都很中肯，但其中也不乏哗众取宠的恶作剧。

1.设计一种食品摆放方式，使孩子们吃得更好更科学。

2.放任学校随意选择食品的摆放方式。

3.设计一种食品摆放方式，使孩子们都能够拿到各自想要的食品。

4.哪家食品供应商提供的回扣多，便尽量多地销售哪家供应商提供的食品。

5.从孩子们身上狠狠地捞钱，实现利润最大化。

第一项建议看上去很吸引人，但它的确有些唐突，更像是一种强制性安排。然而，其余的计划就更糟了！

第二项建议看上去会让人觉得很公平，实则不然，因为放任学校随意摆放食品，会造成不同学校之间摆放形式的差异，从而使得有些学校的孩子吃到的健康食品较多，而有些学校的孩子吃到的健康食品较少，这显然不是我们希望看到的。如果卡罗琳能够有办法轻而易举地使孩子们吃得更好并因此增强他们的体质，那她还会去放任学校随意摆放吗？

第三项建议似乎能够很好地避免唐突之举，因为它营造出了一种孩子们自主选择食品的环境。这也许是一种中性的选择，也许卡罗琳应当满足大部分人的要求（至少对高年级的学生应该如此）。但是，我们稍加考虑便会看到，这项建议实际上很难实施。根据亚当的经验，孩子们选择什么食品取决于食品摆放的方式。那么，孩子们究竟喜欢吃什么呢？卡罗琳竭力要弄清楚孩子们到底喜欢吃什么，其意义又何在呢？实际上，在餐厅里，某些食品摆放的方式是永远无法避免的。

第四项建议可能会令卡罗琳手下的某位利欲熏心的职员眼前一亮，掌握食品采购的大权无疑是由权生钱的一条便捷通道。但是，卡罗琳为人正直，她不会允许这样的事情发生。与第二项和第三项建议一样，第五项建议也颇具吸引力——如果卡罗琳也认为最好的餐厅应当赚最多的钱的话。但是，卡罗琳会以牺牲孩子们的健康为代价来换取利润的最大化吗？

在本书后面的部分，我们将像卡罗琳这一类的人称为“选择设计者”。选择设计者的职责便是为人们创造一种决策环境。尽管卡罗琳只是我们假想出来的一个人物，但实际生活中却不乏这样的选择设计者，只是许多人并没有意识到自己的这一身份。选择设计者可以是选票设计者，使投票人在众多候选人中做出选择；选择设计者可以是医生，需要为患者提供多种可供选择的治疗方案；选择设计者可以是某些表格的设计者，从而帮助企业新员工选择一种医疗保险的方式；选择设计者也可以是父母，肩负着向子女解释各种成功途径的任务；选择设计者还可以是生意人，这点想必无须解释了。

选择设计和传统意义上的建筑设计有许多相似点，最主要的一点是不存在“非确定性”的设计。让我们来看一下一座学术大楼的设计情况。在设计大楼之前，开发商便对建筑师提出了一系列的要求，比如大楼必须包括120间办公室、8间教室和12间学生会议室等，并且大

楼必须建在指定的位置。类似的限制性要求还有很多，有些是法律要求的，有些则是出于美学和实用功能上的考虑。最终，建筑师必须建成一座有实实在在的门窗、楼梯和走廊的大厦。优秀的建筑师都知道，在设计中只要稍有不慎（比如浴室的具体位置），就会给该建筑的未来用户带来不便（比如每次进出浴室都会与同屋的人打照面，尽管这说不准倒是件好事）。一座精品建筑不仅要美观，更要实用。

我们应该看到，表面上不起眼的小事往往能极大地影响人们的行为。一个屡试不爽的法则便是“做大事也要拘小节”。细节问题之所以能够影响大局，在很多时候都是因为细节往往能够使用户的注意力向某个特定的方向转移。

关于这一点的一个经典例子来自荷兰阿姆斯特丹史基浦机场的男洗手间，里面的每个小便池内侧都雕刻着一只黑色的苍蝇。男性在方便时似乎总苦于找不到一个可供瞄准的靶子，因此常常搞得四周一片狼藉，而他们一旦发现了一个目标，便会专攻那一点，从而提高了准确性，并减少了飞溅。想出这个点子的埃达·凯布默介绍说：“这提高了男性行动的精确度。男性一看到苍蝇，便会产生瞄准的冲动。”埃达·凯布默是一名经济学家，他主持了史基浦机场的扩建。结果发现，小便池上的苍蝇使飞溅量降低了80%。

“做大事也要拘小节”虽然会使人陷入面面俱到之苦，但会产生很好的效果。优秀的建筑师都知道，虽然他们不可能造出十全十美的建筑，但他们能使某些设计产生有益的效果，比如说镂空楼梯能够扩大工作的互动空间，并且提高人们走动的概率。正如建筑师最终总会建造出某座实际存在的建筑一样，像卡罗琳这样的选择设计者也必须要对食品的多种摆放形式做出选择。只有这样，她才有可能左右孩子们的饮食习惯。这就是我们所谓的“助推”。

“自由主义”还是“温和专制主义”？

综合考虑以上情况，你会认为卡罗琳应当利用这一机会使孩子们倾向于选择较为健康的食品，也就是第一项建议。然后，我们向你隆重推出一个名词：自由主义的温和专制主义。这一名词不会马上赢得读者们的好感，无论是自由主义还是温和专制主义，听上去都有些老掉牙的感觉；因为它们通常都被文化人物或政治人物挂在嘴边，所以很多人甚至对它们心存反感。更令人摸不着头脑的是，这一说法看上去有些自相矛盾。为什么两个互相冲突的词语会被组合到一起呢？我们认为，如果能够正确理解，实际上这两个词语的含义是统一的，它们组合在一起比单独出现更具表现力。问题在于，人们容易将其与“教条主义”联系在一起。

这种策略自由的一面体现在：我们应当激励人们去自由地选择自己喜欢做的事情，放弃自己不喜欢做的事情。借用米尔顿·弗里德曼晚年时使用的一个词，自由主义的温和专制主义敦促人们“自由地去选择”。我们要尽力出台一些能够保持或促进人们自由选择的政策。当我们用自由主义去修饰温和专制主义时，我们的本意便是要维护自由。我们不仅要在口头上宣扬维护自由，我们的内心也确实这样想。崇尚自由主义的家长希望孩子能够一身轻松地按照自己选择的道路走下去，他们不希望看到孩子的自由权利受到压制。

我们之所以称其为温和专制主义，是因为选择设计者有理由努力地去影响人们的行为，以便延长他们的寿命，使他们活得更健康、更幸福。换句话说，我们鼓励人们依靠私人和政府部门的指导自觉采取措施，从而做好选择，提高自己的生活水平。在我们看来，如果某项措施旨在影响人们的选择行为，甚至使选择者受益匪浅，那么这项措施便可以称得上是自由主义的温和专制主义，这一点选择者自己便能自行判断出来。基于许多社会科学研究，我们能够证明，个人会做出

非常糟糕的决策。如果他们小心谨慎、知识全面、认知力强并且严于自控的话，他们便不会做出愚蠢的决策了。

相对来讲，自由主义的温和专制主义比较委婉，丝毫不生硬，原因是它既不会妨碍人们自由地做出选择，也不会增加选择者的负担。如果有人想抽烟、大量吃糖果、选择不合适的健身计划或者不为自己退休之后的生活着想而过度挥霍，自由主义的温和专制主义者则不会强迫他们改变自己的选择，也不会去为难他们。但是，我们推荐的方法的确称得上是自由主义的温和专制主义，因为私人和公共选择的设计者所做的，并不仅仅是要极力追踪或者实现人们所期待的选择，他们追求的更是通过改变人们的行为方式使他们生活得更好，他们使用的是一种助推的方式。

我们在本书中所使用的助推一词，指的是在这种选择体系的任何一方面都不采用强制的方式，而是以一种预言的方式去改变人们的选择或者改变他们的经济动机及行为。若要称得上助推，则必须使副作用降到最小，甚至可以轻而易举地避免副作用。助推不同于命令。将水果放在与人们视线平齐的地方是助推，而禁止消费垃圾食品则不是。

我们推荐的许多方法都可以在一些私人组织中实施，并且我们已经这么做了（不管是否受到过政府部门的助推）。比如，在本书中，我们将多次谈起雇主作为重要的选择设计者的例子。在一些关系到医疗保健和养老计划的领域，我们认为雇主可以给予员工一些有益的助推。那些既想赚钱又希望行善的私人公司甚至可以通过涉足降低大气污染（或者温室气体排放）的事业而实施环保助推。我们需要特别指出的是，适用于私人组织的自由主义的温和专制主义，同样也适用于政府部门。

社会人和经济人：为何助推是有用的

那些反对温和专制主义的人会认为，人类的选择是一件可怕的事情，如果不是这样，那么所有人都愿意面对选择了。不管是否研究过经济学，许多人似乎都会自觉或不自觉地倾向于认同“经济人”的观点（经济人的观点认为人类的思考和选择是非常精密的行为，也符合经济学家心目中教科书式的人类形象）。

如果你有机会浏览一下经济学方面的书籍，就会知道，经济人的思维如爱因斯坦般缜密，记忆力如计算机般强大，意志力如圣雄甘地般坚韧。然而，我们平日里见到的平头百姓却不是这样——他们会在进行复杂的除法运算时因为手边没有计算器而犯难，他们甚至会忘掉自己爱人的生日。他们根本不是什么经济人，他们是社会人。

让我们来看一下肥胖问题。目前，美国人肥胖症的发病率接近20%，有超过60%的美国人超重或肥胖。大量证据表明，肥胖会增加心脏病和糖尿病的患病概率，甚至令许多人英年早逝。因此，提倡人们合理饮食已成为当务之急，而这一点可以通过适当的助推来实现。

很明显，挑食的人极为看重食品的口味，但他们对健康却毫不在乎，在他们看来，吃就是为了享受。我们不能说每一名肥胖者都难以理智地控制自己的饮食，但我们可以肯定，几乎所有的美国人都没能为自己选择合理的饮食方式。与吸烟和饮酒等有风险的行为一样，不合理的饮食也会缩短寿命——全球每年有50万人因此死亡。很多目前的饮食、吸烟和饮酒习惯都有损身体健康。的确，目前有许多烟鬼、酒鬼和暴饮暴食者都愿意花钱请人帮助自己采取节制措施。

我们现在要讨论的是如今正在兴起的选择科学，其中包括最近40年里社会科学家所做的一项严谨的研究，这项研究对人类的许多判断及决策的合理性进行了严肃的质疑。若要成为一名合格的经济人，我

们不需要做到精确的预见（因为这需要你成为一个无所不知的人），我们只需要做到在预见时不带有任何的个人偏差。也就是说，我们的预见可以出现错误，但绝不能以一种有意识的方式出现系统性的错误。与经济人不同，社会人的预见经常会出现这种错误，比如说“计划谬误”（一种对于完成某些事情所耗费时间的不切实际的乐观估计的倾向）。如果你曾经雇用过承包商，想必你一定遇到过承包商的所有实际工作都远远落后于其初始计划的情况。对此，我想你已经习以为常，如同你早已听说过“计划谬误”这个名词一样。

数百项研究都表明，人类的预见大都因为带有偏差而不可靠。同样，人类的决策水平也并不怎么样。比如，“现状偏差”（惰性的代名词）是指基于许多我们目前尚不清楚的原因，人类总是强烈倾向于迁就现状或者既定现实。

比如，当你买了一部新手机时，你便会面对一系列的选择。手机越新潮，你就会面对越多的选择，从手机屏保到手机铃声再到响铃次数。通常情况下，手机制造商都会为这些选项设定一套出厂默认设置。有研究表明，无论默认设置是什么样，许多人在实际使用中都情愿保持不变，甚至就连默认设置中噪音较大的来电铃声也懒得修改。

我们从这项研究中得出了两个结论。其一，永远不要低估惰性的作用；其二，这一作用可以得到控制。如果企业或者政府官员认为某项措施能够产生更好的效果，那么他们便可以将其设定为默认选项，从而对决策结果施加影响。读者将看到，设定默认选项以及诸如修改菜单等方式便可以对结果产生极大的影响——无论是在经济上开源节流，还是在公益事业上促进国民健康。

精挑细选出来的默认选项只是助推产生的一种作用。按照我们的定义，任何能够显著改变社会人行为的因素都可以被称为助推，尽管经济人可能对这些因素视而不见，因为经济人只对动机刺激感兴趣。

如果政府对糖果征税，那么经济人便会减少购买糖果，但是他们对于一些看上去“无关”的因素（比如选项排列的顺序等）却无动于衷。社会人也会对动机感兴趣，但他们同样会受到助推的影响。如果我们将动机刺激和助推双管齐下，那么我们就提高了人们的生活品质，帮助人们解决诸多社会问题的能力也会上一个大台阶 [1] 。并且，这也并不妨碍人们进行自由选择。

一个错误假设和两个错误认知

许多崇尚自由选择的人都反对任何形式的专制主义，他们希望政府能够允许国民进行自主选择。正是由于这种想法的存在，才会让有些人认为国民有权利从尽量多的选择中选出自己的最爱，政府应当尽量不予干涉。这种想法的优势在于它为人们提供了一种解决诸多棘手问题的简单方法：尽量使选择最大化（在数量上和范围上）！这一点已经在许多领域得到了应用，比如教育和医疗行业。在某些领域，选择最大化已成为金科玉律。有时候，这一金科玉律可以且仅仅可以被政府指令所取代（尽管政府指令往往被讥讽为“一刀切”）。那些支持选择最大化的人没有看到，他们的观点与政府指令还是有相当大的区别的。他们反对或者认为自己反对自由主义的温和专制主义，并且对助推持怀疑态度。我们认为，他们的怀疑是基于一个错误假设和两个错误认知。

一个错误假设：几乎所有人在任何时候都会做出对自己最有利的选择，或者说做出至少比别人更好的选择。我们认为，这一假设毫无疑问是错误的。实际上，我们认为，即便人们经过再三思考，也不一定能够做出对自己最有利的选择。

假如有一名国际象棋的初学者要与一名久经沙场的棋坛老将对决，那么这名初学者会预计自己将大败，原因便是他做出了一个对自

己不利的选择，因为这一选择很容易由一些暗示促成。在许多情况下，普通消费者正是扮演了这名国际象棋初学者的角色，他们不得不整日面对那些绞尽脑汁要卖东西给自己的经验老到的商家。简单地说，人们的选择是一个经验问题，不同领域内的人对这一问题的认知也不同。但是，我们可以说，人们在一个易获得经验和信息及易得到反馈信息的环境中能够做出较好的选择，比如选择合适的冰激凌口味。人们都知道自己是否喜欢巧克力、香草、咖啡或其他东西的味道。然而，人们在那些缺乏经验和相关知识的领域，便很难做出理想的选择，因为他们不能很快获得反馈，比如在水果和冰激凌之间做出选择，或者在不同的医疗方案、投资方案之间做出选择。如果你面对的是50种各不相同的处方药方案，那么在别人的帮助下你便可以更为轻松地做出选择。若人们不能做出令人满意的选择，适当改变选择体系便能提高他们的生活品质。我们将尽力去证明：我们不仅能够通过设计选择体系使人们过得更好，并且在很多情况下还能使人们很容易地实现这个目标。

第一个错误认知：我们可以避免对人们的选择造成影响。在许多情况下，一些组织或者单位必须做出某种选择以影响别人的行为。在这种情况下，便不可避免地会用到助推的方式，不管是有意的还是无意的，而这些助推行为将影响到人们的选择结果。正如卡罗琳自助餐厅的例子所展示的，人们的选择会受到选择设计者设计的选定因素的极大影响。当然，有些助推是在无意间形成的，雇主们可能在决定每月还是每两周支付一次工资时并没有刻意地去实施什么助推，但是他们最终会惊讶地发现，当员工每两周拿一次工资时能储蓄得更多，因为在此情况下，每年他们会有两次机会在一个月中领到三次工资。同时，私人和公共部门完全可以实施一些中性的措施，比如随机选择或者迎合多数人的倾向。然而，即便是无意识的助推也会起到很大的作用，想必大家都遇到过很多这样的例子。

在这一点上，有些人会欣然接受私人组织的做法，却极力反对政府部门对选择所施加的影响，尽管它的目标直指提高国民生活水平。他们担心政府部门的竞争力或者亲和力不够，他们担心政府部门选举出来的官员会将自己的利益放在第一位或者只将注意力集中于与自己利益息息相关的私人组织。我们也看到了这一点。的确，有些时候，某些政府部门犯错误、出现偏差和做过火的现象十分严重。我们希望看到的助推是有章可循的。但是，除了经营自助餐厅之外，政府部门还应当在许多方面走在前列，这看上去是大势所趋。应当强调的是，政府部门的确时刻都在基于自己制定的政策对一些人的选择施加影响。因此，我们对助推持反对态度是毫无意义的，我们应该改变这一看法。

第二个错误认知：自由主义的温和专制主义难免包含强制的因素。在自助餐厅的例子中，食品的摆放次序不会对任何人的饮食习惯造成影响，只是卡罗琳及其他相关人员对食品的摆放方式可能会促使我们使用自由主义的温和专制主义一词。如果将水果和沙拉放在甜点的前面能够使低年级的孩子多吃苹果、少吃甜食的话，谁还会提出反对意见呢？如果施加影响的对象变成了青少年甚至成年人，情况会有所不同吗？只要不是一味的强制，我们认为即便对于那些崇尚自由选择的人，某些形式的温和专制主义也是可以接受的。

在诸如储蓄、器官捐献、婚姻和医疗保健等领域，我们将提出一些特别的建议。我们坚持认为，这样做不仅不会约束人们的选择自由，而且能够降低选择失败的风险。自由选择权的存在是防止出现拙劣选择体系的最好的保障。

选择体系的助推

选择设计者可通过设计用户友好的环境来大大提高人们的生活水平。许多成功的公司都曾采取过这样的做法，并因此成为市场上的常青树。有时候，选择体系是高度可见的，消费者和员工能够被其深深吸引（iPod多媒体播放器和iPhone手机便是很好的例子，因为它们不仅外观别致，而且能够让用户完成自己想做的事情）。只要多加留心，选择体系是能够造福人类的。

让我们来看一下芝加哥大学的例子。这所大学如其他组织一样，每年11月份都是其“公开登记”期。在这段时间，员工可以对自己之前做出的关于医疗保险和养老保险等福利的选择进行修改，这一修改是在互联网上完成的。总之，员工会通过电子邮件收到一套资料，这套资料会对他们所面临的选择进行解释，并指导他们如何登录网站做出自己的选择。

由于员工都是社会人，所以他们中的有些人会忘记登录网站。对于这些忙碌却又心不在焉的员工来讲，给出一个默认选项便显得非常关键。简单来讲，假设有两种可选择的情况。对于那些不主动选择的人可以给出他们在去年的选项，或者“归零”他们的选择。假如员工珍妮特去年为自己的养老计划支付了1 000美元，那么如果珍妮特在今年没有进行主动选择，网站系统给出的一种选择便是使她继续保持1 000美元的默认选项，另外一种选择便是让她不支出一分钱。让我们分别把这两种情况叫作“保持原状”和“归零”选择，那么选择设计者应该如何在这两种默认选项之中做出选择呢？

自由主义的温和专制主义者会通过询问像珍妮特一样情况的员工的选择意愿，从而设定出默认选项。尽管这一方式无法确保形成一个明确的选择，但这当然要好过随机选择默认选项，或者对任何情况都将“保持原状”或“归零”作为默认选项。比如，我们完全可以认为，大部分员工不愿意退出能够得到公司大力资助的医疗保险计划。因此，对于医疗保险来讲，“保持原状”

（与去年的选择相同）的默认选项相对于“归零”（放弃医疗保险）来讲，便成了首选。

下面让我们将它与员工的“灵活支出账户”（在此账户上，员工可以每月存入一些钱用于某些费用的特定支出，例如未参与保险的疾病治疗和儿童保健支出）对比一下。存入这一账户的钱必须在一年中全部花掉，否则便无法收回，而每人每年的支出情况都会有很大不同（例如儿童在上学之后其保健支出便会降低）。在这种情况下，“归零”的默认选项很可能比“保持原状”的默认选项更具实际意义。

这一问题并不是我们假想出来的。有一次，我们与芝加哥大学的三名高层管理人员讨论过类似的话题，而那一天恰好是“公开登记”期的最后一天。我们问这几名高管是否还记得要在当天内完成这件事情。第一名高管说他预计在当天晚些时候完成，并对我们的提醒表示感谢，第二名高管则坦言自己已经忘记了这件事，第三名高管说他希望他太太能够记得为他完成这件事情！然后，我们又开始就降薪计划的默认选项问题（实际上是一个避税项目）进行了讨论。在这一点上，默认选项成了“归零”。但是，由于这一做法随时可能会停止，人们一致认为最好还是将“与去年相同”作为默认选项。我们相信，许多心不在焉的教授将因此在退休之后过上更为宽裕的生活。

这个例子阐述了一些关于良好的选择系统的基本原则。由于选择的主体是社会人，因此设计者应当尽量使其变得简单和轻松。我们将看到，这些原则（以及更多的原则）会在私人组织和公共部门得到应用，并且我们会做得更好。

民主党和共和党：如何为民众利益弥合分歧？

关于私人组织的助推，应当有很多值得写的地方。然而，自由主义的温和专制主义的许多重要应用都与政府部门有关，因此我们将为公共政策和法律提供一些建议。我们希望这些建议能够吸引政府部门和私人组织两种不同政治形式的注意。我们之所以相信自由主义的温和专制主义所标榜的策略既能被共和党人接受，又能被民主党人接受，最主要的原因就是这些策略几乎没有什么成本，因此不会对纳税人造成任何负担。

许多共和党人一味地反对政府行为，并试图在其之外寻找其他方式。与卡特里娜飓风斗争的经历显示，政府部门的作为是唯一能够有效组织和调动相关资源的方式。共和党人也想使国民生活水平提高，但他们只是怀疑一切，并不给人们任何选择的机会。

对民主党人来说，他们可以为了能提高政府进取心的计划不惜放弃自己的热情。明智的民主党人当然希望公共机构能够提高国民的生活水平，但在许多领域，民主党人一致认为，自由选择是一件很美妙的事情，它甚至已经成为公共决策不可或缺的一环。同时，自由选择也是弥合党派异见的一项基本条件。

我们认为，自由主义的温和专制主义极有可能成为两党合作的重要基础。在许多领域，包括环保、家事法和择校等，我们将说服人们相信好的政府管理形式不会施加太多的强制与限制措施，而是会给人们提供更多自由选择的权利。如果相关的政府指令和禁止条例能够被鼓励和助推所取代，那么我们的政府部门将更加精简，也会干练得多。因此，一言以蔽之，我们需要的不是一个强制型的政府，而是一个具有更高执政能力的政府。

实际上，我们有足够的证据可以证明，这种乐观（我们承认这有可能是一种偏差）并不是在做白日梦。本书第6章中介绍的关于储蓄方面的自由主义的温和专制主义已经得到了美国国会民主党与共和党两党人士的热情支持，包括现在和过去的保守派共和党参议员（例如犹

他州的罗伯特·班尼特和宾夕法尼亚州的里克·桑多拉姆）以及一些自由派民主党人士（例如伊利诺伊州的拉姆·伊曼纽尔）。2006年，几项主要的措施已被写入法律。新出台的法律将帮助美国人更好地享受退休生活，而且不会耗费纳税人太多的金钱。

总之，自由主义的温和专制主义既不极左，也不极右，既不倾向于民主党，也不倾向于共和党。在许多领域，一些富有远见卓识的民主党人正在为排除方案倾注自己最大的热情，而另一些富有远见卓识的共和党人正逐渐停止自己对政府创新行为的一贯反对态度。尽管两党的分歧无法弥合，但我们仍希望双方能够在适度助推方面达成一致。

---

[1] 聪明的读者可能会注意到，动机刺激可能会以几种不同的形式出现。如果采取一定的措施（比方说将水果放在抬眼即能看到的地方，而把糖果放到不起眼的角落）使人们努力改变自己的认知形式，这可能会使人们感觉弯腰屈身去拿糖果有些“代价过高”。我们的某些助推形式的确能在某种程度上提高认知的成本，由此改变人们的动机。也就是说，助推只有在成本足够低的情况下才称得上是一种自由主义的温和专制主义。

第一部分
社会人和经济人

第1章
偏差和谬误如何欺骗我们的眼睛？

更多好书分享关注公众号：tianbooks

如果你感兴趣，请看下面这两张桌子：

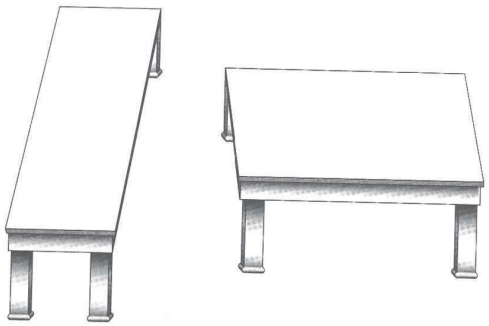


图1－1 两张桌子

假设你在考虑这两张桌子中的哪一张更适合放在客厅里喝咖啡，那么你对它们各自的尺寸是如何估计的？大体打量一下，猜一猜它们各自的长宽比。

绝大部分人都会认为，左边那张桌子较右边那张更为细长。很多人都估计左边那张的长宽比例为3∶1，而右边那张的长宽比例为1.5∶1。现在，请你拿出一把尺子量一下。你会发现，这两个桌面的长和宽竟然是一模一样的。如果不相信，那就再量一下，量到你确信为止。在这里，你所信奉的“眼见为实”受到了挑战。（当塞勒在午餐聚会上把这个例子给桑斯坦看时，桑斯坦便立即抓起一支粉笔量了起来。）

从这个例子中我们能够得出什么结论？如果你认为左边的桌子较之右边的桌子又细又长，那么只能说明你是一个普通人，但其实你并没有犯什么错误（至少这个实验不会显示你有什么错误）。然而，你在这个实验中的判断的确存在偏差，尽管你认为自己的判断千真万确。没有人会认为右边的桌子更细长！如果你愿意，你可以将这幅图拿到酒吧里去和那些普通人打赌，并可以借此让他们输得精光。

现在，再让我们来看一下图1－2。图中的两个形状是否相同？如果你是一个眼力不错的正常人，那么你极有可能认为这两个形状是一模一样的。实际上，这两幅图就是图1－1中的桌面。没有了桌腿和倾斜度的干扰，它们便呈现出了本来的面目。在图1－1中，桌腿和倾斜度的干扰会给人们造成错觉，将这两个因素去除，我们就能看到更准确的事实。

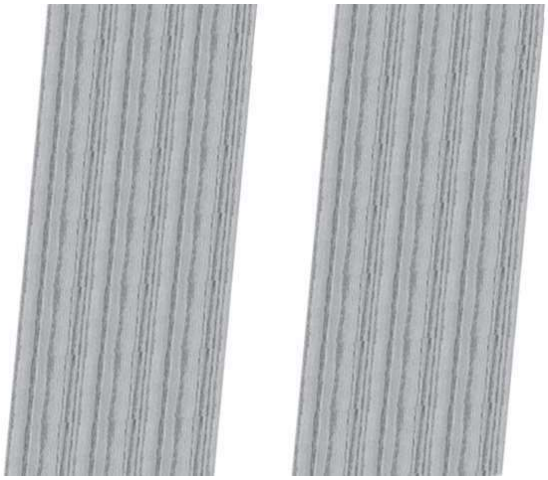


图1－2 桌面

这两幅图很好地阐释了经济学家是如何借助心理学家的洞察力的。一般情况下，人们的思维精确度是很高的。我们可以一眼认出数年不见的人，我们可以理解复杂的母语，可以快速下楼梯而不摔倒。我们中有些人甚至能够讲12种语言，创造出令人向往不已的电脑，提出深奥的相对论。但即便是爱因斯坦，也很有可能会遭到这两张桌子的愚弄。然而，这并不意味着人类的大脑存在缺陷；相反，这意味着我们可以通过搞清楚人类为何犯错来更好地理解自己的行为。

为了真正理解人类的行为，我们需要对人类思维的某些方面进行进一步的探索。作为心理学家和艺术家的罗杰·谢泼德在研究人类视觉系统方面有很深的造诣，这使得他于1990年绘制出了图1－1中那两

张颇具欺骗性的桌子，他知道如何才能愚弄我们的眼睛。对人类认知系统的了解使得其他人也能够发现一些思维系统偏差的问题。

人类如何思考？

人类的大脑有许多解不开的谜。为什么人类在某些方面会非常擅长，在另外一些方面却又一无是处？贝多芬在耳聋的情况下写出《第九交响曲》这一惊世骇俗的传世之作，但同时，我们会看到他也如常人一样拿错自己家中的钥匙。人类为什么会集睿智与愚蠢于一身？许多心理学家和神经学家一直致力于某些研究，以便能够使我们弄清楚大脑中存在的一些看上去自相矛盾的地方。这涉及两种思维方式之间的区别，一种是直觉和自动的，另外一种是思考和理性的。在本书中，我们将第一种思维方式称为“直觉思维系统”，将第二种思维方式称为“理性思维系统”（在一些心理学文献中，这两个系统有时候被分别称为“系统1”和“系统2”）。关于这两套系统的主要特点参见表1－1。

直觉思维系统靠的是直觉，反应迅速，它与我们平常意义上所讲的“思考”似乎不沾边。某人出其不意地朝你扔一块石头，你便会蹲下身子躲闪；你乘坐的飞机遇上气流，你便会紧张；遇到一只可爱的小狗，你便会微笑。这些其实都是你的直觉思维系统起作用的表现。研究大脑的科学家们认为，直觉思维系统的活动来自大脑最为古老的一部分，这一部分同样存在于蜥蜴和小狗的大脑里。

表1－1 两套认知系统

直觉思维系统	理性思维系统
不受控	受控
不费力	费力
联想	演绎
速度快	速度慢
无意识	有意识
熟练	依照规则

与直觉思维系统相比，理性思维系统更有计划性和自觉性。当有人问我们“411乘37得多少”时，我们使用的便是理性思维系统。当我们在旅行中决定选择走哪条路时，或者当我们初入校园，决定选择读法学院还是商学院时，大部分人用到的都是理性思维系统。我们在写这本书时，大部分时间使用的也是理性思维系统。但是，在洗澡、谈话或走路时，我们时常也会灵机一动，想出写书的好点子，而这极有可能来自我们的直觉思维系统。（顺便说一下，选民似乎主要依赖他们的直觉思维系统。一名给人的第一印象不好或者总试图通过复杂的说理和统计数字来阐述自己观点的候选人可能会因此处于不利的局势。[1]）

大部分美国人在面对华氏温度时使用的是直觉思维系统，而对于摄氏温度，他们却不得不使用理性思维系统；欧洲人则相反。人们在讲母语时使用的是直觉思维系统，而在费力地讲外语时倾向于使用理性思维系统。真正意义上的双语使用者是指那些能够使用直觉思维系统讲两种语言的人。高水平的国际象棋职业选手具备神奇的直觉，他们的直觉思维系统能够使其迅速地对复杂情况做出判断，并同样迅速地做出精确的反应。

我们可以这样理解：直觉思维系统来自人们的情感反应，而理性思维系统来自人们有意识的思维。情感也可以精确把握，但是我们却经常犯错误，原因是我们过多地依赖于直觉思维系统。直觉思维系统

认为“飞机在摇晃，我命休矣”，理性思维系统则会提醒自己“飞机是非常安全的”；直觉思维系统会认为“那条大狗要过来咬我”，理性思维系统则回答“大部分宠物都是很温顺的”（这两种情况下，直觉思维系统都在叫苦不迭）。直觉思维系统在一开始也完全不知道如何打高尔夫球或者网球，但我们应当看到，经过一定时间的练习之后，人们会逐渐摆脱理性思维系统，转而依赖直觉思维系统。这种依赖性有时会非常强烈，一些高水平的高尔夫球手及其他一些项目的运动员都知道“想得太多”的坏处，他们十分相信自己的直觉，“做就行了，别考虑太多”是他们的格言。直觉思维系统可以通过大量的重复得到锻炼，但这需要耗费大量的时间和努力。青少年驾车比成年人驾车危险的原因之一便是青少年的直觉思维系统没有接受过太多的训练，而他们的理性思维系统又运行得太慢。

为弄清楚直觉思维系统是如何运作的，我们可以进行以下测试。对于以下三个问题，首先请你写下通过第一反应得出的答案，然后再停下来好好想一下。

1. 一副球拍和一个球总价1.1美元，已知球拍比球贵1美元，那么球多少钱？___美分。

2. 如果5台机器5分钟能够生产5个零件，那么100台机器生产100个零件需要多少分钟？___分钟。

3. 湖里有一片睡莲，这片睡莲覆盖面积每天都扩大一倍。如果这片睡莲覆盖整个湖泊需要48天，那么它覆盖半个湖泊需要多少天？___天。

通过你的第一反应得出的答案是什么？多数人会分别回答10美分、100分钟和24天。然而，这些答案都是错误的。如果你思考一下，便会找到原因。如果球价值10美分，那么由于球拍比球贵1美元，则球拍价值为1.1美元，这样总价便成了1.2美元，而不是1.1美元了。只要

人们略加考虑，检查一下自己的第一结论是否与题干相符，便不会得出这样的答案了。但是，谢恩·弗雷德里克在2005年做的一项调查（弗雷德里克将这一系列问题称为“认知反射测试”）显示，即便是思维活跃的大学生也很容易得出上述错误的答案。

正确的答案应当分别是5美分、5分钟和47天。在你咨询了自己的理性思维系统之后，相信你会恍然大悟。经济人在做出重要决定时从来不去参考理性思维系统的意见（即使他们有时间），社会人有时候也会不假思索地妄下结论。如果你经常看电视，那么请回忆一下《星际迷航》中的斯波克先生，他给人留下的深刻印象便是其超常的理性。（科克船长：“你的电脑水平真不赖啊，斯波克先生。”斯波克先生：“您真会说话，船长先生！”）与此形成鲜明对比的是霍默·辛普森，他似乎忘记了自己的理性思维系统被丢到了哪里。（当一家武器装备商店的员工告诉他购买武器必须要等5天时，他却说：“什么，5天？但我现在就想要！”）

我们写作本书的主要目的之一便是探索现实生活中的辛普森应当如何更好更安全地生活，因为我们每个人的内心都或多或少有辛普森的影子。如果人们可以感情用事却又不招惹麻烦，那么他们的生活将会更加美好。

经验法则

我们中有许多人整日忙个不停，疲于应付各类事务，鲜有时间去思考和分析每一件事情。当我们不得不做出判断时，比如推测一下安吉丽娜·朱莉的年龄或者克里夫兰市与费城之间的距离，我们依靠的仅仅是经验法则。我们之所以使用这一法则，是因为它在多数情况下既快速又有效。

实际上，托马斯·帕克写过一本名为《经验法则》的书。帕克写这本书时收集了大量非常好的例子，比如，“一枚鸵鸟蛋能够供应24个人的早午餐”“10个人挤在一间中等大小的屋子里每小时能使室温提高1摄氏度”，等等。

尽管经验法则有时候非常有用，但它可能会导致系统偏差。这一观点最先由两名以色列籍心理学家阿莫斯·特沃斯基和丹尼尔·卡尼曼于1974年提出，它改变了心理学家对人类思维的认知方式，后来甚至改变了经济学家在这一问题上的认识。他们最初的研究工作提出了三项经验法则——锚定法则、可得性法则和代表性法则，这三者之间相互联系。他们的研究项目后来被人们看作关于人类判断问题的“启发和偏差”的研究方法。最近，心理学家认识到，这些启发和偏差来自直觉思维系统和理性思维系统的相互作用。下面让我们来分别看一下这三项法则。

设想我们要估计位于芝加哥以北的密尔沃基市的人口数。虽然我们就住在芝加哥，但我们却对密尔沃基市知之甚少，我们只知道它是威斯康星州最大的城市，那么我们如何去估计这座城市的人口数呢？我们可以以一座已知城市的人口数为基准来估计，比如人口数大约为300万的芝加哥。因此，我们可以想象一下，密尔沃基市是座大城市，但一定不是芝加哥那样的大都市，那么它的人口数也就是芝加哥的1/3吧，那就是100万。现在再让我们以同样的问题去询问一个来自威斯康星州格林湾的人，她会如何回答呢？她也许也不知道答案，但她知道格林湾大约有10万人口，密尔沃基市比格林湾大，那么她可能会以格林湾的人口数为基准扩大3倍，即估计密尔沃基市人口为30万。

这一过程就是“锚定和判断”。你会在锚定一个已知数字的基础上沿着你认为正确的方向进行调整。这看上去并没有什么错。然而，我们之所以会出现偏差，是因为我们做出的调整往往是不够的。许多实验都证明（与我们的例子相似），来自芝加哥的人估计的密尔沃基市人口数普遍偏高（基于较大的锚定基数），而来自格林湾的人估计

的人口数则普遍偏低（基于较小的锚定基数）。实际上，密尔沃基市的人口大约为58万。

即便是一些不相关的因素也会影响我们的判断。请看下面的实验。将你的电话号码的最后三位数字拿出来然后与200相加，将结果写在纸上。现在，请考虑一下，匈奴人是在什么时间征服欧洲的？是在你写在纸上的年份之前还是之后？请猜一下。（提示：这一事件发生于耶稣降生之后。）即便你对欧洲历史不很了解，你也一定知道，这个时间与你的电话号码没有丝毫的关系。但是，我们在一组学生中进行这项实验时发现，那些写下较大数字的学生推测出来的年份比那些写下较小数字的学生推测出来的年份要晚300多年。（正确答案是411年。）

锚定法则甚至能够影响你对生活的认知。在一项实验中，组织实验者向大学生们提出了两个问题：第一，你有多幸福？第二，你约会的频率有多高？如果按照这一顺序来提问，这两个问题的回答相关度便很低（相关系数为0.11）。但是，如果将两个问题的次序颠倒，把关于约会的问题放在前面，那么两个问题的回答相关度立刻会上升到0.62。看起来，经过约会问题的提醒之后，学生们很可能便会利用这一“约会启发”回答下一个关于生活是否幸福的问题。一些已婚人士会说：“啊，我已经记不起上次约会是在什么时候了！我一定是过得不幸福了！”然而，如果将约会问题换成做爱，那么已婚人士在这两个问题的回答上也会呈现很高的相关度。

在本书中，我们定下的“锚”起到了助推的作用。我们可以为你们的思想施加一个巧妙的起点，从而影响你们在特殊情况下做出的选择。慈善机构在请你捐款时，一般都会向你提供一系列的选择，比如100美元、250美元、5 000美元或者其他。实际上，这些慈善机构列出的数字并不是随手写的，这些数字的确会影响到人们最终捐款的金额。面对100美元、250美元、1 000美元和5 000美元的选项，人们一

定会比面对50美元、75美元、100美元和150美元的选项捐出更多的钱。

有证据显示，在许多领域，只要在理性承受范围之内，你要的越多，得到的就会越多。起诉烟草公司的律师经常会赚得盆满钵满，一部分原因就是他们能够成功地诱导陪审团将标的锁定在几百万美元的级别之上。聪明的谈判者经常会通过提出一个天价报价而为其客户签订一笔令人惊喜的买卖，而其客户的竞争对手可能连一半的报价都支付不起。

面对飓风、核能、恐怖主义、疯牛病、鳄鱼袭击和禽流感等情况，你到底有多害怕？你会做出多大的努力来防止上述风险的出现？你应当采取什么具体行动？

在回答这类问题时，许多人都会采用一种叫作“可得性启发”的做法。他们会根据相关例子的情况对发生上述风险的可能性做出判断。如果人们能够轻而易举地回忆起有关的例子，他们便会对这种风险更为在意。人们会认为一种令人记忆犹新的风险（比如“9·11”恐怖袭击事件引起的后遗症）会比一种人们并不熟悉的风险（比如日光浴或温度日益升高的夏天）更严重。人们经常看到他杀行为，却较少看到自杀行为，因此多数人会错误地认为每年死于他杀的人数多于死于自杀的人数。

可得性和突出性在人们做出判断时能够起到非常大的作用。如果你曾亲历过一次强烈的地震，你会比仅在杂志上看到地震更倾向于认为地震随时都有可能发生。一些动辄能够联想到的死亡原因（比如龙卷风）会大大提高人们对死亡率的估计，而一些不能使人形成生动记忆的死亡原因（比如哮喘）会使人觉得它并不可怕，尽管事实上这些不引发生动记忆的死亡原因具有更高的致死率（比如哮喘的死亡率高达20%）。同理，最近发生的事件会比较早发生的事件对我们的行为造成更大的影响。基于此，直觉思维系统会敏锐（也许有些过于敏锐）

地感觉到风险的存在，而不会去参考任何使人感到枯燥不已的相关统计数字。

“可得性偏差”能够提高我们对高风险行为的认知，包括采取预防措施的公共决定和私人决定。人们是否会购买自然灾难保险在很大程度上取决于最近的经验。刚刚经历过大地震的人会突然购买大量的地震险，但是这一保险的购买数量会随着时间的推移而平稳下降，一如逐渐消退的记忆。如果最近一段时间没有发生过水灾，那么生活在洪涝区域的人便很少会去购买相关保险。如果有人经历过洪灾，那么他更有可能为自己购买相关保险，不管他实际面对洪灾的风险有多大。

风险评估中存在的偏差可能会对我们的风险观、商业选择观和政治观产生负面影响。互联网股票表现抢眼时，人们会疯狂地购买互联网股票，尽管他们会因此被套牢。我们可以设想一下，人们会错误地认为某些风险（比如核电事故）发生的概率很高，而某些风险（比如中风）发生的概率却很低。这些错误的认知会影响到政府决策，因为政府倾向将资源以迎合大众恐惧心理的方式来进行分配，而不是按照实际风险发生的可能性来分配。

一旦“可得性偏差”发挥了作用，无论是私人组织还是政府部门，只要做出判断的时候能够尊重实际可能性，那么其决策水平就会得到提高。若想增加人们对某项糟糕结果的恐惧程度，最好的办法莫过于使他们回忆起最近某次由此引发的糟糕事故；相反，如果要提高人们的信心，最好的办法是使他们回忆起一件最近在类似情况下发生的结果不错的事情。一个普遍存在的问题是，越容易回忆起的事件其实越容易夸大人们对可能性的判断；相反，对于很少在记忆中保留下来的事情，人们便会认为它们发生的可能性很小。

第三种启发形式叫作“代表性法则”，我们也可以将其理解为一种相似性启发。所谓“代表性”，就是说当有人问你A属于B的可能性

有多大时，你（或者说你的直觉思维系统）会首先问自己A与B有多少相似性（即A能在多大程度上“代表”B）。与另外两种我们已经讨论过的启发方式一样，因为代表性经常奏效，所以也经常被人们使用。对于一名身高近2米的非洲裔美国人和一名身高1.7米的犹太人，我们更倾向于将前者看作一名职业篮球运动员，因为篮球运动员大多身材高大，很少有矮个子参与（特别是在近几年）。有时候，这种固有看法也是对的！

当相似性和出现频率发生分歧时，人们往往会产生偏差。这类偏差的最著名的一个例子是关于我们假想的一名叫作琳达的女性。在一项实验中，参与的实验者被告知：琳达今年31岁，未婚，性格开朗，聪明伶俐，她主修哲学专业。在学生时代，她十分关注男女不平等这一社会现象，还参加过反核能游行。然后，人们被要求按照发生的可能性对琳达未来可能会遇到的8种情况进行排序。其中两个关键选项是“银行出纳员”和“热衷于女权运动的银行出纳员”。大多数人认为，相对于“银行出纳员”，琳达更有可能是一名“热衷于女权运动的银行出纳员”。

这很明显是犯了一个逻辑上的错误。因为从逻辑上来讲，两个事件同时发生的可能性一定不可能高过其中一个事件发生的可能性。因此，我们能得出的结论是，琳达是一名“银行出纳员”的可能性要高于她是一名“热衷于女权运动的银行出纳员”的可能性，因为所有“热衷于女权运动的银行出纳员”都是“银行出纳员”。人们的错误判断来自代表性启发：题干中对琳达的描述似乎更多的是在说“琳达是一名银行出纳员并且她热衷于女权运动”，而不是仅仅表明了“琳达是一名银行出纳员”。斯蒂芬·杰伊·古尔德在参加完实验后说：“我知道正确答案，但是我的头脑中总是有个小东西在跳来跳去，并且朝我喊，‘嘿，她不可能只是一名银行出纳员，再读一遍题干看看’！”古尔德说的这个小东西便是活跃起来的直觉思维系统。

代表性法则可能会导致人们对日常生活中的许多事情产生严重的误解。如果事件是随机决定的，比如说掷硬币猜正反的游戏，那么人们是不会对正反面随机出现的顺序有准确的认识的。当看到随机出现的某些结果时，人们通常会对这些结果加以研究，然后便认为这些结果极有参考价值。实际上，这些结果完全是随机的。当你连续3次抛出同一枚硬币时，其结果可能都是正面向上，你由此便会认为这枚硬币本身存在问题。实际上，如果你弄来许多枚硬币，并且将每一枚硬币都抛3次，你会发现，3次都是正面向上的情况就不那么寻常了。（试一试你就会知道。在写完本段之后，桑斯坦也试了一下，将一枚一美分的硬币掷了3次，结果是3次均为正面向上。他惊呆了，实际上他大可不必如此。）

康奈尔大学的心理学家托马斯·季洛维奇在其1991年的作品中写到了“二战”时期德国人轰炸伦敦时伦敦市民经历的一件事。伦敦报纸曾经刊登出几幅图，其中一幅如图1－3所示，该图显示的是德国V－1导弹和V－2导弹攻击伦敦市中心的具体位置。你可以看到，轰炸的地点看上去并不是随机的，因为导弹大部分都落在泰晤士河的两岸及图示的西北部区域。当时的伦敦人由此认为德国人能够精准地控制导弹的落点。一些伦敦人甚至认为，图中空白的地方便是德国间谍的居住地。实际上，伦敦人错了，德国人所能做到的只是将导弹投到伦敦市区，至于具体炸到哪个区域便只能听天由命了。一项关于这些导弹袭击分布得更为详细的统计研究表明，这些轰炸地点的确是随机分布的。

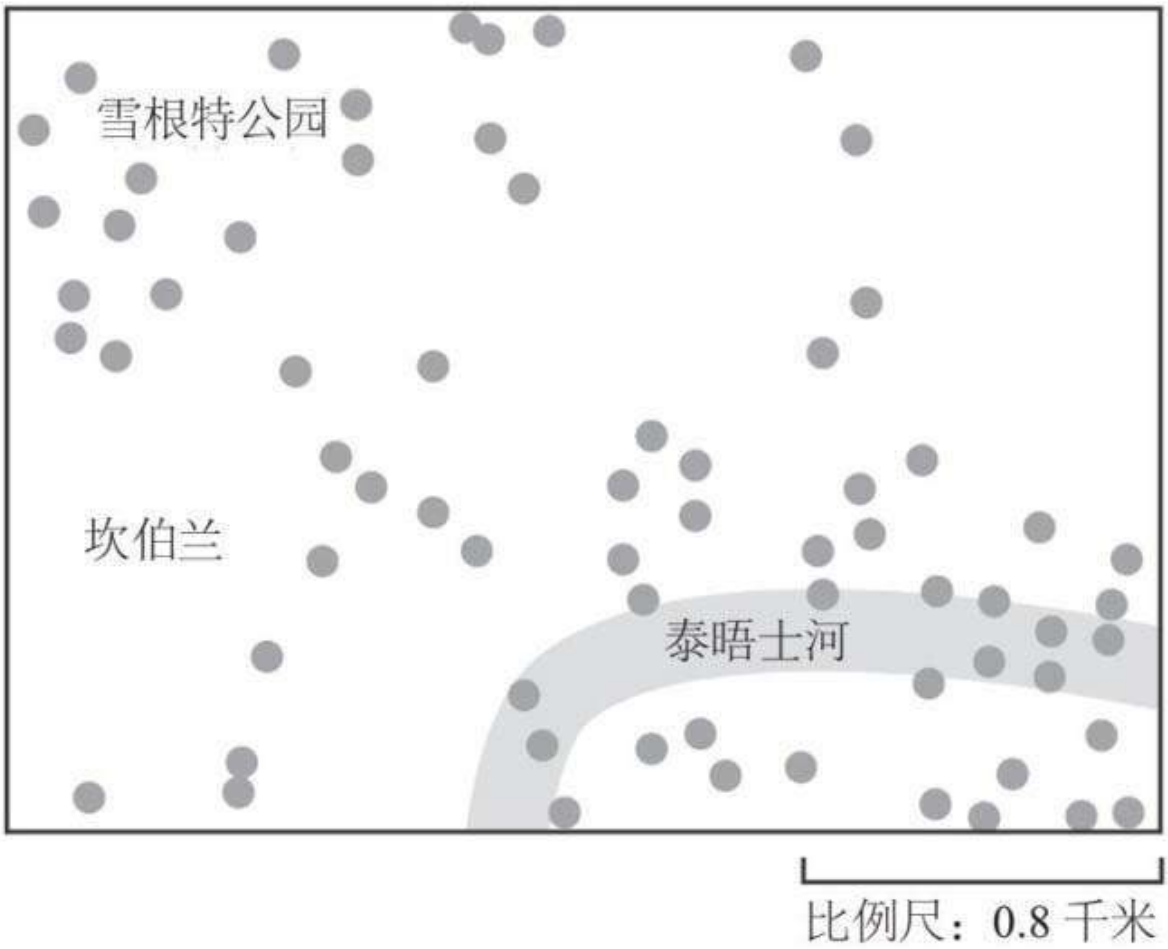
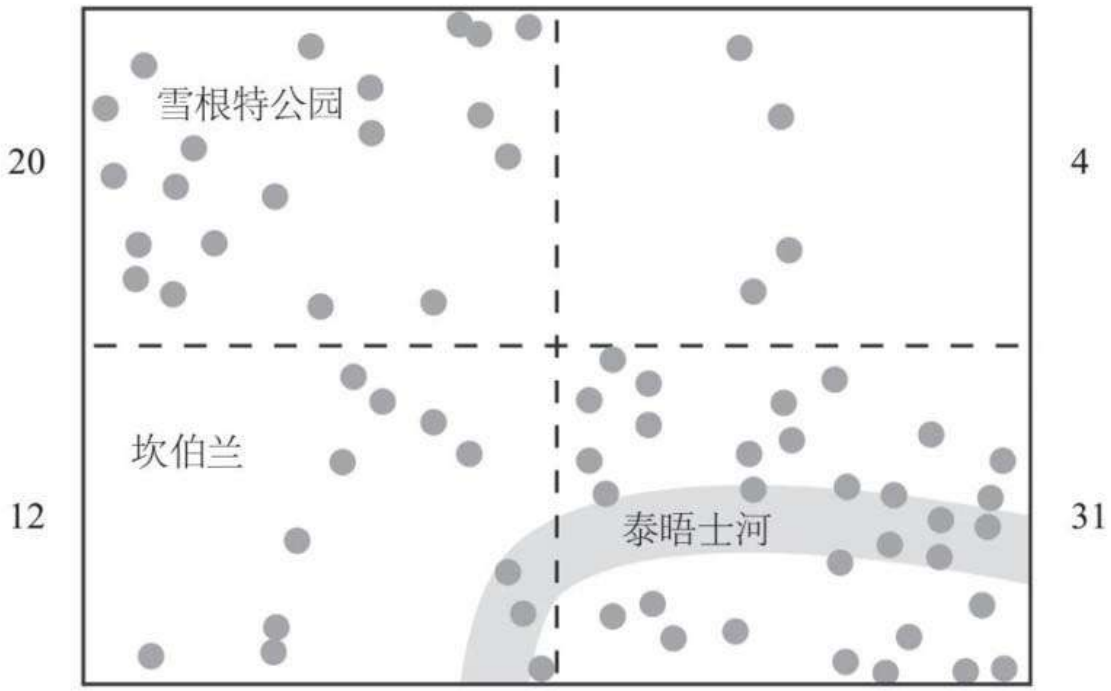


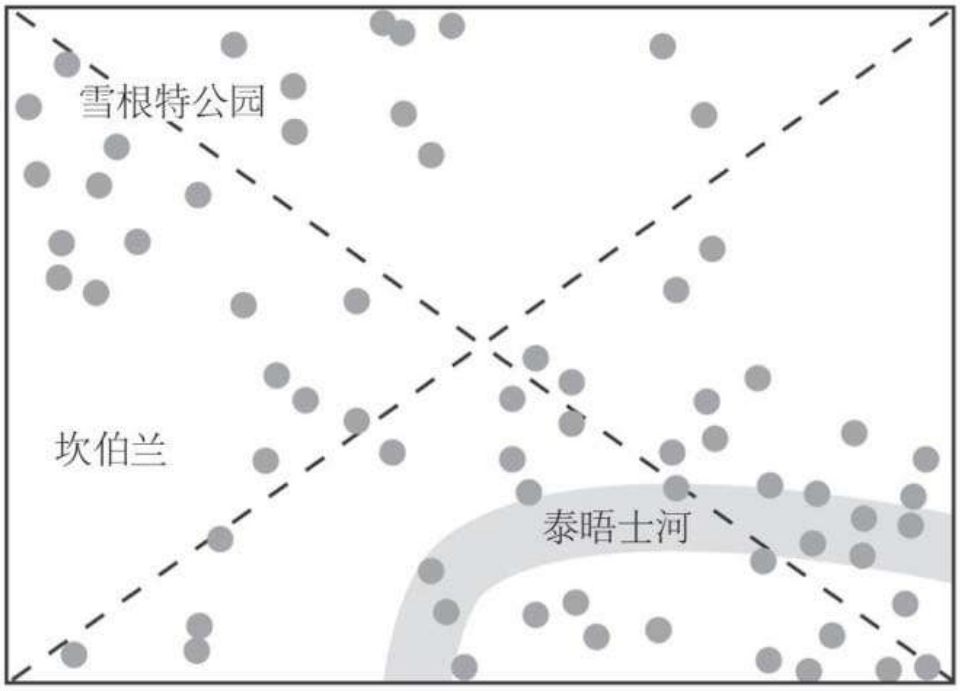
图1－3 Ⅴ－1导弹和Ⅴ－2导弹轰炸伦敦的示意图

尽管如此，图1－3中的轰炸点看上去并不像是随机分布的。原因在哪里呢？“二战”给了我们最好的答案。假如我们将图1－3平均分成4个部分，如图1－ 4（a），然后再进行一次统计，或者说不是为了统计而统计，而只是数一下每个部分遭到轰炸的次数，我们的确会发现非随机性的证据。但是，没有证据能够表明这种测试随机性的方法是正确的。假如我们按照图1－ 4（b）的方式再次将图1－3平均分成4部分，我们便无法否定炸弹是随机抛下的假设了。不幸的是，我们往往不会通过这样严格的交替测验来挑战自己的认知。


雪根特公园
坎伯兰
泰晤士河
20
4
12
31
比例尺：0.8 千米

（a）

10


雪根特公园
坎伯兰
泰晤士河
16
18
23
比例尺：0.8 千米

（b）

图1－4 Ⅴ－1导弹和Ⅴ－2导弹轰炸伦敦的示意图

注：图（a）为纵横分区，图（b）为对角线分区，分区外的数字是分区内受到轰炸的点数。

1985年，季洛维奇还与其同事瓦隆和特沃斯基一起做过一项针对随机性误解的最为著名的研究，即篮球迷普遍认可的“连续命中效应”。我们不去进行详细解释，因为经验告诉我们：认知错觉有时候会很固执，以至大部分人由于受其直觉思维系统的影响，根本不愿意承认自己长期抱有的某种想法是错误的。但是，在这里我们只是看一下这个简单的例子。大部分篮球迷都会认为，如果一名篮球运动员刚刚投中了一个球，那么他的下一次投篮也会具备很高的命中率；如果他连续投中了多个球，那么他下一次投篮的命中率就变得更高了。人们习惯于称连续命中篮筐或者最近多次投篮保持极高命中率的篮球运动员为“热手”运动员，该称号在体育解说员的评论中是一个好兆头。将球传给“热手”运动员已成为一项约定俗成的策略。

但实践证明，“热手效应”是不存在的，连续得分的运动员下一次投篮时的命中率并不会提高。

即便人们了解了这一事实，他们也会立即想出热手效应的其他表现形式。他们会认为对方可能会调整防守，更加紧密地盯防这名“手热得发烫”的运动员，或者这名运动员将调整策略，换一种投篮方式。然而，在看到这些数据之前，当球迷们被问及篮球运动员连续命中几次之后下一次投篮的命中率时，球迷们一般都会想起热手效应。许多研究人员都确信，季洛维奇的初始结论是错误的，因为这些结论旨在寻找这一所谓的热手效应。截至目前，尚没有人发现这一效应的存在。

2003年，杰伊·凯勒和卡林·康利参考NBA（美国男子职业篮球联赛）全明星赛上举行的三分球比赛的情况进行了一次测试。比赛中，NBA常规赛里最好的三分球投手依次站在三分线外进行了一

系列的投篮，力争在一分钟之内将尽量多的球投入篮筐中。在没有对方队员防守和干扰的情况下，这应当是一种观察热手效应的理想条件了。但是，与其他研究一样，没有丝毫的证据证明热手效应的存在。尽管如此，体育解说员们仍在不断解读着球员手掌温度的变化。（“达纳·巴洛斯投顺手了！”“莱格勒的热手得发烫！”）然而，在解说员说这些话之前，球员的三分球命中率尚高达80.5%，而话音刚落，其命中率便下降到55.2%，有些甚至低于正常比赛中53.9%的命中率。

当然，如果篮球迷们意识不到自己关于热手效应的认知是错误的，倒也并无大碍。然而，在一些十分重要的领域，人们也会出现类似的认知偏差。让我们来看一下“癌症扎堆”现象，这一现象足以引起政府和民众的惊慌，并引导人们不断进行调查研究，以便能够找出癌症突然暴发的真正原因。我们可以假设，在某个人口数为500的区域，癌症发病率突然增高，半年内该区域先后有10人被诊断患上癌症。实际上，美国政府每年都会收到上千份关于“癌症扎堆”现象的报告，并且每年都会对许多“癌症扎堆”现象进行调查研究，以期找到癌症多发的真正原因。

在一个有3亿人口的国家，局部地区的人在一年内出现较高的癌症发病率是一件不可避免的事情。所谓“癌症扎堆”的现象可能只是一种随机的波动而已。尽管如此，人们仍认为这种现象不可能是随机发生的。因此，他们便开始恐慌，有时候甚至连政府部门也起到了推波助澜的作用。然而，在多数情况下，人们并没有担心的必要。

过度自信的陷阱

在塞勒开始教授管理决策课之前，学生们在网站上填写了一份匿名调查表。调查表中有一个问题是：“你认为自己在这一课程中的水

平位于哪一个档次？”学生们可以选择前10%、前20%等。因为这些学生都是攻读工商管理硕士学位的学生，他们都知道，有一半人会跻身所谓的“前50%”，但只有10%的人才属于真正的尖子生。

然而，调查结果却显示学生们对自己在这门课的表现做出了不切实际的乐观估计。仅有5%的学生预计自己的表现会低于平均水平（50%的水平），超过一半的学生认为自己能够进入前20%。而将自己定位为前10%至前20%水平的学生占据了最大比例，我们认为，这部分学生有些过于谦虚，实际上他们认为自己有能力进入前10%，只是不好意思说出口罢了。

过分自信的人绝不仅限于工商管理硕士，这一“中等水平以上”的心态具有普遍性。90%的驾驶员都会认为自己的驾驶水平在一般人之上，几乎每个人（甚至包括那些很少露出微笑的人）都认为自己比普通人更具幽默感（因为他们知道什么事情好笑）。同样，人们发现大约94%的大学教授都认为自己的水平比普通教授高。我想我们的确有足够的理由认为大学教授一般都过于自负。

即便是在情况不妙时，人们也会表现出不切实际的乐观。大约有50%的婚姻以离婚而告终，想必多数人都知道这一数字。但是，当夫妻双方走向红毯时，绝大多数人都认为他们不会离婚，甚至包括那些曾经离过婚的人！（萨缪尔·约翰逊曾经语带讥讽地说：“再婚是希望对经验的胜利。”）这一点同样适用于处于创业阶段的企业老板，他们失败的概率要超过50%。在一项针对创业者（他们大多是做小生意的老板，比如开餐馆和办沙龙）的调查中，这些创业者被问到两个问题：第一，你的企业取得成功的概率有多大？第二，你取得成功的概率有多大？最为常见的回答分别是50%和90%，甚至有许多人对第二个问题的回答为100%。

不切实际的乐观可以帮助我们解释人们的许多冒险行为，特别是在危及生命和健康的领域。当学生对未来进行展望时，他们通常都会

认为自己与其他学生相比，更不容易在未来的工作中被炒鱿鱼，更不容易得心脏病或癌症，更不容易离婚，也更不容易出现酗酒问题；男性同性恋者会普遍低估自己染上艾滋病的概率，尽管他们知道艾滋病的存在；年纪较大的人会低估自己遭遇车祸或者罹患重大疾病的概率；烟民都知道吸烟有害健康，他们甚至会过分夸大吸烟的危害，但他们中绝大部分人却不太相信自己比大多数不吸烟的人更容易患肺癌和心脏病。彩票之所以热销，利用的也是人们不切实际的乐观心理。盲目乐观是人类普遍存在的一种心理状态，社会中大部分人都具有这一特点。由于他们过高地估计了自己对危害的免疫能力，所以无法采取任何理性的预防措施。对于那些由于盲目乐观而铤而走险的人，他们可能会受益于他人的助推。实际上，我们已经提到一种可能性：如果告诉人们一件不幸的事情，他们可能不会继续如此乐观下去。

得到和失去

人们憎恶失去属于自己的东西，他们的直觉思维系统对此会难以接受。大体上来讲，失去某件东西使你难过的程度比你得到这件东西使你快乐的程度要大一倍，我们将这一现象称为“损失厌恶”。我们是如何发现这一点的呢？

让我们来看一个简单的实验。一所大学的某个班级里有一半学生都得到了一个印有其母校校徽的咖啡杯，实验要求那些没有得到杯子的学生仔细看一看其他人刚刚得到的杯子。接着，实验又要求拿到杯子的学生将杯子卖给那些没有拿到杯子的学生。最后，在买卖发生之前，学生们被要求回答“在下述每种价格条件下，你是否愿意（卖出/买入）这个杯子”。结果，杯子的主人愿意卖出杯子的价格大约是想买杯子的学生愿意支付的价格的两倍。这一实验先后进行了数十次，用掉了上千个杯子，但结果大都如此。也就是说：一旦我拥有了一个杯子，我不会轻易放弃它；如果我没有杯子，我也并不急于花钱去

买。这说明，人们对于物品价值没有一个固定的估价，当他们不得不放弃时，其难过程度要高于他们得到同一件物品时的快乐程度。

从赌博中也可以衡量“损失厌恶”的程度。比如，我问你是否愿意打赌掷硬币，正面向上你会赢一些钱，反面向上你将输100美元。那么这“一些钱”是多少才能使你动心呢？对大多数人来讲，答案在200美元左右。这便意味着，赢得200美元的幸福刚好能够填补失去100美元的懊恼。

“损失厌恶”容易使人产生惰性，即一种强烈的保持现状的欲望。如果你因为不想招致损失而不愿意放弃某些事情，你便会拒绝因此发生的交易。在另外一个实验中，一个班里的一半学生得到了咖啡杯，而另一半学生得到的是一大块巧克力。咖啡杯和巧克力的价钱大体相当，因此在得到这两样东西之前，同学们表现出了对二者基本相等的占有欲望。然而，一旦他们拿到了各自的东西，当我们再次要求他们将手中的东西换成另外一种时，仅有10%的人愿意这样做。

因此，我们看出，“损失厌恶”的作用实际上是一种认知助推，它竭力阻止我们改变现有的状况，即便这些改变对我们非常有益。

现状偏差

“损失厌恶”并不是造成惰性的唯一原因，诸多原因使人们总体上更倾向于保持现有的状况，这一现象在很多情况下都会发生。1988年，威廉姆·萨缪尔森和理查德·济科豪瑟将这种现象命名为“现状偏差”。大多数老师都知道，学生上课时倾向于每次坐在同一个座位上，即便是在没有座次要求的情况下。然而，如果在一些危急情况下仍保持“现状偏差”，那么我们就会遇到许多麻烦。

比如，在面对诸如401（k）养老金计划等养老保险方案时，大部分参与者只是随意选择了一种资产分配方式，然后便忘到脑后了。在20世纪80年代进行的一次研究中，人们发现，美国教师退休基金会（TIAA-CREF）的养老保险计划的大部分参与者终其一生对其资产分配方式的改变为零，信不信由你。换句话说，在他们的职业生涯中，超过半数的养老保险参与者对他们选择的分配方式没有丝毫改变。也许更能说明问题的是，许多在单身时加入保险计划的青年在结婚后仍保持着其受益人为母亲的状态。

“现状偏差”很容易被利用。多年以前，美国运通公司给桑斯坦写了一封措辞友好的信，信中告诉桑斯坦，该公司能够连续3个月免费向他赠送他选中的5本杂志。免费赠送看上去是件不错的事情，不管这些杂志有没有阅读价值，因此桑斯坦欣然选出了5本杂志。但是，令他始料未及的是，他在3个月之后每月仍然会收到杂志，并且必须照价付款，直到最终他设法取消了订阅。就这样，在大约10年的时间里，桑斯坦不得不为那些自己几乎从来不看的杂志掏腰包（他很早便想取消预订，却没有成功。我们会在下一章谈到人们的拖延行为）。

“现状偏差”的原因之一是用心程度不够。许多人都会采取一种“顺从”的态度，一个很好的例子便是看电视时的延滞效应。电视公司会花费大量的时间考虑节目的安排计划，因为它们知道，晚上打开NBC（美国全国广播公司）节目的观众会倾向于不换台，一直停留在同一个频道。遥控器在这个国家已被普遍使用了数十年，要换台只需要用大拇指按一下而已。然而，当一个节目结束，下一个节目即将播出时，多数观众会想：“还是继续看这个台吧。”桑斯坦并不是续订杂志的唯一受害者。那些杂志发行机构深知，若续订杂志是默认的，如果不想续订，人们必须打电话才能取消订阅，在此情况下续订的可能性要比人们必须打电话表示其要续订的可能性高得多。

人类身上的“损失厌恶”和“选择盲目”暗示着，如果某项选择被设计为“默认”，那么它会吸引更多人的眼球。因此，默认选项便起到了强力助推的作用。在很多情况下，默认选项的助推极为强大，因为消费者会感觉（无论对错）默认选项是被默认选项设计者所认可的选择，不管这些设计者是企业老板、政府工作人员还是电视节目策划者。因此，我们在写作本书的过程中力求将默认选项设定到最好。

以更聪明的措辞优化选择

假如你患有严重的心脏病，医生建议实施大手术，你就会急于知道手术的成功率。这名医生说：“在100名接受这一手术的病人中，5年之后有90人仍健在。”你选择做还是不做呢？只要医生的话听上去使人舒服，我想你选择做手术的可能性很大。

然而，如果这名医生换了一种说法：“100名接受这一手术的病人中5年之后会有10人死亡。”我想，在听到这番听上去带有警告意味的话之后，多数心脏病患者会选择放弃手术。他们的直觉思维系统会这么想：“这么多人会死，那我很可能会成为其中之一！”在许多实验中，我们都发现，对于“100人中有10人死亡”和“100人中有90人生存下来”这两种说法，人们会有截然不同的反应，尽管这两种表述的含义是完全相同的。即便是专家，他们也会受到措辞的影响。如果医生们被告知“这一手术的成功率为90%”，会比他们听到“这一手术的失败率为10%”时更愿意推荐病人做手术。

措辞在许多领域都会起到关键作用。20世纪70年代，信用卡刚刚成为流行的支付方式，当时一些零售商想对使用现金支付和使用信用卡支付的客户按不同价格收费（一般情况下，信用卡公司会向零售商收取占每笔交易额1%的费用）。为了避免这一现象，信用卡公司施行了禁止零售商向现金与信用卡使用者收取不同费用的规定。然而，当

一项关于取缔信用卡公司这一规定的提案被提交国会之后，信用卡公司的游说人员便在他们的措辞上下了功夫。他们建议政府规定，如果一家公司对现金支付和信用卡支付收取不同的费用，那么信用卡支付应当被设定为“正常”（默认）模式，而不是像以前那样将现金支付设定为“正常”（默认）模式。

信用卡公司对心理学家所称的“措辞”有着深入的理解。问题的关键在于阐述方式，这一点对公共政策领域至关重要。目前，节能已是大势所趋，让我们来看一下下面两条宣传语：第一，如果你采取节能措施，你每年将节约350美元；第二，如果你不采取节能措施，你每年将浪费350美元。结果证明，第二条宣传语取得的效果远远好于第一条，原因是它是以损失为基本出发点的。如果政府要建设一个节能社会，那么第二种说法会起到一个不错的助推效果。

措辞之所以会有效，是因为人们在做出决策时通常会怀有一种盲目和被动的心态，他们的理性思维系统往往懒得将看到的信息变换一种说法，看看是否会得出一个不同的结论。他们之所以不去这么做，是因为他们不知道如何去推翻这种矛盾。这足以看出措辞的助推力有多么大，所以我们在选择用语时一定要加倍小心。

本章的目的在于使读者对人性中的不可靠因素有一个大体的认识。我们力图展现一个忙于应酬各类事务的人无暇对自己的选择进行深入思考的情景。人们自以为是的经验法则有时候会使他们误入歧途，他们由于太忙而忽略了一些事情，因此他们宁愿接受既有的现实也不去设法判断在不同情况下是否会有不同的结果。我们认为，人们是极易受到助推影响的。即便是事关重大的抉择，人们也往往会被经济理论无法解释的原因影响。

让我们再来看一个例子。芝加哥的湖滨大道是世界上最美的城市风景之一，这条公路沿着芝加哥的东界——密歇根湖而建。在这条公路上驾车兜风，你可以将芝加哥的美景尽收眼底。这条公路有

一段是一个S形的危险弯路，许多司机都因为没有注意到那个25英里[2]的限速标志而翻车。最近，芝加哥市出台了一个使司机们减速慢行的办法。

在这一危险弯道起始的地方，司机们会先看到一个减速慢行标志，然后他们会看到前方路面上出现一系列连续的白线。实际上，这些白线并不是减速带，它们只是构成了一种视觉效果。白线刚开始出现的时候其相互间是等距的，但是随着司机距离最危险的路段越来越近，白线之间的距离便越来越小，从而给司机造成一种车速越来越快的错觉，因此他们的第一反应便是将车速降下来。每当驾车行驶到这一熟悉的路段时，我们仿佛觉得这些白线在轻柔地提醒我们，让我们不知不觉地在进入弯道之前就踩下刹车。我们要感谢这一助推。

弯道限速
25英里/时
内滨大道
湖滨大道
前面弯
道减速

图1－5 芝加哥的湖滨大道

[1] 对于国会选举的预测，如果我们只是简单地让人们快速浏览一下各位候选人的照片，然后问他们哪一位候选人看上去更具竞争力，其结果的准确程度有可能会高得令人惊讶。这些连候选人都不认识的人预测获胜者的准确率竟然高达66.67%！

[2] 1英里≈1.609公里。——编者注

第2章
如何抵制诱惑？

面对诱惑

经济人面前的腰果

很多年以前，塞勒请了一些年轻的经济学家到家里吃饭，他先摆上了一大盘腰果，供客人们喝红酒时吃。几分钟之后，眼看着这些腰果就要被吃完了，但客人们似乎对不断端上来的正菜并不感兴趣。看到这里，塞勒便站起身将那盘腰果端回了厨房（当然他也不忘偷偷往自己嘴里塞上几个），使腰果彻底从人们的视线中消失。

塞勒返回餐厅之后，客人们不禁为他的这一举动叫好。然后，人们立即转移了话题，讨论起他们为什么对这盘腰果从面前消失而感到高兴，这件事背后又暗含着什么样的理论。在经济活动（以及日常生活）中，人们坚持一个基本原则：选择的空间越大越好，因为对于那些不好的选择，人们完全可以拒绝。在塞勒拿走那盘腰果之前，客人们有两种选择——吃或者不吃，但在他拿走之后，客人们便只能选择不吃了。在经济人看来，对此而感到高兴是有悖原则的！

为了帮助我们更好地理解这个例子，让我们来看一下客人的心理变化过程。在7点15分，塞勒端走腰果之前，客人们有三种选择：吃几个腰果、将腰果吃光或一个也不吃。一开始，他们的想法很可能是先

吃几个腰果，然后便不吃了。他们最糟糕的选择是有意搅乱宴会气氛而将全部腰果一扫而光。到了7点半，如果不是塞勒将盘子端走，恐怕客人们就将这一盘腰果吃光了，从而最终无法控制自己做出这一最糟糕的选择。在短短15分钟之内，客人的想法为什么会发生如此大的变化呢？或者说，客人的想法真的变了吗？

用经济学家的术语来讲，客人的行为处于一种“动态矛盾”的过程中。一开始，人们喜欢A而不喜欢B，但是过了一会儿，他们又会认为B比A更好。“动态矛盾”随处可见。例如，在某个星期六的早上，你可能想出去健身而不是在家看电视，但直到下午你还坐在沙发上观看电视里播的橄榄球比赛。我们应当如何理解这类行为呢？

为了理解腰果现象，我们需要引入两个词：诱惑和无意识。从亚当和夏娃的时代开始，人类便意识到这个世界充满了诱惑。为了更好地理解助推的价值，我们需要对“诱惑”一词进行详细解释。怎样才算具有诱惑力？

美国联邦最高法院大法官波特·斯图尔特关于色情作品有一句名言：“我知道自己在看些什么。”诱惑无处不在，却很难对其下一个确切的定义。我们要对某件事下一个定义，需要弄懂人们随时间变化而改变的心理状态。为了简化条件，我们只考虑两种状态：“冲动”和“冷静”。例如：萨莉饥饿难耐，这时从厨房飘来饭菜的香味儿，让她处于一种冲动的状态；而当萨莉在星期二时空想星期六的晚饭前应该吃几粒腰果更合适时，她便处于一种冷静的状态。如果我们在冲动状态下能比冷静状态下吃得更多，那么我们便称这样东西具备了“诱惑力”。但是，这并不意味着在冷静的状态下做出的决策一定会更好。比如，我们有时的确需要使自己冲动起来，来克服尝试新事物时的恐惧。有时候，甜点的确令人垂涎，我们会想尽一切办法去得到它；有时候，处于热恋之中是件幸福的事情。但是，显而易见，冲动的状态经常会给我们带来麻烦。

大多数人都知道诱惑的存在，他们也会采取一些措施去抵制诱惑。一个经典的例子就是面对令人魂不守舍的海妖赛壬及其美妙歌声的奥德修斯。在冷静状态时，奥德修斯会命令他的手下用蜡封住耳朵，从而使大家不受赛壬的歌声影响。同时，他还让手下将自己绑在桅杆上，这样一来，即使他仍然会隐隐约约听到赛壬的歌声，并因此冲动起来，他也无法将自己的船划向海妖，从而避免了诱惑背后的风险。

奥德修斯成功地解决了自己的问题。然而，对于大多数人来说，他们都会存在自制力的问题，因为他们会低估自己的冲动效应。行为经济学家乔治·洛温斯坦将此称为“冷热移情差异”。当处于冷静状态时，我们不会意识到激情会在多大程度上影响自己的欲望和行为。结果，我们的行为便会反映出自己对环境选择效应的某种程度上的无知。例如，托马斯正在节食，但他必须参加一个商业宴会，因此他计划只喝一杯红酒，不吃甜点。然而，当主人拿来第二瓶红酒，服务生继续上甜点时，托马斯之前的计划便被抛到九霄云外了。玛丽莲看到商店办促销活动时便走进去，心里想着只买一些自己确实需要的东西。然而，当她从商场里走出来时，脚上却穿了一双很不合脚的鞋子（只因为这双鞋打了3折）。此外，人们在戒烟、戒酒以及节约开支等方面也会遇到同样的问题。

关于自制力的问题，我们可以将每个人想象成由两个半自动部分组成，一个是高瞻远瞩的“计划者”，另一个是急功近利的“行动者”。你可以把计划者看作理性思维系统的代表，或者说是你内心深处的斯波克先生，而把行动者看作直觉思维系统的代表，或者说是你内心深处的霍默·辛普森。计划者在计划自己的长期利益时必须要考虑行动者的喜怒哀乐，因为行动者总是难以抵制来自各方面的诱惑。神经经济学[1]（的确有这样一门学科）最近的一项调查发现了关于自制力的双重系统存在的证据。在面对诱惑时，我们的大脑中有些部分会中招，而有些部分却能够分析面对诱惑时应当采取的措施，从而

使我们能够理性地面对诱惑。有时候，大脑里的这两个部分会发生严重的冲突，甚至是你死我活的斗争。

是什么在怂恿你大嚼过期的爆米花？

由腰果的例子反映出的不仅是诱惑力的问题，它还反映出一种行为的盲目性。在许多情况下，人们会把自己设置为“自动驾驶”模式，在这一模式下，人们不会主动意识到自己究竟在做什么（直觉思维系统在这种情况下会感觉非常惬意）。星期六早上，当我们出门办点儿事时，我们经常会突然发现自己走在上班的路上，而不是去目的地——商场的方向。星期天早上，我们会按照惯例喝一杯咖啡，看一看报纸，然后突然想起自己约了一个朋友吃饭，而这时距离约定的时间仅有一小时了。吃似乎是我们最漫不经心的一项活动了，许多人在吃东西时，只是将眼前的东西一股脑儿地塞进嘴里而已。这也许能够让我们明白，为什么人们会不顾后面将上什么菜，只顾享用面前的一大盘腰果了。

过期的爆米花这么好吃？

爆米花也是如此，即便是过期的爆米花也会有这样的效果。几年前，布赖恩·文森克与几名同事在芝加哥的一家电影院进行了一次实验，他们向每位电影观众免费发放一桶过期的爆米花。（这些爆米花是5天前出炉的，但实验者将它们妥善保存，使这些爆米花在5天后仍可食用。）组织实验者并没有告诉观众这些爆米花已经过期，但观众会感觉到爆米花不太对劲儿。在实验中，有一半观众拿到的是大桶包装的爆米花，而另一半观众拿到的则是小桶包装的爆米花。平均下来，拿到大桶的观众在看完电影后比拿到小桶的观众多吃了53%的爆米花，尽管他们并不喜欢那些爆米花的口味。后来，文森克问那些拿到大桶爆米花的观众是否是因

为自己的桶大才比别人吃得多时，他们大都拒绝承认：“对这种口味的爆米花我根本没有兴趣。”但他们错了。

喝不完的西红柿汤？

汤也是如此。2006年，文森克又做了一个经典实验。他让人们围在一个盛有西红柿汤的大碗四周尽全力喝。人们不知道，这个碗被事先做了特殊设计（在桌子底下安装了一套机械设施），碗内的汤能够自动加满，因此不管人们喝多少，碗里的西红柿汤永远不会被喝完。许多人只管喝，丝毫没有注意到自己已经喝了很多，直到实验人员出于人道考虑终止了实验。大碗和大包装会使人们吃得更多，它们是选择体系的形式之一，并成为一种助推方式。（提示：如果你想减肥，请用小碗吃饭并购买小包装的食品，不要时不时地打开冰箱门去看一眼自己喜欢的食品。）

自制力差与盲目选择的交互作用，会使人们遇到一系列的麻烦。尽管有证据证明吸烟会对身体造成严重伤害，但是仍有数百万的美国人吸烟，而且他们中的大部分人都信誓旦旦地说要戒烟。此外，有将近2/3的美国人超重或肥胖；许多人都没有加入公司的养老金计划，尽管这一计划能够给予个人很大的帮助。所有这些案例都说明，许多人受到了助推的影响。

提高自控力的策略

人们或多或少都会意识到自身的缺点，因此他们也愿意逐步接受来自外界的帮助。我们会在购物之前列出一个购物清单，我们会买一个闹钟让它在每天早上将我们叫醒，我们会让朋友监督我们少吃甜点

少喝酒。在上述情况下，计划者试图采取措施控制行动者的行为，其惯用的方式便是竭力改变行动者的各种动机。

然而，行动者却不会那么轻易地听指挥（想一想霍默·辛普森的例子吧），他们会使计划者的所有努力付诸东流。为了说明这一问题，让我们来看一个关于闹钟的例子。乐观的计划者会将闹铃定在次日早上6点15分，以期能够充实地工作一天。然而，懒惰的行动者会在6点15分关上闹钟放任自己睡到9点钟。看得出来，计划者和行动者之间实际上是不乏斗争的。一些计划者会将闹钟放到屋子的另外一侧，因此行动者早上至少要在闹铃响起时走下床去将闹铃关闭，但如果其后行动者又爬回床上蒙头大睡，一切努力就都白费了。但一些聪明的公司会将计划者从这一窘境中解救出来。

会跑的闹钟：懒虫克星诞生！

让我们看一下图2－1的Clocky闹钟。这种闹钟“能够在你到点还不起床时跑得远远的并将自己藏起来”。计划者可事先为行动者在Clocky闹钟上设定好明天早上的起床时间，第二天，闹钟会突然在房间里“大叫”并且满屋“乱跑”。要让这个讨厌的家伙彻底消停下来，你不得不下床去四处寻找它。经过这一番折腾，恐怕睡眼蒙眬的行动者便睡意全无了。



图2－1 Clocky闹钟广告（经南达公司授权特许使用）

计划者在对付顽固倔强的行动者方面的确有一套，比如这种Clocky闹钟。实际上，人们有时候也可以利用外界的帮助。我们将探索个人和公共部门如何提供这一帮助。在日常生活中，我们可以通过非正式打赌的方式实现这一点。

每月100美元的论文催缴金

有一次，塞勒用这一策略帮助了一名同事。这名同事（假设他叫戴维）即将成为一名大学教员，他满心希望自己可以在上岗之前拿到哲学博士学位或者至少在他开始教学的第一年内拿到这个学位。因此，戴维写论文时动力十足，这当然也包括福利方面的动力。但是，直到戴维毕业，学校也只给了他一个讲师的职称，而不是助理教授，因此也没有将他列入正常的养老保险计划的名单，这意味着学校每年要少为戴维缴纳数千美元的保险费（工资的10%）。戴维内心的计划者知道，他不能再耽搁时间了，

必须尽快完成自己的论文，然而他的行动者却早已被其他更有意思的事情所吸引，因此他的论文便一拖再拖。

这时，塞勒便出手相救了。他与戴维达成了如下的协议：戴维给塞勒签了几张支票，每张面额100美元，这些支票逐次按月（从当月开始后每个月的第一天）生效。如果戴维在某个月没有写完一章，那么塞勒将拿已生效的支票去银行领取现金。同时，塞勒承诺这些兑现的现金将用于举办晚会，但不邀请戴维参加。结果，戴维在几个月之后就完成了他的论文，一次也没有延期（尽管论文中的大部分章节比较短）。这一激励方式涉及的金额虽然只有每月100美元，比起他的养老保险计划要少得多，却有很好的效果。这给了我们很大的启示。

这一方式之所以奏效，是因为戴维认为：塞勒拿着自己的钱请客，而自己却未被邀请，其恼人程度远比因失去抽象的养老金而带来的难过大多了。塞勒的许多朋友都威胁说要加入这个计划来抢他的生意，但是塞勒告诉他们：要做这个生意，你必须是个出了名的蠢货，会真的不顾情面地拿走支票上的钱。

有时候，朋友之间也可以采取类似的赌注。

10 000美元的“减肥违约金”

经济学家约翰·劳马里斯和迪恩·卡兰创造性地制订了一项减肥计划。约翰和迪恩在上大学时便注意到两人都变得越来越胖，特别是在找工作阶段，由于需要整日参加未来公司老板的宴会，他们更是增重不少。因此，他们约定在9个月之内每人减重30磅[2]，如果一方失败，就要支付对方10 000美元。这一赌注果然奏效，两人都达到了预期目标。他们的规则是，两人必须在规定的时间过秤，一旦超过预定目标便要向对方支付罚金。就这样，他们一直坚持了4年，这其中只有一次发生了未达成目标值的情况，违约一方立即向对方支付了罚金。正如戴维写论文的例

子，迪恩和约翰承认，如果没有这一赌注的鞭策，他们会控制不住自己的饮食，不管他们多么希望减肥成功。

人们还会想出很多类似的方法。在第16章中，我们会介绍“Stickk.com”这个网站（迪恩是共同创始人之一），这一网站向人们提供了计划者如何左右行动者的方法。在某些情况下，人们甚至希望政府来帮助自己达到自我控制的目的。在极端的情况下，政府可能会取缔某些行为，比如禁止制售海洛因、卖淫嫖娼及酒后驾车等。这些取缔措施是强制的，而不是自由主义的温和专制主义。在另外一些情况下，个人则更希望政府采取比较柔性的措施。比如，烟民们可能会受益于香烟税，因为这会降低他们的吸烟量。同时，为了减少人们的赌博行为，美国一些州政府出台了一系列措施，令赌博者可以将自己列入禁入赌场的清单，详见第16章。由于这一做法不需要登记，也不会因为拒绝这样做而损失什么，因此这一降低赌博行为发生的措施便可真正称得上是“温和”了。

更多时间、更少能源的“节能”夏令时

政府对人们自制力施加影响的一个有趣的例子便是夏令时的推行。有调查表明，多数人认为夏令时是一个很不错的主意，主要是因为他们喜欢每天傍晚多享受一个小时“白天”的感觉。当然，“白天”的实际长度是一定的，将时钟向前拨一个小时并不会使“白天”更长。但是，正是由于人们将原来的“6点钟”改为“7点钟”，促使了人们每天早起一个小时。这样，人们不但能在晚上有更多的时间看垒球比赛，而且会节省很多能源。顺便说一下，夏令时的概念首先是本杰明·富兰克林在担任美国驻巴黎大使时提出来的。富兰克林这个以节约出名的“小气鬼”经过一番计算，认为夏令时的推行每年可以节约数千磅重的蜡烛。然而，这一想法直到第一次世界大战时才得以实施。

在许多情况下，市场会向人们提供加强自制力方面的服务，而政府却不能胜任。一些公司通过帮助人们提高“计划者”对“行动者”的控制力挣到了很多钱。

火爆的“圣诞节省钱俱乐部”

“圣诞节省钱俱乐部”就是一个最好的例子，该“俱乐部”在过去是一家非常有名的金融服务机构。以下便是该俱乐部的做法：每年11月（感恩节前后），俱乐部的会员便会在当地某家银行开设一个账户，并承诺自己为了明年的开销从现在开始会每周向账户中存入一定数量的钱（比如说10美元）。这些基金在平日里不能被提取，一年之后才能被取出来，而这时正好是来年圣诞节来临前的购物黄金时间。通常情况下，这类储蓄账户的利息接近于零。

让我们从经济学的角度来看一下这家俱乐部的做法。这个账户首先没有流动性（你在一年之内不能提取任何现金），其次会产生高额的交易成本（你必须不厌其烦地每周去银行存一次款），再者几乎没有利息回报。在经济学课堂上，这道题谁都能得出答案，那就是这样的机构根本不可能生存下去。然而，圣诞节省钱俱乐部多年来却一直顾客盈门，生意兴隆。如果我们能够意识到自己是社会人而不是经济人的话，便不难理解这家俱乐部生意兴隆的原因了。那些生活条件窘迫、没有太多余钱为孩子过圣诞节的家庭，都希望通过加入这家俱乐部以期来年能舒舒服服地过一个圣诞节。尽管每周存钱很麻烦，利息又低，但一想到这样做能保证在来年可以买很多的圣诞礼物，他们便会觉得这样做很合算。由此，我们又想起了那位将自己绑在桅杆上的奥德修斯。实际上，这部分钱取不出来并不是一件坏事，正是由于账户里的钱缺乏流动性，才使得人们愿意做这件事情。说到底，这家俱乐部玩的就是一个成人版的存钱罐游戏，它认准了人们愿意将钱存进去而不是取出来的心理。实际上，人们看中的正是其易存难取的特点。

时至今日，圣诞节省钱俱乐部已经不太为人们所需，因为大部分家庭都用上了信用卡。现在，人们甚至可以借钱过圣诞节，因此他们觉得已经没有预先存钱的必要了。当然，这意味着，人们找到了更好的方法。零利息存储且不能提取，这听上去的确没有什么吸引人之处，还不如简单地将其存入一个普通账户拿利息合算。但相对于信用卡18%的还款利率，零利率的吸引力还是大多了。

信用卡公司和圣诞节省钱俱乐部的市场较量给了人们很好的启示。市场给了公司强大的动力去迎合消费者的需要，不管这些需要是否是最明智的选择。当然，公司之间也不得不为此竞争。一家公司可能会设计出一种聪明的自控方案，比如说圣诞节省钱俱乐部，但它不能阻止其他公司借给人们钱。信用卡公司和圣诞节省钱俱乐部之间的竞争实际上牵涉同一种机构——银行。尽管竞争会导致价格下降，但其结果对消费者来讲往往并不是最好的。

人人都希望做出最好的选择，然而充满竞争的市场最终却总会使我们不由自主地做出不太好的选择。在芝加哥的奥黑尔机场，有两家食品店各自占据走廊的一边，竞争激烈。一家卖的是水果、酸奶及其他健康食品，而另一家卖的则是Cinnabon（一种高热量的肉桂卷，每个热量高达730卡路里，脂肪含量高达24克）。你心里的“计划者”可能计划购买的是酸奶和水果，但刚出炉的Cinnabon散发的香味儿却使你张大了鼻孔使劲吸气。那么，你们猜一猜哪家食品店会是最终的胜利者呢？

思维会计

Clocky闹钟和圣诞节省钱俱乐部是人们用以解决自身控制力问题的外部工具。另外一种解决问题的方式是通过内部控制系统，又叫作

“思维会计”。家庭主妇通过思维会计对生活开支精打细算。实际上，几乎每个人都使用过这种思维会计，只是我们自己没有意识到而已。

借钱的“大富豪”

影星吉恩·哈克曼和达斯丁·霍夫曼在早年曾是共患难的朋友。哈克曼告诉人们，有一次，他来到霍夫曼的公寓，发现霍夫曼正在向房东借钱。但是，当他们来到霍夫曼的厨房时，发现灶台上摆着几个梅森罐，每个梅森罐里面都放满了钞票。其中一个坛子上写着“出借”，另一个写着“公共设施”。哈克曼弄不明白，既然霍夫曼的罐子里有这么多钱，他为什么要去借钱呢？这时，霍夫曼指着一个写着“食品”的罐子给哈克曼看——里面空空如也。

按照经济学的理论（甚至是简单的逻辑），金钱是可以“替代”的，也就是说，金钱不仅仅意味着钞票。罐子里的20美元可以买到价值20美元的食品。但是，人们会采取一种有悖于这种“可替代性”的思维会计的方式，从而达到控制成本的目的。某些在公司打过工的人都有过这样的经历，公司在进行大宗采购时总是因为有关账户资金不够而难以进行。实际上，公司另外一个账户中还有剩余的钱，这与霍夫曼厨房中其他罐子里的钞票完全是一码事。

在家庭预算方面，对可替代性的忽略随处可见。关于思维会计最富创造性的做法之一是由一名财务教授发明的。每年年初，这名教授都会将一定数量的钱（比如说2 000美元）拿出来作为给联合劝募会的预留资金。然后，如果在这一年中他发生了不愉快的事情（比如说违章停车被罚款等），他便会在脑子里将这部分罚款记在这2 000美元的账上，这能最大限度地“保证”他不会遭到类似的意外“破财”。[3]

思维会计活动还出现在赌场里。假如你在赌场里观察一名手气不错、一开始便大获全胜的赌客，你会看到，他会将自己赢得的钱放到一个口袋里，然后将他当晚带到赌场的本金放到另外一个口袋里。对此，赌客们有一套自己的叫法。赌场中，刚刚赢得的钱叫作“玩钱”，而用刚刚赢的钱继续赌便是“用玩钱赌”。这种叫法似乎是要把刚赢得的钱与其他钱区分开来。有实验证明，赌客们更愿意拿“玩钱”去赌博。

同样，不赌博的人也会有类似的心态。当初始投资开始赢利时，人们更倾向于用刚刚获利的钱继续做事。这一心态在20世纪90年代的股票牛市里起到了重要作用，因为许多人是拿着自己过去几年里赚得的钱冒险入市的，他们认为这样做是值得的。同时，相对于稳扎稳打赚来的辛苦钱，人们更愿意炫耀暴富之后的奢侈生活，尽管辛苦赚来的钱与暴富赚来的钱花起来是一样的。

思维会计十分重要，主要原因便是账户的不可替代性。尽管像达斯丁·霍夫曼（包括其父亲那一代人）那样在罐子里放钱的事情已经不多见了，但许多家庭仍给自己的账户赋予了多种使用功能：儿童教育、度假及养老等。在许多情况下，这只是表面上的不同账户，而并不是分类账户。这些账户会引发人们许多奇怪的行为，比如同时以相差很大的利率进行借款和贷款。2002年，戴维·格罗斯和尼克·苏勒雷斯发现，一个普通的美国家庭的流动资产平均每年超过5 000美元（主要是在储蓄账户中，利率低于5%），信用卡中的流动资金大约为每年3 000美元（利率一般为18%，甚至更高）。如果用储蓄卡上的钱还信用卡的消费，这便是经济学家们认为的一种套利行为——低价买进，高价卖出。然而实际上，绝大部分的家庭并没有很好地利用这一点。

正如圣诞节省钱俱乐部的做法一样，这一做法看上去似乎并不算差。许多人会按照信用卡设定的最高上限额将钱借入，因为他们看

到，如果他们用储蓄账户上的钱还信用卡的话，信用卡的消费额度很快又会达到上限（信用卡公司深知这一点，因此它们更愿意给那些信用卡上的钱达到上限的客户增加记账额度，只要客户能够付得起利息）。因此，将钱分别存在不同的账户也是一种成本较高的自控方式，与圣诞节省钱俱乐部相差无几。

不可否认，许多人在省钱方面很有心得，甚至还有人不知道如何花钱。如果这部分人的行为走向了极端，我们便会称其为“守财奴”。实际上，许多人都会发现，他们的确亏待了自己。

给自己开个“享受专用账户”

我们有一个叫作丹尼斯的朋友，他在这个问题上想出了聪明的一招。当丹尼斯65岁时，尽管他和太太仍在工作，但他已经开始领取自己的养老金了。由于丹尼斯之前一直省吃俭用（部分原因在于他的老板给他们上了高额的养老保险），他希望自己在身体状况尚佳时好好享受一下生活（比如去巴黎吃喝玩乐一通）。因此，他为自己的养老保险支票开立了一个特别储蓄账户，并将其称为“享受专用账户”。老人家给自己做了规定，这一账户里的钱可以用来买新潮的自行车，也可以用来买上好的红酒，但不能用于维修自家的房顶。

对我们每个人来讲，思维会计都很有实操价值，因为这会使我们的生活更有趣，也更有保障。我们可能受益于自己那近乎神圣的“雨天”专用账户（以备不时之需）和享受专用账户。同样，这一做法还能改善公共决策。我们会发现，如果需要省钱，很重要的一点便是将多余的钱存在账户（或者大脑的虚拟账户）里，只有这样，我们才会觉得自己不会那么迫不及待地想去花掉它。

[1] 神经经济学是一个新兴的跨学科领域，它运用神经科学技术来确定与经济决策相关的神经机制。——编者注

[2] 1磅≈0.454千克。——编者注

[3] 你可能会认为，这最终会使联合劝募得不到这笔捐款。实际上并不是这样。这位教授必须确保捐款的数额高过其一年中发生的“破财”总金额。

第3章
如何控制社会对我们的影响？

高压下的群体服毒事件

神父吉姆·琼斯是“人民圣殿教”的创始人和领导人。1978年，为了逃避别人对他逃税的指控，琼斯带领1 000名追随者从旧金山来到了圭亚那的一个地方定居下来，并将那里命名为琼斯镇。由于面临联邦政府关于其涉嫌虐童的调查，琼斯命令手下的信徒毒死他们的孩子之后再服毒自尽，并为他们准备了好几缸毒药。有几个信徒提出了反对意见，也有人大声抗议，但他们都受到了压制。迫于琼斯的命令和群体的压力，父母们不声不响地毒死了各自的孩子，然后再服毒自尽。他们死的时候躺在一起，手牵着手。

经济人（以及一些我们所熟知的经济学家）是十足的非社会化动物。如果能够从别人那里得到什么，他们便会与别人交流；他们非常看重自己的名声；如果他们能够获得切实有用的东西，他们便会向别人学习。但是，经济人却不喜欢赶时髦。除非出于实际需要，否则他们衣服的尺寸总会保持不变；他们扎的领带也是千篇一律，从来不会尝试着更换款式（顺便提一下，领带最早实际上是被当作餐巾使用的，因此当时领带还是有实际用途的）。相反，社会人却经常会受到其他人的影响。实际上，有些巨大的社会变革（不管是经济变革，还是政治变革）却来自某次小小的助推。

社会人当然不是老鼠，但他们的确容易受到他人言行的左右。（实际上，老鼠从来不会出现大规模的自杀行为——排着队一个接一个跳入大海。人类对老鼠的一些不好的认识来自一些人云亦云的传言。然而，发生在琼斯镇的那场大规模屠杀却是真有其事。）人们在看到电影中的人物微笑时，经常也会不自觉地跟着笑（不管电影本身是否好笑）；同样，打哈欠也具有传染性。有一种世俗观念认为，如果两个人长时间生活在一起，他们的模样会越来越像。（实践证明，这一说法是有道理的：经常在一起的两个人，他们的饮食习惯和饮食内容相似，更为重要的是，他们会互相模仿对方的面部表情。）实际上，看上去有夫妻相的夫妇的确生活得更加幸福。

本章中，我们将探索社会为什么以及如何影响我们的工作。弄清楚这一点很重要，原因有二。第一，大部分人会从别人那里学到自己需要的东西，通常情况下这是很好的做法。无论是个人还是社会，都可以从相互学习中得到发展。然而，我们的错误认知同样也来自别人。当社会影响使人们持有错误认知或产生认知偏差时，适当的助推便会产生作用。第二，助推最为有效（不管是正面效果还是负面效果）的方式之一来自社会影响。在琼斯镇，这一社会影响如此之大，以至所有人最终都选择了自杀。但是，我们不可否认的是，社会影响的确创造出了大大小小的奇迹。现在，在许多城市（包括我们居住的城市），狗的主人在遛狗时都会随身携带几个塑料袋，从而使自己与狗的公园之行变得更加惬意。尽管狗主人因为狗随地大小便而受罚的可能性很小，但他们还是希望自己为别人的行为做出一个榜样。当然，琼斯镇的自杀事件则是因为助推起了反面作用。

社会影响主要分为两种。第一种是信息。如果有许多人都持同一种观点，做同一件事情，那么你会认为他们的观点和做法也是最适合自己的。第二种是同侪压力。如果你非常在意别人对你的看法（也许你会错误地感到别人总在注意你），那么你很可能会选择随大流，从而避免别人对你的非议。

让我们来看一下几个关于社会助推产生巨大影响力的例子，看你能从中得出什么结论：

1.少女们看到别的少女生孩子，就会增加她们在育龄期怀孕的概率。[1]

2.肥胖能够传染。如果你最要好的朋友发福了，那么你也有可能变胖。

3.广播公司之间都会互相模仿，从而通过节目塑造出让人难以理解的新的社会时尚。（比如《美国偶像》这档真人秀节目。）

4.大学生会深受同学的影响。大一新生与什么样的学生分在同一宿舍会对其学习成绩和未来发展起到至关重要的作用。（因此，家长们需要担心的也许并不是将孩子送到哪所大学，而是孩子将与什么样的同学成为室友。）

5.一个由三个人组成的联邦法院陪审团，他们中的每个人都会受到另外两人观点的影响。与两名民主党陪审员坐在一起的共和党陪审员会表现得很开放，而与两名共和党陪审员坐在一起的民主党陪审员则会表现得十分保守。不管是哪一党的陪审员，只要与总统任命的至少一名其他党派的陪审员坐在一起，他的观点都会倾向温和。

结果我们看到，社会人会很轻易地受到其他社会人的影响。为什么会这样呢？其中一个原因便是人们喜欢从众。

别人都做的事我们也爱做？

测试你的盲从率

假如你是一个6人小组中的一员，你将参加一个关于视觉的实验。你的任务简单得近乎荒谬，因为你要做的只是从幻灯片中长度不同的3条线段中找出一条与你手中卡片上的那条线段长度相同的一条。

在前三轮的实验中，一切都进行得很顺利。人们按顺序当众做出选择，6个人的答案总是相同。但是，第四轮实验发生了一件奇怪的事情。你前面的5个人都相继做出了一个错误的选择，这时候轮到你选择了，你该怎么办呢？

大部分人会说：“我一定会选出我认为正确的选项，因为我要独立思考，并且选择符合事实的选项。”然而，如果你是一个社会人，那么你的选择很可能会与前面5个人的选择相同，从而掩盖了自己的真实想法。

20世纪50年代，社会心理学家所罗门·阿希也做了一系列类似的实验。当人们被要求独立给出答案而不去参考别人的判断时，人们几乎都不会出错。然而，当别人给出了错误的答案时，会有1/3的人因受到影响而出错。的确，在连续回答12个问题的过程中，有3/4的人至少会有一次否定自己的答案而选择盲从他人。值得注意的是，在阿希的实验中，人们面对的是陌生人做出的选择，这些人也许以后再也不会见面。因此，他们没有特殊的理由为了取悦陌生人而这样做。

阿希的实验似乎发现了人类的一个通病。17世纪以来，从众实验先后在17个国家进行了130多次，包括德国、法国、日本、挪威、黎巴嫩和科威特等。实验中反映出的人们犯错误的方式（在20%~40%的情况下保持一致）在不同的国家是基本相同的。尽管20%~40%的比例看上去并不高，但别忘了这只是非常简单的实验，甚至可以说，人们在别人将一只狗说成是猫的情况下也会将它看成是一只猫。

为什么人们有时候会置自己的真实判断于不顾呢？我们已经找到了两个答案。第一个是别人的答案所传递的信息，第二个是由于同侪

压力使人们不愿给出与众人不同的答案。在阿希的研究中，接受实验的人们会认为自己的初始想法一定是错误的。如果屋子里的每个人都同意某种观点或者持有某种态度，人们就会认为大家很可能是对的。令人惊讶的是，最近大脑成像实验发现，当人们处于类似阿希实验的环境中时，他们的大脑对情况的判断与其他人是相似的。

另一方面，社会学家还发现，如果在阿希的实验条件下要求人们做出匿名回答，那么人们答案的一致性就会低一些。如果人们知道别人知道自己说了什么，那么他们便会使自己的观点更加倾向于与别人一致。有时候，即使知道大家都错了，人们也会随声附和。观点一致的一群人能够形成极大的助推。

阿希的实验中选取的都是些很简单的问题。多数情况下，判断线段的长短并不是一件难事。如果问题更复杂一些，情况又会怎样呢？这对我们实验的目的至关重要，因为我们特别感兴趣的是人们在面对困难和陌生问题时所受的和可能受到的影响程度。

由“托儿”确定的群体舆论规范

穆扎弗·谢里夫在20世纪30年代进行了几次关键的实验。在谢里夫的实验中，人们被邀请进入一间黑屋，离他们不远处有一个微小的光源。该光源实际上是静止的，但由于人们自主运动所造成的错觉，它看上去好像是移动的。在每次实验时，谢里夫都会让人们估计一下光点移动的距离，并对人们进行单独提问，此时人们的答案各不相同，差距甚至很大。这并不奇怪，因为光点根本没有移动，人们在黑暗中形成了程度不同的错觉。

然而，谢里夫发现，当人们以小组形式在这一实验中当众回答问题时却表现出了强烈的从众效应。在实验中，个人判断聚合并达成关于移动距离的共识，而该共识不断发展强化为群体的标准。随着时间的推移，这一标准在各个小组中一直保持稳定并被小组成员严格遵守，尽管每个小组各自形成的标准不尽相同。我

们从中得出一个重要的线索，不同的群体、城市甚至是国家都会形成不同的信仰和行动规范。

谢里夫还尝试进行了助推。在一些实验中，谢里夫在别人不知情的情况下安插了自己的几名助手。结果的确发生了不同的情况。如果这几名“托儿”回答问题时态度坚定，他们会对小组其他成员造成强烈的影响。如果“托儿”回答的预计值比小组原来的预计值要高，那么最终这个小组的预计值便会升高；反之，小组的预计值便会下降。因此我们看到，以胸有成竹的方式表达出来的助推会大大影响群体的观点。因此，我们可以明确地知道：无论是在私底下还是公共场合中，一个坚定不移的人会对别人既有的思想造成影响。

更为奇妙的是，群体观点会得到彻底的内化，使群体中的个体坚持群体观点。甚至在一年以后，当他们处于持有不同观点的群体中时，他们仍会坚持自己原来所在群体的观点。有意义的一点是，人们发现原来的观点会产生跨代效应。即使出现许多新面孔，当初的很多“元老”已经离开，人们仍会将原来的观点继续保持下去。在一系列的实验中，实验者同样采用了谢里夫的基本方法，并证明任何一种“传统”观点（比如对于距离的判断）都会随着时间的推移而越发强化。因此，会有更多人相信这一观点，不管当时这一观点是以何种强制形式形成的。

我们可以看到许多群体都会陷入一种叫作“集体保守主义”的窘境。所谓“集体保守主义”是指群体倾向于坚持已经形成的共同认知，即便遇到新情况也会如此。一旦形成一种惯例（比如扎领带），人们便会倾向于将其长久保持下去，不管这种惯例是否有道理。有时候，一种传统可以持续相当长的时间，并得到许多人的支持，至少是默认，但当初这一传统只是由几个人甚至一个人实施的小小助推所致。当然，群体如果发现这一传统或者惯例会引起很多严重的问题，

群体也会做出相应的改变。如果群体不知道该如何对待这些传统，他们会宁愿认准以前的做法并将其一直延续下去。

这里面的一个重要问题是“多数漠视”。所谓“多数漠视”是指全部或者多数人持有的一种对别人想法不在乎的态度。如果我们遵守一项传统，可能并不是因为我们喜欢它或者认为它有道理，仅仅是因为我们认为大多数人都在遵守它。许多社会风气之所以能够长期保存下来，就是这个原因。然而，一个小小的助推便可以使人们摆脱它们。世界历史上曾出现的一些推翻陈旧制度的变革，在很多情况下都是由助推所产生的从众效应造成的。

基于阿希的基本方法拓展出来的一些实验发现，有多种类型的判断会发生明显的从众效应。让我们来看其中一个发现。面对“你认为下列哪一项是我们国家目前所面临的最严重的问题（选项包括经济衰退、教育设施落后、颠覆性活动、心理健康，以及贪污腐败现象）”对于这一问题，当人们在私下里分别回答时，仅有12%的人选择“颠覆性活动”。然而，当人们处于同一个选择舆论环境中时，竟然有48%的人选择了“颠覆性活动”！

还有一项实验要求人们对下面的观点做出判断：言论自由是一种特权而不是一种权利，当社会感受到压力时可以取消人们言论自由的权利。当对人们单个提问时，仅有19%的人同意这一观点。然而，当人们受到已有4个人达成的同意意见的影响时，竟然有58%的人同意了这一观点。这些结果与阿希的研究结果不谋而合，这样一来，我们就能理解为什么“纳粹主义”能够形成了。阿希相信，从众会产生持续的助推，并最终导致不可思议的结果，比如琼斯镇发生的集体自杀事件。

不管阿希的研究工作能否解释“法西斯主义”的形成或者琼斯镇的集体自杀事件，毫无疑问的是，社会压力的确能够让人接受一些奇怪的结论，并且人们会被这些结论影响。这里有一个具有现实意义的

问题：选择设计者是否能够利用事实并使人们的行为向好的方向发展。比如，假设某市市政府想要鼓励人们多运动，以提高市民的身体素质。如果已经有许多市民坚持锻炼，那么政府只需强调一下这个问题，这座城市中参加锻炼的市民便会成倍增长。或者，如果有几名颇具影响力的公众人物发出这一提倡身体锻炼的号召，也会收到类似的效果。

让我们来看一个例子。

“是谁在给得克萨斯抹黑？”

得克萨斯州州政府为改变人们在高速公路上倾倒垃圾的现象，一开始可伤透了脑筋，因为他们斥巨资制作的号召人们停止这一不文明举动的广告以失败而告终。但后来，他们取得了令人瞩目的巨大成功。州政府发现，垃圾倾倒者大多为18~24岁的男性青年，他们不愿意看到自己的行为受到政府的干预。于是，政府做出决定，认为这些青年需要“一个能够表达出得克萨斯州人豪迈的气概并且态度坚决的标语”。针对这些不理会宣传的群体，州政府请来美国著名的达拉斯牛仔橄榄球队队员拍摄了一则广告，在广告中，队员们俯身捡起垃圾，徒手将啤酒罐压扁，大声埋怨着：“是谁在给得克萨斯抹黑！”另外，广告中还出现了一些著名的歌星，比如威利·纳尔逊。

现在，人们在得克萨斯州随处可见一些带有“不要给得克萨斯抹黑”字样的产品，比如T恤衫和咖啡杯等。还有一些人设计出了一些带有爱国主义色彩的图案，包括关于美国国旗和得克萨斯州州旗（见图3－1）的图案。



图3－1 “不要给得克萨斯抹黑”的标志（经得克萨斯州交通部授权特许使用）

大约有95%的得克萨斯人知道这一标语。2006年，在纽约市麦迪逊大街举行的颁奖仪式上，“不要给得克萨斯抹黑”被评选为美国人最喜欢的标语。（我们讲的都是事实，这的确是发生在美国的事情。）同时，在抵制乱倒垃圾行动的第一年，得克萨斯州的这一现象便急剧下降了29%。在其后的6年时间里，路边乱倒垃圾的行为下降了72%。所有这些都不是通过强制或者胁迫来实现的，真正起到作用的是具有创造力的助推。

聚光灯效应

人们花费如此大的力气去迎合社会规范的一个重要原因是，他们认为别人会对自己的所作所为给予关注。如果你穿着一身西装参加一项社交活动，却发现其他人都穿得极为随便，那么你会觉得别人都在盯着你看，并且认为你是如此的好笑和古怪。如果你有这种顾虑，你应当这样想：实际上他们并没有自己所想的那样关注自己。

别以为谁都关注你穿什么！

托马斯·季洛维奇与他的同事已经证明，人们会陷入一种叫作“聚光灯效应”的困境。在一个典型的实验中，季洛维奇的实验小组首先研究了一下T恤衫前面印上哪一位文艺明星的头像最不容易引起人们的注意。这一实验是在20世纪90年代晚期进行的，实验的结果是歌星巴瑞·曼尼洛。当一名学生参加这一实验时，

他被要求穿上印有曼尼洛照片的T恤衫。然后，这名学生被要求加入另外一组正在忙于填表回答问题的学生。大约一分钟过后，实验人员返回，告诉那名穿T恤衫的学生，他需要参加另外一项研究。然后，这名学生和实验人员便离开了这间屋子。这时，实验人员问这名学生，屋子里的其他学生中有多少人能够认得出他T恤衫上的人，按一般猜测，会比半数少一些，大概有46%。然而，实际上只有21%的学生认得他T恤衫上的人。

问题的关键在于，其他人对你的关注程度实际上往往低于你自己想象的程度。假如你的衬衣上有个污点，不必担心，别人很可能不会注意到。但是，由于人们总以为别人在盯着自己，所以大众总是努力想让自己符合他人眼中的期待。

文化和政治中的从众现象

文化和政治会受到从众现象的影响吗？公司能够利用从众现象赚钱吗？让我们来看一下一个关于音乐下载的例子。

谁在决定歌曲的走红？

2006年，马修·萨尔加尼克和其合作者创立了一个音乐社区，这一社区有14 341名参与者，他们经常访问一个年轻人喜欢的网站。实验人员向参与者列出了一系列来自不知名乐队的不知名歌曲。然后，实验人员让参与者听了其中几段歌曲，让他们自己决定愿意下载的曲目（如果有的话），并对所选歌曲进行排序。其中，一半的参与者被要求基于乐队、音乐及自身判断对音乐质量独立地做出评定，而另外一半的参与者能看到其他参与者对每首歌曲的下载次数。同时，第二组的每位参与者还分别被任意设定在8种可能“环境”中的一种，那些处于某种特定环境的人

只能看到他们所处环境中的下载情况。实验的目的是了解人们的选择是否会受到别人的影响，以及不同的音乐是否会在不同的环境中都同样受到人们的欢迎。

人们会受到来自别人助推的影响吗？毫无疑问。在全部8种环境中，人们更倾向于下载之前已经被大量下载的歌曲，而不太可能下载那些下载率低的歌曲。令人惊奇的是，歌曲的“流行”是很难预料的，控制组中（在这一组中，人们看不到别人的判断）歌曲的下载情况与“社会影响环境”中歌曲的下载情况大不相同。在这些“环境”中，大部分歌曲的受欢迎程度在很大程度上都取决于最初几名下载者的选择。而这也直接导致同一首歌曲既可能会受到人们的追捧，也有可能无人问津。

因此，在许多领域，人们都倾向于认为结果是完全可以预测的，并且音乐家、演员或者作家的成功与他们的能力和人格魅力是分不开的。对于这一倾向，我们要多加小心，关键时刻一些很小的干预甚至是巧合，都会对最终结果产生深远的影响。那些当红歌星很可能与其他成百上千名有着同样才华的艺人在演出水平上并没有太大的区别，但我们却连那些人的名字都叫不上来。我们甚至可以说，大部分的政府高官与那些成百上千名在选举中失败的政治家也没有本质的区别。

社会影响效应可能并不是某些人刻意为之的。关于社会对信仰的影响（甚至没有人为的刻意因素在里面），有一个生动的例子——在西雅图发生的挡风玻璃谜案。

莫须有的“挡风玻璃遭袭案”

1954年3月下旬，在华盛顿州的贝灵汉市，有人发现在自己汽车的挡风玻璃上出现了一些小孔和小坑。当地警察认为，这些孔和坑是有人使用大型铅弹蓄意破坏造成的。不久，贝灵汉南面的几座城市也出现了同样的挡风玻璃问题。两周之后，所谓的人为

蓄意破坏继续向南扩展，先后有2 000辆汽车遭到此类破坏。这显然不可能是人为造成的。渐渐地，西雅图开始面临威胁。西雅图的报纸在4月中旬报道西雅图将面临这一风险，果然，不久之后西雅图警察便接到了人们关于挡风玻璃上出现小坑的报案。

又过了一段时间，有关这方面的报道逐渐泛滥起来。这不由使人们纳闷，这件事到底是什么原因造成的？有人认为是某种大气现象在作怪，还有人认为是由于声波和地球磁场位移造成的，甚至有人认为是来自太阳的宇宙射线造成的。截至1954年4月16日，西雅图警方收到的关于挡风玻璃遭袭的案件报告已接近3 000起。西雅图的市长赶紧给州长和艾森豪威尔总统写信说：“这一发生在华盛顿州北部的看上去像是人为破坏汽车挡风玻璃的事件目前正在持续蔓延……我们希望联邦政府和州政府能够给予我们紧急支援。”作为回应，州长组织成立了一个由科学家组成的委员会，对这一匪夷所思的现象进行调查。

调查结果发现，这些孔和坑很可能是由于“在正常的行驶过程中，微小物体与汽车挡风玻璃发生碰撞造成的”。后来，调查组还发现，新车挡风玻璃上面的孔和坑要少得多，这再一次印证了科学家们的判断。最终的结论是，这些孔和坑“早已出现，只是至今才有人注意到”。（你现在可以去看看自己的车，你很可能也会看到挡风玻璃上有几个坑。）

西雅图挡风玻璃事件是关于社会助推影响力的一个经典例子。实际上，并不是人们要刻意影响我们，只是因为我们自作多情罢了。大多数人的吃饭习惯都会受到同桌吃饭者的影响。我们之前说过，肥胖是能够传染的。如果你有很多超重的朋友，你的肥胖概率便会增大。要想使自己的体重增加，最好的方法莫过于与别人一起吃饭。人们在与另外一个人一起吃饭时会比独自吃饭时的饭量平均大35%，4个人一起吃饭会使自己的饭量增加75%，而7个人以上一起吃饭会使自己的饭量增加96%。[2]

同时，我们还会受到他人消费习惯的影响。一个饭量小的人与饭量大的人一起吃饭会吃得比平时更多；同理，饭量大的人与饭量小的人一起吃饭会适当地节制一下。因此，群体行为会倾向于平均化。但是，这里面也存在一个性别差异的问题。女性在约会时会倾向于吃得更少，而男性则往往会吃得更多，似乎男性认为女性会倾心于他们的狼吞虎咽。（但实际上并不是这样。）因此，如果你想减肥，那么就拉上一个身材苗条的朋友出去吃饭吧（但请注意不要将她盘子里的剩菜吃到你的肚子里）。

如果你发现自己的饮食习惯越来越像你的朋友，那并不是因为朋友有意对你施加影响。但是，社会影响却经常是人们运用策略的结果。尤其是广告人，他们很清楚社会影响的力量。他们经常强调“大部分人都喜欢”他们的产品，或者“越来越多的人”已经改用他们的产品。他们总是竭力要告诉你大多数人的做法。

政府或者政党官员的候选人也会实施同样的做法，他们会强调“大多数人”已经转投到他们的阵营中。实际上，连他们自己都不知道这是否会成为现实。选民们彻底远离候选人，这是最坏的结果了。的确，知道了这一点，我们便能够解释2004年民主党选举中约翰·克里的胜出了。民主党人将霍华德·迪恩换成约翰·克里，不是因为每一名民主党投票人都对克里做出了客观的评价，主要是因为人们当时普遍认为其他人会倒向克里。邓肯·瓦茨对此进行了有趣的解读：

> 在民主党于艾奥瓦州开会的几个星期前，克里的选举之路看上去已经走到了尽头。然而，他却在其后的选举中接连赢得了艾奥瓦、新罕布什尔，以及一个又一个州的初选。为什么会这样呢？当每个人都在观望其他人的立场时（比如说竭力选出别人会选的候选人），他们很可能会在不经意间加入某一群人的行列……我们认为自己具备自制能力，能够对自己的行为负责，特

别是对于投票这样的大事。没有人承认（包括向自己承认），他投克里的票是因为他赢得了新罕布什尔州的初选。

如何改善人们的盲从心理？

很显然，如果选择设计者希望能够通过助推改变人们的行为方式，他们可以简单地告诉人们其他人在做什么。有时候，其他人的做法会令人感到吃惊，人们也会因此受到很大的影响。让我们来看下面的例子。

最有效的纳税宣传

明尼苏达州进行的一项实地实验大大地改变了人们的纳税选择。实验者向几组纳税人给出了4类信息。第一拨人被告知，他们所交的税流向了许多公益事业，比如教育、治安保护及消防部门；第二拨人被告知，如果不照章纳税，会受到惩罚；第三拨人被告知，如果他们不知道如何填写纳税申请单，会有人帮助他们填写；第四拨人只是被告知，超过90%的明尼苏达人已经完全按照税法的规定纳了税。

结果，这4种方法中只有最后一种有良好的成效。实际上，许多人由于存在误解，甚至倾向于与税法对着干，因此照章纳税便成了一件难事。但是，当他们得知大部分人都顺应这一要求而依法纳税时，他们便不大可能再去逃税了。因此，如果能够引起公众对其他人做法的关注，那么公众行为至少在一定程度上会发生或正面或负面的变化。（政党请注意：如果你们要增加人气，那么请不要对那些没有投你们票的人置之不理。）[3]

当然，在许多情况下经常会出现人们不希望看到的行为。这一事实似乎已经成为一个很大的障碍：如果人们都盲从别人，那么我们会

陷入一种恶性循环之中。尽管如此，有没有办法改善人们的这一行为呢？

一项独特的研究找到了肯定的答案，这更加说明，不同的措辞会产生千差万别的效果。

措辞坚决的禁令最有效！

这项研究是在亚利桑那州的石化森林国家公园进行的。游客到了这里都喜欢带一些标本回去做纪念，这一行为对公园造成了不小的损失。尽管公园内也有“不得带走标本”的标语，但效果并不明显。什么样的标语才能起作用呢？以亚利桑那州立大学鼎鼎大名的罗伯特·西奥迪尼教授为代表的一些调查者坚信，通过修改公园目前所使用的标语便能避免人们带走标本的行为。因此，他们进行了一次实验。

实验中，许多石化木材被零星地放置在道路上，诱使游客们弯腰将它们捡起来。在不同路段的两边，摆上了两种不同标语的告示牌，一种平铺直叙：过去有许多游客将石化木材带走，这破坏了石化森林国家公园的生态环境；另一种则语气很强硬：不得带走石化木材，以避免石化森林国家公园的自然状态遭到破坏。西奥迪尼估计，第二种标语态度坚决，应当比平铺直叙的效果好得多。实验结果也证明了这一点。

还有一个例子是关于“社会准则”的，它意在减少人们的饮酒及其他不当行为。

用数字助推戒烟和戒酒

目前大学生（大部分是未成年人）酗酒现象严重。哈佛大学公共卫生学院进行的一项调查发现，在调查之前的两周内，有大

约44%的大学生酗酒。出现这种现象的部分原因是学生们都高估了酗酒现象的普遍程度，实际上社会上的酗酒现象并没有学生们认为的那样普遍。这类误解一部分来自可得性偏差。由于人们很容易会联系起一些酗酒的场景，这夸大了人们对这一问题存在程度的认识。大学生的想法在很大程度上会受到其他大学生的影响，因此如果他们夸大地认为其他大学生的酗酒现象普遍存在，那么他们自己也会不可避免地加重自己的酗酒行为。

由于通过强调统计数字可以改变人们的行为，许多政府部门已经开始尝试使用助推去影响人们的行为了。比如，蒙大拿州发起了一场大规模的教育运动。这场运动告诉人们，实际上蒙大拿州的大部分民众并不饮酒。大学校园里都贴上了一则广告：大多数（81%）的蒙大拿州大学生每周饮酒次数低于4次，以此来打消大学生在这方面的错误认知。同样，蒙大拿州还在宣传戒烟方面采用了类似的广告：大多数（70%）的蒙大拿州青少年不吸烟。这一方法大大提高了社会对有关不良问题的正确认识，并且大大降低了人们不良行为的发生概率。

此外，社会助推还能够降低能源的消耗。

和邻居家争做节能标兵

让我们来看一项对社会规范影响力的研究，研究对象包括加利福尼亚州圣马科斯市的近300户家庭。所有家庭都被告知他们在最近几周所消耗的能源量，实验人员之后还告诉这些家庭其邻居最近几周能源消耗量的平均值。结果，这一做法对人们的行为产生了巨大和明显的影响。人们发现，在接下来的几周时间里，能源消耗指数高于平均指数的家庭大大降低了自己的能源消耗量，能源消耗指数低于平均指数的家庭则大大提高了自己的能源消耗量。后一项发现叫作“回返效应”，它给人们敲响了警钟：如果要规范人们的社会行为，无论如何不能让人们知道他们已经做得足够好。

然而，这里面还有一个更为有趣的发现。大约有一半的家庭不仅收到了叙述性的信息，还收到了一个很小的非口头的信号：自己的能耗值是否得到了社会的认同。确切地说，那些能源消耗值高于社会平均值的家庭收到了一个“不高兴”的表情［见图3－2（a）］，而那些能源消耗低于社会平均值的家庭收到了一个“微笑”的表情［见图3－2（b）］。

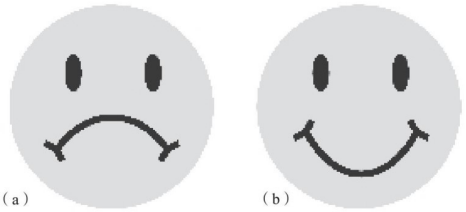


图3－2 加利福尼亚州圣马科斯市受调查的家庭收到的情感反馈

果然不出所料，能耗高的家庭在收到“不高兴”的表情后，更大幅度地降低了他们的能耗。更为重要的发现是，当那些低能耗的家庭收到“微笑”的表情之后，回返效应却完全不起作用了！当他们只是被告知自己的能耗值低于社会平均水平时，他们会觉得自己可以有增加能源消耗的“余地”，而当这一信息与一个情感助推一起出现时，他们便不再借这一“余地”加大自己的能耗值了。

如何实现更好的社会引导？

我们一直在着重讲述人们对其他人观点和行为的关注，一些研究工作发现了“速成灌输”的力量。灌输指的是大脑直觉思维系统的一种颇为神秘的现象。研究发现，施加一些很小的影响也会产生不同的效果。假如我们能够与霍默·辛普森玩字词联想游戏，你便会明白这一点。有时候，仅仅做出一种观点或者概念上的提示便会使人产生联想，从而刺激他们的行为。在社会中出现的这些“灌输”会产生令人吃惊的相当大的能量。

在调查中，人们经常会被问及他们是否愿意从事某项活动——投票、减肥或者购买某种产品。人们发现，那些被调查的人倾向于看到自己的行为与别人相似，而不愿意成为特例。但是，社会科学家们发现了一个奇怪的现象：当研究人员衡量人们的意图时，他们也会影响到人们的行为。这种现象叫作“单纯衡量效应”，是指如果人们被问及他们的行为倾向，他们最终会愿意按照自己所回答的结果去行事。这一现象在很多情况下都会出现。如果人们被问及自己是否愿意吃某种食品、节食或者进行体育锻炼，他们的回答往往会影响他们的做法。也就是说，“单纯衡量效应”是一种助推，无论是在私人组织还是在公共部门都可以使用。

参加选举的官员希望能够影响到人们，从而使他们投自己一票。他们如何能够做到这一点呢？一个平淡无奇的做法是强调投票的重要性，另一种做法是通过降低成本和负担使人们更容易投票给自己。但是，还有一种方法是，如果你在选举的前一天问人们是否会投你一票，那么人们在第二天这样做的可能性会提高25%！又或者，假如你的目标是增加某种产品的销量，比如手机或者汽车，你会怎么做呢？一项在全美国范围内实施的涉及4万多人的调查提出了一个简单的问题：您是否计划在未来的6个月之内买一辆新车？结果，这一问题使得汽车销量上升了35%。或者，假如一名政府官员想鼓励人们逐步改进其自身的健康状况，他会怎么做呢？他可以通过评估人们关于健康的意图，以在此方面取得很大的进展。如果人们被问及下星期他们会剔几次牙，那么他们在饭后，会更多地拿起牙签；如果人们被问及下星期会吃几次高脂肪食品，那么他们则会少吃很多高脂肪食品。

通过询问人们行动的目的可以形成助推，如果进一步询问他们的行动时间和行动方式，则会加大助推。这一发现被伟大的心理学家库尔特·勒温称为“引导因素”，他用这一术语来描述那些能够协助或者阻止某些行为形成的小的影响因素。我们可以将“引导”看作一条初春时河流解冻后的水流，这一水流的流向可能会受到哪怕看上去很

微小的地形的变化。勒温认为，类似的因素也会对人们的行为产生惊人的抑制力。我们经常会看到，与其强迫人们以某种方式做事，倒不如通过消除一些小的障碍促使人们形成好的行为习惯。勒温的这一观点最早是由耶鲁大学的利文撒尔、辛格和琼斯整理形成的。

一张地图产生9倍功效！

耶鲁大学的高年级学生接受了关于破伤风风险的普及教育，教育目的在于要学生知道去卫生中心接种疫苗的重要性。大部分学生在听完课之后都说他们计划去接种疫苗。然而，这一好的想法却并没有带来太多的实际行动，结果只有3%的学生去卫生中心接种了疫苗。

另外一组学生听了同样的课，课堂上老师还发给了学生们一张校园地图，地图上用圆圈标出了卫生中心的具体位置。然后，老师要求学生根据自己的时间安排，计划一下接种疫苗的时间，并且看着地图确定他们去卫生中心将要走的路线。通过这些助推因素，有28%的学生最终出现在了卫生中心并且接受了疫苗接种。我们可以看到，对这一组学生多做的仅仅是一点儿的工作。然而，尽管第一组学生知道卫生中心的位置（耶鲁大学的校园并不大），但他们并没有实际去做。最终，第二组学生的疫苗接种率竟然是第一组学生的9倍，这足以说明“引导因素”的潜在威力。

将这些发现的应用范围继续扩大，社会学家们发现，即便通过简单明了的不相关的暗示，也能够促使人们形成某些行为。如果某些目标显而易见，人们的行为便容易受到影响。比如，商务环境中的陈设（公文包和会议桌等）会使员工之间更有竞争性，从而变得针锋相对、缺乏合作。气味也能起到关键作用：如果人们经常闻到多功能清洁剂的味道，那么他们在吃饭时更倾向于保持环境的清洁。在上述两种情况下，人们并没有意识到这些暗示已经对自己的行为产生了作用。或者，让我们再看这样一个例子：人们对陌生人的判断往往会依

据他们喜欢喝冰咖啡还是热咖啡！如果喜欢冰咖啡，人们会认为这个人自私，不喜欢交往；而如果喜欢热咖啡，人们就会认为这个人热情大方。这种感觉也是在不经意间形成的。

至今，我们已经强调了三种社会影响——信息、同侪压力和措辞，它们都可以被私人组织或公共部门采用。我们看到，无论是商业团体还是政府部门，都可以通过助推实现或好或坏的社会影响力。

---

[1] 对于此例及下面的例子，我们都假定不去考虑其他条件。因此，这里的意思是，假如不去考虑导致少女怀孕的其他因素，那么看到其他少女生育的少女更容易怀孕。

[2] 一位养鸡的同事告诉我，鸡也与人一样。如果一只鸡已经吃饱，而此时向鸡舍中放入另一只因饥饿而不停啄食的鸡，那么那只吃饱了的鸡也会再次吃起来。

[3] 同时，人们还发现，如果人们看到了别人的重复利用行为，自己也会倾向于重复利用。如果酒店出于环保和经济方面的考虑而希望人们能够重复使用毛巾，那么他们只需要告诉顾客，其他顾客大都也在这么做，就会得到很好的反馈。如果酒店提前告诉房间的客人，在该客人入住前这一房间的其他客人很通情达理，那么新入住的客人很可能也会比较友好。

第4章
我们何时需要助推？

我们已经看到，人们有时候会做出令人艳羡不已的大事，但有时候也会犯下荒谬可笑的错误。那么对此我们应该做些什么呢？人们无法避免选择体系及其产生的效果，因此答案很简单（让我们称其为自由主义的温和专制主义）：使用那些有益或者至少无害的助推。[1] 详细一点儿说，就是人们在做一项艰难的抉择时，需要有助推的出现。如果没有助推，他们便很难获得及时的反馈，很难看得清自己目前所处的形势。

在本章中，我们将对此展开讨论。我们会提到人们经常遇到的几种难以抉择的情况，然后讲述市场的潜在魔力，并看一看自由市场和公开竞争是如何加剧而不是减弱因人的弱点而带来的影响的。这里关键的一点是，尽管市场有好的一面，但市场经常会强烈诱导公司去迎合（或者利用）人们的弱点，而不是设法消除这些弱点或使其最小化。

如何创造最佳的选择环境？

假如你被告知有一些人必须要对自己的未来做出选择，并且由你来为他们设计选项，那么你一定会思考如何去设计选择环境、使用什么样的助推以及如何把握助推的力度。要创造一个最佳的选择环境，我们首先需要知道些什么呢？

先享受为快

我们已经看到，当人们必须做出决策去考验自己的自制力时，便会出现一些问题。生活中的许多选择（比如穿蓝色衬衣还是白色衬衣）都缺乏重要的自制因素。当选择和选择的结果并不能同时出现时，便会出现自制力的问题。一个极端的情况便是后见效行为，比如锻炼身体、用牙线清洁牙齿和节食。这些行为要先投入，但见效却很慢。因此，许多人很难长时间地坚持下来。但是，我们却很少看到有人在新年誓词中说，自己将在新的一年中不再洁牙和锻炼。

另外一个极端的情况可以被称为“罪恶的好处”，包括吸烟、饮酒，以及吃大量巧克力等。在这些情况下，我们会先享受，然后承受不良的后果。同样，几乎没有人会在新年誓词中说，自己将在新的一年中吸更多的烟、喝更多的酒，或者大清早一起床便狂嚼巧克力。只要不是厌食症患者，多数人多吃一大块巧克力并不需要别人的鼓励，但如果要他们加强体育锻炼，就的确需要有人督促了。

困难程度

绝大多数人在6岁之后都能够独立系鞋带、玩井字游戏以及拼写“猫”这个单词。然而，只有少数人会打出好看的蝴蝶领结、下出高水平的国际象棋以及拼写出心理学家“Mihály Csíkszentmihályi”的名字（更别提读写了）。当然，我们会通过学习来完成困难的事情。我们可以买一个事先打好的蝴蝶领结、看一些关于国际象棋的书籍以及去网上搜索“Mihály Csíkszentmihályi”的拼写（然后再将其粘贴到自己需要的地方）。我们会使用拼写检查程序和表格处理软件来帮助我们工作。同时，我们在选择合适的抵押形式的时候，会比选择合适的面包时更需要帮助。

频率

通过练习，再难的问题也会变得简单。我和桑斯坦经过练习，最终学会了将网球比较精确地发到发球区（桑斯坦甚至还能保证一定的球速），但这的确需要时间。人们第一次在网球场上发球，能使球过网就已经很不错了。正如那句老话：熟能生巧。

不幸的是，人们在生活中并没有很多机会事先去演练如何决策。大部分学生只能拥有一次选择大学的机会；除了好莱坞明星，普通人选择配偶的次数一般不会超过3次；只有很少人有从事多种职业的经历。总体来讲，一件事情的风险越大，我们尝试的概率就越低。大多数人在10年中购房购车的行为仅为一两次，但他们的购物经历却数不胜数；大部分家庭都掌握了牛奶的存放技术，其原因不在于做过多么精密的计算，而在于反复尝试和犯错。[2]

但是，这并不意味着应当由政府告诉人们该选择什么专业、与谁结婚。本书强调的是自由主义的温和专制主义。我们要说明的是，对于事关重大并且发生概率小的选择，我们可以适当地运用助推。

反馈

如果人们没有好的学习机会，那么“熟能生巧”便成了一句空话。如果人们在每次尝试之后都能够马上得到清晰的反馈，那么学习效果会更好。假如你正在高尔夫球练习场上练习击球入洞的技术，如果你向着一个球洞击球10次，那么你很容易对击球力度形成一种感觉。通过这种练习方式，即便是最为蹩脚的高尔夫球初学者，也能很快学会如何在这种情况下判断出球到球洞的距离。假如你在练习时只是随意地击打高尔夫球，甚至连它滚到哪里都不去注意，那么你便永远无法提高自己的高尔夫球技术。

实际上，我们在做许多选择时就如同在高尔夫球场上只击球而不观察球的落点，失败的原因只有一个：对我们所处的环境不能够很好

地做出反馈。通常情况下，我们只能得到我们选中的选项的反馈，却不能得到我们拒绝的选项的反馈。除非人们全身心投入到实验中，否则他们永远无法知道别的选择会导致怎样的结果。如果你每天晚上都沿着一条远路回家，你便永远不会知道还有一条近路。长期重复很少能够产生效果不错的反馈。有些人可以连续几年一直吃高热量食品，直到身患心脏病时才知道这一举动的坏处。然而在没有反馈的情况下，我们也可能从助推中受益。

知道自己喜欢什么

大部分人都知道自己喜欢咖啡味冰激凌还是香草味冰激凌，喜欢听弗兰克·西纳特拉的歌还是鲍勃·迪伦的歌，喜欢神话故事还是科幻故事。这些都是我们通过参考自己以前的经历为自己选定的选项。但是，有时候我们需要对自己不熟悉的事情做出选择，比如在异国他乡面对一桌从未见过的酒宴时，聪明一点儿的人便会听取他人（比如说酒店服务员）的意见：“大部分外国人都比较喜欢这个，不太喜欢那个。”即使在并不是那么具有异国风情的地方，让别人为你选择往往也不失为上策。芝加哥有两家顶级饭店（Alinea和CharlieTrotter’s），它们提供的选择却是最少的。在Alinea，客人们只需决定他们需要15道大盘菜还是25道小盘菜；在CharlieTrotter’s，客人们只需在素菜和荤菜之间做出选择。两家饭店都会问的一个问题就是客人有什么忌口或对什么菜品过敏。将选择范围缩小的益处在于，你甚至没有意识到自己是在点菜。

人们在遇到事关未来的选择时，往往是最困难的。一个简单的例子便是对着一本用你看不懂的语言写的菜谱点菜。然而，即使你能看得懂菜谱，你所看到的词的意义与你脑海中所想的也会有相当大的差距。

让我们来看一个为自己的养老方案选择共同基金的例子。大多数投资者（包括我们）都很难理解“资本增值”基金与“动态分红”基金之间的区别，即便通过专业人员的解释，人们能够懂得两者的意思，但仍然很难做出选择。投资者需要弄明白的是，在这些基金之间做出不同的选择将如何影响到他们退休后的支付能力。然而，即便具有良好背景知识的专家分析起这一问题也颇有难度。同样的问题也会出现在医疗保险方案上，我们可能会对自己的最终选择知之甚少。如果你的女儿得了一种罕见的疾病，你知道她怎样才能找到一名好的专家吗？你知道她必须等多长时间吗？当人们无法判断自己的选择将如何影响自己的生活时，即使选择再多，人们也很难从中受益。这时候，便需要外部力量的助推。

市场：复杂的裁定体系

讨论到这里，我们看到有些选择发挥效用需要较长的时间，有些选择出现概率小并且反馈程度低，还有的选择与人们的经验没有必然的关系。面对这样困难的选择，多数人都需要外部力量的助推。这里自然而然就会产生一个问题：在出现这些情况时，自由市场是否能真正帮助人们。毋庸置疑，市场竞争会带来很多好处，但是在某些情况下，企业会有很强的动机去迎合甚至是利用人们的弱点。

首先，我们注意到许多保险产品都存在一些问题。投保受益的时间十分滞后，保险索赔困难，投保人不能获得有关他们将来得到回报情况的有用信息，投保人对自己的投资和回报之间的关系无法形成明确的概念。但是，保险市场竞争激烈，因此我们不禁会问：我们是否可以依靠市场的力量“解决”这一问题？

让我们假设有两个世界，一个叫作“经济人世界”，另一个叫作“社会人世界”。在经济人世界中，所有消费者都是经济人，他们在

面临选择时不会觉得困难，所有需要量化的选择（包括购买保险）都不会难倒他们，他们看上去都像保险精算师那样精打细算。在社会人世界中，有些社会人是消费者，他们会形成各自群体的性格特征，剩下的便是经济人了。在这两种世界里市场都会发挥很大的作用，多数公司（至少是那些崇尚理性的公司）都会雇用经济人作为经理人。问题在于，在社会人世界中购买保险与在经济人世界中购买保险是否相同？换句话说，能够发挥重大作用的市场是否能够为社会人提供人性化的东西？

为了分析这一问题，让我们先来看一个由谢尔·希尔弗斯坦于1974年所作的一首精妙绝伦的诗而引发的例子，诗的标题叫作“聪明”。这首诗写得非常有趣，如果你手边有可以联网的电脑，我们建议你搜索“Smart”和“Shel Silverstein”这两个关键词，你便会搜到一首诗。[3] 我们会等着你回来继续阅读本书。

两枚25分硬币>一枚1元硬币？

如果你此刻正在坐飞机，或者懒得从床上爬起来上网，我们会告诉你，这首诗其实很简单。诗的大意是说爸爸给了儿子一枚1元硬币，儿子自作聪明地从其他孩子那里换来了两枚25分硬币，因为儿子认为两个比一个多。然后，儿子继续做着交易，用两枚25分硬币换了3枚1角硬币，用3枚1角硬币换了4枚5分硬币，最后用4枚5分硬币换了5枚1分硬币。最后，儿子来到爸爸面前汇报自己辉煌的交易成果。这时，儿子看到他的爸爸已经“骄傲得说不出话来了”。

假如在平稳运行的市场经济中有一些社会人愿意拿一枚1元硬币去换两枚25分硬币，因为他们认为两个比一个多，结果会是什么样呢？他们会遭受损失吗？他们会对市场价格造成影响吗？这几个问题的答案在某种程度上取决于这些喜欢25分硬币的人到底愚蠢到什么程度。但是，这些人在喜欢两枚25分硬币超过一枚1元

硬币的同时，也喜欢较多的25分硬币超过较少的25分硬币，因为他们喜欢25分硬币，并且知道多多益善。这就是说，即使人们愿意拿两枚25分硬币换1元钱，他们也不一定会去这样做，因为银行等机构之间存在着竞争，他们中会有人愿意拿出4枚25分硬币换1元钱，而那些喜欢25分硬币的人会认为这一交易很划算。当然，由于竞争关系的存在，这些25分硬币在交易时仍按25分的原有价值进行交换。这样看来，那些钟爱25分硬币的人们并没有因为自己这一莫名其妙的爱好而遭受损失。

当然，这个例子有些极端。但是，许多市场的情况的确就是这样。在绝大多数时候，竞争能够保证价格代表质量。通常情况下（并不是所有时候），价格为50美元的一瓶红酒，其质量要高于20美元一瓶的红酒。失去理性的消费者只要不占据市场的控制地位，便不会改变市场。因此，如果有人选择红酒的标准是根据自己对红酒商标的喜欢程度，那么他们不会因此而损失什么。但是如果有越来越多的人也选择了这一标准，那么具有吸引人的商标的红酒价格将会上升。

对于那些需要保护的失去理性的消费者来说，必须要有竞争的存在。然而，有时候这种竞争并不存在。让我们来看一个关于手机销售中延长保修期的例子，这种做法会对消费者造成损失。

请勿购买延长保修期服务

假如新买一部手机要花费200美元，这部手机在第一年购买期内免费保修，然而手机公司同时还告诉人们如果多花20美元，那么免费保修期将延长为两年。消费者购买之后，假如手机在第二年出现故障的概率是1%，那么平均起来，消费者从这一保修方案中获得的好处是两美元。然而，为了第二年的保修，消费者却已经提前支付了20美元，这20美元已足够支付保险销售员和销售佣金的了。

当然，经济人能够看到这一点，因此他们不会购买延长保修期的服务。但是，他们又的确希望获得延长保修期的服务，原因也许是销售人员关于延长保修期的“友好”建议，或者他们误认为手机出现故障的概率为15%而不是1%，又或者他们只是单纯地认为“有保修总比没有保修强”。

然后会发生什么事呢？市场的力量会将这一昂贵的、不合适的超期保修驱逐出去吗？或者说竞争会使这一超期保修服务价格降低到两美元，从而符合人们的心理预期吗？答案都是否定的。（在我们解释原因之前，请注意超期保修在现实生活中是大量存在的，许多人已经为此掏了腰包。谨在此郑重提示：请勿购买。）

在我们看来，超期保修是一个不应该存在的现象。如果社会人能够意识到自己是在花20美元购买价值两美元的服务，那么他们便不会做这种蠢事了。但是，如果他们意识不到这一点，市场不能也不会点明这一点。竞争不会使价格下降，原因之一是销售人员要花费很多的时间才能够说服人们花20美元购买实际价值为两美元的保险，还有一个原因是第三方很难有效地进入这一市场。你可能会认为手机生产商不会让人们购买这类保修服务，实际上它们的确会这样做。但是，它们为什么要这样做呢？设想一下，如果你要买一件你不该买的东西，而我劝你不要去买它，这对我有什么好处呢？

这里面有一个基本点：只要客户有些微的非理性的盲目，那么企业便会想方设法地利用这一点。现在，许多人仍害怕乘坐飞机，因此，当我们看到保险公司在机场高价出售航空保险时，便不足为奇了。这些位于机场的保险销售点从来不会劝人们别买这样的保险。

在许多市场中，企业都会为争夺相同的消费者而竞争。然而，它们提供的产品不仅不同，有时候还会截然相反。有的公司出售香烟，而有的公司则出售戒烟产品；有的公司出售快餐，而有的公司出售的

则是减肥产品。如果所有消费者都是经济人，那么无论参与竞争的哪一方企业获胜都无关紧要；但如果消费者中存在经常做出错误选择的社会人，那么我们对什么样的公司能够赢得市场竞争便会十分关注了。当然，政府可以通过法律手段禁止某些行为的出现，但是作为自由主义的温和专制主义者，我们还是倾向于使用助推——因为我们知道，政府官员大多都是社会人。

那么，我们应当如何做呢？在下一章，我们将讲述一个基本工具：选择体系。

---

[1] 卡默勒等人号召施行“非对称的温和专制主义”，即通过采取一定的措施帮助那些没有社会经验的人，从而将他们对别人的伤害降到最低。黄金法则便是基于这一点。

[2] 这里面存在一定的讽刺意味。许多经济学家已经不再认可心理学家的实验，因为他们的实验只针对“低风险”行为，并且人通常无法从中获得足够的学习机会。这些经济学家认为，如果将风险程度提高，并且为被实验者提供更多的尝试机会，那么他们便会“做出正确的举动”。这一论断至少存在两个问题。首先，几乎没有证据能够证明人们的表现会随着风险的上升而改善，提高风险的作用似乎并不大。其次，经济学家应当帮助人们对生活中的重大决策做出解释，这些决策针对的是那些日常生活中无法经过多次实验的选择。如果人们在二三十岁的年纪能够有几次“实习结婚”的经历，然后再正式结婚，那么整个社会的离婚率便有可能降下来（尽管我们对具体结果也很难预测）。然而，实际情况是，在现实生活中去选择一个能与你终身相伴的配偶是很困难的。

[3] 希尔弗斯坦本人同意塞勒将这首诗发表在1985年出版的一篇学术论文上。希尔弗斯坦表示，如果自己的作品出现在《美国经济评论》上，那将是件很有意思的事情。然而，现在这首诗已经成为希尔弗斯坦的私人财产，尽管我们想尽了办法“助推”（确切地说是疯狂地请求），但是我们还是没有获得在本书中引用该诗的权利，而读者们却可以通过搜索引擎搜索到这首诗。其实我们非常愿意支付相关的版税费用，因此，我只能说，希尔弗斯坦的财产经理人根本不知道“有总比没有强”的道理。

第5章
如何优化选择体系？

外开门上的木把手：推还是拉？

在塞勒职业生涯的早期，他曾经给商学院的学生上过一堂管理决策课。有时候，学生会早退去参加工作面试（或者去打高尔夫球），他们会神不知鬼不觉地偷偷从课堂上溜走。但是，学生要想走出这间教室，唯一的通道是教室前方一扇很大的双开门，并且离开的学生会将自己完全暴露在同学们的视野中（所幸并不在塞勒的视野中）。门上装有一对很大的木制门把手，当学生来到门前时，他们的潜意识里有两种思想在斗争：一种是推门离开教室，另外一种是既然门上装有把手，那这扇门就应该是拉的。事实证明，后一种想法占据了上风，学生们在离开教室时纷纷选择拉动门把手。然而，实际上这扇双开门是向外开的。

一次，当有一名学生正准备拉动门把手溜出教室时，被塞勒发现了，但他没有批评这名学生，而是讲起他所发现的门把手的问题。从此，每当有学生准备离开教室时，其他学生都会迫切地观察这名学生是选择推门还是拉门。令人奇怪的是，大多数人仍然选择了拉门！他们的直觉思维系统仍然占据着优势，因为他们很难对那两个硕大的木制门把手视而不见。更有趣的是，当塞勒本人离开教室时，他也一脸惭愧地发现自己也选择了拉门。

这扇门是一个很糟糕的选择体系，因为它破坏了一个简单的心理学原则：刺激反应相容性效应。这一效应的基本原理是：人们都希望

自己所接收到的信号（刺激）能够产生他们希望发生的行为。如果两者出现冲突，人们就会出现错误的行为。

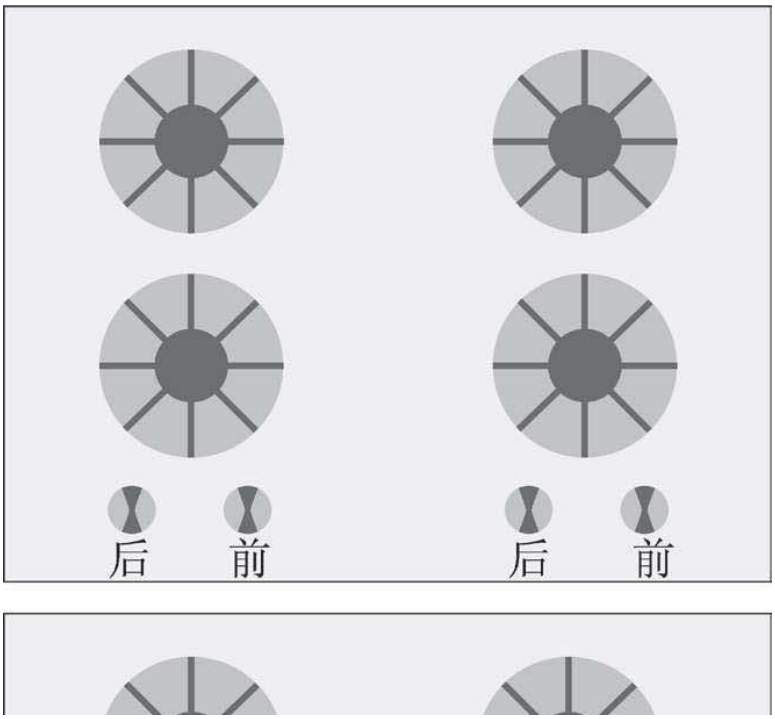
我们可以想象一下，如果一个巨大的红色八角标志牌上写着“请通行”三个字会产生什么样的后果。这一不相容性所引起的麻烦可以通过实验体现出来。

你能辨认出红色的“绿”和绿色的“红”吗？

能够说明这一情况的著名实验是1935年的斯特鲁普实验。实验参与人员被安排坐在计算机屏幕旁边去完成一个非常简单的任务：如果他们看到屏幕上出现颜色为红色的单词，便按下右边的键，如果看到屏幕上出现颜色为绿色的单词，则按下左边的键。人们都觉得这一实验很简单，因此实验进行得很快，同时精确度又很高。然而，在实验进行到一定阶段时，人们遇到了麻烦，计算机屏幕上先后出现了一个红颜色的“绿”字和一个绿颜色的“红”字。面对这两个不和谐的信号，人们的反应时间比之前长了很多，错误率也大大上升。之所以会发生这种情况，一个主要原因是人们的直觉思维系统在颜色辨认系统辨认出颜色之前就认出了单词。因此，当人们看到红色的“绿”字时，直觉思维系统会不假思索地按下左边的键，给出错误的答案。你也可以做一下这个实验，比如用一盒彩笔分别写出各种颜色的单词，但要保证所写出的单词与这一单词对应的颜色不同（也许找一个小朋友来做这件事情会更加有趣）。实验开始时，首先用最快的速度读出单词（也就是说不管单词是什么颜色的，只是将单词本身读出来），你会觉得很容易，是吗？然后，你再用最快的速度说出这一单词的颜色（不管单词本身的含义是什么），结果你会发现有些困难。在类似的行为中，直觉思维系统总会先于理性思维系统形成自己的判断。

尽管我们从未见过绿色的禁行标志，但类似前面提到的那扇门的现象却经常出现在现实生活中，它们都违背了一个相同的原则。光滑的门板会告诉人们去“推门”，而巨大的门把手会使人产生“拉门”的想法，而人们永远不会去推门把手！这是选择体系在适应人类心理学的基本原则过程中的一个败笔。我们在实际生活中的确存在不少这样的缺陷。很明显，电视遥控器上最大的按钮应当是电源开关、频道和音量控制。但是，我们也经常会看到有些遥控器上的“（信号）输入”按钮与音量按钮大小相同，这样很容易造成用户误按而使电视画面消失。

因此，如果可能，我们应当将人性化融入产品设计中，正如唐纳德·诺曼在1990年写的《设计心理学》一书中所描述的那样。一个很好的例子是一种四炉头的炉灶（见图5－1）。大多数这种炉灶的炉头都是对称分布的，但控制按钮却是直线排列的（如图5－1的第一张图所示）。这种设计模式会使消费者很难搞清楚控制按钮与炉灶之间的对应关系，从而出现误操作，甚至导致糊锅。而类似图5－1的第二张图和第三张图的设计便能很好地避免这一问题。



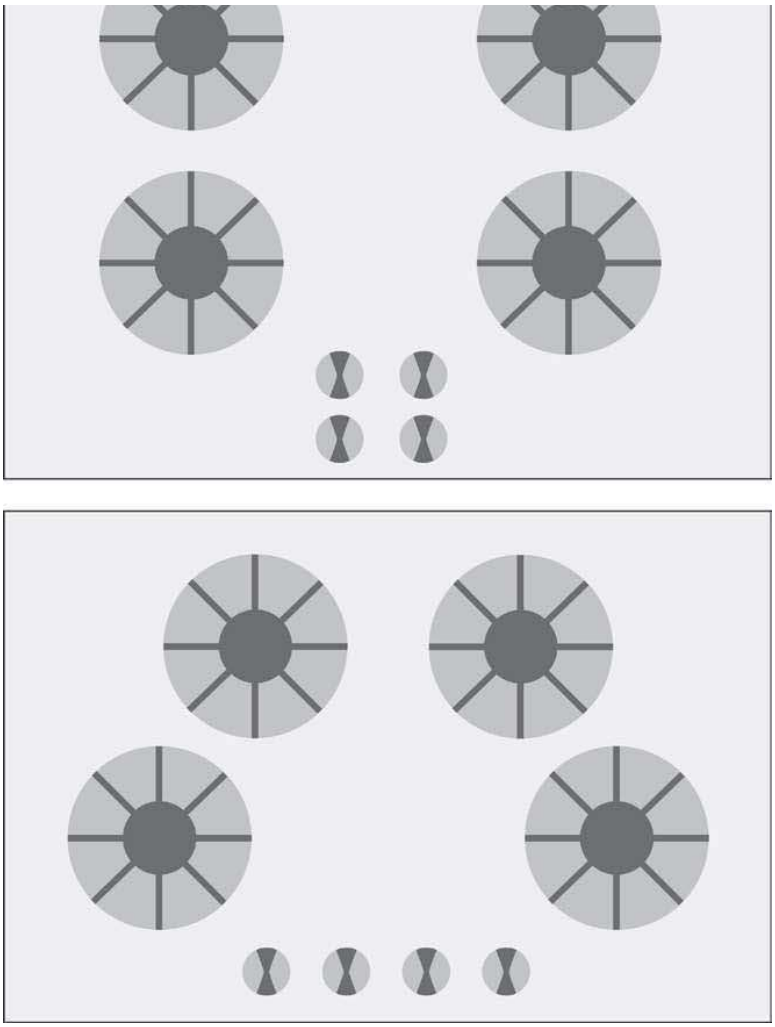


图5－1 四炉头炉灶的三种设计

诺曼得出一个基本结论：设计者应当牢记，产品的使用者是每天被大量选择和提示淹没的社会人。本章的目的在于向选择设计者提供一种观念。如果你能够间接影响到其他人的选择行为，那么你就称得上是一名选择设计者。同时，因为受你影响的选择将由社会人做出，所以你会希望你所设计的选择体系能够体现出你对用户行为的深刻理解。你尤其应当保证人们的直觉思维系统不受到迷惑。在本章中，我们将介绍几个选择体系的基本原则。

如何设计最佳的默认选项？

正如之前我们讨论的，许多人会倾向于那些最不费力又最直接简便的选择。我们还记得前面讨论过的惰性、现状偏差以及“是这样，但又如何呢”的心态。这些都意味着，人们在面对选择时，内心都会有一个默认选项，那便是不需要选择者付出任何努力的选项。然后，我们可以看到许多人最终选择了默认选项，不管它是否真正带来了好处。我们还强调过，如果这一默认选项被人们有意或无意地认为它能够代表普通人的做法，甚至是推荐实施的一种做法，那么人们这种不愿付出任何努力的倾向就会更明显。

默认选项无处不在并且有着巨大的影响力。之所以说它不可避免，是因为选择体系中的每一个细节点都有相关的规则决定着如果决策者不做选择将发生的事情。通常的结果会是，如果我什么都不做，就不会有什么变化发生，一切将一如既往。但是也有例外，有几种危险的机器（比如链锯和割草机）都设计了安全开关，当机器处于无人使用状态时便会自动停止。当你离开电脑去接电话时，一般不会发生任何情况，除非接电话的时间很长，这时屏幕保护程序就会启动。如果你继续在电话里唠叨个没完，电脑会自行休眠。

当然，你可以选择屏幕保护程序的启动时间，但这一选择需要你采取一定的行动。你的电脑很可能有一个默认的延时设置和屏幕保护程序，如果你使用了这一默认选项，那就会省去你费心劳力重新选择的过程。

许多私人组织和公共部门都发现了默认选项的巨大作用，许多成功的例子也都是因为使用了默认选项。还记得我们前面讲过的杂志订阅自动更新的例子吗？许多人因为前期免费而订阅了自己平时并不看的杂志，而这正中杂志订阅公司的下怀。当你从网上下载了软件并安装时，你会面临许多选择。你更倾向于“常规安装”还是“自定义安装”？一般情况下，安装软件时系统会在某个选项前打钩，将其认定为默认选项。那么，软件商会将什么样的选项设为默认选项呢？很明

显，这里有两种动机：协助安装和自助安装。如果大部分用户在“自定义安装”模式下有困难，那么软件会协助用户将“常规安装”设定为默认选项；在自助模式下，默认安装会包含接收关于产品信息的邮件等选项。根据我们的经验，大多数软件会采用协助安装的“常规”模式，但是也有许多软件采用自助安装的“自定义”模式。关于动机，我们还会在后面谈到。现在，我们请大家注意一点：并不是所有的默认选项都能方便选择者的操作，这种模式也存在非常大的争议。

《不让一个孩子掉队法案》（*No Child Left Behind Act*）中有一项非常模糊的规定，该规定要求每个学区都应当将学生的姓名、家庭住址和电话号码提交给军队有关部门的招生办公室。然而，这一法案又规定：“中学生或者中学生的家长可以提出要求：未经父母书面同意不得公布学生的姓名、家庭地址和电话号码，并且，当地教育部门或者私立学校应当告知家长可提出此项要求并遵守家长提出的任何要求。”一些学区（比如纽约州的费尔波特学区）认为，这项法令意在推行一种“鼓励原则”。因此，家长被通知，他们可以选择将自己孩子的联系方式公开，但如果家长没有反应，这些信息便应被限制公开。

学区对这项法令的这一解读并不符合时任国防部部长唐纳德·拉姆斯菲尔德的想法。因此，国防部和教育部联合向学区发出一封信，声明这项法令意在坚持“不鼓励原则”。也就是说，只有当孩子的家长主动要求不公开孩子的联系方式时，学区才有不提交学生联系方式的权力。两大部门联名用官腔十足的语言说明，有关法律不允许当地教育机构实施“不提供有关孩子的信息，除非孩子的家长正式同意提供这一信息”的做法。国防部和学区都意识到，“鼓励做”和“鼓励不做”的原则会产生截然不同的结果，它们也因此争吵不休。在关于器官捐献的一章（本书第11章）中，我们将讨论一个关于默认选项的棘手案例。

我们已经强调过，默认选项是不可避免的，无论是私人机构还是法律系统都不能逃避这一选择。在某些情况下，选择设计者可以强迫选择者做出自己的选择，我们将这一方法称为“必要的选择”或者“强制性的选择”。在我们列举的有关软件安装的例子中，对于必要的选择，选项前面的选框都空着，以供人们有机会选中自己需要的选项。在向军队招新办公室提供信息的例子中，人们可以想象出一个场景，这一场景中的所有学生（或者他们的父母）都需要填写一份表格，以确定自己是否愿意透露有关信息。这种情况会给人一种特别的压力，因为人们不愿意将自己归入不合群的一类（但是，由于惰性和现实存在的社会压力，他们无法拒绝）。

我们认为喜欢自由的人所钟爱的“必要的选择”在某些情况下是最好的方法。但是，对于这一方法，我们有两点需要考虑。第一，社会人经常会认为“必要的选择”是一件令人讨厌的事情，他们宁愿有一个默认选项。在软件安装的例子中，知道默认设置是什么是非常有利的，但大部分软件用户都不会为选择哪种安装方式而去阅读晦涩难懂的说明书。当面临复杂和困难的选择时，人们可能会在很大程度上宁愿选择一个符合感性理解的默认选项。从某种程度上说，他们几乎是被迫做出选择的。

第二，相对于较为复杂的选择，“必要的选择”更加适合简单的是非判断。在饭店点菜时，默认的做法是选择厨师一贯的做法，仅提出一些加减某些作料的要求。在极端情况下，“必要的选择”意味着用餐者必须对其所点的每一道菜指定配方！因此，当面对高度复杂的选项时，“必要的选择”可能并不是一个好办法，甚至根本不可行。

为可预见的错误提供人性化设计

人人都会犯错误。一个设计精妙的系统允许它的使用者出错，并对此给予最大限度的宽容。实际生活中的一些例子便能够说明这一点：

上下通用的智能地铁卡与四选一的傻瓜刷卡机

在巴黎乘坐地铁，乘客将一张电影票大小的纸卡插入读卡机，机器在读完卡之后便从顶部将卡吐出。这些纸卡的一面印有磁条，而另一面则没有。塞勒第一次去巴黎时不知道如何使用这套系统，他尝试着将纸卡磁条面向上插入读卡机，然后他高兴地发现这样做是可以的。因此，每当坐地铁插卡时，塞勒一直都是小心谨慎地使磁条面向上。在之后几年的时间里，塞勒先后去了几次巴黎，每次坐地铁时都是如此。后来有一次，塞勒在巴黎得意地向一位朋友展示正确的插卡方法，谁知他的朋友却笑了起来。原来，无论卡片哪一面向上插入读卡机，机器都能正确读取！

与巴黎地铁形成鲜明对比的是芝加哥的车库。在芝加哥，当你驾车驶入车库时，你需要将记账卡在读卡机上刷一下；同样，当你离开车库时，你必须再一次将记账卡在另一台机器上刷一下才能出去。因此，在你刷卡时，你便必须将手伸出车窗并将卡插入插槽。由于记账卡不是对称设计的，因此刷卡的方式便有4种：正面向上磁条在右、正面向上磁条在左、反面向上磁条在右、反面向上磁条在左，而这4种方式只有一种是正确的。尽管在刷卡槽的上面画有示意图，但人们仍可能会刷错，这时刷卡机便会将卡退出来。人们在遇到这一情况时，往往不知道退卡的原因，或者忘记自己一开始是以何种方式刷的卡。我们就遇到过由于前面的司机不知道如何正确地使用刷卡机而令我们在后面苦等的窘境。同时，我们偶尔也会犯下与那位司机同样愚蠢的错误，让后面等候的汽车司机狂按喇叭。

近年来，汽车的设计已经越来越人性化：如果你上车不系安全带，车内便会响起警报；如果燃油快要用尽，便会有报警标志和报警声出现；如果汽车需要换机油，它也会设法使你知道；许多车都设计有大灯自动开关，在你开车时大灯会自动打开，当你停车时它会自动关闭，从而避免汽车长时间开着大灯而将电池电量耗尽。

然而，有些错误容忍设计却迟迟得不到人们的广泛推广和使用，比如说油箱盖的设计。在一些人性化的车上，油箱盖都用一条塑料连着，从而避免你将油箱盖丢下而把车开走。我们猜测这个东西成本可能不到10美分，既然有人想到了这个好办法，其他人又何乐而不为呢？

忘记油箱盖是一种特殊的可预见错误，心理学家将其称为“后完成错误”。所谓“后完成错误”是指当你完成主要任务时，你可能会忘记在完成主要任务之前的有关事情。还有一些其他的例子，例如取款后将银行卡忘在自动取款机里或者复印完资料后将原件忘在复印机里。现在，大多数自动取款机不会让用户再出现这样的错误，因为它们都会使你在第一时间取回银行卡。诺曼建议使用另外一种叫作“强迫功能”的办法，也就是说，为了得到你需要的东西，你必须先做一些事情。比方说，要得到现金，你便必须先取出银行卡，这样你就不会忘了。

另外一个关于汽车的良好设计是针对不同标号的燃油的油嘴设计。输送柴油燃料的油嘴很大，不能装入汽油车的油嘴，因此人们便不可能出现将柴油加进汽油车邮箱的错误（不过，人们可能会误将汽油加入柴油车邮箱）。在降低由诸如因感觉缺失而引起的错误数量方面，人们也使用了同样的方法。研究发现，有82%的“关键事故”是由人为错误（不是机器错误）引起的。一个常见的错误是在医院里给病人挂错药，从而给病人注射了错误的药剂。后来，人们为每一种药剂

都设计出独一无二规格的气嘴，使这一问题得到了解决。而在此之前，人们总免不了会出错。

最有效的服药频率设计

医学诊疗中有一个主要问题是“服药依从性”。许多病人（特别是年纪较大的病人）对按时按量服药形成了依赖性。这里面便存在一个选择体系的问题。我们在发明一种药物时，应当对服药的方法和频率有一个灵活的要求。

如果我们不去考虑一次性服药（这种药物从各方面看当然是最好的，但在技术上却常常是行不通的），那么次优选择便是每天服一次药了（最好是在早上）。很明显，一天服一次药要好过一天服两次（或者更多次），因为服药频率越高，忘记服药的情况便越容易出现。另外，除了频率之外，规律性也非常重要。一天服药一次要好过两天一次，因为直觉思维系统可以意识到：早上一醒来就要吃药。因此，吃药便成了一种习惯，而这一习惯正是由直觉思维系统控制的。然而，记得每天吃药并不是每个人都能做到的。（同样，相比两周开一次会，人们更不容易忘记每周的例会。）许多药物需要每星期服用一次，多数病人会将这一天选择在星期日，因为这一天与一周中的其他几天相比有很大的区别，人们更加不容易忘记。

避孕药的服用会遇到一些特殊的问题，因为该药物的服用方法通常都是每天服用一次，连服三周，然后停一周。为了使服药过程更加有规律从而避免人们忘记服药，目前此类药物在出售时都是28片包装，每一片都单独密封。这样，服药者每天按顺序服用便可以了。不同的是，第22~28天的药片不含药剂成分，只是用于避免病人因间断服药而忘记下一轮用药。

在本书的写作过程中，塞勒给他的一位经济学家朋友——哈尔·瓦里安发了一封电子邮件，瓦里安与谷歌公司有合作关系。塞勒原想

在邮件中加一个附件，介绍本书的主要内容，却忘记发这个附件了。瓦里安回信请塞勒将上次没有发过来的附件发给他时，发现谷歌的邮件程序可以避免这一问题的出现。如果用户的邮件内容中包含“附件”字样却并没有加上附件，系统便会出现提示：您是否遗忘了附件？后来塞勒在发附件给瓦里安的同时告诉他，这正是这本书的主要内容。

来自美国和欧洲大陆的游客在伦敦旅行时会遇到行路安全问题。他们往往以为汽车会从自己的左侧行驶过来，因为他们的直觉思维系统总会提醒他们向左看。但是在英国，汽车都是在道路左侧行驶，危险往往来自右侧，因此游客们经常会遭遇事故。为此，伦敦市增加了一些道路设计。比如，在许多路口以及一些游客密集的地方，人行道的边上会有提醒标志：“注意右边！”

提供透明有效的信息反馈

帮助人们改进其行为的最好方法是提供反馈。设计精妙的反馈系统能够提示人们的行为是否得当。

提供更好反馈的数码相机

与胶片相机相比，数码相机能够给使用者提供更好的反馈。每次拍照完成之后，使用者都可以浏览刚刚拍摄的照片的情况。这便避免了胶片相机可能出现的各类问题，比如没上或者上错胶卷、忘记卸下镜头盖以及照片主人公的头不在成像范围内等。但是，早期的数码相机缺少一个重要的功能，即当拍完一张照片时，人们无法通过声音判断照片是否拍完。现在的数码相机在拍摄完一张照片时都会发出逼真的模拟快门声。另外，出于类似的考虑，一些供老年人使用的触屏手机也会设计出模拟的按键音。

“出错预警”是一种极为重要的反馈形式。我们的笔记本电脑会在电池电力耗尽之前提醒我们要及时充电。但是，预警系统必须要避免预警无法引起注意的情况。如果我们的电脑不厌其烦地询问我们是否确认打开附件，我们很可能最终会不假思索地选择“是”，类似这样的预警便达不到预想的目的。

美国国土安全部以颜色定位危险级别的系统便很好地证明了其无用性。2002年以来，我们走在美国的任何一座机场都一定会听到下面的机场广播：国土安全部已将国家威胁的警告水平提高到了橙色。听到这一广播，除了将自己的化妆品装到一个拉链包里，我们还能做些什么呢？

但是，国土安全部的网站却给出了答案：橙色警报意味着要求全体美国人都应当继续保持警惕，注意周围环境，若发现可疑的事件和活动，应当立即向当地有关部门汇报。那么，在黄色警报的情况下，我们就不需要这么做了吗？我们可以打赌，这种做法无济于事（更为有效的做法是向那些满不在乎的乘客发放一个小的拉链包，很多机场已经开始这样做了）。

许多做法都可以得到更好的反馈。让我们来看一个粉刷天花板的例子。这项工作远比人们想象的难度大，原因是天花板通常都是刷成白色，很难区分已粉刷的区域和未粉刷的区域。最后，当粉刷完毕并且干燥以后，那些未能刷到的地方便会特别显眼。如何解决这一问题呢？有人发明了一种白色油漆，这种油漆在湿润状态时呈粉色，而在干燥以后才会显出白色。这样，这一问题便得到了很好的解决，除非粉刷匠是一位色盲，分不清粉色和白色的区别。

如何改善权衡能力，从选择到满意？

有些任务很简单，比如选择某种味道的冰激凌；有些任务则很困难，比如选择一种医疗方案。假如我们来到一家冰激凌店，里面所有种类的冰激凌在热量和营养成分方面都相同，只是味道不同，那么你只需挑出你最喜爱的那一款口味就行了。如果这些口味我们都很熟悉（比如香草口味、巧克力口味和草莓口味等），那么多数人会根据自己的经验做出选择。我们将这种经过选择最终得到满意结果的过程叫作权衡。即使有几种古怪的味道，冰激凌店也会通过提供免费品尝的活动解决这一问题。

哪种治疗方案最合适？

从多种治疗方案中选择一种最合适的方案则是另外一回事。假设有人告诉你，你患上了前列腺癌，必须在三种治疗方案中做出选择：手术治疗、放射治疗和观察治疗（也就是说目前不采取任何措施）。这些选项都分别对应一系列可能的结果，包括治疗的副作用、对术后生活和寿命的影响等。要对比这些选项并做出决定，应当从以下几个方面进行权衡：手术大概能够使你多活3.2年，但有1/3的概率会给你带来阳痿或小便失禁的后果。这是一个很难做的决定，主要有两个层面的原因。第一，病人不知道如何进行权衡；第二，他可能想象不出小便失禁之后的生活会变成怎样。这里面有令人不安的两点：第一，大部分病人会在医生告诉他不良的诊断结果时当即确定治疗方案；第二，他们所选的治疗方案在很大程度上取决于主治医生的态度（有些医生擅长外科手术，有些医生擅长放射治疗，但没有人擅长观望）。

冰激凌和治疗方案之间的对比说明了权衡问题的存在。一个好的选择体系能够使人们改善自己的权衡能力，从而做出对自己有利的选择。其中一种做法是使各种选择的相关信息更容易被理解（比如将数字信息转化成更容易实施的内容）。例如我要做苹果酒，如果我可以

根据经验知道用3个苹果做一杯苹果酒比较合适的话，我就会获得很大的帮助。

高像素能干什么？

我们再来看一个关于选择数码相机的例子。数码相机宣传的一个卖点便是像素，这给人一种印象——像素越高越好。这一点很值得怀疑，因为像素高的照片占据了大量的相机储存卡的空间以及电脑的硬盘空间。然而对于消费者来说，最困难的是将像素（像素并不是一个直觉概念）转换成他们实际关心的东西。那么，多花几百美元将像素从400万升级到500万有多大意义呢？商家在为消费者设定选项时，他们有时候不会给出300万、500万或者700万像素的选项，而是告诉消费者此相机可以打印出4英寸[1]×6英寸、9英寸×12英寸或者“海报尺寸”的照片。

人们经常会觉得将产品转换为金钱很困难。当然，对于简单的选择，这种权衡无关紧要。如果一块士力架价值一美元，那么你很容易就能够计算出一天内用在士力架上的花销。然而，你知道自己使用信用卡的成本吗？你需要缴纳的费用包括以下几点：第一，使用信用卡的年费（常见于那些能够产生效益的卡，比如航空里程卡）；第二，借款利率；第三，延期支付的费用（你可能会比你预期的晚支付）；第四，当月消费产生利息（如果你在当月还清，便不会产生利息，如果当月未能还清，信用卡会从结算日的次日开始计息）；第五，以非美元货币购买商品所产生的费用。

信用卡的计价方式纷繁复杂，对消费者来讲不但艰涩难懂，而且计价方案也不透明。然而，不仅信用卡是这样，抵押贷款、移动电话资费以及保险都是如此。针对上述及其他领域，我们建议政府采取一种自由主义的温和专制主义的监管形式，可称之为RECAP（即记录、评估和可选价格比较）。

RECAP：手机资费公开的福音

下面我们来看一下RECAP是如何应用于移动电话市场的。政府不应当限制移动运营商对服务项目进行收费，而应规定它们的信息公开方式。这一做法的主要目的在于使运营商将各类现有的资费收取方式告知消费者。运营商需要做的并不是打印出一长串令人眼花缭乱的单子，而是应当将收费依据（包括有关的计算公式）以某种特定的方式公之于众。假如你在多伦多出差时有人给你打来国际长途电话，那么你将为此缴纳多少钱呢？如果你要下载邮件，又该付出多少钱呢？所有这些费用都应当包含在公式计算的范围内，这便是政府限制行为中的价格公开。

要做到信息公开，移动运营商应当每年都向客户寄一张覆盖了所有收费内容的表格，其中包括计费种类和产生的全部费用。这张表格不仅应当以纸质形式寄出，最好也做成电子文档发给客户。电子版的文件可以在网站上储存和下载。

实际上，RECAP报告不会给运营商带来太多的费用，但这一报告对那些想对各大运营商资费标准进行比较的客户来讲却非常有用，特别是在他们收到第一份年度报告之后。同样，现有的部分旅游类的个人网站会提供一些对比运营商服务价格的渠道。只需点击几下图标，顾客便可以从包含最近几年相关信息的数据库中轻松获得自己需要的数据，并且发现在自己选择的模式下的计费方式。[2] 对这一产品不太熟悉的消费者（比如第一次使用手机的人）将不得不对有关信息进行猜测，而到了第二年，他们便能很好地利用这一系统了。因此我们看到在许多领域，无论是抵押贷款、信用卡还是医疗领域，RECAP系统将会大大提高人们做出满意决策的能力。

简化复杂的选择体系

人们做出更佳选择的概率基本取决于可选择项目的复杂性。当我们面对少量容易理解的选项时，我们倾向于对所有选项的性质进行分析，然后在某些选项中进行权衡。但是，当选项范围扩大时，我们必须换一种策略，这便会使我们陷入困境。

用“逐步简化策略”选择最佳工作场所

比如，珍妮最近刚刚得到一份工作，公司地点是距离她目前生活的地区很远的一个大城市。那么，让我们来对比她可能面临的两种选择：选择办公场所及选择租住的公寓。假如珍妮在其工作地点有三个可选的办公场所，她做出选择的一个合理的方法是分别观察这三处办公室，注意到它们之间的区别，然后根据诸如场所大小、景观、周边情况以及距离休息室远近等因素做出决定。这被人们称为“补偿性”策略，因为一个特性（比如大办公室）的优势可以补偿其他劣势（比如隔壁喧闹）。

很明显，相同的策略不能被用来选择公寓。在诸如洛杉矶这样的大城市，人们有数千种可选的方式。如果珍妮要工作，她当然不能对每个公寓分别观察并做出评估。她很可能会将这一任务简化。其中一项策略便是使用阿莫斯·特沃斯基所称的“逐步简化策略”。使用这一策略，人们首先需要确定最重要的要素（比如上下班的距离），划定一个范围（比如上下班的距离不超过30分钟车程），然后逐步淘汰达不到这一标准的选项。这一淘汰过程按照一个接一个的要素（比如租金不高于1 500美元、至少有两间卧室以及允许养狗等）不断进行筛选，直到最终做出一个选择，或者将选择范围不断缩小。

人们在使用此类简化策略时，可选方案如果不能达到最低要求就要被淘汰，不管它们在某些方面有多么优秀。因此，如果一处公寓距离上班地点有35分钟的车程，那么不管它的周围环境有多好，房租有多低，最终都不会入选。

社会科学研究发现，随着选择范围的扩大，人们越来越倾向于使用简化策略，这与选择体系有关。随着可选项目越来越多、越来越复杂，选择设计者便有了更多思考和行动的余地，从而更有可能影响人们的选择（不管是正面影响还是负面影响）。对于一个只供应3种口味的冰激凌店来说，其商品目录表不会对顾客造成很大的影响，因为人们都知道自己喜欢什么。随着可选范围的增加，好的选择体系会提供一种结构，而这种结构会影响到最终的结果。

两千多种油漆怎么选？

让我们来看一个油漆店的例子。即便不考虑一些特殊的订货要求，油漆公司出售的墙漆颜色也有两千余种。我们可以想出很多向客户展示多种颜色的方法。比如，我们可以按照字母顺序对各种颜色进行排序，北极蓝！（ArticBlue）后面是天蓝（Azure Blue）。然而，虽然按照字母顺序不失为一种编字典的好方法（至少当你想知道某个单词是如何拼写的时候），但对于一家油漆店，按此排序无异于使各种颜色的油漆更加混乱。

实际上，油漆店对油漆颜色进行排序一直使用的是一种类似油漆辊子的东西，各种颜色按照相近程度被分类放在一起：所有的蓝色系放在一起，后面是绿色系、红色系及橙色系等。这样，选择颜色这一难题便变得简单多了，因为人们可以看到实实在在的颜色，特别是在颜色名称往往不能使人产生直观认知的时候。（在本杰明·摩尔的油漆网站，三种看上去相似的淡棕色分别被叫作“烘烤后的芝麻”、“俄克拉荷马小麦”以及“堪萨斯谷子”。）

多亏了现代计算机技术和互联网技术的出现，消费者在面临诸多选择时变得更加容易。本杰明·摩尔的油漆网站不仅能够使消费者在数十种浅棕色中选出自己需要的颜色，还能使消费者从电脑显示器上看到天花板使用某种特定颜色后的效果。与售出几百万册图书的亚马

逊网站以及服务几十亿个网页的谷歌搜索引擎相比，油漆网站上油漆颜色的种类要少得多。许多公司［比如网飞（Netflix）——一家在线影片租赁提供商］之所以取得成功，部分原因是它们有着极为有效的选择体系。例如，顾客能够通过演员、导演、流派及其他关键词找到自己想要观看的电影。如果顾客对自己看过的电影进行归纳整理，那么他们可以从其他拥有相似品位的电影爱好者那里得到一些好的建议和推荐，这种方法叫作“合作性筛选”。你可以通过参考与你具有相似品位的人的喜好，在茫茫书海和电影世界里搜寻品类，从而大大提高找到自己心仪目标的成功率。“合作性筛选”是为了解决选择体系过于复杂的问题。如果你知道与自己品位类似的人喜欢什么，那么即使在你选择自己不熟悉的产品时也不必担心了，因为像你一样的人也会喜欢这些产品。对许多人来说，“合作性筛选”能够使复杂的、困难的选择简单化。

但需要注意的是，惊喜和好运对人们来说的确是一件好事，但是，如果信息的主要来源是与我们的欣赏品位相似的人，那么便不值得炫耀了。有时候，了解与我们不同的人喜欢什么未尝不是一件好事，我们甚至也可以看一下自己是否会喜欢这些东西。如果你喜欢推理作家罗伯特·B. 帕克的作品（我们认为他的确是个伟大的作家），那么“合作性筛选”很可能会使你接触到其他推理作家的作品（我们推荐你看一下李查德的作品），不过为什么不试着看一下乔伊思·卡罗尔·奥特茨或者亨利·詹姆斯的作品呢？如果你是一位民主党人，并且喜欢与自己观点一致的书，但你可能也想了解一下共和党人的思想，没有任何一个党派可以断言自己占领了智慧的制高点。以满足大众口味为第一要义的选择设计者（比如报社）知道，设法助推并使人们按照之前从未选择过的方向行事是一件好事。选项设计有时候就是帮助人们学到一些东西，从而使他们在未来做出更好的选择。

选择动机

最后一个话题是大多数经济学家都会提到的一点：价格和动机。尽管我们一直在强调传统经济学理论经常会忽视的一些因素，但我们并不是认为价格的调节力量不重要，它只是能够反映出我们所信奉的供求理论的诸多因素之一。如果产品价格上升，供货商会加大产量，而消费者的需求量会下降。因此，选择设计者必须要设计出一种动机体系。明智的选择设计者会针对不同的人设定不同的动机选项。设计动机选项的一种方法是对某种特定选择体系提出下列4个问题：

谁使用？

谁选择？

谁掏钱？

谁受益？

自由市场通常能够解决很多关键问题，具体方法是给予人们一个生产好产品和卖出好价格的动机。如果运动鞋市场供不应求，那么这一市场一定会出现激烈的竞争：质量低下、价格高昂的运动鞋将被淘汰出市场，而竞争力强的产品将根据人们的不同的喜好给出不同的定价。这样，运动鞋生产商和运动鞋消费者都有了很好的动机。但是，有时候动机冲突也会出现。让我们来看一个简单的例子。当大家一起出去吃午餐时，每个人都会选择自己喜欢的东西并各自付款，饭店为我们提供服务并收取我们的费用，看上去双方各取所需，并没有冲突。但是，假如我们决定采取轮流付款的方式，那么我们之间的关系便会复杂起来，因为我们需要考虑如果自己的午餐要别人来付款，那么每个人就要对点菜的价位高低进行一番权衡。这听上去有些不近人情，但确实是事实。

许多市场（以及选择体系）中充满着动机冲突。也许，最广为人知的一个动机冲突便是美国的医疗保健系统。病人从医生那里得到医

疗保健服务，然后由保险公司付款，不管病人是设备制造厂的工人、医药公司的员工还是见利忘义的律师，他们都会得到自己应当得到的利益。这些人有着各自不同的动机，其结果无论对病人还是律师来说都不是一件好事。当然，这一点对任何思考这些问题的人来说都是非常明显的。但是，社会人是经济的主体，因此我们可以更加详细地进行相关分析。当然，即便是无所顾忌的社会人，当他们注意到价格上升时，也会降低需求量。但问题是，他们注意到了吗？答案是只有当他们在意的时候，他们才会调整需求。

对于标准的动机分析来讲，最需要进行改善的是其显著性。选择者会注意到自己所面临的动机吗？在自由市场中，通常情况下这一问题的答案是肯定的，但是在一些关键情况下答案却是否定的。

买车还是打车？别忽略机会成本

让我们来看一个居住在城市的家庭关于是否买车的决策。假如这个家庭出行所面临的选择包括乘坐出租车、搭乘公共交通以及花一万美元买一辆二手车（他们可以将这辆车停放在自家房前的街道上）。买车的代价是每周加一次油，偶尔修几次车以及按年度缴纳车辆保险。然而，这一万美元的机会成本却很容易被人们忽视。（换句话说，他们在买车之后可能会忘记这一万美元，并不再认为这笔买车的钱可以用来买其他许多东西。）与此形成鲜明对比的是，每当家人乘坐出租车时，他们可以很直观地看到消费的过程，因为出租车每经过几个街区，里程表上的数字便会增加。因此，对买车动机的行为分析认为，人们会低估买车的机会成本以及其他一些诸如贬值等隐含成本，而会高估诸如乘坐出租车等消费的显著成本。[3] 对于选择体系的分析必须要考虑到这一点。

当然，显著性是可以进行人为控制的，好的选择设计者可以通过某些措施将人们的注意力转移到动机上面。例如，位于法国的欧洲工商管理学院，其内部电话上都设有长途电话计费显示器。如果我们希望保护环境并且提高能源独立性，我们也可以采取类似的措施将成本显著化。我们可以设想一下，如果自己家中的空调能够显示每小时将室温降低若干度所对应的耗电量的话，那会产生怎样的节能效果？这相对于提高单位电价可能会更有效地影响人们的行为，从而使你在月底拿到电费清单时看到一些成效。因此，假如政府部门要推行节能计划，也可以采取类似的措施。提高单位电价当然会产生一定的效果，但将成本显著化会使这一效果更佳。能够显示出用电成本的空调相对于小幅度地提高单位电价，更能够达到节电的目的。

在一些领域，人们可能对得与失的显著性有不同的要求。比如，当人们在健身俱乐部的班霸牌健身器材上健身时，没有人会想按照“每一步”去计算能量消耗，而许多班霸牌使用者喜欢在健身时观察热量消耗表的指针，特别是在计量表显示出使用者已经消耗掉大量热量时。还有一种更好的办法是，人们可以看到一幅图，这幅图以食品作为计量单位显示出已经消耗掉的热量，比如锻炼10分钟你可能只会看到几个胡萝卜，而锻炼40分钟之后，你可能会看到一大块甜饼。

我们已经叙述了关于良好选择体系的6个原则。为了便于读者记忆，我们设计出如下一个记忆工具：

动机（iNcentives）

理解权衡（Understand mappings）

默认选项（Default）

反馈（Give feedback）

预计错误（Expect error）

结构性复合选择（Structure complex choices）

从上述6个词语中各取一个字母，便恰好是“助推”（nudges）。根据这6个原则，选择设计者便能够提高社会人用户的使用满意度了。

---

[1] 1英寸=2.54厘米。——编者注

[2] 当然，我们意识到这一行为取决于价格。如果现有的运营商在我在加拿大打电话时收取了高额话费，导致我因此选择不在加拿大打电话，那么我便不能对更便宜的可选方案进行评估。但是，过去的使用经验可以很好地预测未来，因此，RECAP便能派上用场了。

[3] 有些公司（比如Zipcar）专营汽车短期租赁业务，它们通过解决人们在意的这一成本问题而使自己的营业利润上升。

第二部分
钱

毫无疑问，在对待金钱的态度上，社会人与经济人的态度大相径庭。经济人是理智的消费者和储蓄者，他们会精打细算，充分考虑到不时之需以及如何颐养天年，好像他们都拿到了工商管理硕士学位似的。当借钱时，他们面对固定和可变利率的抵押，会毫不费力地做出合理的选择；他们每个月都会记得还清自己的信用卡欠款。如果你是一个经济人，那么你可以不看本章，除非你想知道你的配偶、孩子以及其他社会人的做法。本章意在探索如何更好地省钱。同时，我们还将提供一些建议，便于私人及政府部门了解如何通过助推使人们生活得更加富裕和安全。

第6章
“明天储蓄更多”计划

自经济大萧条时代（1932—1933年）后，美国人的储蓄率在2005年首次出现增长。也就是说，美国家庭的平均综合经济情况是支出大于收入。借款率持续增长的原因是家庭资产贷款和信用卡贷款的迅猛增长。许多美国人的储蓄率（特别是养老储蓄率）低得可怜，甚至低于零。让我们来看一看托尼·斯诺的例子，他曾任白宫新闻秘书，于2007年在52岁时辞职，进入私人组织工作。他说他之所以辞职是出于经济方面的考虑。“我已经入不敷出了，”他告诉记者，“我初到白宫时得到了一笔贷款，而现在这笔贷款已经用完了，而且我必须设法去还这笔贷款。”在担任白宫新闻秘书之前，斯诺曾是福克斯新闻频道的节目主持人。但是，在进入白宫工作时，他却不知道101养老保险方案。斯诺承认：“实际上，我对参加401（k）养老保险也有些漠不关心。”

许多人都没有为退休以后的生活做打算，这一事实加大了美国社会安全体系所面临的压力。许多政治家都知道（但很少有人会说出来），为了整个社会的安全，我们最终都必须面对提高税收或者降低利润的现实。如果美国人能够在自己身上少花一些钱，那么情况会好一些。的确，政府已经通过多项法律，意在鼓励人们多储蓄，其中最有名的是享受纳税优惠政策的个人退休账户以及401（k）养老保险方案。这些方案的出发点都是好的，但是许多美国人对此并不买账，因此他们很难享受到这些政策带来的好处。

那么政府该如何应对这种情况呢？我们主要有两个建议。第一个是储蓄计划的自动登记方式，第二个是“明天储蓄更多”计划。为了弄清楚这些助推为什么能够起作用以及它们为什么不属于一般经济学家的研究范畴，我们需要进行简单的回顾。

传统经济学关于退休储蓄的理论既好用又简单。通常情况下，人们都喜欢对自己在余生还能挣到多少钱以及退休后他们还需要多少钱做一番计算，然后省下足够数量的钱用以安享晚年。

这一理论对合理储蓄有很好的指导作用，但是作为一种引导人们行为的方法，它会遇到两个严重的问题。第一个问题在于，这一理论假设了人们能够通过解决复杂的数学问题算出如何省钱的方法。实际上，如果没有好的计算机软件，即使是水平再高的经济学家也会觉得这是个棘手的问题。我们几乎没有听说过哪位经济学家或者律师曾经试图解决这一问题（即便是使用软件）。[1]

这一理论存在的第二个问题在于，它认为人们有足够强大的实施计划的意志力。按照标准理论的观点，即使是面对光彩照人的跑车或者轻松愉快的休假的诱惑，人们也不会动摇自己已有的计划。也就是说，标准理论的适用对象只能是经济人，而不是社会人。

在社会人出现后的大部分时间里，社会人都不必为攒钱养老而担心，因为大多数社会人的寿命还不用他们去担心退休后的养老问题。在现实社会中，那些活得足够久的人也大多由他们的子女养活。20世纪之后，随着人类寿命的延长以及家庭成员的区域分散，人们越来越觉得有必要考虑用自己的退休金来养活自己，而不是依赖子女了。无论是企业雇主还是政府部门，都已经针对这一问题开始采取措施，而最早的尝试是1889年德国宰相俾斯麦推出的社会保障计划。

早期的养老计划大都是养老金固定收益方案。在这些计划中，参与者通过特定的计算方式获利，而该计算方式的关键参数是参与者的

收入水平以及参与者养老计划的缴费年限。在一个典型的个人养老计划中，员工得到的退休收益与其在退休前几年内的收入成比例，并且这一比例取决于其工龄。

大多数的公共社会保障体系依靠的是养老金固定收益。你的社会保障金取决于你缴纳的税额以及你的工龄。同时，这些社会保障金还会根据通货膨胀的情况进行调整，因此你可以明确得知自己将拿到多少钱（除非国会改变了政策或者《宪法》并没有保护我们的社会保障权益）。

从选择体系的角度来看，养老金固定收益计划有一个最大的优点：它的涵盖范围广，甚至能够惠及那些最无所顾忌的社会人。有了社会保障，员工需要做的仅仅是确定何时开始享受自己的养老待遇。你所需要填写的表格内容仅仅是你的社会保障号码，要得到退休金，你就必须填写这一数字。在私营企业，养老金固定收益计划惠及面广而且非常简便易行，前提条件是员工只在一家公司工作以及雇主的业务能够维持下去。决定什么时间退休并不是最主要的，决定什么时间申请领取社会保障金也无关紧要。我们将在本章对这些决策以及政府部门如何采取有益的助推措施进行讨论。

养老金固定收益计划的安全保障体系对于那些一生只在一家公司工作的人来说是个很大的福音，然而对于那些经常变动工作的人来说，他们便无法得到退休金，因为他们会受到最短工作时间的限制（比如说5年）。同时，对于公司雇主来讲，养老金固定收益计划也是一笔昂贵的开支。许多老牌公司已经转向养老金固定缴款计划，几乎所有的新公司也仅选择养老金固定缴款计划这种方式。按照养老金固定缴款计划，员工（有时也包括雇主）会将特定数量的钱以员工名义存入一个免税的退休账户。员工退休之后能够拿到退休金的金额取决于他们决定储蓄和投资的金额。

养老金固定缴款计划［比如美国的401（k）计划］对现代员工来说有很多吸引人的地方。这项计划允许参与者更换工作，并且它可以使参与者灵活地调整自己的投资，从而尊重参与者的实际资金情况和个人（理财）偏好。但是，养老金固定缴款计划要求人们具有相当程度的自主性。参与者必须花时间计算，从而自主确定储蓄额，管理好他们的投资组合，并在快退休的时候确定如何管理这些收益。由于人们会被这一纷繁复杂的过程吓倒，因此许多人最终会将自己的养老保险计划弄得一团糟。

如何控制无度浪费的心理？

当然，养老保险计划的一个关键点是人们是否储蓄了足够的钱。这是一个非常复杂且存在争议的问题。一方面，经济学家们对合理的储蓄程度观点不一，原因是他们对于人们退休后领取的退休金数额水平各执己见。一些经济学家认为，人们在退休之后至少应当拿到与他们在工作期间数量相当的钱，原因是退休之后人们有更多的时间和机会参与各类活动，比如旅行。另一方面，退休之后人们的医疗保健支出会大大增加。而有的经济学家则认为，人们在退休后可以生活得更节俭，因为他们可以不穿工作时的商务制服，并且可以在家里做饭，他们还可以享受到社会上一些对老年人的优惠待遇。

对于这些争论，我们没有明显的倾向性。但是，我们必须考虑以下几点。首先，浪费一定比过分节省的花费更高。要解决过分节省问题有很多方式，比如提前退休、打高尔夫球、去欧洲旅行以及溺爱孙辈等。而要解决因浪费而造成的入不敷出的窘境可就不那么容易了。其次，我们可以确定，社会中的某些人的确太不注意节省，这些人包括那些不参加养老保险计划的人或者那些在40岁以后仍不注意节约的人。对于这些人来说，他们的确需要被助推。

然而，不管怎样，许多员工都会说自己“应当”更节约。在一项调查中，有68%参加401（k）计划的人说自己的储蓄率“非常低”，有31%的人说自己的储蓄率“还说得过去”，仅有1%的人认为自己的储蓄率“过高”。经济学家对人们的这些说法不以为然。只是说“应当”做好事（例如节食、加强体育锻炼、多与孩子相处等）是一件非常容易的事情，但付诸行动才是最重要的。毕竟，那些认为自己应当更加节俭的人很少会在今后有什么大的改进。然而，人们既然能说出口，就不是随随便便、毫无作用的。许多人会发誓在明年少吃饭、多锻炼，却很少有人会说要在明年多吸烟和多看电视剧。我们认为，“我应当更节省、吃得更少或者加强锻炼”的意思是指，人们愿意采取某些措施帮助自己实现这些目标。换句话说，他们愿意为达到自己的目标而接受助推，甚至会感激助推他们的人。

如何敦促人们尽早加入有益的保险计划？

施行养老金固定缴款计划［比如401（k）计划］的第一步是吸引人们参与其中。大多数员工会觉得加入这项计划是一件非常有利的事情。在这一计划中，人们缴纳的款项享受减税待遇，在许多计划中，雇主都要以一定比例承担员工的缴纳款项。比如，在一般情况下，为了使员工能够按照某个比例（比如工资的6%）缴纳保险，雇主必须要承担50%的缴存比例。

实际上，除了那些经济状况很差的家庭外，说服人们参加养老保险并不是一件难事。但是，这类保险的参与率却远远低于100%，符合参加401（k）计划的员工中大约有30%的人最终未能参加，其中年轻人、低学历和低收入员工占比最大。然而，有些高收入员工也会不参加养老保险计划，比如前面提到的托尼·斯诺。

当然，在某些情况下，有些在其他方面需要用钱的年轻人也不参加养老保险计划（即便雇主能为他们承担一定的缴存比例），这不失为一种明智的做法。但是，大多数情况下不参加养老保险计划的人都是大错特错的。一个极端的例子来自英国，那里的养老金固定收益计划不需要员工缴纳一分钱，全部由雇主承担，员工所需要做的仅仅是行动起来，加入这项计划而已。结果，一份关于25项此类计划的调查数据显示，仅有51%的员工参加了养老保险计划！这与懒得拿支票去银行兑现的愚蠢行为有什么区别呢？

一些上了年纪的美国员工也会拒绝接受“白给的钱”。要拿到这笔钱，员工必须具备3个条件：年龄在59.5岁以上，当他从自己的退休账户中取钱时不会受到税务罚款；他所在的公司必须按一定比例为其缴纳养老保险金（也就是说，如果员工本人缴纳保险金的话，公司也一定要为其按一定比例缴纳）；雇主必须允许员工在其工作阶段能够从退休账户中取款。对于满足条件的员工，参加这项养老保险计划肯定能够受益，因为在参加之后马上便可以将已缴纳的款项提取出来，并且不需要缴纳任何罚金，前提是雇主保证会按比例缴纳。但是，一项调查却发现，有40%符合条件的员工没有加入这项养老保险计划，或是因没有自行缴纳足够的金额而得不到公司的足额资助。

这些极端的例子都生动地说明，人们不参加养老保险的做法毫无疑问是非常错误的。在许多情况下，员工会在长达数月甚至数年的时间里对是否参加养老保险计划而犹豫不决，也许他们是在有意延迟，而不是果断做出一个能更好理财的决定。那么，我们怎样做才能使他们尽快加入养老保险计划呢？ [2]

自动登记：用默认选项保障更多储蓄

我们经常面临的一个问题是如何改变默认选项。比如，对于当前的养老保险计划，默认选项是不参加，你必须采取一些行动才能加入这项计划。当员工具备了参加保险的资格之后（实际上有些员工一参加工作便具备了这一资格），他们通常会收到一张需要填写的表格。那些希望加入保险计划的员工必须确定自己愿意为此付出多少钱以及如何按照计划中提供的方案进行投资分配。不幸的是，对许多人来说，填表是一件痛苦的事情，许多人会因此而将表格扔到一边。

改变这种情况的一个可行之计是采取自动登记的做法，让我们来看一下具体的操作流程：当一名员工刚刚取得参加养老保险计划的资格时，他便会收到一张表格，这张表格声明他将被纳入养老保险计划（在一定的缴纳比例和资产分配情况下）中；如果员工要退出养老计划，那么他必须主动填写表格提出申请。在美国推行养老金固定缴款计划的过程中，自动登记已经被证明是一种极为有效的提高参保比例的做法。

布里吉特·马德里安和丹尼斯·谢伊在他们于2001年发表的一篇论文中说，一般情况下，人们在工作3个月之后加入养老保险计划的比例仅为20%，在随后的36个月之内比例逐渐增加到了65%。然而，当采用自动登记系统之后，新员工参加养老保险计划的比例马上上升到了90%，并在36个月之内增加到了98%。因此，自动登记会产生两个效果：人们很快便决定参保，且最终的参保人数也会更多。

自动登记仅仅是用于克服员工的惰性，从而帮助他们最终做出符合自己偏好的选择吗？或者，我们是否可以说，自动登记是在诱使那些喜欢铺张浪费的员工管好自己的钱包呢？一个明显的证据是，自动登记使人们避免了参加养老保险后因中途退出而前功尽弃的情况。一项对4家采用自动登记做法的公司的研究发现，参加401（k）计划的人在第一年中途退出的比例仅比采用自动登记做法之前中途退出的比例高0.3~0.6个百分点。尽管该比例很低的一个主要原因是人们的惰性，

但事实是只有少数员工退出了，而这意味着员工的保险缴存比例超过了他们当初的预想，虽然这让他们感到惊讶，但他们也并非是突然发现这一点的。

如何简化程序以提高投保率？

除了自动登记之外，还有一种很简单的方法，即要求每一名员工自主决定是否加入保险计划。如果有人在刚就业时便具备了投保资格，那么他可能会被要求填写一份“同意”或“不同意”的表格。因此，员工必须根据自己的情况做出选择，并没有任何默认选项。与通常的“决定参加”方式（直到你确定填写表格，你才会被登记）不同，这种必须做出选择的方式能够增加员工的投保率。一家公司曾尝试从“决定参加”方式转变为主动决策方式，最终他们发现员工的投保率提高了大约25%。

与之类似的一种策略是简化登记程序。通过分析研究简化了的登记表，验证了这一点。公司向新就业的员工发放了登记卡，登记卡上印有“同意”的选项框，意思是员工愿意以2%缴存率和一个预先选出的资产分配方案作为基础加入养老保险计划。因此，员工不必花费时间去选择一个缴存率和资产分配方案，他们只要在“同意”前面的选项框里打上钩便可以了。结果，在前4个月的时间里，员工参加养老保险的比例从9%一跃上升到了34%。这一简化了的登记程序非常符合我们在第3章中提到的“引导因素”的精神。如果人们非常愿意加入保险计划，而你又能够为他们开拓一条方便的渠道让他们可以直接借鉴，那么就能扫除很多细小的阻碍，结果也会变得更加令人满意。

然而，尽管自动登记或者“快速登记”的方式会使员工加入养老保险的过程变得更加干脆利落，然而选项的增多也会产生负面作用。研究发现，某项方案选项越多，那么人们的参与率就会越低。对此，

人们不应当感到惊讶。选项增多，选择过程就会越发使人感到迷惑和困难，甚至有人会做出拒绝选择的决定。

如何确定最有益的缴存比例？

不管是自动登记还是被迫选择，两种鼓励人们加入养老保险计划的方式都采用了相对较低的缴存比例（2%或者3%）以及一种非常保守的投资方案（比如货币市场账户）。结果，许多员工便选择了2%的比例。实际上，这一比例过低，不能在员工退休之后为其提供充足的养老金。还有许多员工选择了默认投资方案，结果也受到了损失。关于投资策略的问题，我们将在第7章中讲到。现在让我们来看一看，如何对那些缴存比例过低的参与者施加助推。

人们在做出缴存比例选择时需要获得帮助，但他们往往意识不到自己需要这样的帮助。这意味着，大多数人在一些重要的金融决策方面都不太上心。一项调查发现，有58%的人在确定自己缴存比例和投资方案上花费的时间不到一小时。大多数人会花费比这更多的时间去挑选一副新网球拍或者一台新电视机。很明显，人们都希望走捷径。许多方案要求人们提出一个理想的缴存比例，但许多人只是简单地提一个“大体”的百分比，比如收入的5%、10%或者15%。并且，对于为什么会给出这些数字，他们也没有一个确切的理由。

另外一个常用的经验法则是：为了得到雇主的全额补助，明确个人要向退休金账户中缴存的最低限额。如果雇主按照工资的6%补助员工，那么许多员工便会选择只缴纳工资的6%。如果参保员工这样做，那么那些鼓励员工多缴存的公司便可能会改变补助方式，从而对员工实施帮助。比如他们会将补助公式从工资的6%、补助50%改成工资的10%、补助30%，这样便会提高缴存比例。实际上，公司设定的补助门

槛越高，反而会更加省钱。同时，如果将四舍五入后得到的整数作为起始点，公司便可以鼓励员工选择“5%的倍数”这样的选项。

培训

雇主们在希望他们的员工加入养老保险计划、缴纳能够使他们在退休后得到足够保障的保险金并且以一种合适的方式进行资金分配之外，他们还需要做什么呢？很明显，“培训”是答案之一，许多雇主都曾尝试着通过培训使他们的员工做出更好的选择，但不幸的是，实践证明培训本身并不足以解决这一问题。

一家大公司的老板在给予员工从养老金固定收益计划转为养老金固定缴款计划的选择机会之后，又向员工提供了免费的金融培训服务。为了对培训效果进行评估，在培训服务之前和之后，这位雇主分别对员工进行了测试。测试采用的是判断题，也就是说随便答题也能达到50%的正确率。结果是，培训之前平均分为54分，培训之后平均分为55分。从这里我们可以看出，培训所起的作用简直微乎其微！

员工经常会在培训结束后兴高采烈地离开教室，满心以为自己学会了各种理财方法，然而，他们很快便会做出错误的决定。一项研究发现，在培训课堂上，每个人都会表达出对理财的强烈愿望，但实际上仅有14%的人会真正加入养老保险计划。然而，这多少还是有些进步的，因为没有参加培训的员工中仅有7%的人加入了养老保险计划。通过对这一现象的研究还发现，对于暂不交税账户的优惠，人们似乎并不十分买账。

“明天储蓄更多”养老保险计划

尽管自动登记方式能够有效地促进刚就业的年轻员工尽快加入养老保险计划，但保险参与者普遍倾向于选择默认缴存比例，而默认缴存比例通常都比较低。为了减轻这一影响，塞勒和他的合作伙伴什洛莫·贝纳茨开发出了一种储蓄自动升级的方案，叫作“明天储蓄更多”。

“明天储蓄更多”是一种选择体系，这一体系的设计基于5种能够影响人类行为的心理状态。这5种心理状态如下：

- 许多参加保险的人都会说，他们愿意并已经开始计划储蓄更多的钱为自己养老，但他们却很少能够坚持到底。
- 如果自我约束行为发生在将来，那么实施起来会容易得多。（许多人都会说“最近”将实施减肥计划，却几乎从来不说从“今天”开始实施。）
- 损失厌恶：人们不喜欢看到发到手的工资数额下降。
- 货币错觉：不考虑通货膨胀的因素，认为2005年的1美元仍相当于1995年的1美元。
- 惰性会产生巨大的影响力。

“明天储蓄更多”方案要求人们事先承诺会在未来按照工资涨幅提高缴存金额。通过将工资增长和缴存金额增长挂钩会使参加保险者不再感到自己拿到手上的钱越来越少，并且也不会将增加的缴存金额看作是自己的损失。一旦人们加入了养老保险计划，缴存金额便会自动增加，这便是利用人们的惰性，从而使他们多缴存。公司如果将这一方案与自动登记方案联合使用，就既能获得高的参保率又能提高人们的缴存金额。

第一个实施“明天储蓄更多”方案的是一家中等规模的制造公司。1998年，这家公司为员工提供了一对一金融咨询服务的机会。顾

问带着一台手提电脑，电脑上装有一个计算缴存比例的软件，能够根据员工提供的信息（比如过去的缴存金额及配偶的养老计划等）进行计算。大约有90%的员工愿意接受顾问提供的咨询服务，并且他们中有许多人对顾问的话感到吃惊，因为大多数人的缴存比例很低，而几乎每个人都被告知需要提高自己的缴存金额。通常，这一软件会建议员工按照最大允许比例（工资的15%）进行缴存。但是，顾问马上意识到，这会遭到员工的反对，因此顾问只是建议将缴存比例在原先的基础上提高5%。

大约有25%的参与者接受了这一建议并且立即按照增加5%之后的比例缴存。其余的人认为，他们不能接受到手工资数额降低，因此，公司向这部分不太情愿的员工提供了“明天储蓄更多”的方案。根据这一方案，员工将在每次涨工资时将自己的缴存比例提高3%（一般情况下，工资增加额度为每次3.25%~3.50%）。在这些不愿意马上提高自己缴存比例的员工中，有78%的人选择了在每次涨工资时增加自己的缴存比例。

这一结果充分显示出了选择体系的潜在影响力。让我们针对三组员工的行为做一个比较。第一组是那些不愿意接受咨询的员工，他们的缴存比例为工资的6%，并且这一比例在之后3年时间里没有发生变化。第二组是那些接受将缴存比例提高5%的员工，在缴存比例第一次上涨之后，他们的平均缴存比例从4%上升到9%。然后，这一比例在接下来的几年里一直保持不变。第三组是那些参加“明天储蓄更多”方案的员工。这一组员工的起始缴存比例最低，大约为3.5%。然而，在“明天储蓄更多”方案之下，他们的缴存比例却在持续上升，在3年半的时间里，因4次工资上调，他们的缴存比例几乎提高至原来的4倍，达到了13.6%，甚至远远高于第二组愿意接受顾问建议的员工—9%的缴存比例。

多数参加“明天储蓄更多”方案的员工在这4次工资上调时每次都坚持提高自己的缴存比例，直到该缴存比例最终受到了最高上限的限制。而剩余几名员工虽然并未坚持这一方案，但他们也没有要求将缴存比例降低到初始水平，只是不再继续增加缴存比例。

在该方案试行成功后的几年内，有很多公司也采用了这一方案，包括Vanguard公司、T. Rowe Price金融集团、美国教师退休基金会、富达投资集团以及翰威特咨询公司。目前，“明天储蓄更多”方案已被数千家公司使用。美国利润分享委员会的报告中说，从2007年开始，美国已经有39%的大公司采取了自动提高缴存比例的方式。由于这一方案可以通过多种方式实施，因此对于其成功之处，我们便可以看得更清楚了。

第一次实施这个方案时，我们看到员工的参与率在80%以上，但前提是每一名员工都与金融顾问进行了单独的谈话，并且顾问能够在现场帮助员工填写相关表格。然而在某些情况下，员工却不得不到某个金融服务网站上报名，麻烦的手续降低了参与率。但凡认真看过本书前面几章内容的读者，应当不会惊诧于我们做出这样的结论：降低登记难度会提高员工的参与率。召开专门的讲解会、对方案进行解释会提高人们的参与率；将有关表格放在报名现场更能提高人们的参与率（我们也说过，引导因素同样十分关键）。

通过“明天储蓄更多”方案增加员工养老保险参与率的最有效的方式是将其与自动登记相结合。沙夫利特集团是第一家将“明天储蓄更多”方案与自动登记结合在一起的公司。他们于2003年6月向员工推出了这一方案，员工几乎什么都不用做，93%的人被自动登记在这一方案中。在接下来一年的时间里，仅有6%的员工主动退出，而那些仍留在这一项目中的员工将在他们退休之后享受到更多的回报。

最近，Vanguard公司实施了13种“明天储蓄更多”的自动登记方案。这些方案仅针对新员工，同时这些计划都提供3%的纳税递延的优

惠条件，并且规定缴存比例每年增加1%。在实施自动登记方案之前的12个月内，仅有23%的员工加入了“明天储蓄更多”的计划；而在实施自动登记方案之后的12个月内，参加这一计划的员工竟上升到了78%。参与率的显著提高说明，由人们的惰性带来的影响是巨大的，选择体系在缴纳养老保险金方面也起到了关键的作用。

政府的助推

截至目前，我们谈到的内容都是针对私人组织，那些实施自动登记方案的公司没有得到来自政府部门任何形式的助推。实际上，政府需要做的第一件事是减少实施这些方案的障碍，不要过多地干预它们的实施。美国联邦政府已经在很大程度上做到了这一点。1998年6月初，美国财政部负责国家养老金政策的官员马克·伊夫里指导美国税务部门出台了一系列准则及声明，同意在401（k）方案及其他养老金方案中大力推行自动登记的做法。

2006年夏，美国国会通过了《养老金保护法案》，这一法案得到了共和党与民主党两党人士的大力支持。法案的详细内容很复杂，因此我们只是简短地指出，这一法案为雇主们提供了一个补贴员工养老保险金的动机，将雇主们自动纳入这一计划，并且使公司能够按时间的推移增加对员工的养老保险补贴。这一动机便是：雇主被赋予了自动放弃某些他们认为不合适的规则的权利。尽管较真的人会对这一法案的具体条件提出异议（这也是政治妥协的惯用方式），但我们认为，这仍不失为一个助推的经典例子。正常情况下，雇主不需要改变计划，但如果雇主果真这样做了，他们就会得到一份奖励，这份奖励会节省纳税人的钱（原因是对于一份不必填写的表格，没有人会去阅读或者检查）。

我们并不是在否认政府会犯大错，现在让我们来看一个社会保障的例子。我们前面提到，做一名社会保障的参与者是最愚蠢的社会人都能完成的工作，因为这项工作唯一要做的决定便是什么时候开始提取自己的养老金。（决定何时提取养老金与何时停止工作无关。你可以在工作时便提取养老金，也可以在退休后延迟提取养老金。）一般情况下，员工在年满62岁时便有资格要求提取养老金。然而，他也可以推迟到70岁才提出这一要求。越晚提取养老金，你得到的养老金也会越多。但即便对于经济学家来说，确定提取养老金的时间也是一个很复杂的问题，你在计算时所应考虑的因素包括：

- 自己的预期寿命。
- 配偶的年龄、健康状况、工作经历和退休时间。
- 你未来能挣多少钱（你只要挣钱，便需要为社会保障金缴纳高额税款）。
- 耐心程度（你越急于得到钱，便应当越早下手）。

社会保障部门会向每一位美国员工发放一份年度报告，在报告中预计他们在不同年龄退休会拿到不同的养老金数额，这一做法非常有用。同时，为了帮助人们确定何时开始领取养老金，有关部门会介绍参与者到相关网站上获得帮助，我们也决定去看一下。

我们发现，能够帮助你计算的软件工具叫作“盈亏平衡年龄计算器”，这一工具可以帮你决定是在62岁还是等到年纪更大时领取养老金。人们会认为，使用这一计算器，你需要输入一些关于上面提到的能够影响你最终选择的信息。实际上，计算器能够告诉你的只是你需要活多少年才能达到这一“收支平衡”。[3] 不过，该计算没有将利息、税额、配偶及其他因素考虑进去。这种网站还会为其每一位资深会员提供一个算法。

如果有一个指定的选择设计者对此进行设计，那么这种网站会设计得更好——可以通过提出一系列问题来帮助你充分考虑上述重要的4点。（比如：你身体情况如何？你计划继续工作吗？如果是，你将继续工作多长时间？你预计父母可能会在多大年纪去世？你的爱人今年多大？他或她有工作吗？）然后，你便可以得到几条好建议，甚至是一个默认选项（给金融服务公司的提示：设计一个这样的计算器，然后将其放到公司网站上）。

省吃俭用、防老养老是社会人很不情愿去做的一件事情，但他们必须要解决这个复杂的数学问题，从而知道自己每月需要缴存多少钱，然后他们必须在相当长的时间内通过极强的意志力将养老保险计划坚持下去。这一过程为助推提供了广泛的施展空间，特别是在人们做出一生只有一次的关键决策时，我们应当尽力帮助他们做好。

---

[1] 目前，我们的确能够在基金公司以及一些独立的投资顾问公司（比如财务引擎和晨星等）看到一些软件，然而许多人会发现，使用这些软件本身就是一件困难而枯燥的事情。

[2] 另外，你是否能尽可能地自费参加养老保险计划，或者说至少在得到部分公司资助比例的情况下参加养老保险计划？如果你有孩子且他已长大成人，他也是这样做的吗？如果不是，那么请先把本书放下，赶紧加入养老计划吧。与阅读本书比起来，你有更重要的事情需要去做。

[3] 换句话说，计算器回答了这样一个问题：“如果我从现在开始少缴存，我会从中获益吗？”或者是：“如果我多等几年，能否拿到更高的养老金呢？”一个简单的例子说明，这是一个连社会人自己都会做的数学题。假如你在62岁时每个月能够拿到1 000美元的养老金，而当你66岁才开始领取养老金，那么你每个月能领到1 500美元。在62~66岁的这4年（48个月）时间内，你每个月拿1 000美元，一共可领48 000美元，此后每个月多拿500美元，要多少个月才能将这48 000美元弥补过来呢？答案是96个月。

第7章
幼稚的投资

在第6章中，我们探讨了养老计划的第一部分：参加一项保险计划并决定投资多少钱。在本章，我们将讨论关键的第二部分：如何进行投资。

从养老金固定收益计划向养老金固定缴款计划的转变使得员工能够更好地进行消费上的控制，具备更多养老方案的选择以及更强的责任心。解决缴存方式的问题将非常困难，而更为困难的是选出一个合适的方案。实际上，为了便于人们进一步的理解，我们会把他们面临的实际问题简单化。实际上，事实比我们论述得更加困难，请读者权且以我们描述的为准。

投资者要面临的第一个问题是：你准备冒多大的风险？高风险投资（比如股票）会带来高回报，低风险投资（比如政府债券或者货币市场账户）的回报则相对较低。选择一种合理的股票与债券混合投资的方式（也可包括诸如房地产之类的资产）需要我们做出资产分配的决定。如果投资者愿意将更多的钱投入高风险资产，就会赚到更多的钱，但同时也会面临更大的风险。如何缴存养老保险与人们愿意承担风险的程度也有着千丝万缕的联系。如果你坚持把所有的钱都投入到风险较低的货币市场账户中从而获得较低的利息回报，那么你平日里最好多缴纳一部分养老保险，以便在退休后衣食无忧。

假如一名投资者将70%的钱用于投资股票，30%的钱用于投资债券，那么具体该如何安排投资，其中还是存在许多问题的。许多投资者在投资股票时并不是单一投资，而是喜欢通过共同基金的形式。不

同的基金形式的风险各不相同，收取的服务费也不同。有些基金较为专业化（比如仅仅投资某个特殊行业），而有些基金的投资面则较广，另外还有些基金为一站式服务，将股票和债券捆绑在一起。那么，投资者应当按照自己的组合方式投资还是选择基金组合的方式投资呢？更为复杂的问题是，一些公司会向本公司员工提供购买本公司股票的机会，这种情况下员工应当持有自己公司的股票吗？

要做出这些决定是非常困难的，但是如果人们认为在做完这些选择之后便可以高枕无忧地安度晚年的话，我们也应当理解他们的这一想法。然而，对所有这些决定我们都应当定期地进行追踪。对于那些将资产一半投资股票一半投资债券的投资者，随着股市的上扬，其总投资中股票投资会上升到2/3。这时候需要采取什么措施吗？需要将部分股票出售从而使自己的投资比例回到股票与债券各占50%的状态吗？或者说，投资者是否应当将更多的资金用于投资股票从而赢取更多的回报呢？经济人在做出这些决定时会毫不费力，然而面对这些选择，社会人却经常不知所措，而且社会人投资者在这方面会错误百出。如果我们能够为他们提供一个有益并且宽容的选择体系，他们便会受益匪浅。

如何优化投资组合？

如何才能够确定自己的股票投资方案呢？（你是否知道自己在股票上的投资占全部投资的比例？）当然，我们都知道，股票历来属于高回报投资，但是这种回报到底有多高呢？

让我们看一下从1925年至2005年这80年间发生的事情。如果你在1925年花1美元买进美国财政部发行的短期低风险债券，那么至2005年这1美元将升值为18美元，年均增长3.7%。这是一个很不错的结果，要知道，如果抵消掉通货膨胀的影响，货币年均增值率至少为3.0%。如

果你投资的是长期债券，你的1美元最终可能会成为71美元，年均增值率为5.5%。但是，如果你持有美国最大公司（比如标准普尔500指数上市公司）股权的共同基金，那么每投资1美元，你便可能拥有2 658美元，投资回报的年化率高达10.4%。而如果你买入一些小型公司的股票，你有可能赚得更多。

用经济术语来讲，股票实际上代表一种权益，而短期国库券收益与权益收益之间的差距便是“股权溢价”，这种股权溢价可以被认为是对投资股票的较高风险的一种补偿。美国财政部发行的短期国库券由于有政府担保，基本没有什么风险，而股票投资的风险却很大。尽管股票投资平均收益率约为10%，但在某些年份股价下跌的程度会超过30%。1987年10月19日，全世界股指在一天之内的下降幅度便超过了20%。

那么，经济人如何确定自己投资的股票占全部投资的比例？经济人会像计算自己的退休金一样在风险和回报之间权衡。比如，他们会看一下，为了25%的利益增长，值不值得去冒15%的利益损失风险。毫无疑问，社会人也会这样去想，但他们却不知道如何进行相关的计算。社会人在做决定时与经济人有两点区别。首先，他们会被短期波动过度影响；其次，他们的决定往往基于自己的经验。让我们逐个看一下。

怎样的投资审查频率才合适？

在第1章中我们说过，社会人都不愿意自己受到损失。我们可以说，他们憎恨损失的程度是他们喜欢获利程度的两倍。根据这一点，我们来看一下两名投资人文斯和瑞普的做法。

文斯是一名证券经纪人，他掌握着与个人投资有关的第一手信息。出于习惯，每天结束时，他都会通过一个程序计算一下自己当天获利多少或是损失多少。作为一名社会人，文斯有一天赔掉了5 000美元，他万分痛苦，其痛苦的程度刚好与他某天因获利10 000美元的高兴的程度相抵消。那么，文斯投资股票的感觉如何呢？答案是非常紧张！原因是，如果按天计算的话，股票上涨的天数大抵与股票下跌的天数相当。因此，如果你赔钱的痛苦程度高于赚钱的高兴程度，那么对你来说，投资股票是一件容易让人上火的事情。

现在，让我们看一下文斯的朋友兼客户瑞普的做法。瑞普是凡·温克尔家族的后代，他从医生那里得到建议，他应当遵循温克尔家族长久以来的传统，在投资之后马上“睡”20年。医生告诉他要把“床”铺得舒服一点儿，并建议他打电话给他的证券经纪人保证看好自己的资产。那么，瑞普对自己股票的态度如何呢？答案是异常平静！20年过后，股价一定会上扬。（从历史上来看，股市价值从未比20年前还低，股票也从未做得比债券差。）因此，瑞普告诉文斯将他所有的钱都放到股市里，然后便像个孩子那样呼呼睡去。

从文斯和瑞普的例子来看，对待风险的态度取决于投资者审查自己投资的频率。正如歌手肯尼·罗杰斯在其著名的歌曲《赌徒》中唱的那样：“在赌桌上就数钱的绝对是大笨蛋，买卖做完后你有的是时间。”许多投资者并没有注意到这句话，因此仅拿出很少的一部分钱投资股市。我们认为这是错误的，因为如果投资者从长期（比如20年）的角度看一下股票和债券市场的表现，他们几乎会将自己所有的资金都投入到股市中。

如何把握最棒的投资时机？

整个20世纪90年代，人们越来越频繁地将自己的退休金投资于股市，为什么会出现这一转变呢？一种解释（可能性很小）是投资者通过多年研读金融和经济刊物发现，在过去的一个世纪中，股票收益率大大高于债券收益率，因此他们决定将资金更多地投向股市。

另外一种解释（可能性较大）是投资者认为股市只会上涨，或者说当股市下跌的时候，反而是买进的好机会，因为它很快就会反弹。2000—2002年的股市低迷期便证明了这一猜测。

如何判断投资人对于入市时机的把握能力？一种方法是看其资金分配决策（即资金投资股票的比例）是如何随时间推移而改变的。我们已经提到这一方法的问题在于，多数人几乎从不改变自己的投资策略，除非在他们因变换工作而不得不重新填表时才会做出一些变动。因此，要判断人们的想法，最好是看决定投资股票的新投资者的投资数额占其持有资金的比例。我们手头上有一些关于这些投资者的信息，他们都是Vanguard共同基金公司的客户。1992年，新投资者投资股市的资金占到了总持有资金的58%，而到了2000年，这一数字上升到了74%。但是，在后的两年时间里，新投资者的投资比例又下降到了54%。这些投资者在股价高的时候买进，在股价低的时候卖出。

我们在资产分配方面也会看到同样的做法。一些投资方案允许投资者选择专注于某些工业或部门的基金。我们研究过一个投资方案数据，这一方案鼓励员工投资技术基金。1998年，技术公司的股票开始急剧上扬，但仅有12%的员工投资技术基金。截至2000年，当技术股股价到达峰值时，有37%的员工投资这类基金。2001年，当这些股票价格下跌之后，投资这类基金的投资者下降至18%。后来，当技术股票再次上升到顶峰时，人们又开始大量买进，并且在股价下跌之后再次卖出。

经验法则

即便是最聪明的投资者有时候也会迷失投资方向，最终只能依靠经验法则。哈里·马科维茨是一名经济学家，并获得过诺贝尔经济学奖，是资产选择理论的奠基人。当人们问哈里是如何安排自己的退休金时，他无可奈何地说：“我本应当做得更好，但我只是简单地将50%的资金投资债券，另外50%的资金投资股票。”

不是只有马科维茨一人如此。20世纪80年代中期，大部分教育工作者都加入了美国教师退休基金会的养老金固定缴款计划。当时，这项计划只有两种选择——投资固定回报率的有价证券（比如债券）的TIAA计划和投资股票的CREF计划。超过半数加入这一计划的人（他们当中有许多是教授）完全按照50%与50%的比例对二者进行了选择，这其中就包括桑斯坦。尽管我在许多年以前就告诉过他，从长期来看，CREF计划要比TIAA计划更好，然而桑斯坦却没有据此更改，这件事也一直在桑斯坦的待办事项的清单上，仅次于“取消自动续订杂志”事项。

当然，平分资金分别投资股票和债券也不失为一种很好的投资选择，但是如果始终保持这一初始投资比例而不加以改变（经济学术语叫作“再平衡”），那么随着时间的推移，这一投资组合的成功与否便取决于投资回报率了。比如，在这25年里，桑斯坦一直按照50%与50%的比例分别投资了TIAA和CREF计划，但是目前他在CREF的资产已经超过了总资产的60%。这是因为在这25年的时间里，股票的收益情况明显高过债券收益。如果当初他能够将更多的钱投资股票，他现在会更为富有。

马科维茨的策略可以被看成是一种多样化方案。“当你对投资犹豫不决时，那就将投资多样化吧！”如果将所有鸡蛋都放到一个篮子里，那无疑会非常危险。总体来说，多样化投资是一个很好的方法，

但是多样化投资行为也有明智和幼稚之分。一个关于经验法则的特殊例子是“1/n论断”——当面对n项选择时，应当对每项选择都均匀用力。也就是说，在每个篮子中放进相同数量的鸡蛋。

组合方式影响向下的幼稚投资

幼稚的多样化在人类低年龄阶段就已形成。下面来看一下由丹尼尔·里德和乔治·洛温斯坦在万圣节之夜进行的一项绝妙的实验。被实验者是万圣节的“小鬼”们。第一种情况是，孩子们走到两座相邻的房子面前，每家的主人给他们提供的选择都是同一种块状糖果（例如一家给的是三剑客牌，另一家给的是银河系牌）。第二种情况是，他们走到一座房子前，然后要他们在两种块状糖果中选出自己喜欢的糖果。实验要保证，两种糖果的摆放形式不会使孩子们觉得将两种糖果都拿走是一种不礼貌的行为。结果，两种情况下孩子们的举动截然不同。在第二种情况下，每个孩子都在两种块状糖果中各选择了一个，而在第一种情况下仅有48%的孩子从两种糖果中各拿走了一个。

尽管选择两种不同种类的糖果（三剑客和银河系都是不错的糖果品牌）其结果无关紧要，但幼稚选择在投资组合选定方面会对人们的行为以及投资结果产生深远的影响。在一项调查中，大学员工被问及他们在退休后将如何利用自己的退休金对两种基金进行投资。在第一种情况下，一种基金全部投资股票，另外一种基金全部投资债券，多数员工都做出了各投资50%的选择，结果是他们用一半的钱购买了股票。第二种情况下，他们所面对的两种基金一种是全部投资股票，而另一种是一半投资股票一半投资债券。在这种情况下，人们完全可以只投资第二种基金，从而实现投资股票和债券各一半的目的。然而，他们仍然死守“1/n法则”，选择了两种基金各投资50%，这样做的结果便是其股票投资占比更大。第三种情况下，他们面对的选择是一种全投资债券的基金和股票与债券各投资一半的基金，其结果想必读者已经知道了。

这一结果意味着，某一特定方案提供的基金投资方式能够大大影响投资者的决定。为了验证这一想法，贝纳茨和塞勒对170家公司的退休金投资计划进行了调查。他们发现，方案提供的股票型基金越多，投资者便会将越多的钱投资股票。

许多方案曾经试图通过提供股票债券混合型的“生活方式”基金帮助投资者应付复杂的投资组合问题，从而应对不同程度的风险。比如，雇主会提供三种生活方式基金，一种较为保守，一种较为激进，一种介于两者之间。这些基金已经多样化了，因此人们只需要选出符合他们风险要求的基金即可。还有一些基金会根据投资者年龄的不同对投资分配进行调节。

这样的基金组合是一个不错的选择，并代表了一套完美的默认选项（如果费用合理）。但是，对于一些基金组合中的某些基金，许多人并不知道如何使用它们。比如，很少有人会将自己所有的资金投入到一种基金中，尽管这些基金是专门为他们量身打造的。这有些类似于一位肚子并不饿的客人受到了主人的盛情款待，他面对满桌鸡鸭鱼肉却不知如何是好的情况。一项研究对投资者在某项投资方案中的表现做了调查，这项方案提供了三种生活方式基金和六种其他类型的基金（一种指数基金、一种成长基金、一种债券基金等）。有趣的是，保守型的生活方式基金的投资者仅投入了全部资金的31%，剩余资金则分别被投入到其他几种类型的基金上。由于这些基金大都是股票型基金，所以保守型基金的投资者77%的资金实际上投资的是股票。因此，归根结底，投资者们的投资是非常具有进取精神的，虽然他们很可能并没有意识到这一点。

该不该优先购买公司股票？

消失的130万美元养老金

让我们来看一下查利·普勒斯特伍德的例子。自1967年以来，他就在得克萨斯州的休斯敦天然气公司工作，他的工作是清扫公司道路和倾倒垃圾。1985年，休斯敦天然气公司首席执行官肯尼思·莱经过一番同行业整合成立了安然公司，其业务是在全美范围内输送电力和天然气等能源。普勒斯特伍德说：“我的工作便是保证天然气能够通过我们的管道输送给客户，我这一辈子都在做这个工作。”

作为安然公司的员工是幸福的，普勒斯特伍德的年薪逐步攀升到了6.5万美元，另外还会拿到安然公司股票形式的养老保险金。当休斯敦天然气公司与中北公司合并之后，普勒斯特伍德所有的投资都自动转换成安然的股票，并且他仍继续不断地用自己的退休金购买安然的股票。安然公司鼓励其员工持有本公司的股票。一些新闻媒体称安然公司的业绩增长速度“令人吃惊”，而莱也在一些公司的公众场合极力鼓励员工购买本公司的股票。普勒斯特伍德并没有意识到，他已经把自己的未来彻底交给了安然公司。安然公司曾经向普勒斯特伍德兑现过诺言，对此他心怀感激：“对我来说，我始终相信，忠于自己的老板是没错的。”

最终，普勒斯特伍德的忠诚换来的却是一场噩梦。在2000年退休时，他已经持有1.35万股安然公司的股票，总价值高达130万美元。然而，在他68岁的时候，他的这笔养老金一夜之间全部蒸发。（安然破产了。——编者注）现在，他的生活来源一部分是每月521美元的雇主养老金，另一部分是每月1 294美元的社会保障救济金。他说：“这简直就像是一场梦。”1938年，还是孩子的普勒斯特伍德从去世的妈妈那里继承了一块位于休斯敦北面的3英亩的农田。他说：“我之前很少为退休以后的生活发愁，我认为到那个时候我会钓钓鱼、打打猎，甚至环游世界。”而现在他却说，他准备将这块地卖掉。直到现在，他仍在偿还抵押贷款。

从某种程度上说，普勒斯特伍德这样的例子并不少见。人们常常不知道实施多样化选择，有时候员工会用大量的资金购买自己公司的

股票。有一个统计数字听上去虽然令人吃惊，却是事实：有500万美国人将多于60%的退休金用于购买自己公司的股票上。这一集中投资行为存在两种风险。首先，单一证券投资比共同基金提供的投资组合风险更大；其次，作为安然公司和WorldCom公司的员工，他们面对的是工作与养老金都可能保不住的巨大风险。

奇怪的是，许多员工并不认为他们的雇主会摊上这些风险。这里面有三个原因。第一，员工似乎并不理解自己公司股票的风险与回报情况。波士顿调查组自2002年对参加401（k）方案的人员进行了调查，他们发现，尽管他们非常了解安然事件的来龙去脉，但是仍有一半人认为自己所在公司的股票与货币市场基金相比，其风险相同甚至更低，仅有1/3的持有自己公司股票的人意识到这要比“投资多只股票基金”的风险大得多。

第二，参与投资的员工倾向于用过去的表现预计未来。对于股票业绩10年来一直不错的公司，其员工倾向于在将来投入更多的资金用以购买自己公司的股票；而对于最近业绩不好的公司，其员工则倾向于在将来减少自己的投入。但是，过去的业绩并不能说明将来的表现。你可能会认为，本公司员工对于公司将来的业绩情况会掌握更多的信息，然而一项由什洛莫·贝纳茨进行的调查却得到了相反的结果，尤其是公司的股票分配和其后的股票业绩之间并没有关系。因此，诸如安然这样公司的员工，尽管他们的手中握有股价扶摇直上的股票，并且一直在追加投资（受到公司管理层的激励），但最终随着公司的破产，他们的股票全部变得一文不值。

第三，受到公司资助而购买公司股票的员工认为，这一行为就是一种最好的暗示。尤其是那些被要求以公司股票的形式接受资助的员工会将29%的自有资金投入到公司的股票中去。与此形成鲜明对比的是，那些有机会做出这一选择却并没有被要求这样做的员工仅仅将18%的自有资金投资了公司的股票。

持有单只股票与多样化投资相比，风险会高多少呢？按照经济学家莉萨·梅尔布鲁克的估算，公司股票中的1美元在共同基金中的价值低于0.5美元！换句话说，如果公司将自己的股票强卖给自己的员工，它们实际上相当于用0.5美元买走了员工的1美元。结果便是，员工投资多样化共同基金的收益要比持有本公司股票好得多（提示：如果你已经将超过10%的退休金购买了本公司股票，那么你最好马上将自己的投资变得更多元化）。

如何通过助推来解决这一问题呢？我们建议采用自由主义的做法。但是我们必须看到，非自由主义的做法有效地限制了员工退休金组合中本公司股票的比例（比如降低到10%）的方面是值得被支持的。相关法案已经被提交给了国会。一个较为自由的做法便是将自己公司的股票放在与401（k）计划中的任意其他投资的同等位置上。目前，随着一项极为重要却让人难以理解的《职工退休收入保障法》的出台，自己公司股票的收益有了一些保障。该法案为退休金投资设定了三条信托原则，分别是排他性收益原则（要求投资方案必须完全是为了保护投资者的利益）、审慎原则（要求投资方案按照“审慎投资者”的标准设定）以及多元化原则（要求投资方案必须多元化，从而将损失风险降到最低）。这项法律最为引人注目的一点是，养老金固定缴款计划的多元化要求并未把本公司的股票考虑在内，这主要是因为在该法案得到通过时，有利润分配方案的大公司雇主游说国会免除了加在养老金固定收益计划上的多元化要求。但是，人们仍然希望，他们在确定自己所在公司的股票是否是一项合适的投资时能够谨慎行事。

那么，国会为什么会同意这样做呢？无论如何定义“谨慎”一词，我们都不能左右一只股票的表现，特别是在这只股票的表现与投资者的工作收入息息相关的情况下。公司股票有了这样一种特殊待遇，现有的法律实际上是在鼓励将公司股票纳入401（k）方案中。从员工的福利角度来讲，这是不公平的。很自然，一个办法便是将公司

股票与其他投资方式一视同仁，不给它任何的优先权。这一简单的改变解决了这一问题，因为公司会认为，将大量的公司股票送给自己员工的信托风险是不值得去冒的。

尽管没有有关法律的变更，但是那些有责任心的公司仍可以采取一些做法鼓励员工减持本公司的股票。常见的一种做法便是“明天卖更多”的方案，这一做法能够解决两个问题。首先，即便公司能够意识到公司股票对员工来说并不是很好的选择，公司也不希望自己的员工立即卖掉本公司的股票，因为它担心这样做会造成公司股价的下跌。其次，公司不想使员工也认为购买本公司股票是一个糟糕的投资选择。“明天卖更多”的方案能够使员工们在一段相当长的时期内（比如说三年）逐渐卖出自己持有的公司股票，从而最终使自己的投资多元化。

如何设计更好的投资选择体系？

好的选择体系可以在多个层面向选择者提供帮助。近几年来，人们越来越关注选择体系，原因是各种备选方案所提供的选择越来越多，从而使人们更难做出选择。

默认选择

从历史上来看，大多数养老金固定缴款计划都没有默认选项，参加养老保险的人会得到一份选择清单，清单上有关于如何在可选的基金里面进行资金分配的指导。在采用自动登记之前是不需要默认选项的。如果参与者参与自动登记，那么他们必须亲自登记特别的资产分配方式。从传统情况来看，公司都选择将最保守的一种投资方案作为默认选项，这种投资方案经常是货币市场账户。

大多数专业人士认为，将100%的资金投入货币市场账户过于保守。这些基金的回报率低（只是略高于通货膨胀率），并且许多员工的养老保险缴存比例也较低，这两点足以使你在退休之后深陷贫困。公司之所以会做出这一选择，并不是因为它认为这是一个好的选择，而是因为它担心，如果通过默认选项使员工做出别的更为明智（风险也更大）的选择会遭到起诉。美国劳工部不愿意正式发布有关保值增值的指导方案则加重了这一担心。但是最终，劳工部终于出台了新的有参考价值的指导方案，从而为设置良好的默认选项消除了法律上的障碍。

我们有许多好的默认选项，其中一种是向人们提供一整套投资组合方案，每一种方案的风险程度都各不相同。我们已经注意到，一些方案涵盖了保守型、稳健型和激进型的“生活方式”投资组合，投资者需要做的仅仅是选出一种最符合自己风险承受能力的生活方式基金。另外一种做法是向投资者提供“目标成熟基金”的选择。一般情况下，目标成熟基金以年度命名，比如2010年、2030年或者2040年，参与者只需要选出那些能够与自己预计退休时间相吻合的基金即可。随着目标日期的临近，目标成熟基金的经营者会选择可接受的风险程度，并逐渐将分配方式远离股票而向保守投资靠拢。

一些方案发起者已开始为投资组合选择提供自动解决方案，特别是一些方案发起者会基于标准退休年龄自动向投资人推荐目标成熟基金。还有一些方案发起者会给投资者提供“托管账户”的默认选项。“托管账户”是典型的包含股票和债券的组合投资，其分配是基于投资人的年龄和其他一些相关的因素。

构筑复杂选择

401（k）是一个优秀的方案，它为兴趣和能力各异的投资人做出决定提供了选项。其中一种方法是告诉新的投资者，如果他们不愿意

选择自己的投资方案，他们可以选择由专业人士精心搭配的默认基金。这可以通过上文提到的“托管账户”做到。对于那些愿意更深入参与的投资者，他们会得到一整套均衡的选择或者生活方式基金中的一个选择（这一选择旨在使每一名参与者将其全部资金投入某一项基金）。对于那些的确想购买基金的人来说，应当向他们提供一整套共同基金，从而使那些经验丰富的投资者（或者那些自认为经验丰富的投资者）具备自由选择的能力。目前，许多公司已经开始实施类似这样的计划。

预计错误

为了帮助那些不愿意加入保险计划的人，我们建议采用自动登记的做法，并结合“明天储蓄更多”的方法以帮助人们实现足够高的缴存比例。对于那些没有投资生活方式基金的人，我们建议实施“自动再平衡”方案，以便使投资者的财产分配随时间进行调整。

映射和反馈

多数人并不十分了解诸如缴存比例和预计投资回报率等数字将如何影响他们年老之后的生活方式。这些抽象的概念需要转化成任何人都看得懂的概念才能引起人们的注意。比如，公司可以设计出一些买房的选择方案，这些选择根据人们退休收入的不同而不同。最差的选择是一处窄小破旧的公寓，而好的情况是拥有宽敞并且带游泳池的住处。这些带有视觉刺激的方案都可以促使参与者想象自己如何利用退休金达到颐养天年的目的。因此，我们可以在年报中告诉参与者，以他目前的情况，他在退休后可以住进一处陋室，但如果他马上提高自己的养老保险缴存比例（或者加入“明天储蓄更多”方案），那么他就可以得到一套两居室的公寓。

动机

雇主和员工之间可能会发生的利益冲突是一个最基本的动机问题。关于公司股票的问题便是一个很好的例子。《美国职工退休收入保障法》中已经规定，公司行为应当在最大程度上符合员工的利益，这项法律应当被强制执行。

形成并实施一项长期的投资方案是一件非常困难的事情。对于大多数的公司来说，它们都会在一些内部专家以及外部顾问的协助下对公司的资产进行长期管理。然而，对于个人来讲，他们只能独立完成这项工作，即便他们能够得到拥有这方面知识的同事或者亲戚的帮助。但由于这些人缺乏专业的训练，最终也无法取得很好的效果。结果，我们的理财状况会像给自己理发一样一团糟。大多数人都需要帮助，而好的选择体系和精心设计的助推方案能够帮助我们实现这一点。

第8章
信用市场

我们在第6章中提到，美国人的借贷额超过了他们的储蓄额。因此，如果社会人消费者在借贷方面并不比投资方面更加擅长，我们不应感到惊奇。让我们看一下霍默·辛普森在租赁Canyonero娱乐车时是如何做的：

销售员： 您好，请看一下您的租赁细分情况，首付款、月付款，还有周付款。

霍默： 就这些吗？

销售员： 对。在您最后一期月付款完成之后，还有一笔最终的付款。

霍默： 但是这不会要求短期内付清，对吧？

销售员： 对！

霍默： 好的！

霍默的天真不会让我们感到奇怪，而且给了我们许多启示。让我们来看一下三个重要的借贷市场——抵押贷款、助学贷款和信用卡，并由此判断某些助推能否帮助现实生活中的“霍默先生”。

如何选择合适的贷款方案？

抵押贷款一度是一件很容易的事情。曾经，大多数人的抵押贷款在抵押期（一般为30年）内支付的是固定利率，多数借款人都会选择比例为20%的首付款。在这一体系里，人们很容易对贷款方案做出比较，只需要选出利率最低的贷款便可以了。随着选择友好型的《诚实借贷法》的颁布，这件事情便更加简单了。这项法案要求所有贷款人以同样的方式（即年利率）支付利率。当时，《诚实借贷法》形成了一套完美的选择体系，它让人们能够更加方便地对多种贷款方案进行对比。如果没有一种简单的评判贷款的方式（比如说通过年利率），那么对多种抵押贷款方案的评估便会非常困难。在一项研究中，苏珊娜·舒发现，就连顶级学校的工商管理硕士都很难选出最佳贷款方案，更别说他们在生活中所面对的实际情况会比他们面对的案例复杂得多。

现在，抵押贷款消费变得越来越复杂了。借款人可以从许多固定贷款利率（此利率在贷款期限内不变）中做出选择，并且要面对许多“可变利率”贷款，其利率会随着市场情况的变化而波动。借款人也可以考虑诸如“只还息，不还本”的特殊贷款形式，这种情况下借款人不需要还本金，也就是说除非房子卖掉（运气好的话还能赚点利润），否则本金永远不用还。许多可变利率抵押贷款因为受所谓的“诱惑利率”的影响而变得更加复杂。所谓的“诱惑利率”是指一种在最初一两年时间内实行低利率，而等这段时间过后利率和还款额都会上升的贷款方式，有时上升幅度还会相当大，并且相关费用也会有很大的差别。借款人在还款时还会得到积分，这些积分可以使其在今后享受更低的利息。此外，如果你提前还款，还要支付违约金。目前，与退休金方案选择比较起来，抵押贷款方案的选择要复杂得多，但二者的风险却同样大。

这里与其他领域一样，更多的选择可能使人们更富裕。但是，要达成这一可能，人们必须选择符合自己情况与偏好的贷款方案。那么，我们应当如何选择抵押贷款呢？经济学家苏珊·伍德沃德在2007

年对7 000例由联邦住宅管理局担保的贷款进行了研究。联邦住宅管理局为小额贷款提供担保，并且接受低额的预付金。伍德沃德的研究意在弄清楚，在对风险及其他因素进行控制之后，借款人在什么情况下能获得最划算的贷款。下面是几项关键的发现：

- 在借款时，非洲裔美国人要额外支付425美元的费用，拉丁裔美国人要额外支付400美元的费用。（总的来看，借款人在平均借款额约为10.5万美元时支付的平均费用是3 133美元。）
- 生活在成人平均学历仅为高中水平的社区的借款人比那些生活在成人平均学历为大学水平的社区的借款人在借款时会多支付1 160美元。
- 通过抵押贷款经纪人办理贷款比贷款人直接办理贷款要多支付大约600美元的费用。
- 对借款人来说，诸如积分和贷款手续费等是不可忽略的成本（这些因素使得贷款方案之间的比较变得更为困难），同时，经纪人办理贷款的附加费用要高过直接贷款。

从上述分析中我们可以得出一些基本结论。当市场变得更复杂的时候，会使那些“无知”的客户处于非常不利的地位。缺乏专业知识的客户很容易受到顾问看似十分有帮助的建议，而实际上，这些建议自私且无用。在这一市场中，那些迎合富裕客户的抵押贷款经纪人经常会倾向于为自己建立起一种公平交易的好名声；而当面对那些贫穷的客户时，抵押贷款经纪人则更倾向于一次赚个够。[1]

这些现象在最贫穷和最高风险的借款人市场得到了放大，这些借款人形成了所谓的次级贷款市场。关于次级贷款，人们经常持有两种极端的观点。一些人，尤其是政治立场激进的人或记者们会用诸如“掠夺性”等贬义词形容这些次级贷款。这一不分青红皂白的说法忽略了一个事实，那便是贷款风险越高，贷款人收取的贷款利息也越

高。穷人和其他高风险借款人要支付高风险利息并没有使这一贷款成为一种“掠夺性”交易。实际上在发展中国家，小额信贷利率经常会高达200%甚至更高，而借款人却会因为借到这笔贷款而经济情况转好。为此，穆罕默德·尤纳斯在2006年获得了诺贝尔和平奖。此外，还有一些人认为，对这一掠夺性贷款的骂声一片，其根本原因在于那些“左倾”的媒体记者没有看到高风险贷款需要支付高利息的事实。根据人们的经验，真理应当介于这两种极端的观点之间。因此，我们可以说，次级贷款既不全然是一件好事情，但也不是一无是处。

次级贷款好的一面是它能够为那些借不到钱的人提供帮助，从而使那些贫穷或有经济风险的家庭住上属于自己的房子或开拓自己的生意。次级贷款还能使人们具备进行大规模二次创业的能力，因为次级贷款人可以为大宗买卖提供贷款。并且，这些大宗交易能够帮助许多人实现美国人的一个梦想——住上豪华舒适的房子。实际上，绝大部分的次级贷款不是抵押贷款再融资便是房屋净值贷款。

那么，为什么有人会认为次级贷款是掠夺性的呢？因为次级借款人通常都没有专业知识，他们经常会遭到经纪人的盘剥。《华尔街日报》中有一篇头版报道详细叙述了一名叫作阿尔塔夫·谢赫的经纪人的做法。谢赫早先是一名板球运动员，后来摇身一变成了一名抵押贷款经纪人。他先后就职于两家抵押贷款公司，成功拿到了许多项贷款交易，并获利颇丰，但他的客户却没有因此获得什么好处。谢赫乐于交流的借款人都具有典型特征。经纪人会通过面对面、邮件及所有可能的方式主动接近借款人，表现出很热心的样子，来维持与借款人的关系。比如，住房装修承包商可能会在某处房子前面停下来，建议房主对其进行装修，然后顺便向房主介绍抵押贷款经纪人。

接下来，抵押贷款经纪人会向可能借款的人介绍各种形式的抵押贷款。这里，借款人可以“选择”利率、月还款额以及所需要的积分。最后一项选择特别令人困惑：积分是借款人通过支付一定的费用

（在贷款之外的一笔额外费用）而获得的利息折扣，但是很少有借款人能够计算出花钱买这些积分是否合算（通常情况下都不合算）。

借款人同意接受某种抵押贷款的方式之后，按照法律要求，借款方应当进行“诚信评估”，罗列出所有的贷款费用，包括支付给经纪人的费用。尽管这项针对借款人的评估必须在其申请贷款的最初三天之内进行，但有时候这项评估会一直拖延到借款人签署抵押贷款合同之前。这时，评估报告已成为一摞厚厚的文件中的一部分，以至人们只能随便翻阅而无法逐条细读，这便失去了评估报告的本来意义。在交易即将结束之时也会发生同样的事情，经纪人会将一大摞资料拿给借款人，让他们阅读并签署。即便这些资料都是关于抵押贷款的条款和条件的，但对大多数人来说，签署这些文件只不过是走走形式。在该程序的后期，大部分借款人都不会再三考虑。

具有讽刺意味的是，导致这一问题发生的部分原因在于人们的良好初衷。《诚实借贷法》一开始是旨在对贷款条件进行清晰的叙述。但是，由于其内容艰深，所以人们很难挖掘到其中“诚实”的部分究竟在哪里。对于高风险贷款，《住房所有权及权益保护法案》被看作是对借款人的又一个警告。但是，明细表中并没有明确地点出“高风险”这一暗含的信息，借款人只需要在表格上签字便可以了。有过买房经验的人都知道，他们要在很多表格上签字，而买家经常只是大体阅读一下这些表格便开始签字。

还有其他一些令人困惑的表格也会使借款人难以将贷款本身和相关的费用区分开来。抵押贷款表格的内容有好几百行，里面有许多数字，这些数字足以让人们对各项费用完全摸不着头脑。实际上，表格上面对许多费用并没有做出明确的界定。有些借款人并不知道，如果提前还贷，他们实际上要付出更高的代价，因为他们要支付提前还款的罚金。虽然大多数的次级贷款都有可变利率，但这也不能解决任何问题，因为这只会加大人们理解这一交易的难度。

2007年，美国出现了严重的次贷抵押物被没收的现象，这引起了整个金融市场的波动，促使许多政府部门绞尽脑汁地去思考解决的办法。当然，市场自身可以解决一些问题，因为次级贷款投资人最终发现，贷款本身要比它看上去风险更大。（实际上，抵押贷款经纪人通过多种方式对贷款投资者和借款人造成了欺诈。）但是，市场并没有阻止这一问题的发生，因此便有了寻求更多干预调节的呼声。有人认为应当取缔“掠夺性”贷款，但是由于贷款生来并不是打着“掠夺性”的烙印，因此实施这样的禁令是非常困难的，除非能够断绝借款人的融资渠道。我们作为自由主义的温和专制主义者，当然不赞成这样的禁令。相反，我们希望能够改进选择体系，使人们能够做出更好的选择，从而避免这些掠夺性贷款利用人们的无知、困惑和脆弱的现象。实际上，我们认为如果将选择体系升级，则整个抵押贷款市场都会受益良多。

有一个基本问题是以前颁布的《诚实借贷法》已经远远不能满足实际要求。当利率可变并且有多项费用需要支付时，仅考虑年利率便远远不够了。为了便于比较，法学教授劳伦·威尔金斯建议进行一项改革，即限制可选择抵押贷款方式的数量，这可以将那些带有负分期还款或者大额尾付贷款性质的抵押贷款取缔。采取这类性质抵押贷款的借款人需要在借款的末期进行大额支付，因为抵押贷款和利息在之前的贷款期限内并没有足额偿还。我们要说明的是，如果借款人所面对的仅仅是几种有限的抵押贷款（比如说仅有几种30年固定利率贷款），那么借款人更容易做出明智的选择。威尔金斯认为，这类令人匪夷所思的抵押贷款的成本高于收益。威尔金斯还建议道，贷款评估的有效期必须维持30天，并且借款人在取得贷款之前应有一个等待期。尽管这一建议能够带来好处，并且其目的在于使人们更容易做出选择，但它并不能称得上是自由主义的温和专制主义，因为这妨碍了共赢合同的形成。可变利率抵押贷款（即便是抵押贷款利率）本身并不是一件坏事。对于那些计划在几年之内将房子卖出或者再融资的人来说，这类抵押贷款实际上是非常有吸引力的。

我们认为，RECAP可以为我们提供帮助。在信贷领域，我们可以考虑两种版本的RECAP。简单来讲，抵押贷款的贷款人应当在报告中列出两类贷款的成本：贷款费用和贷款利息。威尔金斯在一份报告中建议道，各种形式的费用都应当被列出，最终相加得出一个极数。

伍德沃德的研究发现，那些交易成功的人往往没有预先支付很多费用。（这意味着，经纪人的佣金里包含了所有费用。有时候我们会遇到免费的午餐，但是免费的抵押贷款我们却从来没有见到过。）关于这一现象的最好解释是，如果没有任何费用，借款人便更容易对各条款进行比较，因为他们只需要关注利率。当然，利率表上不仅包括利率，还包括还款期限内的还款计划，前提条件是利率不变。这至少会确保借款人知道，诱惑利率结束之后他们将要支付的还款额是多少。如果将最糟糕的情况告诉借款人也不失为一个好办法，因为这样借款人便可以看到自己的还款额在未来是如何一步步增加的。

贷款人还必须提供一份详细的RECAP报告，在这一报告中应当列出所有的费用、利率条件（包括诱惑利率）、可变利率变化的决定因素以及每年利率变化的次数限制等。这些信息能够使独立的第三方提供更好的建议。我们有一种很强烈的直觉，那便是如果能够得到RECAP数据，第三方的服务便会对贷款人进行比较。我们应当注意避免该系统会助长勾结行为的发生，但是同时我们认为相关的监管和控制会很容易。

因此，RECAP数据使网络抵押贷款变得更加容易，并且也使得抵押贷款市场的竞争更加激烈。在线选购贷款对女性以及其他少数群体特别有帮助。一项关于购买汽车的调查研究发现，在其他因素相同时（例如收入），女性和非裔美国人在线买车时与白人男性的成交价相当，但在经销商处买车时他们的成交价会更高一些。

商业助学贷款

现在，学生上大学要支付越来越多的费用，其增长速度堪比不断增长的医疗开销和稀有棒球卡的升值速度。在许多私立大学中（包括我们毕业的大学），每名学生每年的开销超过5万美元（包括学费、住宿费和伙食费）。在一般情况下，奖学金和做兼职工作赚的钱并不能完全支付这些费用。因此，学生以及学生家长经常会求助于助学贷款。实际上，这项贷款是非常普遍的选择，大约有2/3的美国大学生在大学毕业时都有欠款。

市场上有两类贷款：由金融机构提供的纯私人贷款以及由政府部门提供支持的贷款（即所谓的斯塔福德贷款）。斯塔福德贷款是基于学生的需求的，政府会在学生在校期间为其贷款支付利息；如果学生出现拖欠行为，政府会为贷款人提供担保，并且政府还会为借款人提供补助。贷款人发现这类形式的贷款收益颇丰。

不幸的是，学生借款人及其父母与次贷借款人一样都面临同样的困难，私人贷款者会向学生发送误导性的邮件。其中一些误导性邮件本质上是很荒谬的，但它们看上去却很有效。比如，高中生在高三时经常会收到许多关于贷款的邮件传单，这些传单把得到一笔4万美元的贷款说得像在饭店里点一份比萨饼那样简单，传单上还有一幅厨师的照片，该厨师断言，“这是一个15分钟便可以做出的决定”！

获得助学贷款与获得抵押贷款几乎同样复杂。一般情况下，学生都会尽量首先选择联邦政府贷款，原因是该贷款费用低（这一点那则广告中做比萨饼的厨师并没有提到），然后才会考虑私人贷款。为了申请到联邦政府贷款，学生必须首先填写联邦学生援助申请表。如果学生在私立大学中也申请了资金援助，那么他必须同时完成大学委员会资金援助资料的填写。两套资料各包含100多个问题，具体问题根据

不同的学校相区别，而填写完其中一套便需要好几个小时。（有高中生和大学生开玩笑说，填表时间比整个申请大学的时间都长。）

与申请抵押贷款所要填写的表格一样，申请助学贷款所要填写的内容也令人应接不暇。学生要回答有关他们父母经济情况的问题——不管他们对实际情况了解多少。在填写完这些表格之后，教育部会确定该生的家庭有能力支付多少钱（即“预期的家庭贡献”）。然后，由大学最终决定贷款金额。

或者，学生也可以从私人组织处获得贷款。只要将大学入学证明发给贷款人，学生便可以获得他们需要数额的贷款。与联邦政府贷款不同的是，私人组织的贷款可以用于任何目的，因此直接面向客户的贷款能鼓励人们借到更多的钱，但这容易使他们超支。

在抵押贷款过程中，借款人经常会天真地从抵押贷款经纪人那里寻求帮助，而学生和他们的父母经常会寻求大学中助学主管部门的帮助。当然，这些部门大部分都会提供诚实可靠的帮助，但其中有些部门并不比那名板球运动员出身的抵押贷款经纪人更加正直。负责在大学有关部门办理贷款业务的人员所提供的服务可能是好的，但是他们这样做的初衷并不是为了形成一种良好的助推，而经常是为了谋私利。有些贷款经纪人会向一些大学提供礼品、优先认股权以及“捐款”，而这些大学的助学主管部门便会与他们达成默契，将他们列为“首选贷款经纪人”。有时候，大学助学部门的工作人员会告诉学生，他们只能从“首选贷款经纪人”中进行选择，不管这些贷款经纪人是否本着学生利益至上的原则。在一所大学中，贷款经纪人甚至被允许以学校的名义设立服务中心。当学生打电话来询问贷款事宜时，那些所谓的“不带有任何偏差”的人只会推销自己公司的助学贷款。一旦有学生选择了这些公司的贷款，它们便会欣然地与学校分成。

人们不禁会问，到底是什么原因使得贷款人如此迫切地想得到助学贷款业务，以致他们甘于做出有悖于道德甚至是违犯法律的事情

呢？答案是，政府部门提供的贷款担保和补助大大助长了贷款的获利空间，因此贷款人挤破了头都要设法进入这一行业。也许，使政府部门以这种半私人化的方式推出这一助学贷款制度的原因很可能是政府部门希望看到存在这样一种贷款市场的竞争，在贷款过程中，政府只需要发放补贴，发放贷款则完全依靠私人组织。然而，这一竞争靠的却不是价格，贷款人所做的是一种被经济学家称为“寻租”的行为。这一行为的关键点是，哪里有更高的利润，人们便会花费更多的时间和金钱去获得哪一项业务。由于贷款经纪人可以从助学贷款这一领域获得超额利润，所以他们会想尽一切办法参与其中。

同抵押贷款一样，这一例子也说明了人们在面对困难和高风险等令人不知所措的情况下会去寻求“专家”的意见。如果他们对比萨饼的广告没有做出任何反应但尽力想得到别人的建议，因为这样做更简单，那么他们可能会得到像比萨饼厨师一样自私自利的建议。这些顾问有一种最大的财富，那便是这些不知所措的客户，顾问们将会充分利用客户的困惑坐收渔利，客户在不知不觉间将大把的钞票塞进了顾问们的腰包。然而，要推出某些公共政策禁止这些所谓的“顾问”赚走这些钱，是难以实现的。与客户交流的最好的方式莫过于改进选择体系。如果借款人能够更方便地对各类贷款进行对比，那么人们希望看到的价格竞争便有可能出现。

简化助学申请的步骤是一种十分有益的助推。名目繁多的各类表格大大地降低学生对助学申请的热情，并会使他们最终选择价格昂贵的直销贷款。尽管教育部并没有出台关于如何确定一个家庭能够得到多少资助的算式，但是应该从申请RECAP助学贷款的一开始就减少联邦学生援助申请表中问题的数量，并使这些问题通用于所有贷款（不论政府贷款还是私人贷款）。

援助申请表还可以与年纳税申报单相结合。俄亥俄州目前正在进行一项研究，H&R Block公司推出了一套关于联邦学生援助申请表软

件，其面对的客户便是那些有可能有资格获得联邦政府或者州政府资助的家庭。这一软件通过使用纳税申报单便可以完成大部分援助申请表的填写。这种软件使得学生能够更方便地在学校提供的各类贷款中比较。的确，学习使用助学贷款软件可能会成为高中数学课堂上的一项不错的内容。

另外一种可能性是帮助家庭彻底避免贷款，或者说至少降低对贷款的需求，其方式是帮助这些家庭预先建立大学储蓄账户（“529计划”），为孩子的大学之旅攒钱。在埃里克·贝廷格、布里奇特·朗和菲尔·奥利普洛斯进行的一项调查中，八年级的学生和他们的父母必须要与学校的顾问会面，并且接受适当的助推。在会谈过程中，顾问会向这些家庭提供一种按月直接将钱从活期存款账户存入大学储蓄账户的方法。作为一种激励，参加这项计划的家庭会获得100美元的奖励。通过这种方式，父母就可以方便地为孩子上大学攒钱了。

如何更合理地控制信用卡消费？

信用卡在现代生活中可谓无处不在，如果没有它，这个社会便不能正常运行下去。你可以试着不带信用卡去入住酒店、租赁汽车或者租一套高尔夫球杆，祝你好运。信用卡有两方面的功能。首先，它具有支付功能，能够取代现金，并且在面对面的交易中很大程度上取代了支票，尽管我们偶尔也可能会在杂货店的付款处看到有顾客想为他刚买的价值7.37美元的商品写一张支票。其次，信用卡在你手头现金不够用时能够随时折现。看上去与信用卡相似的借记卡仅具备第一项功能，因为借记卡与银行账户绑定，不允许借款，除非它有一定的透支额度。（注意：有些借记卡会对透支收取高额费用。如果你使用借记卡借款，你最好首先确定你支付的费用是否低于使用信用卡借同样数额款项的费用。）

信用卡给我们带来了无尽的便利。信用卡结算一般要比现金结算速度快，省去了找零的麻烦。有了信用卡，你可以不必翻遍衣兜去找零钱，也不必为如何使用家里零钱罐中的硬币而发愁了。而飞行里程积分的好处就更不用提了。但是，如果你不是一个有心人，那么信用卡有时候也会带来烦恼。看看下面的例子：

- 人口调查局的一项调查表明，2004年，1.64亿持卡人手中竟然一共有14亿张信用卡，平均每人8.5张。
- 目前，有1.15亿美国人每个月都需偿还信用卡债务。
- 1989年，平均每个美国家庭欠信用卡公司2 697美元，而2007年这一数字增长至约8 000美元。即便这样，该数据可能仍旧偏低，因为它们大都来自持卡人自己的报告。通过调用美联储的数据，一些调查人员认为，目前平均每个美国家庭的信用卡债务高达12 000美元。按照每年18%的利率，每年仅利息就要超过2 000美元。

回头看一下本书第3章中讲到的自制力的问题，我们便能够发现信用卡是如何严重地影响到某些人的。在信用卡出现之前，人们只能采取一种量入为出的理财方法，他们会将自己的钱按照不同的用途和收款人分别存放起来。现在，每当你因为现金不够而无法加油时，你都会寻求信用卡的帮助。然而，信用卡会抑制你的自制力。德瑞森·普雷勒克和邓肯·斯蒙斯特发现，如果人们能够用信用卡支付，他们愿意出两倍的价钱购买一张波士顿凯尔特人篮球队比赛的门票。因此，我们难以判断，为了得到那些飞行里程奖励，人们愿意用信用卡支付多少钱。当一张信用卡达到支付限额时，我们可以使用另一张信用卡，或者还可以基于几乎每天都能收到的银行信用卡广告邮件另外新建一个账户（此邮件会告知你已经被“提前批准”了）。

在这种情况下，自由主义的温和专制主义能够发挥作用吗？与抵押贷款一样，我们认为这也是一个应用RECAP的绝佳领域。我们建议，信用卡公司应当被要求分别以纸质和电子版形式向客户寄送年度报告，在报告中列出消费总额以及产生的相关费用。这一报告服务出于两个目的。首先，信用卡用户能够利用这一报告更好地消费。知道了详细的开销与费用，客户便会对自己需要还清哪些债务有更好的认识。

让我们来看一个例子。信用卡公司提高收费的一种狡诈的方式是缩短你收到账单之日和还款日之间的天数。如果你错过了还款的最后期限，那么你不仅需要缴纳罚款，你还必须要为自己下个月所有的花费支付利息，不管你是否按时并足额还款。对于一名经常使用信用卡的用户（比如一名经常出差的商人）来说，延迟一天还款5 000美元意味着他必须为此多支付100多美元。

其次，报告会使用户更清晰地看到自己在一年之内的还款情况。现在，一些信用卡可以出具消费年报，里面按消费类别分类，这有助于报税，但是RECAP的要求会迫使信用卡发行商将有关的费用信息也列在这一文件中，而通常这些费用是被隐藏的。比如，如果你用外币进行消费，那么信用卡公司会向你收取外汇兑换费用（实际上银行并不需要付出任何费用）。在你的RECAP声明中，你会被告知在去墨西哥度假过程中使用信用卡所产生的有关费用。由于信用卡上的利息是不可扣除的，所以用户一般情况下不会去查看他们去年花费在所有信用卡上的利息费用，因此这部分费用很可能会遭到忽视。我们可以想象一下，如果一名信用卡用户被告知，他去年支付了2 153美元的利息、247美元的滞纳金以及57美元的外汇兑换费时，他将做何感想。

其他形式的助推也会起到作用。比如，在你每月收到信用卡的账单时，上面总会提到你的最低还款额。这起到了一种限制作用，作为一种助推，这一最低还款额是一个合适的数额。[2] 当然，由于最低

还款额与账单总额相比低得多，因此随着时间的推移，这一最低还款额的支付只会使得利息最大化。信用卡公司甚至会设置障碍，使你难以在每个月都足额还清欠款。因此，请为你的信用卡和储蓄账户设立一个自动还款的功能，因为默认选项仅支付最低还款额，而不是全部账单。我们认为，信用卡公司应当被要求允许自动全额还款。

本章中我们讨论了几个话题，但是所反映的问题却是一致的。无论是抵押贷款、助学贷款还是信用卡，它们都使我们的生活变得越来越复杂，并且我们都可能被这种复杂性所拖累。通常情况下，人们应当保持理智的头脑，但当人们出现借贷行为时，他们所固有的人性弱点便会使其陷入严重的困境甚至是灾难中。在这方面，政府也应当尊重人们的自由选择。但是，随着选择体系的进展，人们会具备更强的做出正确选择的能力。

---

[1] 经济学家们一贯认为，风险越大，人们便越会听取专家的意见。这一观点无疑是正确的，但是它并不能说明，我们得到的是有益的建议。在抵押贷款市场，许多人都错误地认为，抵押贷款经纪人是在提供一种服务。实际上，抵押贷款经纪人所从事的基本上都是不公平交易，并不富裕的客户经常会被那些假装提供服务的人榨取钱财。

[2] 一般情况下用于限制消费的记账额度反而会刺激消费。

第9章
社会保障私有化

在2000年的美国总统大选中，乔治·W. 布什呼吁将社会保障体系部分私有化。按照这一社会计划，一部分的工资税将纳入个人储蓄账户。就在美国社会为此事争论不休的同时，瑞典政府也出台了一系列与之类似的政策。在布什就任总统初期，这一计划并没有得到太多人的重视，到2005年，这项计划才再次浮出水面。尽管国会没有通过该提案，但是这一提案的某一版本却很可能在不久之后得到美国或者其他国家的重视。从瑞典的例子中，我们学到了关于自由选择的重要经验和教训。

我们看到，瑞典政府在选择体系的某些方面做得非常好，但是也出现了一个比较大的错误，这使得其国民不能充分发挥出各自的选择能力。这时，一套好的助推体系便可以发挥作用。在探求其原因的同时，我们还可以了解到许多关于社会保障制度改革及相关方面的事情。

如何制订有益的默认基金方案？

如果用一个词来描述瑞典这一计划的特征，那便是“支持选择”。实际上，这一计划是一个很好的“选择多样化”策略的例证，它将给人们提供尽可能多的选择，然后让他们做自己希望做的事情。几乎在每个阶段，计划制定者都会倾向于自由放任的方式。这一计划具有以下的特征：

1.参与者能够从一份表格中最多选出5种基金，从而形成自己的方案。

2.不管出于什么原因，如果你没有主动做出选择，那么系统便会为你选择一种默认基金。

3.（通过大规模的广告宣传）鼓励参与者做出自己的选择，而不是依赖默认基金。

4.允许达到某些信托标准的基金进入这一体系，从而为参与者提供可以选择的余地。这使得可以选择的基金种类在一开始多达456项。（从2007年8月14日开始，可选基金将高达783项。实际上，一开始基金数量就已超过1 000项，只是后来一些基金很快便被淘汰了。）

5.关于基金的信息（包括需缴纳的费用、过去的表现以及风险等）会以纸质档形式呈现给所有参与者。

6.允许基金公司为它们的基金做广告宣传（默认基金除外），以便吸引人们购买。

假如瑞典人都是经济人的话，那么这些选项没有一个会引发争议。自由加入、自由竞争以及多个选择相结合看上去是那么有吸引力。但是，如果瑞典人是社会人，那么选项多样化并不会得到最好的结果。事实也证明了这一点。

默认基金

关于默认基金有两类问题：基金方案包括的内容和政府应当持有的态度（即政府是否鼓励人们购买这一基金）。以下是供几个设计体系备选的方案：

A.参与者没有选择的机会，默认选项是仅有的选项。

B.有默认选项，但不鼓励选择默认选项。

C.有默认选项，并且鼓励选择默认选项。

D.有默认选项，既不鼓励也不反对选择默认选项。

E.必须做出选择。没有默认选项，参与者必须主动做出选择，否则他们会遭受损失。

那么，好的选择体系会从这5项之中选择哪几项呢？这要取决于这一体系对参与者自主选择能力和意愿的信任程度。A方案很难算得上是一种助推，因为它淘汰了所有的选择，与温和专制主义不相符。因此，我们不推荐A方案。

从另外一个极端来讲，方案设计者能够完全避免去选择默认基金，方法是迫使人们为自己做出选择，也就是E方案——必须做选择。如果设计者确信人人都能够为自己选出好的方案，那么他们可能会考虑这一方案。尽管“必须做选择”在某些领域非常吸引人，但我们认为在特殊情况下，瑞典政府不坚持这一方案的做法是对的。难免有一些参与者无法做出选择（也许是因为他们身在国外、生病、难以分身、无法交流或者根本不知道从何选起）。影响到这些人的利益的做法未免过于草率，从政治上或原则上也难以令他们接受。不管怎样，从超过400项的基金里做出选择不是一件容易的事情。既然人们愿意参考专家们的意见选择默认基金，政府为什么又要去强迫他们做出选择呢？

因此，我们所要面对的便是剩下的B、C、D方案了。如果我们既有默认选项又有其他选项，我们对默认选项是否应当鼓励呢？很明显，选择有很多种，我们可以强烈反对默认选项，也可以坚定地支持它。那么，哪一项是最好的呢？很明显，D方案有十分吸引人的地方，它只是简单指定一个默认选项，既不鼓励也不反对。但是，认为这种做法

能够解决问题实际上一种错误的认知。保持中立的态度究竟意味着什么呢？如果我们告诉人们这一方案是由专家设计出来的，并且费用很低，其中是否包含鼓励的成分呢？我们并不是要在这件事情上斤斤计较，我们只是认为，设计者必须要决定如何描述默认选项，而该描述会影响由这一计划吸引的市场份额。

在分析B、C、D这三个方案时，我们需要知道设计这些默认选项的人的能力，也需要知道那些可能不采用默认选项的人的能力和多样性。如果这些设计者的水平非常高，默认选项符合所有人的要求，并且进行选择的人有可能犯错误，那么鼓励人们选择默认选项就是一个不错的方案。如果设计者也拿不准选择者是否了解情况以及不同的选择者的情况是否不尽相同，那么最稳妥的方案就是中间选项。

不管怎样，最终瑞典人选择了B方案。通过大量的广告，参与者受到了鼓励，从而主动做出了基金投资组合的选择。广告看上去达到了预期的效果，因为有2/3的参与者的确是自主完成了选择。如果有更多的钱，参与者也许会更主动地进行选择。在钱同样多的情况下，女性和年轻参与者更容易做出主动选择。（关于女性为什么更容易主动做出选择的原因，我们认为是女性更不容易将登记表弄丢，并且记得要将登记表寄出去。我们承认，关于这一“结论”，目前尚没有数据可以证明，我们只是受到了可得性偏差的影响。）

当然，还有1/3的参与者最终选择的是默认基金，这一比例看起来是很高的。实际上，没有一项基金能够占到市场的1/3以上。但是，政府极力推动人们做出主动的选择，这些年以来发生过的事情也可以反映出由政府这一做法带来的影响。随着政府干预强度的降低，人们越来越无法做出他们自己的选择。

如下是一些详细情况。当瑞典政府在2000年春天推出这项计划时，每一名在职的参与者都被要求做出选择。在接下来的几年时间里，新就业的员工（大多数是年轻人）也加入了这项计划，他们被要

求做出选择。但是，就在登记之后不久，政府停止了鼓励参与者做出主动选择的宣传。并且，私募基金本身也大大降低了旨在吸引投资的宣传。很可能是由于这两方面的原因，人们自主选择方案的比例也下降了。那些于2006年4月加入这项计划的员工中仅有8%的人做出了自己的选择！ [1] 由于这些新的参与者主要是年轻员工，因此与2000年计划刚推出时22岁以下员工的参与比例相比更有说服力。2000年时，这些员工中有56.7%做出了自己的选择，大大高于2006年的比例。

自由选择者能做出更好的选择吗？

人们进行自主选择会收到更好的效果吗？当然，我们无法知道每个人的喜好，也不知道他们在社会保障体系之外还有什么别的投资，所以，我们几乎不可能判定他们是否做出了一个好的选择。但是不管怎样，通过将人们主动设立的方案与默认基金在一些明智的投资者应当看重的方面（比如说费用、风险和效益等）进行对比，我们有很多发现。一言以蔽之，主动选择者的表现并不令人满意。

看上去，人们在选择默认基金时都是小心翼翼的（见表9－1）。资金组成比例为：外资股（非瑞典股）65%、瑞典股17%、固定收入证券10%、对冲基金4%以及私募股权4%。在所有资产类型中，60%的基金是被动管理的，也就是说，投资组合经理只是买进股票指数，而并不是要对市场施加影响。指数基金的一个好处是价格低，它们收取投资者的费用比起那些旨在获得高于市场平均收益的基金要低得多。指数基金低廉的费用（仅占投资的0.17%）使得默认基金的成本非常低。（这意味着，每投资100美元，投资者每年只需要花费0.17美元。）总体上来讲，大多数专家都认为这种基金设计得非常好。

为了弄清楚主动选择者作为一个群体是如何进行选择的，我们需要对总体投资计划的有关数字进行比较，这些计划一开始都是由自主

选择者选择的。在这一对比过程中有三个重要的地方。第一，尽管默认计划中分配给股票的比例很高，但人们主动选择的投资组合中的股票比例更高，达到了96.2%。人们之所以大量投资股票，是因为股市在那段时间十分红火。

第二，主动选择者将他们几乎一半（48.2%）的钱都投到了瑞典股市。这很好地反映出投资者偏好购买本国股票的倾向，一些经济学家将此称为“本土偏好”。当然，你可能会认为，投资国内股市是有道理的，因为人们对国内的情况了解得多一些。但是，在投资方面，购买你熟悉的东西并不见得是一件好事。在上一章中我们谈过，购买自己公司股票的员工并没有表现出良好的获利能力。

表9－1 默认基金与主动选择的投资组合的对比

资产配置	默认基金（%）	主动选择的投资组合（%）
股票	82	96.2
瑞典	17	48.2
美洲	35	23.1
欧洲	20	18.2
亚洲	10	6.7
固定收入证券	10	3.8
对冲基金	4	0
私募股权	4	0
指数化	60	4.1
费用	0.17	0.77
事后表现	–29.9	–39.6
截止2007年7月的回报率	21.5	5.1

注：此表对默认基金和主动选择的投资组合进行了对比。这些数据由美国晨星公司提供。“费用”指的是每年费用占基金资产的百分比。事后表现指的是其后3年时间（2000年10月31日—2003年10月31日）的收益。自由选择的投资组合在2000年的基金市场份额已被用作衡量主动选择的投资组合的重要因素。

瑞典的经济总量约占全世界经济总量的1%。一名理性的美国或者日本投资者可能会将其1%的钱投入瑞典股市。那么，瑞典人将超过48%的资金投入瑞典股市，是否合理呢？答案是否定的。[2]

第三，在列出的投资组合中仅有4.1%的基金被指数化。结果是，主动选择者需要支付的费用比例为0.77%，大大高于默认基金收取的0.17%的费用。这意味着，如果两个人每人都投资一万美元，那么主动投资者比选择默认投资组合的人每年要多支付60美元。随着时间的推移，这些费用[3]便积少成多。总之，自主选择投资组合的人在做出选择时，也同时选择了更高的股权融资风险、更多的主动管理、对国内市场更多的关注以及更高的费用。

在做出这些投资行为时，我们很难说主动选择的投资组合要好于默认投资组合。尽管几年的回报并没有证明什么，但默认选项不仅是在一开始就设计得更好一些，它的后期表现也更好。由于这项计划推出之后市场出现下滑，投资者在头3年内（2000年10月31日—2003年10月31日）无法获得好的收益。但是，那些投资默认基金的人所遭受的损失较小。默认基金在这3年时间里只损失了29.9%，而参与者主动选择的投资组合平均损失了39.6%。

在接下来的几年时间里，默认基金的表现继续胜过人们主动选择的投资组合。截至2007年7月，默认基金的回报率上涨了21.5%，而主动管理的平均投资组合仅上涨了5.1%。的确，默认基金的表现在这段时间相当好，以至晨星公司将它评为自2003年以来最好的五星级基金（与其他全球基金相比）。与此形成对比的是，如果将参与者选择的总体投资组合看作是一种单一的全球基金，那么它很可能只被评为三星。

我们从瑞典的经验中看到了一个有趣的特点，那就是基金的发行正值股票市场牛市（以及技术股票泡沫）的终结。尽管不可能精确地说明这一时机把握上的偶然性对人们的选择的影响（甚至不能说明其

对发起私有化计划的决策的影响），但有些数据的确能够引发我们的深思。我们早已经注意到，主动选择的投资组合将96%的钱投向了股票。如果这一基金的发行再晚两年，那么投入股票的比例一定会低一些。本书于第8章已经说明，个体投资者在投资决策时倾向于随大流，而不擅长对未来形势做出判断。

在技术股大涨的时期，人们将投资集中于这些股票是很正常的。举例说，市场份额最大的基金（默认基金除外）叫作Robur AktiefondContura，它拿到了联合投资组织4.2%的资金。（这是一个很大的市场份额，因为一共有456只基金，并且瑞典人有1/3的钱都投在了默认基金上。）Robur Aktiefond Contura主要将资金投在瑞典及其他国家的技术和医疗保健股上。在一步步走向这一选择的5年时间里，这一组合增值534.2%，是所有基金之最。然而，在他们买入之后，第一个3年里其价格大跌69.5%，然后又在接下来的3年里持续低迷。

现在回顾起来，类似Robur Aktiefond Contura的基金能够吸引如此高份额的投资并不值得人们大惊小怪。看看人们在选择投资组合前需要做的事情吧。他们会收到一本书，书中列出了456只基金在不同时间段的收益情况，同时还包含了许多重要信息，比如费用和风险。他们基本上都认可的一点是收益多多益善。当然，这些只是过去的收益，而投资者一般都很难区分过去的收益和预期收益。对此我们无能为力，只能想象一下瑞典的斯文森先生和太太在餐桌上的一次对话。

斯文森先生： 威尔玛，你在看什么书呀？

斯文森太太： 我在找一个最好的投资基金，亲爱的。不过我想我已经找到了，那就是Robur Aktiefond Contura。在过去的5年时间里它涨了534%。如果我们将钱投入这一基金，我们便可以到西班牙的马略卡岛上安度晚年了！

斯文森先生： 是啊，但愿如此。帮我把鱼片拿过来。

由于参与者的投资行为受到近期收益的影响，因此基金项目启动的时机会对人们的选择造成很大的影响。这一效应可能长期存在，原因是只有少数参与者会切实改变他们的投资组合。现状偏差在瑞典十分盛行。在第一个三年中的每一年，对自己的投资组合做出过至少一次改变的参与者分别占1.7%、2.7%和3.1%，这有些类似于美国401（k）计划所表现出来的惰性。对近期收益的关注和变更管理投资组合的惰性互相作用，意味着时机把握上的偶然性可能会极深地影响到人们精心挑选的投资方案。

实际上，“时机把握上的偶然性”是一个不当的用语，因为私有化方案经过了长期的牛市之后似乎得到了认同。我们看到，在2001年和2002年的熊市之后，民众对小布什的计划的支持率持续下降。政治判断与投资决策一样，都受到了近期事件的影响。

如何控制广告的负面影响？

允许基金用广告来宣传似乎并不会引起争议。实际上，在这一系统的设计过程中，很难想象能够禁止基金广告。如果基金可以自由进入这个市场，那么它们也应被允许运用一切合法手段来吸引客户，其中包括（诚实的）广告。研究广告给市场带来的影响是一件很有趣的事。我们应当期待看到些什么呢？

让我们来看一下这两个“理想”方案。第一个理想方案是一名自由市场经济学家面带笑容所梦想的方案。在这一方案中，广告商通过解释低成本、多样化和长期投资的概念以及用近期收益预估未来收益的愚蠢做法，对消费者进行了教育。在这一理想方案中，广告可以帮助每名消费者找到自己理想的位置。经济学家们将这一位置称为“有效前沿”，它是所有理性投资者都梦寐以求的地方。换句话说，是广告帮助消费者做出了更好、更明智的选择。

第二个理想方案则更像是一场噩梦，它使心理学家和行为经济学家辗转反侧，难以入眠。在这一理想方案中，广告商一味鼓励参与者不要将目标定位在平均水平，而是要坚定“投资就是为了发财”的信心。在这场噩梦中，广告几乎从不提费用的事情，但的确会提到过去的表现，即便从来没有证据表明过去的表现可以被用于预测未来的表现。那些喜欢在体育赛事上下赌注的人会注意到类似的情况，即广告会告诉人们在下一场比赛中必胜的球队，并做出对过去三周比赛惊人的、几乎毫无谬误的“预测”。

现实是如何体现出这一点的呢？一则经典的广告表明，主演过《星球大战》和《夺宝奇兵》的演员哈里森·福特投资了瑞典基金公司的产品。按照这则广告的说法，“哈里森·福特可以帮助你选择更好的养老方案”。我们不知道，究竟是福特的哪一点使他具备了这一本领。（我们知道，在剧中，由福特扮演的印第安纳·琼斯一角被设定为芝加哥州立大学的一名教授，但是他既不在商学院任教，也不在经济系任教。）

亨里克·克尤奎斯特的一项研究表明，与其说广告是美梦，还不如说它是噩梦。仅有少部分的基金广告能够向理性投资者提供一些直观的信息（如基金费用等）。广告只能宣传基金过去的辉煌（针于那些高回报率的基金而言），而不可能预测将来的回报。不管怎样，基金广告的确会强烈影响到投资者对投资组合的选择，它会诱使人们投资那些预期回报率低（由于费用的增加）和风险高（由更高的股权融资风险、更加主动的管理、更“热门”的行业以及更多的本国偏差所造成）的方案。

如何弥补自由选择体系的漏洞？

瑞典社会保障的私有化给人很深的启发。其基本问题在于政府中的规划者并没有选择最好的选择体系，他们依靠的是一种固执的对“选择最多化”的信奉，这使可得性偏差和惰性如人们所预见的那样产生负面作用。本来，更好的选择体系会很好地避免这一点。

我们已经强调，在选择默认选项这一关键点上，瑞典人在设计方案时做得非常好。默认方案是经过深思熟虑才选出的。我们甚至认为，如果可能，许多其他国家的人也会投资瑞典的基金。这一结果并不符合人们认为政府极少为民着想的一贯看法。瑞典方案中最不成功的一点是它鼓励参与者自主做出投资组合的选择。在一些复杂的情况下，政府可能会提供一些有用的提示。我们认为，如果人们面临的决定既困难又陌生，并且他们在犯错误时得不到迅速的反馈，那么适当地进行助推是合法并且能够起作用的。

在此情况下，政府应表示：“我们已经设计出了一种方案，这一方案可使得你们从众多基金组合中做出自己的选择。如果你不太习惯于自己做决定，那么你可以咨询专家，也可以选择由专家为你们设计的默认基金。”瑞典政府似乎与我们的观点一致：他们不再积极鼓励人们自己做出投资选择。

如果美国的社会保障体系也实行类似的部分私有化，不管是作为对传统模式的补充还是替换，瑞典政府的做法都提供了很多值得借鉴的做法。由于美国经济总量是瑞典经济总量的三十多倍，一个类似的自由进入机制可能会产生几千种基金。这会使得那些相信“选择最多化”的人们感到高兴，然而多数社会人会觉得从如此多的选项中做出选择会令他们眼花缭乱。更好的方法是像瑞典政府那样实施默认选项计划，计划中包括大多数的指数基金，这些基金的经理层都是通过竞争程序选出来的。然后，政府应当对参与者进行简单的选择指导（比如在互联网上）。在人们选择投资组合时首先需要回答这样的问题，比如：“你是否选择默认基金？”对于选择“是”的人，他们的任务便算是完成了（尽管以后可能会改变主意）。那些拒绝默认选项的人

也许还会因年龄的不同而有少量选择混合基金的机会（由私人组织发起，相关投资费用也非常具有竞争力）。只有那些拒绝以上所有基金的参与者才需要去填写一份综合性的表格。来自私人组织的证据表明，极少有参与者愿意使用这一表格，但他们使用这一表格的权力的确是完全受到保护的。

对于瑞典经验的探讨拓宽了我们的视野。我们给予人们的选择越多，就越需要给他们提供更多的帮助。我们将看到，这一经验是那些设计医疗处方药计划的人们没有学到的。

---

[1] 实际上，自推出这项计划的第二年（2001年）开始，主动选择者的比例从最初的17.6%一直在平稳下降。

[2] 你不必担心货币会带来风险，其实默认基金可以很容易解决这一问题。

[3] 我们这里所说的费用指的是宣传中提到的费用。有些基金会在购买后有折扣，从而降低费用。

第三部分
医疗健康

自由主义的温和专制主义者认为，人们要改善自己的健康状况有很多种方式。其中，最有效的一点便是利用社会影响力。如果大多数人都认为多数人已经开始避免食用不健康食品或者开始了健身计划，那么就会有越来越多的人不再吃非健康食品，并且加入健身的行列。我们发现，与肥胖者相识的人也容易变胖；同理，减肥也具有类似的互相影响的作用；如果人们不知道皮肤癌和乳腺癌在现代医疗条件下已不再是不治之症，那么他们更有可能经常检查皮肤和乳腺。医生是关键的选择设计者，如果他们了解社会人的心态，他们就能够通过更多的努力去改变人们的健康状况并延长他们的寿命。

在接下来的几章中，我们将重点关注三个问题。第一个问题是关于复杂的选择体系。目前联邦政府为老年人推出了耗资巨大的处方药计划，这一计划的基础是政府应当给予人们更多选择的权利，然后放手让他们自由选择。我们看到，这样做的结果会产生一些问题，部分原因在于许多人并不理解这一计划。第二个问题是最简单的，如果更多的美国人愿意捐献出自己的器官，那么会有更多的美国人能因此而延长寿命。如何提高人们器官捐献的比例呢？对于默认规则所产生的重大影响，你可能不会感到惊讶。第三个问题与人们的健康相关。它同时会带来一个外延问题：如何保护环境？只有助推是不够的，但是正确了解助推的作用能够为这一问题提供多种答案。

第10章
“处方药”

医疗处方保险计划在2000年的总统大选中是一个热门话题。最后，民主党候选人阿尔·戈尔下了一道经典的政府令。戈尔希望将医疗处方保险计划作为一项单独的计划纳入医疗卫生体系，并组织一批医疗专家一起解决有关的细节问题，最后向全美国的老年人正式推出这项计划。相反，共和党候选人乔治·W. 布什（下称小布什）则亮出了堪称其总统选举生涯中最大的亮点之一：温情保守主义。的确，小布什努力将自由市场和私人组织的主要作用与温情保守主义结合到一起。于是，小布什针对老年人推出了一项崭新的耗资巨大的政府津贴计划，该计划的特点在于它是由私人医疗保健公司设计，并由消费者自由选择是否加入以及采取何种方式加入。

3年之后，该提案在国会以微小的优势获得通过。作为美国历史上最大的一次医疗改革，该计划获得了5 000亿美元的资金作为联邦政府对处方药的补贴，这项计划也被称为医疗处方保险计划（又作D计划）。2006年，布什总统在佛罗里达州出席一个老年人俱乐部活动时说：“我们之所以认为有必要提供这些选择，是因为我们希望这一体系能够满足消费者的需要。你们拥有的选择越多，你们便越有可能找到一种满足自身特殊需求的选择。我相信消费者们的选择，我也相信那些信赖别人的人。”

小布什总统对美国老年人的信任令他们肩负了很多自主决定的责任。然而，这并不是一种自由放任的体系，联邦政府也做了许多工作。在消费者做出选择之前，政府会设定最低保险范围，并且对所有

的私人计划实施审批。这一受限制的自由选择体系看上去的确是一个符合自由主义的温和专制主义的绝佳例子。实际上，我们认为小布什的一些做法是对的。作为一种医疗保健体系，D计划很好地实现了计划者的预期。但是，作为一种选择体系，它却受制于笨拙的设计，因为这一设计有碍于人们做出良好的决策。这一设计提供了包含诸多选项的菜单，这当然很好，但是它有4个重大缺陷：

- 在帮助人们从菜单中的诸多选项做出最佳选择方面，它的指导工作做得还不够。
- 大多数针对老年人的默认选项是不登记。
- 它为600万自动登记的人随意选择了一个默认选项！而且其并未尝试将处方计划与人们的处方药用药史匹配。
- 它无法服务于最弱势的群体，特别是那些穷苦的人和受教育程度低的人。

请读者不要误会，D计划所带来的好处也是多方面的。它没有受到批评家的猛烈抨击，也没有演化成为一场灾难。但不管怎样，它的选择体系仍有许多可以改进的空间。

我们在本章中将就此进行十分详尽的讨论。如果我们不理解关键选项的概念，也看不出其中的漏洞，要理解这一计划以及它的失误之处便会非常困难。然而，只要我们牢记上述4个缺点，我们便不会迷失方向。

让人望而却步的D计划

在D计划推出之前，美国大概有一半的老年人（大约有2 100万人）都通过私人渠道或者如退伍军人事务部等政府部门或多或少地参

与了一些处方药保险。政府官员迫切希望能够通过D计划将其他老年人也纳入保险计划中。其工作原则是向老年人尽可能多地提供经过联邦政府批准的选择项目。结果，这便形成了一项具有六大特征的政策。

第一，对于大多数人来讲，D计划是一项自愿计划，只有加入这项计划才能从中受益。之前所实施的面向美国620万低收入老年人的医疗救助计划（政府针对穷人推出的一项医疗保险计划）却不是这样。这两类人群应从诸多私人计划的子集中进行选择，这些私人计划采用最基本、最低廉的方案达到人们一定的要求（2007年，美国有5~20项基本方案），任何没有做出主动选择的人都会被随机纳入这些计划中。

第二，初期报名时间为2005年11月至2006年5月，公开报名时间为2007年的年底。符合报名条件而没有报名以及没有类似的私人计划的老年人每拖延一个月都要面临缴纳保险罚金的风险。

第三，老年人可以报名参加独立的处方药计划或者医疗救助与处方药联合计划。[1]

第四，不同的州有不同的计划。阿拉斯加州有45项单独计划，而西弗吉尼亚州和宾夕法尼亚州都各自有66项单独计划。大多数的州都有50~60项单独计划和15~142项联合计划。自从有关法律实行以来，这些计划的数量一直在上升。

第五，在初期报名阶段，政府部门在诸如美国退休者协会等组织的帮助下赞助了一项投资4亿美元、旨在鼓励人们为自己做出选择的公益活动。包括美国卫生部和福利部的部长在内的医疗保健官员曾乘坐一辆蓝色的大型巴士在全美巡回推荐这一计划，相关的公司也发布了广告。目前，这一计划建议老年人“听从你认识或者信赖的人的建议”“选择你熟悉的计划”，或者到医疗保健网站上使用自定义的医疗处方药计划查询器。

第六，当病人第一次接受诊断时，保险就开始生效。病人消费到一定的金额后，保险就会停止，直到其支出达到另一个高峰之后，保险又会重新生效。媒体通常将这一保险缺口称为“甜甜圈上的洞”。我们知道，即便我们不提“甜甜圈上的洞”，仅详细地讨论D计划，人们也会觉得头痛不已。可以说，没有哪位经济学家会建议推出这样的保险。

如果符合这些计划要求的人是经济人，那么所有这些设计特点都不会引起问题。“当消费者面对这项任务时，他们的选择应确保这些在市场上已经受到认可的保险和计划能够满足他们的要求，”加利福尼亚大学伯克利分校的经济学家、曾经专门研究过D计划的诺贝尔奖获得者丹尼尔·麦克法登说，“然而，如果有许多人因此而迷惑不解，市场将不会得到它所需要的能够便于展开工作的信号。”正因为要从如此复杂的方案中进行选择，给老年人发送合适信号时会遇到困难也就不足为奇了。

令人困惑的D计划

随着D计划的6个月报名期临近结束，报名人数迎来了新高值。让我们看一下得克萨斯州麦卡伦市的老年人的经历。位于美国与墨西哥边境处的里奥格兰德山谷的麦卡伦有10万人口，人称棕榈之城。虽然这里有众多跨国公司的生产区，但它仍然是一座贫困的城市，65岁以上的老年居民中大约有1/5的人生活穷困，D计划理所当然要惠及这座城市。

然而，为了得到这一计划所带来的好处，符合条件的居民首先要面对47项处方药计划的选择。“从理性上来讲，这一计划是很不错的，”伊达尔戈－斯塔尔镇医疗社区的前主管E. 琳达·维拉里尔医生说，“但我的病人出现过困惑和骚动，他们对这个计划根本不了解，

也不知道如何利用它。”一家药店的合伙人拉米罗·巴雷拉说：“新的医疗救助计划是一项全职工作，我们已经被受益人索取帮助的请求淹没。”麦卡伦的情况并不是唯一的，美国各地的老年人对此都迷惑不解，就连他们的医生和药剂师也是如此。最终，这些人将本来是为了帮助人们选出最适合自己的方案而设立的热线电话都打爆了。全美各地纷纷批评D计划搞得过于复杂，节目《周六夜现场》甚至制作了一段影片来抨击了这一点。该片段承诺，如果老年人能够熟练掌握电脑、iPod和卫星电视的使用，那么这一计划才算得上简洁易行。

小布什总统对此深感不安，但他认为这项计划是值得人们为它去经历一段痛苦的。“我知道，当我们向老年人传递我们的观点时，有些人会产生一些困惑，”他告诉佛罗里达州的老年人说，“我的意思是，到现在为止，这一计划中毕竟还没有太多的选项。然而突然之间，对于已经习惯了一切的人来讲，却冒出了一个小布什，并且随之一起冒出了46个选项。”

老年人如何才能够面对这些选择呢？小布什总统鼓励他们要有耐心，并且到私人机构寻求帮助。“我们鼓励各行各业的人为此提供帮助，”他说，“美国退休者协会要提供帮助；美国有色人种协会要提供帮助；老年人的儿女们要提供帮助；那些以诚信为本的计划要帮助人们做出选择，并且设计出一项符合他们要求的计划。我非常同意一些老年人所说的‘这项计划的选择的确太多了，我不会参加’。但我要提醒大家的是，你们会得到很多的帮助。”

好的出发点是值得肯定的，但是很多人都会意识到，给人们提供46项选择并告诉他们要寻求别人的帮助，这很可能根本算不上什么帮助。拿D计划的例子来讲，许多打算要帮助那些老年人的人自己都不是很明白，就更别提去指导老年人了。这一迷惑会扩展到医疗专业人士，他们也会与他们的病人持相同的观点：目前计划中的选择数量多到足以把所有人搞得头昏脑涨。其他组织（如美国退休者协会）已经

决定涉足保险计划以及计划选择的咨询业务，这看上去显然会造成一种利益冲突。

最终人们发现，使老年人接受一项计划并不是最大的难题。大批受益人的加入使得这一计划最终获得了成功。从2007年1月开始，医疗保健项目中仅有不到10%的受益者（大约400万人）没有药物保险（例如D计划或其他与之相当的私人计划）。一项计划的参与者中很可能有1/4的人身体状况良好，他们根本不需要立即加入这一计划。然而，他们的参与对于D计划的存续至关重要，因为实际上是他们资助了那些有病的老年人。对联邦卫生保健人员来说，自由选择已经实现了，这对于那些像我们一样拒绝认同“一刀切”的人来说也是个好消息。

总体来说，老年人看上去对这一计划持支持态度（因为他们因此得到了大量的政府补贴）。随着新医疗救助法的通过，对这一计划持反对意见的人所占比例持续下降，支持的呼声不断高涨，这充分说明人们是可以快速转变自己的观念的。2005年11月，老年人开始首次尝试着在这40多个选项中做出选择。在当时的一次调查中，被调查的1800名老年人中有一半人不赞成这项计划，而仅有28%的老年人持赞成态度。至2006年11月，反对的比例下降到34%，而支持的比例上升到42%。当被问及切身感受时，有3/4的人对D计划的看法是“非常”或者“比较”成功。

看到这些，D计划的坚定支持者们会认为，与许多新的计划一样，参与者会经历一个痛苦的受教育过程，但是他们最终会对自己的选择感到满意。绝大多数人认为，他们做出了很好的选择，尽管对自己为什么要做出这一选择的原因尚不清楚。但是，既然他们对自己的选择感到满意，那么必然是有原因的。

当然，学习会使得复杂的选择变得简单。但是我们认为，人们对D计划的了解可谓少之又少。对于刚刚加入这一计划的参与者来说，报名比例很高的部分原因在于大约有2/3的老年人会通过多种方式（比如

通过雇主、联合计划、医疗救助、退伍军人事务部、联邦员工保险或者复杂的特别医疗救助高级计划）非常容易地或者自动地参与。广告宣传和媒体报道一定会增加人们对D计划的熟悉程度，但是读过有关统计数字的人不会因此而认为，3 800万名老年人之所以申请了D计划是因为政府让他们这么做的。

然而，还有许多人并没有加入这项计划中，尽管他们应该加入。有400万名美国人没有保险，这是一个很大的数字，有关研究表明，这一群体主要由刚刚在贫困线之上（也因此不具备申请医疗救助资格）的低学历人群组成。同时，在1 320万名满足获得低收入津贴条件的老年人（多数为低学历的单身者）中有1/4并没有充分利用这一计划。有了津贴之后，该系列的保险实际上是免费的，因此25%的未报名率是非常高的。

即便人们有选择性地参与，众多的选项也会让他们无从下手。自从新的医疗保健法通过以来，老年人总是对媒体记者反映，D计划使人摸不着头脑。在这项计划实施一年之后，只有1/10的人认为此计划运行良好，并不需要做什么改变。又过了一年之后的2006年11月，有73%的老年人认为D计划“过于复杂”，60%的人认为某个组织（或者说政府部门）应当“做大量的工作，从而使老年人得以更加便利地做出选择”。来自医疗界的舆论更为强烈，超过90%的医生和药剂师在此项计划报名期间受到了病人提出的数不胜数的问题的轰炸，他们都认为这一计划过于复杂。

这些反应都说明，如果计划设计得更好一点儿，消费者总体的满意程度会更高。复杂程度是极为关键的问题，但它并不是唯一的问题。实际上，D计划选择体系还存在另外两个同样令人感到困惑的问题。

随机选择的弱点

在引言里，我们讨论了餐饮顾问卡罗琳所面临的选项。这些选项中有一个是将食品任意摆放。我们认为，这一选择是公平且有原则性的，但它有可能导致一些学生养成不健康的饮食习惯。由于这一选项会诱使学生们选取那些仅包含比萨饼、蛋卷以及冰激凌的食谱，所以我们并不认为这是一个好的选项。

但不管怎样，这一选择是政府为600万名最穷困市民量身定制的，它使所有那些没有主动做出选择的人自动拥有了一个默认选项，其费用等于或者低于他们所在地区的一般标准。由于有了计划调整，另外有110万人在2007年拥有了任意选择的权利。缅因州则十分明智地拒绝了这一系统，为的是使4.5万人享受“智能分配”。我们会在后面再谈到缅因州的这一明智之举，现在我们主要来看一下其他49个州的做法。

最贫穷和病情最严重的参与者是那些同时具备医疗保健计划和医疗救助计划资格的人（因此他们被称为“双资格患者”）。这些人中有相当一部分是妇女和非洲裔或拉丁裔的美国人。与其他医疗保健计划的受益人相比，这些双资格患者大都患有糖尿病和中风，并且比前者平均要多服用十几种处方药。这些人中有很多是重度残障人士，他们或有身体残疾，或有智力障碍，并且分布在各个年龄层次。政府并没有明确提到具体有多少双资格患者是自主做出选择的，但是我们所掌握的一些证据说明，他们中很少有人能够自主做出选择。双资格患者可以在任意时间改变计划，然而由于很少有人能够自主选择计划，因此几乎没有人会充分利用这一灵活变更的优势。

对于那些需求与计划不相匹配的倒霉蛋来说，随机分配反而会带来意想不到的伤害。对于那些双资格患者经常服用的药物以及其他法律规定范围内的药物来说，不同的计划其覆盖面也不尽相同，其保险

覆盖范围从76%至100%不等。这也就是说，某些双资格患者的默认计划中可能并不包括他们经常用到的药物，因此他们当然可以更换计划。然而，作为社会人，大部分人会维持这一为他们随机分配的初始计划。由此我们不难看出，随机选出的默认计划会影响到人们的健康。在最近一次对双资格患者的调查中，有10%的双资格患者报告说自己的药物治疗有了进展，但又有超过22%的患者报告说，由于执行的新计划有问题，他们临时甚至永久地停止了药物治疗。

对于采取随机分配而不是智能分配的做法，政府官员的理由是病人的处方药是需要变化的。有些病人过去使用的某种处方药在将来未必使用。在医疗保健领域，针对这一问题也一直存在十分激烈的争论。特别是对于那些基于几种药物进行长期治疗的老年患者来讲，上一年药物的使用情况通常能够很好地预示下一年的药物使用情况。这当然比无中生有的计划要好得多。

不看人们的特殊需要便推出计划是一种盲目甚至是不负责任的做法。随机分配的做法也不符合基于市场要求做出计划的原则。在市场中，产品越好，人们越青睐，这是大多数自由市场经济学家的观点。我们并不认为各家汽车制造商应当获得相同的市场份额，我们也不认为人们在选购汽车时是随机购买的。那么我们在选择保险计划时为什么要随机进行呢？

这些因随机分配导致的失误和不当会使我们承受什么样的代价呢？要找到这一问题的答案，方法之一是看一下有多少人会在第一年之后选择改变计划。（每年11月都会有一段公开报名期，这时候参与者便可以改变自己的初始计划。）然而，由于政府部门并没有公布这方面过多的数据，因此我们对此的了解还远远不够。然而有一点是准确无疑的，那便是在2007年的公开报名期内，大约有240万人（10%的D计划参与者）改变了自己的计划。但是，在这些对计划做出改动的人中间，有110万人属于低收入受益人群，并且其中大部分人是受到了政

府单方面鼓励的影响，因为这样他们便不必支付涨价的保险费了。（我们认为，如果把全部保险参与者都计算在内，那么主动改变计划的人所占的比例会更低。）

关于人们变更初始计划比例较低的现象有两种解释。第一种解释是原计划得到了支持者的青睐，这种解释在我们研究经济人时可能是正确的，那便是一切都运行正常——种类多样的计划能够应对各种健康状况，老年人所选出的计划是适合自己情况的最佳选择。第二种解释更适合社会人，即惰性和安于现状使得人们不愿意改变计划。面对这两种解释，我们如何才能判断出哪一种更好呢？一种方法是将那些自主选择计划的参与者与那些随机选择计划的参与者进行一番比较。对于后者来讲，我们很难认为他们第一次的选择是最好的。我们还发现，两者改变计划的比例都很低，这说明第二种解释是正确的。大多数的参与者似乎都已经发现，为了改变计划而做出如此多的努力（花费时间和精力选出最好的计划）是不值得的。

那么，到底值不值得付出这样的努力呢？答案要取决于计划的多样化程度以及不同药物组合的成本高低。让我们来看一下一项关于美国三个地区基本计划（贫穷受益人默认选择的那一类）中药物价格的对比研究。研究结果显示，当参与个体选择最低成本、最适合自己情况的基本处方药计划时，每个月每种药能够节省5~50美元。除了对单种药物的对比之外，这项研究还将很快对整个方案做出对比研究，我们相信这些研究也将证实其他学术团体的发现。克林的研究小组估计，最低成本的计划每年将比随机分配的计划省下大约700美元。主动选择正确的计划而不是随机分配的计划会为老年人和政府部门省下很多钱。如果每个人都面临几百美元的得失，那么他们中便会有许多人认为花费一两个小时努力去选出最佳方案是一件非常值得做的事情（这正如多花一点儿时间选择一台新洗衣机或者新高尔夫球杆）。

如何设计更易于理解的选择方案？

不幸的是，仅仅花费一两个小时是不能完成这项工作的。人们帮助自己选择计划的主要工具是医疗保健网站。“它会帮助人们做出非常好的决定，”联邦医疗保健办公室的一名负责人说，“它会通过多种方式使人们找到一种处方药计划。”但是，过度依赖网络也会产生一个明显的问题：大部分老年人都不上网（更不用说登录医疗保健的网站了），即便是那些上网的老年人，他们的操作也并不熟练（但这一情况今后会慢慢改进）。大部分老年人都是通过保险公司、政府部门以及诸如美国退休者协会等组织所发的邮寄品中被动地获得有关D计划的信息的，这些邮寄品很少包括个性化的信息。因此，互联网才是最好的渠道。那么，谁应当承担起搜集互联网中此类信息的工作呢？当然是老年人的那些成年子女们。

我们的朋友凯蒂·梅里尔是位经济学家，她主要研究医疗保健方面的课题，并且担当起为自己的父母选择医疗保健计划的任务。她发现，即便是像她这样的专家，选择一项医疗保健计划也要花费几个小时的时间。通过一份凯蒂母亲的服药表单，我们看得出，选出一项计划是一件多么痛苦的事情。塞勒也访问了医疗保健D计划的网站，并决定试一试自己的运气。这简直是一场噩梦！仅举一例：网站没有拼写程序。如果你打的是“Zanax”而不是“Xanax” [2] ，你就不会得到任何提示和帮助（这一点比不上谷歌等网站）。这之所以会成为一个问题，是因为药品名称通常是由一连串随机的字母组成，因此我们在输入时经常会出现拼写错误，要拼对所有药品的名称是件很难的事情。同时，你还必须要了解药品的规格（比如25毫克）和服用方法。网站会假定你选择的是一种非专利药品，并向你提供名牌药品的选项。但是，许多人在选择专利药时输入的是药品的商品名，这便需要对每种药品的选择都小心翼翼。一旦用户输入所有有关数据，网站会给出三种计划的建议，并附带年成本估计。（对现代技术怀有恐惧症

的老年人可以通过拨打热线电话1－800－63342273，然后选择“医疗保险”一项，请客户服务代表为他们提供三种计划的建议和价格。但是，对于为什么会选择这些计划，他们不会给出解释。）

最终，在对精神疗法有一定研究的凯蒂的帮助之下，塞勒得到了一组计划建议，尽管这组建议与凯蒂本人得出的结果不同。然而，由于塞勒已经接近医疗保健计划的限定年龄，他觉得比自己年轻的人在处理这件事情上会更加容易一些，因此我们请来了一名刚毕业的助理研究员进行了尝试。这名助理研究员年轻且有耐心，然而他得出的结果与前面的结果大不相同。后来，我们又让我们团队中一名最年轻最聪明的实习生来做这项工作。尽管在她看来，有很多事情都简单得不得了，但这次她也被搞蒙了。最后，在面对相同数据的情况下，我们的团队中没有哪两个人得到的结论（成本估计值和推荐的选用计划）是完全相同的。[3]

面对这一结果，我们有些难以接受。然而，事实证明，即便是4个经济人，他们的行为也很难取得一致。我们之所以会得出不同的成本估价，是因为处方药计划总是不停地在更新药品的价格。也就是说，今天最便宜的方案到了明天可能就成了最昂贵的了。实际上，消费者协会已经在5个大州对药价变动进行了跟踪，结果发现药价每个月都在变化。有时候药价波动是几美元，而有时候会更高。在225项计划中有超过40%的计划的波动幅度超过5%，相当于每年波动数百美元。频繁的价格波动是社会人需要逾越的另一个障碍。根据我们的经验，对于那些事先不知道这些波动的人来讲，突然意识到这一点是一件很残酷的事情。

选择方案怎样才能满足每个人的特殊要求？

处方药计划的选择是一件什么样的工作呢？做出一个合适的选择是否是一件困难的事情呢？答案是：这的确很难。为了便于说明，我们姑且不管人们做出的决定是关于参加医疗保健D计划、某项单独的处方药计划，还是医疗保健高级计划。假如你与其他参与者选择同一个单独的计划，你需要对各个计划在15个主要方面进行对比。

当然，医疗保健网会尽力帮助那些老年人基于这些方面的选择制订属于他们自己的计划。但是，我们已经说过，人们在使用这些网站时会感到非常痛苦。即便你浏览到最后一页，并且看到了三种价格最低的方案，你仍然很难松一口气。从网站上，你无法看出自己在目前的状况下是否会预先得到授权，也无法看到特殊药品的数量限制。这些信息只有在你申请某项计划并为此填写有关的特别处方时才会显示。

要判定老年人的选择是否合适，需要了解他们的健康状况和他们所选计划的情况。考虑到个人隐私问题，政府部门没有提供这些信息。政府认为老年人能够做出最好的选择，但是我们却不这样认为。好的选择应该能够满足人们的特殊要求。经济学家丹尼尔·麦克法登和他的研究小组已经开始了一项实验，试图弄清楚老年人是如何做出好（或差）的选择的。

麦克法登的研究小组给了老年人喘息的机会，这一小组致力于帮助老年人做出良好的选择。老年人不必担心药房网络和预先授权，他们面对的仅仅是4项选择。为了更加方便人们的选择，每个人不同的经济情况也不在考虑范围之内，所提供的4项计划价格相等，不同之处仅在于随药物涨价所采取的不同保护级别。

即便在这一简单的环境（4项选择）中，仍有很多老年人做出了糟糕的选择，原因是他们不能将自己的选择与实际健康状况、处方用途以及对待风险的态度结合起来。总体来讲，有近2/3的参与者不能选出费用最低的方案。

助推的可行性

作为自由主义的温和专制主义者，我们支持布什政府坚持在D计划中自由选择的主张。而关于其他人对是否支持单一付款人计划进行的争论，我们不去管它。然而，像任何一个有多种选项的计划一样，改进我们的选择体系将发挥更大的作用。

智能分配

随机默认计划分配是一个糟糕的想法。如果一个经济窘迫的人被分配到一个糟糕的计划，那么他的药费便很可能会上升，或者他会决定停止服用某种昂贵的药品。这在短时间内会为政府节省一部分钱，然而长期来看成本却非常高，特别是对于类似糖尿病这样的疾病，因为身患这类疾病的人如果不按计划服药，则会导致许多并发症。如果在政府令人们采取某一计划的同时，另外一种能够覆盖病人全部药品的计划的成本却降低了15%，那么政府的支出也会因此而增加。

智能分配的优化设计

对此，最现成的做法就是取消随机分配而支持智能分配。我们已经注意到，在针对双资格患者的处方药计划安置方面，缅因州是唯一一个使用智能分配系统的州。根据一份政府问责署的报告，随机分配“对缅因州许多双资格患者来说一点儿也不合适”。在随机分配的情况下，计划能够完全覆盖自己最近用过的药品范围的受益人仅占1/3，有1/4的受益人最近用药范围的比例不足计划覆盖药品范围的60%。

在缅因州，为了使每一名有资格的参与者都有合适的计划，人们基于3个月的处方使用历史数据对10种达到州标准的计划进行了评估。对于那些参加的计划覆盖自己所需药品的范围不到80%的参与者，缅因州对其自动进行了转换（参与者保留拒绝重新分配

的选择权利）。另外还有一些参与者收到了来信，他们得知还有更好的计划，与州政府官员联系会获得更多的信息。智能分配使得超过一万名参与者做出了改变，占全部双资格患者的22%，并产生了良好的效果。尽管一开始由于数据的不完整和技术缺陷而发生了一些问题，但现在缅因州政府声称，每一名双资格患者所参与的计划覆盖患者所需药品的范围都有90%~100%。

对智能分配感兴趣的并不仅是缅因州。2005年，两大领先药学组织（全美连锁药店协会和全美药剂师联合社团）联手计划在佛罗里达州坦帕市成立了一家卫生保健信息技术公司，公司旨在开发与计划选择相适应的软件。两大组织向联邦政府的推荐得到了来自政府礼貌又冷静的反馈。（也许这一计划的建议者应当称其为“智能设计”。）由于来自华盛顿方面的怀疑和保险公司的法律挑战，智能分配目前仅被应用于缅因州的双资格患者。对其他州来讲，我们也应当通过类似的方法予以鼓励。更为重要的是，约束随机分配的有关法律也应当被修改。

RECAP在医疗保健网站的妙用

如果我们的RECAP系统能够在医疗保健计划中得到应用，那么老年人将获得极大的帮助。相对来讲，RECAP还能够使医疗保健网站的操作变得简单。

下面是RECAP的工作方式。每年在报名时间开始之前，保险公司都会向老年人发放一份关于上一年度服用的所有药品以及所有相关费用的详细清单。同时，保险公司还必须向每一位报名的人提供一份关于定价情况的电子版总体情况说明。这一信息在互联网上便可以查到，因此它可以被植入到医疗保健网站以及一些价格对比的程序中。实际上，这些程序目前可以很方便地由第三方提供。这一信息的目的是避免老年人安于现状，并且通过使处方药成本最大程度公开化来鼓励人们在购买药品时多进行对比。对大多数老年人来讲，拖延会带来很大的开支，因此即便对于非参与者也可以进行类似的助推。有关的价格

可以发送给那些延迟报名的老年人，由此他们就可以对目前流行计划的开支有一个清晰的了解。这一做法的目的之一便是使老年人对拖延带来的损失有一个清醒的认识。

我们相信，这一领域与其他领域一样，提供RECAP报告的要求会使得私人公司能够提供最好的服务，参与者通过输入自己的数据便能选出最好的计划。实际上，一家位于马萨诸塞州的名为艾颇霖系统的公司早已经开发出了一套在线处方药计划辅助工具，这一套工具以政府网站的形式出现，对用户更加友好。之前的老版本尚需要向人们提问以帮助他们更好地决策。同时，该公司还加入了制药连锁机构CVS，从而获得RECAP报告中的使用信息。如果能建立起一套RECAP规则，那么不管人们在哪里得到处方，该公司都将得到有关的使用信息。

RECAP信息还可以被用于改进智能分配程序。某研究小组获得的一些初步证据证明，RECAP的助推富有成效。一项对威斯康星州受益人的研究发现，如果人们将现有计划变更为最低成本计划，并且这一新计划仍能够满足人们对药品的需求，那么平均每人每年便可以节省大约500美元。为了弄清楚人们是否能够通过适度的助推而充分利用节省下来的费用，研究人员向随机抽样的参与者邮寄了一封信（这些参与者都愿意与人们分享自己的用药历史）。这封信对他们现有计划（最便宜的可比计划）的成本做了解释，并告诉他们如果改变现有计划会节省下的费用。与此不同的是，另外一组随机抽样的参与者收到的是关于D计划的一般情况说明手册。两种邮寄品都包含了医疗保健计划查询的网站地址以及关于这一查询的使用指南。相比之下，信件似乎能够使更多的人选择低成本的计划。收到信件的老年人中有27%的人改变了自己的计划，比收到手册的人的比例高出10%。收到信件后选择最低成本计划的人数是收到手册后选择最低成本计划的人数的3倍（尽管总体上这一百分比仅为不到10%）。这些结果与其他一些研究结果相似，它们都清晰地显示出人们在选择计划时会出现错误，而一些简单明了的信息则会降低人们出错的概率。

人们从D计划中所取得的经验类似于瑞典社会保障改革的经验。在复杂的情况下，要创建一项好的政策，仅将选项多样化是不够的。选项越多，情况就越复杂，所以选择体系便越发显得重要。为了做出用户友好的设计，选择设计者需要知道如何去帮助社会人。软件和建筑工程师坚信一个理念：越简单越好。如果一座建筑的功能性要通过复杂性才能实现，那么最好的办法莫过于设置许多标志，从而为人们在建筑内的活动指引方向。由此可见，选择设计者的确需要考虑这些事情。

---

[1] 一般情况下，独立计划购买人是那些已经通过传统的医疗救助、养老计划或者私人雇主单独拥有了医疗保险的个体。联合计划是一系列由私人组织（比如美国健康维护组织、优先提供者组织以及私人服务费用计划等）运作的特殊计划，适用于已经报名参加了医疗保险高级计划的人，比传统的医疗救助计划能够提供更多的好处，但会限制医生们的选择。

[2] Xanax的中文译名为赞安诺，是一种镇静剂，有减轻紧张、焦虑和帮助睡眠的效果。——编者注

[3] 凯蒂告诉我们说，我们对此不应当感到难过。她曾经让一组专家为自己的母亲选择方案，结果得出的答案也是五花八门。

第11章
如何促进器官捐献？

世界上第一例成功的器官移植手术是在1954年进行的，当时一名男子为自己的孪生兄弟捐了一个肾。8年后，人类第一次将一名死者的肾成功移植到患者身上。

1988年以来，有超过36万个器官被移植，其中接近80%的器官来自死者的捐献。然而，目前器官捐献数量仍远远低于实际需求的数量。从2006年1月开始，有超过9万名美国人迫切需要进行器官移植，其中大部分人需要的器官是肾脏。大约60%的人在等待中痛苦地死去，同时等待器官捐献的人数仍在以每年12%的速度增长。[1] 这是一个目前被人们广为议论的重要话题，如果要详细展开论述，足足可以写一本书。在此，我们仅就器官捐献的选择体系进行简单的评论。我们认为，通过某些简单的干预手段每年可以拯救数以千计的生命，并且这样做并不会对纳税人造成新的负担。

器官捐献的主要来源是那些在医学上被宣布“脑死亡”的病人。所谓“脑死亡”是说病人的大脑遭受了不可治愈的伤害，病人的生命完全靠人工呼吸器维持。在美国，每年大约新增1.2万~1.5万名“脑死亡”病人，但仅有不到一半的病人最终成为器官捐献者。由于每名器官捐献者可以捐献三个器官，因此这意味着每1 000名器官捐献者能够拯救3 000人的生命。增加器官捐献数量所面临的主要障碍是得到捐献者家属的同意。事实证明，好的默认规则能够增加人们捐献器官的数量，从而拯救更多人的生命。让我们来看一下可行的方法。

“明确同意”

在美国，大多数的州都在实施一种叫作“明确同意”的规则。这一规则规定，人们必须通过一些具体的步骤表明他们希望成为器官捐献者。但你经常会看到，许多愿意捐献器官的人无法采取必要的措施去实现愿望。谢尔登·库尔茨和迈克尔·萨克斯针对艾奥瓦州居民的一项研究证明了这一点：“97%的被调查者都表示支持器官移植。有相当一部分人说，他们愿意捐出自己甚至是自己孩子的器官（一旦他们遭遇不幸，便会成为器官捐献者的潜在人群）。”然而，人们虽然表示自己愿意捐献器官，但他们往往未能付诸行动。“在那些表达意愿的人中，仅有43%的人在自己的驾照上做了标记；在那些明确表示自己愿意捐献器官的人中，仅有64%的人在自己的驾照上做了标记，其中仅有36%的人在器官捐献卡上签下了自己的名字。”

简而言之，注册成为一名器官捐献者的具体过程似乎会阻止有意捐献器官的人进行注册。但是，许多不能注册为器官捐献者的美国人仍表示自己愿意成为器官捐献者。像在其他领域一样，默认规则会起到很大的作用，惰性也会产生很大的影响，而选择体系的改进可以确保医疗机构获得更多的器官，这样不但能够拯救人们的生命，也符合潜在器官捐献者的愿望。

强制切除器官可行吗？

摘取“脑死亡”病人的器官的最为激进的一种方式是强制切除，这已经超过了默认规则的范畴。在这种状况下，死者或者无治愈希望的病人的器官归州政府所有，州政府可以在不征得任何人同意的情况下摘取他们的器官。尽管这听上去有些匪夷所思，但强制切除的做法

并不是无法实现。从理论上来讲，这样做还可以拯救更多的生命。只要是热爱生命的人，都会支持这一做法。

尽管目前这一做法还没有在任何一个州推广开来，但许多州的确已经在角膜移植方面开始尝试了这一规定，从而帮助盲人恢复视力。一些州已经允许验尸员在不经过任何人同意的情况下取下死者的角膜。而这些州的角膜移植手术的数量的确也大大增加。比如在佐治亚州，强制切除使得角膜移植手术的数量从1978年的25例激增为1984年的1 000多例。毫无疑问，强制切除肾手术的推广能够避免大量过早死亡案例的发生。然而，许多人却反对通过立法的形式允许政府在未经人们事先同意的情况下便取走死者的器官。这一做法违背了大众所能接受的一般原则，即个人应当对自己肢体器官的处置和使用享有最终的决定权。

推定同意能解决所有问题吗？

符合大众思维习惯的做法叫作“推定同意”。推定同意保留自由选择的权利，但是又与明确同意不同，因为推定同意改变了默认规则。在这一政策之下，所有人都可以被推定为愿意捐出自己的器官，但同时他们也有机会，可以方便地将自己不愿捐献器官的意愿登记下来。在此我们要强调“方便”一词，因为注册者越难于拒绝捐献器官，实施这一政策的自由度便越小。我们可以回忆一下，自由主义的温和专制主义者希望以低成本甚至是零成本实现人们的自主意愿。尽管推定同意在某种程度上与明确同意正好相反，但它们两者之间存在关键的相似点，即那些不同意默认选项的人在退出时必须要注册登记。

为了便于说明，让我们假设明确同意和推定同意可以通过“一次点击”完成。我们可以想象，州政府可以通过电子邮件与每一名市民

（包括年轻人的父母）取得联系，并要求他们进行登记。对经济人来说，这两种方式会产生完全相同的结果。由于登记的成本微乎其微，每个人都会选择用鼠标点击他们同意的选项。然而对于社会人来说，即便是点击一次鼠标，默认选项也会在很大程度上影响他们。

默认选项的奇特效果

实际上，我们的确生活在一个由社会人组成的世界中。埃里克·约翰逊和丹·戈尔茨坦进行的一项重要的实验使我们又一次认识到了默认选项是如何影响人们的选择的。在一次在线调查中，研究人员向人们提问：在不同的情况下，他们是否愿意捐献自己的器官。第一种方式是，在明确同意的条件下，参与调查的人被告知假设他们刚刚搬进了另外一个州，这个州给出的默认选项是不做器官捐献者，并且他们可以选择确认或者改变这一状况。第二种方式是，在推定同意的条件下，措辞相同，只是默认选项变成了做器官捐献者。第三种方式是，在一个中立的条件下，并没有提到默认选项，被调查者只是被要求在所有选项中做出选择。在所有三种条件下，人们都只需要点击一下鼠标便可以完成选择。

你可以预料到，默认选项的设置方式的确会产生极大的影响。当人们必须点击鼠标选择参与才能成为一名器官捐献者时，只有42%的人这样做了；当人们必须要主动退出才能放弃成为器官捐献者时，有82%的人同意成为器官捐献者；令人惊讶的是，在中立的条件下，有79%的人（这与第二种方式下的人数相近）同意成为器官捐献者。

尽管美国绝大多数州都使用明确同意的方式，然而欧洲的许多国家已经开始实施推定同意的规定（尽管人们拒绝选项的成本各不相同，但各种情况都远不止点击一下鼠标那么简单）。通过将采用推定同意的国家与采用明确同意的国家进行对比，约翰逊和戈尔茨坦对这

一规定的效果进行了分析。结果证明，推定同意的方案对同意率的影响是巨大的。为了弄清楚默认规则的影响力，让我们来看一下奥地利和德国这两个捐献器官同意率差别很大的国家。德国采用的是鼓励参与系统，结果仅有12%的人同意，而在奥地利几乎人人（99%）都同意。

现实中的复杂情况

目前看来，推定同意的效果非常好，但我们必须强调的是，这一方式并不能解决所有问题。想要成功地将死者捐献的器官移植到需要这一器官的患者身上，需要一套完整的体系。目前，西班牙在这一体系的建设方面处于世界领先地位，在每100万名国民中，其器官捐献者达到了35名，大大高于美国的比例——每100万名国民中有20名器官捐献者。然而，美国的这一比例比许多实行推定同意原则的国家都高，因为美国医疗系统能够快速为器官接收者联系上器官捐献者——快速交付所捐献的器官，并成功进行移植手术。因此，默认同意规则并不是成功救助患者的唯一关键点。然而，经济学家阿巴蒂和盖伊的统计分析发现，在其他条件不变的情况下，从明确同意到推定同意的转变会使一个国家国民的器官捐献比例提高大约16%。约翰逊和戈尔茨坦也得到了类似的结果。不管具体数字如何，这都说明这一转变确实能使每年多拯救数千人的生命。

评估改变默认规则的确切效果是非常困难的，原因是不同国家实施规定的方式也不同。从严格意义上讲，法国是一个实行推定同意原则的国家，但是医生们经常会询问器官捐献者的家属以征得他们的同意，并且他们通常会尊重家庭成员的意见。这一做法模糊了推定同意和明确同意的界限。

然而，默认法则的确会起作用。在美国，如果不能亲眼见到器官捐献卡，家庭成员有一半的可能性会拒绝器官捐献的要求。这一比例在推行推定同意规则的国家要低得多，即便没有关于捐献者意愿的记录。这一比例在西班牙大约为20%，在法国大约为30%。正如一篇报告中所写：“当死者的沉默被认为是其决定捐献自己的器官时，死者的亲属会有各种各样的反应；而当死者的沉默被认为是其决定不捐献自己的器官时，死者亲属的反应则相对比较一致。推定同意系统使得器官采购组织和医院职员将家庭更多地看作‘捐献者’，而不是‘非捐献者’。这一方法可使家庭更容易同意器官捐献。”

强制选择

尽管说推定同意对提高器官捐献的比例是一种极为有效的方式，但它在政治上却不容易获得认可。对于这样极为敏感的事情，很多人会对“推定同意”方案持反对态度。我们不能确定这些人的反对是否有道理，但是在这一领域，被迫选择或者强制选择对人们都有很强的吸引力。

在美国许多州，强制选择可以通过附加的驾照登记得以实施。在强制选择之下，更新驾照时需要在驾照上“是否愿意捐献器官”的声明前打钩进行选择。如果你没有做出任何选择，驾照便无法进行更新。选项可以包括“是的，我愿意捐献”和“不，我不愿意捐献”两项。一个有意思的问题是，州政府是否应当加上“不确定”或者“我不知道”的选项。如果的确有这样的选项，那么这一方式算不上是强制选择，充其量只能是“如果你愿意，它就是一种强制选择”。在其他领域的实验证明，如果人们面临的选择中有一项是延期再做决定，那么他们通常会选择这一项。

我们认为，强制选择虽然不如推定同意产生的捐献者多，然而强制选择仍然在很大程度上促进了人们的器官捐献，并因此拯救了许多人的生命。看上去，相对于那些无法说“我不愿意捐献”的亲人，家庭成员更尊重主动说“我愿意捐献”的亲人的愿望。

利用互联网的能量

我们认为，美国各州政府应当好好考虑一下推定同意或者强制选择的做法，因为两种做法都能在保持自由的前提下拯救许多人的生命。然而，即便是在明确同意的体系之下，州政府也能通过一些简单的做法获得不错的效果。比如，伊利诺伊州的计划便显示出对选择体系的出色认识。

网页注册的巨大能量

这一计划的关键是伊利诺伊州于2006年开始实施的第一人称同意注册登记制度，截至写作本书的时候，它已经吸引了超过230万名注册器官捐献者。这一注册登记制度的核心特点是，如果本人同意捐献，则不再需要捐献者家属的同意。这一点十分重要，因为在伊利诺伊州，在驾照背面签字表明愿意捐献器官并不构成法律上的完全同意，家属仍可以推翻签字人的意愿。在伊利诺伊州这一旧的体系之下，唯一变通的做法是呈报一张签字的器官捐献卡，或者呈报一份由两名见证人签字的文件。而第一人称同意注册则允许人们在线登记，这大大降低了同意的成本。

我们认为，使用网页吸引器官捐献者是很好的助推案例。第一，州政府会强调整个问题（有9.7万人在排队等候器官）的重要性，然后再去解决问题。第二，社会规范会直接发挥其社会影响力，如公开以下数据：“伊利诺伊州有87%的成年人认为，注册登记为一名器官捐献者是一件值得做的事情，并有60%的成年人最终

完成了登记。”我们应当记住，人们喜欢做大多数人认为正确的事情，人们同样喜欢做大多数人正在做的事情。目前，州政府正在努力将社会规范纳入治病救人体系中，但不是通过强制的做法。第三，人们可以通过与MySpace（一个社交网站）的链接表明自己是有责任心的公民。在目前提倡环保的趋势下，人们经常会做自己认为正确的事情，原因是他们知道，其他人也会看到他们在做的事情。器官捐献也可能是这样。

的确，互联网能够拯救许多人的生命。伊利诺伊州的做法为其他州树立了一个好榜样。

---

[1] 当然，对于这一问题，经济学家们有一种简单的解决方法，那就是允许人体器官市场的存在。尽管这一想法有十分明显的优点，但它却很难实行。在此，我们不讨论这一问题。如果你想要对人体器官市场化有所了解，请见贝克尔和伊莱亚斯的作品。尽管这一市场目前从政治方面来看尚不可行，但似乎易货交易看上去更能被人们所接受。假如我们每人都需要一个肾，并且每人都有一个愿意捐肾但血型不匹配（肾的移植手术要求血型必须是匹配的）的兄弟姐妹，即桑斯坦妹妹的血型与塞勒匹配并且塞勒弟弟的血型与桑斯坦匹配，那么他们两家便可以做一次交易。目前，许多器官移植前期工作都是为了找到这样的配型，这要用到我们下面将要讨论的关于择校的技巧。这里会产生一个问题：为什么社会可以接受桑斯坦和塞勒两家进行的这样一场以肾换肾的交易，却不能接受桑斯坦用一辆汽车换取塞勒弟弟的肾？

第12章
如何拯救我们的星球？

最近几十年，世界各国政府一直在采取各项措施保护环境。考虑到空气和水污染、农药和有毒化学品的使用以及珍稀物种的灭绝，政府已经调动了多方面的力量去改善人们的健康状况，并降低人类的行为对野生动物和原始区域的危害。政府的许多做法卓有成效，它们致力于降低空气污染的努力已经避免了几十万人过早死亡和几百万人致病。然而，政府的许多努力实际上都是枉费心力，其中一些政府意在解决问题的办法甚至还使问题恶化。比如，对新空气污染源的过度控制会延长旧污染源的污染时间，这使得至少在短期内会加重空气污染的程度。

最近几年，人们的注意力转移到了世界环境问题上，包括臭氧层的破坏。目前，关于臭氧层破坏的问题已经达成了一系列的国际协议，这些协议在禁止使用破坏臭氧层化学物质方面取得了成效。然而，公众的注意力都集中在气候变化上，但目前对于气候变化还没有行之有效的国际协议，对此我们在这里也要说几点。助推和选择体系的改进能够降低温室气体排放量吗？的确如此。下面我们将叙述几种较有可行性的办法。

在多数时间里，即便不使用助推，政府在保护环境及控制污染给健康带来伤害等方面做的就不错，而它们的做法也并不是自由主义的。在这方面，选择自由并不是指导性的原则。一般情况下，规则制定者已经选好了几类命令和控制规则，这样他们完全可以拒绝自由选择和市场，严格控制人们在实现环保目标过程中的行为。命令和控制规则有时候会包含在政府行政法令里面，通过法令法规，政府可以有

效地对其所推崇的环境友好技术提出要求，车用催化转化器便是其中的一个例子。

更为常见的情况是，政府官员并不对技术方面做详细规定，只是制定总体的减排目标。比如，他们可能会要求，10年之内所有新生产的汽车一氧化物平均排放量必须较当前降低90%，或者电厂的二氧化硫排放量不得超过某个值。政府也可能会制定国家空气环境质量标准，要求地方政府必须在某一天之前达到这一标准，并且不得在今后超过这一标准（特殊情况也许除外）。

在美国，国家对于主要污染源头的排放限制已经成为一种制度。这些限制有时候十分有效，1970年以来，美国的空气质量有了很大提高。然而，从哲学角度来讲，这些限制看上去似乎与苏联实行的“5年计划”有些相似；华盛顿的政府机构也宣称，有数百万人必须改变他们在未来5年的做法。有时候人们的确会改变自己的做法，但有时候他们却不会，或者说改变所要付出的代价非常高，那时政府机构将不得不另找出路。如果最终目标是为了保护环境，那么好的选择体系是否有所帮助呢？

我们清醒地意识到，轻微的助推对于改善环境问题也许根本不够，这就像妄想用老鼠夹去捕捉狮子。我们的空气和水源已变得无比肮脏，有关分析表明，这是环境污染者对呼吸者和饮水者所施加的“外部效应”。即便是自由主义者也会认为，当这些外部伤害存在时，市场通过自身能力是无法取得理想效果的。对于我们施加给环境的伤害，污染制造者（我们所有人都是）并不会全部买单；对于那些环境污染的受害者（也是我们所有人），他们通常缺乏一种与污染制造者有效磋商并使其改正行为的做法。支持自由选择的人都知道，当“交易成本”（达成自愿协议消耗的成本）很高时，政府干预将不可避免。如果人们不能达成自愿协议，多数自由主义者会认为，政府必须实施干预。

将环境看作是全球选择体系（在这一体系中，所有决定都由消费者、大公司和政府部门等各类体系的成员做出）作用的结果有助于帮助人们思考。在这一体系中，市场扮演了十分重要的角色。尽管市场存在许多好处，但它必须面对引发环境问题的两大因素。第一个因素是没有适当的激励机制。如果你在明年由于自己的消费选择而做出极不环保的行为，那么你很可能不必为自己的行为给环境所造成的伤害付出代价，这便是人们常说的“公地悲剧”。奶农之所以愿意多养奶牛，是因为他们有行动的动机——多养奶牛在降低成本的同时会获得更多的利润，但实际上，大量的奶牛会毁掉牧场。奶农们应当想办法避免这一悲剧的发生，也许他们应当通过协议的方式限制饲养奶牛的数量。渔业方面也存在同样的问题。

第二个因素是人们无法看到自身行为对环境造成的伤害。你可能并未意识到，你在使用能源的同时也造成了空气污染。即便你知道使用能源与空气污染之间的关系，你的行为也很难有所改变。那些连续好几个星期开着空调的人可能不会去想这样做对个人和社会所造成的影响。为此，下面我们将从选择体系的两大方面（动机和反馈）对环保问题进行讨论。

如何寻找更好的环保动机？

当人们没有好的动机去限制自身的不良行为时，政府应当尽力为人们寻找这些动机。在环境保护方面，人们已经提出了两大建议。第一个建议是对那些污染环境者课以重税或者处以罚金。比如，在针对气候变化方面，许多环保主义者和经济学家都赞成对温室气体排放收税。第二个建议叫作总量管制与交易制度。在这一制度下，那些制造污染的单位获得（或者购买）排放一定数量污染的“权限”，然后便可以上市交易这一权限。多数专家认为这一基于动机的制度应当取代

现行的命令和控制制度，我们也同意专家的这一看法。基于动机的做法不但效率很高，并且促进了人们的自由选择。

我们承认，这只是大多数经济学家的看法，但这一点并不能成为反对这一看法的理由（我们下面会进行行为学上的解释，这一解释说明了经济行为的主体是社会人）。同时，我们还认为，这一基本方法是与自由主义的温和专制主义相匹配的，因为人们可以通过降低污染从而减免纳税。与命令和控制体系相比，经济动机包含一种强烈的自由主义因素。当人们被告知“只要你为自己的行为所造成的社会伤害负责，你便可以继续你的行为”时，其体现出来的自由的力量要比“你必须严格按照政府的规章制度办事”大得多。很多公司都希望将严格的政府规章制度更换为总量管制和交易制度，因为后者会使人们拥有更多的自由，并且其成本也更低。如果污染制造者增强了其活动能力并因此而提高了污染排放程度，他们不一定会遭到封杀，因为他们可以从自由市场上购买限额。正因为如此，考虑到政府将会对温室气体进行管制，美国的公司始终对限额和交易制度持支持态度。如果郑重对待气候变化这一问题，那么我们最终采取的策略将是基于动机而不是命令和控制。

一般情况下，解决污染问题最好的方法是对那些污染制造者征税，污染制造者也会因为市场对成本的增加而做出反应，从而使得对环境有害的产品价格上升，最终导致消费数量的下降。当然，没有人愿意交税。但是，举个例子说，提高燃油税最终将会使人们更多地去购买省油的汽车、少开车，或者同时采取两种措施。其结果是，导致全球变暖的二氧化碳的排放量将下降。同时，燃油税的增加使汽车制造商有足够的动力去开发新技术，以满足人们对节能型汽车的需求。

还有一种限额和交易制度在宗旨和做法上与此类似。在对待环境污染方面，如果能够将污染程度降低到规定水平以下，那么多余的“排放权限”便可以进行市场交易从而获得金钱收益。这一制度不但创造出了基于市场的对控制污染不利的动机，同时还创造出了基于市

场的对控制污染有利的动机。同时，在污染控制方面，这一制度使得技术革新能够享受到奖励而不是因此增加成本，同时，这一做法是在私人市场的帮助之下完成的。事实证明，基于市场原则的交易制度已经在国际上越来越受欢迎。旨在控制温室气体排放的《京都议定书》中便有一套交易办法，专门为降低控制气体排放的成本而制定的。这些基于动机的制度并不总是会得到政治上的支持，我们认为，原因之一是这些制度中治理环境的成本十分透明。宣布一个新的燃料效率标准会让人误以为它是“免费”的，而征收碳税则会使人感觉它价格昂贵，尽管实际上征收碳税能够以更低的成本达到同样的目的。为了使得这些政治提议获得通过，其中一项解决措施是使用心理账户。比如，征收碳税可以与降低个人所得税、增加社会保障和医疗保健补助或者健康保险条件结合使用。限额和交易体系中的污染“权限”也可以拍卖。这一成本与利益相结合的方式有可能会帮助药品价格更容易地降下来。

美国环保政策史上最成功的案例之一

在美国，关于经济动机的一个最典型的例子是1990年颁布的《清洁空气法案》的修正案。由于总统乔治·W. 布什的坚持以及共和党与民主党两党的支持，这一法案在酸沉降（“酸雨”）控制方面采用了排放交易制度。多数美国公司都欣然接受了这一制度，因为交易排放权限会降低成本。在这一制度中，国会做出了对产生酸性物质污染物的“封顶”或者“限额”（总排放水平）的特别规定。规定明确允许污染者进行限额交易。由于降低污染便意味着多收获资金，因此环保行为的强大动机就这样建立起来了。

酸沉降项目已向世人证明了它的巨大成功。这一项目的实施近乎完美。该项目促进了许多交易的发生，一个高效的市场也如人们预料的那样形成了。自从这一项目启动以来，由于措施得力，煤炭的运费大大降低，“限额”交易量越来越少，这些都证明了它的成功之处。与命令和控制制度比起来，这一交易制度预计在第一个5

年内平均每年节约3.57亿美元，在最初的20年内平均每年节约22.80亿美元，总节约金额将超过200亿美元。

酸沉降项目的确可以说是美国环保政策史上最成功的案例之一。由于项目成本大大低于初始预算，所以成本效益比非常好，以8.70亿美元的执行成本换来了大约120亿~780亿美元的年收益，还避免了近1万人过早死亡以及超过1.45万人患慢性支气管炎的风险。

我们有理由相信，国会将依赖征收碳税或者更可能依赖于“酸沉降模式”，通过经济激励机制降低温室气体的总排放量。的确，人们对于创建一个对温室气体排放施加限额的市场给予了极大关注。这一制度最主要的优势在于能使公司自愿去降低自己的排放量，特别是在贫穷的国家，那里的公司的确需要这样的排放许可，它们也许愿意用这样一种排放许可换得现金收益。

如何改善信息反馈质量？

尽管我们认为，处理环保问题最重要的一点是要调整成本（即我们所说的“培育动机”），但我们也看到这一点很难获得政治上的认可。一方面是选举人抱怨油价偏高，而另一方面则是政治家找不到一个合适的提价方案。其原因在于，污染成本是隐性的，而加油站里显示的价格却是看得见的。因此我们建议，在将油价调整到合适的水平（或者说等待某些政治措施将这一价格调整到合适水平）的同时，我们应当采取一些助推措施，比如努力通过更合适的政治方式降低问题的严重程度。

一种有很大自由度的重要方式是通过获得信息和公开信息的更好的手段改善对消费者的反馈。这一做法可以改进市场和政府的运作机制，并且比国家法律体系所惯用的命令和控制方式成本更低、更易于被人们接受。当然，许多环保主义者都担心，信息公开本身并不会起

到多大的作用。这也许是对的，但信息有时能够产生令人惊讶的力量。

信息公开产生的正面效应

关于吸烟危害的强制性信息最早发布于1965年，并于1969年和1984年分别进行了改进，它可能是信息公开政策中人们最熟悉的一个例子。美国食品药品监督管理局很长时间以来一直在执行一种做法，即要求给医药产品贴上危险标签。美国环保署对于农药和石棉产品也采取了类似的做法。在造成臭氧层稀薄的化学品进入市场之前，这类化学品都必须配有相关的警告标志。美国国会要求含糖精的产品也要加上警告标志。即便在不喜欢循规蹈矩的里根总统时代，美国职业与安全健康署也制定了《危害通识标准》。所有雇主都必须遵守一项危险通识程序（包括进行员工培训），并将有关潜在风险告知员工。《危害通识标准》大大降低了工作场所的危险程度，并且它丝毫没有要求雇主们对其经营做出任何改变。

一些信息公开法令的颁布是出于政治上而不是市场上的考虑，它不是向消费者给出决策反馈，而是向选举人及他们的代表提供信息。这类法令中最有名的是1972年颁布的《美国国家环境政策法》。这一法案的主要目的是使政府能在一些将对环境造成重大影响的项目上马之前编写和公开有关的环境信息。公开的目的是为了启动政治保护，这一政治保护来自政府对于环境将遭受的影响的判断以及知情民众的外部压力。这一法案背后的考虑是，如果民众被激怒，那么政府便会采取一定的措施治理环境问题，然而如果民众对此不闻不问，那么政府即使不作为也无可厚非。

关于要求信息公开的一个成功案例是《应急计划和社区知情权法》，这一法案是美国国会于1986年在乌克兰切尔诺贝利核泄漏事件之后颁布的。这一法案最初并不寄希望于为环保事业做多大贡献，只是作为一项辅助环保署记录信息的措施。然而事实证明，这一法案起到了很大的作用。实际上，在所有的环保法律中，《毒性物质释放清册》在信息公开方面的成功可能是最无可争议的了。

为了建立《毒性物质释放清册》，公司和个人必须将已储存或已向环境释放的有潜在危险的化学品数量汇报给政府。这些信息公布在美国环保署的网站上，任何人都可以方便地查阅到。目前，有超过2.3万家单位详细公开了超过650种化学品的信息。它们以现场和非现场及其他方式排放危险化学品的总数量超过了43.4亿磅。危险化学品使用单位还必须将所储存化学品的位置、方式和数量向当地消防部门汇报，并且它们还必须公开这些化学品对人体健康造成的潜在危害。

令人惊讶的是，在没有强制做出改变的情况下，这一法案却产生了很大的正面效应，大大降低了美国有毒化学品的排放量。这一令人惊喜不已的结果证明，信息公开能够产生显著的减排效果。[1]（我们将在下文看到《毒性物质释放清册》的成功是如何在气候变化领域被复制的。）

《毒性物质释放清册》为什么会产生这么好的效果呢？一个主要原因是关心环保事业的组织以及广大媒体都倾向于将严重违背环保原则的单位作为抨击目标，并形成一份“环保黑名单”。这是一个社会助推的成功案例。没有任何一家单位愿意出现在这张“环保黑名单”上，因为糟糕的公众形象将产生多种负面影响，包括股价的下跌。已经被列在黑名单上的公司都希望通过采取各种措施降低排放量。并且，这些公司都保证今后不再出现在黑名单上。企业之间形成了一种竞争，即公司千方百计采取更多和更好的措施避免成为有毒化学品的排放者。只要公司具备以低成本降低排放量的能力，那么它们便会这样做。原因很简单：它们不愿意破坏自己的名声，也不愿意看到自己因此而受到损失。

基于这一案例，我们就可以为气候变化简要设计一次初步的低成本助推了。政府应当编写一套《温室气体排放清册》，并要求温室气体排放量较大的全体单位实行信息公开的做法。《温室气体排放清册》应允许人们查阅到美国温室气体排放的源头，并追踪有关的变化。有了这一清册，州政府和地方政府便可以考虑采取相关的法律手

段。对此密切关注的部门（包括有关媒体）多半会将注意力放到那些温室气体排放大户上。由于气候变化问题已经显而易见，《温室气体排放清册》的公布可能会像《毒性物质释放清册》那样产生良好的效果。我们可以确定，这一手册自身不会促使社会产生很大的变化，而且这一助推行为的成本并不高，但它一定会起到相当大的正面作用。

还有另外一种信息公开的方式可以采用。1975年以来，美国国会一直希望能够有一种新式汽车满足燃油经济性的要求。因此，政府设计出了一项信息公开强制措施以及有关的节油标准要求，要求公司张贴出汽车购买者希望每台汽车所具有的节能性，以期提高公司在该方面的竞争力（见图12－1）。

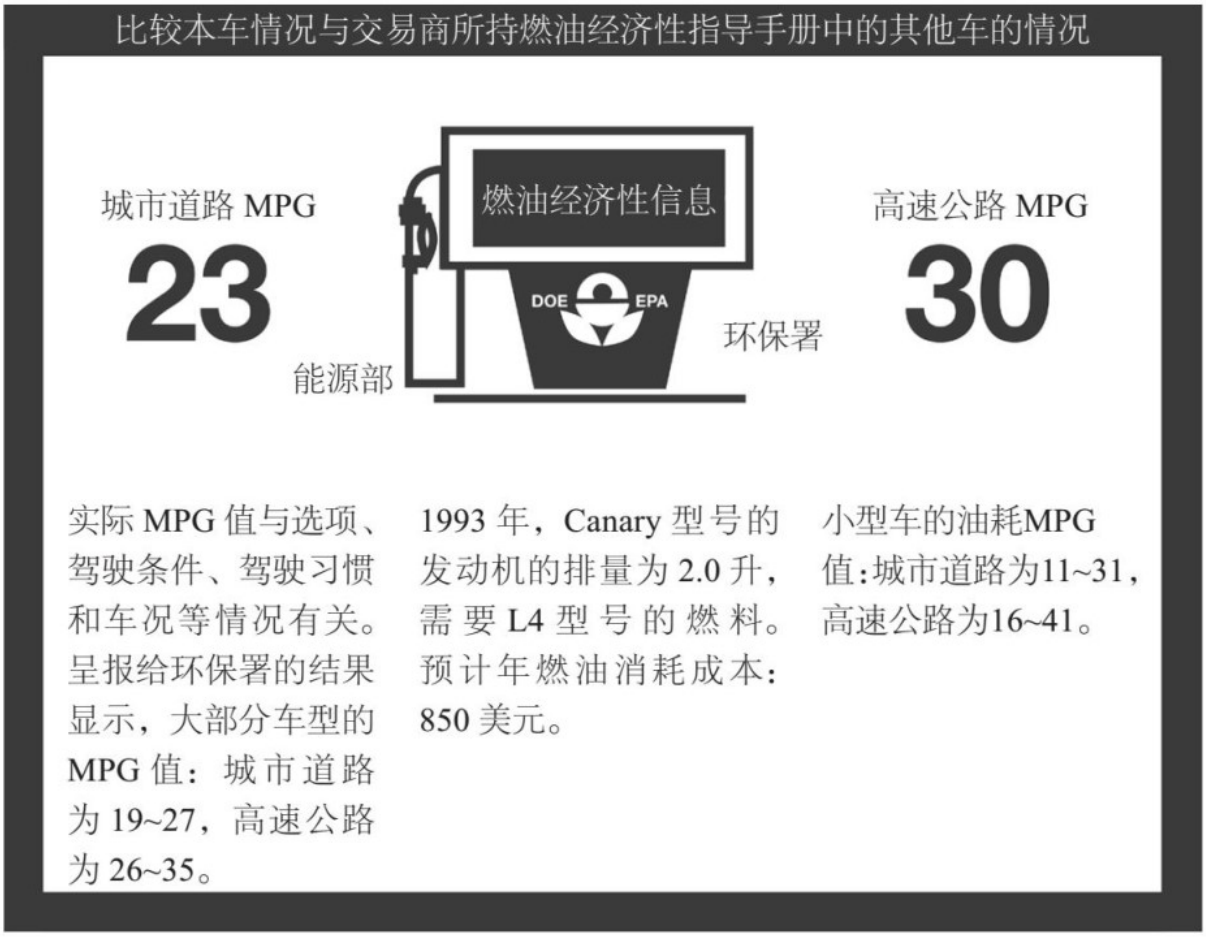


图12－1 燃油经济性标志（美国国家环保署）

然而，里程数字能够说明什么问题呢？对于大多数人来说，答案并不是很明显。将里程转变为美元会更加有效地达到竞争的目的，从而解决匹配问题。实际上，美国环保署正在改进其燃油经济性标签，从而突出预计年燃油消耗成本以及确定这一成本的方法。新标签还会从地理分布的角度显示出各种类型汽车的MPG的下降数值（见图12－2）。这一做法于2008年开始实行。

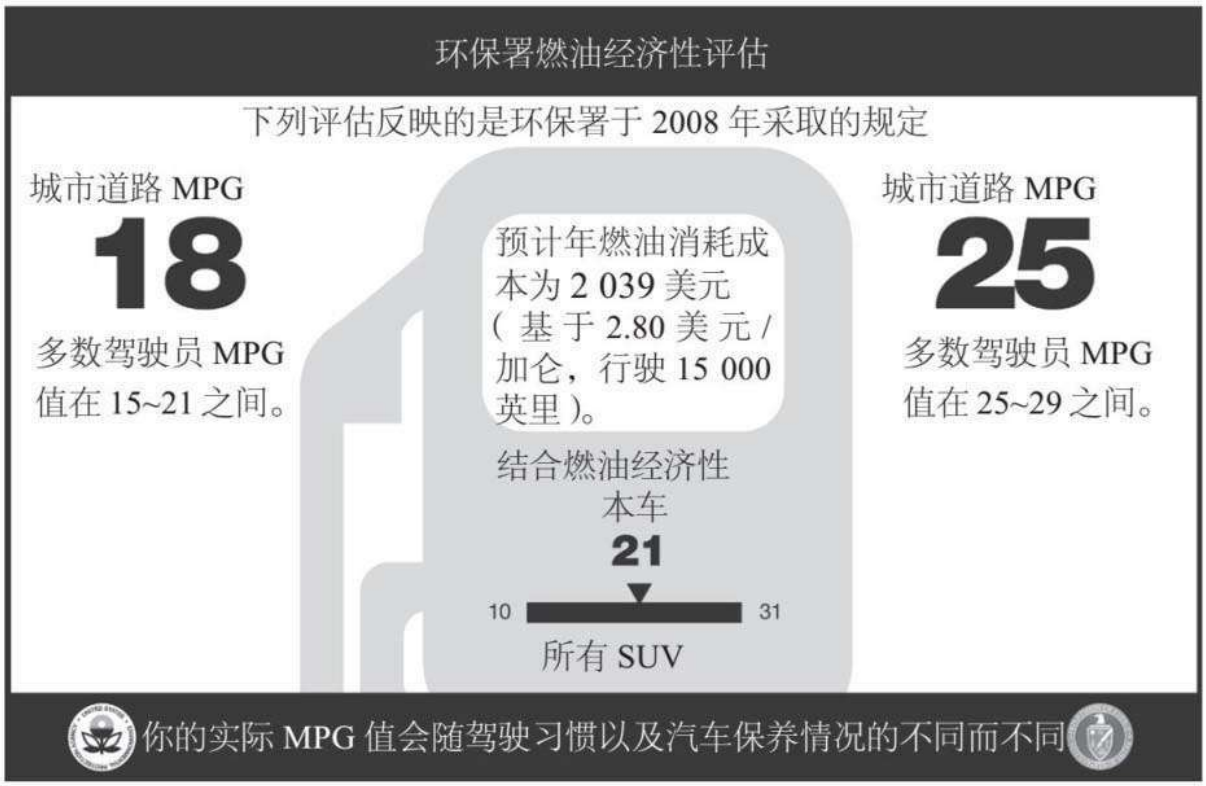


图12－2 改进后的燃油经济性标志（美国国家环保署）

我们对新标志持欢迎的态度，只不过我们认为如果计算出连续5年的油耗成本，结果将会更好。你可以想象一辆悍马车贴上这一标志会怎样！更好的做法是将这些标志贴到汽车后面，从而使其他驾驶员也能看到。与其他混合动力汽车相比，丰田普锐斯之所以成功，是因为它只作为混合动力汽车销售（不像其他汽车，比如凯美瑞，既有传统动力，又有混合动力）。如果人们要彰显自己对环保所做的贡献，那

么他会首选普锐斯，而不会选择凯美瑞，因为除非仔细查看车上的标签，否则别人无法确定他的凯美瑞是否是混合动力汽车。

类似的公布要求还会创造出更为环保的住房条件。动机效应会渗透到房屋建筑业，因为建造节能型房屋的成本由建筑商预先承担，而取暖和制冷成本却是由房主在之后承担。我们会看到，有些房屋并没有节能设施，而这些设施在最终用户（最终买单者）自己装修的房屋中都很常见，这一点并不奇怪。让我们来看一个酒店的例子。许多酒店的房间（特别是在欧洲）都要求，用于进入房间的塑料房卡应具有开启房间内电器的功能。当房客将塑料卡从插槽中拔下时，房间内的灯和空调便会关闭，但是钟控收音机却仍然处于开启状态。为什么会这样呢？因为，支付水电费的是酒店而不是房客，酒店管理人员知道，房客们在离开房间时不会有关闭电灯的动机。因此，酒店愿意通过承担这一额外的成本使房间具备拔卡断电的功能。

然而，我们自己家里为什么没有类似的设施呢？你难道不愿意在出门之前按一下开关，使钟表电源之外的所有电源都关上吗？

好处多多的环保助推方式

让我们来看一个更为绝妙的主意。我们是否能够找到一种方法，促使人们每天都能看到自己消耗了多少能源呢？为了鼓励客户们节约能源，克莱夫·汤普森于2007年对南加利福尼亚的爱迪生公司进行了进一步研究，并创造出了一种类似助推的解决方案。过去通过电子邮件或者文本信息提醒人们节约能源的做法效果并不好，但是一种叫作“环境监测球”的产品能够在用户使用过多能源时发出红色的光亮，而在使用普通能源时发出绿色的光亮，该产品在投入使用后效果良好。在几个星期的时间里，该产品的用户在高峰期的能源使用量降低了40%。这种能够闪光的红色球形产品的确抓住了人们的注意力，从而

使他们更愿意节约能源。（我们认为，如果这一产品能够在能源使用超过某个限定值时发出尖锐的叫声，那么效果会更好。）

正如汤普森注意到的，由于能源是看不见摸不着的，因此人们不易察觉到自己使用了过多的能源。“环境监测球”的成功之处就在于它使得能源的消耗具备了可见性。汤普森还强调了反馈的重要性，他建议我们寻找一种方法，以便每天都能看到自己所消耗能源的数量，甚至将有关的数据张贴在公众能够注意到的地方，比如公布在脸书上。实际上，一家叫作京都DIY的设计公司（名称来自《京都议定书》）已经在销售一种叫作“沃特森”的产品，该产品能够显示出你的能源使用情况，并将有关数据上传到互联网上，从而使你可以与其他地方的沃特森用户进行对比。汤普森认为，这类方法能够“节约大量的能源”。

我们尚不清楚到底有多少人愿意将自己的能源使用情况公之于众，我们也不认为目前是政府官员鼓励人们这样做的最佳时机。但是，如果人们愿意通过一种竞赛的方式节约更多的能源，谁又会去反对呢？最直接的一点是，如果我们可以找到一种使能源利用可视化的方式，我们将在不出台强制性措施的前提下通过助推使人们减少能源的过度消耗。

我们还要提出一种自愿参与的方法，这一方法的服务对象是各种规模的公司，而不是个人消费者。使用这一方法，政府官员不必要求任何人去做任何事情，他们需要的仅仅是询问公司是否愿意按照某些标准行事，从而达到满意的环境保护效果。这一方法的立足点在于，即便是在自由市场中，公司也经常无法使用最新的产品，而政府可以帮助它们在降低污染的同时不耽误赚钱。

比如，1991年美国环保署采取了一项叫作“绿色照明”的措施，这一项措施旨在提高能源的使用效率，从而在保证利润的前提下保持对环境的友好。环保署先后与一些营利性和非营利性的组织

（包括一些医院和大学）签署了一系列的自愿协议。通过这些协议，这些组织都保证按照节能型照明的要求去做。1992年，环保署又进行了一项叫作“办公设备节能之星”的改革，其目的同样在于提高能源利用效率，但将目标锁定为打印机、复印机、计算机设备以及其他办公电器。环保署设定了几项自愿措施标准，并且允许参与这项改革措施的公司使用“节能之星”的标志。同时，这项改革的实施机构还将工业组织的合作情况在媒体上进行大规模的宣传，并奖励那些在提高能源利用效率上取得特别成就的公司。

环保署的主要目标之一是证明：节约能源不仅有利于保护环境，而且会产生显著的经济效益。但是，用传统经济学的理论是无法做出这样的论断的。原因是，如果公司在保护环境的同时还能够节省能源，那么早就有公司这样做了。在市场经济中，各类组织机构无法依靠政府的帮助来降低自己的成本。竞争压力会使得那些不降低成本的企业很快陷入亏损的境地，从而最终退出市场。

然而实际上，事情并不总是这样。公司管理者公务缠身，无暇顾及每一件事情。为了实施节约能源的改革，公司中必须有人承担起这一任务。多数公司的管理者会认为，节能减耗不应当成为首席执行官的责任，尤其是在这一做法所带来的经济效益并不可观的情况下。节能减耗听上去是一件非常烦琐而小气的做法，提出这一建议的经理注定会花费更多的时间在具体计算上，他们甚至没有时间到老板的办公室里邀功请赏。

理论上讲，环保署的这一政策不会起什么作用。但事实证明，两种做法都已经在促进使用低成本高效率技术方面取得了显著成绩，结果这些技术比从前得到了更为广泛的推广。由于绿色照明方案的出台，节能照明的做法在许多地方派上了用场。办公设备“节能之星”也在节约能源方面取得了很大的进展，并使那些使用了相关设备和产品的单位降低了成本。所有这些都不是政府强制执行带来的结果，而是柔性助推的结果。

这些措施的成功为环保事业提供了广泛的经验。对于那些特别关注气候变化的人来说，这些经验是非常具有现实意义的。不管政府采取的是不是一种激励制度，它的确通过助推的方式降低了能源的消耗以及温室气体的排放。说实话，政府官员并不是专家，但他们有时候的确能够提供有用的信息，从而使公司从中受益。结果证明，政府的确具备做善事的能力。

---

[1] 金哲与菲利普·莱斯利在2003年的论文中记录了一个有关饭店的类似发现。1998年，洛杉矶采用了必须贴在饭店窗户上的卫生质量等级卡。研究人员发现等级卡令饭店的卫生水平有所提高，令消费者对卫生的敏感度提升并令因食源性疾病住院的人数下降。

第四部分
自由选择

自由主义的温和专制主义者非常看重自由，他们对于一切妨碍人们按照自己意愿去做事的做法都持怀疑态度。有些助推措施并不好，也不受人们欢迎，如果有人为此实验一下，那么所有人都会受益。目前，在许多没有自由的领域，我们希望能够创造自由。

我们已经探究了环境保护的例子。许多政府都试图通过直接的命令和控制手段来保护环境。而排放权交易的方式抑制了污染，创造了新的市场和更多的自由。在这一领域，多一分自由度，便会多一分吸引力。无论是政府官员还是平常百姓都已经开始支持排放权交易，因为他们都意识到了因气候变化而带来的威胁。

然后，我们再来看另外三个更有争议的例子。在教育领域，我们支持人们有更多的选择，因为教育行业的竞争对接受教育的孩子来说是件好事。同时，我们还希望提高病人和医生的自由度。我们尤其希望提高他们互相之间建立合同关系的能力（尽管一些律师在这方面的尝试以失败而告终）。最后，我们希望政府不再干涉年轻人的婚姻大事。如果政治和宗教能够在一定程度上分离，并且我们坚持为宗教组织和互敬互爱的国民们争取到自由，那么目前美国政治家们所热烈讨论的某些话题（包括同性婚姻合法化等）便不会再那么热门。

第13章
我们该如何为孩子挑选学校？

1944年，富兰克林·罗斯福总统颁布了被称为“第二部人权法案”的政府文件，这份文件旨在促进适合于现代民主的权利保障，其中提到了“接受良好教育的权利”。多数美国人似乎都认为，目前美国孩子享有接受良好教育的权利，一项舆论调查已经证明了这一点。但是，当人们继续探讨如何获得这一权利时，便很难达成共识。

在美国政界看来，择校仍然是一个极为突出的问题。最初，选择问题是由伟大的自由主义经济学家米尔顿·弗里德曼提出的，他的观点很简单：改进学校教育的最好方式是引入竞争机制。如果学校之间存在竞争，那么受益的将是孩子。同时，如果学校之间存在竞争，那么优势最小的学校受益空间最大。富裕家庭的孩子早已经进行了“择校”，他们将被送往私立学校。如果我们能够向父母提供教育凭证，将他们的孩子送到他们希望去的学校，那么生长在贫穷家庭的孩子与中上阶层家庭的孩子就有机会站在同一条起跑线上。难道穷人家庭的孩子不应当与富人家庭的孩子享有接受同等教育的权利吗？

批评家认为，实际上，这一体系对曾经为美国崛起做出过巨大贡献的公立学校体系形成了挑战。批评家担心，服务于各阶层家庭、使各阶层家庭的孩子们一起接受教育的公立学校最终将会落入生源和收入两空的境地。他们担心，教育凭证制度将会成为一种富裕家庭的专利，尽管这些家庭早已经具备将孩子送入体面的私立学校的财力。更为糟糕的是，公立学校最终可能只能接收那些从私立学校淘汰下来的孩子。

作为自由主义者，我们强烈倾向于支持择校的概念，因为人们应当有选择的自由，并且竞争也能够提高教育质量。然而，选择的抽象性使我们不能随意选择某项方案，因此也就无法知道这一方案的好坏。我们已经看到，选项多样化并不能保证最好的结果。我们想要知道：对学校来说，是不是选择越多越好？20世纪70年代以来，全美各地都试行了多种选择体系，向给予关注的人们提供了选择的机会。事实证明，尽管选择体系并不是决定因素，但它的确可以给予学生更多的施展空间。著名的经济学家卡罗琳·霍克斯在对教育凭证和特许学校进行比较分析之后发现，在面对竞争时，公立学校能够使学生获得更好的成绩。对于不同的学校和不同的学生，其测试成绩进步了1%~7%不等；同时，取得最大进步的往往是低年级、低收入和弱势群体家庭的学生。

尽管结果证明择校能够带来帮助，但我们相信，如果我们能够帮助家长代表孩子做出好的选择，结果同样也会好很多。许多家长不做任何选择，而是将孩子送进默认的学校（通常情况下是附近的学校），而即便是做出择校选择的家长，有时候也会因为准备不足而做出错误的选择。对于择校，我们非常看重的一点是，如何通过一些措施使家长为自己的孩子做出明智的选择。

如何简化关于择校的信息海洋？

让我们来看一下马萨诸塞州伍斯特市发人深省的案例。2001年，总统小布什签署了《不让一个孩子掉队法案》，以期通过强制执行某些测试标准提高公立学校的责任感（我们权且将因这一法律引发的许多争议性问题搁置不谈）。截至2003年6月，伍斯特市50所公立学校中已有12所连续3年、3所连续3年的学校被认为“亟待改进”。那年夏天，几乎占这一地区学生数量1/5的4 700名学生符合转学条件，有1

800名学生有权获得由联邦政府赞助的追加教育服务。然而，6个月之后，只有一名学生转学成功，仅有2名学生获得了追加教育服务！

伍斯特市的政府官员对此应当负主要责任。诚然，低水平学校中的系统已经告诉了家长关于《不让一个孩子掉队法案》中规定的他们所享有的权利，然而，学校系统同时还会实施一种政治科学家威廉·霍厄尔所称的“友好劝阻”的做法，从而使家长只能勉强行使自己选择的权利。学校系统的措辞使人们相信学校的“表现不佳”，强调了《不让一个孩子掉队法案》评估标准的限制，并且突出了这一法案中一些不引人注意的部分，注意到地点限制政策可能不允许学生转学。同时，学校系统还声称试图改进上述的情况。

对于那些没有感到为难的家长来说，进行选择是一个乏味的多步骤过程。首先，家长必须去见学校的校长，而实际上很少有家长这样做。其次，家长应当参加在学校信息中心举行的另外一次会议。信息中心主任说，家长们可以在这个会上表达自己的心愿。在这个会上，当地的官员再次强调说，孩子的转学并不能保证，交通和学校位置也不能保证。而所有这些都发生在家长提交有关转学资料之前。更为糟糕的是，由于学区控制着信息渠道，因此如果没有学区的帮助，家教服务和备考公司无法与学生取得联系。这些公司在极大程度上依赖学区对它们的正面评价。

如同401（k）计划一样，一般家长对孩子所在的学校情况都知之甚少，更不用说其他学校了。他们可能会乐于保持现状，或者最终做出一个错误的决定。问题的关键在于提高自由度，而并不是仅仅使人们拥有很多的选择（尽管这有时候很有用）或者使人们具备为自己孩子做出最佳选择的能力。下面让我们来详细看一下这一问题。

当家长为孩子择校时，安于现状的心态会起到非常大的作用。在家长看来，不管教学水平如何，邻近的学校就一定比离家半个小时车程的学校好。不管怎样，学校对数据进行收集和分配的方式使得家长

在做出选择时很难考虑周全。比如，在北卡罗来纳州的夏洛特市，家长会收到一份有100页的手册，这份手册由来自各个学校的代表集体编写而成，介绍了190所学校的情况，着重突出了每所学校的特点。然而，这一手册并不包括学校的位置、学生考试成绩、学生出勤率以及学生的种族构成方面的信息，这些信息只有在学区的网站上才能看到。同时，一所覆盖全学区的特别报名中心要求其员工在回答诸如“哪所学校最好”之类的问题时以“一所学校的好坏取决于学校中的每一名学生”作为回应，并建议家长与孩子们去讨论他们到底需要什么，以及到各个学校看一看以做出最适合自己孩子的选择。尽管这一建议没错，但它所起到的作用也仅仅像一名餐厅服务员在回答顾客“哪道菜最好吃”的问题时所说的“都挺好”一样。

夏洛特市进行的一项创新性实验表明，选择可以通过更好和更简单的信息得到完善。在实验中，家长被要求为孩子在默认学校之外的多个学校中做出申请和选择。低收入家长相对于高收入家长并不太看重基于考试成绩的学校教学质量，并且很少为孩子们报名上教学质量较高的学校。实验随机挑选了几名家长，并向他们分发了关于这些学校的简介资料，这一做法在很大程度上类似于我们在其他领域所推荐使用的RECAP。每一份资料都按照从高到低的顺序详细列出了关于平均测试成绩和升学率方面的信息。

实验人员希望能够发现家长（特别是那些低收入家庭的家长）是否愿意选择较好的学校。他们当然希望选到最好的学校。从收到资料的家长所做出的决定可以看出，他们对教学质量的关注程度提高了一倍。结果，他们选出的学校比就近学校的考试成绩平均高出70%，这使得他们做出的选择与年收入高出自己家庭65 000美元的家庭处于同一水平上。并且，在孩子们有幸转入更好的学校之后，他们的学习成绩也得以大大提高。较之那些没有如愿的学生，这些最终有幸进入了教学水平较高学校的学生的辍学率更低，学习成绩也更好。

动机的冲突性和一致性

一名好的选择设计者除了能够帮助人们获得他们早已经感兴趣的东西之外，还可以做许多事情。比如，在选择过程中，他们可以设法缓解条件较好家庭和条件较差家庭之间潜在的动机冲突。

尽管受到了媒体的关注，但是诸如教育凭证之类的市场产物仅有少数学生才能享受得到。一种很常见的变通的做法叫作“受控选择”，它最初出现在20世纪70年代反种族歧视运动之后。这一做法旨在确保学生就近入学或者进入与其兄弟姐妹相同的学校的前提下给予他们申请其他学校的权利。

波士顿的学校管理层采取了一套电脑计算系统，旨在使尽可能多的学生走进自己首选的学校，并且在同等条件下优先就近入学。我们很难确切地知道有多少学区目前在使用这套所谓的“波士顿系统”，因为学校管理人员对受控选择做法的解释并不是很详细。但我们知道，一些较大城市（包括丹佛、坦帕、明尼阿波利斯、路易斯维尔和西雅图）的学区都在使用这一电脑系统（西雅图和路易斯维尔在遇到两名学生同时申请一个入学名额时采取了以种族区分的做法，这一做法已在2007年被最高法院判定为违宪）。

提供的第一批选择越多越好，这听上去不错，但它却存在一个问题。事实证明，波士顿系统中的择校是一个非常复杂的过程。胜出者如何最终得偿所愿？他们会适当撒一些谎。经济学家将此称为“策略性隐瞒”。

之所以说撒谎是波士顿系统中的一项策略，有其数学上的复杂原因。为了有一个感性的认识，我们可以想象一下，假如大学的入学方式突然有一天采用了全国受控选择系统，那么申请上诸如哈佛和斯坦福这样名牌大学的学生会蜂拥而至，造成供不应求的局面，而这时当

地政府便会出面采取措施。此时，你能够进入某所名牌大学的概率仅仅略高于你赢得彩票大奖的概率。（你会认为剑桥市和帕洛阿尔托市的生活费用昂贵吗？但如果在这两个地方生活能够确保你的孩子进入哈佛或斯坦福大学呢？）那些从未在剑桥市生活过却又在孩子一生下来便梦想着将他送往哈佛大学的家长会意识到，即使将哈佛列为孩子的首选大学也无济于事。因此，假如所有美国家长都将哈佛列为首选，那么只有剑桥市民可以高枕无忧了。

因此，剑桥市以外的美国家长最好将第一志愿瞄准那些相对不太热门的学校，比如达特茅斯大学或者康奈尔大学（申请这些大学享受当地优惠条件的学生相对要少一些），而不应当为了一个极小的可能性去下大赌注。在波士顿系统中，对于同一所学校，第一志愿的录取率要大大高于第二志愿和第三志愿的录取率。因此，如果将竞争优势不强的学生的第一志愿定为热门大学，那么被录取的概率会很低，将热门大学填写为第二志愿，录取的希望就更是微乎其微了。学校的招生计划通常都能在网上查到，因此家长不得不以录取率和孩子的竞争力为基础来定夺。

波士顿系统刚开发出来时，几乎没有人知道它。（只有少数几个人知道这一系统具体的计算方法！）但到了后来，一些家长逐渐熟悉了这一系统，特别是一些受过良好教育的家长，他们与其他同样受过良好教育的家长一起，很好地利用了这一系统。而那些受教育程度相对较低的家长则不太会利用这一系统，他们经常会将极为抢手的热门学校列为自己孩子的第二志愿，这是再愚蠢不过的选择了，没有人知道有多少孩子因此而失去了到一流大学接受教育的机会。

波士顿系统已经在美国的许多地方得到了应用，尽管波士顿还没有启用这一系统。2003年，几位由阿尔·罗思领衔的哈佛大学的经济学家向一些持怀疑态度的波士顿学校管理人员提出了一些问题。在这

些管理人员的同意之下，经济学家对学校的内部数据进行了考察，结果管理人员也确信这套系统存在一些问题。

因此，他们采取了经济学家最新推出的选择机制，这套机制是基于一套原本用于为住院实习医生联系医院的系统设计的。这一机制并不会使那些不熟悉择校过程的家长遭受损失，而是允许他们花时间造访学校并与老师进行面对面的交流。反过来，学校管理人员也不必苦于猜测家长们的真实意图，并且可以根据将来的信息反馈对相关政策进行调整。

好的选择体系既不是由蹩脚的教授建立，也不是强大的计算机系统所能取代的，它应当是某家学校某几位管理人员根据实际情况进行创造性思考的结果。在得克萨斯州的圣马科斯，奥斯丁社区大学的校监和一名管理人员找到了一种使圣马科斯大量的拉丁裔学生就读大学的方法。他们找到了一种非常简单有效的助推方式，该方式迅速在得克萨斯州传播开来，其传播速度甚至超过了视频分享网站YouTube上热门视频的传播速度。

将高中生“推”进大学

这一助推方法是：若圣马科斯中学的学生要毕业，必须要申请加入邻近的奥斯丁社区大学。由于美国学生进入社区大学所需要的仅仅是一张中学毕业文凭和一份标准化测试成绩单，因此只要学生正确提出入学申请便意味着能够被2/3的大学接收。

在圣马科斯，学校入学计划控制得十分严格，有2/3的中学毕业生无法接受更高一级的教育。这名校监无法通过外部融资渠道实施这一做法，因此她恳请自己学校的老师和社区大学给予帮助。学生们在上英语课时被拉出来去听一位大学老师的介绍。这位老师并没有向学生们讲大学教育多么有用，而是向他们讲述了青少年心中自由的象征：汽车。他指出中学毕业生与大学毕业生

工作后的收入差距正如起亚汽车和奔驰汽车的差距。然后，来自社区大学的管理人员免费让这些中学生参加了标准化入学考试。同时，他们还向学生提供助学贷款信息，并在周末为家长提供税务方面的咨询。

这一助推取得了很好的成果。2004—2005年，圣马科斯中学学生考入得克萨斯州大学人数比例提高了11%，达到了45%。目前，有超过45所得克萨斯州的中学采用了类似的做法，佛罗里达州和加利福尼亚州的几所中学也已经开始效仿圣马科斯中学的做法。缅因州甚至还有人建议通过立法的方式，要求中学生在毕业之前至少向一所大学提出入学申请。

我们已通过较短的篇幅讨论了多个领域的情况。米尔顿·弗里德曼说的是对的：至少在理论上，择校是一个非常好的做法，因为它提高了自由度，并兑现了提升教育水平的真实承诺。当然，改革成功与否应当以结果来衡量，而不是以理论来界定。令人欣慰的是，已经有事实证明，择校的确能够使学生们享受更优质的教育。

我们最为关心的一点是，投资和处方药领域所面临的问题在教育领域也无法避免，因为我们无法提供足够多的选项供家长们做出合适的选择。学校应当设法使家长不再依赖默认选择，而是利用自己的自由，通过自己的主动思考做出最终选择。不管是家长还是孩子，他们都需要合适的动机。尽管罗斯福总统一直强调的孩子们“接受良好教育的权利”并不是由《宪法》规定的，但它已经成为一个文化上的承诺，我们只需要采取某些措施便可以使更多的孩子享有这一权利。

第14章
如何改善现有医疗体系？

每次美国总统大选时，候选人都会谈到自己如何为目前数千万没有医疗保险的美国人投保的计划，他们都会谴责当下的美国政府在医疗保健政策方面的失责。

但是，不管将来如何，至少目前来看这一医疗保健计划极难实施，原因很简单：医疗保健计划耗资巨大。之所以耗资巨大，部分原因在于美国人希望得到最好的服务，包括最好的医生、医院、处方药、医疗设备以及家庭护理等。

当然，通过健康的生活方式和饮食方式，我们可以承受自己的医疗开支。如果我们只在不得已的情况下才去看医生，并且只购买那些涵盖重大疾病的保费较低的医疗保险，那么我们便可以节省下一笔不小的开支。但是，有一项开支是每一名接受医疗服务的美国人所必须支付的，那便是控告医生渎职的权利。

我们在这里要说的是，病人和医生应当自主决定是否享有这一权利。如果病人决定放弃起诉的权利，那么他们理应可以这样做。这一自由度的增加无论对医生还是病人来说都能够提供或多或少的帮助。

人们也许很难想通，控诉权利竟然还需要购买。当然，这一权利并没有在保险单内单独列出，却包括在了总价中。让我们将医疗保健保险与车辆碰撞保险对比一下。保费的高低取决于你所选择的免赔额。相对于较高的免赔额（比如1 000美元），较低的免赔额（比如100美元）的保费也较高。（提示：请尽量选择较高的免赔额，从长远

看来，这会为你省下不少费用。）另外，我们再来看一下联邦快递的包裹运费，快递公司对你所发的货物承担的责任越大，你需要支付的费用也就越高。同样，一旦包裹丢失，你事先支付越多，你获得的补偿便越多。然而，对于医疗保险及其他许多事情来说，我们在购买保险时不可能面面俱到地考虑到各种可能出现的情况，因此万一出现问题，我们便难以完全行使自己控诉的权利。

如果你仍觉得购买投诉权是一件不可思议的事情，那我们再来看一个简单的例子：许多业务的客户之所以面临较高的费用，是因为他们保留了投诉这些商业实体的权利。伟大的经济学家乔治·斯蒂格勒写过一篇非常有意思的文章，文章的题目叫“真理教学简史”。文章假设在一个社会中，那里的学生如果能够证明老师教给自己的知识是错误的，那么他们就有权向老师提起诉讼。面对这一条款，教师无不胆战心惊。然而我们可以想象一下，如果大学里果真推出这样的教学错误保险，那学费将昂贵到什么程度！（斯蒂格勒认为：研究如何使一个国家富足起来的经济学分支实际上已经遭到法律上的禁止，原因是没有哪所大学愿意为教授们的教学失误买单。）同时，推出这样的保险不但会使教育变得更加昂贵，而且会大大降低教育的功效，因为教授们会由于害怕受到学生们的控诉而在教学中缩手缩脚。我们认为，只要学校和学生具备这个能力，他们之间完全有可能签署一份合同，规定学生在接受教育之后无权因为教学质量差而提起诉讼，从而避免斯蒂格勒文章中设想的可能发生的情况。

同样，病人和医疗保健供应商也可以欣然签署一份合同，从而使病人放弃对供应商失职行为投诉的权利。[1] 作为回报，医生、医院或者保险公司应降低向病人提供服务的价格。有些病人愿意选择较低的服务价格而自担风险，还有一些病人情愿放弃医疗事故责任险而购买个人残疾或者伤害险。但对于后者，病人是无法实现这一愿望的，因为法律一直认为放弃医疗事故责任险是不可行的，这是因为它“违

背了公共政策”。实际上，这样做违背了自由主义的原则，它剥夺了人们按照自愿原则签订合约的自由。

对于病人来讲，这听上去很好，因为这是一种非常好的保护形式。关于保护问题，我们会马上谈到，现在我们需要提醒人们注意的是，被迫购买诉讼的权利有时候并不是一件好事。假如人们在美发店接受一次美发服务之后认为效果不好，去控告美发师，那么在某位顾客赢得诉讼并获得美发师1 700万美元的赔偿之后，今后到美发店做一次头发的价格将提高50美元。这样看来，你是否愿意放弃这一诉讼权而为自己每次做头发节省50美元呢？如果美发店不允许你这样做，你会不会觉得很生气？

我们知道，这一比喻也许并不贴切，让我们再来看一件事情：目前，不管是医疗保险客户还是纳税人，都被强制要求为每年8.5万起医疗事故诉讼案件买单。涉案金额相当高，大约每年110亿~290亿美元。据估计，应对责任事故已经占去了医院费用的5%~9%，也就是说，诉讼费用已经成为医疗保健体系的一个组成部分。当然，这些数字可能有些夸大，人们对此仍有争议，但是没有人会怀疑，每年为避免责任而购买保险的费用会高达数十亿美元，许多医生每年不得不花掉10万美元甚至更多钱购买保险。这一点可以从你的医疗账单上体现出来。

全部诉讼费用实际上不仅包括诉讼费这一直接费用，还包括一些间接费用。病人最终必须为所有这些费用买单。比如，许多医生采用“保守疗法”，为病人们选用昂贵但不必要的治疗方案，并且拒绝提供有一定风险但效果良好的方案，这样做的目的完全是为了避免出现责任事故。

乍一看，人们会觉得病人能够受益于现有医疗体系。如果病人被要求放弃控诉的权利，他们的处境不就更加糟糕了吗？对于这一问题的回答取决于对无诉讼权的正确理解。我们很快便会看到，病人并没有因为拥有诉讼权而享受到多少好处。同时，目前费用的一部分被以

更高的价格形式转移到了病人身上，而且保守治疗对于那些想根治疾病的人来说无疑是一个很糟糕的方案。有些病人可能不愿意承担医疗服务供应商的责任成本，但关键问题在于，对于病人和医疗服务供应商之间基于病人放弃诉讼权所进行的低成本治疗方案，法院却不予承认。

为什么法院不承认这样的交易呢？答案很简单：法院会认为正常的病人不会放弃自己的诉讼权，而医生也不应当为了避免出现责任事故而对病人实施无任何风险的诊疗方案。我们必须承认，病人都是社会人，他们难免会做出错误的决定。但是，我们希望在这种情况下，政府的强制禁令能够扮演更为重要的角色，而签约自由以及助推可能并不是最好的选择。

允许病人放弃诉讼权的原因之一是，医疗侵权责任的威慑效应被过分夸大了。医疗责任险并不按过程收费，也就是说，一名医生无论因为渎职被起诉过多少次，他所支付的保费都是相同的。当然，没有哪位医生愿意因为医疗事故而成为被告，但是他们完全没有必要担心自己会因成为被告而倾家荡产。因此，我们认为，由于医生并不害怕因医疗事故而深陷困顿，所以诉讼并不会提高医生的医术。

同时，医疗事故索赔远远不能弥补医疗事故所造成的伤害，这也证明了威慑效应的错误。坦率地说，即使医生出现了渎职行为，大部分病人也不会起诉他们，而那些所谓的起诉医生并打赢官司的病人最终也无法拿到赔偿金。研究发现，在纽约的一家医院，一年时间内因医生渎职而受到伤害的病人中仅有不到2%的人向医院提出了索赔。在这些索赔案件中没有一起案件中的渎职证据能够换回对被告人的赔偿。但是在许多原告败诉的案件中，人们也发现医生的渎职行为的确给病人造成了伤害。总而言之，大部分深受医疗事故伤害的病人最终并没有得到任何赔偿，反倒是有些没有受到伤害或者没有接受不当治疗的病人得到了赔偿。

在现有医疗体系中几乎没有研究能够发现任何可以对医疗渎职行为造成震慑作用的方法。也许，至少一些医生由于害怕遭到起诉而对自己的医疗行为变得更加小心，但除此之外，没有可靠证据证明这一担心会带来更多的好处。让我们来看一个有关的事实：影响病人做出诉讼决定的一个因素是医生是否会对渎职行为道歉和承认过错。如果道歉能够避免诉讼，那么诉讼权的威慑效应便被进一步打折了。

我们并不是认为法律不应当使医生为其渎职行为付出金钱的代价，但我们认为，明智的病人的确可以选择自由签约，甚至还有许多明智的病人通过放弃诉讼权得到了一个优惠的治疗价格。如果放弃诉讼权能够带来价格上的优惠，那么当然值得这样去做。我们可以想象一下，即便一名病人状告医院并胜诉，他所得到的也仅仅是一部分补偿——大约有40%的补偿落入了律师的腰包。幸运的是，实际上病人遭遇医生渎职行为的概率很低，最终形成诉讼的情况则更是少见。如果你因为放弃诉讼权而省下一大笔钱，那么你完全可以这么做。这一点对于那些经济条件不好的病人来说尤为重要。既然买不到带诉讼权的医疗服务，那么那些能够看得起病却支付不起包括诉讼权在内的一揽子服务的病人将会淡出市场。因此，即便渎职责任风险的确能够降低医疗事故的发生率，但这一好处也会马上被那些因为承担不起一揽子医疗服务费用而耽误治疗的病人所抵消掉。

现有医疗保健体系还存在另外一个问题，那就是对因医疗事故而引起的身体痛苦所给予的补偿无法确定。仅从案件事实上很难判断出原告能得到多少赔偿。在医疗纠纷案件中，人们会被冠以“惩罚性伤害”的名义，从而对过失者实行惩罚。然而，惩罚性伤害也存在很多变数。因此，病人实际上是在被迫购买一种彩票，这一彩票可能中大奖，也可能一文不值，但总体来说，每投入1美元能得到60美分的回报（剩余的40美分落入了律师的腰包）。买彩票的确令人感到刺激，然而人们真的有必要这么做吗？

选择设计者应当乐于承认：如果人们可以自由地放弃诉讼权，许多人会过上更美好的生活。这些人包括那些购买了医疗保健服务并且认为现金比诉讼权更重要的人，但并不包括那些由于其他原因而不能购买医疗服务的人。实际上，我们认为，渎职诉讼对许多人来说是一项失败的交易。购买诉讼权的费用包括对渎职诉讼系统的管理费补贴以及对律师在无功劳案件上的补贴。当然，我们担心病人有可能会被迫放弃自己的诉讼权，原因只是医疗保健供应商希望他们这么做。然而，实际上医疗市场并不是这样运作的。我们应当知道，你买的保险越多，你花的钱也越多，所谓的诉讼权也不过是一种保险形式。只要存在竞争，病人便不得不通过某些做法才能放弃自己的这一权利。我们相信，如果我们的建议得到了采纳，那么我们将会看到，不但会有人放弃诉讼权，并且还会有实力强大的医疗服务商向病人打折销售这一权利。

那么，我们的建议到底是什么呢？最基本的建议是：选择设计者应当郑重考虑采取措施，使人们能够在医疗保健渎职事故方面具有自由签约的权利，因为一种自由的方式无论对于医院方面还是患者自己都会有所帮助。当然，我们是自由主义的温和专制主义者，并不仅是自由主义者。病人可能会难以看清医疗事故责任的性质以及放弃诉讼权的后果，放弃追究责任不应当是由不加思考的率性所致。在其他领域，这一观点在某些州的法律条文中也得到了体现，这些条文要求放弃追究责任者应当有程序保障，以保证放弃追究责任者完全知情。一般情况下，放弃追究责任者必须做出书面声明，并且明确描述所放弃的权利。最重要的是，法院在通常情况下并不愿意执行藏匿于长篇大论的合同中的弃权行为。

因此，我们建议，医疗保险公司的保险计划应当分为可对渎职行为提起诉讼和不可对渎职行为提起诉讼两种。由于多数医疗保险是雇主购买的，因此我们希望雇主能够协助员工做出选择。当然，我们知道，设定一个默认选项会很有帮助。如果默认选项是放弃追究责任的

权利，并且说明保留追究责任的权利会增加保费，那么多数病人会选择放弃（我们应当明白，人们对默认选项存在一种偏爱）。

对于那些对渎职案例持极端不信任态度的人来说，我们还有一项更为激进的建议：病人可以仅对故意或者大意过失提起诉讼，而不是对所有的过失行为提起诉讼。（一般情况下，过失的定义是指未能达到“一般治疗标准”的要求，这一模糊的概念常常会使律师和法官头疼不已。）这样，病人便可以“购买”更强大的究责权利，但他们也必须为此付更高的代价。这一方法无疑会使弃权行为更加常见。“购买”权利的要约应当附带有关的信息，一旦人们不接受这一要约，便意味着他们会失去一些东西。一般情况下，在完全知情的时候，有些人会选择购买某种类型的诉讼权保险，但也有许多人会选择放弃。

医生和病人通过自由签约而获益，而放弃诉讼权只是其中一种方式。美国已经有许多州开始采取措施降低渎职案的成本。比如，加利福尼亚州便采取了“非经济损失额”（比如对于病痛）封顶的做法。我们可以想象，不通过法律而通过自由协议的方式也能达到同样的目的，病人和决策者在合同中约定非经济损失的责任限额。一些国家（比如新西兰、丹麦和芬兰）已经采用了一种“无过错系统”，这一系统在美国被用在了员工赔偿方面。这些国家中，不管损失是否由于过失行为引起，对于双方事先约定的医疗事故损失，都必须如期给予赔偿。通常的诉讼方法需要耗费大量的时间和财力去裁决病人因医疗事故而应当得到赔偿金额，但这类方法则能够有效地避免这一点。

我们认为，美国各州的法律制定者应当郑重考虑，为了更好地解决医患纠纷、提高医患之间缔约的自由度，他们至少应当做出以上的尝试，看一下这种做法是否能够在不降低医疗服务质量的前提下降低医疗服务的成本。归根结底，提高缔约的自由度无法彻底解决医疗服务危机，但它的确能够在这方面提供一些有益的帮助。

[1] 放弃对于故意伤害（比如人身攻击和斗殴）的诉讼权会引起一些具体的问题，我们在此不加讨论。

第15章
婚姻有没有可能私人化？

我们希望，自由主义的温和专制主义能够为解决一些老问题提供新的思维方法。现在，我们来看一下从人类出现之初就存在的婚姻问题，并对最近出现的关于婚姻的几个问题和同性恋问题进行一番探索。

首先，我们要提出一个高度自由化的建议，由于它能够保护人们的各种自由，包括宗教信仰自由，因此这一建议原则上能够为各方所接受。我们看到许多人（包括许多宗教组织的成员）强烈反对同性婚姻。宗教组织坚持维护自身制定组织细则的权利，如考虑性别、年龄及其他因素。同时，许多同性恋伴侣都希望遵守与对方厮守终生的诺言。为了尊重宗教组织并保护个体成员的自由，我们建议将婚姻完全私人化。基于我们的建议，“婚姻”一词将不会再出现在任何法律条款之中，结婚证也将不再由任何级别的政府机构颁发和确认，政府机构和宗教组织将各司其职，明确彼此在“婚姻”事务上的分工。目前，“婚姻”一词既有官方的法律含义，又有宗教上的意义，我们的建议将消除其含义上的不确定性。

基于我们的建议，夫妻双方之间唯一的法律关系便是民事结合——一种界定任何两人之间关系的协议。在这种情况下，婚姻关系在宗教及其他私人组织面前完全成为一种私人事务。在相当大的范围内，批准婚姻关系的组织将会自由选择和制定其认为合适的用于缔结婚姻关系的规则。举例说，教堂可能会规定，教会成员只能与同教会的成员喜结连理；而潜水俱乐部则可能规定，仅为那些合格的潜水俱

乐部会员举行婚礼。夫妻可以选择那些最能符合自己需要和愿望的婚姻关系准许组织，而不必拘泥于某种正式的婚姻安排模式。政府组织不得以任何方式授予两者“婚姻”关系。我们将会在后文介绍这一做法如何展开并实施。

下面我们再来看一看选择体系的问题。在运用帮助我们分析储蓄方式及生活其他方面的原则时，我们会问：政府如何才能设计出合理的规则，用来约束同居者的合同关系（由于同居者私下举行过仪式，因此他们也可以构成婚姻关系）？

什么是婚姻

从法律上来讲，婚姻是一种由政府确立的附带权利和义务的不折不扣的官方状态。结婚之后，人们会得到许多实用的经济上和非经济上的好处。美国不同州的法律在这一点上的规定也不尽相同，但这些规定都不外乎下面六大类。

1.税务收益和负担。对已婚伴侣来说，税收系统会给伴侣双方带来许多好处，至少是当伴侣一方的收入大大超过另一方时（当伴侣双方收入都很高时，他们需要缴纳高额的婚姻惩罚税）。

2.权利。联邦法律通过一系列的措施赋予了已婚伴侣许多权利。比如，《家庭和医疗病假法》规定，雇主必须允许员工请不带薪假以照顾配偶，而对于同居者则不需要这么做。一些州的法律还经常赋予已婚伴侣其他类似的权利。

3.遗产及其他死亡收益。已婚伴侣的一方在对方死亡之后可获得一些利益，一方可将其名下的房地产赠予对方而无须缴纳房地产税。

4.所有权收益。在州和联邦法律规定下，已婚伴侣可拥有自动所有权，而同居双方在法律上则没有这一权利。承认婚姻财产的州规定婚姻当事人共同享有彼此财产。

5.代理决策。如果婚姻当事人中的一方失去判断能力，那么另一方有权代其进行各类决策。在紧急情况下，已婚伴侣一方可以代替失去判断能力的另一方做出判断，而同居关系则不太可能获得这些权利。

6.婚姻特权。联邦法院和一些州法院承认婚姻特权，包括对婚姻状况保密和排除不利配偶的证词。

我们至少可以说，这是一系列不错的权利，我们无法在此将它们全部列出。同时，人们还可以在相当长的时间内稳定地享有这些权利；我们不要忘了，安于现状的心态是普遍存在的，凡是试图改变现状的努力都会遇到强硬的政治阻力。然而，这些的经济和物质利益还远不足以代表婚姻的意义。关键在于，州政府会明确地将这些物质权利和义务与一些和婚姻状况有关的象征性利益联系在一起。对许多人甚至是大部分人来说，这些象征性的利益在很大程度上便是婚姻的意义所在。只要州政府颁发结婚证，“已婚”状态（即符合法律规定的婚姻状态）便十分重要了。而一对基于宗教教义或者其他私人传统结婚而没有受到政府认可的配偶，便缺乏一种重要的证明，不管婚姻当事人双方之间如何山盟海誓，也不管宗教因素对他们的婚姻有多么重要。

为了说明政府颁发结婚证的重要性，我们可以假设伴侣双方为不同种族的人，然而他们被告知：他们必须处于“已婚”状态而不是“民事结合”状态，才可以享受到婚姻所带来的物质利益。将他们从婚姻制度中排除，这本身便是对这对不同种族伴侣的一种伤害。实际上，这也是违反《宪法》的做法。政府不能告诉这对伴侣：他们可以获得物质利益，但是他们不能结成合法的婚姻关系。对于当事人双方

属于不同种族的，即便他们的婚姻得到了私人组织的支持和确认，也无济于事。总之，当人们结婚时，他们不仅需要得到物质利益，还要得到一种官方的合法性认可（也就是州政府的盖章批准）。

婚姻的官方批准制度已不再合适？

只要有政府的参与，结婚便是一种官方批准的行为。而政府在颁发结婚证书时，对婚姻当事人双方都会给予实质和象征性的利益。但是，为什么要将这两种功能结合在一起呢？难道政府所谓的“婚姻”还有更多的含义吗？

让我们将婚姻与其他形式的关系做一下对比。当我们决定写这本书时，我们必须达成意见上的一致。因此，我们会与出版方签署一份协议，协议中对书籍出版后的销售收入如何分成做了规定；同时，我们还对如何写这本书达成了一些非正式协议——如果有人试图将我们的书再版发行，法律体系中的《著作权法》将会保护我们的权益（同时，如果我们之间因为纠纷而导致有人在未写完书之前便中途退出，法律上也会有相关的保护规定）。然而，没有一部法律规定我们必须（或者不得）向最好的朋友承诺每周最少一起吃一次饭，最多吃两次饭。写书并不需要固定的合伙人，然而尽管我们之间的协议是非正式的，并且不受法律的保护，我们却相当看重它，并且尽最大能力去恪守它。对政府来讲，为什么要将同居关系与其他商业关系等同视之，而不是将其私人化呢？

我们的一个最基本的观点是：受政府控制的婚姻使得宗教组织按需行事的自由无法得到保证，从而也无法保证婚姻当事人双方做出承诺的自由。然而，我们也相信，官方批准制度已经无法适应现实情况。首先，政府控制婚姻的制度在过去带有一定的性别歧视和种族歧视色彩，现代婚姻制度不能完全沿袭这段历史。

最初，婚姻制度是一种政府授予夫妻发生性行为及其合法地位的制度。当时，如果你希望发生性行为或者想要孩子，有了政府的许可便会好办得多。实际上，过去人们对这一证书的需要程度甚至不低于现在需要驾照的程度。政府颁发结婚证是一种承认人们的性行为不违法的做法，而且，如果没有婚姻关系，就连领养孩子也非常困难。然而，现在政府授权的婚姻却再也起不到这一作用了。的确，现代人即便没有结婚，也享有《宪法》规定的进行性行为的权利，他们在没有享受到婚姻利益的情况下也可以通过生孩子或者领养孩子的方式为人父或为人母。既然婚姻已经不再是发生性行为和养育孩子的前提条件，那么州政府的结婚证书便显得不那么重要了。

从历史角度来看，官方婚姻制度产生的主要目的并不是为了限制结婚，而是为了防止离婚，使夫妻违背相互间的诺言变得困难。当然，这种预防措施的初衷很好，看上去像是一种助推行为。婚姻从某种程度上可以被看作是对人们进行约束的一种方法，因为结婚后人们会千方百计地使自己的行为能够被婚姻关系所容纳。如果离婚变得困难，那么婚姻关系的稳定性便有了更大的保障。通常情况下，稳定的婚姻关系对孩子来说是一件好事（尽管一桩不美满婚姻的结束也可能使孩子受益），对夫妻双方也是一件好事，因为他们可以避免受到一时冲动做出错误决定而带来的长期伤害。

相对于经济人，社会人更愿意接受防止做出冲动决定的法律保护措施（如果经济人也有冲动，那么他们的理性思维系统会将这一冲动控制住）。我们甚至可以将法定婚姻制度看作是一种预承诺机制，处于这一制度约束下的人们会自觉地选择一种能够阻止自己犯错的法律状态。实际上，有些州已经开始试行一种叫作“契约婚姻”的制度，这种制度使离婚变得非常困难。人们可以自愿选择结成契约婚姻关系，就像他们为保护自己的长远利益而采取的其他做法一样。

然而，在现代社会，离婚并不会受到严格的限制。在多数州，人们可以选择在任何时候摆脱现有的婚姻。事实证明，契约婚姻并没有使婚姻制度产生多大的变化。在可能的情况下，仅有1%~3%的夫妻会选择契约婚姻。选择这样做的人大多信仰宗教，并且对于婚姻、抚养子女和离婚方面的认识都十分传统。一般来说，选择契约婚姻的配偶双方在结婚之前便希望自己的婚姻能够稳定和长久。当然，能够根据不同的目的而选择不同的婚姻方式是一个不错的选择，自由主义的温和专制主义者非常愿意看到社会上存在这样的选择。然而相对来说，契约婚姻并没有受到太多人的欢迎，这说明在大多数配偶心目中，非契约婚姻还是根深蒂固的。

现在，婚姻已经越来越不是一纸特殊的契约了，它已经很难终身束缚住婚姻关系中的双方，它可以根据配偶双方的意愿随时解体。既然法律上并没有禁止离婚并且离婚现象也屡见不鲜，那么官方婚姻制度也就没有必要作为一种提高婚姻关系稳定性的措施而存在了。但无论怎样，民事结合与形式多样的私人组织应当在促进婚姻稳定性上发挥自己的作用。

官方结婚许可制度会产生一个不幸的后果，那便是将人们分成了“已婚”和“未婚”两大类，从而使后者（有时候是前者）在某些情况下处于非常不利的经济状态，并且这些不利情况很多是难以避免的。比如，同性恋者不得代其伴侣做出医疗方面的决定以及不得免税赠予对方财产，尽管这并没有充足的理由。不管亲密与否，私人关系可以以多种不同的方式建立，“已婚”和“未婚”的划分不应当影响人们的选择。的确，将人们简单划分为“已婚”和“未婚”是极为不精确的。有许多人彼此的关系是亲密而忠诚的，但他们却并没有因此获得婚姻关系所带来的好处。许多人结婚了，但婚姻内的关系并不和谐，并且都暗自移情别恋……类似的现象不胜枚举。那么，为什么不允许人们基于私人、宗教和其他组织自行选择自己与他人的关系呢？

海誓山盟需要结婚证书的护航吗？

对于那些赞成官方婚姻的人来讲，他们更为关心的是孩子的利益以及婚姻关系中弱势一方的利益。这种考虑是对的，让我们来分析一下。

婚姻经常被认为是庇护孩子的港湾，这一点毋庸置疑。然而，官方婚姻制度在提供这一庇护时有些过于残酷，一些更为直接的方式会更容易地达到这一目的。比如，通过建立相应的法律制度便可以保证离婚父母仍向子女提供抚养费。当孩子的利益受到影响时，强制手段不失为一种很好的选择。我们的社会能够，也的确已经通过超越温和专制主义的做法强制家长（即便在债务缠身的情况下）抚养孩子。那些倾向于助推的人可能会说，一些简单的做法也会有用，比如，离异的父母通过自动扣款登记（在此情况下无权退出），每月从其相关账户中扣除一定的金额。

无论如何，我们都没有理由认为，民事结合和私人以及宗教组织等不能像官方婚姻制度那样为孩子提供足够的保障。如果孩子需要物质上的帮助，有关法律部门会直接介入，满足孩子的这一需求。如果孩子需要温馨和谐的家庭，那么官方颁发的结婚证就一定能够保证家庭和睦吗？也许是，但对于这一点我们很难给出自信的回答。

如果在长期的婚姻关系瓦解之后，受害的是不具备自理生活能力的人，那么好的默认法则最有可能解决这一问题。关于这一问题已经有许多案例，最为有效的是自由主义的温和专制主义者的一些做法，即赋予人们自由选择权利的同时引导人们向目标方向努力。我们很快将会谈到一些可行的做法。现在我们只是想请读者注意，官方婚姻制度既没有必要，也算不上一种好的默认法则。

从好的选择体系的角度来讲，现有的官方婚姻制度中存在的最主要问题是没有足够的自由度。当然，我们承认没有任何人会被强迫结婚，法律也没有这样的权力。因此，与政府制定的其他威胁到人们自由的强制性措施相比，婚姻制度是完全不同的。民主社会颁发结婚证书时，做法几乎完全不同于要求雇主提供符合要求的医疗保健资料或者要求雇主补贴一定保险金额时的做法。婚姻看上去甚至更像是为私人选择提供方便而不是要剥夺私人的自由选择权。然而，婚姻制度并不仅仅是一种提供方便的手段，它与《劳动合同法》有着本质的区别。政府不会轻易允许人们只能与同种宗教信仰的人结婚，也不会强制人们达成协议。同时，政府还会建立一种对婚姻法律形式的垄断，对申请结婚的人员进行强力限制，还会在法律形式之外附加一种只有政府才能授予的实质性和象征性利益。对于那些憧憬自由的人来讲，这根本算不上什么利益。

我们承认，许多配偶会从某种程度和某些方式上得益于公开宣布忠于对方的誓言。许多人相信，官方婚姻制度能够促使人们做出无论对配偶双方还是对社会都有益的婚姻承诺。然而，如果承诺果真如此重要，那么为什么不依靠民事结合和私人组织（包括宗教组织）做出这一承诺呢？政府颁发的带有“结婚”字样的证书果真就那么重要吗？许多海誓山盟并不需要这些证书的敦促，同样能够被终生恪守。人们大部分时间都在与朋友、同事、老板的相处中度过，因此，即便没有政府的婚姻约束，人们也会非常看重私人承诺。宗教组织、业主大会以及俱乐部的成员都会感受到（甚至是强烈感受到）来自这些组织所设立规则的制约。我们应当牢记，如果人们渴望某种承诺，那么无论我们做什么，都无法阻止人们通过民事结合或者完全通过私人组织做出这一承诺。

那么，官方婚姻是不是一种经济的选择呢？答案是否定的，它并不会带来多少经济上的便利，在很大程度上它甚至可以被认为是一种不合时宜的做法。我们只能说，官方婚姻有可能会以承诺的方式造福

于婚姻当事人双方和孩子。就成本而言，官方婚姻并没有多少弊端，然而它的确可以产生不必要的分歧，同时还会使人们对国家支持的婚姻和宗教婚姻之间的关系产生困惑，并且对一些基本问题和概念产生强烈动摇。当前最显而易见的困难是，宗教组织坚持认为它们有资格按照自己认可的方式定义婚姻，而同性婚姻的双方则坚持认为他们不需要通过法律上承认的“二等公民”身份便能够做出厮守终身的承诺，而我们的建议则能够同时满足这两种针锋相对的声音。只要我们宣布“婚姻”是由私人组织而不是由政府来管理，并且宗教组织可以自由设立婚姻的规则，那么这一问题便能很容易得到解决。同时，这一政教分离的做法还会带来许多其他的好处。

什么是婚姻最合适的默认法则？

我们认为，管理婚姻的官方机构以及关于其性质和未来走向的争论已将人们的注意力从以下这个关键问题上转移开来：对于那些海誓山盟的伴侣来说，最合适的默认规则是什么？

只有看准了这一问题，选择设计者的工作才能得以展开。我们不可能在本书中对所有的复杂问题都考虑得面面俱到，但是我们可以提出几条建议，这些建议可以适用于各种形式的合法未婚同居者（包括现有婚姻形式下的夫妻双方）。我们的动机很简单：如果一切从头开始，那么任何一个理性的人都不可能再制定出当前的制度。现行制度在许多州都使人迷惑不已，即便是经验丰富的专业受理离婚案件的律师也弄不清楚这一制度为什么会产生如此多的争议。但是它至少表明，我们应当改变这一选择体系，从而使人们对自己的权利和义务有更加清晰的认识。我们甚至还希望，助推应当作为一种保护弱者（主要是妇女和孩子）的工具而存在。

根据我们一贯的观点，我们的出发点应当建立在符合人们实际需要的基础之上。如果人们互相做出明确承诺，那么法律应当协助人们执行这些承诺。由于人们的行为会出现疏漏并且有很大的不确定性，所以法律必须选择一套默认规则。然而，人们在做出长期承诺时更希望得到一些指导。正如我们所建议的，不切实际的乐观主义在婚姻关系中体现得极为明显。例如，在最近的一些研究中，当人们被告知其他人极有可能离婚（概率大约为50%）的消息时，人们对自己的婚姻却保持了一种近乎荒谬的高度乐观；研究结果表明，几乎所有人都确信或者基本相信自己是不会离婚！

正是由于这一背景的存在，人们才不会去签署婚前协议。大部分人都相信自己不可能离婚，并且担心签署婚前协议会伤害到双方感情，所以他们只会去看一下现有的那部《婚姻法》，就连业内专家也认为这部法律没有制定好。同时，只有那些见过世面、家财万贯的有钱人才有可能签署婚前协议，以备离婚时（在处理财务问题时）能够有一个清晰的法律依据。所有这些都使得大部分人在面对充满变数以及含糊其辞的法律条款时成了受害者。如果没有签署婚前协议，我们认为应当有相关的助推措施去帮助那些弱势群体（通常情况下是女性）。一般来说，女性会在离婚后陷入经济困顿的状态，而男性的经济前景则会看涨。因此，采纳一套默认规则去弥补那些有可能遭受严重损失的人是十分必要的。

有一个前提是，人们有权按照自己的意愿提出条件。如果男方和女方同意了一个在一般情况下对男方有利的条款，那么法律应当尊重这一决定，并且应当使用法律体系中的其他部分（包括税法）帮助需要保护的一方。禁止人们达成自愿条款的强制法规不大可能实现人们的愿望，人们会通过调整部分内容而绕过这些法规。然而，人们希望做的事情很可能会受到默认法规的影响。如果法律能够建立一种实用的标准，那么它会得到许多人的支持。

如果默认法规会特殊照顾那些离婚前承担孩子主要照看义务的一方，那么这样的法规便有可能长久存在下去。如果因为离婚前父母双方都履行了照看孩子的义务而执行共同监护，那么人们便很容易认识到家庭解体意味着什么。同时，如果默认法规规定在离婚后婚前承担主要照看义务的一方应当继续承担这一义务，并且应受到资助，那么这一法规也会长久存在下去。因此，有了这些能够站得住脚的法规，社会上弱势群体的利益才能保证不被侵害。

除了帮助弱者，默认法规还应当给出清晰的表述，因为社会人不是经济人，他们在谈判时会普遍存在一种自利偏差。实际上，自利偏差的意思是面对困难或者重要的谈判，我们会倾向于认为最为“客观”的结果和最有可能发生的结果都对自己不利。当双方都陷入自利偏差时，争吵只会使谈判陷入僵局，他们会在法庭上长时间地大吵大闹，甚至因此丧失本来对自己有利的局面。在离婚案件中，双方通常会情绪激动，都认为自己占理，并且认为法官也这么认为。你可能会认为，即便夫妻双方存在自利偏差，律师无法也不应当打击客户的这一心态。然而，在许多情况下，就连律师本人也会陷入自利偏差。

这样一来，法律规定中模糊的地方便会引发激烈的争论。如果我们可以通过助推缩小双方预期结果的范围，那么双方便更有可能达成一致。如果法律能够提供一个标准和范围，帮助人们对最终可能出现的结果有所理解，那么那些面临离婚的家庭可能会受益良多。

为了实现这一目标，最好的解决方法是罗列出尽可能少的可能出现的结果，以便法官形成自己的判断。目前，许多州已经开始了类似的做法，但是由于自利偏差的存在，如果人们不知道这些法规，这些法规便无法发挥作用。有研究表明，许多已婚夫妇甚至不清楚一旦离婚会发生些什么事情，包括如何照顾孩子或者如何支付赡养费。州政府应当明确规定赡养费的范围（费用将占收入的一部分，可能有上限）。

最好的方法可能是基于如夫妻双方年龄、收入能力、已婚时间等因素确立一个明确的公式。以这一公式为基准，法官便可以对其他一些因素给予考虑，比如结婚期间的生活标准、夫妻双方的身体状况、双方的收入情况以及其他有关因素。一旦“脱离”这些范围，便需要对原因做出详细说明，并且原因应当限于可接受的为数不多的几条，以便做出调整。在整个过程中提高透明度的最终目的是为了促使夫妻双方在预想范围内达成和解。

下面让我们从更广泛的意义上得出结论。婚姻的私人化有足够的理由，我们可以允许私人组织、宗教团体及其他组织按照一定的默认规则和刑法对自己希望做的事情做出约束。我们提议，政府应当取缔“婚姻”转而依赖民事结合。如果宗教团体希望限制异性恋夫妻的婚姻，他们理应可以这样做。如果这些团体希望降低离婚率，他们也可以这样做。这一建议的好处在于它可以进行大范围的实验——在增加个人和宗教团体自由度的同时，减少目前公众对于此事不必要甚至是令人厌恶的争论。

第五部分
支持还是反对？

第16章
欢迎来到助推的世界！

至此，我们已经讨论了多种助推方式，我们相信还有许多其他形式的助推。如果你留心，那么你还会发现以下十几种小规模的助推。

1. **明天给予更多。** 许多人有很强的慈善冲动，但我们认为，由于惰性的存在，我们实际的捐赠会远远少于我们真正愿意给予的数额。我们的理性思维系统希望自己做出善举，然而直觉思维系统却无法让我们实现这一点。你可以想象一下，你是否多次认为自己应当向别人伸出援助之手，却最终没能这样做。原因是在那一阵头脑发热过后，你的注意力便转移到别处去了。

一种简单的助推方式便是“明天给予更多”计划。这一做法受到了“明天储蓄更多”计划的启发，它让人们回答是否愿意尽快从小处开始实践自己的慈善诺言，然后承诺每年都增加自己的捐款数额（将捐款增加数额与收入增长数额挂钩很可能是不现实的）。如果人们决定退出“明天给予更多”计划，他们仅需要在任何时间打一个电话或者发一封简单的电子邮件即可。我们认为会有许多人愿意加入这一计划。

安娜·布雷曼在2006年与一家大型慈善组织针对这一计划进行了一次实验。已经按月捐款的捐款者被要求立即或者在两个月之内增加捐款金额。结果，捐款增长的比例为32%。我们与我们所在的大学也合作进行了一些实验，初步结果看上去还不错。如果我们的目的是为了增加人们的捐款数额，那么这是一个很简单的做法。实际上，如果“明天给予更多”计划能够为有需要的人带来更多的钱，那么它的效

果也应使人感到惊奇。同时，这一计划也是那些怀有良好初衷却因疏忽而忘记捐款的捐款人所乐于看到的。

2.**慈善借记卡和减税。** 有些助推的做法很容易减少人们的慈善捐款额。对一些社会人来讲，捐款追踪以及将它们列入报税单是一件麻烦的事情，因此如果减税是自动进行的，他们最终捐出的数额会少于自己初始愿望的捐款额。一种明显的解决方案是推出慈善借记卡（一种由银行发行的仅面向慈善机构的专用借记卡）。有了这张慈善借记卡，所有的慈善捐款都会从普通账户中扣除，到年终时银行会发给你一份声明，上面明确列出你的每一笔捐款。同时，对于非货币实物捐献（比如家具或者汽车），这张卡还可用于提供记录，从而确保银行知道你所捐献实物的价值并将其列在年终清单上。这份清单甚至还可以被送到美国的税务部门，让政府自动为你减税。通过使捐款更加明晰化，这张慈善借记卡可使我们更便利地施行善举，并使这一举动更加吸引人。

3.**自动纳税申报。** 谈到税收和自动处理，没有哪位选择设计者会愿意设计目前以复杂著称的所得税系统。抵扣是一种适合每个人的简化步骤的做法。如果这一过程的自动程度更高，那么普通人和美国税务局的受益将会更大。经济学家奥斯坦·古尔斯比在2006年提出了一种叫作“自动纳税申报”的做法。根据这种做法，没有详细列出减税单以及将所有收入都提交给美国税务局的人将会收到一份已经填写好了的纳税申报单。为了归档，纳税人只需要在这份纳税申报单上签字并邮寄出去。（更方便的是，可以登录美国税务局网站，然后点击确认。当然，如果纳税人的信息发生变化或者开始有未申报收入，他便需要做出相应的改动。）

古尔斯比认为，这一做法每年将会为所有纳税人节省下2.25亿小时的报税时间和20亿美元的报税费用。当然，也有许多人不相信美国税务局，因此我们还有一种方式能够使他们相信收税员是诚实的：如

果出现错误，你不但可以将损失弥补回来，并且会得到一笔奖金（比如100美元）。

4. Stickk.com。 许多人在实现他们的目标和理想时都需要得到帮助，承诺完成某件事情是提高成功率的一种方式。有时候，做出承诺是一件很容易的事情，比如承诺减少信用卡上的开支，少买巧克力和腰果，以及让你的另一半将电视机遥控器藏起来。而有时候，承诺又是一件很难的事情。您是否还记得在第2章中我们讨论过两名大学生为减肥下赌注的案例？他们两人中的一位——现任耶鲁大学经济学教授迪恩·卡兰，与其同事伊恩·艾尔斯基于同一个概念创立了一项互联网业务。艾尔斯和卡兰将这项业务称为Stickk.com。

该网站提供了两种做出承诺的方式：金钱方式和非金钱方式。使用金钱方式承诺时，人们可以拿出一部分钱单独放起来，并且承诺将在某个日期之前完成某件事情，同时他们还应当对自己是否已实现这一目标制定一个标准。比如，他们可能会同意在医生办公室或者朋友家里称体重或者在诊所接受尼古丁尿液检测。如果人们达到了自己的目标，那么他们就可以将这部分钱拿回去；如果没有达到目标，那么这部分钱将被捐到慈善机构。同时，你还可以选择团组资金承诺，团组成员将各自的钱汇集到一起，并且最终只返给那些实现自己目标的人。（另外一个更为残酷甚至有些恶作剧的方法是将钱交给那些承诺者所憎恨的人，比如反对党人士或者主要对手球队的球迷俱乐部——我们可以想象一下棒球大联盟的纽约扬基队和波士顿红袜队之间由来已久的敌对关系。）非金钱承诺包括同侪压力（向家庭成员或者朋友发出的宣布成功或者失败的电子邮件）和通过群组博客敦促人们去实现目标。

承诺者的目标可能有减肥、戒烟、加强锻炼及提高学习成绩等。有些人的目标甚至极为奇特，比如登上乞力马扎罗山去看雪景（通过照片证明）、去蒙古旅游（通过护照上的入境印戳证明）、同时手抛7

个橙子和1个西瓜而不落地（通过录像证明）、跑马拉松、省更多的钱（这一点并不算新奇）、节约天然气和电的用量（虽然并不新奇，但人们的确希望实现这一点），或者由渴求上进的人想出来并且公布到网络上的任何其他目标。

5.**不用尼古丁贴片戒烟。** 旨在帮助人们做出承诺并获得成功的组织早已经出现了。CARES（减少和避免吸烟承诺行动）是一项由菲律宾棉兰老岛卡拉加绿色银行推出的节约计划。想戒烟的人需要在这家银行申请一个至少存入1美元的账户。在接下来的6个月时间里，此人需要将他因不买烟而节省下来的钱存入这一账户（有时候银行工作人员甚至会每周主动上门收取这笔钱）。6个月之后，客户将接受尿样检查以证明他最近没有吸烟。如果通过这一检查，他便可以将这些存入的钱取回来；如果没有通过，他账户上的钱将被捐献给慈善机构。

麻省理工学院的贫困行动实验室对以上实验进行了评估，结果令人满意。建立一个账户能够使那些想戒烟的人的戒烟成功率提高53%。没有其他任何一种戒烟方法（包括尼古丁贴片）取得过这样的成效。

6.**摩托车头盔。** 许多州政府都禁止人们不戴头盔驾驶摩托车。对于自由主义者来说，这一做法值得商榷。他们会问：如果人们甘愿冒险，难道他们就没有这个权利吗？目前关于这一问题存在两种截然不同的观点，一种观点强调不戴头盔的危险性并支持这一禁令，而另一种观点则认为政府在这一点上不应当干涉人们的意愿自由。专栏作家约翰·蒂尔尼曾经建议实施一种类似助推的做法，政府既可以保障安全又不干涉人们的自由。这一做法的基本点是不想戴头盔的摩托车驾驶员必须获得专门的驾照。为了得到这一驾照，摩托车驾驶员必须另外参加驾驶课程，并提供医疗保险证明。 [1]

蒂尔尼的方法给那些希望聆听到耳旁呼啸风声的摩托车驾驶员增加了一些成本，因为参加额外的驾驶培训以及获得一份保险证明也要

花费不少。但是，这一做法要比简单地禁止更加人性化，并且不会剥夺人们寻求刺激的欲望。

7.自我禁止的博彩。 博彩会引发一系列复杂的问题，我们不会对自由主义的温和专制主义者在这方面的做法进行过多的讨论。（如果由我们说了算，我们不会允许政府对博彩业进行垄断——特别是它们发售的彩票让平头百姓的中奖率微乎其微，比如政府发行的福利彩票，1美元的收入只能兑现50美分的中奖额。如果你希望获得较高的中奖率，那么就请和朋友一起去买足球彩票吧。）然而，喜欢博彩的大有人在，而且他们的确需要帮助。

这里有一种不错的解决方案。在过去的10年时间里，有几个州（包括伊利诺伊州、印第安纳州和密苏里州）的政府已经通过立法，允许好赌之徒将自己列入赌场的黑名单。这样做的潜在考虑是让那些不能自律的人能够意识到自己的缺点，并且将其情感置于理智控制之中。有时候，有些赌徒可以让朋友与自己一起实现这个目标，有时候他们则需要私人组织的帮助。然而，如果赌徒们能够设法得到州政府的帮助，那么这是一种最好的选择。我们认为，自我禁止是一种很好的做法，因此建议人们开展一些研究工作对此进行探讨。

8.“生命健康计划”。 保险公司同病人一样，不愿意支付大额医疗费。因此，保险公司可以考虑与客户一起努力提高人们的健康水平，从而降低医疗费用。让我们来看一下在4个州（伊利诺伊州、威斯康星州、密歇根州和科罗拉多州）实行的生命健康计划。该计划是一种健康活力项目，旨在激励人们主动做出强身健体的选择。如果参加者能够在健康俱乐部工作一个星期、使一个孩子加入足球联赛或者使其本人的血压保持正常，那么他便可以赢得“活力值”，积累的活力值可以用来购买飞机票、预订酒店、订阅杂志和购买电器。生命健康计划是一种明智的做法，它将人们的健康保险与助推结合起来，从而使人们的生活更加健康。

9. **每天1美元。** 未成年女性怀孕是一个很严重的问题，而且那些在18岁前生过孩子的少女经常还会在一两年内再次怀孕。有几个城市（包括北卡罗来纳州的格林斯博罗市）已经开始试行“每天1美元”的计划，根据这项计划，已经生过一次孩子的少女在未再次怀孕的每一天里都会获得1美元的奖励。到目前为止，这一做法取得了很大的成效。每天1美元对一个城市的财政并不会造成多大的负担，即便这一计划会实施一两年的时间。并且这一方案的回报已经令人满意，它使得年轻的妈妈们愿意采取必要的措施避免再次怀孕。同时，由于纳税人不再为未成年妈妈所生的孩子支付高额的税金，所以这一做法的成本要大大低于收益。因此，许多人将“每天1美元”计划奉为降低未成年女性怀孕率的模范计划。（当然，我们一定还会想出别的助推方法。）

10. **空调过滤器：有益的红灯。** 在炎热的天气里，人们往往会打开空调，而许多中央空调系统都需要频繁地更换过滤器，否则就会产生不良后果，比如会导致空调系统结冻并损坏。然而，人们并不太记得应当何时更换过滤器，因此他们花大量的钱维修空调也就不足为奇了。实际上，解决方法很简单，在一个醒目的地方安装一个红灯，它会在适当的时候提醒人们更换过滤器。目前，许多设施较为先进的汽车会在需要加油时提示车主，许多冰箱会配置有内置水过滤器报警灯。这些做法完全可以用在空调上。

11. **刺激性指甲油和戒酒药。** 希望摒弃某些不良习惯的人可能会通过某种产品让自己为持续这一习惯付出痛苦的代价。这样的理智便可以约束情感，并且告诉情感赶紧停止这些不良习惯。

目前有很多种产品具备这一功效。如果人们希望停止对指甲的刺激，便可以购买苦味指甲油。更为极端的一个例子是给嗜酒如命的酒鬼服用的戒酒药，这种戒酒药可以使饮酒者一喝酒便呕吐并带来身体

不适。对于那些长期饮酒且难以自拔的人来说，这种戒酒药起到了良好的治疗作用。

12. **礼貌性克制。** 最后我们再来谈一下我们最看好的一项建议。现代人经常会犯下不礼貌的过错，每天都会有人向陌生人甚至是亲朋好友发送不友好的电子邮件，尽管他们事后也会后悔不迭。其实，我们也听过这一说法：不要在气头上写骂人的邮件。你可以将它存档，一天之后再决定是否发送。（实际上，第二天你很可能已经平静下来，甚至忘了这回事了。）然而，许多人不但不知道这一方法，并且也很少这样做。科学技术可以很好地解决这一问题。实际上，我们坚信某些技术性可行方案仅需要一个月便可以付诸实施。

为此，我们建议开发一种“礼貌性克制软件”，从而能够在你发送邮件之前明确告诉你这封邮件是否带有不礼貌的语气，并且提醒你：“注意！此封电子邮件看上去有些不礼貌，是否确定发送？”（目前已经开发出了检测不良用语的软件。但我们的要求更高，因为一封言辞不友好的邮件可能不含有任何表面上不体面的措辞。）有些加强版的软件可作为人们的默认选择，这类软件会提示说：“注意！此封电子邮件看上去有些不礼貌，本次操作不会将此邮件发送，除非您在24小时之内要求再次发送。”不过，这一加强版会要求你通过某些操作（诸如输入你的社会保障号码以及祖父的生日，或者演算一些恼人的数学问题）而绕过这种发送延迟，从而将邮件即时发送出去。[2] 人类的理性思维系统要比直觉思维系统更聪明。我们认为，如果社会人能够成为亚伯拉罕·林肯所说的“大自然中更美的天使”，那么他们会生活得更加美好。

---

[1] 蒂尔尼专栏文章的一名读者在给编辑的信中写道，获得这一特别驾照的摩托车驾驶员还必须证明自己已经注册成为一名器官捐献者。

[2] 在等待这一程序开发的过程中，我们两人已经将一种自律措施当成了替代品。当我们中有谁大发雷霆时，谁便会写一封饱含愤怒语言的电子邮件并发给另外一人进行修改。当

然，如果我们两人彼此之间大发雷霆，这样做便无济于事。因此，我们还是寄希望于这一程序能尽快被开发出来。

第17章
谁会反对助推？

谁会反对助推呢？我们看到一意孤行的反温和专制主义者及其他一些人会持严厉的反对态度。让我们按顺序来看一下有关的反对意见。首先，我们看一下那些看上去不攻自破的反对意见，然后再看那些给我们带来麻烦的反对意见。

“滑坡论”

担心那些拥护自由主义的温和专制主义的人会越来越少是一种很有趣的想法。怀疑论者可能会担心，一旦我们认可储蓄或者环保中存在的温和专制主义，那么各类不同意见便一定会接踵而至。他们可能会认为：如果我们允许实施促使人们节约能源的信息计划，那么政府的宣传机器很快会将重点从教化转移到直接控制，再到彻头彻尾的强制禁令。

批评者会看到，这是一种难以被人接受的温和专制主义。以教化为本的政府机构可能会诉诸严厉的罚款甚至是刑罚。禁烟令便是一个很好的例子。我们的策略已经从使用语重心长的警示牌这一强烈的信息攻势转变成为征收高额烟草税以及禁止在公共场合吸烟，因此烟民便不能对政府最终会对香烟严加监管甚至彻底禁烟而心存侥幸了。的确，许多人会欢迎禁烟，尽管多数人不会赞同禁酒。那么我们应该站在什么立场呢？我们应当确信，一直走下坡路是不可能的，为了防止出现滑坡，批评家可能会认为最好是一点儿下滑也不能有。

对此，我们有三种观点。第一种观点是针对“滑坡论”的支持者回避了一个问题，即我们的建议是否有好处。如果我们的建议能帮助人们省下更多钱、吃得更好、更明智地投资以及选择更合适的保险方式和信用卡（当然是建立在人们愿意得到这些的前提之下），这难道不是一件好事吗？如果我们提出的方法不好，那么人们可以直接提出批评意见，而不是一味地害怕那个假想中的滑坡。同时，如果我们的建议有价值，那么人们应当按其执行下去，并尽一切可能在湿滑的斜坡上撒上一把泥土（假如我们的确非常害怕滑坡）。

第二种观点是我们提出的自由条件需要低成本的退出权利，它能够降低湿滑斜面的倾斜度。我们的建议正是为了保护人们自由选择的权利而提。在许多目前没有自由的领域（比如教育、环保、医疗事故和婚姻等领域），我们将尽力争取这样的自由。只要那些坚持自我的人可以避免温和专制主义的干预，那么这些反温和专制主义者所谴责的风险便是可控的。当人们无法将推荐的做法与令人厌恶的做法区分开来的时候，“滑坡论”便受到了人们的青睐。由于自由主义的温和专制主义者具备自由选择的权利，那么我们可以确定地说，我们提议的方式与大多数政府所实施的干预是格格不入的。

第三种观点是我们一直在强调的：在许多情况下，有些形式的助推是不可避免的，因此要求政府放任不管是没有丝毫意义的。而选择设计者，不管是供职于政府还是私人组织，必须要有所作为；如果政府要采取一种处方药计划，就必须使相关类型的选择体系到位。对于污染，政府必须设立一套制度，哪怕只是声明污染者不用承担责任，不用受惩罚。即便政府废除了婚姻和民事结合，合同法也必须对离婚之后当事人双方的财产（如果有的话）做出相应的规定。

生活中经常会出现人们预想不到的事情。不管是私人组织还是公共组织，它们在建立规章制度时都需要考虑到这一点。我们之所以看不到这样的规章制度，是因为人们已经司空见惯，并且已经不将它们

看作规章制度了。但不管怎样，这些制度的确存在，并且在有些情况下会出现漏洞。

那些反对助推的人可能会认为这一点对私人企业来说是正确的。他们也许相信，竞争压力能够挑战那些最糟糕的助推。那些误导顾客的汽车或手机租赁公司可能会发现，客户正在流失。对此，我们已经提出了疑问，并且将会提出更多；然而我们竟然不去谈这些问题，而是将重点放在政府的“滑坡论”上。提出这一说法的人有时候甚至会无视政府的存在，在他们眼中，社会约定俗成的规则好像完全来自自然界，这是大错特错的。请相信，目前应用于各个领域的默认规则极有可能是最合适的，因为它们能够激发人们的兴趣或者使人们找到适当的定位。这一点是毋庸置疑的。那些极力贬低政府的人认为，过去政府在所有领域的做法都是一无是处的，这是没有道理的。[1]

我们同意，长期形成的社会传统可能是非常有实际意义的，但是我们并不相信传统主义者会极力反对自由主义的温和专制主义。社会实践以及反映社会实践的法律之所以经久不衰，不是因为它们本身正确，而是因为饱受自控折磨的社会人只会盲从其他的社会人。惰性、拖沓以及模仿的习惯经常会左右我们的行为。一旦我们的传统回到现实，那么支持这些传统的论据会随着环境的不同而或强或弱。

恶意助推及恶意助推者

为了提供有实际作用的助推，选择设计者可能会有自己的做法。那些更喜欢默认规则的人之所以这样做，是因为这关系到他们自己的经济利益。你的公司在第一个月发给你试用期工资，然后在试用期结束之后自动将你录用，并发给你更高的工资。在这一过程中，公司的主要目的并不是为了省掉招聘过程。因此，我们应当说，各行各业的选择设计者都是为了达到造福自身（或者他们的员工）的目的而对别

人施以助推的（并不是为了造福助推对象）。但是，我们从中能够得出什么结论呢？在实际生活中，选择体系设计者可能会与客户产生矛盾，但我们并不认为他们会停止选择设计。相反，如果可能，我们会尽量罗列出可能存在的动机。

有一个问题是，相对于私人选择设计者，我们更加担心公共选择设计者（但实际上我们两者都会担心）。从表面上看，认为公共选择设计者比私人选择设计者更危险的看法有些让人匪夷所思，毕竟公共领域的管理者必须响应选民的号召，私人领域的管理者则必须尽量增加利润和提高股价，而不是考虑消费者的利益。的确，那些对政府持怀疑态度的人认为，提高股价仅仅是私人企业管理者的责任。我们已经强调过，在某些情况下，“看不见的手”这一经济学原理会使利润最大化，最终也会造福于我们的消费者。但是，如果消费者对他们所购买产品的特点并不了解，那么商家会因此成为短期的最大受益者，甚至也是长期的最大受益者。

对于比较简单并且购买率高的产品，“看不见的手”能够发挥最大的作用。我们不必过于担心干洗店会敲顾客的竹杠，因为如果干洗店突然抬高干洗价格，那它们的生意也不会长久。然而，在抵押贷款客户得知诱惑利率将会很快被取消这一坏消息之前，抵押贷款经纪人早已逃之夭夭了。

《经济学人》杂志的编辑都非常赞同自由主义的温和专制主义，他们提醒人们说：“从自由的角度来讲，有些事情很容易做过头，因此我们需要谨慎。然而，政治家毕竟一贯擅长于设计公众选择。要阻止政治说客、别有用心者以及好事者的行为，我们应当做些什么呢？”

我们认为，无论通过公开选举方式还是其他方式选举出来的政府官员大多都是私人利益集团的代表，这些官员会通过助推设法使人们走向有利于这些私人集团的方向。这便是我们要保持选择自由度的一

个原因。但是，如果私人利益集团在促进客户利益的过程中遵循“看不见的手”这一经济学原理，那么问题又出在什么地方呢？更为重要的一点是，无论是对于公共选择设计者还是私人选择设计者，我们都应当给予关注。我们应当设立一套规则以减少欺骗和滥用权力现象的发生，促进健康竞争环境的发展，使得这一环境能够限制利益集团的行为，并且能够激发出一些令选择设计者服务于大众利益的动机。无论是公共部门还是私人组织，它们的首要目标便是要提高透明度。要使客户清楚地知道他们所享用服务的数量以及他们需要为此项服务所支付的费用，采纳我们提出的各类RECAP建议是一个不错的选择。在环保领域，我们已经提出过建议，公开制度应当是一种低成本、高效率的监督方式。

我们希望看到的是，类似的原则也能够应用于监督政府的行为。我们需要政府官员将有关选票、款项用途以及说客所支持的信息全都公布在互联网上；我们需要那些制定未来能源政策的人确定由哪些追求利益最大化的公司出于建章立制的目的而伸出自己那只“看不见的手”；我们需要制定未来教育政策的人公开有哪些利益集团和组织为此捐过款；我们还需要政府机构（而不仅是私人组织）披露它们对空气污染和水污染以及温室气体排放所做出的贡献。供职于美国最高法院的路易斯·布兰代斯说：“阳光是最好的消毒剂。”无论是民主政府还是独裁政府，它们都需要大量的阳光。

在强调对选择进行设计的同时，我们希望设计者能获取更多的信息。同时，通过实施对不合格计划的自由检查，我们希望对那些考虑不周或者动机不良的计划实施力度很强的监管。出于个人利益的考量能够对设计者构成一种健康的监督，因此选择自由便成了一种重要的调节和纠正的因素。

犯错的权利

怀疑主义者可能会认为，在一个自由的社会，人们有权犯错误，甚至有时候犯错误也是一件好事，因为我们可以从错误中学到东西。我们对于“人有权利犯错误”这一点是完全同意的，这也是我们为什么会坚持主动放弃权利的原因。如果有人愿意将全部的养老金投资于罗马尼亚的股市，我们也不会去阻拦他。但是对于那些经验不足的选择者，适当为他们提供一些警示也不是坏事。我们赞同在一些滑雪场为新手和尚不熟练的滑雪者设置一些警告牌，比如“如果你的滑雪技术不够专业，那么请不要尝试沿前面的路滑下去”。

相对于推出住房抵押贷款的投资公司，我们更担心的是那些经不住这些公司花言巧语诱惑的客户，他们做出了抵押贷款的决定，然而最终却还不起债。这些客户本应当知道可能会发生这一切，并且应当学会和改进对贷款风险的评估方法。然而，人们到底需要学习多少知识才够用呢？我们认为，孩子不应当在掉进一次游泳池但侥幸没有被淹死之后才知道游泳的危险，在伦敦街头过马路的行人也不需要被双层大巴撞一次才知道注意安全的重要性。所以，在人行道边设置一块提醒标志牌不是更好吗？

自由并非越多越好

有些批评家的极端观点会让我们觉得匪夷所思，他们反对一切形式的强迫交换。他们不喜欢一样事物从张三传给李四，即便张三很富而李四很穷。这些批评家极力反对累进税制（美国大多数税种都按照累进税制缴纳）。在一些与我们关系紧密的领域，这些批评家可能会反对那些明显有利于经济条件差、教育水平低或者社会阅历少的弱势群体的政策。他们之所以会反对这些政策，不是因为他们缺乏对这些弱势群体的同情，而是因为他们认为任何给予他们的帮助都应当是私人组织（比如慈善机构）自愿提供的，政府在这方面的政策也应当是

让另外一些群体买单（比如学历程度高以及阅历丰富的强势群体）。他们不喜欢的是拆东墙补西墙的政府政策。

我们必须承认，我们并不认同“所有再分配都是非法的”这一观点。我们认为，一个运行良好的社会应当在保护不幸群体和鼓励首创与自助精神之间找到一个平衡点，也就是说，我们既应当使每个人都按照比例得到他们应得的“馅饼”，也应当加大整个馅饼的尺寸。我们认为，再分配的理想方式并不是不作为。但是，即便是那些比我们更反感再分配制度的人也大可不必对我们的政策有丝毫的担忧。多数时候，助推能够帮助那些需要帮助的人，并且对于那些不需要帮助的人，花费也缩减到最小。也就是说：如果有人已经开始为自己的养老缴纳保险，那么推出“明天储蓄更多”的计划对他们来说应当不会有什么不利的影响；如果有人不吸烟，或者体形消瘦，那么那些戒烟和减肥措施的实行也不会影响到他们。

一些怀疑主义者可能并不认为，我们的一些建议会需要经济人为一些他们并不需要的计划做出贡献（虽然并不大），并且他们无法从中获得什么利益。然而，如果那些需要帮助的人也会对社会造成一定负担（比如较高的医疗成本），那么让经济人承担一部分帮助社会人的成本也不为过。当然，一些反对再分配的人也会反对那些迫使其他人为需要医疗保健的人买单的保健制度。从某种程度上说，经济人的确可能会在帮助社会人的政策中受损。如果张三的幸福部分建立在他比李四有钱的基础上，那么李四每次幸福多一点儿，张三便需要付出多一点儿。但我们认为（尽管我们并没有证据），大多数的张三实际上会愿意去帮助社会上的那些弱势群体（尽管李四多数情况下靠的是政府的帮助，而不是私人组织的帮助）。至于那些与穷人稍稍拉近距离便感到不安的人，他们只会得到我们的同情，而不是好感。

最纯粹的自由主义者关心的不是福利，而是人们的自由和自由选择权。为此他们更推崇需求选择，而不是助推。他们甚至愿意向人们

提供必要的信息，使他们在选择时有更多的信息参照，然后再让他们去选择，这一过程中并没有涉及助推！这在瑞典政府让它的国民自主选择投资方案的例子中得到了体现。另一个案例体现在器官捐献的过程中，自由主义者认为，应当要求人们在没有任何默认规则的情况下对自己的意愿进行清晰的表述。这两种情况都是人们深思熟虑的结果，并不是通过助推才产生的。

尽管我们离不开助推，但我们也确实认为自主选择有时候会产生更好的效果，而且我们在提供信息和教育方面没有任何问题（我们毕竟是大学教授）。但是，被迫选择并不总是最好的选择。当出现选项太多难以抉择的情况时，让人们自主做出选择可能并不会产生最好的结果。考虑到人们经常无法做出任何选择，要弄清楚自由恋爱者为什么会在人们的反对下做出强迫性举动并不是一件容易的事情。当我们在餐厅就餐并要求服务员为我们的菜选择一种合适的红酒时，如果服务员的回答是“请你们随便选”，我们是不会感到高兴的。

心理学的经验告诉我们：信息和教育不可能是公平的，不管设计者为了实现这一目标做了多么细致的工作。因此，一言以蔽之，强迫人们做出选择并不总是一件好事，公平也并不总能达到。

透明的助推效果最好

“请快脱水的人多喝水”

不久前，桑斯坦与他的女儿去芝加哥参加每年一度为期三天的Lollapalooza摇滚音乐节。星期五晚上，人们经常会看到一个内容不断变化着的电子信息牌，上面在介绍节目内容时会不断插进一个很大的标语“请多喝水”，接着会出现另外一个标语“因天气炎热，人在大量出汗后会脱水”。

这样做的目的是什么呢？原来，芝加哥当时正受到热浪的袭击，音乐节的主办方这样做是为了避免观众因脱水而出现健康问题，这明显是一个助推行为。没有人会去强迫别人喝水，然而制作这一宣传标语的人却是猜透了人们的想法，特别是“请多喝水”的说法非常妙。这一说法要比另外一些平淡无味的说法（比如“请喝水”和“请喝足水”）更有效。“脱水”则很聪明地利用了人们的“损失厌恶”心理。（桑斯坦后悔自己没有早看到这一标语，因为他在看演出过程中觉得非常口渴，但由于人太多，他最终没能出去找水喝。）

现在再让我们看另外一种可能的做法。假如音乐节主办方并没有打出“请多喝水”的标语，取而代之的是一些潜意识广告，比如“请多喝水，您难道不口渴吗”，或者是“不得酒后驾车”、“吸毒有害健康”、“支持我们的总统”、“堕胎等于谋杀”和“请买10本《助推》”。潜意识广告可以被看作一种自由主义的温和专制主义吗？它虽然左右了人们的选择，但它并没有替人们做出决定。

那么，是否因为潜意识广告能够产生好的效果，我们就要支持它呢？对于这些私人或者公共行为，它们应当有什么限制呢？对于自由主义的温和专制主义和某些形式助推的反对可能是因为它们暗藏杀机——这些助推使得政府能够让人们按照政府的意愿做事，同时给政府官员提供完成这一任务的良好工具。让我们将潜意识广告与其他一些设计巧妙的事情对比一番。如果你希望人们减肥，一个有效的办法是在餐厅里装上镜子。当人们看到镜中自己笨重的形象时，他们可能会少吃一些。果真是这样吗？如果可以使用普通的镜子，那么我们是否可以使用故意丑化人们体形的镜子呢（我们已经注意到这种镜子越来越多了）？这种镜子能够被我们那位开餐厅的朋友卡罗琳接受吗？如果能，那么人们是否也可以在快餐店里装上美化人们体形的镜子呢？

为了探讨这些问题，我们需要再次回到我们的原则上：透明性。我们认同哲学家约翰·罗尔斯的公开性原则，公开性原则最简单的形式便是禁止政府随意选择一种政策从而达到其保护辖区民众的目的。我们喜欢这个原则，原因有二。首先，如果政府采取了一种不能公开保护公民的政策，那么政府将会面临极大的尴尬（那些支持并参与阿布格莱布监狱虐囚事件的人可能会受益于这一原则）。而更重要的原因则牵涉对公民的尊重。政府应当尊重它所管辖的公民，如果政府采用了一套不能保护公众利益的政策，那么便不能说这个政府尊重公众利益，而只能说它把公众玩弄于股掌之间。因此，从这一方面考虑，公开性原则与禁止欺骗有关。欺世盗名的政府将民众看作工具，而不是最终的服务对象。

我们认为，无论对于公共部门还是私人组织而言，公开性原则都是一种限制和实施助推的很好的原则。我们可以回想一下“明天储蓄更多”计划，这一计划中的参与者都会被明确告知各种选项的意义，并且针对每一选项他们都会被询问是否愿意接受。同样，当公司采用自动登记方式时，它们并没有对此保密，而是清晰地告诉人们，它们之所以这么做是因为它们认为大部分员工都会因参与这项计划而受益。那么，公司是否也可以在强迫员工持有公司股份时这样说呢？

同样的结论也适用于法律上的默认规则。如果政府改变了这一规则，就会鼓励人们进行器官捐献或者减少年龄歧视（他们不应当对自己的行为保密）。教育也是如此，在该领域中的一些行为学上的发现能够提供有益的助推。如果政府官员使用经过仔细推敲后的标语来减少人们乱扔垃圾的行为、阻止人们偷盗木材或者鼓励人们登记为器官捐献者，那么他们应当很愿意将自己的方法和动机公开。我们来看一则几年前的广告，这则广告展示了一个炉子正煮着一粒鸡蛋，然后一个画外音说道：“这就是服用毒品之后的大脑。”这一生动的画面是为了激起人们对毒品的恐惧。这则广告可能会被视作是具操纵性的，但它并没有违背公开性原则。

我们也认为，这样做的确会导致一些棘手的问题。从理论上来讲，潜意识广告的确违背了公开性原则。人们之所以憎恶这些广告是因为他们在不知情的情况下受到了影响。然而，如果潜意识广告提前透露了内容会如何呢？如果政府公开宣布将依靠潜意识广告来防止诸如刑事犯罪、过量饮酒以及逃税行为又会如何呢？仅仅公开信息便可以了吗？我们认为这一做法会招致反对，因为它无法被察觉，所以无法对此实施控制。

我们无法忽视的公平

我们已经强调过，在许多情况下，政府都不可能完全保证公平。然而，有时候某种形式的公平非常重要，也并非无法达到。比如说投票，选票上必须按照某一顺序列出候选人员的名单，而众所周知的是，顺序排在第一位的候选人会因此而占有很大优势。一项研究发现，名单中排在第一位的候选人最终会在投票中平均多获得3.5%的选票。[2] 没有人会支持政府控制候选人名单的顺序。在选票设计方面，公平原则会起到很大的作用。同时，公平原则通常需要的是随机性。

那么，在劝说人们加入医疗保健计划或者通过花钱做广告告诉人们“不要给得克萨斯抹黑”方面，我们为什么应当相信政府呢？为什么投票随机化受到人们欢迎，而保险随机化却不受人们欢迎呢？原因之一是有时候人们有权（甚至是宪法赋予的权利）要求政府实施公平的做法。对于投票权，政府必须避免故意助推的嫌疑，也就是说，政府的选择体系不能对任何一名候选人表现出偏向。同样，对待宗教信仰和自由言论的问题也是这样。政府不可以鼓励人们参加一项“明天更频繁地祷告上帝”计划或者“明天少持一些不同政见”计划。

在宪法权利之外，有一个关于公平性的更为普遍的问题，这一问题既涉及私人组织也涉及公共部门。我们已经对那些怂恿自己公司的员工过量持有本公司股票的公司提出过批评，但是我们也支持那些鼓励员工多缴纳养老保险的公司。我们的基本结论是，对助推的评价取决于助推的效果，即它们给人带来的是帮助还是伤害。怀疑主义者可能会认为，在某些领域最好不采用助推。但是，公司如何能够做到这一点呢？既然选择体系无法避免，那么对人们的影响也就无法避免了。我们认为某些被迫选择是很好的，然而它们却经常不可行，因为它们所带来的麻烦要超过其带来的好处。

当然，有些形式的助推是不可避免的，但教育和广告都是可选可不选的做法。政府应当提醒人们关于吸烟、饮酒、无保护的性行为、食用含有反式脂肪酸的食品和穿高跟鞋的风险吗？雇主是否也应当针对类似问题对员工实施教育？为了回答这些问题，我们需要了解一下助推者和受助推者。这里有一个问题，助推者是否能够帮助受助推者做出更好的选择？这在一定程度上要看受助推者的选择有多容易做出。我们已经看到，人们最需要助推的时候往往是在需要做出困难和复杂的决定时，或者说，在人们没有足够的反馈信息和学习机会时。

但是，产生有益的助推还取决于助推者满足受助推者所需的能力。一般来讲，如果助推者有足够的专业知识，并且个体与个体之间喜好的差异不是太大（几乎所有人都喜欢巧克力冰激凌而不喜欢甘草冰激凌）或者这一差异很容易便能够被人们觉察到（政府会断定人们都喜欢一个能够降低常用药价格的医疗方案），他们便能够做出良好的判断。对于我们上述讨论过的所有原因，助推对抵押贷款比对软性饮料所起的作用更大。尽管抵押贷款是一件很复杂的事情，但这方面的外行也可以提供一些有益的帮助。相反，对于你喜欢可口可乐还是百事可乐这一问题，没有哪位专家能够提供有益的指导，最好的方法莫过于自己亲口尝一尝。因此，总体说来，当选项很多、助推者掌握

专业知识而且个体喜好差别并不重要或者可以很容易估计时，助推就会有很大的施展空间。

当然，我们担心的是助推者的能力失格和自利性。如果助推者能力不够，那么由他们来引导人们的选择只会适得其反。同时，如果自利性的风险很高，那么则需要提防人们的助推企图。有人认为，政府官员的任何决定都不能解决问题并且是为了中饱私囊的。持这一观点的人希望政府的助推行为应当被控制在一个最低限度内，即仅限于助推不可避免的时候，比如说选择默认选项。但对于那些对政府持较为乐观看法的人来说，他们认为政治家和政府官员只是社会人，他们较之商业经理、律师或者经济学家并不聪明和诚实多少，因此我们可以判断出某些情况是否包含特殊的自利风险。这便使我们弄清楚了将选票设计交给政治家是一个明显的错误，而使政治家雇用专家来帮助医疗保健参与者做出明智的默认选项则是一个很好的方法（特别是当政治家不得不报告来自保险公司的慈善捐款的时候）。

为什么助推是“自由主义的温和专制主义”？

我们希望，无论是保守主义者、中庸主义者、自由主义者还是任何其他人都能够支持自由主义的温和专制主义。到此为止，我们已经重点对某些保守主义和大多数极端自由主义的做法进行了批判。热情的温和专制主义者在面对人性的缺点时，会鼓足勇气大胆批判目前存在于许多领域中的助推行为和自由主义的温和专制主义做得远远不够和过于小心翼翼的现象。如果我们要保护人们的利益，为什么不能放开去做呢？在某些情况下，如果我们剥夺了人们自由选择的权利，人们的生活难道不会更好吗？

事实上，自由主义的温和专制主义并没有一个特定的行动终点。我们所定义的自由主义的温和专制主义包括行动、规则及其他可以通

过退出而“轻易避免”的助推。我们对轻易避免并没有明确的定义，但我们却支持“鼠标点击一次”的温和专制主义，这是我们现在所能找到的最好的方法。（我们希望在将来能够找到一种“脑筋思考一下”或者“眼睛眨一下”的技术。）我们的目标在于使人们以最低的代价按照自己的意愿走下去。当然，我们宣传的一些政策其成本要远远高过鼠标的一次点击。为了退出一项自动登记计划，一般情况下员工必须要填写并返回一份表格——这样做的代价并不大，但要远远大于一次鼠标点击。仅以一种不灵活的规则便对成本过高的政策做出自由主义的判断有些过于武断和荒谬，但是精确程度的问题并不十分重要。我们只是认为应当尽量减少代价，真正的问题在于我们何时愿意为了改善人们的福利水平而施加高额成本。

一些行为经济学家和律师在“非对称性温和专制主义”的观点之下提出了思考这些问题的一个好办法。他们的指导原则是，我们出台的政策应当能够帮助那些社会中的弱势群体，而强势群体应当为此付出尽可能小的代价。（自由主义的温和专制主义是非对称性的，强势群体为此而付出的代价也是极低的。）非对称性温和专制主义的一个简单例子是紫外线灯。紫外线灯能够使用户不用去海滩便可以享受到阳光的沐浴的好处。他们只要闭上眼睛，躺在灯底下几分钟便可以了。但如果时间过长，便可能发生烧伤的危险。（当然，使用紫外线灯有可能会导致皮肤癌，但是我们并不去考虑这件事情。）因此，预计到会出现问题的选择设计者会意识到一个很大的危险：闭上眼睛躺在紫外线灯下的用户有可能会在不知不觉中进入梦乡，而在醒来之后才发现自己已经是三度烧伤。

现在，假如在成本适中的情况下为这一紫外线灯加装一个计时器开关，从而使得紫外线灯只能在一段时间内开机（超时自动关机），这一问题便会得到解决。这一设计在一些酒店浴室的紫外线灯上得到了应用。那么，政府是否应当要求所有紫外线灯在销售时必须安装这一开关呢？非对称性温和专制主义者认为，这一问题取决于成本——

收益分析。如果开关成本很低，而烧伤风险很高，那么对这一问题的回答便是肯定的。

非对称性温和专制主义还支持需要“冷静期”的原则。其基本原理是，在消费者头脑发热的时候，他们可能会做出盲目冲动的决定。自制问题是我们必须要考虑的。1972年，美国联邦贸易委员会推出了一种针对上门销售的强制冷静期，成为一个很好的例子。在这一规则之下，任何上门销售必须要有书面声明以告知购买者在三天之内可以退货。这一规则之所以出台，是因为人们经常对销售环节中存在的霸王条款和一些含糊不清的合同条款产生抱怨。成本—收益实验立足于衡量那些得到帮助的人获得的利益以及没有得到帮助的人付出的代价，因此可以被用于确定这项法律何时开始实施。通过这一实验，决策者希望能够弄清楚这一措施对那些不得不等几天才能拿到产品的顾客所造成的影响以及顾客改变主意的概率有多大。当代价很低（即便互联网上还没有维基百科，人们也不一定会感到有购买一套大百科全书的必要）并且当人们经常会改变主意时，这一原则才会起作用。

对于某些因一时冲动做出的决定，类似的应对方法也是最好的。一些州的法律规定，在配偶离婚之前，必须要经过一段强制的等候期。让人们停下来并在做出决定之前谨慎思考一番看上去是个不错的主意。对于配偶之间离婚的决定，我们应当冷静下来仔细想想其中的原因。（的确，有时候配偶双方的确都已经不再爱对方，但在他们最终离婚之前却不得不再忍受一段时间的煎熬，这难道不是一件残酷的事情吗？）同时，我们也可以很自然地想象出结婚时的类似限制，一些州也已经开始朝着这一方向努力了。我们应当注意，人们可能会因为自己的行为而后悔，决策者虽然不妨碍人们做出选择，但是他们却的确要保证人们有一段冷静思考的时间。请注意，在这一方面，强制冷静期能够发挥最大的作用，并且在满足下面两种情况下便可以实施：第一，人们并不经常做决定，并且因此而缺乏经验；第二，情绪比较激动。这些情况下，人们特别容易做出令自己后悔不已的选择。

《职业安全卫生法》已经超越了非对称性温和专制主义，这一法律实施的是全面禁止，因此毫无疑问会对人们造成伤害。它不允许工人单独进行安全工作环境交易从而获得更高的薪水，尽管有知识有能力的人会选择这样做。社会保障计划不仅鼓励缴纳保险，而且也的确需要人们缴纳保险。禁止人种、性别以及宗教歧视的法令是不能放弃的。雇主不能要求员工做出为获得工资的提升而放弃免遭性骚扰的权利。这些禁令无论如何都不能称得上是自由主义的，但是考虑到我们所探讨过的社会人的弱点，也许其中一些做法会得到人们的支持。非自由主义的温和专制主义可能会基于这一契机而在诸如医疗保健和消费者权益保护方面大有作为。

这些观点中有很多都极大地吸引着人们的注意力，但我们反对在温和专制主义的道路上走得过远，原因是什么呢？毕竟，我们已经承认，自由主义的温和专制主义所带来的可能并不是零成本，因此，如果我们坚持声称自己一贯强烈反对那些导致人们付出更大代价的政策，便显得有些违心了。同时，我们也并非对所有的强制措施都持反对态度。但是，判断何时叫停以及实施助推的时机却大有学问。对于需要强制实施以及无法选择退出的情况，“滑坡论”便会体现出它的价值，特别是当决策者束手无策时。我们认为，在某些情况下应当实施彻底禁止的政策，但这会引起人们的特别关注。因此，总体来讲，我们赞成更为自由和强制性较弱的干预。对于冷静期，我们并不冷眼相看，而是寄予厚望。在适当的情况下，这些规则所带来的好处足以让我们有必要采取一些谨慎的措施，从而避免可能出现的滑坡。

---

[1] 还有一种观点来自英国伟大的传统主义者埃德蒙多－伯克，特别是他所代表的认为社会实践智慧经久不衰的观点。伯克认为，这些社会实践所反映的并不是政府的认识，而是许多人在相当长的时期内所形成的认识；同时，在一般情况下，这些认识都能够通过法律的形式体现出来。许多传统主义者都赞成伯克关于反对任何形式的社会工程的观点。

[2] 如果候选人都为人们所熟悉（比如在总统选举中），那么这一选票效应可能要小一些；而对于那些并不为大众所熟悉、媒体也鲜有报道的候选人（在许多当地选举中）来说，这一效应可能会非常明显。

第18章
助推：真正的第三条道路

我们在本书中主要提出了两个观点。第一，看上去不起眼的社会情形也会对人们的行为产生巨大的影响。助推无处不在，尽管我们看不见。不管是好的选择体系还是糟糕的选择体系，它们都是无处不在和不可避免的，并且会极大地影响我们的决定。第二，自由主义的温和专制主义自身并不矛盾，选择设计者可以在保持选择自由的同时助推人们到改善自身生活水平的方向上去。

本书涉及了诸多领域，包括储蓄、社会保障、记账市场、环境政策、医疗保健、婚姻等领域。然而实际上，助推潜在的应用范围要远远超过我们谈到的上述领域。我们的一个最大的愿望是对选择体系和助推力的理解能够使人们创造性地思考出提高人们在其他领域的生活水平的方法。这些领域中有许多仅仅是单纯的个人行为。工作场所、公司董事会、大学、宗教组织、俱乐部甚至家庭，都可以用到并且受益于自由主义的温和专制主义。

我们希望，在这个两极分化现象显著的社会中，政府的一般行政方法能被各方接受。整个20世纪，人们都在广泛地讨论是否能够走“第三条道路”。我们希望，自由主义的温和专制主义能够提供一条真正的第三条道路，这条道路能够平息当代民主议题中出现的一些争论。

自富兰克林·罗斯福推出“新政”以来，民主党已经显示出其对于刚性的国家要求与命令和控制体制的热情。发现了私人市场中存在的严重问题之后，民主党人士经常坚持让公司实施强制措施，从而取

缔或者至少是减少选择的自由。共和党人士的反应是，认为这些强制措施经常是无中生有，因此往往适得其反，原因是美国人的构成极为复杂，一种措施往往不能让所有人满意。他们所代表的往往是自由放任政策与反对政府参与。至少在经济方面，选择自由已经成为他们的指导性政策。

对于芸芸众生来说，这场争论只是在毫无意义地宣扬口号，并且越来越令他们感到无聊和空虚。许多明智的民主党人已经完全意识到，单一的强制措施效率低下甚至会适得其反，而且不会适应来自多方面的需求。美国社会的多样化程度太高，美国人的创造能力太强，环境变化太快，从而使政府经常一错再错。许多明智的共和党人深知，即便有了自由市场，政府的干预也在所难免。自由市场依赖于政府，政府必须保护私人财产并确保合约的履行。无论是环境保护、退休计划，还是救人之所急，市场当然是应当考虑的因素。实际上，一些最成功的助推往往会充分利用市场，好的选择体系也包括对动机的密切关注。然而，不明智地一味反对“政府干预”和明智地宣称政府可以在促进选择自由的前提下进行干预，其结果是大不相同的。

对于上述提到的几个基本点，自由主义者和保守主义者也已经开始逐渐认识到了其中的奥妙。如同私人组织一样，政府官员同样可以将人们向某个方向助推，从而使人们的生活更加幸福。并且，政府官员也可以强调说，其最终是为了国民，而不是国家。现代生活的复杂性和技术及全球变化令人应接不暇的节奏向硬性强制措施或者愤世嫉俗的自由放任主义发起了挑战。对于选择自由和柔性助推，我们应当立刻采取有关措施做出原则性的承诺。

后记

写于2008年金融危机之后

如何用助推避免金融危机的噩梦再次发生？

本书第1版完稿于2007年夏，并于2008年2月出版。本版写于2008年夏，而本后记写于2008年11月末，正值多事之秋。美国刚刚选举巴拉克·奥巴马为总统。奥巴马睿智过人，几乎全世界都在庆贺他当选美国总统。然而，承载着人们对他的殷切期待，奥巴马总统将与其他国家领导人一道面对艰巨的挑战。

我们的世界正面临经济大萧条以来最严重的金融危机。可以说，很少有决策者或经济学家能够预见这场危机的到来。在美国，美联储前主席艾伦·格林斯潘也承认，他没有事先预见到这场危机的到来，在危机到来时只有“目瞪口呆”。我们不禁要问，对人类自身行为的正确理解能否帮助我们解释目前发生的一切，助推能否帮助我们避免此类噩梦再度发生？

总而言之，这场危机的根源可以从次级抵押贷款投资中找到答案。所谓次级抵押贷款，指的是向那些没有资格享受市场利率的人发放的贷款。美国房价的激增态势在2004年便缓缓趋向停顿。2008年年初，许多借款者便出现了违约行为，并面临抵押品赎回权的丧失。结果，次级抵押贷款投资便成了一场灾难。投资公司和抵押贷款公司的失败引发了美国信贷市场流动性的严重降低并逐渐波及世界。反过来，流动性的降低使得股价大跌，造成了一系列其他形式的经济危害

（包括许多商业失败），并使得全世界各国政府意识到，采取救市措施已迫在眉睫。

尽管这场危机令经济界措手不及，但有些行为经济学家（以罗伯特·席勒为首）却早已预见到这场危机。其实，有专业眼光的观察家们很早就发现，房地产价格存在泡沫，因为在1997—2006年年间房价的增长幅度与历史发展趋势严重不相符。美国处于一种投机泡沫中，这一泡沫最终注定要破灭。本书中所探讨的社会人的三个特性能够帮助我们解释2008年发生的这一切。这三个特性就是有限的理性、缺乏自我控制以及从众效应。

有限的理性

我们已经强调，当情况变得复杂时，人们便会出现错误。这使我们看到了金融危机中本应引起我们注意的一面：在过去20年时间里，金融世界已经变得越来越复杂。不久前，多数的抵押贷款还仅仅是30年期固定利率，人们也只在乎能够以最低的月供还款。

但是，目前的抵押贷款却形式多样，即便是这方面的专家，对不同形式的贷款也难以权衡出利弊。还款初期较低的月供可能会误导人们，从而使他们最终不得不面对高额的还款总额和高风险。

造成次级抵押贷款灾难的关键原因是大量的借款人并不理解他们的贷款条件。即便有人竭力要去读懂这些条款，他们也会发现自己头晕目眩，但抵押贷款经纪人却一再向他们保证这一交易“稳赚不赔”。

然而，相对于提供金钱的投资者，借款者的复杂程度就不值一提了。不久之前，抵押贷款全部由发放贷款的银行所控制。而现在，这些抵押贷款被打包成扑朔迷离的产品，也就是所谓的证券化的抵押贷

款，这是一种新型的、晦涩的衍生产品，比如记账违约交换和流动性认沽期权（liquidity puts）等。

读者很可能不知道什么是流动性认沽期权，这很正常，因为即便是花旗银行的高管也不知道它到底是什么东西。因此，公司最终只能遭受巨大损失，被迫接受数以千亿的纳税人的钱以自救。

实际上，花旗银行的失败从2007年起就初露端倪了，这本应为华尔街及其他国际机构敲响警钟，然而它们却没有看到这一点。公平地讲，许多世界最大的金融公司（不管现在是深陷困境还是已经破产）的高层并没有看到他们所发行或交易的复杂的新型证券存在着风险。

缺乏自我控制

经济人不存在自我控制方面的问题，因此经济人的词典中并没有“诱惑”一词。然而，多数人并没有意识到“诱惑”的问题。每当有甜点送上门时，他们便立刻会忍不住多吃一点儿，最终只能落得一身肥肉。目前的危机就是由这种看上去难以抗拒的抵押贷款再融资（而不是偿付抵押贷款）的诱惑而引起的。

不久前，购房人在获得传统抵押贷款后，只会一门心思地在退休之前将其还清。当时，即便再融资能够带来好处，很多人也不会去关注它，原因是人们并不喜欢它。

然而，后来便出现了抵押贷款经纪人，这些人使再融资变得轻而易举。进入21世纪，随着利率的降低、房价的飙升、较低的诱惑利率以及积极活跃的抵押贷款经纪人的出现，再融资（和第二抵押贷款）看上去就像是伊甸园里的苹果那样诱人。然而，一旦房价下跌、利率上升，好日子便宣告结束了。

从众效应

为什么有这么多人相信房地产价格会永远上升？从历史数据来看，房地产价格在1997—2004年迅速飙升。在这段时间里，许多人都认为，房价只会随着时间的推移而上涨，这成了他们坚定不移的信仰。但是很明显，这一信仰是完全错误的。实际上，1960—1997年房价是相对稳定的，从1997年才开始飙升。

正如席勒所指出的，对房地产泡沫最好的解释与对20世纪90年代末的股市泡沫的解释如出一辙：在两种情况下，人们都是被一种社会风传的论调所影响。这会使人们产生一种不切实际的幻想，从而在他们购置房产和抵押贷款选择方面产生明显的负面结果。

2005年，席勒和卡尔·卡斯对圣弗朗西斯科的购房者进行了调查。很多人都认为，在未来10年时间内，房价每年会增长9%！另外，有1/3的人认为，这一数字要远远超过9%。他们的这一没有根据的乐观观点来自两个方面：最近几年房价的明显提高以及来自其他人的富有感染力的乐观情绪。

当然，公众的这些知识不仅来自道听途说和他们所看到的疯狂销售，媒体也扮演了重要的角色。20世纪90年代末和21世纪初，媒体大量报道说，目前房价正在快速上升（的确如此），并且价格将继续不断上扬（错误）。最后，如果专家也认可了这一“共识”，那么即便是看上去再有风险甚至可能会使许多人面临灾难的交易，也会令人难以拒绝。

认为合理应对经济危机便完全意味着要通过助推来解决的想法是愚蠢的。由于金融公司对全球经济所造成影响的代价巨大，并且由于许多脆弱的工人和房屋拥有者面临着风险，加强监督和直接监管便成为当务之急。然而，对于未来，类似于助推的措施同样应该成为政策

的重要组成部分。特别是掌权者需要采取措施帮助人们合理面对复杂的食物供给、抵挡诱惑，并且避免被社会影响所误导。

关于复杂事物的一个可能的解决方法是追求简单，比如只允许标准的30年固定利率抵押贷款。但这是一个巨大的错误，拒绝复杂性便意味着扼杀创新。更好的方法是提高透明度和公开度。掌权者可以通过向所有相关方施压的方法降低未来失败的可能，从而使得人们对复杂产品的风险有更清醒的认识。

让我们来回忆一下本书中提出的RECAP。对于抵押贷款，现有的公开资料应当附带可机读资料，这能够使得第三方网站解读并消化这些条款的详细细节。对投资银行业务和对冲基金来讲，强制性的透明度将会起到很大的作用。即便首席执行官意识不到公司所面临的风险，投资者也将对问题进行分析。

政府和市场应当全力合作，共同抵制诱惑。我们希望借款者存下一些积蓄，从而更具备买房的资格。具备良知的贷款者可以使用助推帮助人们摆脱再融资的困扰，比如建议对再融资条款进行简化。如果有可能的话，私人和公共机构也可以尽力引入一种旧的社会风尚，即尽早归还抵押贷款，而不是越晚越好，甚至等到人们退休以后。

对于避免从众效应可能带来的破坏性，信息的通畅也是一个重要的做法。即便你认识的所有人都说某家饭店的菜有多么美味，你已有的认知也可能会阻止你去那里吃饭，因为你对那里的菜并不感兴趣。（同理，如果2003年所有人都告诉你应当去购置房产，你也有可能拒绝，因为你看过相关的统计数字。）决策者应当在帮助消费者看到各类投资中存在的风险方面狠下功夫。法学教授伊丽莎白·瓦伦认为，美国应当设立一个金融产品安全委员会，其目标之一便应当是通过建立大型统计数据库和及时发布风险和趋势信息来保护消费者的利益。很难说目前美国或其他国家的政府是否应当创立一种新的官僚系统，但是现在的政府机构应当全力地尽到信息公开的义务。我们可以参考

一下超市中食品的营养标签。实际上，大多数人并不去看这些标签，但总有人会去看，这些标签的存在便足以使得市场更好地运转下去。

为了向有限的理性、诱惑和从众效应发起挑战，我们甚至可以考虑启用简单易行的默认条件来控制抵押贷款及其他一些金融工具，除非消费者明确表明其倾向于选择其他的选项。我们推荐的方法应当是自愿和针对个人的。至少，对多数借款人来讲，一个“最好的惯例”标准的出台会达到下面的效果：对于情况像你一样的人来讲，这就是我们所推荐的方案。对于那些想偏离默认做法并且甘愿冒更大风险的人来讲，我们也应当给他们提供相关的信息，并提醒他们慎重决策。我们也可以考虑使用一种类似于助推的干预方式，比如建立一套默认条件系统。相比那些强制措施和禁令，这种干预效果要好得多。

贪婪与腐败助长了这次危机，且人性的固有弱点起到了关键的作用。如果只是一味地谴责人性的贪婪和腐败，而不去进行自我反思并理解有限的理性、缺乏自我控制和从众效应所带来的潜在危害，那么我们将永远无法避免未来再次出现危机。

致谢

本书的调查研究得到了芝加哥大学商学院和法学院在资金上的大力支持。同时，经过决策研究中心的同意，约翰·邓普顿基金会也给我们提供了慷慨的资助。

许多人也为这本书贡献了力量：代理人西德勒·克雷默在本书出版的全程提出了许多中肯的意见，编辑迈克尔·奥马利对我们的原稿提出了许多有价值的建议，编审丹·希顿赋予了文字更强的幽默性和可读性。同时，我们还要特别感谢协助我们调查研究的小组成员，他们与我们一起度过了两个炎热的夏天，他们是约翰·鲍尔茨、雷切尔·迪扎德、凯西·弗龙克、马修·约翰森、海迪·刘、布雷特·雷诺兹、马修·托克森和亚当·韦尔斯。金·巴特科为本书的封面和装帧设计做了大量工作。

还有许多同事为本书的最终出版付出了不懈努力，不论是出于友谊还是责任，他们都不断提出自己的看法和观点，有时还会对我们施以助推。在此，我们将他们的名字一一列出：什洛莫·贝纳茨、伊丽莎白·埃门斯、尼克·埃普利、丹·吉尔伯特、托马斯·季洛维奇、乔纳森·古里安、贾斯廷·黑斯廷斯、克里斯廷·乔尔斯、丹尼尔·卡尼曼、埃米尔·卡门尼察、迪恩·卡兰、戴维·伦哈特、迈克尔·刘易斯、布里吉特·马德里安、凯德·马西、菲尔·梅明、森德希尔·穆莱纳桑、唐·诺曼、埃里克·波斯纳、理查德·波斯纳、拉古·拉詹、丹尼斯·里根、托马斯·拉塞尔、杰西·夏皮罗、珍妮弗·泰舍尔、埃德娜·厄尔曼－马格里特、埃德里安·沃缪勒、埃里克·华纳、罗曼·韦尔、苏珊·伍德沃德和玛丽昂·若贝尔。弗朗斯·勒克莱克与玛莎·努斯鲍姆一如既往地用他们无与伦比的睿智来协助我

们，维基·德罗兹德也给予了我们多方面的帮助，保证了我们的调查协助人员有所收获。同时，我们还要感谢艾琳·鲁迪克－桑斯坦的耐心与幽默，她使得我们对行为经济学有了更深一步的了解。

最后，我们还要特别感谢位于57街上的那家面馆的全体职员。他们多年来默默地为我们服务，并不厌其烦地听我们整日唠叨关于本书的话题。有机会我们还会再去那里坐一坐。

参考文献

Abadie, Alberto, and Sebastien Gay. "The Impact of Presumed Consent Legislation on Cadaveric Organ Donation: A Cross Country Study." NBER Working Paper no. W10604, July 2004. http://ssrn.com/abstract=563048.

Abdulkadiroğlu, Atila, Parag A. Pathak, and Tayfun Sonmez. "The Boston Public School Match." *American Economic Review* 95, no. 2 (2005): 368–71.

Ackerman, Bruce A., and William T. Hassler. *Clean Coal/Dirty Air: Or How the Clean Air Act Became a Multibillion-Dollar Bail-Out for High-Sulfur Coal Producers and What Should Be Done About It.* New Haven: Yale University Press, 1981.

Akerlof, George A., Janet L. Yellen, and Michael L. Katz. "An Analysis of Out-of-Wedlock Childbearing in the United States." *Quarterly Journal of Economics* 111 (1996): 277–317.

Alkahami, Ali Siddig, and Paul Slovic. "A Psychological Study of the Inverse Relationship Between Perceived Risk and Perceived Benefit." *Risk Analysis* 14 (1994): 1085–96.

Allais, Maurice. "Le comportement de l'homme rationnel devant le risque, critique des postulats et axioms de l'école Americaine." *Econometrica* 21 (1953): 503–46.

Ameriks, John, and Stephen P. Zeldes. "How Do Household Portfolio Shares Vary with Age?" Working paper, Columbia University, 2001.

Asch, Solomon. "Opinions and Social Pressure." In *Readings About the Social Animal,* ed. Elliott Aronson, 13. New York: W. H. Freeman, 1995.

Ayres, Ian, and Robert Gertner. "Filling Gaps in Incomplete Contracts: An Economic Theory of Default Rules." *Yale Law Journal* 99 (1989): 87–130.

Ayres, Ian, and Barry Nalebuff. "Skin in the Game." *Forbes,* November 13, 2006.

Babcock, Linda, and George Loewenstein. "Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self-Serving Biases." *Journal of Economic Perspectives* 11, no. 1 (1997): 109–26.

Badger, Gary J., Warren K. Bickel, Louis A. Giordano, Eric A. Jacobs, George Loe-

wenstein, and Lisa Marsch. 2004. "Altered States: The Impact of Immediate Craving on the Valuation of Current and Future Opioids." *Journal of Health Economics* 26 (2007): 865–76.

Baker, Lynn A., and Robert E. Emery. "When Every Relationship Is Above Average: Perceptions and Expectations of Divorce at the Time of Marriage." *Law and Human Behavior* 17 (1993): 439–50.

Baker, Tom. *The Medical Malpractice Myth.* Chicago: University of Chicago Press, 2005.

Bargh, John. "The Automaticity of Everyday Life." In *Advances in Social Cognition,* vol. 10, *The Automaticity of Everyday Life,* ed. Robert Wyer, Jr., 1–61. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum 1997.

Baron, Robert, Joseph A. Vandello, and Bethany Brunsman. "The Forgotten Variable in Conformity Research: Impact of Task Importance on Social Influence." *Journal of Personality and Social Psychology* 71 (1996): 915–27.

Bateman, Ian J., and Kenneth G. Willis, eds. *Valuing Human Preferences.* Oxford: Oxford University Press, 1999.

Baumeister, Roy F., Ellen Bratslavsky, Catrin Finkenauer, and Kathleen Vohs. "Bad Is Stronger Than Good." *Review of General Psychology* 5 (2001): 323–70.

Beattie, Jane, Jonathan Baron, John C. Hershey, and Mark D. Spranca. "Psychological Determinants of Decision Attitude." *Journal of Behavioral Decision Making* 7 (1994): 129–44.

Becker, Gary S. "A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence." *Quarterly Journal of Economics* 98 (1983): 371–400.

———. *Accounting for Tastes.* Cambridge: Harvard University Press, 1996.

Becker, Gary S., and Julio Jorge Elias. "Introducing Incentives in the Market for Live and Cadaveric Organ Donations." *Journal of Economic Perspectives* 21, no. 3 (2007): 3–24.

Beland, Daniel. *Social Security: History and Politics from the New Deal to the Privatization Debate.* Lawrence: University Press of Kansas, 2005.

Benartzi, Shlomo. "Excessive Extrapolation and the Allocation of 401(k) Accounts to Company Stock." *Journal of Finance* 56 (2001): 1747–64.

Benartzi, Shlomo, and Richard H. Thaler. "Risk Aversion or Myopia? Choices in Repeated Gambles and Retirement Investments." *Management Science* 45 (1999): 364–81.

———. "Naive Diversification Strategies in Defined Contribution Savings Plans." *American Economic Review* 91, no. 1 (2001): 79–98.

———. "How Much Is Investor Autonomy Worth?" *Journal of Finance* 57 (2002): 1593–1616.

———. "Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior." *Journal of Economic Perspectives* 21, no. 3 (2007): 81–104.

Benartzi, Shlomo, Richard H. Thaler, Stephen P. Utkus, and Cass R. Sunstein. "The Law and Economics of Company Stock in 401(k) Plans." *Journal of Law and Economics* 50 (2007): 45–79.

Benjamin, Daniel, and Jesse Shapiro. "Thin-Slice Forecasts of Gubernatorial Elections." Working paper, University of Chicago, 2007.

Bentham, Jeremy. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation.* Oxford: Blackwell, 1789.

Berger, Jonah, Marc Meredith, and S. Christian Wheeler. "Can Where People Vote Influence How They Vote? The Influence of Polling Location on Voting Behavior." Stanford University Graduate School of Business Working Paper no. 1926, 2006. https://gsbapps.stanford.edu/researchpapers/library/RP1926.pdf.

Berns, Gregory S., Jonathan Chappelow, Caroline F. Zink, Giuseppe Pagnoni, Megan E. Martin-Skurski, and Jim Richards. "Neurobiological Correlates of Social Conformity and Independence During Mental Rotation." *Biological Psychiatry* 58 (2005): 245–53.

Bettinger, Eric, Bridget Long, and Phil Oreopoulos. "Momentum, Savings, and College." Research in progress (a).

———. "Simplifying the FAFSA: The Effects on College Enrollment." Research in progress (b).

Bikhchandani, Sushil, David Hirshleifer, and Ivo Welch. "Learning from the Behavior of Others." *Journal of Economic Perspectives* 12, no. 3 (1998): 151–70.

Boaz, David. *Libertarianism: A Primer.* New York: Free Press, 1997.

Bond, Rod, and Peter Smith. "Culture and Conformity: A Meta-Analysis of Studies Using Asch's Line Judgment Task." *Psychological Bulletin* 119 (1996): 111–37.

Boston Research Group. "Enron Has Little Effect on 401(k) Participants' View of Company Stock." 2002.

Breman, Anna. "Give More Tomorrow: A Field Experiment on Intertemporal Choice in Charitable Giving." Working paper, Stockholm University, November 7, 2006. http://www.hhs.se/NR/rdonlyres/A6055D0E-49AE-4BBF-A9FC-ECC965E9DF84/0/GMT_jobmarket.pdf.

Brickman, Philip, Dan Coates, and Ronnie J. Janoff-Bulman. "Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?" *Journal of Personality and Social Psychology* 36 (1978): 917–27.

Brodie, Mollyann, Erin Weltzien, Drew Altman, Robert J. Blendon, and John M. Benson. "Experiences of Hurricane Katrina Evacuees in Houston Shelters: Implications for Future Planning." *American Journal of Public Health* 96 (2006): 1402–8.

Brown, Hazel N., Rebecca B. Saunders, and Margaret J. Dick. "Preventing Secondary Pregnancy in Adolescents: A Model Program." *Health Care for Women International* 20 (1999): 5–15.

Brown, Lester R., Christopher Flavin, and Sandra Postrel. *Saving the Planet: How to Shape an Environmentally Sustainable Global Economy.* New York: Norton, 1991.

Buehler, Roger, Dale Griffin, and Michael Ross. "Inside the Planning Fallacy: The Causes and Consequences of Optimistic Time Predictions." In Gilovich, Griffin, and Kahneman (2002), 250–70.

Burke, Edmund. *Reflections on the Revolution in France.* Ed. L. G. Mitchell. Oxford: Oxford University Press, 1993.

Burnum, John F. "Medical Practice à la Mode: How Medical Fashions Determine Medical Care." *New England Journal of Medicine* 317 (1987): 1220–22.

Byrne, Michael D., and Susan Bovair. "A Working Memory Model of a Common Procedural Error." *Cognitive Science* 21 (1997): 31–61.

Calabresi, Guido, and A. Douglas Melamed. "Property Rules, Liability Rules, and Inalienability: One View of the Cathedral." *Harvard Law Review* 85 (1972): 1089–1128.

Calle, Eugenia E., Michael J. Thun, Jennifer M. Petrelli, Carmen Rodriguez, and Clark W. Heath. "Body-Mass Index and Mortality in a Prospective Cohort of U.S. Adults." *New England Journal of Medicine* 341 (1999): 1097–1105.

Camerer, Colin F. "Prospect Theory in the Wild: Evidence from the Field." In Kahneman and Tversky (2000), 288–300.

———. *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction.* Princeton: Princeton University Press, 2003.

———. "Neuroeconomics: Using Neuroscience to Make Economic Predictions." *Economic Journal* 117 (2007): C26–42.

Camerer, Colin F., and Robin M. Hogarth. "The Effects of Financial Incentives in Experiments: A Review and Capital-Labor-Production Framework." *Journal of Risk and Uncertainty* 19 (1999): 7–42.

Camerer, Colin F., Samuel Issacharoff, George Loewenstein, Ted O'Donoghue, and Matthew Rabin. "Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for 'Asymmetric Paternalism.'" *University of Pennsylvania Law Review* 151 (2003): 1211–54.

Caplin, Andrew. "Fear as a Policy Instrument." In *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice,* ed. George Loewenstein, Daniel Read, and Roy Baumeister, 441–58. New York: Russell Sage, 2003.

Carroll, Gabriel D., James J. Choi, David Laibson, Brigitte Madrian, and Andrew Metrick. "Optimal Defaults and Active Decisions." NBER Working Paper no. 11074, 2005. http://www.nber.org/papers/w11074.pdf.

Chaiken, S., and Y. Trope. *Dual Process Theories in Social Psychology.* New York: Guilford, 1999.

Chambers, David L. "What If? The Legal Consequences of Marriage and the Legal Needs of Lesbian and Gay Male Couples." *Michigan Law Review* 95 (1996): 447–91.

Childress, James F., and Catharyn T. Liverman, eds. *Organ Donation: Opportunities for Action.* Washington, D.C.: National Academies Press, 2006.

Choi, James J., David Laibson, and Brigitte Madrian. "$100 Bills on the Sidewalk: Violation of No-Arbitrage in 401(k) Accounts." Working paper, University of Pennsylvania, 2004.

Choi, James J., David Laibson, Brigitte Madrian, and Andrew Metrick. "Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Decisions, and the Path of Least Resistance." In *Tax Policy and the Economy,* vol. 16, ed. James Poterba, 67–113. Cambridge: MIT Press, 2002.

———. "For Better or For Worse: Default Effects and 401(k) Savings Behavior." In *Perspectives in the Economics of Aging,* ed. David Wise, 81–121. Chicago: University of Chicago Press, 2004.

———. "Saving for Retirement on the Path of Least Resistance." In *Behavioral Public Finance,* ed. Edward McCaffery and Joel Slemrod. New York: Russell Sage, 2006.

Christakis, Nicholas A., and James H. Fowler. "The Spread of Obesity in a Large Social Network over 32 Years." *New England Journal of Medicine* 357 (2007): 370–79.

Cialdini, Robert. *Influence: The Psychology of Persuasion.* New York: Quill, 1993.

———. *Influence: Science and Practice.* 4th ed. Needham Heights, Mass.: Allyn and Bacon, 2000.

———. "Crafting Normative Messages to Protect the Environment." *Current Directions in Psychological Science* 12 (2003): 105–9.

Cialdini, Robert B., Raymond R. Reno, and Carl A. Kallgren. "A Focus Theory of Normative Conduct: Recycling the Concept of Norms to Reduce Littering in Public Places." *Journal of Personality and Social Psychology* 58 (1990): 1015–26.

———. "Activating and Aligning Social Norms for Persuasive Impact." *Social Influence* 1 (2006), 3–15.

Clark, Andrew E., Ed Diener, Yannis Georgellis, and Richard E. Lucas. "Lags and Leads in Life Satisfaction: A Test of the Baseline Hypothesis," DELTA Working Paper 2003-14, 2003. http://www.delta.ens.fr/abstracts/wp200314.pdf.

Coleman, Stephen. "The Minnesota Income Tax Compliance Experiment State Tax Results." Minnesota Department of Revenue, 1996. http://www.state.mn.us/legal_policy/research_reports/content/complnce.pdf.

Coleman, Thomas F. "The High Cost of Being Single in America; or, The Financial Consequences of Marital Status Discrimination." Unmarried America Web site, n.d. http://www.unmarriedamerica.org/cost-discrimination.htm.

Colin, Michael, Ted O'Donoghue, and Timothy Vogelsang. "Projection Bias in Catalogue Orders." Working paper, Cornell University Economics Department, 2004.

Cooper, Arnold C., Carolyn Y. Woo, and William C. Dunkelberg. "Entrepreneurs' Perceived Chances for Success." *Journal of Business Venturing* 3, no. 2 (1988): 97–108.

Cronqvist, Henrik. "Advertising and Portfolio Choice." Working paper, Ohio State University, 2007.

Cronqvist, Henrik, and Richard H. Thaler. "Design Choices in Privatized Social-Security Systems: Learning from the Swedish Experience," *American Economic Review* 94, no. 2 (2004): 425–28.

Cropper, Maureen L., Sema K. Aydede, and Paul R. Portney. "Rates of Time Preference for Saving Lives." *American Economic Review* 82, no. 2 (1992): 469–72.

———. "Preferences for Life Saving Programs: How the Public Discounts Time and Age." *Journal of Risk and Uncertainty* 8 (1994): 243–65.

Crutchfield, Richard S. "Conformity and Character." *American Psychologist* 10 (1955): 191–98.

Cubanski, Juliette, and Patricia Neuman, "Status Report on Medicare Part D Enroll-

ment in 2006: Analysis of Plan-Specific Market Share and Coverage." *Health Affairs* 26 (2007): w1–12.

Cuomo, Andrew. Testimony to the U.S. House of Representatives Committee on Education and Labor, April 25, 2007. http://edlabor.house.gov/testimony/042507AndrewCuomotestimony.pdf.

Daughety, Andrew, and Jennifer Reinganum. "Stampede to Judgment." *American Law and Economics Review* 1 (1999): 158–89.

De Bondt, Werner F. M., and Richard H. Thaler. "Do Security Analysts Overreact?" *American Economic Review* 80, no. 2 (1990): 52–57.

Department of Health and Human Services. "Medicare Drug Plans Strong and Growing." Press release, Washington D.C., June 30, 2007.

De Rothschild, David. *The Global Warming Survival Handbook*. Emmaus, Pa.: Rodale, 2007.

Diamond, Peter A., and Jerry A. Hausman. "Contingent Valuation: Is Some Number Better Than No Number?" *Journal of Economic Perspectives* 8, no. 4 (1994): 45–64.

Drabek, Thomas E. "Social Processes in Disaster: Family Evacuation." *Social Problems* 16 (1969): 336–49.

Draut, Tamara, and Javier Silva. "Borrowing to Make Ends Meet: The Rise of Credit Card Debt in the '90s." Demos Web site, 2003. http://www.demos.org/pubs/borrowing_to_make_ends_meet.pdf.

Duflo, Esther, William Gale, Jeffrey Liebman, Peter Orszag, and Emmanuel Saez. "Saving Incentives for Low- and Middle-Income Families: Evidence from a Field Experiment with H&R Block," NBER Working Paper no. 11680, 2005. http://www.nber.org/papers/w11680.pdf.

Duflo, Esther, and Emmanuel Saez. "The Role of Information and Social Interactions in Retirement Plan Decisions: Evidence from a Randomized Experiment." Massachusetts Institute of Technology Department of Economics Working Paper no. 02-23, 2002. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=315659.

Dworkin, Gerald. *The Theory and Practice of Autonomy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

Dynes, Russell R. "The Importance of Social Capital in Disaster Response." University of Delaware Disaster Research Center Preliminary Paper no. 327, 2002. http://www.udel.edu/DRC/Preliminary_Papers/PP327-THE%20IMPORTANCE%20OFpdf%20.pdf.

Economist, The. Editorial. "The State Is Looking After You," April 8, 2006.

Edgeworth, Francis Ysidro. *Mathematical Psychics*. London: C. K. Paul, 1881.

Ellerman, A. Denny, Paul L. Joskow, Richard Schmalensee, Juan-Pablo Montero, and Elizabeth M. Bailey. *Markets for Clean Air*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

Ellickson, Robert C. *Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes*. Cambridge: Harvard University Press, 1991.

Ellsberg, Daniel. "Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms." *Quarterly Journal of Economics* 75 (1961): 643–69.

Elster, Jon. *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality.* Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

Epley, Nicholas, and Thomas Gilovich. "Just Going Along: Nonconscious Priming and Conformity to Social Pressure." *Journal of Experimental Social Psychology* 35 (1999): 578–89.

Epstein, Richard A. "In Defense of the Contract at Will." *University of Chicago Law Review* 51 (1984): 947–82.

———. "Contractual Principle Versus Legislative Fixes: Coming to Closure on the Unending Travails of Medical Malpractice." *DePaul Law Review* 54 (2005): 503–26.

Fineman, Martha A. *The Autonomy Myth: A Theory of Dependency.* New York: New Press, 2004.

Frank, Richard G., and Joseph P. Newhouse. "Mending the Medicare Prescription Drug Benefit: Improving Consumer Choices and Restructuring Purchasing." Brookings Institution Web site, April 2007. http://www.brookings.edu/views/papers/200704frank_newhouse.htm.

Frank, Robert. *Choosing the Right Pond.* New York: Oxford University Press, 1985.

Frederick, Shane. "Measuring Intergenerational Time Preference: Are Future Lives Valued Less?" *Journal of Risk and Uncertainty* 26 (2003): 39–53.

———. "Cognitive Reflection and Decision Making." *Journal of Economic Perspectives* 19, no. 4 (2005): 24–42.

Frederick, Shane, George Loewenstein, and Ted O'Donoghue. "Time Discounting and Time Preference: A Critical Review." *Journal of Economic Literature* 40 (2002): 351–401.

French, Kenneth R., and James M. Poterba. "Investor Diversification and International Equity Markets." *American Economic Review* 81, no. 2 (1991): 222–26.

Friedman, Milton, and Rose Friedman. *Free to Choose: A Personal Statement.* New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1980.

Fung, Archon, and Dara O'Rourke. "Reinventing Environmental Regulation from the Grassroots Up: Explaining and Expanding the Success of the Toxic Release Inventory." *Environmental Management* 25 (2000): 115–27.

Gallagher, Maggie. "Banned in Boston." *Weekly Standard,* May 15, 2006.

Gerber, Alan S., and Todd Rogers. "The Effect of Descriptive Social Norms on Voter Turnout: The Importance of Accentuating the Positive." Working paper, 2007. http://www.iq.harvard.edu/NewsEvents/Seminars-WShops/PPBW/rogers.pdf.

Gilbert, Daniel T. "Inferential Correction." In Gilovich, Griffin, and Kahneman (2002), 167–84.

Gilbert, Daniel T., Erin Driver-Linn, and Timothy D. Wilson. "The Trouble with Vronsky: Impact Bias in the Forecasting of Future Affective States." In *The Wisdom in Feeling: Psychological Processes in Emotional Intelligence,* ed. L. F. Barrett and P. Salovey, 114–43. New York: Guilford, 2002.

Gilbert, Daniel T., M. Gill, and Timothy D. Wilson. "How Do We Know What We Will Like? The Informational Basis of Affective Forecasting." Manuscript, Harvard University, 1998.

Gilbert, Daniel T., Elizabeth C. Pinel, Timothy D. Wilson, Stephen J. Blumberg, and Thalia P. Wheatley. "Immune Neglect: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting." *Journal of Personality and Social Psychology* 75 (1998): 617–38.

Gilbert, Daniel T., and Timothy D. Wilson. "Miswanting: Some Problems in the Forecasting of Future Affective States." In *Feeling and Thinking: The Role of Affect in Social Cognition*, ed. Joseph P. Forgas, 178–97. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

Gilovich, Thomas. *How We Know What Isn't So: The Fallibility of Human Reason in Everyday Life*. New York: Free Press, 1991.

Gilovich, Thomas, Dale Griffin, and Daniel Kahneman. *Heurisitics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

Gilovich, Thomas, Victoria H. Medvec, and Kenneth Savitsky. "The Spotlight Effect in Social Judgment: An Egocentric Bias in Estimates of the Salience of One's Own Actions and Appearance." *Journal of Personality and Social Psychology* 78 (2000): 211–22.

Gilovich, Thomas, Robert Vallone, and Amos Tversky. "The Hot Hand in Basketball: On the Misperception of Random Sequences." *Cognitive Psychology* 17 (1985): 295–314.

Glaeser, Edward L. "Paternalism and Psychology." *University of Chicago Law Review* 73 (2006): 133–56.

Glaeser, Edward L., Bruce Sacerdote, and Jose Scheinkman. "Crime and Social Interactions." *Quarterly Journal of Economics* 111 (1996): 507–48.

Goldstein, Noah J., Robert B. Cialdini, and Vladas Griskevicius. "A Room with a Viewpoint: The Role of Situational Similarity in Motivating Conformity to Social Norms." Manuscript in preparation, 2007.

Goodin, Robert E. "Permissible Paternalism: In Defense of the Nanny State." *Responsive Community* 1 (1991): 42.

Goolsbee, Austan. "The Simple Return: Reducing America's Tax Burden Through Return-Free Filing." Brookings Institution Web site, July 2006. http://www.brookings.edu/papers/2006/07useconomics_goolsbee.aspx.

Gould, Stephen Jay. *Bully for Brontosaurus: Reflections in Natural History*. New York: Norton, 1991.

Government Accountability Office. "Toxic Chemicals." Report to the Congress, 1991.

———. "Medicare Part D: Challenges in Enrolling New Dual-Eligible Beneficiaries." June 2007. http://www.gao.gov/cgi-bin/getrpt?GAO-07-272.

Greenwald, Anthony G., Catherine G. Carnot, Rebecca Beach, and Barbara Young. "Increasing Voting Behavior by Asking People if They Expect to Vote." *Journal of Applied Psychology* 2 (1987): 315–18.

Grether, David M. "Bayes Rule as a Descriptive Model: The Representativeness Heuristic." *Quarterly Journal of Economics* 95 (1980): 537–57.

Gross, Daniel. "The Empty 401(k): If White House Press Secretary Tony Snow Won't Save for Retirement, Why Should You?" *Slate*, September 4, 2007. http://www.slate.com/id/2173288/.

Gross, David B., and Nicholas S. Souleles. "Do Liquidity Constraints and Interest

Rates Matter for Consumer Behavior? Evidence from Credit Card Data." *Quarterly Journal of Economics* 117 (2002): 149–85.

Gruber, Jonathan. "Smoking's 'Internalities.'" *Regulation* 25, no. 4 (2002): 52–57.

Hamilton, James. *Regulation Through Revelation.* New York: Cambridge University Press, 2005.

Hastings, Justine S., Richard Van Weelden, and Jeffrey M. Weinstein. "Preferences, Information, and Parental Choice Behavior in Public School Choice." NBER Working Paper no. 12995, 2007. http://www.nber.org/papers/w12995.

Hastings, Justine S., and Jeffrey M. Weinstein. "No Child Left Behind: Estimating the Impact on Choices and Student Outcomes." NBER Working Paper no. 13009, 2007. http://www.nber.org/papers/w13009.

Heath, Chip, and Dan Heath. *Made to Stick: Why Some Ideas Survive and Others Die.* New York: Random House, 2007.

Heinrich, Joseph, Wulf Albers, Robert Boyd, Gerd Gigerenzer, Kevin A. McCabe, Axel Ockenfels, and H. Peyton Young. "What Is the Role of Culture in Bounded Rationality?" In *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox,* ed. Gerd Gigerenzer and Reinhard Selten, 343–59. Cambridge: MIT Press, 2001.

Henry J. Kaiser Family Foundation. "Seniors and the Medicare Prescription Drug Benefit." December 2006. http://www.kff.org/kaiserpolls/pomr121906pkg.cfm.

———. "Low-Income Assistance Under the Medicare Drug Benefit." July 2007. http://www.kff.org/medicare/7327.cfm.

Herzog, Don. *Happy Slaves: A Critique of the Consent Theory.* Chicago: University of Chicago Press, 1989.

Hirshleifer, David. "The Blind Leading the Blind: Social Influence, Fads, and Informational Cascades." In *The New Economics of Human Behavior,* ed. Mariano Tommasi and Kathryn Ierulli, 188. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

Hirshleifer, David, and Tyler Shumway. "Good Day Sunshine: Stock Returns and the Weather." March 2001. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=265674.

Hoadley, Jack. Testimony to Government Reform Committee Briefing on the Medicare Drug Benefit. U.S. House Committee on Oversight and Government Reform. January 20, 2006. http://oversight.house.gov/documents/20060120130100-17757.pdf.

Hoadley, Jack, Laura Summer, Jennifer Thompson, Elizabeth Hargrave, and Katie Merrell. "The Role of Beneficiary-Centered Assignment for Part D." Georgetown University and the National Opinion Research Center at the University of Chicago for the Medicare Payment Advisory Commission. June 2007. http://www.medpac.gov/documents/June07_Bene_centered_assignment_contractor.pdf.

Holland, Rob W., Merel Hendriks, and Henk Aarts. "Smells Like Clean Spirit." *Psychological Science* 16 (2005): 689–93.

Howarth, Richard B., Brent M. Haddad, and Bruce Paton. "The Economics of Energy Efficiency: Insights from Voluntary Participation Programs." *Energy Policy* 28 (2000): 477–86.

Howell, William. "School Choice in No Child Left Behind." In *Choice and Competition in American Education,* ed. Paul E. Peterson, 255–64. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield, 2006.

Hoxby, Caroline. "School Choice and School Productivity: Could School Choice Be a Tide That Lifts All Boats?" In *The Economics of School Choice,* ed. Caroline Hoxby, 287–341. Chicago: University of Chicago Press, 2003.

Hsee, Christopher K. "Attribute Evaluability and Its Implications for Joint-Separate Evaluation Reversals and Beyond." In Kahneman and Tversky (2000), 543–63.

Huberman, Gur, and Wei Jiang. "Offering vs. Choice in 401(k) Plans: Equity Exposure and Number of Funds." *Journal of Finance* 61 (2006): 763–801.

Hyman, David A., and Charles Silver. "Medical Malpractice Litigation, and Tort Reform: It's the Incentives, Stupid." *Vanderbilt Law Review* 59 (2006): 1085–1136.

Investment Company Institute. "401(k) Plans: A 25-Year Retrospective." 2006. http://www.ici.org/pdf/per12-02.pdf.

Ivkovic, Zoran, and Scott Weisbrenner. "Local Does as Local Is: Information Content of the Geography of Individual Investors' Common Stock Investments." NBER Working Paper no. 9685, May 2003. http://www.nber.org/papers/w9685.pdf.

Iyengar, Sheena S., Gur Huberman, and Wei Jiang. "How Much Choice Is Too Much? Contributions to 401(k) Retirement Plans." In *Pension Design and Structure: Lessons from Behavioral Finance,* ed. Olivia S. Mitchell and Stephen P. Utkus, 83–95. Oxford: Oxford University Press, 2004.

Jacobs, R. C., and D. T. Campbell. "Transmission of an Arbitrary Social Tradition." *Journal of Abnormal and Social Psychology* 62 (1961): 649–58.

Jin, Ginger Zhe, and Phillip Leslie. "The Effect of Information on Product Quality: Evidence from Restaurant Hygiene Grade Cards. *Quarterly Journal of Economics* 118 (2003): 409–51.

Johnson, Branden B. "Accounting for the Social Context of Risk Communication." *Science and Technology Studies* 5 (1987): 103–11.

Johnson, Eric J., and Daniel Goldstein. "Do Defaults Save Lives?" *Science* 302 (2003): 1338–39.

Johnson, Eric J., John Hershey, Jacqueline Meszaros, and Howard Kunreuther. "Framing, Probability Distortions, and Insurance Decisions." In Kahneman and Tversky (2000), 224–40.

Jolls, Christine, Cass R. Sunstein, and Richard Thaler. "A Behavioral Approach to Law and Economics." *Stanford Law Review* 50 (1998): 1471–1550.

Jones-Lee, Michael, and Graham Loomes. "Private Values and Public Policy." In *Conflict and Tradeoffs in Decision Making,* ed. Elke U. Weber, Jonathan Baron, and Graham Loomes, 205–30. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

Kahneman, Daniel. "New Challenges to the Rationality Assumption." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 150 (1994): 18–36.

Kahneman, Daniel, and Shane Frederick. "Representativeness Revisited: Attribute Substitution in Intuitive Judgement." In Gilovich, Griffin, and Kahneman (2002), 49–81.

Kahneman, Daniel, Barbara L. Fredrickson, Charles A. Schreiber, and Donald A. Redelmeier. "When More Pain Is Preferred to Less: Adding a Better End." *Psychological Science* 4 (1993): 401–5.

Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler. "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem." *Journal of Political Economy* 98 (1990): 1325–48.

———. "Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias." *Journal of Economic Perspectives* 5, no. 1 (1991): 193–206.

Kahneman, Daniel, and Richard H. Thaler. "Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility." *Journal of Economic Perspectives* 20, no. 1 (2006): 221–34.

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky, eds. *Choices, Values, and Frames.* Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

Kahneman, Daniel, Peter. P. Wakker, and Rakesh Sarin. "Back to Bentham? Explorations of Experienced Welfare." *Quarterly Journal of Economics* 112 (1997): 375–405.

Karlan, Dean S., and Jonathan Zinman. "Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts." 2007. http://research.yale.edu/karlan/deankarlan/downloads/ExpandingCreditAccess.pdf.

Kay, Aaron C., S. Christian Wheeler, John A. Bargh, and Lee Ross. "Material Priming: The Influence of Mundane Physical Objects on Situational Construal and Competitive Behavioral Choice." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 95 (2004): 83–96.

Kennedy, Robert. "Strategy Fads and Strategic Positioning: An Empirical Test for Herd Behavior in Prime-Time Television Programming." *Journal of Industrial Economics* 50 (2002): 57–84.

Kessler, Daniel, and Mark McClellan. "Do Doctors Practice Defensive Medicine?" *Quarterly Journal of Economics* 111 (1996): 353–90.

Ketchum, Christopher. "Enron's Human Toll." *Salon.com,* January 23, 2002. http://archive.salon.com/tech/feature/2002/01/23/enron_toll/index1.html.

Klevmarken, N. Anders, "Swedish Pension Reforms in the 1990s." April 2002. http://www.nek.uu.se/Pdf/wp2002_6.pdf.

Kling, Jeffrey, Sendhil Mullainathan, Eldar Shafir, Lee Vermeulen, and Marian Wrobel. "Choosing Well: The Case of Medicare Drug Plans." Working paper, Harvard University, August 2007.

Koehler, Jay, and Caryn Conley. "The 'Hot Hand' Myth in Professional Basketball." *Journal of Sport and Exercise Psychology* 25 (2003): 253–59.

Koppell, Jonathan G. S., and Jennifer A. Steen. "The Effects of Ballot Position on Election Outcomes." *Journal of Politics* 66 (2004): 267–81.

Korobkin, Russell. "The Status Quo Bias and Contract Default Rules." *Cornell Law Review* 83 (1998): 608–87.

Kraut, Robert E., and McConahay, John B. "How Being Interviewed Affects Voting: An Experiment." *Public Opinion Quarterly* 37 (1973): 398–406.

Krech, David, Richard S. Crutchfield, and Egerton S. Ballachey. *Individual in Society.* New York: McGraw-Hill, 1962.

Krueger, Alan B. *What Makes a Terrorist*. Princeton: Princeton University Press, 2007.
Kruse, Douglas L., and Joseph Blasi. "Employee Ownership, Employee Attitudes, and Firm Performance." NBER Working Paper no. 5277, September 1995. http://www.nber.org/papers/w5277.v5.pdf.
Kunreuther, Howard. "Mitigating Disaster Losses Through Insurance." *Journal of Risk and Uncertainty* 12 (1996): 171–87.
Kuran, Timur. *Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification*. Cambridge: Harvard University Press, 1998.
Kuran, Timur, and Cass R. Sunstein. "Availability Cascades and Risk Regulation." *Stanford Law Review* 51 (1999): 683–768.
Kurtz, Sheldon F. and Michael J. Saks. "The Transplant Paradox: Overwhelming Public Support for Organ Donation vs. Under-Supply of Organs: The Iowa Organ Procurement Study." *Journal of Corporation Law* 21 (1996): 767–806.
Laibson, David. "Golden Eggs and Hyperbolic Discounting." *Quarterly Journal of Economics* 112 (1997): 443–77.
Layton, Deborah. *Seductive Poison: A Jonestown Survivor's Story of Life and Death in the People's Temple*. New York: Anchor, 1999.
Leavitt, Michael. Remarks as Prepared to America's Health Insurance Plans (AHIP). U.S. Department of Health and Human Services. March 22, 2007. http://www.hhs.gov/news/speech/sp20070322a.html.
Ledoux, Joseph. *The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life*. New York: Simon and Schuster, 1998.
Leebron, David. "Final Moments: Damages for Pain and Suffering Prior to Death." *New York University Law Review* 64 (1989): 256–360.
Levav, Jonathan, and Gavan J. Fitzsimons. "When Questions Change Behavior." *Psychological Science* 17 (2006): 207–13.
Leventhal, Howard, Robert Singer, and Susan Jones. "Effects of Fear and Specificity of Recommendation upon Attitudes and Behavior." *Journal of Personality and Social Psychology* 2 (1965): 20–29.
Lichtenstein, Sarah, and Paul Slovic. "Reversals of Preference Between Bids and Choices in Gambling Decisions." *Journal of Experimental Psychology* 89 (1971): 46–55.
Lieberman, Matthew D., Ruth Gaunt, Daniel T. Gilbert, and Yaacov Trope. "Reflection and Reflexion: A Social Cognitive Neuroscience Approach to Attributional Interference." In *Advances in Experimental Social Psychology* 34, ed. Mark Zanna, 199–249. New York: Elsevier, 2002.
Linkenbach, Jeffrey W. "The Montana Model: Development and Overview of a Seven-Step Process for Implementing Macro-Level Social Norms Campaigns." In Perkins (2003), 182–208.
Linkenbach, Jeffrey W., and H. Wesley Perkins. "MOST of Us Are Tobacco Free: An Eight-Month Social Norms Campaign Reducing Youth Initiation of Smoking in Montana." In Perkins (2003), 224–34.
Lipman, Larry. "Medicare Offers Web Tools for Choosing a Drug Plan," Cox News

Service. October 20, 2005. http://www.coxwashington.com/reporters/content/reporters/stories/2005/10/20/BC_MEDICARE18_COX.html.

Localio, A. Russell, Ann G. Lawthers, Troyen A. Brennan, Nan M. Laird, Liesi E. Hebert, Lynn M. Peterson, Joseph P. Newhouse, Paul C. Weiler, and Howard H. Hiatt. "Relation Between Malpractice Claims and Adverse Events Due to Negligence: Results of the Harvard Medical Practice Study III." *New England Journal of Medicine* 325 (1991): 245–51.

Loewenstein, George. "Out of Control: Visceral Influences on Behavior." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 65 (1996): 272–92.

———. "Costs and Benefits of Health- and Retirement-Related Choice." In *Social Security and Medicare: Individual Versus Collective Risk and Responsibility,* ed. Sheila Burke, Eric Kingson, and Uwe Reinhardt. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2000.

Loewenstein, George, and Lisa Marsch. "Altered States: The Impact of Immediate Craving on the Valuation of Current and Future Opioids." Working paper, Carnegie-Mellon University, 2004.

Loewenstein, George, Ted O'Donoghue, and Matthew Rabin. "Projection Bias in Predicting Future Welfare." *Quarterly Journal of Economics* 118 (2003): 1209–48.

Loewenstein, George, and David Schkade. "Wouldn't It Be Nice: Predicting Future Feelings." In *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology,* ed. Daniel Kahneman, Ed Diener, and Norbert Schwarz, 85–108. New York: Russell Sage, 1999.

Loewenstein, George, Elke U. Weber, Christopher K. Hsee, and Ned Welch. "Risk as Feelings." *Psychological Bulletin* 127 (2001): 267–86.

Madrian, Brigitte C., and Dennis F. Shea. "The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior." *Quarterly Journal of Economics* 116 (2001): 1149–1225.

Mahar, Heather. "Why Are There So Few Prenuptial Agreements?" John M. Olin Center for Law, Economics, and Business, Harvard Law School, Discussion Paper no. 436. September 2003. http://www.law.harvard.edu/programs/olin_center/papers/pdf/436.pdf.

Malmendier, Ulrike, and Stefano DellaVigna. "Paying Not to Go to the Gym." *American Economic Review* 96, no. 3 (2006): 694–719.

McClure, Samuel M., David I. Laibson, George Loewenstein, and Jonathan D. Cohen. "Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards." *Science* 306 (2004): 503–7.

McFadden, Daniel. "Free Markets and Fettered Consumers." *American Economic Review* 96, no. 1 (2006): 5–29.

———. "A Dog's Breakfast." *Wall Street Journal,* February 16, 2007. Opinion section, Eastern ed.

McKay, Kim, and Jenny Bonnin. *True Green.* Washington, D.C.: National Geographic, 2007.

Medicare Prescription Drug Plan. "Tips and Tools for People with Medicare and

Those Who Care for Them." U.S. Department of Health and Human Services. N.d. http://www.medicare.gov/medicarereform/drugbenefit.asp.

Medicare Rights Center. "Part D 2007: Addressing Access Problems for Low Income People with Medicare." November 2006. http://www.medicarerights.org/policybrief_autoreenrollment.pdf.

Mello, Michelle, and Troyen Brennan. "Deterrence of Medical Errors: Theory and Evidence for Malpractice Reform." *Texas Law Review* 80 (2002): 1595–1637.

Meulbroek, Lisa. "Company Stock in Pension Plans: How Costly Is It?" Harvard Business School Working Paper no. 02-058, 2002. http://www.hbs.edu/research/facpubs/workingpapers/papers2/0102/02-058.pdf.

Meyer, Robert J. "Why We Under-Prepare for Hazards." In *On Risk and Disaster: Lessons from Hurricane Katrina,* ed. Ronald J. Daniels, Donald F. Kettl, and Howard Kunreuther, 153–74. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 2006.

Milgram, Stanley. *Obedience to Authority.* New York: HarperCollins, 1974.

Mitchell, Olivia S., and Stephen P. Utkus. "The Role of Company Stock in Defined Contribution Plans," In *The Pension Challenge: Risk Transfers and Retirement Income Security,* ed. Olivia Mitchell and Kent Smetters, 33–70. Oxford: Oxford University Press, 2004.

Mokdad, Ali H., Barbara A. Bowman, Earl S. Ford, Frank Vinicor, James S. Marks, and Jeffrey P. Koplan. "The Continuing Epidemics of Obesity and Diabetes in the United States." *Journal of the American Medical Association* 286 (2001): 1195–1200.

Morrison, Edward R. "Comment: Judicial Review of Discount Rates Used in Regulatory Cost-Benefit Analysis." *University of Chicago Law Review* 65 (1998): 1333–70.

Morton, Fiona S., Florian Zettelmeyer, and Jorge Silva-Risso. "Consumer Information and Discrimination: Does the Internet Affect the Pricing of New Cars to Women and Minorities?" *Quantitative Marketing and Economics* 1 (2003): 65–92.

Morwitz, Vicki G., and Eric Johnson. "Does Measuring Intent Change Behavior?" *Journal of Consumer Research* 20 (1993): 46–61.

Moser, Christine, and Christopher Barrett. "Labor, Liquidity, Learning, Conformity, and Smallholder Technology Adoption: The Case of SRI in Madagascar." Manuscript, 2002. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=328662.

Nemore, Patricia B. "Medicare Part D: Issues for Dual-Eligibles on the Eve of Implementation." Center for Medicare Advocacy for the Henry J. Kaiser Family Foundation. November 2005. http://www.kff.org/medicare/7431.cfm.

Nisbett, Richard E., and David E. Kanouse. "Obesity, Hunger, and Supermarket Shopping Behavior." *Proceedings of the Seventh Annual Meeting of the American Psychological Association* 3 (1968): 683–84.

Nock, Steven L., Laura Sanchez, Julia C. Wilson, and James D. Wright. "Covenant Marriage Turns Five Years Old." *Michigan Journal of Gender and Law* 10 (2003): 169–88.

Nordhaus, William D. "The Stern Review on the Economics of Climate Change." *Journal of Economic Literature* 45 (2007): 686–702.

Nordhaus, William D., and Joseph Boyer. *Warming the World: Economic Models of Global Warming*. Cambridge: MIT Press, 2000.

Norman, Donald. *The Design of Everyday Things*. Sydney: Currency, 1990.

Normann, Goran, and Daniel J. Mitchell. "Pension Reform in Sweden: Lessons for American Policymakers." Heritage Foundation Backgrounder no. 1381, 2000. http://www.heritage.org/Research/SocialSecurity/bg1381.cfm.

O'Donoghue, Ted, and Matthew Rabin. "Doing It Now or Later." *American Economic Review* 89, no. 1 (1999): 103–24.

———. "Studying Optimal Paternalism, Illustrated by a Model of Sin Taxes." *American Economic Review* 93, no. 2 (2003): 186–91.

Okin, Susan Moller. *Justice, Gender, and the Family*. New York: Basic, 1989.

Payne, John W., James R. Bettman, and David A. Schkade. "Measuring Constructed Preferences: Towards a Building Code." *Journal of Risk and Uncertainty* 19 (1999): 243–70.

Peacock, Walter G., Betty Hearn Morrow, and Hugh Gladwin, eds. *Hurricane Andrew: Ethnicity, Gender, and the Sociology of Disasters*. New York: Routledge, 1997.

Pear, Robert. "In Texas Town, Patients and Providers Find New Prescription Drug Plan Baffling." *New York Times*, June 11, 2006, section 1, East Coast ed.

Perkins, H. Wesley, ed. *The Social Norms Approach to Preventing School and College Age Substance Abuse*. New York: Jossey-Bass, 2003.

Perry, Ronald W. *Comprehensive Emergency Management: Evacuating Threatened Populations*. Greenwich, Conn.: JAI Press, 1985.

Perry, Ronald W., and Michael K. Lindell. "The Effects of Ethnicity on Evacuation Decision-Making." *International Journal of Mass Emergencies and Disasters* 9 (1991): 47–68.

Perry, Ronald W., Michael K. Lindell, and Marjorie R. Greene. *Evacuation Planning in Emergency Management*. Lexington, Mass.: Lexington, 1981.

Peterson, Paul E., William Howell, Patrick Wolf, and David E. Campbell. "School Vouchers: Results from Randomized Experiments." In *The Economics of School Choice*, ed. Caroline Hoxby, 107–44. Chicago: University of Chicago Press, 2003.

Pittsburgh Post-Gazette. "D Is for Daunting: The Medicare Drug Program." November 6, 2005, Health section, Five-star ed.

Polikoff, Nancy D. "We Will Get What We Ask For: Why Legalizing Gay and Lesbian Marriage Will Not 'Dismantle the Legal Structure of Gender in Every Marriage.'" *Virginia Law Review* 79 (1993): 1535–50.

Prelec, Drazen, and Duncan Simester. "Always Leave Home Without It: A Further Investigation of the Credit-Card Effect on Willingness to Pay." *Marketing Letters* 12 (2001): 5–12.

Prendergast, Canice. "The Provision of Incentives in Firms." *Journal of Economic Literature* 37 (1999): 7–63.

Prestwood, Charles. Testimony Before the Senate Committee on Commerce, Science, and Transportation. December 18, 2001.

Rawls, John. *A Theory of Justice.* Oxford: Clarendon, 1971.

Read, Daniel, Gerrit Antonides, Laura Van Den Ouden, and Harry Trienekens. "Which Is Better: Simultaneous or Sequential Choice?" *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 84 (2001): 54–70.

Read, Daniel, and George Loewenstein. "Diversification Bias: Explaining the Discrepancy in Variety Seeking Between Combined and Separated Choices." *Journal of Experimental Psychology: Applied* 1 (1995): 34–49.

Read, Daniel, George Loewenstein, and Shobana Kalyanarama. "Mixing Virtue and Vice: Combining the Immediacy Effect and the Diversification Heuristic." *Journal of Behavioral Decision Making* 12 (1999): 257–73.

Read, Daniel, and B. Van Leeuwen. "Predicting Hunger: The Effects of Appetite and Delay on Choice." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 76 (1998): 189–205.

Redelmeier, Donald A., Joel Katz, and Daniel Kahneman. "Memories of Colonoscopy: A Randomized Trial." *Pain* 104 (2003): 187–94.

Redelmeier, Donald A., Paul Rozin, and Daniel Kahneman. "Understanding Patients' Decisions: Cognitive and Emotional Perspectives." *Journal of the American Medical Association* 270 (1993): 72–76.

Revesz, Richard L. "Environmental Regulation, Cost-Benefit Analysis, and the Discounting of Human Lives." *Columbia Law Review* 99 (1999): 941–1017.

Ross, Lee, and Richard Nisbett. *The Person and the Situation.* New York: McGraw-Hill, 1991.

Rottenstreich, Yuval, and Christopher Hsee. "Money, Kisses, and Electric Shocks: On the Affective Psychology of Risk." *Psychological Science* 12 (2001): 185–90.

Rozin, Paul, and Edward B. Royzman. "Negativity Bias, Negativity Dominance, and Contagion." *Personality and Social Psychology Review* 5 (2001): 296–320.

Sacerdote, Bruce. "Peer Effects with Random Assignment: Results for Dartmouth Roommates." *Quarterly Journal of Economics* 116 (2001): 681–704.

Sageman, Marc. *Understanding Terror Networks.* Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 2003.

Salganik, Matthew J., Peter Sheridan Dodds, and Duncan J. Watts. "Experimental Study of Inequality and Unpredictability in an Artificial Cultural Market." *Science* 311 (2006): 854–56.

Samuelson, William, and Richard J. Zeckhauser. "Status Quo Bias in Decision Making." *Journal of Risk and Uncertainty* 1 (1988): 7–59.

Schkade, David A., and Daniel Kahneman. "Does Living in California Make People Happy? A Focusing Illusion in Judgments of Life Satisfaction." *Psychological Science* 9 (1998): 340–46.

Schkade, David, Cass R. Sunstein, and Daniel Kahneman. "Deliberating About Dollars: The Severity Shift." *Columbia Law Review* 100 (2000): 1139–76.

Schneider, Carl E. *The Practice of Autonomy: Patients, Doctors, and Medical Decisions.* Oxford: Oxford University Press, 1998.

Schreiber, Charles A., and Daniel Kahneman. "Determinants of the Remembered Wel-

fare of Aversive Sounds." *Journal of Experimental Psychology: General* 129 (2000): 27–42.

Schultz, P. Wesley, Jessica M. Nolan, Robert B. Cialdini, Noah J. Goldstein, and Vladas Griskevicius. "The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms." *Psychological Science* 18 (2007): 429–34.

Schwarz, Norbert. *Cognition and Communication: Judgmental Biases, Research Methods, and the Logic of Conversation.* Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1996.

Scitovsky, Tibor. *The Joyless Economy.* Oxford: Oxford University Press, 1992.

Scott, Elizabeth. "Rational Decisionmaking About Marriage and Divorce." *Virginia Law Review* 76 (1990): 9–94.

Sen, Amartya. *Development as Freedom.* New York: Knopf, 1999.

Shapiro, Ian. "Long Lines, Even Longer Odds, Looking for a Lucky Number? How About 1 in 76,275,360?" *Washington Post,* April 12, 2002.

Shepard, Roger. *Mind Sights: Original Visual Illusions, Ambiguities, and Other Anomalies, with a Commentary on the Play of Mind in Perception and Art.* New York: Freeman, 1990.

Sherif, Muzafer. "An Experimental Approach to the Study of Attitudes." *Sociometry* 1 (1937): 90–98.

Sherman, Steven J. "On the Self-Erasing Nature of Errors of Prediction." *Journal of Personality and Social Psychology* 39 (1980): 211–21.

Shiller, Robert J. *Irrational Exuberance.* Princeton: Princeton University Press, 2000.

Shu, Suzanne B. "Choosing for the Long Run: Making Trade-offs in Multiperiod Borrowing." Working paper, UCLA, 2007.

Silverstein, Shel. *Where the Sidewalk Ends.* New York: HarperCollins, 1974.

Simon, Ruth, and James Haggerty. "Mortgage Mess Shines Light on Brokers' Role." *Wall Street Journal,* July 5, 2007, front section, Eastern ed.

Simonson, Itamar. "The Effect of Purchase Quantity and Timing on Variety-Seeking Behavior," *Journal of Marketing Research* 28 (1990): 150–62.

Simonson, Itamar, and Russell S. Winer. "The Influence of Purchase Quantity and Display Format on Consumer Preference for Variety." *Journal of Consumer Research* 19 (1992): 133–38.

Slovic, Paul, Melissa L. Finucane, Ellen Peters, and Donald G. MacGregor. "The Affect Heuristic." In Gilovich, Griffin, and Kahneman (2002), 397–420.

Slovic, Paul, Howard Kunreuther, and Gilbert F. White. "Decision Processes, Rationality, and Adjustment to Natural Hazards." 1974. Rpt. in *The Perception of Risk,* ed. Paul Slovic, 1–31. London: Earthscan, 2000.

Smith, Vernon, Kathleen Gifford, Sandy Kramer, and Linda Elam. "The Transition of Dual Eligibles to Medicare Part D Prescription Drug Coverage: State Actions During Implementation." Henry J. Kaiser Family Foundation. February 2006. http://www.kff.org/medicaid/7467.cfm.

Smock, Pamela J., Wendy D. Manning, and Sanjiv Gupta. "The Effect of Marriage and Divorce on Women's Economic Well-Being." *American Sociological Review* 64 (1999): 794–812.

Stephenson, Denice, ed. *Dear People: Remembering Jonestown.* Berkeley, Calif.: Heyday, 2005.

Stewart, Richard B., and Jonathan B. Wiener. *Reconstructing Climate Policy: Beyond Kyoto.* Washington, D.C.: American Enterprise Institute Press, 2003.

Stone, Arthur A., Joan E. Broderick, Laura S. Porter, and Alan T. Kaell. "The Experience of Rheumatoid Arthritis Pain and Fatigue: Examining Momentary Reports and Correlates over One Week." *Arthritis Care and Research* 10 (1997): 185–93.

Strack, Fritz, L. L. Martin, and Norbert Schwarz. "Priming and Communication: The Social Determinants of Information Use in Judgments of Life-Satisfaction." *European Journal of Social Psychology* 18 (1988): 429–42.

Stroop, John R. "Studies of Interference in Serial Verbal Reactions." *Journal of Experimental Psychology* 12 (1935): 643–62.

Sunstein, Cass R. "Endogenous Preferences, Environmental Law." *Journal of Legal Studies* 22 (1993): 217–54.

———. "Selective Fatalism." *Journal of Legal Studies* 27 (1998): 799–823.

———. "Human Behavior and the Law of Work." *Virginia Law Review* 87 (2001): 205–76.

———. *Risk and Reason: Safety, Law, and the Environment.* Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

———. "Switching the Default Rule." *New York University Law Review* 77 (2002): 106–34.

———. *Why Societies Need Dissent.* Cambridge: Harvard University Press, 2003.

———. "Lives, Life-Years, and Willingness to Pay." *Columbia Law Review* 104 (2004 [a]): 205–52.

———. *The Second Bill of Rights.* New York: Basic, 2004 (b).

———. "The Right to Marry." *Cardozo Law Review* 26 (2005): 2081–2120.

———. *Republic.com 2.0.* Princeton: Princeton University Press, 2007.

Sunstein, Cass R., Daniel Kahneman, and David Schkade. "Assessing Punitive Damages (With Notes on Cognition and Valuation in Law)." *Yale Law Journal* 107 (1998): 2071–2153.

Sunstein, Cass R., Daniel Kahneman, David Schkade, and Ilana Ritov. "Predictably Incoherent Judgments." *Stanford Law Review* 54 (2002): 1153–1216.

Sunstein, Cass R., David Schkade, Lisa Ellman, and Andres Sawicki. *Are Judges Political?* Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2006.

Sunstein, Cass R., and Richard H. Thaler. "Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron." *University of Chicago Law Review* 70 (2003): 1159–1202.

Sunstein, Cass R., and Edna Ullman-Margalit. "Second-Order Decisions." *Ethics* 110 (1999): 5–31.

Thaler, Richard H. *Quasi-Rational Economics.* New York: Russell Sage, 1991.

———. *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life.* New York: Free Press, 2002.

Thaler, Richard H., and Shlomo Benartzi. "Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving." *Journal of Political Economy* 112 (2004): S164–87.

Thaler, Richard H., and Eric J. Johnson. "Gambling with the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice." *Management Science* 36 (1990): 643–60.

Thaler, Richard H., and Hersh M. Shefrin. "An Economic Theory of Self-Control." *Journal of Political Economy* 89 (1981): 392–406.

Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein. "Libertarian Paternalism." *American Economic Review* 93, no. 2 (2003): 175–79.

Thompson, Dennis F. *Political Ethics and Public Office*. Cambridge: Harvard University Press, 1987.

Tierney, John. "Magic Marker Strategy." *New York Times*, September 6, 2005, Section A, Late ed.

———. "Free and Easy Riders." *New York Times*, June 17, 2006, Opinion section, Late ed.

Tierney, Kathleen J., Michael K. Lindell, and Ronald W. Perry. *Facing the Unexpected: Disaster Preparedness and Response in the USA*. Washington, D.C.: Joseph Henry, 2001.

Toderov, Alexander, Anesu N. Mandisodza, Amir Goren, and Crystal C. Hall. "Inferences of Competence from Faces Predict Election Outcomes." *Science* 308 (2005): 1623–26.

Towers Perrin, Tillinghast. "2006 Update on U.S. Tort Cost Trends." 2006. http://www.towersperrin.com/tp/getwebcachedoc?webc=TILL/USA/2006/200611/Tort_2006_FINAL.pdf.

Tversky, Amos. "Elimination by Aspects: A Theory of Choice." *Psychological Review* 76 (1972): 31–48.

Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. "Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability." *Cognitive Psychology* 5 (1973): 207–32.

———. "Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases." *Science* 185 (1974): 1124–31.

———. "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice." *Science* 211 (1981): 453–58.

Van Boven, Leaf, David Dunning, and George Loewenstein. "Egocentric Empathy Gaps Between Owners and Buyers: Misperceptions of the Endowment Effect." *Journal of Personal and Social Psychology* 79 (2000): 66–76.

Van Boven, Leaf, and George Loewenstein. "Social Projection of Transient Drive States." *Personality and Social Psychology Bulletin* 29 (2003): 1159–68.

Van De Veer, Donald. *Paternalistic Intervention: The Moral Bounds on Benevolence*. Princeton: Princeton University Press, 1986.

Vaughan, William, and Delani Gunawardena. "Letter to CMS Acting Administrator Leslie Norwalk." Consumers Union. Washington, D.C., December 18, 2006.

Vicente, Kim J. *The Human Factor: Revolutionizing the Way People Live with Technology.* New York: Routledge, 2006.

Viscusi, W. Kip. "Alarmist Decisions with Divergent Risk Information." *Economic Journal* 107 (1997): 1657–70.

Vitality Program. "Overview." Destiny Health. 2007. http://www.destinyhealth.com.

Waldfogel, Joel. "Does Consumer Irrationality Trump Consumer Sovereignty? Evidence from Gifts and Own Purchases." April 2004. http://knowledge.wharton.upenn.edu/papers/1286.pdf.

Wansink, Brian. *Mindless Eating: Why We Eat More Than We Think.* New York: Bantam, 2006.

Watts, Duncan. "The Kerry Cascade: How a '50s Psychology Experiment Can Explain the Democratic Primaries." *Slate,* February 24, 2004. http://www.slate.com/id/2095993/.

Wechsler, Henry, Jae Eun Lee, Meichun Kuo, and Hang Lee. "College Binge Drinking in the 1990s: A Continuing Problem. Results of the Harvard School of Public Health 1999 Alcohol Study." *Journal of the American College of Health* 48 (2000): 199–210.

West, Joyce C., et al. "Medication Access and Continuity: The Experiences of Dual-Eligible Psychiatric Patients During the First Four Months of the Medicare Prescription Drug Benefit." *American Journal of Psychiatry* 164 (2007): 789–96.

Westen, Drew. *The Political Brain: The Role of Emotion in Deciding the Fate of the Nation.* New York: PublicAffairs, 2007.

White House, The. "President Bush Discusses Medicare Prescription Drug Benefit." Press release, Washington, D.C., May 2006. http://www.whitehouse.gov/news/releases/2006/05/20060509-5.html.

Wilkins, Lauren. "Decisionmaking and the Limits of Disclosure: The Problem of Predatory Lending: Price." *Maryland Law Review* 65 (2006): 707–840.

Wilson, Timothy D., and Daniel T. Gilbert. "Affective Forecasting." *Advances in Experimental Social Psychology* 35 (2003): 345–411.

Winter, Joachim, Rowilma Balza, Frank Caro, Florian Heiss, Byung-hill Jun, Rosa Matzkin, and Daniel McFadden. "Medicare Prescription Drug Coverage: Consumer Information and Preferences." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 103 (2006): 7929–34.

Woodward, Susan E. "A Study of Closing Costs for FHA Mortgages." Working paper, Sand Hill Econometrics, 2007.

Zeliadt, Steven B., Scott D. Ramsey, David F. Penson, Ingrid J. Hall, Donatus U. Ekwueme, Leonard Stroud, and Judith W. Lee. "Why Do Men Choose One Treatment over Another?" *Cancer* 106 (2006): 1865–74.

Zelinsky, Edward A. "Deregulating Marriage: The Pro-Marriage Case for Abolishing Civil Marriage." *Cardozo Law Review* 27 (2006): 1161–1220.

Zweig, Jason. "Five Investing Lessons from America's Top Pension Fund." *Money,* January 1998, 115–18.

图书在版编目（CIP）数据

助推：如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策 /（美）理查德·塞勒，（美）卡斯·桑斯坦著；刘宁译. -- 3版. — 北京：中信出版社，2018.4
书名原文： Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth,and Happiness
ISBN 978-7-5086-8491-8
Ⅰ. ①助…Ⅱ. ①理… ②卡… ③刘… Ⅲ. ①经济学－通俗读物 Ⅳ. ①F0-49
中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第316590号

助推——如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策
著者：[美] 理查德·塞勒 [美] 卡斯·桑斯坦
译者：刘宁
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029）