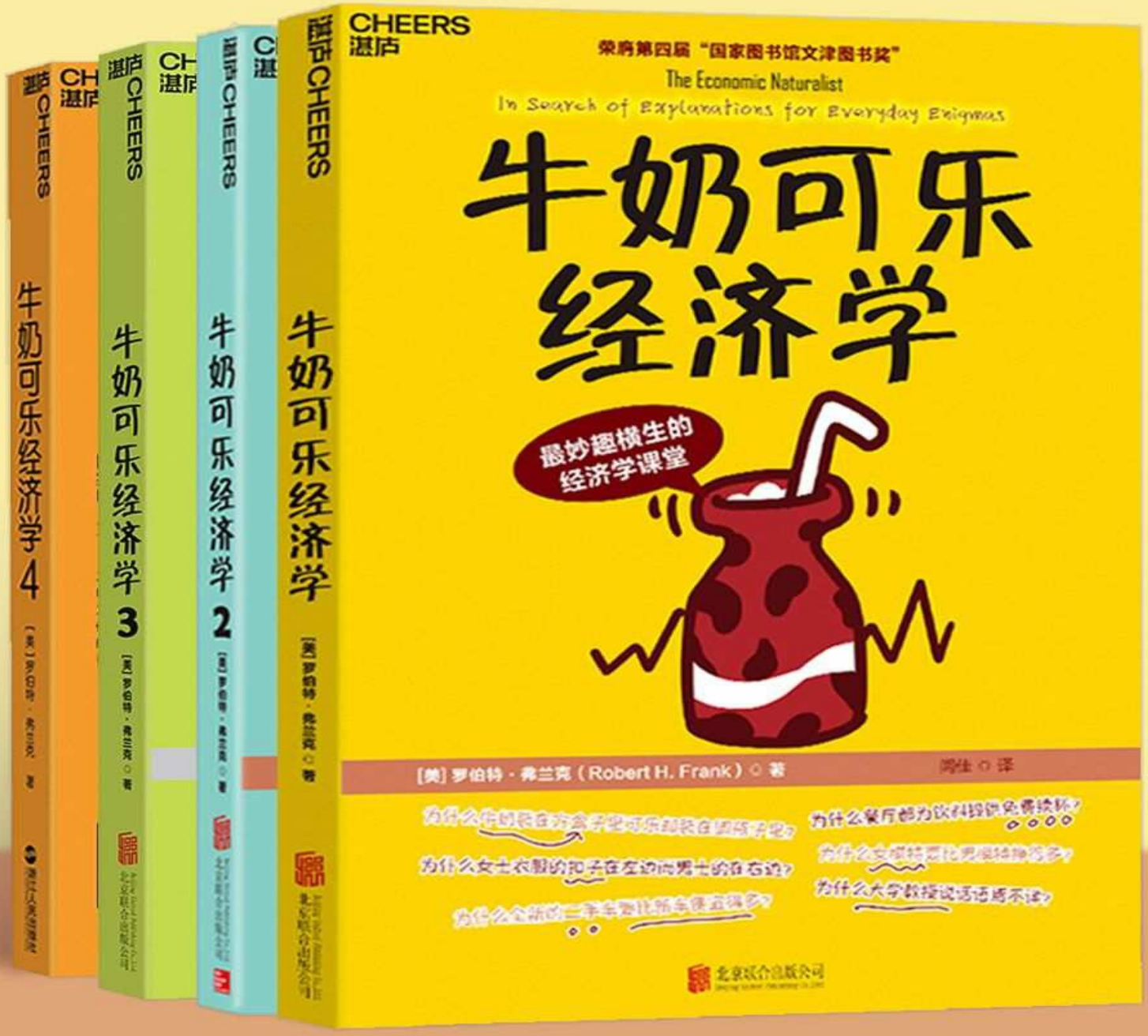
牛奶可乐经济学套装

（全四册）



版权信息

本套装纸版浙江人民出版社于2020年4月出版

作者授权湛庐文化（Cheers Publishing）作中国大陆（地区）电子版发行（限简体中文）

版权所有·侵权必究

书名：牛奶可乐经济学套装（全四册）

著者：伯特·弗兰克

电子书定价：197.99元

总目录

牛奶可乐经济学
牛奶可乐经济学2
牛奶可乐经济学3
牛奶可乐经济学4

anything business 与思想有关

荣膺第四届“国家图书馆文津图书奖”

The Economic Naturalist

In Search of Explanations for Everyday Enigmas

牛奶可乐经济学

最妙趣横生的经济学课堂

[美] 罗伯特·弗兰克（Robert H. Frank）◎ 著　　闾佳 ◎ 译

为什么牛奶装在方盒子里可乐却装在圆瓶子里？

为什么女士衣服的扣子在左边而男士的在右边？

为什么全新的二手车要比新车便宜得多？

为什么餐厅都为饮料提供免费续杯？

为什么女模特要比男模特挣得多？

为什么大学教授说话语焉不详？

北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co.,Ltd.

版权信息

本书纸版由北京联合出版公司 于2017年1月出版

作者授权湛庐文化（Cheers　Publishing）作中国大陆（地区）电子版发行（限简体中文）

版权所有·侵权必究

书名：牛奶可乐经济学

著者：【美】罗伯特· 弗兰克（Robert H.Frank)

译者：闾佳

字数：191000

电子书定价：29.99美元

THE ECONOMIC NATURALIST

Copyright © 2006, Robert H.Frank

目　录

版权信息
推荐序
前言
引言　解开人类日常行为之谜
01　产品设计中的经济学
02　供求关系实践
03　职场的奥秘
04　折扣中的经济学
05　军备竞赛与公地悲剧
06　所有权之谜
07　市场信号揭密
08　现实中的博物经济学
09　当心理学碰上经济学
10　非正式的人际关系市场
11　起源二题
作者后记

你不是一个人在读书！

扫码进入湛庐“商业新思维”读者群，

与小伙伴“同读共进”！

经济学解释生活

梁小民
著名经济学家

20世纪90年代在康奈尔大学进修时，朋友告诉我，罗伯特·弗兰克教授的经济学课讲得生动、活泼，极受同学欢迎，于是我也去听。果然教室里常有一阵阵大笑，应该是有什么幽默的妙语，可惜我的英语听力太差，讲原理还能连蒙带猜听下来，幽默的话听懂得少，只能陪着干笑，且慢了半步。罗伯特·弗兰克教授上课时经常要求同学们把自己想到的经济现象写下来，并用经济学方法进行分析。写得好的常受到表扬。这本书的部分内容就来自学生写的这些短文（当然弗兰克教授作了修改），另一部分是他自己写的。

这本书的内容是用经济学的原理和方法来解释生活中的各种现象，并通过这些事例和解释来加深人们对经济学的理解。这也是弗兰克教授讲授经济学的方法。这种讲法同学爱听，写出书来，读者也爱看。

这本书关注的是我们在现实中司空见惯而又未注意到的现象。比如，为什么牛奶的盒子是方的，可乐的瓶子是圆的；为什么酒吧中不值钱的水要收费而花生米却免费；为什么女模特的收入高于男模特；为什么饮料可以免费续杯；为什么许多超市24小时营业；为什么鲸鱼濒临灭绝

，而鸡却不会；为什么几乎全新的二手车比新车便宜得多；为什么DVD制式各地不同，而CD一样；为什么单行道上谦让反而降低效率；为什么外表富有吸引力的人也更聪明，等等。当然，作者指出现实中比这多得多的现象，不是就事论事，而是要告诉你背后的经济学原理。

理论是灰色的，生命之树常青。如果一开始就讲经济学原理，你一定会感到枯燥，但从这些你每天都能见到，却从未问过为什么的现象入手，你一定会兴趣盎然，迫不及待地想要读下去。而且读完之后你会有醍醐灌顶之感，对经济学的原理了解了，也知道如何用这些原理去解释更多的现象，这时你就会成为经济学的“粉丝”。在这种愉悦而轻松的阅读中，你掌握了经济学看似深奥的原理，认识世界的水平提高了，决策也会更加理性。

当然，从现象入手并不是就事论事，解释这些现象，而是要给你一种系统的经济学入门知识。书中所涉及的现象，都是日常的凡人小事。用来解释这些现象的理论工具是微观经济学，这正是本书的基本内容。由于这本书的写作方法与一般的教科书不同，所以，书中的结构并不是教科书式的，而是每章围绕一个中心来展开。“引言”可以看作导言，介绍微观经济学中两个最核心的概念，机会成本和成本效益原则。第1章以后就是展开微观经济学的一些重要原理。第1章讲从产品设计中影响成本效益原则及其运用。第2章讲微观经济中最核心的供求定理。第3章讲收入与贡献之间的关系。第4章讲商品生产、定价与竞争。第5章讲公共资源。第6章讲产权明晰的重要性。第7章是信息经济学，以信息不对称理论为中心。第8章讲各国的文化与其他差异对经济行为的影响。第9章是行为经济学，即把心理学引入经济学来分析问题。第10章讲经济学对非正式的社交关系市场的影响，就是用经济学解释其他社会行为，包括爱情、婚姻，等等。最后的第11章与基本内容关系不大，是对学生的赞扬。看完本书你就知道，它包括了几乎所有微观经济学的内容，尤其是一些前沿内容，例如，行为经济学、信息经济学，等等。但作者论述的重点不是介绍这些内容本身，而是通过对各种现象的解释来让你理解看似简单的原理。

书中所用的许多例子来自美国，但这些现象在中国也同样存在，你读起来并不会感到陌生。当然中国有一些有自己特色的现象，但你读了各国文化及其他差异对经济行为影响的第8章就会理解这一切，同样会把经济学原理用于你身边。

从一本这样的书开始学习经济学也许谈不上有深度。如果立志于当专业经济学家，还要学习更高深的内容。但这本书有两个重要作用：对专业经济学者而言，它为你提供了丰富的案例，也加深了你对那些深奥原理的理解；对一般读者而言，你可以从这本书进入经济学殿堂，学会用经济学的方式去思考身边的事情，更理性地生活。无论是谁，都可以从这本书中获得收益。不信，你读一读就知道了。

扫码关注“湛庐教育”，

回复“牛奶可乐经济学”，

进一步了解弗兰克教授和他的研究。

最妙趣横生的经济学课堂

当我开始教经济学概论的时候，有位资深同事建议我，每堂课正式开始之前，不妨先讲个笑话。他解释说，这能带给学生们一个好心情，好让他们更容易接受后面的正课内容。可惜我一直没采纳他的建议。我倒不是觉得他的话有什么错，而只是觉得，每回都找出一个相关的笑话太难，可要是讲不相关的笑话，又显得有点低级趣味。

还好我挺幸运，偶然发现了一个很适合为本书拉开序幕的笑话。这个笑话发生在素以出租车司机知识渊博而著称的波士顿，那里的司机很多都是哈佛大学和麻省理工学院的辍学生：

> 一位女士在洛根机场下了飞机，抓着行李，饥肠辘辘地跳上了一辆出租车，想找一家好点儿的海鲜店。“带我去一个能吃到新鲜鱼片的地方。”[1]她告诉司机。
>
> 司机扬起眉毛转过身，对女士说：“我还是头一回听人用过去完成虚拟时态这么说。”

很少有人真正知道什么叫过去完成虚拟时态。我也不知道，或者这么说，我不知道自己知道。于是我在网上搜索了一下：

> 过去完成虚拟时态，用来表达假定情况或动作与现实相反。所以，主句中的动词要使用条件式，从句必须使用虚拟语气。

我再举个例子，纽约扬基队的球迷大概会很熟悉。20世纪90年代末的一场比赛里，球队的二垒手查克·纳布拉克（Chuck Knoblauch）向一垒手提诺·马丁内兹（Tino Martinez）投短球，却莫名其妙地把球投飞了。用过去完成虚拟时态该这么说："要是纳布拉克一开始就投好那个球，扬基队早就赢了。"[2]

根据上述定义和例句来看，笑话中的女士根本没有使用什么过去完成虚拟时态。如果这个笑话成立，只能是因为我们大多数人根本就搞不清楚什么叫过去完成虚拟时态。

这有什么关系吗？心理学家曾提出过一个理论：除非明确地理解各种虚拟时态，否则，人们无法清晰地展开与事实相反的假设性思考。但这种看法经不起检验。比如，大多数美国体育播报员根本不知道过去完成虚拟时态（至少是不会选择用它），也能毫不费力地设想与事实相悖的情况。所以，在上述那场比赛里，扬基队的播报员博比·莫瑟尔（Bobby Murcer）是这么说的："纳布拉克投好那个球，他们就赢了。"[3]

了解过去完成虚拟时态并不是件坏事。可如果你的目标是学会说一门新语言，那么与其把时间和精力花在学习这一时态的精确细节上，还不如做点其他的。对学生来说，以学习这种细节为重点的课程一点都不好玩，而且这种课程效率低得可怕。

我高中学过4年西班牙语，大学上过3个学期德语课。在这些课程中，我花了很多时间学习导师觉得重要的各类语法，但没学怎么对话。我到西班牙和德国旅行，连跟别人沟通些基本想法都觉得艰难。不少朋友也有过类似的经历。

后来，我志愿参加和平队到尼泊尔，出发前的训练让我第一次意识到，学习语言还有一种更有效的方式。训练项目只有13周，跟我之前上的那些语言课完全不一样。它提都没提什么过去完成虚拟时态，它的任务是教会我们说尼泊尔语。要完成这一目标，掌握神秘的时态并不是必经之途，它采用的是模仿婴儿学说母语的方法。

一开始，讲师拿出一些简单的句子，让我们反复朗读。第一句是："这顶帽子贵。"在尼泊尔买东西，随时都要讨价还价，所以这是一个很有用的句子。第二步是换一个名词，比如袜子，我们必须用尼泊尔语做

出反应："这双袜子贵。"这里的目标是让我们不假思索就能做出回答。

简而言之，讲师从常见语境中找一个简单的例子，让我们反复朗读几次，然后稍加变化，再反复朗读。等我们能在当前程度上进行对话时，他们再教更深的内容。

训练项目的职责是确保我们学完13周就能靠自己生活。志愿者同伴和我到尼泊尔后不久，就要教自然和数学。一切从零开始，我们居然办到了。在整个过程中，我体会到了一种在传统语言学习班上从未曾感受过的主动感。

所以，我首先要感谢多年前我的尼泊尔语老师，是他们打开了我对学习效率问题的眼界，使我明白了何谓"教得少，学得多"。在后来的十多年里，学生们和我都发现，这一方法同样适用于学习经济学的核心概念。

在大多数经济学概论课上，学生们把大量时间用在了掌握经济学里面等同于过去完成虚拟时态一类的东西上。而读者在本书中碰到的经济学概念，都取材于日常生活经验。学习经济学和学说一门新语言一样，重要的是慢慢开始，看看每个概念在不同环境下如何应用。如果你发现这种学习方法，比你在大学经济学概论课上碰到的那种更管用，不妨脱帽向我的尼泊尔语老师致敬。

本书是很多杰出人士的智慧结晶。霍尔·贝曼、克里斯·弗兰克、海顿·弗兰克、斯瑞纳吉什·盖文内尼、汤姆·吉洛维奇、鲍勃·利比、艾伦·麦考李斯特、菲尔·米勒、迈克尔·奥海尔、丹尼斯·雷根、安迪·芮纳都曾对本书的初稿提过不少意见。感谢的话说再多也不够。在后来的修改稿中，还有很多人帮过忙。一些读者可能会注意到，本书不少例子都出现了我的级任教师乔治·艾克洛夫和前同事理查德·泰勒的名字。但若论知识债，我欠托马斯·谢灵最多，他是当代最伟大的博物经济学家。请允许我把本书献给他。

我还要感谢安德鲁·维利和威廉·费鲁特，没有他们的努力，本书恐怕到不了各位读者手中。此外，皮尤什·纳亚尔、伊丽莎白·塞瓦、玛丽亚·克里斯蒂娜·卡瓦纳格罗和马修·莱顿，为我提供了宝贵的研究协助，克里索纳·施密特的文稿复制工作也很出色。

能和米克·斯蒂文森合作是我的荣幸，他为本书不少例子绘制了插图。我这个人很少妒忌别人，可要说谁的事业比我的更有意思，估计就是他了。多年来，在课堂讨论时，只要有可能，我都会利用一些简笔画或其他插图对例子加以阐释。这么做的原因，认知理论学家或许可以给出解释——它能将概念更牢靠地植入学生的脑海，哪怕我的画很滑稽，也不包含特定的经济学内容。我鼓励学生们在碰到新概念时自己动手配图。“在笔记上涂鸦也可以！”我告诉他们。能把自己的想法告诉我最喜欢的《纽约客》杂志插画家，等上一两天就能看到成品，而且画得比我想像中要好得多，这是何其美妙的经历啊。

尤其要感谢的是，20世纪80年代初，约翰·奈特学院在康奈尔大学开办“严谨写作”项目时把我招了进去。要不是参加过这次培训，我绝对想不出要布置什么博物经济学作业，自然更无从促成本书的诞生了。

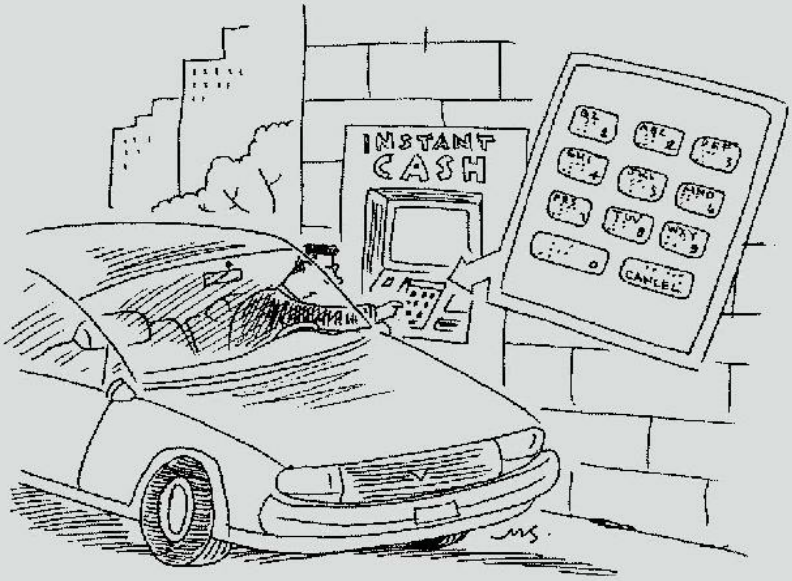
但更重要的是，我想感谢学生们写的短文，是它们激发了本书的灵感。虽然，在最终定稿中，我只选取了他们提出的一小部分问题，可若非他们在上千篇短文中所倾注的心血，我是无法想出这些绝妙例子的。

本书所选定的大部分问题，都是直接得自学生们的短文。在这些问题上面，我附上了学生的名字。还有一部分问题，灵感来自其他经济学家所写的文章和书籍，我同样在问题上面附上了相关作者的姓名。至于没有附上作者名字的问题，大多引自我自己的文章，或是我在课堂上讨论的案例。

为了表示对从前学生们的感谢，我将把本书版税的一半捐给康奈尔大学约翰·奈特学院的“严谨写作”项目，我深深相信，要想让康奈尔大学未来的学生获得更好的学习体验，还是钱这东西最管用啊。

引言

解开人类日常行为之谜



为什么高速路边取款机的小键盘上有点字盲文呢？使用这些机器的人大多都是司机，其中并无盲人。提这个问题的是我的学生比尔·托亚，根据他的说法，取款机制造商必须给普通的街头取款机装配带点字盲文的小键盘，因为所有机器都造成一个样子，成本更低廉。要不然的话，就要把两类机器分开，保证合适的机器安装到合适的地方。倘若点字盲文给看得见的用户造成了麻烦，那费这么大功夫也算物有所值，但问题是它们并不碍事。

我在自己的经济学概论课上布置了一篇书面作业："利用经济学原理，探讨你亲身观察到的事件或行为模式中的有趣问题。"而学生托亚开头提的那个问题，正是他交给我的作业。我在课堂上说："文章字数有限制，500字以内。很多出色的论文比这还要短得多。文章里面不要掺杂复杂的术语。要假设你是在给一个从没上过经济学课的亲戚讲故事。最好的论文普通人一看就明白了，而且一般都不用什么公式和图表。"

Drawing by Mick Stevens.

高速路边取款机键盘上的点字盲文。

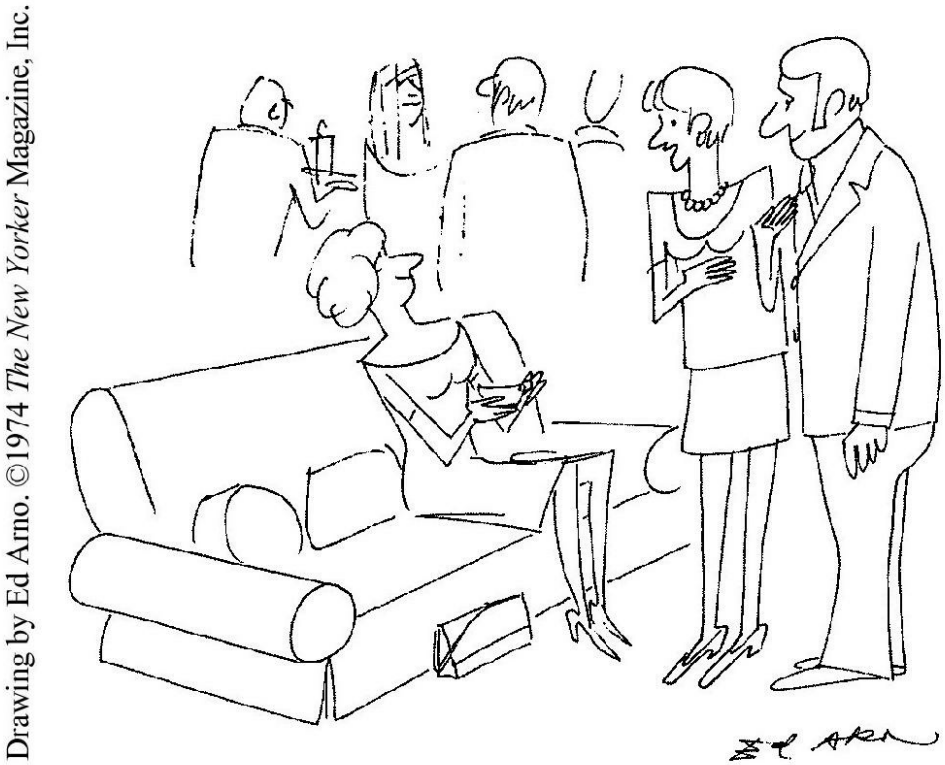
跟比尔·托亚有关取款机键盘的问题一样，最好的论文总包含着一个似是而非的问题。比如，我最喜欢的一个问题是1977年由詹妮弗·杜

尔斯基提出的："为什么新娘通常花数千美元买一套她们永不再穿的婚纱，可新郎却往往租用便宜的礼服——哪怕以后有很多场合都可能会用得上它？"

杜尔斯基认为，这是因为大多数新娘在婚礼那天都希望显得漂亮又时尚，所以租赁公司必须储备大量与众不同的婚纱——每种尺码四五十种。每套婚纱租赁的次数很少，可能每隔四五年才租得出去一次。因此，为了弥补开支，公司收取的租赁费比直接买一套还要贵。既然买更便宜，也就没有人会租。反过来说，由于新郎安于规矩的样子，租赁公司只需要每款型号准备一两套礼服就行了。所以，每套礼服每年都能租出去好几次，租比买要便宜得多。

本书收录了多个最有趣的例子，都是我历年来的珍藏。我把它献给那些像比尔·托亚和詹妮弗·杜尔斯基一类乐于解开人类日常行为之谜的读者。虽说很多人以为经济学不可思议、难以理解，可它的基本原理简单又实际。根据具体事例理解这些原理，谁都能毫不费力地掌握它。

不幸的是，大学里并不这么教经济学。我在康奈尔大学执教后不久，几个身在不同城市的朋友不约而同地给我发来了埃德·阿诺（Ed Arno）的这幅漫画：



很高兴向你介绍刺儿头先生。他是个经济学家，可人真的很好。

机会成本概念

漫画就是事实。如果人们觉得它有意思，那准是因为它说出了一些真相。早在阿诺的漫画流传开来之前，我就注意到，每当在社交场合人们问起我的职业，我回答自己是经济学家时，他们总会有点失望。我不禁追问为什么。不少人会提起多年前上过的经济学概论课，“全都是那些可怕的图表。”

19%的美国大学生只上过一门经济学课程，21%的人上过一门以上，只有2%的人主修经济学。具有经济学博士头衔的人基本上可以忽略不计。可那些充斥着公式和图表的可怕的经济学概论课，不少都要归功于这些可以忽略不计的极少数人。

结果，大多数上这些课的学生没学到什么知识。上课6个月之后，

学生们参加基本经济学知识测试，他们的表现比从没上过概论课的学生好不了多少。真是丢脸啊！一门收了几千块钱学费的课程，居然没创造任何价值，这说得过去吗？

学生们似乎连最基本的经济学原理都没弄懂。如果你上过经济学课程，至少听说过“机会成本”这个词吧。从事一项活动的机会成本，是指你为了从事这件事而放弃的其他事情的价值。

> 假设你赢得了一张美国大歌星埃里克·克莱普顿（Eric Clapton）今晚演唱会的免费门票。注意，你不能转售。可另一位美国大歌星鲍勃·迪伦（Bob Dylan）今晚也在开演唱会，你也很想去。迪伦的演唱会票价为40美元。当然，你别的时候去看他的演出也行，但你的心理承受价格是50美元。换言之，要是迪伦的票价高过50美元，你就情愿不看了，哪怕你没别的事要做。除此之外，看两人的演出并无其他成本。试问，你去看克莱普顿演唱会的机会成本是多少？

去看克莱普顿的演唱会，唯一必须牺牲的事情就是去看迪伦的演唱会。不去看迪伦的演唱会，你会错失对你来说价值50美元的表演，但同时，你也省下了买迪伦演唱会门票所需支付的40美元。所以，不去看迪伦演唱会，你放弃的价值是50-40=10（美元）。如果你觉得看克莱普顿的演唱会至少值10美元，那你就应该去看；要不然，就去看迪伦的演唱会。

按一般的看法，机会成本是经济学概论课上要介绍的两大（或三大）重要概念之一。但根据我们现在手边的可靠证据，不管从哪一个角度来看，大多数学生都没有掌握这个概念。最近，经济学家保罗·费雷罗（Paul Ferraro）和劳拉·泰勒（Laura Taylor）向几组学生提出了上述克莱普顿-迪伦问题，看看他们能否做出正确回答。他们出的是选择题，只有4个答案：

a. 0美元

b. 10美元

c. 40美元

d. 50美元

如前所述，正确的答案是10美元，也就是你不去看迪伦演唱会所牺牲的价值。可是，费雷罗和泰勒向270名最近上了经济学课程的大学生提出了这个问题，只有7.4%的人选择了正确答案。因为只有4个选项，哪怕学生们是随机选择，正确率也该有25%。看起来，同学们似乎觉得掌握这些知识很丢脸。

之后，费雷罗和泰勒又向88名从没上过经济学课程的学生提出了同一个问题，这回的正确率是17.2%——比上过经济学课程的学生高两倍，但仍比随机选择的正确率要低。

为什么上过经济学课程的学生没能表现更佳呢？窃以为，主要原因是，在典型的概论课上，教授会给学生们灌输几百个概念，机会成本只是其中之一，而且模模糊糊，一笔带过。倘若学生没花足够的时间在上面，没在不同的例子里反复演练，也就无法真正理解它。

但费雷罗和泰勒提出了另一种可能性：教经济学的讲师自己也没掌握机会成本的基本概念。2005年美国经济学协会开年会的时候，他俩向199名专业经济学家提出了同一个问题，只有21.6%的人选择了正确答案，25.1%的人认为去看克莱普顿演唱会的机会成本是0，25.6%认为是40美元，还有27.6%认为是50美元。

费雷罗和泰勒核查了经济学概论最主要的教科书，他们发现，大多数教科书对机会成本并未给予足够的重视，来帮助学生解答克莱普顿-迪伦问题。他们还注意到，比概论程度更深的教科书也未曾耐心、深入地介绍这个概念。在大学微观经济学的首选课本当中，索引里都找不到“机会成本”这个词。

然而，机会成本有助于解释一大堆有趣的行为模式。举个例子：众所周知，美国沿海大城市和中西部小城市之间存在着巨大的文化差异。为什么曼哈顿的居民大多粗鲁没耐性，而堪萨斯首府托皮卡的居民却友善而谦恭呢？

当然，你或许不同意这一前提，但大多数人好像觉得它还算是个中性的描述句。如果你在托皮卡问路，人们会停下来帮你，可在曼哈顿，他们可能看都不看你一眼。因为在这个地球上，曼哈顿人的工资水平最

高，要做的事情最多，时间的机会成本很高。所以，他们急躁一点儿是理所当然的。

我要求学生们写“博物经济学”作业，灵感得自生物学概论课上老师要学生们回答的那些问题。如果你了解一丁点儿进化论，就会发现很多以前从没注意到的事情。利用这一理论，我们可以识别和思考构建这个世界的基本结构和模式。

比如，有个标准的达尔文式问题：为什么大多数脊椎动物的雄性都比雌性大？比如雄海象有6米长，3吨多重（相当于一辆林肯SUV了），而雌海象却只有360～540千克重。在大多数脊椎动物身上都可观察到类似的两性差异。按进化论来解释，大多数脊椎动物都是一夫多妻制（也就是说，只要雄性能力足够强，就可以占有多个雌性伴侣），因此雄性必须以竞争的方式才能获得雌性。雄海象有时候会在海滩上搏斗数个小时，直到其中一方筋疲力尽，满身是血地退出。

Photo by Stan Russell.

为什么雄海象比雌海象的个头大那么多？

唯有战斗的胜利者才能享有临幸上百只雌海象的权力。这是进化成优等品的一种奖赏，同时也解释了为什么雄海象会大得多。在跟其他雄海象的争斗中，具有大块头突变基因的海象更容易获胜，于是下一代海象出现这种基因的概率会更高。简而言之，雄性这么大的原因在于，个头小的雄性很少有机会接近雌性。

雄孔雀有能开屏的漂亮大尾巴，原因也差不多。实验证明，雌孔雀喜欢有着较长尾羽的雄孔雀，因为，尾羽长象征着身体健康，而受寄生虫折磨的雄孔雀长不出光鲜好看的大尾巴。

可对大块头雄海象和有着漂亮尾巴的雄孔雀来说，个体优势却成了群体的劣势。比如，一头3吨重的海象，碰到天敌大白鲨时很难逃得掉。要是所有雄海象体重都能减轻一半，境况会好很多。这样一来，雄海象彼此之间打斗的结果还跟以前一样，而碰到大白鲨时又更容易脱身。同样的道理，如果所有雄孔雀的尾羽全都减短一半，一方面，雌孔雀的选择仍跟以前一样，另一方面，碰到天敌时又更容易逃脱。可惜雄海象坚持庞大体格，雄孔雀也不肯放弃自己长长的尾羽。

当然，进化竞争并不会无限制地发展下去。到了某个程度之后，体格较大或尾羽较长的内在弱点，会逐渐超过较易接触雌性的优点。这种成本与收益的平衡，会反映在幸存下来的雄性身上。

生物学家的叙述很有趣。它条理分明，看似正确。按这样的说法，假设你看到了单一配偶的物种，即雄性和雌性终身相伴，你就不会发现两性差异。这便是“证明”这个词的古老含义——有规律，就有例外，而“有例外，才能证明规律的存在”。例外验证了规律。一夫多妻制令我们得出了雄性体格大的结论。而对于那些不采用一夫多妻制的动物，雄性并不比雌性大。例如，信天翁是单一配偶，根据理论，雄性和雌性个头应该差不多大，事实也的确如此。

Photo by David Levine.

有例外，才能证明规律的存在：单一配偶制的信天翁，雄性和雌性的体格差不多大。

生物学家有关两性差异的描述是站得住脚的。很容易记住，也方便对他人转述。如果你能讲述这一类的故事，理解它们的内在原因，你对生物学的认识也就比死记硬背鸟儿所属鸟纲上了一大级台阶。根据经济学原理，做出叙述性解释，道理也是一样。

大多数经济学概论课都不重视叙述，相反，它们把学生淹没在公式和图表里。数学是经济学知识发展进步的一项重要源泉，但对这堂课的入门者来说，并不见得是有效载体。除了工程系的学生，以及少数在数学上受过深入训练的学生，大多数试图通过公式和图表来学习经济学的学生，绝不可能真正掌握“像经济学家一样思考”的著名思维方式。他们把大量精力都花在了理解数学细节上，却忽视了藏在经济学概念背后的常识。

人的大脑是极端灵活的，有能力吸收无数种不同形式的新信息。但大多数脑袋吸收信息，都会存在一种较为轻松的方式。一般而言，学生处理公式和图表都很吃力。但由于人类这个物种在进化过程中变得擅于讲故事，几乎每个人都能轻轻松松地吸收以叙述形式表达的相应信息。

这一点是我在20多年前参加康奈尔大学的跨学科写作项目时偶然意

识到的。研究表明，学习的最好方式之一就是把它写下来。叙述性学习理论的两位倡议者沃尔特·多尔（Walter Doyle）和凯西·卡特（Kathy Carter）曾指出："究其核心，叙述性学习观点认为，人类有一种'故事化'个人经历的共同倾向，也就是说，以叙述的方式阐释信息和经历。"另一叙述性学习理论家、心理学家杰罗姆·布鲁诺（Jerome Bruner）发现："儿童会把事情编成故事，当他们尝试理解生活，会利用故事化的视角看待个人经历，以此作为进一步思考的基础……如果他们不能以一种叙述性结构理解事情，就记不牢靠，以后也不能随时拿出来细细琢磨。"

一句话，吸收叙述性信息似乎是人类大脑的专长，我的博物经济学书面作业正是直接针对这一优势。它要求学生的论文标题提出一个问题。我发现，向学生强调要尽量列举最有趣的问题，这是很管用的。原因有三：

- 第一，要找到一个有趣的问题，他们一般必须先考虑若干备选问题，这本身就是一项有用的锻炼；
- 第二，提出有趣问题的学生会对作业产生更浓厚的兴趣，并投入更多精力；
- 第三，提出有趣问题的学生更乐意对他人讲述。

如果你不能把概念拿出教室应用它，就不算真正理解了它。可一旦你能自己用它，它就永远属于你了。

成本效益原则

成本效益原则是所有经济学概念的源头。它提出，唯有当行动所带来的额外效益大于额外成本时，你才应该这么做。多简单的概念啊，不是吗？可要活学活用起来，也不是那么容易的。

> 你想在隔壁的校内杂货店买一个闹钟，价值20美元。有个朋友告诉你，同样的闹钟在城里的凯马特超市只卖10美元。你会进城买这个10美元的闹钟吗？还是直接在隔壁的杂货店买？不管你到哪里买，如果闹钟出了故障，都由制造商保修。

当然，这里并没有绝对正确或错误的答案。每个人都必须权衡相关成本和收益。可当我们问别人在这种情况下怎么做的时候，大多数人都选择去凯马特超市买闹钟。

现在再看看下一个问题。

> 你想在隔壁的校内杂货店买一台笔记本电脑，价值2 510美元。同样的电脑，在城里的凯马特超市卖2 500美元。不管你在哪儿买，出了问题都退回原厂保修。你会在哪儿买这台电脑呢？

这一回，大多数人说他们会在学校里买。就问题本身而言，这样回答并不算错。但如果我们问一个理性的人在这两种情况下应该怎么做，他会说，成本效益原则清楚地表明，两次的回答应当一样。毕竟，在两个例子当中，你进城去的效益都是10美元，也就是你省下来的钱。成本是你为了进城所付的代价。在两例当中，这也是一样的。既然成本一样，效益一样，那么答案自然也该一样才对。

然而，大多数人似乎认为，去城里买闹钟，能省50%的钱，而买台2 510美元的电脑，只能省10美元，前者的效益似乎比后者要大得多。可惜这不是正确的思考方式。按百分比来想问题，放在其他地方或许合适，但在这儿不行。

所以，你显然应当权衡成本和收益。看看成本效益原则如何在不寻常的例子里发挥作用，能让你讲出有趣的故事来。向朋友提出这些问题，看看他们会怎么做。这一类的对话，能加深你对成本效益原则的理解和认识。

向学生们举出这些说明了一条普遍原理的例子之后，我会立刻给他们出一道习题，要求他们自己应用原理。讲罢闹钟和电脑的例子，我对他们提出了如下问题。

> 你马上要出两趟差，但只有一次用机票打折卡的机会。去芝加哥的机票是200美元，打折后能省90美元；去东京的机票2 000美元，打折后省100美元。你该在哪趟旅行中使用机票打折卡？

这一回，几乎每个人都做出了正确回答，该在去东京时用，这样能省100美元，比去芝加哥省90美元划算。但每个人都回答正确，并不意味着这是个不值得问的问题。还是那句话，如果你的目标是让核心概念成为自身应用知识的一部分，唯一的办法就是反复实践。

本书所选的问题，不光是因为有趣，还因为它们活学活用了基础经济学里的重要原理。我希望你会觉得，通过本书学习这些原理，既有意思，又轻松。再加上这些问题有趣且答案简短，能为各位读者聊天时提供不少助兴的谈资。

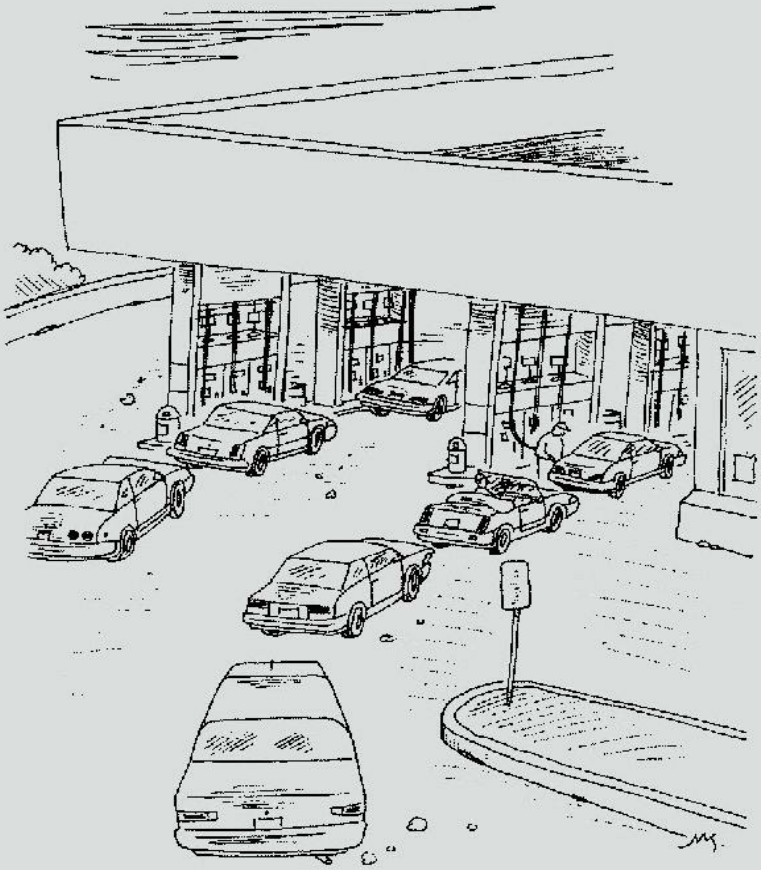
我告诉学生，他们对问题的回答应当作为有待进一步推敲验证的合理假设。它们并不意味着最终定论。我和本·伯南克（Ben Bernanke）正打算把比尔·托亚关于高速公路取款机上为什么会有点字盲文的例子收入我们的经济学概论教科书，就有人气急败坏地给我发来一封电子邮件，说这事儿的真正原因是美国《残疾人法案》规定必须这么做。他发给我一个网页链接，证明自己的说法。果不其然，的确有法律规定，所有取款机的键盘上都要有点字盲文，高速公路旁的也不例外。在一些极少见的情况下，比如一位盲人坐着出租车来到这种取款机旁，而且不想把卡号密码透露给司机，点字盲文就能派上用场。

我给这位来信者回信说，我早就告诉学生，他们的答案不一定正确。但我又劝他再想一想，在什么样的情况下，法令能被人们所采用呢？如果在高速公路取款机的键盘上设计点字盲文成本极高，这种法令能颁布吗？当然不会。事实上，在键盘上增加点字盲文几乎没什么成本。既然它没害处，说不定偶尔还有用处，立法者才觉得，做出这样的规定有利无害，这样，等到了年底，他们才好说，今年做了些好事。在本例当中，托亚先生的解释似乎比那位愤怒的来信者更有道理一些。不过，在其他案例中，肯定有人能提出更好或者更完善的答案。

所以，读到答案部分，不妨带着挑刺儿的眼光。说不定你掌握着相关的知识，能对其加以补充改进。比如，有位婚纱店的老板就告诉我，新娘宁愿买而不是租婚纱还有另一个原因：婚纱大多是半成品，穿之前需要大量调整，而用于出租的婚纱经不起这么反复折腾。这个看法有一定道理，但跟詹妮弗·杜尔斯基解释中提出的核心经济学概念并无冲突。

01

产品设计中的经济学



- 为什么打开冰箱时，冷藏室会亮，冷冻室却不会亮？
- 为什么笔记本电脑能在任何国家的供电标准下运作，其他大部分电器却不能？
- 为什么24小时营业的便利店门上要安锁？
- 为什么牛奶装在方盒子里卖，可乐却装在圆瓶子里卖？
- 铝制易拉罐的生产成本本来可以更低，可为什么人们不那么做？
- 为什么自动贩卖机卖报纸的时候，允许顾客付一份钱拿若干份报，卖饮料的时候却不是这样？
- 为什么有些车的加油孔在司机一侧，有些车却在副驾驶一侧？
- 为什么曼哈顿所有的出租车都是黄色轿车，而伊萨卡的出租车大多数是色彩各异的小货车？
- 为什么硬币上的人像都是侧面像，纸币上的人像却是正面像？
- 为什么DVD和CD的尺寸一样大，但DVD包装盒却比CD包装盒要大得多？
- 为什么女装的扣子在左边，男装的扣子却总在右边？

为什么不同的产品有着不同的形状呢？对此问题，若不稍微考虑成本效益原则，再聪明的回答也算不得圆满。比如高速公路旁取款机按键上的点字盲文，比尔·托亚对此的解释即是建立在该原则之上的。生产商留下了高速路取款机上的点字盲文，是因为生产两种不同取款机的成本，远远大于合理的预期收益。

一般而言，生产商并没有什么动力给产品增加新功能，除非这种功能所带来的产品价值（也就是收益）大于成本。几乎所有的实例都表明，产品设计既要包含最符合消费者心意的功能，又要满足卖方保持低价、便于竞争的需求。这也就是说，产品设计必须在两者之间实现平衡。

汽车功能的演进精妙地阐述了这一平衡关系。1961年春天，我买了自己的第一辆车，当时我还是个高中生。最吸引我眼球的二手汽车广告大致如下："1955年产双门庞蒂克，V8发动机，带收音机、加热器，手动变速，售价375美元，可议价。"当然，如今所有的车都带加热器，可在1955年，它还只是个选配件。当年我住在南佛罗里达州，那儿卖的很多车都没有加热器。可是，在冬天最冷的那几天，有个加热器还是挺舒服的。那时人们的收入比现在低得多，不少买家宁愿放弃一时的享受，以换取更低的价格。要是制造商只卖带加热器的车型，恐怕会被卖不带加热器的便宜车型的对手抢走不少生意。

然而，随着收入的提高，愿意冬天忍受严寒来省几个钱的消费者逐渐减少。等不带加热器车型的需求量降到某个限度以下，经销商也就不愿再把它们留在展厅了。当然，要是有人愿意出高价定制，经销商也可以卖给他们不带加热器的车型。可显而易见的是，没人会出高价故意不要加热器。最终，不带加热器的车型消失了。

在1955年，庞蒂克的V8是买家通常的选择，因为如果不买V8，就只能选V6。V8的好处（也即收益）是它提速比V6快得多。它的成本除去售价较高，就是耗油量较大，但那些日子油价还很便宜。

到了20世纪70年代，阿拉伯人搞起了石油禁运。1973年年中，1加仑[4]汽油才卖38美分，一年后就涨到了52美分。1979年第二次石油危机爆发，第二年油价涨到了1.19美元。由于油价暴涨，V8再也通不过成本

效益测试了，于是不少消费者决定放弃它优越的提速性，所以这种发动机差不多全都消失了。V6还算常见，可70年代以前美国很少见的V4迅速走入了市场。

然而，到了20世纪80年代初，从绝对价格来看，油价保持平稳，与其他商品的价格相比，甚至还稍有下跌。到1999年，1加仑汽油的价格是1.4美元，从购买力来看，比1973年0.38美元的价格还要低（也就是说，1999年1.4美元能买到的商品和服务，比1973年0.38美元能买到的要少）。这样一来，20世纪90年代发动机规格再度变动，也就不足为奇了。

随着近年来油价攀升，20世纪70年代的趋势又重演了。比如，早在2005年油价突破3美元之前，福特汽车公司就减产了旗下最大的SUV车型Excursion，该车重达3 400公斤，16公里就耗油1加仑。而节能的混合动力车大受欢迎，经销商的售价甚至比标价还高。

简而言之，产品设计的功能要符合成本效益原则。该原则认为，当且仅当收益不低于成本时，才应采取行动。因此，只有收益（以愿意支付额外费用的消费者数量来衡量）不低于成本（以增加某一功能所能吸引的额外消费者数量来衡量）的时候，才应当增设某一产品功能。

这一原则同样体现在汽车变速箱的演变当中。我那辆1955年产的庞蒂克采用的是当时最标准的3挡变速箱，现在我开的车早就用上了6挡变速箱。但在1955年，制造商制造6挡变速箱并非难事。为什么他们不这么做呢？

制造商同样必须权衡产品增益与消费者买账的意愿。从成本方面来看，变速箱每多一个前进挡，制造成本亦相应增加，前进挡越多，整车售价自然越高。消费者愿意出高价吗？从收益方面来看，前进挡能带来更好的加速性，而且更省油。所以，答案取决于有多少消费者愿意为了这些优点埋单。

汽车变速箱至少应该有两个，甚至三个前进挡，才称得上实用。所以从产品设计的角度来看，我那辆1955年产庞蒂克的3挡变速箱，显然只达到了最低限度。因为如今的经济比1955年更繁荣，所以，我们愿意为了提高加速性支付更多的钱。又因为更多前进挡省下的油钱比以前多了很多，所以它们的魅力也就更大了。这些变化合在一起，解释了3挡变速箱的消失。

本章讨论的例子将说明，不仅汽车设计的演变受制于成本效益原则，其他各种产品和服务也都可套用它来进行解释。头三个例子阐明了这样一个道理：如果某项功能的确有用，但用得着它的时候很少，那这项功能添加到产品身上的可能性就不大。

为什么打开冰箱时，冷藏室会亮，冷冻室却不会亮？
卡里姆·阿伯达拉

要回答这个问题，经济学家必然会对比相关成本与效益。不管是在冷冻室还是在冷藏室，安一盏打开门就会自动亮的灯，成本差不多都是一样的。这也就是经济学家所谓的“固定成本”，在这里指的是，它不随你开关冰箱门次数的多寡而发生变化。从收益方面来看，冰箱里有一盏灯，你找东西更方便。由于大多数人打开冷藏室的次数比打开冷冻室的次数要多得多，因此显然，在冷藏室安装一盏灯的好处更大。所以，既然加装一盏灯的成本相同，那么，根据成本效益原则，在冷藏室安灯就比在冷冻室安灯更划算。

当然，并不是所有消费者都认为在冷冻室安装一盏灯不划算。大体上，若从什么人愿意为这类功能的好处埋单来衡量，一个人收入越高，就越有可能愿意为附加的功能埋单。所以，成本效益原则告诉我们，为了享受冷冻室有灯所带来的便利性，收入超高的消费者可能越愿意多花钱。果然如此。高档冰箱生产商Sub-Zero生产的Pro 48冰箱，不仅在冷冻室安了灯，甚至连每一层单独的冰格里都安了灯。这种冰箱的售价是多少？14 450美元。所以说，Sub-Zero的Pro 48冰箱，乃是证明成本效益原则的又一例外。

为什么笔记本电脑能在任何国家的供电标准下运作，其他大部分电器却不能？
明苏·贝

目前，美国电力系统提供的家用电是110伏，还有不少国家为220伏。笔记本电脑的电源线内置变压器，使得电脑可以在两种标准下正常运行。相反，电视和电冰箱则只能在一种标准下运转。要想在法国用美国冰箱，你必须要单独买一个变压器，把法国220伏的电压转换成110伏。同样，在美国用韩国电视，也只能单独买一个变压器，把美国110伏的电压转换成220伏的。为什么这些家用电器不能像笔记本电脑一样到处通用呢？

传送220伏的电比110伏要稍微便宜一些，同时也稍微危险一点。到底采用哪套输电系统，大多数国家都曾进行过相当广泛的论证，而一旦作出决策，国家就会向选中的系统投入大量资金。因此，指望各国改用统一的供电标准，在近期内是不现实的。所以，带着电器跨国旅行的人，需要找些办法来保证这些电器能在不同的供电标准下使用。

给所有电器内置变压器无疑能满足这一需求，但这么做会增加电器的制造成本。绝大多数冰箱、洗衣机、电视以及其他电器恐怕不会有出国旅行的机会，所以给它们加装内置变压器的额外支出，也就没什么道理。

笔记本电脑却是个例外，尤其是在它刚诞生的那段时间。当时购买笔记本电脑的人，大多是需要带着它们到处出差的商务人士。对这些人来说，在国际航班上带着沉重的变压器实在是一种无法接受的负担，所以笔记本电脑生产商从一开始就在电脑里内置了变压器。

为什么**24**小时营业的便利店门上要安锁？

利昂纳·贝克、艾伯尼·约翰森

不少便利店全年无休，全天营业。既然它们从来不关门，为什么还要费事在门上安锁呢？

当然，总会出现这样那样的紧急情况，迫使便利店暂时关门。比如，卡特里娜飓风过后，新奥尔良的居民被迫在全无准备的状况下疏散。显然，要是便利店里既没员工又没锁门，肯

定会变成抢劫者的上好猎物。

即便除掉这些有可能关门的紧急情况，便利店购买不带锁的门也说不上能有什么好处。

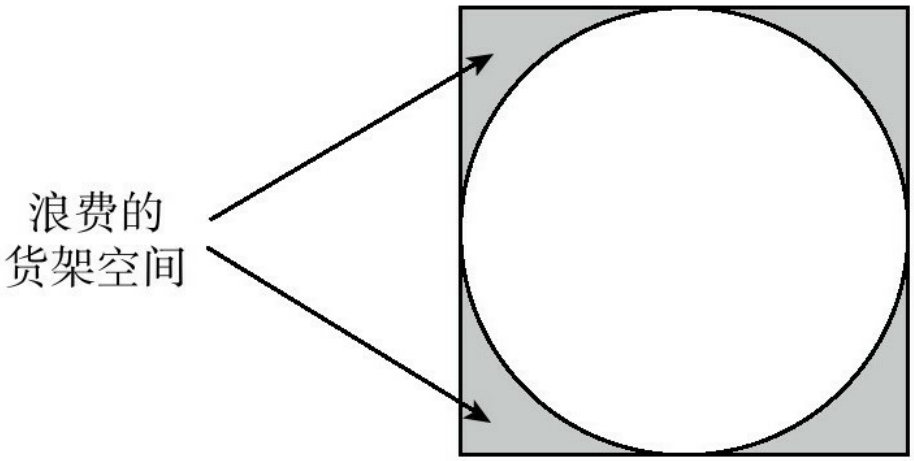
绝大多数工业门[5]都是卖给无须24小时营业的地方的，而这些地方显然都有理由希望门上有锁。所以，既然大多数工业门卖的时候就带锁，那么所有的门都按同一模式制造肯定更便宜。这个道理跟所有取款机（哪怕是安装在高速路边的取款机）的键盘上都带点字盲文是一样的。

下面两个例子表明，有时候，产品设计的细节，似乎还与几何学原理有一定的关系。

为什么牛奶装在方盒子里卖，可乐却装在圆瓶子里卖？

几乎所有软饮料的包装瓶，不管是玻璃瓶还是铝罐子，都是圆柱形的，但牛奶盒子却似乎都是方的。方形容器能比圆柱形容器更经济地利用货架空间。那么，为什么软饮料生产商坚持使用圆柱形容器呢？

原因之一可能是，软饮料大多是直接就着容器喝的，所以，由于圆柱形容器更称手，抵消了它所带来的额外存储成本。而牛奶却不是这样，人们大多不会直接就着盒子喝牛奶。



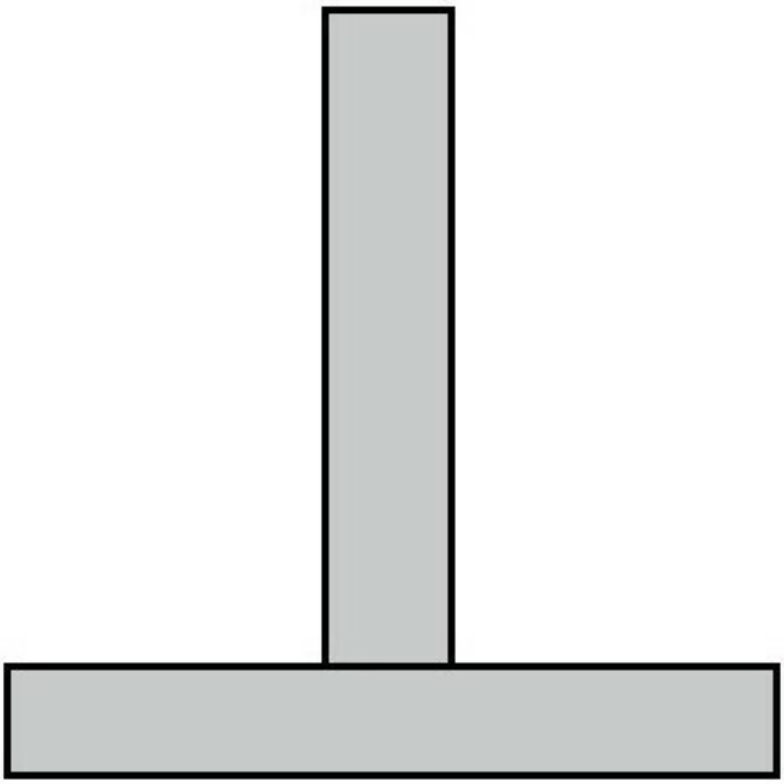
如果牛奶容器是圆柱形的，我们就需要更大的冰箱。

可就算大多数人直接就着盒子喝牛奶，成本效益原则亦显示，它们也不大可能装在圆柱形容器里贩卖。不错，方形容器（不管容器里装什么东西）的确能节约货架空间，但牛奶盒子节约的空间，显然比软饮料瓶子来得更划算。这是因为，超市里大多数软饮料都是放在开放式货架上的，这种架子便宜，平常也不存在运营成本。但牛奶则需专门放在冰柜里，冰柜很贵，运营成本也高。所以，冰柜里的存储空间相当宝贵，从而提高了用方形容器装牛奶的效益。

铝制易拉罐的生产成本本来可以更低，可为什么人们不那么做？
查尔斯·罗丁

铝制易拉罐就是用来装饮料的。在全世界大部分地区销售的12盎司[6]铝制易拉罐都是圆柱形的，高度（高12厘米）约等于宽度（直径6.5厘米）的两倍。如果把这种易拉罐造得矮一点、胖一点，能少用许多铝材。比如，高7.8厘米、直径7.6厘米的圆柱铝罐，与现在的标准易拉罐容量相同，但能少用近30%的铝材。既然矮一点的易拉罐造价更低，为什么人们至今仍使用标准易拉罐呢？

可能的解释之一是，消费者会受到横竖错觉的误导。所谓横竖错觉，是心理学上一种著名的视错觉。比如，请看下图中的横条与竖条，哪个更长呢？大部分人都会自信满满地说是竖条长。但你只要量一下就知道，横竖条其实一样长。



横竖错觉：看起来似乎是竖条长，实际上却不是。

由于存在这种错觉，消费者可能不愿意买矮胖易拉罐装的软饮料，觉得它容量小。可这个解释似乎暗示竞争对手放弃了轻松的获利机会。也就是说，如果只有视错觉这一个原因使得消费者不愿意购买矮胖易拉罐，那么竞争对手完全可以提供这种易拉罐，并明确指出这种容器的容量和传统易拉罐完全一样。既然矮胖易拉罐的生产成本更便宜，卖这种易拉罐的饮料厂商就能比传统厂商提供稍低的价格，同时抵补其成本。所以，要是只有视错觉这一个问题，必然会出现可为竞争对手所利用的轻松获利的机会。

要是易拉罐矮一点、胖一点，能省下不少铝材。

还有一种可能的解释是，购买软饮料的顾客更中意细长易拉罐的样子。即便他们知道矮胖易拉罐的容量与之相同，还是宁愿多出点钱买细长的，道理跟他们愿意多出钱住景色好点的酒店房间一样。

产品设计功能有时还反映出厂商的深思熟虑：不同的功能对用户行为有着什么样的影响。举个例子，假设有人不想吃超速罚单，他兴许会愿意多花钱买一辆带超速警示功能的汽车。下面的两个例子说明，制造商对某一设计功能的战略决策，即此功能对产品的使用将产生什么样的影响，会反映在产品身上。

为什么自动贩卖机卖报纸的时候，允许顾客付一份钱拿若干份报，卖饮料的时候却不是这样？
布伦达·奎格利

如果你往一台饮料自动贩卖机里投入4块钱硬币，并按下可乐键，一听可乐就从出口滚了出来。如果你还想买一听，就得再投4块钱硬币。与此相比，如果你往一台报纸自动贩卖机

里投4块钱，机器的前舱打开，你可以轻而易举地把当天的《纽约时报》整叠拿走。当然，照规矩你只应该拿一份，大多数顾客也并不贪图这点小便宜。可为什么报纸贩卖机的安全性如此之低呢？

机器的安全性低带来的最明显好处是：造价便宜。用不着一次只吐一份报的复杂机械装置。硬币落在一套简单的机械杠杆上，杠杆受压，松开贩卖机前舱的锁扣，打开舱门；等关上舱门，一切便恢复初始状态。要是按照这种方式制造，饮料贩卖机的造价也会便宜得多。那么，为什么两种贩卖机存在这样的设计差异呢？道理只可能藏在收益方面。

两种产品的关键区别在于，不诚实的顾客多拿饮料能给他带来好处，可多拿几份报纸却没什么用处。拿十份同样的报纸并不比只拿一份多出什么收益来。

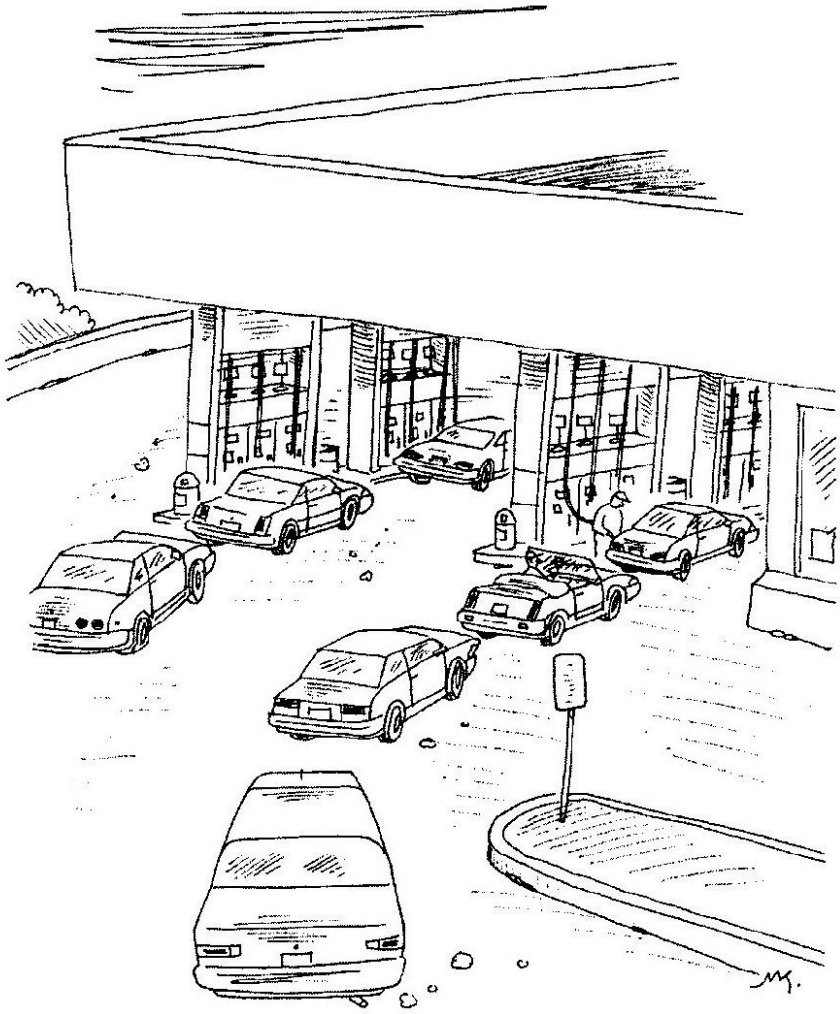
为什么有些车的加油孔在司机一侧，有些车却在副驾驶一侧？

帕迪·于

租车开最叫人灰心丧气的一个体验是，像开自家汽车那样把车停在油泵前，却发现油箱位置在车身另一侧，油枪够不着。其实，汽车制造商只需要把加油孔统一设在汽车某一侧，就能解决这个难题。可为什么他们不这么做呢？

在美国和其他车辆靠右行驶的国家，过街时右转比左转容易。所以，大多数司机通常会到能右转进站的加油站加油。假设油箱总设在汽车的司机一侧，那么，为了加油，驾驶员必须将车停在油泵的右侧。这样一来，在交通高峰期，所有向右的油泵就会挤满车，而大多数朝左的油泵却没人用。

所以，不同车型的加油孔设在不同侧面，意味着有些车能从左边加油。于是司机就不用排队等着加油了。这种好处（收益），显然比给租来的车加油时偶然停错了方向所带来的成本大得多。



Drawing by Mick Stevens.

要是加油孔都在司机一侧，加油站肯定会排起长长的车队。

在有些情况下，产品设计不仅要符合产品可能的使用方式，产品希望向用户传达什么样的信息，也会对它有影响。下面两个例子说明，采用某一种形式所传达的信息，更容易为人们所接受，或者其造价更为低廉。

为什么曼哈顿所有的出租车都是黄色轿车，而伊萨卡的出租车大多数是色彩各异的小货车？

安德烈·切诺瓦诺夫

从曼哈顿帝国大厦楼顶俯视34号大街，你或许会好奇，为什么街上70%的车都是明黄色的轿车。除去极少的几辆路特斯或者兰博基尼，这些黄色轿车基本上全是出租车，多为福特产的维多利亚皇冠。可在纽约北部不远的一座小型大学城伊萨卡，出租车没一辆是黄色的，而且几乎清一色都是迷你货车。为什么会存在这一差异呢？

在曼哈顿，虽说打电话叫出租车的情况也有，但更常见的情况是，在出租车驶过身边的时候招手叫停。因此，出租车颜色越抢眼越有利。研究表明，为了实现这一目的，明黄色最合适。人们曾经以为红色是最显眼的颜色，所以消防车至今仍刷成红色，但也有不少消防队现在开始把救火车改刷成了黄色。

在曼哈顿，出租车一般只载一名乘客，载四名以上的乘客并不会给出租车司机带来什么好处。因此，出租车司机发现轿车更有吸引力，因为它们比小货车便宜，而且能轻易满足大多数需求。

但伊萨卡的出租车需求模式完全不同。在曼哈顿养车是很贵的，光是停车，一个月就得花500多美元；可在伊萨卡，养车便宜得多，所以大多数人都有车。既然伊萨卡依赖出租车的人相对较少，出租车满街跑也就不经济了。人们主要是通过电话叫出租车。这样一来，伊萨卡的出租车司机也就没必要把车刷成黄色。

有人或许会提出反对意见，认为纽约的出租车是黄色，原因在于，政府规定街上载客的出租车必须是这种颜色。此话不假。有人曾气急败坏地对取款机键盘上点字盲文的解释表示反对，说高速路边取款机键盘上有点字盲文也是因为政府有规定。两种意见何其相似啊。出租车行业出现丑闻后，政府管理者对车辆颜色进行了规定，其目的在于为乘客提供一种便捷的方式，识别出有合法营运许可的出租车。他们选中黄色，是因为黄色是当时出租车的主流色调。为什么在政府做出规定之前，大多数出租车就是黄色呢？黄色显眼这个假设大体上说得通。

伊萨卡的出租车司机偏爱小型货车，是因为那儿的乘客一般都是结伴出行。学生和其他在当地没车的人，收入往往偏低，分担车资对他们来说更为经济。比如，在纽约机场揽客的出租车，一般只需载一名乘客进城；可在伊萨卡机场揽客的出租车，大多会载六名以上乘客。

为什么硬币上的人像都是侧面像，纸币上的人像却是正面像？

安德鲁·拉克

看看口袋里的零钱，你会发现，出现在硬币上的前总统头像都是侧面像，分币上的林肯、杰斐逊，角币上的罗斯福、华盛顿和肯尼迪，全都侧着脸。可在钱包里的纸币上，你却找不到侧面像。1美元纸币上的华盛顿、5美元上的林肯、10美元上的汉密尔顿、20美元上的杰克逊、50美元上的格兰特，还有百元美钞上的富兰克林，皆为正面肖像。除去极少的例外，其他国家的情况也都差不多：硬币上是侧面像，纸币上是正面像。为什么存在这样的差异呢？

简单地说，尽管画家大多偏爱正面肖像，可金属雕版中存在的技术难题，使得人们难以在硬币上画出辨识度高的正面肖像来。硬币上可供作画的空间一般不过4厘米见方，由于精细度不够，很难画出一张能叫人轻易辨识的正面肖像。反之，如果只画侧面像，要认出主体来就容易多了。要在硬币上画出足够精细的正面肖像，虽然技术上办得到，但费用也极为可观。同时，随着硬币的流通，精致的细节很快就会磨损掉。

既然侧面像更容易制造和识别，为什么纸币上又弃而不用呢？这是因为，正面肖像的精细和复杂，能防止制造伪钞。

本章的最后两个例子旨在说明，有时候我们必须深入考虑历史源流，才能对产品设计功能做出解释。

为什么**DVD**和**CD**的尺寸一样大，但**DVD**包装盒却比**CD**包装盒要大得多？

劳拉·伊诺斯

CD的包装盒是14.8厘米宽、12.5厘米高。DVD的包装盒却是10.45厘米宽、19.1厘米高。为什么光盘的尺寸一样，包装却如此不同呢？

稍作挖掘，即可揭示这一差异的历史源头。在数字CD出现之前，大多数音乐是以黑胶唱片的形式出售的。黑胶唱片的包装是30.2厘米见方的纸盒子。摆放黑胶唱片的货架空间，刚好足够摆上两排CD盒子（包含当中的间隔）。CD盒子相当于从前黑胶唱片的一半宽，使得零售商无须承担更换存储架和展示柜台的切实成本。

DVD包装背后也隐藏着同样的考虑。DVD出现以前，大多数租赁店放的是VHS格式的录像带，装在13.5厘米宽、19.1厘米高的纸盒子里。录像带一般是标签朝外并排展示的。在消费者逐渐改投DVD怀抱的过程中，DVD包装盒保持同样高度，方便租赁店在现有的货架上进行展示。此外，DVD盒子跟VHS录像带盒子一样高，消费者也会更乐于投入DVD门下，因为他们能把新买的DVD放在原来存放VHS录像带的架子上。

为什么女装的扣子在左边，男装的扣子却总在右边？

戈登·怀德、凯蒂·惠勒斯等

针对不同购买群体对服装功能的不同需求，成衣商采用相应的统一标准，这一点并不足为奇。可奇怪的是，女士适用的标准跟男士标准恰恰相反。如果标准完全是随便制定的，那是另一回事，可男士标准明明也很适合于女士。毕竟，全世界90%以上的人（无论男女）都是右撇子，用右手从右边扣扣子要容易多了。那么，为什么女装扣子在左边？

服装问题嘛，历史说了算。

在这个例子当中，好像真的是历史说了算。17世纪扣子最初问世的时候，只有有钱人的外套上才钉扣子。按当时的风俗，男士自己穿衣服，女士则由仆人帮着穿。女士衬衣上的扣子钉在左边，极大地方便了伺候女主人的仆人们（多为右撇子）。男士衬衫的扣子在右边，不仅因为大多数男人是自己穿衣服，还因为用右手拔出挂在左腰上的剑，不容易被衬衫给兜住。如今还由仆人伺候穿衣的女士恐怕所剩无几，为什么女装扣子依然留在左边呢？那是因为规范一经确立，就很难改变。既然所有女装衬衫的扣子都在左边，要是有哪家成衣商提供扣子在右边的女士衬衣，就很冒险。毕竟，女士早就习惯了从左边扣扣子，一旦扣子换到右边，她们还得培养新习惯，改用新技巧。除却这一实际困难，部分女士恐怕还觉得，当众穿一件扣子

在右边的衬衣会叫人尴尬，因为看到的人会以为她穿的是男士衬衣。

本章小结

产品设计既要包含最符合消费者心意的功能，又要满足卖方保持低价、便于竞争的需求。这也就是说，产品设计必须在两者之间实现平衡。

产品设计的功能要符合成本效益原则。

产品设计的细节还与几何学原理有一定的关系。

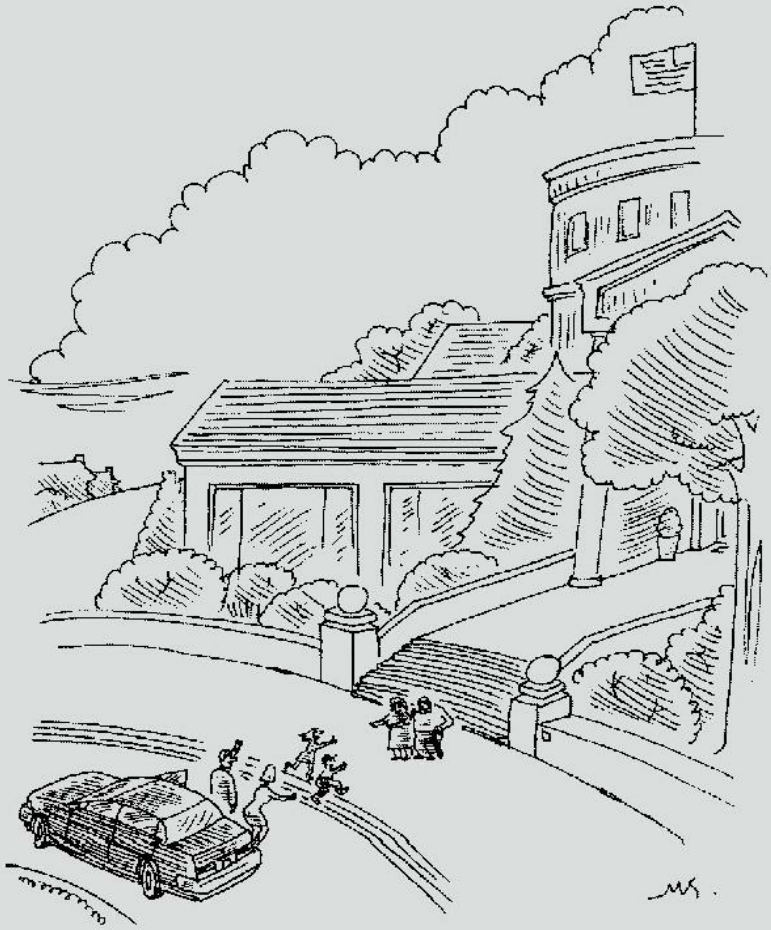
制造商对某一设计功能的战略决策，即此功能对产品的使用将产生什么样的影响，会反映在产品身上。

产品设计不仅要符合产品可能的使用方式，产品希望向用户传达什么样的信息，也会对它有影响。

必须深入考虑历史源流，才能对产品设计功能做出解释。

02

供求关系实践



- 为什么很多酒吧喝水要钱，却又提供免费花生米？
- 为什么很多电脑制造商免费提供市价超出电脑本身价格的软件？
- 为什么一款手机只卖39.99美元，为该手机买一块额外的电池却要59.99美元？
- 为什么印度高层建筑里最贵的房间在靠上的楼层，而低层建筑里最贵的房间却在靠下的楼层呢？
- 为什么很多人退休后，孩子也长大离开了家，这时他们反而要买大房子？
- 为什么沙姆沙伊赫酒店的房费，在客房入住率最高的时候反而最低？
- 为什么彩色胶卷卖得比黑白胶卷便宜？
- 为什么一辆售价2万美元的新车租金为40美元一天，而一件500美元的晚礼服租金却要90美元一天？
- 为什么在很多洗衣店，清洗女士衬衣比男士衬衣收费高？
- 为什么近年来印度语电影吸引了越来越多的观众？
- 为什么20世纪90年代初，高尔夫练习场在华盛顿郊外遍地开花？
- 为什么红壳蛋比白壳蛋要贵？
- 为什么贺曼贺卡公司要派发免费“非节日”贺卡？
- 为什么在照片冲印店，同一卷照片加冲第二套免费？
- 为什么最畅销的书和CD比不那么畅销的要便宜，而最热门电影的票价却比不热门的电影要贵？
- 为什么一流私立大学收取的学费并不比二流私立大学高得多？

两位经济学家在去吃午餐的路上，看见人行道上躺着一张貌似百元美钞的东西。年纪较轻的那位经济学家打算去把它捡起来，年纪较长的那位却拦住他，说："那肯定不是一张一百块的票子。"

"为什么不是？"年轻的问。

"要是的话，"年长的回答，"早就有人捡走了。"

当然，年长的经济学家不见得一定对，可他的提醒暗含着一个人们常常忽视的重要道理："天底下没有免费的午餐。"钱不会躺在地上专等着你去捡。不管是过去还是未来，赚取真正财富的唯一方式，仍然是天赋、勤俭、幸运，再加上艰苦的劳动。

然而，有不少人似乎认为自己能够轻松致富。他们亲眼见别人这么做过。20世纪90年代，有人靠着把手里原有的"旧经济"股票，比如通用电气、宝洁，换成甲骨文、思科和其他令纳斯达克指数一飞冲天的高科技股票，就这样发了大财。还有人拼命借贷，买下大大超过个人负担能力的房产，一夜暴富。为什么常规不适用了呢？自认为能抢先捞上一笔的人信心百倍地做了解释。比如20世纪90年代，不少牛市分析师声称传统定价公式过时了，因为互联网改变了游戏规则。靠着B2B电子商务，一些公司的运营成本降低了30%，所以，毫无疑问，新技术极大地提高了生产率。

可时至今日，人们意识到——其实当时也应该意识到，一家电子商务公司的最大价值，并不在于它能在多大程度上提高生产率，而在于它到底创造了多少利润。率先采纳新技术的公司，会继续借此获取大量利润。可是，和过去一样，一旦竞争者也采用了同样的技术，那么，从长远来看，新技术所节省下来的成本，并不会给生产者带来更高的利润，而是降低了产品的价格，使消费者受惠。所以，抢先使用牛生长激素（能使牛的产奶量提高20%）的奶牛场，在短期内获利颇丰。但随着激素的广泛使用，提高的产量带动牛奶价格不断下挫，从而会降低利润率。

同样的利润曲线，最终也会体现在纳斯达克股市中提供新技术的那些公司身上。B2B电子商务组织或许确实让制造商省下了上千亿美元，可跟奶牛场一样采用新技术的公司都要面对激烈的竞争，于是节约下来

的成本并没有变成更高的利润，只是降低了产品的价格。

“没有免费的午餐”原则提醒我们，要小心提防那些太过美好的机遇——因为太美好了，反倒不像是真的。它预言了2000年3月纳斯达克的大崩盘。若将它和成本效益原则用到一起，还能帮助我们理解寻常市场上较为普通的模式。举个例子，就让我们想一想产品的售价问题吧。

由于人们的品味和收入各异，他们购买任意一种产品时愿意支付的价格，存在相当大的差距。可诚如亚当·斯密在《国富论》一书中所说的，从长期来看，产品的价格不应当超过其生产成本。否则，盈利机会必会诱使竞争对手进入市场。随着竞争对手的增加，供应量也会增加，最终拉低价格，逼近成本。

可是，不同的买家却会为本质上毫无二致的产品和服务支付大不相同的价格。这种例子不胜枚举，它们似乎有违上述“没有免费的午餐”原则。为什么其他卖家的竞争没能把所有价格拉到同等程度呢？我们在第4章举的例子会直接对这个问题做出解释。眼下，我们不妨暂时这么说，在很多市场中，竞争的确把价格拉到了同等水平。

比如，在有限的范围内，黄金的售价在纽约和伦敦是一个价，卖给企业高管和卖给小学老师也都是一个价。假设1盎司黄金在纽约卖800美元，在伦敦卖900美元，那么，有人就可以在纽约买上1盎司黄金，转手在伦敦卖掉，这样立刻就能赚100美元。然而“一价定律”（其实它就是“没有免费的午餐”原则的翻版）指出，两座城市之间的黄金差价，一般不会超过两地之间的运输成本。

“一价定律”最适用于竞争极度激烈的日用品和服务市场。大致来说，在这些市场上，无数的供应商贩卖着高度标准化的产品。黄金市场便是一个经典例子。黄金是高度标准化的日用品，而一旦出现盈利机会，新公司也相对容易打入这个市场。

强化“一价定律”的是套利（无风险地低价买进、高价卖出）的可能性。要买一磅标准食盐，由于支付能力较高，富人或许比穷人愿意多给些钱。可食盐的价格对所有人都一样。“一价定律”指出，任何试图利用富人愿意多花些钱的想法的供应商，都会给竞争对手创造出直接的获利机会。即便盐商联手向富人卖高价，也会有穷人从中作梗。他们按穷人的低价买进食盐，再把价格调得比盐商卖给富人的盐价稍微低些，

转手卖给富人，从中获利。随着想靠这种做法小赚一笔的穷人越来越多，差价也越来越趋近于零。

经济学家的供求模型，本质上讲的是无形的市场力量决定着某种产品的产量多少、售价几何。对特定产品的需求，是衡量有多少人愿意买它的一种尺度。换言之，它概述了人们购买该产品后，感觉自己获得了多少利益。只要人们觉得物有所值，就会不断购买一种产品。它的总体模式是：一种商品价格不断上涨，需求量也就持续下跌。

特定产品的供应量，则是有多少生产者愿意提供该产品供出售的一种简明尺度。只要产品售价不低于边际成本（生产最后一单位产品的成本），生产者就会不断提供该产品。这是基本的供应原则。从短期来看，边际成本随着单位产量的增加而提高（这一结果，部分原因在于“低果先摘”原则，它认为：最先利用最佳机遇，总是最好的）。所以，从供应方来看，总体模式是：商品售价越是上涨，卖方就越愿意多卖。

当愿意以市场主流价格购买该产品的消费者数量，与愿意贩卖该产品的生产者数量相当时，特定产品的市场处于平衡状态。这一平衡价格，也叫作市场清算价格。

虽然每天市场上都有无数的信息轰炸着我们，但供求关系模型却能施展神力，从中提取出有序的模式。

由于市场价格是在市场供应方和需求方实现平衡时才出现的，那么严格地说，要解释价格或产量波动，光看供应方或需求方都是不正确的。然而在一些案例中，把重点放在卖方（或买方），我们也可以理解市场中的不少重要模式。下面这几个例子描述的现象，主要是交易需求方（买方）带动产生的。

为什么很多酒吧喝水要钱，却又提供免费花生米？

有些酒吧一杯清水卖4块钱，但免费的花生却可随意索要。花生的生产成本肯定比水高，那这到底是怎么一回事呢？

理解这种做法的关键在于，弄明白水和花生对这些酒吧的核心产品——酒精饮料的需求量会造成什么样的影响。花生和酒是互补的。酒客花生吃得越多，要点的啤酒或白酒也就越多。既然花生相对便宜，而每一种酒精饮料又都能带来相对可观的利润率，那么，免费供应花生就能提高酒吧的利润。

反之，水和酒是不相容的。酒客水喝得越多，点的酒自然也就越少了。所以，即便水相对廉价，酒吧还是要给它定个高价，打消顾客的消费积极性。

为什么很多电脑制造商免费提供市价超出电脑本身价格的软件？

如今，人们购买一台新电脑，一定会发现硬盘上不只装着最新版本的操作系统，还包括最新版本的文字处理、电子表格、幻灯片、电子邮件、音乐和照片等软件，当然还有最新版本的杀毒软件。为什么厂商要免费附赠这么多软件呢？

软件用户很在意产品的兼容性。试想，要是科学家或者历史学家合作开展一个项目，倘若他们都使用同一个文字处理程序，任务会简单得多。同样，要是会计跟企业主管使用同一套财务软件，那她报税时的日子就轻松许多啦。

另一个相关考虑是，很多程序，比如微软的Word，掌握起来有些麻烦。用熟了这套软件的人，往往不愿另外再学别的同类软件，哪怕后者从客观上来看更好用。

这就意味着，拥有并使用特定软件的好处，会随着使用者人数的增多而提高。这一不同寻常的关系，给最流行的程序厂商带来了难以估量的巨大优势，并使得新程序很难打入市场。

意识到这一模式之后，Intuit公司为电脑制造商免费提供它设计的个人财务管理软件Quicken。电脑制造商当然愿意为生产出的电脑预先安装这一程序，因为它增加了新机器在顾客眼中的吸引力。于是，Quicken很快成为个人财务管理程序的标准。通过免费赠送软件，Intuit公司推动了市场，为后备产品创造了巨大的需求，比如Quicken的升级版本、后续版本等。如此一来，它的个人税务软件TurboTax和Macintax也成了税收筹划程序的标准。

有了这一成功榜样的激励，其他软件开发商也跳进来要求分一杯羹。据传言，有些软件开发商甚至付钱给电脑生产商，要他们安装自家软件。

为什么一款手机只卖**39.99**美元，为该手机买一块额外的电池却要**59.99**美元？

谷天心

在有些地方，要是你跟运营商Verizon签一份为期两年的合同，该公司就会以39.99美元的超低价，卖给你一部摩托罗拉V120e型手机。但要是你想给这部手机多买一块电池以备不时之需，那就要出59.99美元。为什么备用电池卖得比手机本身还贵呢？

手机使用的是可充电锂电池，制造成本很高。所以，更叫人好奇的问题也许应该是，为什么手机卖得这么便宜？答案藏在运营商独特的成本结构当中。这类公司的大部分成本是与铺设网络有关的固定成本，比如修建基站、获取相关执照等。这些成本和广告支出一样，不会随着他们提供的服务量而发生变化。不管运营商花多大的功夫吸引顾客，这部分成本始终不会消失。

假设一般性服务合约的月费是50美元，那么每有一名顾客签合同，公司每年可多得600美元收入，而成本并无显著增加。所以，运营商很希望多招揽顾客。

手机和无线服务是高度相关的东西。经验表明，提供特价手机是吸引新顾客的一个有效手段。因为订货量大，运营商就可以跟诺基亚、摩托罗拉和其他手机制造商谈判，争取极优惠的价格。很多运营商向新顾客报出的手机价格比它们的进价要低，还有些运营商甚至提供“免费”手机。但就算运营商向摩托罗拉买手机花了100美元，只要顾客跟他们签下合同，支付一年600美元的通信服务费，这笔买卖还是很划算。

反过来说，卖特价电池却不是吸引新顾客的成功手段。这没什么奇怪的，毕竟大多数人大多数时候都用不着多块手机电池。所以，运营商发现，手机卖得比电池便宜的做法有利可图。

为什么印度高层建筑里最贵的房间在靠上的楼层，而低层建筑里最贵的房间却在靠下的楼层呢？

潘卡·班得拉尼

在孟买的高层公寓大楼，一间公寓的月租费会随着楼层的升高而加价1%～3%。假设公寓在20层，就比15层贵15%～45%。可是，在4层以下的公寓楼，情况却恰好相反。1层和2层的房间，比3层和4层的房间贵得多。为什么会这样呢？

从总体上来看，房间楼层越高，景色肯定越好，而且街上传来的噪音也越小。显然，正因为有这些优点，高层建筑里楼层高的公寓租金才比楼层低的要高。可在低层建筑里，楼层高的好处也是一样的，为什么高层的租金反而比低层便宜呢？

这是印度的特殊国情所致——按照法律规定，低于4层的楼房可以不安装电梯。因此，在低层建筑中，住在较高楼层的居民必须扛着大包小包爬楼梯。又因为，就算住在楼上，景色也不太好看，甚至同样听得到街上的噪音，所以在低层建筑中，倘若租金相同，大多数居民就会选择较低的楼层。对楼层低的房间需求量大，正是它们租金高的原因。

为什么很多人退休后，孩子也长大离开了家，这时他们反而要买大房子？

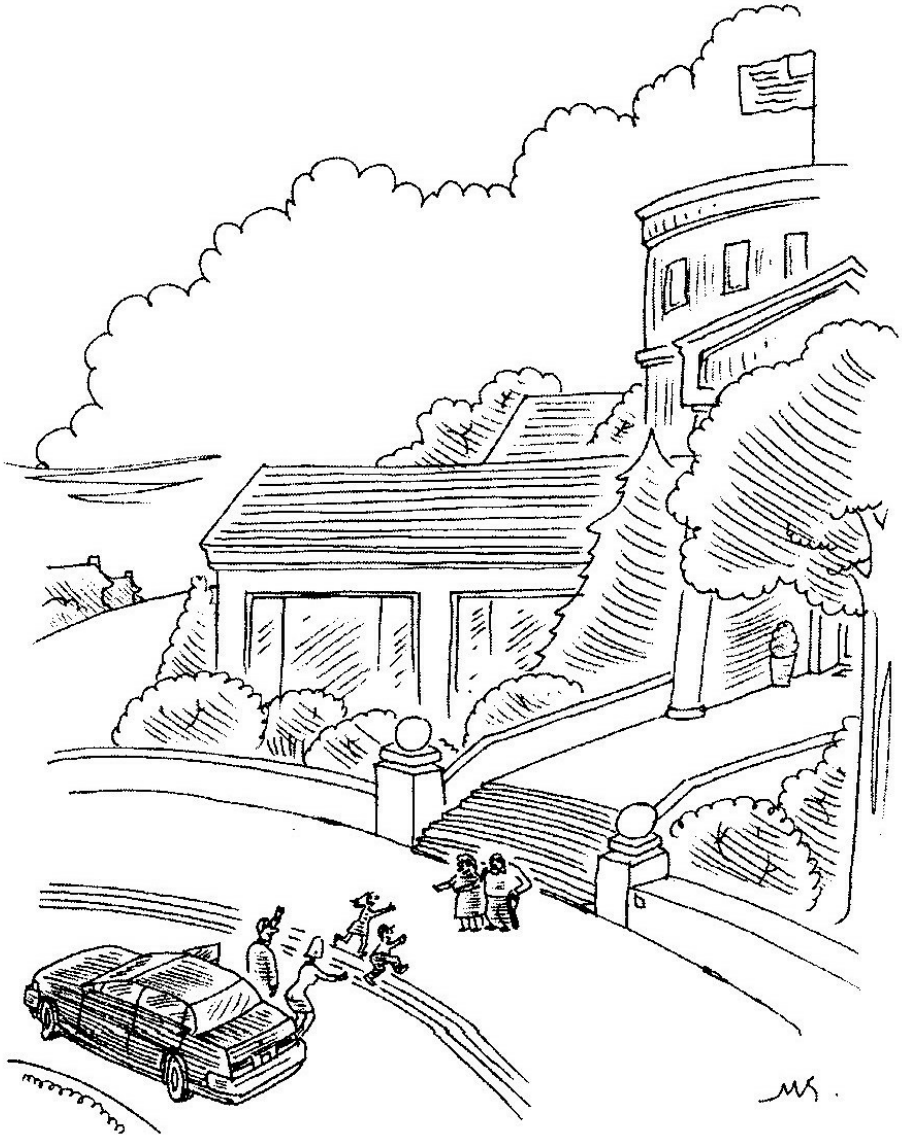
托宾·什尔克

不少人退休后继续住在原先的房子里，等到生活不能自理之后，就搬到养老院。过去几十年来，倘若人们退休之后要搬家，一般会在佛罗里达、亚利桑那或者其他气候适宜的地方买一栋比较小的住处。当然，现在还是有不少人这么做。可最近对退休人士所做的调查显示，好些人会把现有的房子卖掉，然后在附近重新买一处较大的房子。他们为什么要这么做呢？

其中一个原因可能是，如今的退休人士更富裕些，有经济能力搬到更大的房子住。但他们的孩子都长大成人搬走了，他们为什么还想要更大的房子呢，而且还买在原先的房子附近？他们为什么不到气候更适宜的地方去买一处更大的住所呢？为

什么要在宾夕法尼亚州买一座500多平方米的大房子？

有一个说得过去的解释：在成年子女的房子附近有一处大房子，能吸引孙子女经常过来玩儿。过去几十年，离婚又再婚的现象越来越普遍，现在不少孩子能有六七个祖父母（继父母的爸妈也包括在内的话）。于是，祖父母跟孙子女见面聊天的需求提高了，孙子女的供应量却保持不变。所以，祖父母或许想通过买一处便于来访的大房子，提高自身在孙子女有限访问次数中所占的份额。



Drawing by Mick Stevens.

退休人士的大房子：吸引孙子女的大磁铁？

为什么沙姆沙伊赫酒店的房费，在客房入住率最高的时候反而最低？
朗达·海地

一般来说，酒店的房费随着客房入住率而变化，而客房入住率又是与客房需求量直接相关的。沙姆沙伊赫是埃及的一个度假胜地，当地夏季的客房入住率比冬季高得多。那么，为什么沙姆沙伊赫酒店的房费，夏天反而要低得多呢？

酒店的房费不仅取决于客房入住率，还跟潜在住客支付房价的意愿和能力有关。虽说冬天到沙姆沙伊赫的游客较少，但他们一般都是埃及本地人，或者其他收入较高的西方游客。他们选择沙姆沙伊赫，是因为当地气候比寒冷的北方要舒服得多。

反之，到访埃及和中东其他地区的游客不愿面对荒凉的冬天，因此愿意在夏季前往，他们中以学生和工薪阶层为主。这类游客的收入一般比冬天来访的游客要低，所以酒店无法收取冬季那么高的房费。

上述例子主要是从市场需求方的差异来进行解释的，每个案例都侧重于买方为什么愿意为某一产品支付更多钱。下面几个例子描述的现象，其原因主要在供应方。每个例子中的意外价格或产品供应，都跟成本差异有着这样或那样的联系。

为什么彩色胶卷卖得比黑白胶卷便宜？
欧松·罗伊特曼

在婴儿潮一代的青少年时期，彩色胶卷一般比标准的黑白胶卷贵两三倍。可现在，贵的反而是黑白胶卷。例如，在纽约伊萨卡的相片冲印店，冲洗一卷36张的黑白胶卷，索价14.99美元，可同样规格的彩色胶卷，只要6.99美元。为什么会出现

这种情况呢？

20世纪50年代，彩色相片的消费市场尚处襁褓期。冲洗彩色胶卷的过程比黑白胶卷要复杂得多，费用也高。由于这一最初成本的差异，大多数人都拍摄黑白相片，使得相片冲印店专攻于此。随着数量的增长，专业化带来的效率进一步降低了处理黑白胶卷的成本。

黑白胶卷继续在市场上处于主流地位，处理彩色胶卷的工艺仍然很复杂。可随着消费者收入的提高，越来越多的人选择了彩色胶卷，于是制造商开发出能够自动冲印彩色胶卷的光学机器。这种机器每台成本15万美元，只有冲印店每天都要处理大量的相片才划算。它们最大的优势在于，能以微不足道的人力费用处理海量相片。由于在相片冲印成本中，最主要的部分就是劳动力成本，使用新机器的冲印店能用比黑白相片低得多的价格生产并出售彩色相片。

那为什么这种自动机器不能处理黑白照片呢？其实是可以的，只不过这么做需要昂贵的相纸，而且所得照片的质量比传统的手工方式要差。所以多年以后，黑白照片日渐占据了专业人士和业余爱好者等小众市场。

如今人们逐渐又从光学处理机转向了数码机。后者能在彩色相纸上冲印黑白照片，两种胶卷的处理成本很快就会趋于一致，黑白相片和彩色相片之间的差价也会随之消失。

为什么一辆售价**2**万美元的新车租金为**40**美元一天，而一件**500**美元的晚礼服租金却要**90**美元一天？

约翰·高特

汽车租赁连锁店都是批量购买新车，因此可以跟制造商讨价还价，获得一个很低的折扣价。他们旗下的车一般只用两年，之后就会按进价的75%卖掉。所以，他们拥有一辆车的机会成本，比私家用户低得多。

反之，大多数礼服租赁店都是地方小店。一家中等规模的店，一般可供出租的礼服只有1 000多套，每年的采购量不足以获得高折扣的批发价。又因为二手礼服的市场很小，用旧了

的礼服大多只能捐赠或以微不足道的价格卖给学校的表演系和校乐队。这样一来，汽车租赁公司收取到的租金，只要在两年的时间内高于购车价的25%就行；而礼服租赁店收取到的租金，必须高于每件礼服的全价。

更重要的是，汽车租赁公司的库存汽车，往往比礼服租赁店的库存礼服利用率高得多。大多数礼服只有星期六晚上的重要场合才租得出去。在任一星期六，一家有上千套礼服的租赁店，大概能租出去100多套；可在一个星期的其他日子里，最多只能租出去5套。反之，一家汽车租赁店的出租率，随便哪一天都差不多。

还有一个因素是，汽车租赁公司一般会对附加事项收取比标价高得多的费用。比如，保险附加费比自己保险的费用高得多，顾客还车时忘了把油箱加满，公司也会收取比市价高得多的油费。

而礼服租赁店为了顾客穿着合身，大多要改衣服，这样产生的裁改费用几乎跟租金本身一样高。每套礼服出租之前还必须干洗，这又带来了10美元的额外支出。反之，汽车租赁公司收车之后，只要把它加满油就又能租给别人了。

所以，不足为奇，尽管一辆车的零售价差不多是一套礼服的40倍，它的租金却只相当于一套礼服的50%。

为什么在很多洗衣店，清洗女士衬衣比男士衬衣收费高？

唐·阿黛

在纽约伊萨卡贾德福尔自助洗衣店，干洗熨烫一件女士有领衬衣收费5美元，但男士衬衣却只收2美元。难道这家店歧视女性？

有证据显示，在汽车这类可还价的昂贵商品上，女性往往会比男性少出钱。但洗衣服务并不属于此列。针对男女衣物，洗衣店一般都会贴出不同的价格，而顾客几乎从不会就此讨价还价。

一般来说，一个行业竞争性越强，对顾客给予区别待遇的

可能性就越小。即便是在伊萨卡这样一个小城，电话黄页上也至少列着十多家洗衣店，这个数量足以保证竞争的激烈性。要是现有洗衣店为处理女士衬衣而索取比成本高得多的价格，那桌上可就有免费午餐了。竞争公司只需贴出一张海报："女士衬衣不额外收费"，立刻就能占领大部分女装清洗市场。

既然上述价格差异持久存在，说明其根源在于处理男女衬衣的成本不同。和大多数服务行业一样，洗衣店的主要成本是人力成本。但我们很难想象，清洗女士衬衣怎么会比男士衬衣贵。毕竟，两种衬衣还不都是扔进洗衣机就完了。所以，如果成本上存在差异，肯定是在熨烫环节。只要有可能，洗衣工就会用标准熨衣机熨衬衣，它能极大地提高处理速度。可要是衬衣太小、扣子太多、细节太烦琐，就不能拿到熨衣机上熨烫。标准熨衣机还会从下摆部分紧紧夹住衬衣，在布料上留下一处显眼的压痕。不能用标准熨衣机处理的衬衣必须手工熨烫，耗时也就更长。

总体而言，熨衣机处理男士衬衣比女士衬衣更稳妥，因为后者做工大多更繁杂，更容易被机器弄坏。而且女性大多也不会把衬衣塞进裤子或裙子，要是衣服下摆被熨衣机夹出一排压痕，那简直叫人无法接受。反过来说，男人会把衬衣塞进裤子（直到最近才有所改变），所以对他们来说，有压痕也问题不大。

简而言之，为什么洗衣店清洗女士衬衣比男士衬衣贵，最说得通的解释是，女士衬衣熨烫起来更费事（普遍而言）。

为什么近年来印度语电影吸引了越来越多的观众？

克里斯·安德森

就在不久以前，住在美国的新德里人要想看到家乡话电影，还得回印度才行。可现在，即便是住在纽约附近的偏僻小镇，也能租到上百部印度语电影。是什么导致了这种变化呢？

诚如克里斯·安德森（Chris Anderson）在其《长尾理论》一书中所说的，以前只有住在大城市的居民才能看到外国语电

影的一鳞半爪。除非每场电影的观影人数都很多，否则，电影院预订的片源就赚不到钱。所以，即便是在印度移民众多的城市，上映印度电影也太过苛求了。

然而，随着Netflix等在线DVD租赁服务的出现，从前相对小众的电影市场发生了翻天覆地的变化。要从这种电影上赚钱，用不着再要求数量可观的观众同时出现在同一地点了。如果你想看印度著名导演帕拉卡（Palekar）1979年的喜剧片《真真假假》（*Gol Mol*），只需要在Netflix上填个申请单就行。在美国，哪座城市都没有足够的印度移民，能维持在电影院上映《真真假假》的成本。但Netflix把这部电影加入出租库存的成本并不高，观众的人数足够了。

有许许多多的电影都因为观众不够多，无法在电影院上映；有许许多多的书籍亦因为读者人数太少，无法在书店摆卖。可在线租赁和销售的出现，把这部分作品从被人遗忘的角落里发掘了出来。

为什么**20**世纪**90**年代初，高尔夫练习场在华盛顿郊外遍地开花？

查尔斯·凯勒

由于美国的同业工会和说客竞相购买靠近首都的房地产，华盛顿的地价很高。为了负担获取一栋建筑所需的成本，房地产开发商必须想办法收取高昂的租金，而这通常意味着修建多层办公大楼或公寓。可在20世纪90年代初，开发商开始修建无数的高尔夫练习场。一座典型的高尔夫练习场每晚大概能吸引十多个主顾。每个人只需付上几块钱，就能享受把高尔夫球击入夜空的特别待遇。可每个月通过这种方式赚到的租金实在太少，连支付购买该块土地的贷款利息都不够。那为什么开发商会以这种方式使用土地呢？

在整个20世纪80年代，华盛顿地区的开发商新建了大量办公大楼和公寓。自住房屋的售价和办公室租金飞速上涨，于是开发商又忙着收购尚未开发的地段，期待房价进一步上扬。结

果到了1991年，全美经济出现衰退，华盛顿的房地产市场供过于求，房子建得太多，房屋空置率飙升，租金暴跌。凡在该时期修建新办公大楼或住宅群，房子都会空置好一阵。

除了建房子，开发商也可以一个较低的价格把空置土地卖掉，或是捂盘捂到市场复苏。显然，选用后一种策略的开发商很有理由在过渡期间，给土地找个经济实惠的用场。出于这一目的，高尔夫练习场很是理想。它只需要一堆用过的高尔夫球、一辆发球用的拖车、一辆回收球用的手推车即可。这类投资规模很小，等房地产复苏时清算起来也很容易。

那么经营高尔夫球场所得的微薄收入，和持有高价买进的土地的机会成本比较起来，又有什么道理呢？显然，要是开发商早就料到了其后的市场低迷期，他们绝对不会买地。但既然他们已经买下了地，并打算熬过低迷期，那么问题就变成了在这一过渡时期给土地找一个最佳用途。从经济的角度考虑，在这种条件下，高尔夫练习场无须创造足以支付这块土地机会成本的收入，只需要赚取比维持土地的边际成本稍高的收入即可。因为就算这样，也比开发商把地空着要好。

本章最后几个例子讨论的现象，需要我们从市场供求双方来考虑其原因。

为什么红壳蛋比白壳蛋要贵？

乔纳森·张

在伊萨卡最大的超市，同一种特A级鸡蛋，白壳的售价3.09美元一打；红壳的售价则是3.79美元一打。根据华盛顿鸡蛋营养中心的研究，不管是鸡蛋的味道还是营养价值，都跟蛋壳的颜色毫无关系。那为什么会出现这种价格差异呢？

红壳蛋更讨买家喜欢，所以他们愿意出高价，这么解释倒很简单。但这个说法无法令人满意，因为它似乎暗示白壳蛋卖家有钱不去赚。如果卖红壳蛋利润更高，他们为什么还要继续卖白壳蛋呢？

红壳蛋的生产成本比白壳蛋要高，这个理由说得过去。鸡

蛋的颜色取决于生蛋母鸡的品种。比如，白来航鸡下白壳蛋，罗德岛红母鸡下红壳蛋。红母鸡一般比白母鸡个头大，由于母鸡每天必需的卡路里取决于其个头大小，所以饲养红母鸡的成本更高，从而红壳蛋的成本就更高。但要解释为什么红壳蛋卖得更贵，还必须考虑需求方的一个重要因素。正是因为有消费者偏爱红壳蛋并愿意为此多出钱，市场上才有红壳蛋出售。否则，根本没人会卖这种成本更高的蛋。

为什么贺曼贺卡公司要派发免费“非节日”贺卡？

埃里克·吉普森

贺曼贺卡公司在最近的促销活动中，提供免费的“非节日”贺卡。这些贺卡上写着“对不起”“我想你”和“祝你好运”等简单信息，放在显眼的特制独立架子上。架子上贴着大幅的海报：“免费贺卡！每名顾客限拿两张。”这些贺卡上画着精美的图案，采用高质量卡纸印刷。它们不是库存货，也没有被弄脏、折角，没有任何明显的破损。而且，消费者无须购买其他商品就能免费拿取。贺曼公司为什么要这样做呢？

贺卡是利润极高的产品。虽说每张贺卡的边际生产成本不过几分钱，但卖价一般都是好几块钱。高额利润有助于维持贩卖贺卡的零售店的管理成本。除了生日卡，贺卡的销售主要集中在全年的各种节日，很多最好卖的贺卡都是高度季节性的，如圣诞卡和毕业卡。所以，贺曼零售店有时候挤满了人，但大多数时候则空空荡荡。于是，公司设法在非旺季时期寻找其他途径销售贺卡，借以提高利润。

公司展示免费贺卡的时候，“非节日”贺卡这一市场尚未确立。大多数顾客是为了过生日或其他特殊情况才来买贺卡的。如果公司把“非节日”贺卡用来出售，可能根本没人会注意到它们的存在。可在显眼的地方展示免费贺卡，能吸引不少购物者把它们带回家去。贺曼公司知道，哪怕只有极少数购物者对这种贺卡中意，那么从长期来看，也必然会带动市场的发展。毫无疑问，如今的贺曼公司已经开始用跟传统贺卡差不多的价格在销售非节日贺卡了。对于一个出售高利润产品的季节性行业

来说，这次的促销活动可算得上是大获成功了。

为什么在照片冲印店，同一卷照片加冲第二套免费？

劳拉·圣多瓦尔

如果你有一卷胶卷要冲，不少冲印店可以免费给你加冲第二套。不过，一卷胶卷里的大多数照片都不值得冲第二张。那么为什么这些店会提供这种免费服务呢？为什么不冲第一套的时候就直接给个半价呢？

如上所述，现在大多数胶卷都是自动冲印。店员只需要把负片放进机器，剩下的就全由机器搞定了。一张照片要冲第二张，只需要按个钮，不需要额外的劳动时间。复制照片的相纸和化学药品当然增加了些许成本，但少之又少。因此一卷胶卷冲印第二套的成本只增加了一点点。

从买方来看，即便一卷胶卷里大多数照片都是废片，可总有几张比较好，可以多冲一张送给家人或朋友。只冲了一套照片的顾客必须先挑选出要加冲的负片，然后再到冲印店去一趟。这样加冲的照片，冲印店的操作员必须更为小心谨慎，所以店方要收高价以负担其成本。

因此，提供同一卷胶卷加冲第二套相片免费的冲印店，为顾客提供了一种宝贵的服务，同时所增加的成本最小。

没能提供这一服务的冲印店，肯定会流失不少顾客到竞争对手那里去。

为什么最畅销的书和**CD**比不那么畅销的要便宜，而最热门电影的票价却比不热门的电影要贵？

埃德·瓦拉

鲍勃·迪伦的CD《摩登时代》，定价是18.99美元，但2006年8月正式发行后，亚马逊上只卖8.72美元，打了一个对折还

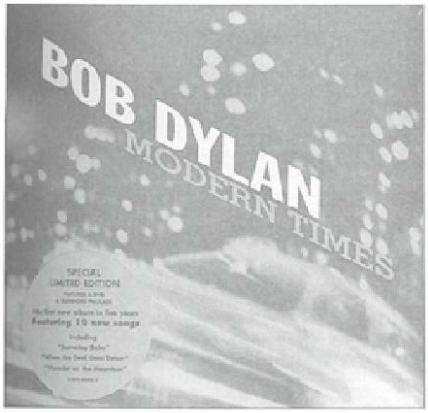
要多。反之，不那么出名的艺人的专辑，折扣就要小得多。比如，法语乐队巴黎康宝的《主题》专辑，定价17.98美元，亚马逊上卖14.99美元，差不多是8.5折。图书的情况也很类似。例如，在博德斯书店（Borders Bookstore），畅销书可打7.5折，但其他大多数书籍则按封皮上的定价出售。

电影票的情况恰好相反。虽说特定电影院在特定时间上映的所有电影，票价基本上都差不多，但和其他电影相比，院方尤其不愿意给热门电影提供折扣券。为什么只有电影院经营者利用了消费者愿意为更流行的产品多付钱的心态，而卖书和卖CD的却不这样做呢？

每一本书、每一部电影、每一张CD，都是独一无二的。由于竞争卖家不能提供这些产品的完美替代品，市场竞争并不充分。即便如此，在非完全竞争的市场中，一般情况仍然是，买家最重视的产品和服务，其售价也较高。如前所述，电影票的销售模式与此相符。

8.72美元　　14.99美元

Courtesy Sony BMG.



Courtesy Universal Music.

音乐专辑不受供求关系的制约吗？

那为什么书籍和CD背离了上述模式？首先，可以从这些产品的销售者所面临的成本条件与影院经营者截然不同说起。对电影院来说，决定票价的稀缺资源，不是电影本身，而是座位。一旦电影院的座位坐满了，给再多的钱，都无法为额外的顾客提供服务。所以，影院很有理由不给满座的电影打折。反过来说，书籍和唱片卖家给畅销产品打折，并不会挤走额外的顾客。大多数时候，他们可以预见到哪些产品最畅销，并提前

准备好充足的库存，确保供应。由于这些产品流通速度很快，在货架上保存每一副本的成本是相当低的。而不那么畅销的书籍和CD，可能一两个月才卖出去一套，同样的货架空间带来的收入较少，所以库存成本更高。

事实上，所有的零售商都会库存最畅销的书籍和CD（因为他们知道到时候市场需求量会很大），但不同的商店库存的非畅销书籍和CD却各不相同。这也就意味着，对于最畅销的书籍和CD，零售商要面临的竞争压力更大。要是顾客对这家店出售迪伦新专辑的价格不满意，他可以到任何其他商店去买。但库存巴黎康宝乐队最新专辑的商店可就没那么多了。想立刻拥有这张专辑的顾客，除了按供方的标价付钱，似乎没有其他的办法可想了。

最成功的音像店会向顾客推荐不太流行但很有希望流行的新专辑。如若没有这种推荐，顾客或许根本不会注意到这些作品。因此，越是非畅销的专辑，越需要见识渊博的店员进行推荐。这部分人力成本，自然要由非畅销专辑来承担。畅销作品折扣大，一部分原因在于它们的贩卖成本更低。所以，下一次你坐下来听这张了不起的巴黎康宝乐队新专辑时，请务必记住：你买它的价格，比在沃尔玛买的畅销CD要贵得多，因为音像店必须承担聘用知识足够丰富的销售员的额外支出，毕竟只有这种员工才知道，这张专辑或许对你的胃口。

商店给最畅销书籍和CD打折，还有另一个动机：这种做法能吸引更多顾客走进商店，购买其他物品。

为什么一流私立大学收取的学费并不比二流私立大学高多少？

朗尼·福克斯

根据《美国新闻与世界报道》的调查，全美排名前100位的私立大学，每年的学费差异相当有限。然而，对一流学校新生入学资格的需求，显然比二流学校要紧张得多。比如近年来，一流学校新生报考的录取率低于10%，而二流学校的录取率却在50%以上。一流大学每名新生的支出也较高。那么，既然

一流大学的成本高、需求大，为什么不收取更高的学费呢？

虽然在任何时刻，排名前10的大学都只可能有10所，但一般而言，至少会有50多所大学的校长坚定地相信，要不是因为排名公式里的某些缺陷，自己的学校当之无愧该排在前10位。而且靠着全体教员、学生和校友的努力，校长无须在提高学校对外名次方面大花功夫。只要大学跻身精英地位，上述各集团自然能收获可观的回报。

要成为这种精英大学的切实候选人，大学必须吸引到一流的生源。不少排名公式都很重视学校录取新生时的平均SAT得分。结果，一流大学不得不激烈争夺最有天赋的学生。它们给予入学资格的少数学生，同样也为其他一流大学所拉拢。

哪怕每年的学费要10万美元，哈佛大学招够高素质的新生也毫无问题。但要是它收的学费特别高，就只能吸引到优秀学生中极有限的一部分。不少家长会质疑："干吗要花10万美元把孩子送到哈佛大学呢？普林斯顿大学的学费才4万美元。"

学费只占培养一个学生总成本的一部分——在很多时候，还不到1/3。其余差额，大部分来自校友和其他人的捐赠和年度馈赠。一流大学有能力负担较高的成本，因为它们获得的捐赠收入比二流大学高得多。

这个结果使得进入一流大学的学生所支付的学费，并不比二流大学高。一流大学不收取较高学费是因为：一方面，最才华横溢的学生渴望进入一流大学进行深造；另一方面，一流大学同样迫切需要这些学生。

本章小结

一家公司的最大价值，并不在于它能在多大程度上提高生产率，而在于它到底创造了多少利润。

从长远的角度来看，新技术所节省下来的成本，并不会给生产者带来更高的利润，而是降低了产品的价格，使消费者受惠。

"一价定律"指出，任何试图利用富人愿意多花些钱的想法的供应商

，都会给竞争对手创造出直接的获利机会。

对特定产品的需求，是衡量有多少人愿意买它的一种尺度。

特定产品的供应量，则是有多少生产者愿意提供该产品供出售的一种简明尺度。

当愿意以市场主流价格购买该产品的消费者数量，与愿意贩卖该产品的生产者数量相当时，特定产品的市场处于平衡状态。这一平衡价格，也叫作市场清算价格。

要解释价格或产量波动，光看供应方或需求方都是不正确的。

03

职场的奥秘

- 为什么女模特比男模特收入高？
- 为什么收入最高者的薪水比普通人涨得快得多？
- 为什么在高档餐厅，侍者的工资比助理厨师要高？
- 为什么大型烟草公司的CEO愿意宣誓作证，尼古丁并不会让人上瘾？
- 为什么在同一公司的同一工作小组中，生产效率最低的员工，收入一般比自身创造的价值要高；生产效率最高的员工，收入却比自身创造的价值低呢？
- 为什么有些服务，我们给小费，有些却不给？
- 为什么有不少快餐厅承诺，要是你付钱时没拿到收银条，可以享用一顿免费餐点？
- 为什么员工的工资一般是随着工作年限增长，而不是随着工作效率的提高而增长？
- 为什么雇主为了吸引到想要的高素质员工，或为了吸引到足够数量的员工，有时会提供高出标准的薪资？
- 为什么大多数公司必须要在正式下聘前对员工进行背景调查，而大多数MBA课程是在接受申请人入学之后才进行背景调查？
- 为什么独立音乐人，尤其是最有天赋的那些，偏爱音乐免费共享程序，而已经成名的艺人却往往反感这种程序？
- 为什么如今聘请专业人士帮忙换轮胎的做法越来越普遍？
- 为什么公司宁愿出高价雇用临时的管理顾问，也不愿以较低的薪水聘用全职管理人员？
- 为什么明明内聘律师只需一半价钱，但电厂却愿意长期外聘高价律师？

劳动力市场是我们大多数人都要参与其中的一个重要市场。人本身并不能放到市场上出售，可贩卖人力服务却完全合法。流通这些服务的市场，同样受制于供求关系原理。木匠的供应量增加，木匠的工资水平往往就会下降。如果电脑程序员的需求量提高，我们便可预料他们的工资水平会上涨。

本章讨论的第一部分例子，阐述了竞争性劳动力市场的基本原则：雇员的工资与他们为雇主在盈亏平衡点之上所创造的价值大致成正比关系。

为什么女模特比男模特收入高？
弗兰·亚当斯

时装模特海蒂·克鲁姆2005年挣了750万美元，其他几个顶尖女模特甚至挣得更多，最高的是吉赛尔·邦辰，1 500万美元。5名女模特跻身《福布斯》杂志该年度收入最高名人百强排行榜。该榜单上没有一名男模特。为什么顶尖女模特收入这么高？

要回答这个问题，我们首先要弄清时装模特帮助那些聘用他们的成衣商达成了什么目的。简单地说，他们的工作是让厂商所制成的衣服，在潜在买家面前显得尽可能好看。因为大多数衣服穿在漂亮人身上更好看，成衣商必然会挑选最好看的男女模特来拍宣传照。所以，无论男女，模特总是长得好看的薪水高。又由于社会对男女两性的美丽各有标准，说女模特薪水高是因为她们比男模特长得好看，这不合道理。

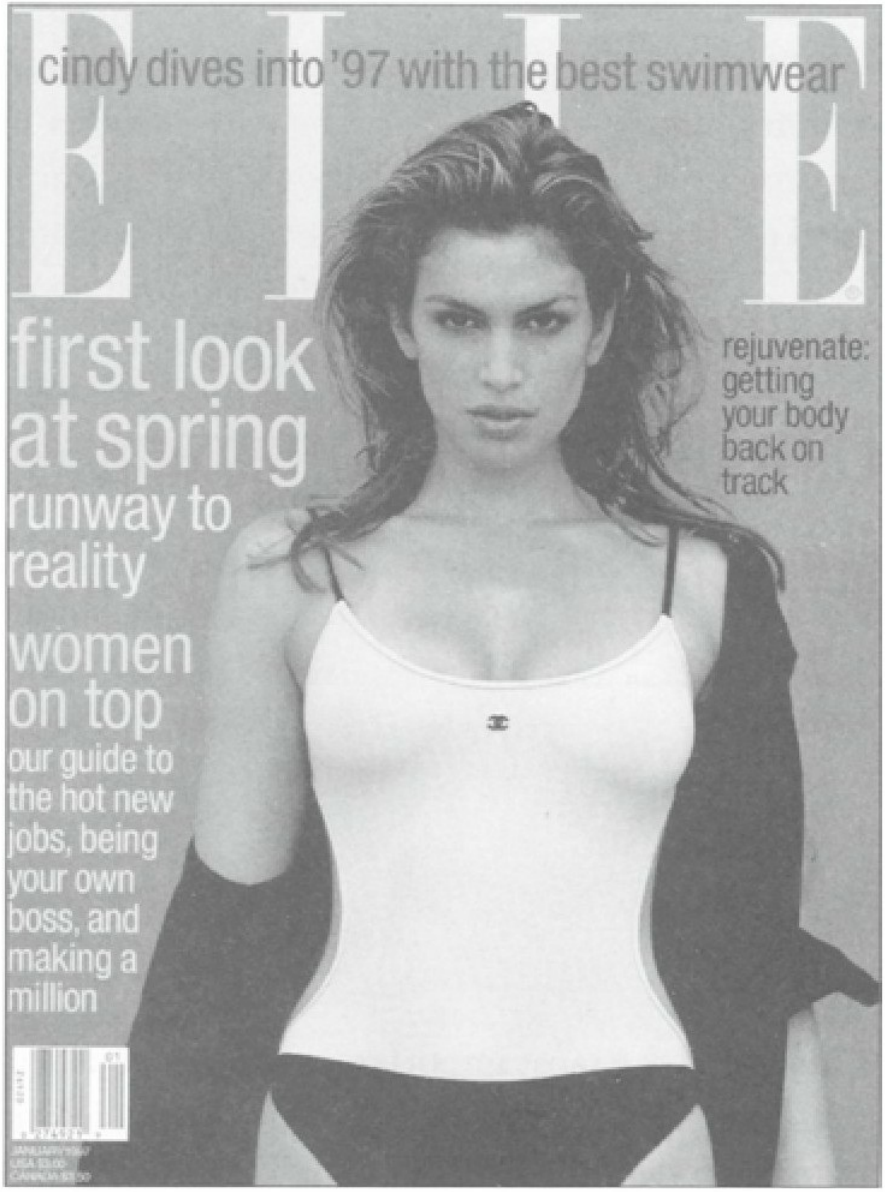


Photo courtesy *Elle* magazine.

辛迪·克劳馥，**20**世纪**90**年代收入最高的超级名模。即便是今天，也没有哪个男模特赚得比她多。

女模特收入高，是因为女士时装产业比男士时装大得多。举例来说，美国女性每年买衣服的钱比男人多两倍，其他国家的差距更为明显。既然总数如此可观，对于女装制造商来说，在最能展现当代服装之美的模特身上花天价，也就合情合理了。像《时尚》和Elle这种读者众多的时装杂志，在女士服装和化妆品上有着无与伦比的巨大影响力。每期杂志上都刊登着数以百计甚至千计的女模特照片。在如此喧嚣的环境下，最能吸

引读者视线的模特，自然价值千金。所以，成衣商愿意给该领域稍微出众一点的模特更多钱，也就很容易理解了。

相比起来，聘用好看男模特的附加价值就黯然失色了。大多数男人连报出一本男性时尚杂志的名字都不能，更别说看了。聘用稍微好看一点的男模特，成衣商也能多卖衣服，但跟聘用好看女模特所卖出的衣服相比，相差颇远。

化妆品也会找女模特打广告，找一个更漂亮的模特所带来的好处同样难以估量。由于大多数男人根本不使用化妆品，能参与这一劳动力市场的男模特数量就很少。

为什么收入最高者的薪水比普通人涨得快得多？

在第二次世界大战过后的30年里，收入阶梯高层和低层的人，收入增长比率都差不多——每年在3%以下。但是，自那以后，高收入者的收入越来越高。所以，虽然目前中等工资者的实际购买力跟1975年基本一样，但1%收入最高的人，其收入却比1975年翻了三番。越往上走，收入增幅越大。比如，美国大企业CEO如今的薪资比普通工人高500倍，而在20世纪80年代，则只高42倍。为什么会出现这一变化呢？

虽然相关因素众多，但有一点尤其突出——技术的高速发展，提高了最有能力的人的个人优势。每个行业的条件都有所不同，我们不妨借税务咨询业的情况管中窥豹。

在20世纪70年代，该行业基本上完全由本地会计控制。最能干的会计比同事要挣得多，可收入差距一般不大。接着出现了一股全国性税务咨询公司的热潮，比如H&R布洛克公司等，这类机构的组织者发现，只要有一群人数相对较少的专家的指导，大部分退税工作完全可以靠非专业人士来完成。在有效的全国性广告的推动下，这些公司抢占了本地会计市场，为组织者创造了巨大的收入。

最近，人们更是开始依靠电脑软件指导自己完成退税工作。一开始有大量此类软件在争取买家的注意，可等到Intuit公司的TurboTax以及其他几种功能最全面、界面最人性化的软件在比赛中拔得头筹，竞争软件的市场立刻大幅缩水。这样一来，一旦最优秀的税务软件写完程序代码，软件公司就能以接近于

零的边际成本生产软件副本，从而有效地排挤用户较少的软件。所以，如果我们对比当今和20世纪70年代的税务咨询行业，那么输家是本地会计师，而大赢家则是生产顶尖报税软件公司的组织者。

CEO薪资的增长也是同样的道理。现代信息技术，以及更低的交通成本和关税壁垒，扩大了市场的范围。一家轮胎公司，从前只要做到俄亥俄州的老大就能生存下来，可现在必须跻身全世界若干家效率最高的生产商行列才行。和过去相比，市场范围宽广得多，竞争激烈得多，领导者决策质量的细微差异，足以变成企业收入上的巨额差距。

当然，优势更强大，竞争更激烈，无法解释CEO收入中的所有增长。安然公司和WorldCom公司的丑闻说明，一些CEO会以做假账的方式来增加自己的收入。但研究表明，高层管理者薪资的增长，主要是因为管理者的决策对提高公司业绩越来越重要。

在产品市场，商品的价格取决于其特性。比如，高分辨率电视机就比传统电视机要贵。在劳动力市场，情况是一样的，特定工作的薪资取决于其特性。经济学家所谓的“补偿性工资差别”理论，最初是亚当·斯密在《国富论》中提出的：

> 不同的劳动和资本职业的利害，总的说来，在同一地方内，必然完全相等，或不断趋于相等。在同一地方内，假若某一职业，明显地比其他职业更有利或更不利，就会有许多人辞去比较不利的职业，而挤进比较有利的职业。这样，这种职业的利益，不久便再和其他各种职业相等……考虑到个人的利害，人必会寻求有利的职业，避开不利的职业。

亚当·斯密的理论解释了下列现象：倘若其他相关因素一样，为什么风险更大、所费功夫更多、工作地点肮脏或气味难闻的工作，工资一般会更高。下面的几个例子，对补偿性工资差别理论导致的其他一些较难想到的结果，进行了解释。

为什么达拉斯郊区重铺车道的工人，工资比明尼阿波利斯郊区要低一半？

丹尼尔·鲁特

搬到达拉斯郊区的一处住所后不久，某女业主收到一份重铺门口车道的报价。她当初卖掉自己在明尼阿波利斯郊区的房子时，刚好也做过这件事。出乎意料的是，达拉斯这份报价单索要的原料费跟她上次花的钱差不多，可人工费却只相当于上次的一半。为什么达拉斯的劳动力这么便宜呢？

按照一价定律，技术要求和工作条件大体差不多的工作，薪资也应当相同。不管是在明尼阿波利斯还是在达拉斯，铺车道所需的技能都是一样的，所费的功夫本质上也相同。但两地其他工作条件可能不尽相同。尤其是，达拉斯相对温和的气候，使得铺路承包商整年都能稳定工作，但明尼阿波利斯的严冬，却令他们有好几个月都只能歇工（人们说明尼阿波利斯一年只有两季：除却7月，便是冬季）。如果冬天只意味着被迫赋闲好几个星期，那恐怕也算不上大障碍。可连续好几个月不能开展工作的话，要是承包商照达拉斯的标准索价，恐怕生存就成问题了。

按照亚当·斯密的补偿性工资差别理论，对于需要类似技能的岗位，工资会自动调整，使得职业条件趋于相等。倘若某个岗位的条件比另一个岗位更有吸引力，那么前者的工资往往会反向下调。亚当·斯密特别提及的一个合意条件便是“就业的连续性”。这一特性有助于解释为什么明尼阿波利斯承包商的工资比达拉斯要高。必须要有较高的工资，才能补偿明尼阿波利斯承包商不能在冬季开展工作的缺憾。

明尼阿波利斯铺车道的需求集中在较短的开工季节（假设人们希望车道在某年内完工，也就意味着必须在该年度的五六个月内完成），进一步说明了前述两个城市的工资差异的原因。

为什么在高档餐厅，侍者的工资比助理厨师要高？

莱斯利·怀尔斯

在高档餐厅，一名侍者一个晚上光小费就能挣好几百块，而同一餐厅的助理厨师却只能挣到几十块。对餐厅的成功而言，两份工作都很重要，但大多数人想必都认同，成为一名优秀

助理厨师所需要的经验、天赋和训练，比做一名好侍者要多得多。那为什么侍者的收入反而要高得多呢？

除了必要的技能，特定工作的收入还取决于其他很多因素。不少需要熟练技能的工作，工资相对较低，是因为它们是迈入心仪工作的垫脚石。助理厨师的职位属于此列，侍者却不是。具备熟练技能的人愿意接受较低薪资去从事助理厨师的工作，是因为这个职位为晋身主厨提供了必要的训练和经验。而主厨是一个受人尊敬且收入优厚的职业。

反之，侍者却是一个终极岗位。不少侍者再也无法步入收入更高的岗位，即便有人做到了这一点，他们的成功也跟过去当过侍者没什么关系。

为什么大型烟草公司的**CEO**愿意宣誓作证，尼古丁并不会让人上瘾？

1994年4月14日，在一场有关烟草产品管制条例的国会聆讯会上，美国七大烟草公司的总裁宣誓作证。他们一个接一个地宣称，自己坚信尼古丁并无成瘾性。然而，早有大量的科学证据显示，尼古丁是高度成瘾的，所以，这些CEO的证词遭到了公众的嘲笑和不耻。为什么他们愿意忍受如此的羞辱呢？

按照亚当·斯密的补偿性工资差别理论，忍受当众羞辱显然是一种令人不快的职业条件。毫无疑问，烟草公司CEO的薪资属全国最高之列。比如，菲利浦·莫里斯（Philip Morris）烟草公司的母公司奥驰亚集团（Altria），2005年付给CEO的薪资是1 813万美元。

Photo by Stephen Crowley/*New York Times*.

烟草公司总裁：任务恼火，工资较高？

为什么在同一公司的同一工作小组中，生产效率最低的员工，收入一般比自身创造的价值要高；生产效率最高的员工，收入却比自身创造的价值低呢？

竞争性劳动力市场理论认为，员工的收入与他们为雇主创造的价值相一致。然而，在大多数组织中，从事类似工作的员工，工作效率差异很大，工资却没有太大差异。从所做工作贡献的角度来看，一流员工的报酬偏低，而末流员工的报酬偏高。对末流员工来说，这笔交易似乎很划算。可要是一流员工报酬过低，他们为什么不改投工资较高的雇主门下呢？

乍一看，这种情况似乎暗示着桌上摆了免费的午餐。假设一家公司的一流员工值10万美元，但只得到7万美元的薪资，那竞争性公司可以马上付8万美元的工资挖角，2万美元的利润就轻松入袋。所以，该员工的工资应该很快飙升至10万美元——如果他真能创造这么多价值的话。

为什么在人们的观察中，工资模式趋于稳定呢？要解释这一现象，可能首先要接受这样的假设：大多数员工愿意在工作团队内占据较高职位，而不喜欢较低职位。可并不是每一个喜欢高级职位的员工都能如愿以偿。毕竟，团队中必然会有50%的职位是低级职位。所以，一部分员工能够满意地占有高级职位的唯一方式，就是其他人愿意忍受低级职位所固有的不满。

假设资方不能强迫员工违背个人意愿待在组织当中，那么，低级员工愿意继续留下来的唯一原因，必然是他们可以获得额外的补偿。

那么这种额外补偿是从何而来的呢？应该是来自对高级员工的隐性课税。如果这种税数额不算大，那么高级员工还是乐于继续待在公司里的，虽说他们到别处可能挣得更多；同时，低级员工也获得了足以补偿职位低这一负担的额外报酬。所以，每一家公司的薪资模式，在功能上都相当于一种累进所得税。

很多职业，在不同的公司有多种岗位可选。不介意职位高低的人，最好是到员工生产效率高的公司去，接受低级职位，享受额外薪资。其他重视高级职位的人，则最好是到平均生产效率较低的公司去，接受高级职位。

虽然劳动力市场和收银机、印刷机等商品市场有不少类似的特点，但也存在着重要的差异。例如，雇主不用担心印刷机会上班偷懒、下班偷拿办公用品。以下几个例子说明，这些差异可以解释不少有趣的薪资模式和雇用惯例。

为什么有些服务，我们给小费，有些却不给？

多拉普·艾纳哈罗

在美国，人们外出吃饭，按惯例要给提供良好服务的侍者相当于账单总额15%～20%的小费。但不少其他服务的提供者却并没有收小费的习惯。对于有些服务，给小费甚至是违法的。为什么会出现这种区别呢？

餐馆一开始引入给小费这种做法，是想把它当作一种鼓励优秀服务的手段。如果侍者提供的服务体贴又有礼，餐馆业主愿意付给他们较高的工资，因为获得了满意体验的就餐者很可能会再度光顾。故此，从侍者的角度来说，他们也愿意付出额外努力，作为对较高薪资的报答。问题在于，店主很难直接监督上菜服务的质量。把餐点稍微降点价，并告诉就餐者，如果对服务满意的话，应该留点小费给侍者，如此便能解决这个问

题。毕竟，就餐者处于一个监督服务质量的绝佳位置。又因为大多数就餐者定期光顾同一家餐厅，前一次因为提供了出色服务而获得慷慨小费的侍者，在就餐者下次到来时一般会提供更好的服务。

餐馆行业的竞争压力，使得侍者很难因为顾客不多给小费就不提供良好服务。要是他们这样做，人们会选择到别的地方就餐。

可在其他场合，顾客享受不到类似的保护。比如，司机在机动车辆管理局受到了职员态度恶劣的待遇，即便内心不满却也别无选择。人们只有在迫不得已的情况下才会拜访机动车辆管理局。再说，能在管理局获得更好的服务当然挺不错，可我们更加不愿意该局职员以索取小费作为提供服务的前提。

为什么有不少快餐厅承诺，要是你付钱时没拿到收银条，可以享用一顿免费餐点？

山姆·提格雷夫

大多数到快餐店就餐的人并不需要报销餐饮账单，因此付款的时候很少想到要索取收银条。那么，为什么不少快餐店都在收款台前张贴着告示，提醒就餐者没收到收银条的话可以享用一顿免费餐点？

为防止员工偷窃行为，餐厅和其他零售商店的业主要求收银员做到现金和收银机上显示的总额相符。如果现金短少，收银员一般需要自掏腰包，弥补差额。

要想避开这一控制措施，收银员可以在一部分交易中不使用收银机。这种做法很管用，是因为餐厅很难监控每一台收银机上发生的交易次数。所以，倘若顾客点了20美元的饭菜，收银员不使用收银机，直接把钱装进自己的腰包，那么当天收工结账时，收银机里的现金和统计数据肯定是相符的。

店主可以聘用监工，确保收银员每笔交易都用了收银机。但这么做太费钱。谁没拿到收银条，谁就能获得免费餐点，通过这一经济刺激，店主就能让顾客免费帮自己监督收银员。

Drawing by Mick Stevens.

监督员工：顾客一般看得最清楚。

为什么员工的工资一般是随着工作年限增长，而不是随着工作效率的提高而增长？

爱德华·拉泽尔

提供长期就业岗位的公司，员工的薪资一般是随年限递增，而不是按其生产效率的提高而上浮。假设在该员工为公司效力的整个时期，平均薪资不超过平均生产效率，那么可得出结论，这种公司的员工，在事业初期获得的收入比个人价值要低

，而在事业后半段获得的收入超过个人价值。可一旦员工的薪资超过其劳动力价值，公司为什么还会留下他呢？

对于这一薪资模式，解释之一是，它的作用实际上相当于一种防止员工作弊和怠工的机制。光是在美国，员工渎职行为每年就要耗费公司数以亿计的金钱。如果公司能找到减少这种行为的方法，就可以支付给员工较高的工资，同时又赚取较高的利润。采用年限薪资制（即工资随年限增长的速度高于生产效率增长的速度），不诚实或者懒惰的员工肯定不愿意签订这样的就业合同。即便这种合同的薪资总额较高，可前几年的薪水却比其他地方要低，不诚实的员工肯定会担心，自己还没拿到后期的奖励工资就被炒掉了。反之，诚实的员工愿意接受这种合同，他们会待在自己的岗位上长久干下去，最终获得迟到的奖金。从公司的角度来看，如果它们不对诚实的员工履行合同，以后招募新员工就会碰到麻烦。

为什么雇主为了吸引到想要的高素质员工，或为了吸引到足够数量的员工，有时会提供高出标准的薪资？

乔治·艾克洛夫

竞争性劳动力市场理论认为，为吸引到合适的劳动力，雇主只需提供达到必要水平的工资即可。可在不少公司，每一个空缺的职位都会有无数高素质申请者竞争。难道这些公司不能支付较少的工资以赚取更高利润吗？

一个可能的原因是，提供奖励工资有助于确保员工的诚实行为。只拿到市场价格工资的员工，没什么道理担心失业。毕竟，在竞争充分的劳动力市场，符合市场价格的工作岗位数量基本上是稳定的。可有着奖励工资的工作岗位，却不是随随便便就能找到的。所以，有幸能得到这类工作岗位的员工，有着强烈的经济动机，尽其所能地保住这一岗位。尤其是相较于拿市价工资的员工，拿奖励工资的员工消极怠工的可能性很小。倘若公司能通过这种方式缓解怠工现象，那么，哪怕需要支付奖励工资，也仍能赚取利润。

为什么大多数公司必须要在正式下聘前对员工进行背景调查，而大多数**MBA**课程是在接受申请人入学之后才进行背景调查？

奥库·纽库

按惯例，在下聘之前，大型企业都会聘请私人公司对申请人进行背景调查。不少大学也会对申请进修专业硕士项目的人进行类似的背景调查。但跟公司的背景调查不同，大学背景调查一般是在申请人获得入学资格之后才进行的。为什么商学院不预先对MBA学员做调查，再决定是否允许其入学呢？

一个可能的原因在于，企业聘错了人的成本，比MBA招错了学员的成本要大得多。可倘若这样，为什么MBA项目最终还是要进行昂贵的背景调查呢？

专业硕士项目招募学员的流程，跟大型企业招聘新员工的流程大相径庭。希望进入专业硕士项目学习的人，大多会同时向多个不同学校提出申请——三四家“条件偏高”的学校，另外是录取概率比较高的学校，再加上几家很有把握的学校。因此，大多数学院都知道，自己接受的申请人，很可能也被其他地方录取了。到大企业找工作的人也可能会同时向若干家公司提出申请，但随着面试流程一步步展开，他们恐怕只能对一两个职位采取严肃认真的备战态度。背景调查是很费钱的，进行这种调查的MBA项目，一般都是在确定录取学员必定会到校就读（比如拿到了学员的保证金支票）之后才这么做。

大多数岗位都要求员工每个星期工作一定的小时数，以换取提前约定的固定周薪。可在有些岗位，员工要先把服务直接卖给公众之后才能获得报酬。下面两个例子阐述了员工在这类岗位上所面临的抉择。

为什么独立音乐人，尤其是最有天赋的那些，偏爱音乐免费共享程序，而已经成名的艺人却往往反感这种程序？

凯利·博科、克里斯·弗兰克

1999年Napster（一种点对点传输的音乐共享软件）掀起第一波互联网音乐共享潮流时，诸如金属乐队和麦当娜这种成名艺人，立刻对其展开声讨。反之，很多有抱负的独立音乐人却对共享软件拍手喝彩。为什么独立音乐人这么热心地想看到自己的歌广为流传呢？

由于已成名艺人通过CD的销售可获得相当可观的收入，所以他们对消费者免费获得其音乐的做法表示反对，这是可以理解的。独立音乐人面对的情况截然不同。这些音乐人没有吸引到大量粉丝，故此并不期待能从CD销售额中分得可观提成。又因为演出机会极为有限，但参与竞争的独立乐团却有几万个，出头的概率十分渺茫。当然，如果一支乐队素质足够好，最终是可以在本地音乐市场走红，但真正困难的是从地方性乐队变成一支在整个区域受欢迎的乐队。共享软件似乎能加快这一进程。本地歌迷可以用电子邮件把歌曲发送给附近城市的朋友，最出色的乐队到外地市场演出的机会也就变得多了起来。

即便独立乐队的歌曲能在网上免费下载，但只要它能在整个区域走红起来，仍然可从CD销售额中分享可观的收入。看到网上有主流商业品牌下的艺人专辑免费下载，死忠乐迷会毫不迟疑地动手开干，但要是看到有自己最心仪的独立乐团的CD出售，他们也会主动掏腰包。

简而言之，各种艺人对音乐共享软件的态度，从经济上来看是合理的。已成名艺人会因为它蒙受损失，而独立音乐人——尤其是最出色的那些却能得到好处。

为什么下雨天出租车司机却提前下班？

琳达·巴布考克、科林·凯迈尔、乔治·罗文斯顿和理查德·泰勒

在大多数大城市，天气好的时候很容易就能拦到出租车，可要是碰上下雨天，想找空车可就难多了。最明显的一个原因当然是，不少在天气好时愿意走路的人，碰上下雨天宁愿乘出租车。所以，下雨天出租车更容易满载。但一部分出租车司机

在雨天会提前收工，造成出租车供应量减少，这也是一个原因。为什么有出租车司机提前收工呢？

根据最近的一项调查来看，原因在于不少出租车司机每天挣到了目标收入后就不愿再干了。在晴天，他们大半的时间都必须开着车到处寻找乘客，所以达到目标金额耗时更久。可在雨天，由于出租车大多数时候都满载，他们能更快达到目标金额。

出租车司机在雨天早收工，从经济利益的角度来看是不划算的。毕竟在晴天早收工1小时的机会成本比雨天要小。如果出租车司机的目标是，在一段较长的时期内——比如一个月吧，工作时间尽量短，同时又让收入达到目标水平，那么应当在雨天尽量多干活儿，而在晴天多休息。

除非你的时间的机会成本是零，否则，自己割草坪和熨衣服总要耗费你点什么。不管是个人还是公司，都要决定是自己提供服务，还是将之外包给他人。下面的例子阐述了不同环境下决定是“自己动手”还是“请别人做”的经济学原因。

为什么如今聘请专业人士帮忙换轮胎的做法越来越普遍？
提摩西·阿尔德

有个学生询问了自己的16名亲戚，问他们是否知道如何换轮胎，有9人回答不会，剩下的7人说会，但其中又有几个人承认自己从来没换过。此外还存在这样一个清晰的模式：9名回答不会换轮胎的人，比回答说会换的那7个人都要年轻。为什么掌握换轮胎技能的人越来越少了呢？

要从经济学的角度回答这类问题，首先要看相关成本和效益上出现的变化。学习如何换轮胎的成本，在过去几十年里似乎并未出现太大变化，而且由于支撑汽车用的千斤顶在设计上有了改进，其成本甚至还稍有下降。

但学习如何换轮胎所带来的效益，则出现了显著的变化。一是轮胎设计上的改进，使得轮胎漏气的情况比过去要少得多。不少汽车还装有防漏气轮胎，即便轮胎气压低得不像话时，

汽车也能安全行驶。还有一个显著变化是，现在大多数人开车都带着手机，哪怕维修人员距离很远，呼叫起来也很方便。

考虑到以上两点，学习如何换轮胎的效益较之从前变得少了。轮胎质量更好，用得上这项技能的机会比从前少得多，即便轮胎漏了气，找人帮忙也容易。出于这样的变化，不少年轻司机似乎认为，学习如何换轮胎的效益比不上为此付出的成本。

为什么公司宁愿出高价雇用临时的管理顾问，也不愿以较低的薪水聘用全职管理人员？

詹姆斯·贝雷特

企业采用管理咨询公司的服务时，不仅要支付顾问的工时费，还要付给咨询公司一笔高昂的酬金。很多咨询公司，每付给顾问一美元，自己就收三美元。为什么客户企业不直接聘用额外的管理人员以节省开支呢？

一个可能的原因是，管理咨询服务就好比电力公司用来满足高峰用电需求的昂贵发电机。电厂能靠着普通负荷的发电机满足大部分需求。发电机这种设备，买起来很贵，但维护费用相对较低。用这种昂贵设备满足短期的高峰需求，得不偿失，因为它大多数时候都闲置着。所以，电厂会用高频发电机弥补用电高峰期发电不足的部分。较之普通发电机，高频发电机运营成本较高，可买起来更便宜。

同样，企业内部对管理服务的需求，并不是随时都处于满负荷水平的。所以，大多数公司会雇用自己的全职管理人员，提供大部分日常管理服务，而在短暂的高峰期外聘管理顾问。的确，咨询服务每个小时的成本比内部雇员的管理时薪要高得多。可假设对管理服务的高峰需求期足够短，外聘昂贵顾问还是要便宜一些。毕竟，要是改用额外聘请内部管理人员的做法，一旦过了高峰期，他们就无事可做了。

还有一个可能的原因是，企业愿意用优厚报酬聘请管理顾问，是因为他们知道，存在争议的商业战略倘若由受人敬重的外部顾问发起，会更容易加以执行。比如，有一家公司产品销

售不景气，管理层明知道要裁员，但害怕采取此举会给剩余员工的士气造成负面影响。在这种情况下，告诉员工裁员并不是管理层的主意，而是麦肯锡咨询公司提的建议，员工接受起来大概会容易一些。

为什么明明内聘律师只需一半价钱，但电厂却愿意长期外聘高价律师？

纽约州北部有家电厂，每年向芝加哥一家律师事务所支付100万美元的酬金，换取该所资深律师的全职服务。但该律师事务所付给那名资深律师的年薪不超过50万美元。为什么电厂不直接聘请这位律师以节省50万美元呢？

和所有受政府管制的公司一样，电力公司会雇用大量永久编制的律师，在管理机构介入前处理自己的诉讼案。由于此类案件大多是常规性的，一般年薪不到10万美元，就能雇到经手的内部律师。但电厂还有一小部分风险极大的法律诉讼。对于这类案件，经手律师在法律专业上的细小差异，就可能意味着对股东红利造成一年数百万美元的波动。因此，电厂显然需要聘用最顶尖的律师来负责这种案件，哪怕付出高薪也在所不惜。

但以50万美元的年薪雇用内部律师，那些挣得少的内部律师必然要求提高自己的报酬。考虑到应对这些要求的成本，还是用100万美元聘个外部顾问更划算。

本章最后一个例子阐述的是，专业人士所得的服务报酬，可能会影响他们提供的建议。

假使患者膝盖疼痛，如果他用的是传统健康保险，较之**HMO**保险，医生叫他接受**MRI**（核磁共振）检查的可能性更大。这是为什么呢？

按照传统的健康保险契约，医生为患者提供的每项服务都会根据预先确定的费用列表获得报酬。他们提供的服务项目越

多，拿到的钱也就越多。

反之，在标准的HMO[7]中，医师对每位患者收取固定的年费，同时承诺为患者提供最符合其利益的服务。在HMO契约下，不管患者接受了多少服务，医生都获得同样的报酬。

毫无疑问，不管在哪种契约下工作，大多数医生肯定会根据患者的病情，尽其所能满足其需要。但总会有一些模棱两可的病例。比如，患者膝盖疼痛，简单地给膝关节做个支架，休息几个星期就能有明显改善。但昂贵的MRI检查，说不定能发现急需手术治疗的结构性损伤。在这种情况下，HMO医师就要承担检查的成本（倘若真的需要做手术，手术成本也得由医生承担），所以他们必然偏爱观望策略。而在传统健康保险契约下工作的医生，碰到同样的患者，显然有更强烈的动机立刻进行MRI检查。

本章小结

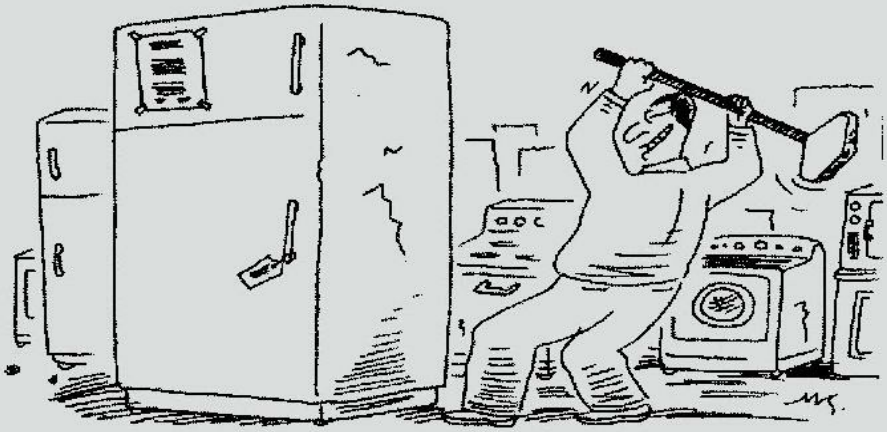
竞争性劳动力市场的基本原则：雇员的工资与他们为雇主在盈亏平衡点之上所创造的价值大致成正比关系。

在劳动力市场中，特定工作的薪资取决于其特性。

专业人士所得的服务报酬，可能会影响他们提供的建议。

04

折扣中的经济学



- 为什么酒店附设小酒吧内的商品价格那么贵？
- 为什么在银行之间电汇比用支票汇款要贵得多？
- 为什么家用电器零售商会在炉具和冰箱上敲出凹痕？
- 为什么黑色的苹果笔记本电脑比同样规格的白色笔记本电脑贵150美元？
- 为什么购买音乐会套票要便宜得多？
- 为什么机票现买价更高，而百老汇演出的门票现买价却更低？
- 普通“杯”的容量是8盎司，可为什么星巴克最小杯的咖啡叫作“高杯”，容量是12盎司？
- 为什么从堪萨斯到奥兰多的往返机票价格，比从奥兰多到堪萨斯的往返机票价格要低？
- 为什么很多餐厅都为饮料提供免费续杯？
- 为什么普通人连最简单的录像机的功能都用不全，但它却还是有那么多功能呢？
- 为什么廉价航班的飞机餐要收费，而豪华航班一般免费；豪华酒店上网要收费，廉价酒店则多免费？
- 为什么不少游乐园里最受人欢迎的游乐项目前总排着长队，游乐园却并不对之额外收费？
- 为什么顾客临时取消预订，租车公司不另收费，而旅店和航空公司却要收取昂贵的取消费？

一价定律最适合的是完全竞争的市场——大致说来，也就是像食盐和黄金这样的市场，无数供应商贩卖高度标准化的产品，但也有很多产品并不在完全竞争的市场中出售。例如，虽然同一类型的电影似乎都差不多，但各地电影的上映并不是标准化的产品。不同的电影院位置不同，放映时间也不同，从某些方面来说，每一场电影都是独一无二的。再说了，常看电影的人，有谁会认为《卡萨布兰卡》（*Casablanca*）是《惊声尖叫》（*Scream*）的完美替代品呢？

由于一价定律不适合电影放映市场，所以，对于电影票价高低不同，经济学家并不感到惊讶。比如，同一部电影的日场票价一般比夜场便宜，因为下午有空看电影的人总比晚上少。

影院老板还经常给特殊群体（学生、老人等）打折，因为他们认为，这些人对价格更为敏感。与黄金和食盐不一样，电影票无法随意转售。年轻人不可能买一张学生票，然后再把它卖给成年人，以从中牟利，因为只有拿着学生证的人才能使用折扣票。倘若卖家提供的是一种体验，而非切实的产品，那么从本质上来说，套利的机会是有限的。这就好比，一个学生看了一场电影，他不可能把自己的体验转卖给别的成年人。

但在实际的产品（尤其是昂贵产品）市场中，套利的可能性限制了垄断者向特殊买家索取高价的能力。比如，对于只穿Manolo Blahnik这一品牌鞋子的女性来说，伯拉尼克完全是个垄断商。即便如此，买家之间转手交易的可能性，也使得公司无法根据每名顾客的意愿来索价。与此相类似，同样的爆米花，影院老板不太可能卖给成年人是5美元，卖给学生却是2美元，因为肯定会有学生用折扣价买了爆米花之后再卖给成年人，从中赚取差价。

虽说转手套利的可能性限制了卖方对同一产品索取不同价格的可能，但为了突破这一局限，他们想出了各种机智对策。不少诀窍都具备一个共同点：卖家允许顾客以折扣价购买，但前提条件是顾客必须首先跃过某种门槛。最常见的例子是短时贱卖。愿意付出此种努力的买家，得知打折开始，就不怕麻烦地专门赶过去买，从而享受折扣价。不愿费劲的顾客则要支付较高的价格。

看过卖家为不同定价设置门槛的例子，你一定会发现，不管什么商

品，卖家多少都要用到此类手段。几年前，我到明尼阿波利斯开会，启程之前，我预订了一家宾馆，房费大概相当于200美元。办理入住时，我注意到前台接待员背后有幅海报上说："记得询问我们的特价。"我很好奇，问过之后，对方告诉我，我可以拿到150美元的房间。

这里，我为了获得折扣所要跃过的门槛是问一个简单的问题。由于这个门槛太容易清除，我不禁想，怎么会有人不问问看呢？结果，前台职员告诉我，大多数人都没注意过。

从卖方的观点来看，设置折扣门槛的做法管用是因为，对价格极度敏感（甚至说不定没有折扣就不买）的潜在买家会发现，门槛很容易跳过，而其他对价格不那么敏感的顾客则会觉得困难，甚至干脆觉得不值得费功夫。邀请顾客询问特价的海报，最终让我节约了50美元房费。然而，对于某些没有提前预订的客人，它仍然算得上是一个有效的门槛。一些客人恐怕会觉得询问特价不体面，对价格也并不敏感。还有一些客人，比如能报销房费的商务人士，根本就不在乎。

本章的头两个例子阐述了设置折扣门槛的具体方法。

为什么酒店附设小酒吧内的商品价格那么贵？
克恩·威尔森

如果你想在曼哈顿帕克·梅迪安（Parker Meridian）酒店的小酒吧里买一瓶依云矿泉水，你得花4美元。但你要是愿意走到拐角的杜安连锁店，花99美分就能买到一瓶。为什么酒店附设小酒吧内的商品价格贵得这么离谱呢？

一家专业连锁店，卖任何东西都比非专业店便宜。毕竟，连锁店的商品销量大，能够利用专业化实现高效率。这大概可以说明，连锁店卖1美元一瓶的矿泉水，酒店卖2美元才能维持成本。但不管怎样，说酒店的成本比连锁店高4倍，实在叫人难以信服。

小酒吧的价格如此之高，更说得过去的原因大概是因为，酒水的销售是酒店采用的一种间接手段，借以为价格敏感的顾客提供折扣。为了实现客房的高入住率，酒店必须用有竞争力的价格提供客房。例如，不少酒店在网上预订价格较低，原因在于互联网用户比其他购物者对价格更为敏感。

由于酒店行业竞争异常激烈，酒店的利润率并不太高。为了向价格敏感的客人提供更大的折扣，酒店必须想办法从其他客人那里寻找额外收入。酒店完全明白，小酒吧东西价格高得离谱，肯定会使不少客人什么也不买。但他们同样知道，对价格不那么敏感的客人并不会被小酒吧高昂的价格吓跑。从这部分客人身上获取的额外利润，可以帮助酒店在房价上打更大的折扣。本例中，酒店设置的折扣门槛是要住客放弃在小酒吧买东西的便利性。采取这一做法，酒店降低了房价（低房价是靠小酒吧开高价才实现的）。

为什么在银行之间电汇要比用支票汇款贵得多？

谢林·多哥内利

如果有人欠你1万美元，要把这笔钱从她的银行账户转到你的银行账户，至少有两种选择。她可以寄给你一张支票，之后，由你的银行将这笔钱免费存入你的账户。她也可以让她的银行把钱汇入你的账户，这时，你的银行会向你收取一笔费用，美国国内转账一般是每次15美元。处理支票存款的成本其实更高，银行却不收费，为什么收到电汇反而要收费呢？

处理支票，必须过手、扫描，很多时候甚至还需要寄送书面文件。要等钱实际到账，可能要好几天时间。而使用电汇的方式，到账差不多跟光速一样快。银行的职员把相关信息输入电脑，寄送方和接受方的账户金额瞬间即被调整。

银行电汇收费更高，顾客选择用这一方式汇款，是因为快速转账对他们具有重大的价值。支票转账的金额一般较小，所以拖延几天拿到钱，一般不会造成什么严重后果。反之，电汇涉及的金额往往很大，多为商业交易所急需的资金。由于消费者看重交易的速度，银行发现，他们可以从中收取可观的费用。

所以，要想节省电汇的费用，你需要跃过的门槛是：要等几天支票才能到账，之后你才能使用这笔钱。

下面，让我们来谈谈折扣所带来的效率增益。假设我们把三年级一个班上的学生叫出来，按个子高低给他们排队，最高的排第一，第二高的排第二，以此类推。然后又让学生们按顺序回到教室，每隔5分钟进去一名。那么，每进去一名学生，教室里学生的平均身高会发生什么变化呢？显然，由于后进去的学生总比先进去的学生要矮，所以教室里学生的平均身高会越来越低。

这一模式，跟一种与市场定价模式有重大相关性的成本模式很类似。在不少生产流程中，边际成本比平均成本（指生产者的总成本除以生产的总单位量）要低。这种成本结构，是所谓“规模经济”生产流程的特点。对这种流程来说，平均成本随产品单位产量的增加而下降，正如后进教室的学生比先进去的学生矮，使得教室里学生们的平均身高下降一样。

要想长期维持下去，生产者必须以不低于平均生产成本的平均价格卖出产品（倘若每单位的平均售价低于平均成本，则生产者必然要蒙受损失）。但很多时候，以低于平均成本的价格出售一部分产品，对生产者而言是有利的。只要能以比边际成本高的价格多卖出一单位产品，生产者的利润就会增加。当然，这里的前提是，不需要因为这么做而对其他买家降价。

凡是具有规模经济生产流程的卖家，都必然会用到设置折扣门槛这一工具。给那些对价格敏感的买家折扣，同时无须对其他顾客降价，能推动生产者扩大规模，降低平均生产成本。

在任意两个城市之间提供航班服务，是一种具有规模经济效益的生产流程。航空公司运送的乘客越多，平均成本也就越低。原因之一是，从每个座位飞行里程的平均成本来看，大型飞机比小型飞机要低。比如，一趟典型的国内航班，180座的波音737-900ER型飞机的每座平均成本，就比110座的737-600型飞机低25%。飞机越大，有效的每座飞行里程的平均成本越低。还有一个因素在于，不管搭乘了多少名乘客，特定航班的成本是固定的。繁忙机场的准入成本和稀缺的着陆、起飞位置成本都属于此类。所以，只要航空公司能吸引更多乘客搭乘自己的航班，就

能大幅降低运输每名乘客的平均成本。

折扣会帮助卖家吸引到更多顾客。最有效的折扣门槛之一是超级套餐（SuperSaver）机票，它要求乘客搭乘周六的夜航飞机。航空公司的营销主管早就知道，商务人士对机票价格的敏感度远不如普通游客。而且，商务人士一般希望周末能和家人一起过。反之，普通游客的行程，却至少会包含一个周末。超级折扣套餐要求乘客搭乘周六夜航班机，使得航空公司设置了一个近乎完美的门槛：商务人士很少有愿意迎合这一限制的，而大多数游客无须费力就能满足它。

商务人士经常为自己买的机票价格比邻座度假者的高而感到气愤。然而，利用周末过夜的门槛，航空公司甚至也能为商务人士创造净利润。

在航空旅行市场，便利的时间安排对商务人士具有极高的价值。但任何两个城市之间的航班市场，潜在交通量是有限的。只有采用每座平均成本较高的小型飞机，航空公司才能经济地提供更频繁的飞行班次。而大多数游客则乐于牺牲频繁班次带来的便利性，以换取班次较少的大型飞机才能实现的较低价格。

由于周末过夜门槛的存在，倘若航空公司向所有人收取同样的费用，两类乘客都能享受到更好的服务。为方便吸引更多普通游客，这一门槛允许航空公司采用更大型、更经济的飞机。由此节省的费用，减少了维持商务人士所需频繁班次带来的额外成本。与此同时，普通游客也以平常大型喷气客机才有的较低票价，享受到了频繁班次所带来的便利性。

由于商务人士不能满足周六过夜的要求，于是收取他们较高的费用，这是否有失公平呢？如果商务人士不需要频繁的班次，航空公司可以采用比现在更大、更经济的机型。所以，商务人士支付的较高费用，至少部分地反映了为迎合其需要所采用的每座成本较高的小型班机。

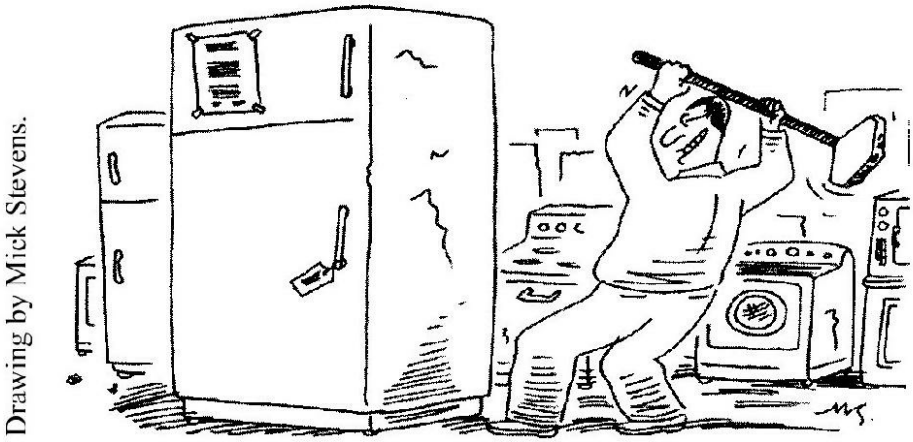
当然，折扣门槛不可能绝对公平地分配航空公司的成本。比如，一些普通游客需要频繁班次，也愿意出高价。但因为他们能满足周六过夜的要求，于是用不着出高价。同样地，只要票价够低，一些商务人士愿意忍受不太频繁的班次。可不管怎么说，航空公司当前采用的价格制度，大致上是公平的。

以下几个例子探讨了一些有助于生产者和消费者共享规模经济节约成本的定价策略。

为什么家用电器零售商会在炉具和冰箱上敲出凹痕？

有一小部分家用电器，在制造商运送给零售商的过程中，会出现细小的碰撞损伤。零售商并不将这些电器送回工厂修理，而是直接降价卖掉。西尔斯百货商店早就采用了这套“瑕疵品降价卖”的做法。

然而，最近有报道说，特卖会开始前几天，西尔斯百货商店会让库房职员在原本毫无瑕疵的电器边上敲出凹痕来。这些报道是谣传吗？还是想要获取利润的零售商出于合理的经济理由，故意破坏一部分商品呢？



在瑕疵电器特卖会上，经常出现供不应求的现象。

再说一次，任何打折安排的目标，都是向那些不会以标价购买产品的潜在顾客提供一个价格突破口，同时尽量少让其他买家利用折扣。电器零售商大概在偶然间发现，冰箱上的些微瑕疵，是一道分隔顾客的完美门槛。要参加瑕疵品特卖会，顾客必须迈过三道坎。首先，他必须不怕麻烦，找出特卖会何时举行；其次，他必须记住日子，在那天专程赶到特卖会；最后，他必须容忍冰箱有瑕疵的事实（哪怕瑕疵对着墙，一旦放好后谁也看不见）。大多数高收入者连迈过一个门槛都懒得做。但诚如西尔斯百货公司的发现，有大量对价格敏感的购物者很乐于清除上述三大门槛。

这样一来，要是在运输过程中碰撞出瑕疵的电器数量不够多，零售商很自然地会在特卖会开始前一天，叫员工拿着铁锤，到仓库去特意敲点瑕疵品出来——只要这么做有利可图。这种做法提高了电器销售额，减少了每单位电器的平均成本，从而创造了为所有顾客提供更低价格的可能性。

为什么黑色的苹果笔记本电脑比同样规格的白色笔记本电脑贵**150**美元？

克里斯·弗兰克

2006年7月1日，苹果公司的网站上公布了该公司13寸苹果笔记本电脑的价格。传统的白色机型卖1　299美元。但同一型号的黑色机型则卖1　499美元。仔细一看，用户可发现，黑色机型配备的是80G硬盘，比白色机型的标配硬盘大20G。情况似乎并无神秘之处：配置较好的机器价格自然更高。但再仔细看看，白色机型也可以选配80G硬盘。加价多少呢？仅仅50美元。这样一来，谜题出现了。为什么生产成本一样，但黑色机型却比白色机型要贵150美元呢？

苹果公司的定价策略，无疑是受了2005年秋iPod黑色版上市后大受欢迎的影响。一开始，黑色iPod的价格和传统的白色iPod价格一样，技术指标也一样，但对黑色机型的需求，立刻耗尽了公司的库存，尽管白色款尚有现货。由于黑色款新出，有特色，使得买家更愿意预订它。由于两款机型定价一样，苹果公司把热钱放到了桌上。到2006年引入新款苹果笔记本电脑时，公司学乖了。它对黑色机型索价更高，不过，的确有理由这么干。

黑色机型索价更高是否不公平呢？和提供航空旅行服务的平均成本一样，电脑公司生产电脑的平均成本也是随着单位产量的增加大幅下降的。这主要是因为，公司的研发成本，并不随产量的变化而变化。所以，公司可以以低于平均成本，但高于边际成本的价格销售部分产品，增加利润。但为了给研发成本上个保险，公司必须以高于平均成本的价格，销售其他产品。

在一个公平的世界里，那些最喜欢该公司研发部门设计的新颖功能的用户，会承担相当大一部分成本。这些用户是什么人呢？对价格最不敏感的买家，他们大部分都愿意以高价购买新机型的时髦特性。研发项目给所有买家都带来了好处，但给那些愿意为了新特性多出钱的用户带来的好处最大。黑色机型的高定价，是辨别此类买家的一种残酷机制。只要这一门槛能发挥作用，购买较贵黑色机型的买家就没什么抱怨的余地。

为什么购买音乐会套票要便宜得多？

迈克尔·李

和大多数其他精英交响乐团一样，芝加哥交响乐团的演出，既卖单场票，也卖各种不同的套票。套票的意思就是买家要一次购买一系列演出票。这种票的价格比单场票价低35%。为什么套票这么便宜呢？

这种定价形式能帮助交响乐团把每场演出的固定成本分散到较多的听众身上。假设芝加哥交响乐团安排了两场系列演出。第一场表演柏辽兹[8]和柴可夫斯基的音乐，第二场表演巴托克[9]和斯特拉文斯基[10]3的音乐。我们再假设这两场演出的潜在听众由人数相等的四种群体组成。第一种人是浪漫主义音乐的狂热爱好者，对第一场演出他们每人都愿意花40美元，但对第二场他们只愿意花20美元；第二种听众更喜欢新古典主义音乐，对第一场演出，他们愿意花20美元，对第二场则愿意花40美元；第三种人是柴可夫斯基的狂热支持者，第一场音乐会他们愿意出45美元，第二场则只愿意出5美元；第四种听众是斯特拉文斯基的狂热支持者，第二场演出他们愿意出45美元，而第一场则只愿意出5美元。

综合潜在听众对上述两场演出的重视程度，在定价的时候，最好是单场演出的票价40美元。在此价格下，浪漫音乐爱好者和柴可夫斯基迷可能只出席第一场音乐会，新古典主义爱好者和斯特拉文斯基迷则参加第二场音乐会。倘若每种听众的人数都是100名，那么每场音乐会的听众就是200人次，门票总收入为16 000美元。

现在，剧院方面打算提供两场音乐会的套票。此时，单场演出票价45美元（比之前多5美元），而套票则为两场60美元，那么单场票价则为30美元（比之前少10美元）。这样一来，柴可夫斯基迷还是只听第一场，斯特拉文斯基迷还是只听第二场，跟刚才一样。可有了套票，浪漫音乐爱好者和新古典主义爱好者说不定两场都愿意听。所以，虽然浪漫音乐爱好者听第一场音乐会所付的票价比之前少了10美元，但由于他们出席了第二场音乐会，给剧院方面带来了20美元的净利。同样的，新古典主义爱好者听第二场音乐会少花了10美元，但他们出席了第一场音乐会，又为院方带来了20美元的净利。

为了承担演出成本，大多数交响乐团每年都在争取实现足够的门票收入。提供套票有助于他们解决这个问题。还是假定每类听众有100人，剧院经理现在的总门票收入是21 000美元，比之前的算法多5 000美元。这就是提供套票价所蕴含的内在逻辑。

为什么机票现买价更高，而百老汇演出的门票现买价却更低？

格拉斯莫斯·埃弗斯尼托斯

戏剧迷下午到纽约时代广场的售票窗口，能以半价买到当天晚上不少百老汇演出的票。但要是有人预订当天的飞机票，就只能出高价，售价比平时高一倍都有可能。如何解释这样的差异呢？

飞机起飞时或幕布升起时还剩有空座，意味着收入上的一笔恒久损失。航空公司和剧院都有尽量填满空位的强烈动机。与此同时，以折扣价填满一个座位，往往意味着失去其他人出全价购买同一个座位的机会成本。所以，航空公司和剧院要克服的营销难题是，尽量填满座位，又不至于在每座平均收入上做太大牺牲。

Photo by June Marie Sobrito.

时间机会成本高的人，不太可能排队等打折。

在航空业，营销主管早就发现，较之于度假游客，商务人士在临行前一刻变更出行安排的可能性更大，而且对票价较不敏感。故此，航空公司的策略是，对最后一刻才买票的乘客（大部分都是出公差的）收全价，而对提前订票的乘客（主要是度假游客）打折。

剧院业要面对的均衡势力略有不同。和航空业一样，高收入者比低收入者对票价要麻木得多，但看戏剧的高收入者一般都不愿意在最后一刻才买票。事到临头才在售票口买半价票的观众要面对两道门槛：一是需要一两个小时的排队。高收入者大多不愿只为了省几个钱而这么做；第二点，也是更重要的一点，只有少数剧目（一般都不是特别受欢迎的剧目）有折扣票卖。高收入者时间的机会成本高，他们好不容易腾出一个晚上的宝贵时间看剧，当然只想看自己最想看的剧目。而对价格更敏感的低收入观众，这两道门槛都比较容易迈过。要是不能在售票窗口排队买半价票，他们说不定根本不会去看百老汇表演。

虽说上述两种情况下门槛截然不同，但都能达到填满更多座位的效果（从而减少为每名乘客服务的平均成本）。倘若没

有这些门槛，服务平均成本会更高。

强迫买家跳过门槛，获得享受折扣价的资格，必定需要买家付出能够跳过该门槛的努力。但在某些情形下，折扣门槛只不过是需要掌握一定的信息。一旦你掌握了这种信息，就能享受到较低价格，又无须付出额外努力。

普通**“杯”**的容量是**8**盎司，可为什么星巴克最小杯的咖啡叫作**“高杯”**，容量是**12**盎司？
詹妮弗·安德森

星巴克是全世界最大的现磨现泡咖啡连锁店。自1999年以来，该公司出售的咖啡分为3种规格：高杯（容量12盎司），大杯（16盎司）和超大杯（20盎司）。但从技术上来说，普通的一杯咖啡，应该为8盎司，6盎司亦可。连星巴克自己的冲泡咖啡说明书上也写着：“我们建议，每6盎司水冲兑两汤匙研磨咖啡。”那么，为什么星巴克不卖标准杯咖啡呢？

实际上，星巴克是卖的。如果你找服务生要“小杯”，就能得到传统的8盎司杯装咖啡。但该店的售卖单上并未列出“小杯”，而知道这一点的顾客也很少。

“小杯”是该公司折扣最大的咖啡。小杯卡布其诺的售价比12盎司的高杯少30美分，但浓咖啡的量是一样的，又因为它包含的奶泡较少，味道更为浓烈，不少咖啡迷都喜欢。

星巴克营销“小杯”的秘密方式，使它成了一种歧视性门槛价格。阻止对价格不太敏感的顾客购买打折“小杯”咖啡的门槛，是大多数人根本

不知道“小杯”的存在。在大多数市场，为了发掘最划算的交易，对价格敏感的顾客会付出比其他人更多的努力。如果你是个对价格敏感的购物者，很可能会碰到这样的情况：至少有一个朋友会发现星巴克“小杯”咖啡的秘密，并把它告诉你。与此同时，对价格不那么敏感的顾客则继续安于享受20盎司的“超大杯”。

并不是所有价格歧视的例子都包含折扣门槛。比如，假设一家餐厅对65岁以上的就餐者提供半价晚餐，那么，35岁的就餐者就迈不过这道坎，达不到享受这一折扣的资格。经济学家多把这一类的价格歧视视为单纯的细分市场，在此例中，划分原因在于：老年人的平均收入比其他成年人要低。

为什么从堪萨斯到奥兰多的往返机票价格，比从奥兰多到堪萨斯的往返机票价格要低？
凯伦·赫特尔

倘若你住在密苏里的堪萨斯城，想在2006年12月15日飞到佛罗里达的奥兰多，并于一周后返回，那么，你在Expedia.com能找到的最低往返票价是240美元。可假设你住在奥兰多，想在同一天飞去堪萨斯城，最低的往返票价则为312美元。上述两条路线，乘客搭乘的飞机消耗同样多的燃料，享受同样的飞行服务。为什么机票价格竟然不相同？

如果你是从堪萨斯城飞往奥兰多，你很可能是要去度假。你可以选择去许多不同的地方——夏威夷、巴巴多斯或者坎昆，等等。由于度假者有许多目的地可以选择，航空公司必须激烈地争夺此类生意。既然较大型的飞机飞行成本更低，航空公司有着充分的理由用较低的票价，锁定对价格更为敏感的顾客——也就是度假者，从而填满飞机上的空座。

可要是你从奥兰多飞往堪萨斯城，多半是因为出差，或是因为家庭原因而出行。你没有别的目的地可选。选择不多的买家，对价格不会太敏感。因此，从奥兰多出发的旅客愿意支付的机票钱更多。

下面几个例子讨论的是刺激卖方提供免费或降价商品（或促销品）的外在条件。

为什么很多餐厅都为饮料提供免费续杯？

已故的乔治·伯恩斯（George Burns）曾讲过，有位企业主，他说他每卖一样东西都亏不少钱，全靠量走得大赚回来。当然了，真靠这种做法，什么企业都维持不长久。所以，饮料免费续杯的常见做法就成了一个谜。餐馆怎么可能提供这种服务又不亏本呢？

大多数企业都要卖不少货物。要想维持经营，企业用不着对每一件货品索取高于其成本的费用。相反，它只需要使总收入等于或超过所卖货品的总成本即可。所以，要是主菜、甜点和其他物品已经包含了足够的利润率，餐馆当然可以提供免费续杯服务，同时又不亏本。

但为什么餐馆会想要提供免费续杯服务呢？从餐馆的角度来看，这种做法的存在，与完全竞争的逻辑相矛盾。该逻辑认为，顾客会支付自己购买的任何额外商品或服务的全部成本。

但竞争其实并不充分。和很多其他行业一样，在餐馆业，随着就餐人数的增长，为顾客提供服务的平均成本会下降。这也就是说，餐馆提供膳食的平均成本，比一顿膳食的边际成本要高。由于餐馆为每顿膳食索取的费用，必须要高于该顿膳食的边际成本，那么，只要能吸引到额外的主顾，餐馆的利润就可增加。

现在，让我们想象一下最初的情况：所有的餐馆都不提供免费续杯服务。假设此时有一家餐馆开始这么做，情况会怎么样呢？在该餐馆享受到了免费续杯服务的就餐者，会觉得做了一笔划算交易。随着口碑流传开来，该餐馆很快会发现，自己的顾客比从前多得多了。虽然续杯服务会增加一定成本，但这部分成本相当低。

要使这一做法获得成功，餐馆在多卖出的膳食上所获取的利润，必须超过免费续杯的成本。而由于餐馆在多卖出的膳食上的利润率极可能超过它为免费续杯所承担的成本，餐馆的整体利润就会出现增长。

看到该餐馆在免费续杯服务上获得成功，竞争餐馆肯定会争相效仿。随着这么做的餐馆越来越多，第一家餐馆就餐者的增幅会逐渐变小。如果所有的餐馆都开始提供这一服务，每一家餐馆的业务量，就跟从前它们都不提供免费续杯服务时差不多了。又因为餐馆业的利润率一般都很薄，对不少餐馆来说，

免费续杯似乎预示着亏损。

倘若上述过程当中，每顿膳食的价格一直保持不变，的确会造成损失。可由于有了免费续杯服务，就餐者在就餐过程中，获得了比从前更多的净利，因为他们现在一文不花，就获得了从前要几美元才能买到的续杯服务。就餐者在就餐过程中得利更多的事实，促使餐馆提高了膳食的价格。等一切尘埃落定，膳食的价格应当会大致提高到足以涵盖免费续杯成本的程度。

另一个需要考虑的因素是，一杯只值几毛钱的冰茶、软饮料加苏打水一类，餐馆一般要收两美元。要想喝够本，一个人得添上无数次杯才行。要是有10%的客人因为免费续杯的缘故点了饮料，几乎可以肯定，餐馆是稳赚的。这一推理暗示，提供罐装软饮料和冰茶的餐馆，提供免费续杯的可能性会很低，事实上也正是如此。例外又一次从反面印证了规律。

为什么普通人连最简单的录像机的功能都用不全，但它却还是有那么多功能呢？

黛博拉·贝尔

一般购买磁带录像机的顾客，只是想要一部能方便家人看电影、录下最心爱电视节目的机器。当前市面上出售的所有机型，都具备这些功能。但这些机器还有一大堆普通顾客绝不会使用的额外功能。比如，不少机器在每一段录制节目开始播放的时候，可以用遥控器自动加一个信号，这样，用户“只需要按遥控器上对应的1～9键，就能播放每段节目”。大多数机型现在还提供英语、西班牙语或法语的屏显说明。不可否认，某些功能确实有用，可有不少顾客都抱怨说，录像机功能太复杂，叫人没法用。为什么制造商不生产一些适合这些买家的又便宜又简单的机型呢？

尽管有些顾客不重视录像机额外的功能，但另外一些顾客却很在乎。制造商增加这些功能，是为了更有效地拉拢后一种顾客。增加一项新功能的大多数成本，都是固定的研发成本。一旦研发成功，为机器增加该功能的边际成本就很低了。

当然，制造商可以提供多种不同的机器，各自具备不同程度的功能。但大多数零售商都不愿意库存大量机器。不管怎么说，由于生产最简单机器的边际成本并不见得比最高级机器低多少，消费者购买最简单机型也不会省多少钱。所以，制造商选择的做法是，在所有机型上都提供高级功能。

渴望较简单机型的消费者，恐怕只有寄希望于制造商再增添一项新功能：一个能取消（或者隐藏）所有高级功能的按钮，按了之后，录像机上就只留下最基本的功能了。

为什么廉价航班的飞机餐要收费，而豪华航班一般免费；豪华酒店上网要收费，廉价酒店则多免费？

戴佳

过去，所有的航空公司都会提供免费的飞机餐，而现在这么做的只有新加坡航空公司等高价航班了。搭乘联合航空公司或美国航空公司班机的旅客，要么自带食品登机，要么出钱购买机内盒饭。与此相对，像四季大酒店这种豪华酒店，客房上网一般要收取每天10美元甚至更高的费用，而像汉普顿客栈这种廉价酒店，一般却是免费提供此类服务。为什么存在这一差异呢？

在一个完全竞争的市场，“没有免费的午餐”原则认为，选择额外服务的顾客应该支付额外费用。此处的逻辑是这样：倘若一家公司提供“免费”的额外服务，并试图在基本产品价中包含此笔费用，那么，竞争卖家就能通过将基本产品降价、对额外服务单独收费的方式，招揽不想使用额外服务的顾客。

当然，现实生活中并不存在完全竞争的市场。但较之豪华航班的座位市场，廉价航班的座位市场更接近完全竞争的市场；前者数量更少，提供的是更为专业化的服务。出于类似的原因，较之豪华宾馆的客房市场，廉价客栈的客房市场更接近完全竞争的市场。这些观察似乎暗示，廉价客栈和廉价航班更可能会将额外服务单独收费。所以，“没有免费的午餐”原则可以解释，为什么廉价航班的飞机餐收费，而豪华航班的基本票价包含餐费。它也能解释为什么大多数航班过去提供免费的飞机

餐，因为整个航空旅行市场从前都属于奢侈市场，直到最近几年才发生了变化。但乍一看，我们所看到的酒店网络服务的定价模式，似乎并不符合“没有免费的午餐”原则。

这儿有一个说得过去的解释：这种不同的根源在于两种服务成本结构上的不同。提供餐点服务的成本，大致上随提供的餐点数量而增长。但提供网络接入服务的成本，大体上却是固定的。一旦酒店安装了无线网络，允许其他客人上网的边际成本基本上为零。

“没有免费的午餐”原则告诉我们，一种商品或一项服务的市场，竞争越是激烈，其价格就越是接近边际成本。既然廉价客栈的客房市场比豪华酒店的客房市场竞争更为激烈，我们可以推断出，廉价客栈的房费包含网络接入费的可能性更大。廉价客栈或许更愿意额外收取网络接入费，但由于提供接入服务的边际成本为零，肯定会出现一些客栈以免费网络接入为宣传噱头。对价格敏感的旅客说不定会被这一服务所吸引，从而迫使其他廉价客栈也遵循这一做法。廉价航空公司并没有存在类似的压力要提供免费飞机餐服务，因为每一顿餐点的边际成本始终是递增的。

豪华酒店收取网络接入费，因为他们的顾客要么是很富裕，要么是旅行费用可报销，因此对价格并不敏感。然而，要是有足够的客人开始抱怨这种做法，那么，既然提供网络接入服务的边际成本为零，一部分豪华酒店大概会在房价内包含此项服务。如果出现这种情况，其他豪华酒店很快会迫于压力而竞相效仿。

在接下来的两个例子中，有时，卖方似乎有权索取较高价格，或是因为客人取消服务而收取罚款，然而，出于策略性的考虑，他们并不这么做。

为什么不少游乐园里最受人欢迎的游乐项目前总排着长队，游乐园却并不对之额外收费？

2006年1月1日，在佛罗里达州奥兰多的迪士尼乐园，儿童入园玩一整天，票价55.16美元。更确切地说，一整天也玩不

了多少项目：虽然孩子们想坐多少次都行，但最受欢迎的游乐项目前面，总是排着长长的队。比如，在最繁忙的时段，想玩到该乐园最吸引人的过山车，要排上一个多小时的队。为什么迪士尼乐园不对这些项目收取额外费用呢？

究其本质，排队并不一定意味着卖家把钱摆在了桌上。比如，希望到一家餐馆就餐的客人数量，每天晚上都会有所不同，所以餐馆很难按人数多寡来定价，保证填满空位而又不排队。然而，像迪士尼乐园这种持久而可预料的长队，在经济学家看来，是不应该出现的。

一个可能的解释是，孩子到迪士尼乐园玩，埋单的是家长。倘若乐园方面为了消除排队现象，对过山车项目额外收费——就算每趟收10美元吧，不妨让我们来设想一下会出现什么样的情形。很多孩子还是想要一趟又一趟地坐过山车，但坐了几趟之后，大多数家长肯定只能拒绝孩子的要求了——不是拒绝一次这么简单，而是要反复拒绝。这样一来，还有谁能带着愉快的回忆离开乐园？

定额收费，并依靠排队的方式来限制孩子对最受人欢迎项目的使用次数，恐怕是迪士尼乐园管理方所能找到的最合理的折中方案了。

为什么顾客临时取消预订，租车公司不另收费，而旅店和航空公司都要收取昂贵的取消费？

如果你买了一张戏剧票，但因为堵车，错过了表演，院方可不会给你退款。机票的情况也差不多。如果你错过了班机，你的票就一钱不值了。就算航空公司允许退票，也要收取一大笔退票费。同样，如果你在当晚6点以后才取消预订的房间，大多数酒店也会收费。可是，租车公司却采用了一套完全不同的做法。提前订车时，你无需提供信用卡号。如果到时候你没来取车，租车公司并不扣钱。为什么会出现这种差异呢？

和其他所有卖家一样，租车公司希望顾客开心满意。顾客不喜欢被收取取消费，所以，一家不收取取消费的租车公司，就比其他同业公司具备了一大竞争优势。当然，航空公司和酒店也有同样的理由不收取消费。那么，它们收费的原因恐怕在

于：容忍顾客临时取消预订又不施以罚款，成本很高。航空公司每班飞机上会出现更多空座，酒店会出现更多空房间。所以，对它们来说，要想继续经营，收取可观的取消费是必需的。

原则上，租车公司也应该面临同样的压力。它们不收取取消费的根本原因，可能是这样：顾客来租车，一般是搭乘了飞机，到达目的地，入住酒店之后。既然酒店和航空公司都要收取取消费，那么，一般租车的顾客，就有着强烈的动机按时取车——即便租车公司并不收取取消费。这样一来，租车公司就能够避免得罪被迫取消预订的顾客，而酒店和航空公司的取消政策会使得这么做的顾客越来越少。

本章小结

在实际的产品（尤其是昂贵产品）市场中，套利的可能性限制了垄断者向特殊买家索取高价的能力。

卖家允许顾客以折扣价购买，但前提条件是顾客必须首先跃过某种门槛。

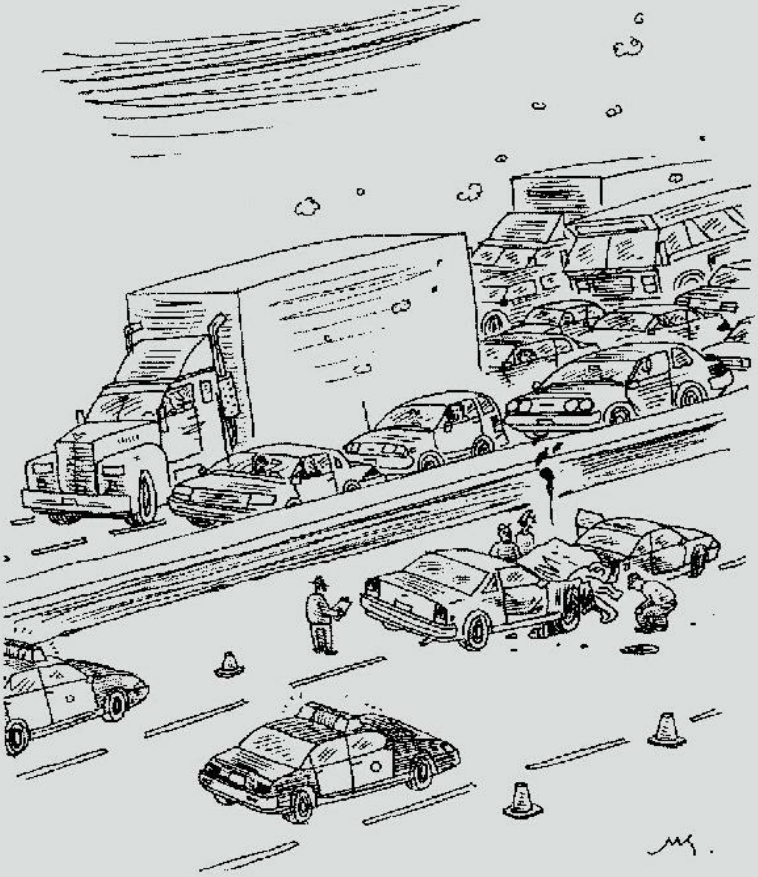
凡是具有规模经济生产流程的卖家，都必然会用到设置折扣门槛这一工具。给那些对价格敏感的买家折扣，同时无须对其他顾客降价，能推动生产者扩大规模，降低平均生产成本。

在某些情形下，折扣门槛只不过是需要掌握一定的信息。一旦你掌握了这种信息，就能享受到较低价格，又无须付出额外努力。

有时，卖方似乎有权索取较高价格，或是因为客人取消服务而收取罚款，然而，出于策略性的考虑，他们并不这么做。

05

军备竞赛与公地悲剧



- 为什么医生倾向于开过量的抗生素？
- 为什么女性愿意忍受高跟鞋带来的不适感？
- 为什么许多超市（小镇上的也不例外）24小时营业？
- 为什么零售商9月份就摆出了圣诞节装饰品？
- 为什么公园树上长的樱桃很早就给人吃光了？
- 为什么平均分摊账单使人们在餐馆里花钱更多？
- 为什么高速公路独立的北行车道上发生了车祸，却使南行车道堵了车？
- 为什么冰球选手一致投票通过比赛必须戴头盔的规则，可要是让他们独立做出决定，几乎所有人都不愿意戴头盔？
- 为什么有不少学校要求学生穿校服？
- 为什么不少高中取消了让学生代表致毕业辞的传统做法？
- 为什么官员喜欢使用语焉不详的句子？

亚当·斯密提出的“看不见的手”，是经济学中最著名的一个概念。他第一个清楚地看到，市场中对个人利益的追求，往往造福了所有人。举例来说，生产者采用节省成本的创新，是希望获取更高利润，但由于竞争公司的群起效仿，产品的价格下跌了，最终得益的却是消费者。

虽然当今许多经济学家也赞美“看不见的手”，但和他们不同，亚当·斯密从不曾有过这样的幻想：肆无忌惮的竞争总能造福所有人。在《国富论》中，对企业主追求个人利益行为的结果，他做了一段极为克制的阐述：“追求个人的利益，往往使他能比在真正出于本意的情况下，更有效地促进社会的利益。”

认为个人利益和集体利益之间存在深刻矛盾的人，乃是进化论之父达尔文、深受亚当·斯密著作影响的托马斯·马尔萨斯（Thomas Malthus）以及其他一些经济学家。达尔文的中心论点是，自然选择偏爱有利于个体成功繁殖的特性与行为。至于这些特性与行为对整个物种是否有利，则不在考虑当中。一些特性，如智力，不仅有利于个体的成功繁殖，对整个物种的利益也有好处。而另一些符合个体利益的特性，只会对整个物种造成损害。雄麋鹿的硕大犄角，对后一种情况做了清晰的阐释。

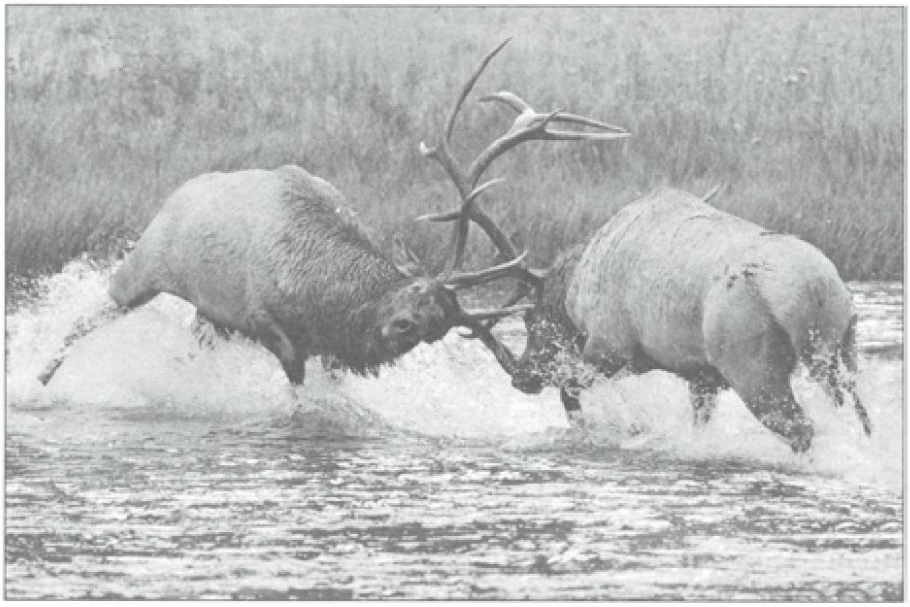


Photo by Duke Conrad.

大犄角：对个体来说是好事，对群体来说却没用？

和雄海象以及其他大多数一夫多妻制物种中的雄性一样，雄麋鹿会为了接近雌性而彼此争斗。它们的犄角就是战斗的主要武器，而且犄角大的雄麋鹿打赢对手的可能性更大。所以，有着较大犄角的雄麋鹿赢取的配偶更多，于是在下一代中，它们的大犄角基因出现频率更高。这样一来，犄角就变成了进化军备竞赛的焦点。

尽管大犄角有助于赢取雌性，可要是在繁茂的树林里碰到狼和其他食肉天敌，想要逃跑可就难了。所以，从道理上讲，每一只麋鹿的犄角大小减半最好不过。毕竟，在内部战斗中，由犄角的相对大小说了算。要是所有雄麋鹿的犄角变得更小了，它们彼此之间的战斗结果还跟从前一样，同时又提高了从天敌嘴下逃生的概率。

但自然选择，也就是这一问题的根源，却并不能提供问题的解决办法。诚然，犄角较小的变异麋鹿能相对安全地从肉食天敌手里逃生。但它接触不到雌麋鹿。所以，它基因的副本不会出现在下一代身上——这是达尔文进化理论框架中的唯一决定性因素。

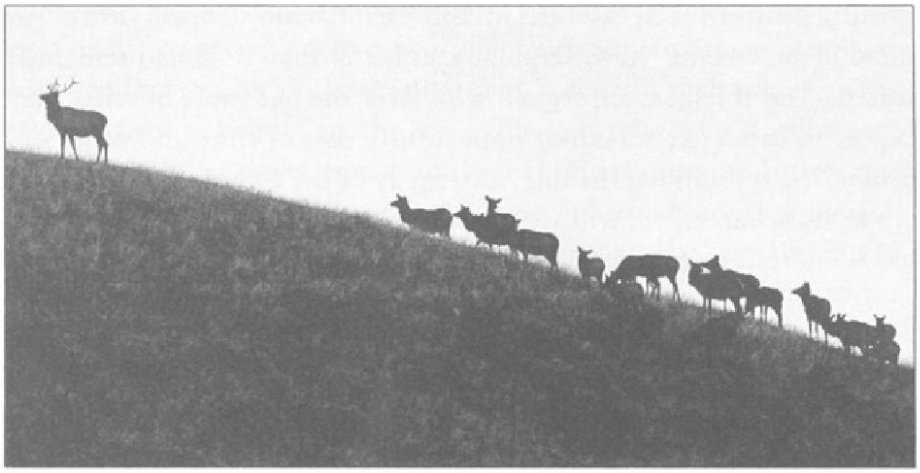


Photo by Christian Boice.

配偶竞争：最根本的赢家通吃式比赛？

超大的犄角属于一种可以称之为“对个体来说是好事，对群体来说却没用”的特性。成本效益原则认为，当个人效益超过个人成本时，个体会采取行动。倘若个体决策者获取所有与该行动有关的收益，亦承担所有相关成本，亚当·斯密那只看不见的手就跑来发挥作用了。但有不少个体行动，会使得他人受益，或者导致他人承担成本。

举个例子，假设观众中有人为了看得更清楚而站起来，必定会挡住

身后观众的视线。同样，倘若额外的捕鱼船出航，会减少现有渔船的捕鱼量。在这种情况下，看不见的手似乎失去了效用。为了看得更清楚，所有的人都站起身，结果没人比大家都坐着时看得更清楚。只要预期净所得能超出所花时间的机会成本及其他开销，渔夫就出海打鱼，结果必然导致过度捕捞，形成“公地悲剧”[11]。

在本章，我们来看看个体和社会利益之间的分歧，帮助我们解答一系列谜题。

为什么医生倾向于开过量的抗生素？
弗雷德·赫伯勒

倘若病人抱怨耳朵或呼吸道感染，不少医生都会开出抗生素类药品。如果感染是细菌（而不是病毒）所致，抗生素治疗应该能加速痊愈。可病人每一次吞服抗生素，细菌产生抗药性的风险也会随之增加。因此，公共健康官员要求医生只在病人严重感染时开抗生素药物。可为什么还有那么多医生继续给感染并不严重的病人开抗生素呢？

大多数医生都明白，倘若抗生素过量使用，细菌很快就会出现抗药性。例如，1947年，青霉素刚大量投入使用的第4个年头，人们就发现了一种能抵抗青霉素的葡萄球菌变体——金黄色葡萄球菌。大多数医生也知道，带抗药性的细菌变体，会导致更严重的问题。金黄色葡萄球菌出现以后，医生只好用另一种抗生素来治疗它——甲氧苯青霉素。但这也只是个应急办法。1961年，英国发现了抗甲氧苯青霉素的细菌——MRSA超级病菌，如今，世界各地的医院里都能找到它的身影。1991年，英国因败血症而去世的病患，4%是MRSA感染所致；到了1999年，这一比例已经上升至37%。

跟过度捕鱼一样，抗生素的过度使用，也是一起公地悲剧。个别渔夫的捕鱼量，本身并不足以对鱼群数量造成重大影响；同理，个别医生所开的抗生素，也不足以促成致命抗药细菌的产生。然而，每当医生开出抗生素，引起患者感染的细菌很可能会有一些得以幸存。该群体中的个体细菌跟从前全然不同，而更不幸的是，在抗生素治疗过程中存活概率最大的，并不是原始细菌群中的随机样本。相反，它们的基因结构对药物的抵抗性最大。倘若加大用药剂量，这部分幸存细菌仍可能被杀

死。但随着时间的推移，变异也逐渐积累，最终，幸存细菌的抗药性越来越强。

医生面临的困境在于，患者相信，服用抗生素能加速自己的痊愈。一些医生拒绝用这种方式治疗不太严重的感染，但另一些医生则屈服于患者的压力，因为他们知道，如果拿不到药，患者可能会另请高明。美国疾病控制中心估计，在每年开出的1.5亿份抗生素处方中，有1/3都是不必要的。

医生同意病人的要求，可能是因为他们知道，单独的一张处方，并不会导致抗药细菌的出现。不幸的是，这种决定的累积效应，最终肯定会催生出更多带抗药性的有毒变异细菌。

为什么女性愿意忍受高跟鞋带来的不适感？

迪格比·洛克

高跟鞋穿着不舒服，走路困难。长期穿高跟鞋，会给脚、膝盖和背带来损害。可为什么女性还是继续穿着高跟鞋呢？

简单的回答似乎应该是，穿高跟鞋的女性更容易吸引他人注意。在《理智与情感》当中，简·奥斯汀形容艾莉诺时说："她有着优雅的肤色，容貌端庄……身材尤其好。"可说到艾莉诺的妹妹玛丽安，奥斯汀却说："还算俊俏。她的身材，虽说比不上姐姐那么端正，可因为身高有优势，反倒更动人。"高跟鞋不仅能让女性显得更高，还强迫她们挺直腰板，胸部前耸，屁股后翘，从而凸显女性的曲线。男人都喜欢女人夸张的身材，时尚专家如是说。

问题在于，要是所有女性都穿高跟鞋，这种优势也就扯平了。毕竟，身高只是个相对现象。比别人高几寸当然很好，至少不比别人矮几寸。可要是所有女性都穿上高跟鞋好让自己高上几寸，她们之间的相对高度也就恢复了原貌，跟大家都穿平底鞋时一样了。如果女性能集体决定穿哪种鞋，估计所有人都愿意放弃高跟鞋。可一旦有人穿高跟鞋来获取优势，这一约定就没法维持下去了。

约会和体育比赛一样，大多是身材越高越有利。

为什么许多超市（小镇上的也不例外）**24**小时营业？

伊萨卡是纽约以北一座只有3万人口的小镇，有5家通宵营业的杂货店。要是购物者凌晨4点去买东西，几乎每家店里都只有临时店员在值班。通宵营业的成本并不大，可也没小到微不足道的地步。

比如，通宵营业的供暖、空调和照明费用，显然比晚上12点关、早晨6点开的商店要高。对于晚间轮班的收银员、存货管理员和保安，商店都要支付奖励性薪资给他们。既然这些成

本肯定比凌晨销售中创造的额外利润要高，为什么这些商店还是坚持通宵营业呢？

影响顾客到哪家杂货店去买东西的因素包括：价格、商品种类、商店位置和营业时长。大多数顾客会选中最符合自己要求的商店，而后大多数时间都到该店去买东西。一旦你熟悉了一家店的布置，干吗还要到另一家店费时费力地找东西呢？所以，商店有着强烈的动机要成为尽量多顾客的第一选择。

每家店库存商品的价格和种类大同小异，而一旦哪家店的上述因素稍有不同，就可能成为一部分购物者选中该店的决定性因素。人们大概不会定期到一家不顺路的商店买东西，但在一个人人都有私家车的小镇上，位置并不是最重要的因素。现在，让我们假设所有超市都在晚上11点关门，次日早晨7点开门。如果一家店把营业时间延长到半夜12点，它就能成为营业时间最长的店。即便那些偶尔才会在晚上12点买东西的顾客，也会因此选中这家店作为自己固定买东西的地方，万一真的哪天需要在半夜买东西，找东西就很方便了。虽说超市在晚上12点吸引到的顾客并不多，但由于它营业时间长，所以能吸引到更多顾客固定到此购物。

竞争性超市肯定不会坐视自己的顾客被拐跑，它们必然会延长营业时间。可这时，其他店铺又会把关门时间延长到凌晨1点，坐收渔利。倘若维持商店多营业一个小时的成本并不太大，那么唯一可能出现的结果就是大多数商店通宵营业。显然，伊萨卡的情况正是如此。

既然伊萨卡大多数超市都通宵营业，新顾客选中哪家店，就和它们的营业时间没什么关系了。超市继续在其他方面竞争。比如，一家店的熟食很有名，另一家店的进口商品选择范围大。但没有哪一家店会回到夜里关门的老路上。

在伊萨卡，杂货店并非随时都通宵营业；而且，有一部分类似规模的城镇，并没有通宵营业的杂货店。所以，虽说上述竞争趋势貌似能够对伊萨卡杂货店通宵营业的原因做出解释，但很明显，它并未解释这一现象的时间选择或地域扩散情况。

为什么零售商9月份就摆出了圣诞节装饰品？

虽说圣诞购物季并不一定得从感恩节之后的星期五才开始，可在有些商店，人工圣诞树和节日花冠9月份就上架了。提前上架涉及机会成本的问题，因为货架上放了节日用品，就不能再放其他商品了。所以，圣诞节用品早上架，是以减少其他商品的销售量为代价的。购物者在节日用品上的总支出和圣诞购物季的长短并无太大关系，那么，为什么商店这么早就开始展示圣诞节用品呢？

圣诞假日购物旺季约占年度零售量的40%，年度零售利润的65%。如果大多数商店等到感恩节后的星期五才开始展示圣诞节用品，那么，提前上架（比如感恩节前的星期五）的个别商店就能占据有利地位。这并不能增加圣诞用品的总销售量，但能从其他商家那儿抢到生意。

为了自卫，其他商家也会尽早让节日商品上架，于是上架的日期就变得越来越早。随着近年来零售市场竞争日益激烈，在不少市场，圣诞商品上架的非正式日期提到了劳动节之后（美国的劳动节是在九月的第一个星期一）。

那么最终，我们会看到圣诞节商品全年都摆在商店的货架上吗，就好像24小时营业的超市一样？有这个可能，但不大。超市通宵营业，是因为多开个把小时的成本相对较小。但利用货架空间摆放圣诞节商品，意味着不能再摆放其他商品，提前到某一个程度之后，机会成本就成为突出的问题了。倘若零售商无法将自己有限的货架空间派上更有利可图的用场，而在3月份就开始展示圣诞节用品，估计这样的商店维持不了多久。

为什么公园树上长的樱桃很早就给人吃光了？

和所有水果一样，樱桃有着一个自然的成熟周期。还没成熟的时候，它们味道很酸，但随着时间的推移，樱桃的含糖量提高了，吃起来也就可口了。专门种植樱桃的农户到了收获时节才采摘樱桃，所以，超市里的樱桃都是到了成熟期才上架的。然而，长在公园里的樱桃，却总是在尚未成熟、味道还很酸的时候就被人摘下吃了。如果人们能等久点再采摘，樱桃的味

道会更好，可为什么人们等不及呢？

专门种樱桃的农户，是在私人土地上种植樱桃树的，要是有人胆敢擅闯民地，采摘樱桃，必然会被告上法庭。而农户也毫无道理要提前收获果实。毕竟，收购商为成熟的果实出价更高，而消费者也愿意多出钱买甜樱桃。

但在公园里，人人都有自由采摘樱桃，所以动机也就不同了。人人都知道再等久点樱桃的味道更好，可要是真等太久的话，树上早就没有樱桃可摘了。

公园里的樱桃，稍一成熟能下口的时候就开始从树上消失。在这个时候，它们的味道并不好。可由于不能阻止其他人采摘樱桃，想等到樱桃成熟时再采摘几乎是不可能的。

为什么平均分摊账单使人们在餐馆里花钱更多？

朋友们一起下馆子吃饭，一般会采用AA制，平均分摊账单。这种做法比服务员为每位就餐者分别准备账单要容易得多，也好过记住谁点了什么，并据此调整每人的份儿钱。然而，也有不少人觉得这种做法不好，因为那些点了便宜菜品的人，被迫支付了比自己吃喝实际成本更多的钱。AA制还导致了另一个令人不快的结果：它使每个人都想要花掉比各人单独付账更多的钱。为什么平均分摊会造成这种后果呢？

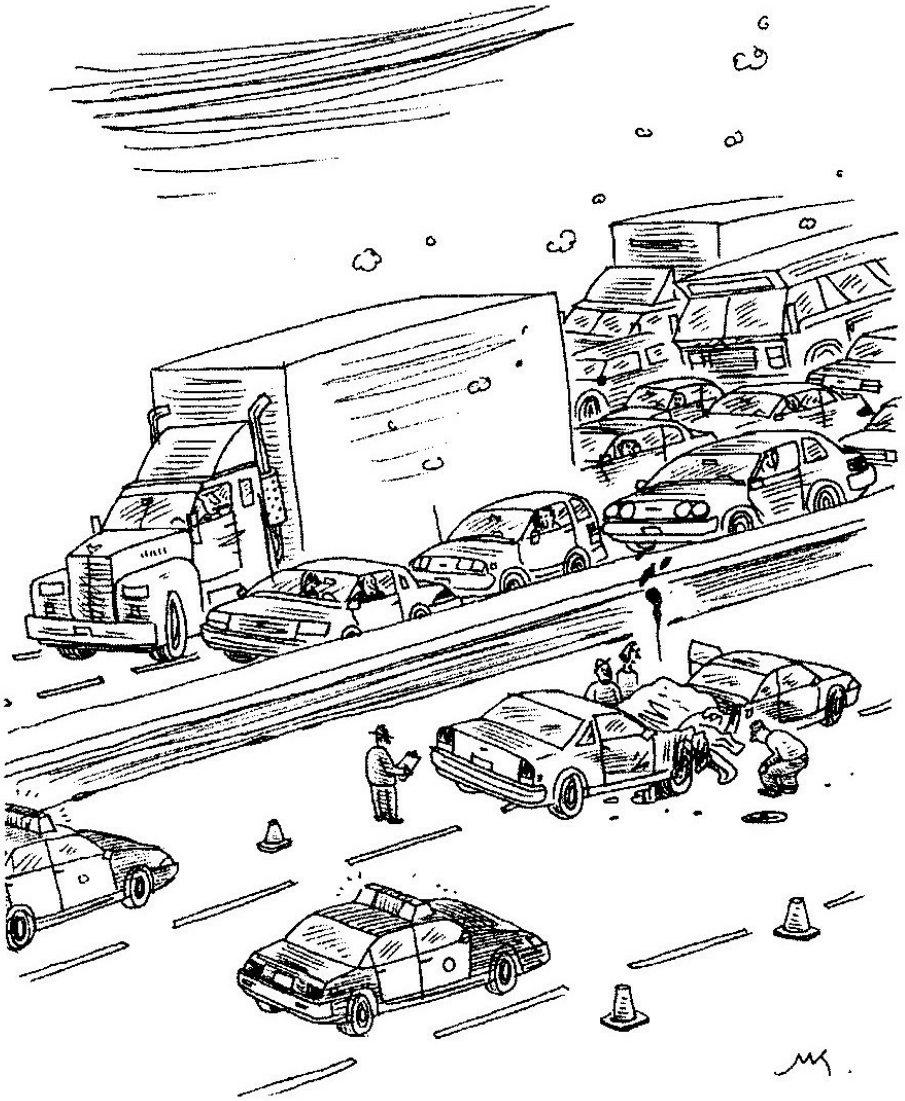
假设有10个朋友，预先答应平均分摊用餐账单。假设其中有一个人点标准份的牛排，价格20美元，点大份牛排，则是30美元。又假设点大份牛排给这个人带来的额外好处比点标准份牛排多5美元。倘若是他自己来吃，他会点标准份的牛排，因为大份牛排带来的5美元额外好处，抵不上10美元的额外成本。可由于朋友们答应平均分摊账单，那么对他来说，点大份牛排，他只需要多花1美元即可（点大份多出来的10美元由10人均摊，他承担其中的1/10）。又因为大份牛排比标准份多值5美元，这人肯定会点大份。

在经济学家看来，这就叫作无效决定，因为该人点大份牛排的净收益4美元（他认为大份牛排所值的5美元，减去他最终分摊的1美元）比该群体其他人的净损失要少（由于前面那位朋友点了大份牛排，他们支付的总金额增加了9美元）。

虽然平均分摊账单既不公平又无效率，但不大可能会消失。毕竟，它导致的损失一般非常小，又为众人聚餐带来了不少便利。

为什么高速公路独立的北行车道上发生了车祸，却使南行车道堵了车？
托马斯·谢灵

要是高速公路的北行道上发生了一起事故，想必各位很清楚这条道上为什么会堵车吧。撞毁的车辆、救护车、警车，往往使北行车道一连几个小时都走不通。可为什么车祸也会让南行的车道堵车呢？而且经常一堵就堵上好几里地？



Drawing by Mick Stevens.

看客的好奇心：耽搁这么久值得吗？

到达事故现场后，往南行驶的司机会简单地估计一下成本效益。他们减速慢行、观看事故现场的成本只是耽搁几秒钟，而收益则是通过这么做能满足自己的好奇心。按照大多数司机的行为来判断，收益似乎大过了成本。当然，大多数司机并没想到，一个人耽搁几秒钟，会让后面的成百上千辆车都耽搁几秒钟。仔细看一眼事故现场的累积成本，可能会让每一名司机都耽搁一个多小时。

许多司机或许都不愿意为了看一眼事故现场而耽搁一个小时。如果司机能就此问题全体投票的话，他们肯定不会放慢速度。可他们是到达事故现场后一个接一个做出决定的。到了这

一阶段，由于每个人都已支付了好奇心带来的成本，所以大多数司机——连那些赶时间的司机也不例外，会选择放慢速度。

本章的最后一组例子阐述的是，倘若个人利益与群体利益不一致，人们会采取多种措施加以协调。

为什么冰球选手一致投票通过比赛必须戴头盔的规则，可要是让他们独立做出决定，几乎所有人都不愿意戴头盔？
托马斯·谢灵

选手不戴头盔滑冰，能增加球队获胜的概率，这大概是因为他能比对手看得更清楚，听得更真切。可不戴头盔的不利方面是，该选手受伤的概率也提高了。如果他认为提高获胜概率比个人安全更重要，就会放弃戴头盔。可要是其他参赛选手也这么做，竞争就恢复了平衡状态：所有人受伤的概率都增大了，而且没人受益。这就是戴头盔规则的吸引力所在。

为什么有不少学校要求学生穿校服？

许多人都认为，想穿什么衣服就穿什么，这是做人的一项基本权利。可是，等他们的孩子到了上学的年纪，他们作为家长又开始赞成学生穿校服的做法。为什么学校会提出这种要求？为什么有那么多家长支持这一做法？

倘若学生能够自由选择穿什么样的衣服，就必须考虑到自己传递给别人的暗示信息。比如，要是有人希望传达自己是个大胆姑娘的信息，她说不定就会穿得惊人地大胆豪放。要是有人希望显得成功、一切尽在掌握，或许会穿格外名贵的衣服。可诸如“大胆”和“名贵”这种词，表达的都是相对含义。倘若有许多学生都开始穿着能凸显这些规范的衣服，那么规范本身就会发生变化。就好像雄麋鹿的犄角一样，过不了多久，学生中间就会掀起昂贵的衣着竞赛。

显然，穿校服的要求限制了学生自我表达的能力。但它的

优点则是减少了学生在衣着竞争上所投入的货币及情感成本。

为什么不少高中取消了让学生代表致毕业辞的传统做法？

按传统，在大多数高中毕业典礼上，会由学生代表——一般是毕业平均分最高的学生，做闭幕致辞。可近年来却有不少高中取消了指命学生代表的做法。他们这么做的动机是什么呢？

精英大学的入学竞争变得越发激烈了。比如，纽约大学最近的入学率是14比1。在这一趋势的带动下，高中学生在学业上得高分的压力越来越大。成为毕业班上台致辞的学生代表，会给大学招生处的人留下极深的印象，所以学生们对这一荣誉的竞争也加剧了。许多学校的校长认为，对致辞学生代表资格的争夺，在优秀学生的生活中占据了过分重要的地位，因为他们为了在每个学期都得最高分，牺牲了太多重要的人生经历。校长们希望，取消这一惯例做法，能消弭一场代价不菲的地位竞争。

为什么官员喜欢使用语焉不详的句子？

阿尔弗雷德·卡恩

阿尔弗雷德·卡恩（Alfred Kahn）是康奈尔大学的前经济学教授，1977年，吉米·卡特总统选他做民航委员会主席。民航委员会（现已解散）是当时管理民用航空业资费和线路的联邦机构。卡恩的职责是，取消对民航业的管制，解散该机构。

到达华盛顿后，他惊讶地发现，民航委员会司法人员颁布的大多数管制命令叫人看都看不懂。类似的句子随处可见：

特准予民航委员会证书的持有者，在证书有效期到达之前，继续定期使用持有者之前使用过的机场指定地点。在遵守委员会之前颁布的相关此类程序的前提下，持有者除可享受上文明确规定的服务之外，还可在任何机场便利的时候，使用指定地点。

卡恩到任后，在发给自己司法助理的第一份备忘录中要求，他拒收任何不使用浅显英语表述的文件。“请把你写的文件

，对着伴侣和孩子读一读，”他告诉众人，“要是他们听着笑了，你就得重写。”但为什么这些文件最初是如此这般呢？

管制者的任务是管人。通常，这要求你告诉别人，虽然有些事他们想做，但不能做。大多数人并不乐于让别人的愿望落空。所以，我们可以理解，官员希望削弱自己在流程中扮演的负面角色。比如，管制者并不愿意直接说：“我禁止联合航空公司在圣地亚哥和圣安东尼奥两城市之间运营。”他们或许觉得采用以下说法更舒服：“我司认为，联合航空公司继续在圣地亚哥和圣安东尼奥两地提供空中运输服务，有违公共利益。”

当时，卡恩的命令一颁布，全世界喜爱明白晓畅文字的人，都为此鼓掌喝彩。很快，民航管理委员会的文件用语就变得更清楚、更简练了。

这一新的沟通模式坚持下去了吗？我们无从得知真实情况。但有理由怀疑，在官员当中，使用浅显语言并非一种稳定的平衡状态。倘若浅显的语言成为规范，那么，某个官员可能会出于个人利益，把文字写得稍微模糊一些，从而削弱自己在限制他人行为中所要承担的责任。改动太大，有可能会招致上司的斥责，但改动太小，又不太引人注意。出于同样原因，其他官员也会这么做，于是言辞模糊暧昧的标准就发生了变化。这样一来，我们很容易看到，随着时间的逐渐推移，完全叫人看不懂的官僚语言最终又成了主流。除非又出现一个要求使用浅显的语言的强硬领导，否则，语焉不祥的语言会一直持续下去。

本章小结

市场中对个人利益的追求，往往造福了所有人。

追求个人的利益，往往使他能比在真正出于本意的情况下，更有效地促进社会的利益。

当个人效益超过个人成本时，个体会采取行动。

06

所有权之谜

- 为什么鲸鱼濒临灭绝，鸡却没有繁衍之忧？
- 为什么苏联的解体使得里海鱼子酱产量锐减？
- 为什么没有一流的营利性大学？
- 为什么我们能租到影碟，却租不到书呢？
- 为什么马德里年度时装展封杀超瘦模特？
- 为什么美国大多数州都对儿童入学年龄有强制规定？
- 为什么汽车上必须安装儿童安全座椅，飞机上却不用？
- 为什么私家车座位上必备安全带，而校车上却没有？
- 为什么旅游船的防撞安全设备比汽车要少？
- 为什么边开车边吃汉堡合法，但边开车边打手机却不合法呢？
- 为什么出租车费要分为两部分，既有固定的起步价，又有变动的里程价，而不是直接收取较高的里程价呢？
- 为什么从肯尼迪机场坐出租车到曼哈顿任何目的地，一概收取45美元固定车费；而在纽约市其他地方坐出租车，则按计价器收费？

生长于当代西方工业国家的人，常常想当然地认为，如果自己拥有某样东西，那么想怎么用它就能怎么用。在一定的条件限制下，这种理解不无道理。例如，在大多数国家，拥有一辆自行车，意味着你有权在任何时间使用它，有权告诉别人不准用它，有权把它卖给你选中的任何人。

由于18世纪末对产权做了明确界定，并建立了有力的实施制度，美国和其他许多工业国家的生活标准提高了40多倍。相反，缺乏这种制度的社会，少有富裕起来的。倘若人们无法建立对财产的明确法定权利，他们就没有动机去投资能够创造新财富的资本设备。

可尽管产权创造了数不尽的效益，但这同样需要付出成本。针对任何商品确定并执行产权，都要求投入真正的资源。有时候，最终收益并不值得费这个劲。仔细观察一番，我们就能看出，所有权的概念其实是很有争议的。本章首先用几个例子，来考查一下我们对所有权这个概念的理解存在哪些局限性。

为什么有时候岛上居民阻止陌生人使用私家码头是违法的？

1904年11月13日，普洛夫一家在张伯伦湖划船，不料碰上了暴风雨。为了躲避风雨，他们把帆船停泊在一处私人码头，该码头的主人叫普特南，住在湖中的一座小岛上。普特南派仆人去叫普洛夫一家人驶离码头。他们照做了，可不久后，帆船又碰到了暴风。有几个人受了伤，但都还活着。事后不久，普洛夫一家对普特南提起诉讼，1908年，佛蒙特的一家法院判普洛夫一家胜诉。为什么普特南不让普洛夫一家人使用自家码头违反了法律呢？

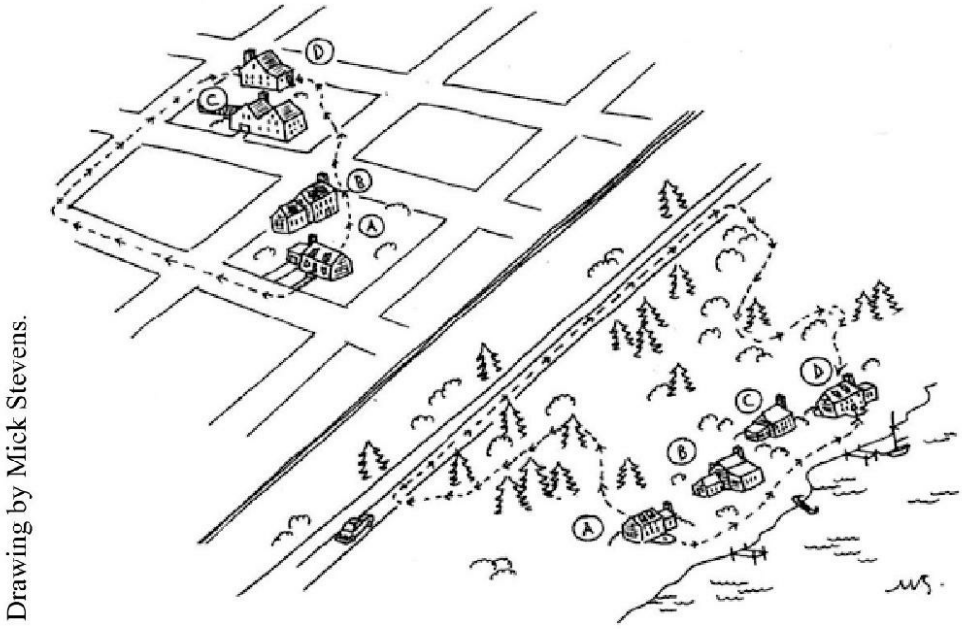
> 私有财产法准予业主对自己产业的用途享有极大的决定权，但这不是一种绝对的权力。佛蒙特法院认为，否定普洛夫一家人享有暴风避难权所付出的成本，远远大于普特南对自家码头享有绝对控制权所带来的收益。

为什么侵权法常常暂时中止业主对滨水地区的财产权？

城市居民无权为了加快抵达目的地，而穿越某人的私有产业。他们必须使用人行道，或者其他公共道路，抵达想去的地方。然而，在不少管辖范围，湖滨和海滨产业受不同法令的管辖。例如，倘若住在湖滨木屋的人想拜访住在自己北边第三栋木屋的朋友，则可以直接穿过两处位于其间的产业，哪怕业主对此强烈反对。为什么会出现这样的区别呢？

和其他法律一样，反侵权法也包含成本和效益。由于屋主多重视个人隐私和安全，倘若禁止他人非法侵入其土地，业主自然受益。在此过程中，他人无法选择前往目的地最便利的路线。但在不同的环境中，上述成本和收益存在巨大的差异。

假设在城市街区，A房子的业主想要去拜访住在D处的朋友，如下图左。他可以抄近路，穿过B和C房子的后院。如果他不得穿越这两处产业，他走路的距离就要增加，但增幅并不大，因为公共道路就在附近。在这种情况下，隐私的价值高于抄近路的价值。



Drawing by Mick Stevens.

穿越私产的收益，在城市街区（左）比在滨水地区（右）要小得多。

现在再假设上述房子位于湖边，如上图右。倘若住在A的人想拜访住在D的朋友，要是准许他穿越B和C旁的道路，就不用走太长路。可要是只能使用公共道路，他必须穿越一两里陡

峭的山路，再朝北开一两里，最后再通过另一段陡峭的山路。在很多情况下，这么长时间跋涉的成本，使人们有充分的理由暂缓执行水滨产业的侵权法。

但这么解释还不够完整，因为有些时候，即便岸边就有公路可走，侵权法也不适用于水滨产业；而在内陆地区，即便要绕更远的路，侵权法也会铁面无私地保护私有产业。侵权法不适用于水滨产业，似乎根植于这样的事实：自古以来，水域就是公共财产，向所有人开放。没有相应的准入权，这种开放就毫无意义。从前以捕鱼为业的人很多，准入权在经济上具有重要地位。在缅因州这类捕鱼业兴旺的地方，倘若新来者限制他人使用自家海滩，会激起地方上不小的争议。

为什么住在西北太平洋地区的美洲土著对土地私有权作了详细的定义，并严格坚持；而住在大草原地区的美洲土著却从没这么做过呢？

对住在大草原地区的美洲土著来说，最重要的经济资源是居住在该地区的大群野牛。因为野牛一般是成群结队，在方圆数百里地域内徜徉，坚持野牛放牧区的私有权，必须把大草原分割开来，修筑上千里昂贵的篱笆。一群野牛的数量比猎人每年打死的动物要多得多，所以，坚持私有权的收益抵不上所花的成本。

反之，住在西北地区的美洲土著，谋生的主要方式是诱捕小动物，取其皮毛，食其血肉。这类动物一般不会在大范围内游荡，而是一辈子都住在一小块土地内。界定家庭对土地的私有权，等于是允许其享有这块土地上的动物捕猎权。所以，成本效益原则为居住在不同地区的美洲土著对待产权的不同态度，作了一个极为扼要的解释。

有人非法占有一块土地至少**10**年以上，为什么法律却承认此人对这块土地的所有权？

派拉娜·李

在纽约州，长时间持续占有同一处产业的人，即有资格要求获得该土地的合法所有权，哪怕最初是其他人花钱买的这块地。为什么法律会以这种方式奖励侵权者呢？

此类法律称为“占屋者权利”（Squatters Right），或“时效占有法”[12]。它们符合一个简单的经济学原理——贵重的房产闲置，不符合整个社区的利益。有时候，拥有贵重房产的业主消失得无影无踪了，也没有继承人，还有人长期忽视自己的产业。法律以承认占屋者权利的方式，鼓励业主更好地利用自己的产业，要不就把它卖掉。由于等候时限很长，“时效占有法”并未给合法业主的利益带来什么威胁。毕竟，长期没人照料的产业，对法定所有人并没有什么经济价值。

强制执行产权的艰巨性，有助于我们理解为什么以某种方式管理资源比其他方式更有效。

为什么鲸鱼濒临灭绝，鸡却没有繁衍之忧？

几乎每年环保主义者都会上街游行，谴责国际捕鱼业对许多大型海洋哺乳生物的生存造成了威胁。可据我所知，从来没有人上街抗议，号召大家拯救小鸡。这是为什么呢？

简单来说，鸡从来没当过濒危物种。但这就引出了另一个问题：为什么有的物种濒临灭绝，有的却没有？

鲸鱼的数量锐减，是因为鲸鱼没有主人。它们在公海里畅游，而好几个国家拒绝遵守保护鲸鱼的国际条约。

日本和挪威捕鲸人绝对理解自己目前的做法会威胁到鲸鱼的生存，进而损害自身的生计。可每个捕鲸人也都知道，自己捕不着的鲸鱼，最终会被别人捕获。因此，捕鲸人无法从自我限制中获益。

Drawing by Mick Stevens.

鲸鱼和鸡：有什么共同之处吗？

反过来看，世界上大多数的鸡都是有主人的。如果你今天杀掉了自己的一只鸡，明天你就会少了一只鸡。如果养鸡是你的谋生手段，那么，你必然有着强烈的动机，要使送去市场卖的鸡和新养的鸡在数量上保持平衡。

鸡和鲸鱼都有经济价值。人们对鸡能享有可靠的所有权，但对鲸鱼却不能。这一事实解释了前者繁衍不息、后者濒于灭绝的原因。

为什么地中海地区的污染问题比大盐湖地区严重得多？

不少与地中海接壤的国家都会往里面倾倒未处理的污水和许多其他污染物。与之相比，大盐湖却基本上没受到污染。如何解释这一差异呢？

有人可能会说，大盐湖更干净，是因为居住在该地区的摩门教文化，比地中海诸国的传统文化更尊重自然。或许如此，但从经济上来看，更令人信服的解释是：大盐湖地处单一的行政管辖范围之内（犹他州），而地中海附近却围着20多个主权国家。如果犹他州规定禁止往大盐湖内排放污水，该州居民固然要承受管理的成本，但同样也能享受此举带来的所有好处。反之，倘若地中海附近单独一个国家制定同样的禁排法律，其国民则要承担此举的所有成本，却只能享受到很小一部分收益，大多数好处都被其他国家的居民分走了。这种付出与所得上的悬殊差异，使得每一个地中海国家都宁愿坐等其他国家首先采取环保措施，可在大盐湖地区，却不存在此问题。

为什么苏联的解体使得里海鱼子酱产量锐减？

托马斯·格雷特

对全世界的美食家来说，再也没有比里海鱼子酱更美味的东西了。其中最罕见也最珍贵的鱼子酱，来自西伯利亚鲟鱼。这种鱼长9米，重800多千克，最长可活100多年。一直以来，西伯利亚鲟鱼子酱都很贵重，但要买的话也还算容易。可自从1991年苏联解体之后，鱼子酱供应量锐减，价格飙升。这到底是怎么回事呢？

现在与里海接壤的是伊朗和4个原苏联加盟共和国：俄罗斯、哈萨克斯坦、土库曼斯坦和阿塞拜疆。1989年之前，伊朗和苏联的中央政府，紧紧地控制着里海的商业活动。它们立法禁止捕捞较小的鲟鱼，避免“公地悲剧”的发生。苏联解体后，各国政府无力再维持严格的控制，捕鱼人意识到，过去的做法在经济上行不通了。他们不捕捞鲟鱼，自有其他人去捕。

为了限制里海的污染和过度捕捞问题，俄罗斯和伊朗再次展开了合作。然而，要想买到鲟鱼鱼子酱，买家们恐怕还得继

续支付1盎司160美元的高价。

法律不仅会影响人们处置产业的方式，还会影响到社会机构的发展。它尤其有助于我们理解为什么有些机构的组织形式是私人所有的营利性公司，而另一些机构却是公众资助的非营利性组织。

为什么没有一流的营利性大学？

艾舍·杰恩

在全美上百所一流大学当中，没有一所是营利性机构。其他大多数高等教育机构也都是非营利性的。例外的只有专门从事职业教育的营利性学院，如菲尼克斯大学，但上这种学校，学员必须放弃获得精英学术地位的打算。为什么一流的教育机构毫无例外都是非营利性的呢？

美国的一流大学，学费收入一般只能占到每年支出的1/3，甚至更低。不足的部分主要来自捐赠——当前校友们的现金捐赠，以及从前和当前校友们赞助款项的利息收入。假设学校采取营利性组织形式，愿意捐赠的校友肯定不多，所以，非营利大学占有明显的竞争优势。

但即便不考虑捐赠问题，非营利性机构仍占有优势。让我们假设，教育的质量随大学花在每名学生身上的钱数而提高。假设有两所大学，一所是非营利性的，另一所是营利性的。一开始，它们都没有经济捐助。倘若营利性大学收取两万美元的学费，同时在每名学生身上花掉两万美元，则其利润为零——只够维持运转。非营利大学收取1.8万美元的学费，花在每名学生身上两万美元，这样一来，它要向每名学生借2 000美元，并靠着将来的校友赠款来偿还。

既然两所大学的教育质量相同（以学校在每名学生身上的花费来衡量），那么学生现在付两万美元学费就读营利性大学，或是现在支付1.8万美元学费，再加上以后2 000美元的捐赠款，就读非营利大学，其效果是一样的。再假设学生的边际所得税率是50%。捐赠的款项可免税，所以他可以向非营利大学捐赠4 000美元，并不比向营利性大学支付2 000美元的额外学

费亏多少。

一旦捐赠滚动起来，非营利大学每收取1.8万美元的学费，即可花掉2.2万美元。而营利性大学还是只能收两万美元学费，最多花两万美元。

大体上，非营利性教育机构比营利性机构更有优势，原因在于，它们的一部分收入来自可抵扣税款的赠款。所以，非营利机构能在每名学生身上花更多钱，而营利机构却只能以零利润来维持经营。

为什么我们能租到影碟，却租不到书呢？

阿普·厄恩

要是人们想看DVD，一般会到百视达（Blockbuster）这种出租连锁店，或是Netflix这类网络租赁店租一张。而商业租书店，虽然有些地方、有些时期也曾存在过，但相对来说仍然比较罕见。大多数人要么从书店买书，要么就从公立图书馆免费借书。为什么我们不租书呢？

一部分原因在于，政府有义务把税务收入用于扶持公立图书馆。成本效益原则告诉我们，阅读或其他任何活动的社会能效水平，其边际成本等于私人和社会边际效益的总和。经济学家指出，阅读除了能使个人受益，还能给社会中的其他人带来好处。比如，整个社会的眼界越开阔，越能使社会中的每个人受益。但是在判断是否阅读一本书的时候，个别消费者主要看重的是它能否给自己带来好处，而忽视了它可能给别人带来的好处。这样一来，人们阅读的书籍数量，就会少于成本效益原则站在整个社会的角度所得出的答案。那么，矫正办法自然是让阅读的成本下降，增加其吸引力——也就是提高公立图书馆的吸引力。

当然，对于某些电影，也可以提出类似的观点。例如，有人主张，类似《难以忽视的真相》（*An Inconvenient Truth*）这种纪录片，提高了公民的环保意识，最终能推动社会就全球气候变化问题制定更为明智的公共政策。但不管怎么说，大部分人都同意，以教育民众为使命的影片，无论如何比书籍少得多

，因此所得的公共扶持也相应较少。

租书店比DVD租赁店要少得多，还有一个原因在于，电影一般两个小时就能看完，而读一本书则需要好几天，甚至几个星期。由于书籍的流通时间较长，租书店索取的必要租书费要比DVD租赁店的租碟费高上几倍，才能维持正常运转。和前面提到的婚纱一例情况相同，因为租金太高，租书不如买书划算。

诚如前一章所述，为个人有限利益服务的行为，往往会伤害到个人所属的群体利益。倘若动物碰到这种情况，那一般是不可救药的。尽管全体公麋鹿有很充分的理由达成协议，呼吁每只公麋鹿的犄角尺寸减半，但它们没有任何可行的办法来执行这一协议。

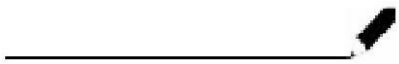
当然，人类的情况有所不同。倘若对个人有利的行为会对群体造成伤害，我们会尽量调和其间的矛盾。我们在前一章中看到过，尽管冰球选手宁愿不戴头盔滑冰，但他们却毫无例外地授权球队执行比赛必须戴头盔的规则。以下的例子讲述的是法律和规章如何帮助解决个人和群体之间的利益冲突。

为什么员工一方面给支持工作场所安全管制的政治家投票，另一方面却总是宁愿选择工资较高、危险性也较高的工作？

传统的解释是，员工需要规章来保护，以免受掌握市场力量的雇主的剥削。然而与安全管制联系最紧密的，总是那些竞争最激烈的劳动力市场。一种安全机制是否能通过成本效益原则的检验，要看员工是否愿意支付其成本。倘若一个竞争性市场不存在能通过这一检验的机制，那天上就会掉馅儿饼了。比如，假设一种安全机制一个星期的成本是50美元，而员工愿意每个星期牺牲100美元的工资，来换取上述机制提供的额外安全性。倘若雇主未能提供此种机制，竞争对手就能靠着它白捡便宜，向员工支付比前一个雇主低60美元的工资（既包含了此种机制50美元的成本，又捡了10美元便宜）。于是换了新公司的员工和新公司本身都由此抢了先机。这样说来，倘若员工希望更多的安全感，又愿意承担其成本，即便没有规章管制，公司也有动机提供安全保障。那为什么还需要政府管制呢？

冰球队员的头盔一例（第5章）暗示，在安全领域，员工可能宁愿限制自己的选择范围。和冰球一样，生活中许多最重要的事情都是以各人所处的相对位置来决定结果的。“好”学校必然是一个相对概念，所以每个家庭力争为自己的孩子提供更好的受教育机会，非常类似于运动员争取获得竞争优势的情况。家庭试图在能力所及的范围内，买到位于最好校区的房子；可如果所有家庭都花了更多钱，却只能抬高这部分房子的价格。最终，还是有一半的孩子只能就读较差的那一半学校。

风险较高的工作，工资也较高，因为雇主在安全方面支出较少。因此，员工们接受这种工作，能得到经济优势，从而使他们能更有效地竞争位于较好校区的房子。诚如不受规则限制的冰球队员很想摘掉头盔打球，能够自由选择是否从事危险性较高职业的员工也意识到，他们只有为了较高工资降低对安全的要求，才能把孩子送到较好的学校，要不然，孩子就只有去念差学校。在上述两例中，限制个人的选择自由，能防止事态演变成一场对谁都没好处的“逐底竞争”[13]。



为什么美国的相关法律规定，雇主允许员工自愿加班而不支付加班工资为非法行为？

《联邦公平劳工标准法》（*Fair Labor Standards Act*）规定：只要员工每周工作时间超过40个小时，则对于超出的部分，雇主必须支付加班工资。自由市场经济学家经常公开抨击这一规定，他们指出，即便雇主不支付加班工资，也有不少人自愿工作更长时间。由于加班工资制造的障碍，大多数雇主只在出现意料之外的产能不足时，才要求员工加班工作。而这种情况是很少的。为什么法律禁止员工和雇主就加班工资问题达成互惠契约呢？

要求雇主支付加班工资的逻辑，与要求雇主限制工作场合安全风险的逻辑类似。这也就是说，个别员工可以通过工作更长时间，提高自己获得晋升的概率，可要是其他人也都效仿这一做法，所有人的晋升前景就跟从前都不加班的时候一样了。结果变成了一场你死我活的激烈较量，每个人每天都必须工作到晚上8点，以免落后于他人。

即便不考虑晋升问题，从较大的群体范围来看，个别人工作更长时间也貌似颇有吸引力，但这其实是一种误解。比如，假设一个人工作更长时间，那么这个人就买得起位于较好校区的房子；可要是所有人都工作更长时间，只可能带动该校区房子涨价。最终结果是，还是有一半的孩子只能上较差的那部分学校。

亚当·斯密的看不见的手，建立在以下隐含前提之上：个人的回报只取决于绝对绩效。但事实上，生活中大多数事情都是以相对位置定高下的。

为什么马德里年度时装展封杀超瘦模特？

Photo by Bernat Armangue/AP.

超瘦模特：马德里时装展上再难见其身影。

2006年9月，马德里年度时装展的筹办者与西班牙时装设计师协会达成协议，封杀体重指数（BMI）低于18的模特。身高175厘米的模特，体重须达到56公斤左右才符合此标准。马德里时装周的筹办者说，他们希望这场盛会能反映“健康而美丽的形象”。可消费者显然觉得较瘦的

模特比其他人更漂亮，要不然设计师也不会雇她们了。那么为什么要封杀骨感模特呢？

设计师们相信，公众似乎也同意，苗条的模特穿衣服更好看。因此，设计师雇用较瘦的模特，能获得竞争优势。为保持竞争力，其他设计师也会效仿这一做法，随着地位竞赛越演越烈，最终会迫使模特刻意养成不利于个人健康的饮食习惯。BMI规则有助于消除上述恶性竞争。

英国文化大臣泰萨·乔维尔（Tessa Jowell）为马德里的规定鼓掌喝彩，力劝伦敦时装周的筹办者择善而从。她说，此举的影响定会超出时装行业，“年轻姑娘们渴望获得T台模特一般的身材，但如果那些模特全是骨瘦如柴的病态样子，会给普通姑娘造成过度节食的压力。”

为什么美国大多数州都对儿童入学年龄有强制规定？

美国大多数地方都规定，儿童必须在6岁上学。可是，这个年龄的孩子，在体格、智力和情绪成熟度上都存在巨大的差异。为什么各州不把此事交给父母，让他们根据孩子的具体情况做出决定呢？

假设大多数儿童都在6岁入学，可有一对夫妇选择让自己6岁大的儿子晚一年上学。等这孩子到了7岁，他会比班上的同学更强壮、更聪明，心智也更为成熟。由于孩子在学校各方面的表现都是相对的，这个男孩有可能获得更好的分数，在运动队成功的概率也更大，进而更有希望占据学校各类组织的领导位置。简而言之，他将踏上一条通往精英大学的通途。

可一旦个别人在相对位置上靠前了，其他人就落后了。其他雄心满怀的家长产生了让自己孩子晚一年再上学的压力。当然，不管家长志向有多高，他们不可能一直拦着孩子不让上学。但我们可以想象，在准许家长自主决定孩子何时入学的地区，孩子的平均入学年龄是8～9岁。但从集体的角度来看，如果所有孩子都入学较晚，最终将无人受益。所以，大多数地区不得不将孩子何时入学的决定权从家长手里收回来。

个人动机与集体动机不符，当然不是国家对行为加以管制的唯一原因。比如，在安全领域，不少人认为，个人大多缺乏必要的信息和远见来做出明智的抉择。这种家长做派的管理方式，常常引得一片争议。但有关儿童的此类决定，却更有可能受到民众的支持，因为大多数成人都同意，儿童无法自己做出明智的安全决定。可下面的例子表明，在考虑这类规则具体采取何种形式的过程中，成本效益原则仍然扮演着中心角色。

为什么汽车上必须安装儿童安全座椅，飞机上却不用？
格雷格·巴雷特

政府规定，在车里，你必须把孩子稳稳当当地系在通过安全认可的座椅上，哪怕只是去附近的杂货店买东西。可要是你搭乘飞机从纽约飞往洛杉矶，却可以把孩子抱在膝盖上，不给他系安全带。如何解释这一差异呢？

有人觉得原因在于，要是飞机坠毁，不管你系不系安全带都保不住性命。确实如此，可除了坠机之外还可能发生许多情况，比如飞机碰到剧烈震荡的气流，在这种情况下，系上安全带大有帮助。

Drawing by Mick Stevens.

在汽车上使用安全座椅的机会成本比在乘客满员的航班上要低得多。

要提出更合理的解释，不妨先做一番观察。一旦你在汽车后座上安装了儿童安全座椅，把孩子系在里面是不花成本的，因为后座总是有足够的空间允许你做这件事。既然边际成本为零，而边际收益则是提高了孩子乘车的安全性，那么在开车时把孩子系在安全座椅里极为合理。可要是你搭乘从纽约飞往洛杉矶的航班，而且航班满座，你就必须多买一张机票才能把孩子用安全带固定在座位上。这大概要花掉你1 000美元（哪怕你乘坐的是周末深夜折扣航班）。

搭乘飞机时为孩子提供额外的安全保护太昂贵，这么说恐怕会让许多人觉得不舒服，但归结起来确实如此。所以他们紧紧地抱着孩子，希望一切顺利，而不是多花1 000美元再买个空座。

为什么私家车座位上必备安全带，而校车上却没有？

卡罗尔·斯卡泽拉、汤维·梅赫拉、吉姆·希亚罕恩、萨钦·达斯

除了新罕布什尔州（该州的州训是：“不自由，毋宁死！”），美国所有州都明文规定，汽车驾驶员和乘客必须系上安全带。但只有4个州——纽约州、新泽西州、佛罗里达州和加利福尼亚州，要求所有新校车上必须加装安全带。为什么会存在这样的差异呢？

根据美国国家交通运输安全局的统计，在汽车里使用安全带，一年能够拯救1.2万条人命。考虑到全美一年有4万多人因交通事故而丧命，1.2万这个数字相当可观。在这些丧命者当中，有1/8是19岁以下的青少年——一年死亡5 000多人，但是因为校车出事而丧命的孩子，所占比例却极低——1990—2000年，平均每年死亡人数仅有10.2人。国家研究委员会在2002年发表的一篇论文指出：走路、骑自行车和坐私家车上学，比搭乘校车上学的风险性更高。国家交通运输安全局的莉斯·内贝勒特说，校车的座位排列紧密，又有能吸收震动的高靠背，所以，“校车就像装蛋箱装鸡蛋那样保护着孩子们。它是最安全的公路交通工具。”

在典型的校车上增设安全带的成本，据估计是1 800美元左右。有证据显示，如果把同样多的钱花在改善校车站台旁行人过街通道的安全性上，能拯救更多的生命。

为什么旅游船的防撞安全设备比汽车要少？

彼得·盖佐

按照联邦规定，当今销售的大多数汽车，都配备有正副驾侧边气囊，三点固定式安全带以及有助于消除高速撞击时破坏力量的减震功能。为什么不规定休闲用汽艇也安装同样的装备呢？

基本上，所有汽艇使用者都会开车。站在理性个人和理性监管者的立场，最理想的安全设备投资标准是，花在安全性上的最后一块钱，能相应提高乘客的幸存概率。假设船主在汽车安全设备上投入的最后一块钱，带来的幸存概率增量小于花在汽艇安全设备上所投入的最后一块钱，那么，他自然会在汽车安全设备上少花一块钱，而在汽艇安全设备上多花一块钱，从而提高自己的幸存概率。

出于多方面的原因，特定安全设备安装在车上往往比安装在船上能带来更高的收益。最重要的是，普通司机每年开车时间长达几百个小时，而船主一年花在船上的时间，尤其在北方，很少超过40个小时。不管人在车上、船上待多少个小时，安装一套安全设备的成本总是一样的。所以，一套安全设备安在车上所拯救的性命，比安在船上要多得多（请注意这个解释和第2章“为什么打开冰箱时，冷藏室会亮灯，冷冻室却不亮？”一问解释的相似之处）。

由于水上交通一般不如陆路拥堵，船的平均行驶速度比汽车要慢得多，所以船上的安全设备不如汽车上那么重要。码头、运河及其他交通繁忙的水域，大多限制船速在每小时8公里以下——在这个速度下发生碰撞，乘客很少受伤。

当然，这么说并不意味着乘船是一项没有风险的活动。美国一年有800多人因乘船事故而丧生。而且，法律也规定，船主必须安装某些对提高乘船者幸存概率有显著影响的安全设备。比如，大多数州都要求，船只必须为船上的每名乘客携带一套个人漂浮设备。然而，这里的底线是，乘车比乘船的风险要高得多，所以在汽车安全设备上花更多钱，是有着充分经济合理性的。

一所颇有影响力的经济思想学院认为，法律是朝着推动效率的方向演进的。有效的法律，指的是能够最大化社会成员财富的法律。这一观点认为，如果同一条法律有两种不同的撰写方式，甲方式比乙方式更有效，那么，就应该用更有效的甲方式撰写法律，让所有人都享受到比无效法律下更好的境遇。

假设一部法律的甲版本能为消费者增加30亿美元的总财富，但不能提高生产者的财富；而同一部法律的乙版本，能为生产者增加10亿美元的财富，但对消费者没有好处。那么，甲版本的法律更有效，因为它创造的财富总增量更大。

但倘若生产者掌握着更大的政治力量，就能使乙版本法律强行生效。但法律效率论的支持者认为，生产者会利用手里的政治权力，获得足以补偿自身10亿美元损失的税收减免优惠，同意通过该法律更有效的甲版本。

另一家竞争学院虽然承认上述观点颇有吸引力，但却强调，为达成有效结果所必需的谈判，在现实生活中是很难办到的。所以，在他们看来，有时候法律和规章得以制定，并不因为它们能推动效率，而是为强权的特殊利益服务。

诚如上文诸多例子所示，推动效率的观点是说得通的，但特殊利益观也不乏合理之处。

为什么边开车边吃汉堡合法，但边开车边打电话却不合法呢？

埃文·普萨洛普洛斯

有证据显示，边开车边打电话，增加了司机出现事故的可能性，所以，美国不少州禁止这一做法，但有一些州允许司机开车时用免提打电话。可法律允许司机开车时进行其他看起来不无危险的活动：吃快餐、喝热饮、听CD，甚至化妆。既然这类活动跟打电话一样能让司机分心，为什么却不违法呢？

一个可能的原因是，打电话比其他活动更叫人分心。例如，进行谈话的司机，比光是在吃汉堡的司机更加不专心。可司机在开车时跟其他乘客谈话又合法。有人认为，打电话比跟车里的乘客说话更叫司机分心，因为乘客能够判断交通情况，适时中止对话。可既然大多数州的立法者允许司机戴上耳机打电话，那么这个解释似乎也不够充分。

假设对这一法律的所有解释都说不通，那么不妨看看它可能给受其影响的人的收入带来什么样的改变。假设立法者禁止司机边开车、边喝咖啡或吃汉堡，快餐店的销售量就会陡降。

因为害怕大企业会进行报复，拒绝提供竞选活动捐款，立法者不愿意制定这种法律。禁止开车时打电话，但戴着耳机又可以打，立法者规避了这一风险，因为手机运营商仍然能招揽到跟从前一样多的用户。实际上，不少运营商甚至还能通过耳机的销售赚取更高的利润。

另一个起作用的因素是，开车时吃东西是社会对个人行为施加安全管理细则之前早就通行的做法。所以，在立法者眼里，打电话和其他可能存在风险的行为，就成了更诱人的立法目标。这里，说了算的，还是历史。

本章的最后两个例子说的是，一些法律意在保护消费者免受掌握市场力量的公司伤害，而经济学原理对这部分法律的设计有着什么样的影响。两个例子都说的是纽约的出租车行业，市政当局规定，不先购买驾驶执照章[14]或营运许可，不得驾驶出租车。这就造成了一个合法的垄断状态。为了缓解交通堵塞，市政府只颁发数量相当有限的执照，这就使得出租车数量偏少（少于无此规定时出租车市场上应有的车辆数）。

结果，执照持有者获得了相当可观的市场力量，能够不受限制地向乘客索取远高于实际成本的出租车费。所以，市政当局不仅要管理可营运的出租车数量，还要限制它们的收费标准。这些管理条例的目的，不仅仅是为了保护消费者免受不公正待遇，也是为了推动人们对出租车的用途做出更有效的决定。

为什么出租车费要分为两部分，既有固定的起步价，又有变动的里程价，而不是直接收取较高的里程价呢？
马里奥·卡波里奇

根据2006年的纽约出租车管理条例，出租车起步价是2.5美元，外加每行驶0.032公里收取40美分，行驶过程中每停车等候两分钟，再多收取40美分。全世界各大城市都有类似的收费规定。为什么管理委员会不采取一套看似更简单的办法，取消起步价，直接收取较高的里程费和候时费呢？

由于出租车使用电子里程表来计费，所以，不管是现行收

费方式，还是只计算里程数的收费方式，在难易度上没有什么区别。那么，采用现行的收费结构，更合理的解释应该是，它比仅按里程数收费更有效。要维持经营，出租车所有者必须计算所有的成本。一部分成本大致和行驶里程数成等比关系（如燃料、保养、车辆折旧等费用），可还有一部分成本并非如此。例如，投资出租车的机会成本，不管出租车行驶多长距离都一样，保险支出也都一样。还有，在要求出租车购买营运执照的城市，执照的市价也是一笔固定成本。纽约的出租车营运执照，如今要卖30万美元以上。

最有效的出租车费结构，应该是让消费者尽可能根据由于自己用车而给司机带来的额外成本，判断是否决定搭乘出租车。如果出租车光靠行驶里程的收费方式来涵盖其所有成本，那每公里的里程费恐怕要好几块钱才够。这会打消很多行程较远的消费者乘坐出租车的念头——即便为这些消费者提供服务的实际额外成本，可能低于他们愿意支付的价格。

既有固定部分又含可变部分的收费结构，更接近大部分出租车的实际成本结构。这种收费结构降低了出租车的里程费，乘客无须为较长的行程支付高于实际成本的价格。这样一来，只要乘客搭乘出租车行驶较长里程所获得的收益大于自己支付的费用，他们必然愿意这么做。

为什么从肯尼迪机场坐出租车到曼哈顿任何目的地，一概收取**45**美元固定车费；而在纽约市其他地方坐出租车，则按计价器收费？

特拉维斯·墨菲·派里森

如果按照纽约现行的标准出租车费率公式，从肯尼迪机场到曼哈顿各目的地的计价费用，在不同的交通状况下，介于30～70美元之间。那么，为什么纽约出租车管理局要规定，从肯尼迪机场到曼哈顿只能收取45美元的固定车费呢？

肯尼迪机场是美国最繁忙的国际机场之一。旅游业是纽约的一项主要产业，让初次到访的外国游客获得一段美好的经历，对市政当局有着莫大的好处。因为不少外国游客英语水平有

限，很容易上当受骗，其中也包括被出租车司机敲竹杠。为了让游客和其他缺少经验的旅游者不必担心司机绕远路，或采取其他方式收取不公平价格，纽约出租车管理委员会对从肯尼迪机场到曼哈顿的出租车服务做了限价规定。

本章小结

针对任何商品确定并执行产权，都要求投入真正的资源。有时候，最终收益并不值得费这个劲。

强制执行产权的艰巨性，有助于我们理解为什么以某种方式管理资源比其他办法更有效。

为个人有限利益服务的行为，往往会伤害到个人所属的群体利益。

亚当·斯密的看不见的手，建立在以下隐含前提之上：个人的回报只取决于绝对绩效。但事实上，生活中大多数事情都是以相对位置定高下的。

07

市场信号揭密

- 为什么股票分析师很少推荐卖掉哪家公司的股票？
- 为什么生产商有时候会在平面广告和部分产品的外包装上印上“参见电视广告”的字句？
- 为什么律师花在汽车和衣服上的钱，比同等收入的大学教授更多？
- 为什么经济学里有那么多数学公式？
- 为什么本应比大多数人更擅长写作的人文学科教授，经常写出不知所云的东西呢？
- 为什么“接近全新”的二手车，比真正的新车便宜得多？
- 为什么澳大利亚电影在美国如此成功？
- 为什么在棒球界，年度新秀选手的次年表现一般都不好？
- 为什么因为组织绩效糟糕而炒掉领导者的策略，对组织高层显得如此具有吸引力呢？
- 为什么管理者容易高估批评的功效，低估称赞的作用？
- 为什么商店会在窗口上张贴“导盲犬可入内”的海报？

经济学家大多假定，人和公司对与自身决策相关的成本及效益，都掌握着充分的信息。然而，在实践当中，即便是在作重要决策时，我们也往往信息不足。不过，对于以下各例，成本效益原则却暗示：在有限信息下采取行动的代价，比承担掌握充分信息所需的代价更划算。

本章的第一个例子说明，尽管做决定者努力获得更多信息，但掌握相关信息的人无意照实透露，于是情况反倒变得更为复杂。

为什么股票分析师很少推荐卖掉哪家公司的股票？
乔瑟夫·卢卡莱利

虽然大多数年景，股市从整体上来看是增值的，但野心勃勃的投资者的目标是要比主流基准做得更好，如标准普尔500指数。于是，许多人借助职业股票分析师的推荐进行投资。然而，研究发现，这些建议几乎完全是片面的。例如，2000年，股票分析师对全美公司做了28 000例推荐，其中99%以上都是建议大量买进或继续持仓。当年，建议卖掉某家公司股票的分析师推荐不到1%。可如我们所知，2000年，美国有大量公司股票价格下跌，有些甚至跌了一半多。为什么分析师总是倾向于做买进推荐呢？

如果说2000年的分析师犯了20世纪90年代末泡沫经济时期影响大多数投资者的“非理性繁荣”病，这倒是简单。可研究显示，在其他年份，分析师的推荐同样一味偏向乐观。

要对这一偏向做出合理的解释，不妨让我们看看股票分析师做推荐时所面对的成本和收益。设想有5名不同的分析师负责盯住同一支股票。每个人都想对该股在下月的价格走向做出准确预测，但他们同时也都希望跟被评估公司（多为其老板的客户或潜在客户）保持良好的关系。

考虑到上述情况，分析师非常希望在自己拿定立场前参考其他4名分析师可能做出的推荐。毕竟，他知道自己犯错的成本一定程度上取决于其他4名分析师所做的推荐。一开始他就明白，其他人的推荐多半会稍微偏向于买进，因为对分析师的东家来说，给受评估的公司拍马屁有好处。退一步来说，要是5个人全都推荐买进，而该公司的股价却跌了，那么，对分析

师来说，这就是一个普遍的预见失误，他个人所承受的批评会很有限。

反过来看，要是他推荐卖出，其他4人推荐买进，而该公司的股价却涨了，那他就成了一个三重输家。他不仅推荐错误，而且这个错处引人注意，因为竞争分析师都看准了。雪上加霜的是，他的东家还会遭到潜在客户的憎恨。

在这种情况下，个别分析师最安全的做法，就是做出跟其他分析师一样的推荐。每个人都明白，做出买进推荐，更符合自家老板以及其他分析师老板的利益。另外，其他分析师也不光要分析公司股票的表现，还会分析别人会作什么样的推荐。所以，我们很容易了解，为什么分析师最保险的做法是给予买进推荐。当然，精明的投资者最终会了解，买进推荐对一支股票未来的价格，并未提供什么有用的信息。

市场交易总发生在利益存在潜在冲突的若干参与方之间，与其说这种情况是例外，倒不如说它是规律。卖方希望买方说出自己愿意付多少钱，可买方却害怕卖方索价过高，于是尽量掩饰自己的真实意图。同样，买方希望了解自己正在考虑的产品够不够好，而知道真实情况的卖方，却不可能透露产品的缺陷。在如此局面下，决策人怎样才能掌握更多有关信息呢？

生物学家早就利用基本的经济学原理，试图解答利益存在矛盾的动物之间的这类问题。比如，两条狗都想啃同一根骨头，在决定要不要打一架之前，每条狗都迫切希望了解对手的实力。对手不可能当众宣布自己的实力到底有多强，因为，“我很强！你最好别跟我抢这根骨头！”这一类的话是不可信的。

在这种局面下，狗只能暗中依靠“难于造假原则”，也就是说，倘若潜在对手之间的某个信号真实可靠，那必定是难于造假（或因成本太高而无法造假）的。体格就属于此类信号，因为狗的体格越大，就越可能是个难缠的打架高手。倘若狗遇到的对手体格明显偏大，它很可能会退缩。但要是对手体格明显偏小，那它就愿意打上一架。

在这种情况下，狗会尽量显得个头大一些。一旦它们唤起了要打架的情绪，后背毛囊周围的平滑肌会立刻绷紧，使颈毛竖起，显得块头更大。可在自然选择的作用下，现存所有的狗都具备这一身体机能，所以最终没人会受它的愚弄。不管颈毛竖不竖起，看上去块头较大的狗，确实块头较大。

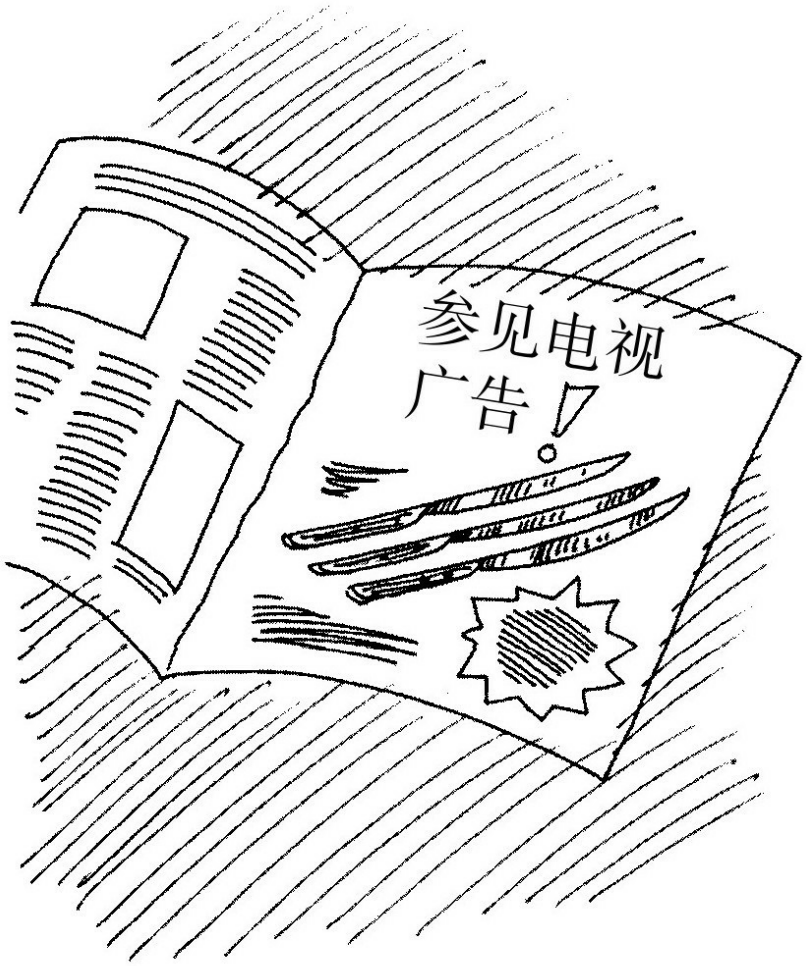
为什么鸟巢里叫得大声的雏鸟最容易得到双亲叼来的虫吃？难于造假原则也做了解释。每只雏鸟都希望得到尽量多的食物，所以它大声叫唤，表明自己有多饿。可因为它的兄弟姐妹们也采取了同一战略，这一信号似乎并未提供有用信息。然而，实验显示，越饿的雏鸟叫起来声音越大。这里，动机很重要，而叫声最高亢的必要动机，是鸟儿真的饿了。

难于造假原则还适用于不同市场条件下潜在对手之间的沟通情况。

为什么生产商有时候会在平面广告和部分产品的外包装上印上“参见电视广告”的字句？
琼·莫瑞亚特

在电视上为产品做广告的制造商，有时候似乎很希望让潜在买家知道这个事实。因此，他们经常在报纸、杂志和产品包装上印上这样的广告语：“参见电视广告”。为什么顾客需要知道这种产品是否在电视上做了广告呢？

电视广告是很贵的，在某些时段，一段30秒钟商业广告的售价高达250万美元。当然，也不是所有的电视广告都贵。但即便是深夜时段在有线频道上播出的广告，也比大多数电台和平面广告要贵。所以，真正的问题应该是，为什么制造商希望人们知道自己下了大本钱，向潜在买家做宣传？



Drawing by Mick Stevens.

会有人在乎吗？

回答这一问题的关键是要注意到：同样的广告费，花在好产品上比花在坏产品上带来的回报更可观。广告最多只能诱惑潜在买家试用该产品。如果他们试过之后确实喜欢，才有可能反复购买该产品，并将这种产品推荐给朋友，只有这样，广告才能真正赢利。如果买家试用了一种产品，觉得很失望，那么就不会再买它，也不可能向朋友推荐。在后一种情况下，花在广告上的钱大部分就浪费了。

由于厂商一般会在产品正式上市之前，进行大量的焦点用户群测试，他们很明白哪种产品消费者会最喜欢。所以，要是生产者决定为一种产品投入大量广告费用，潜在买家可以合理地判断出，厂商很有理由希望消费者喜欢它。否则，厂商就不会花这么多钱给它做宣传。这样来看，不少生产者想要我们注意到他们的产品在最贵的媒体——电视上做过广告，也就不足

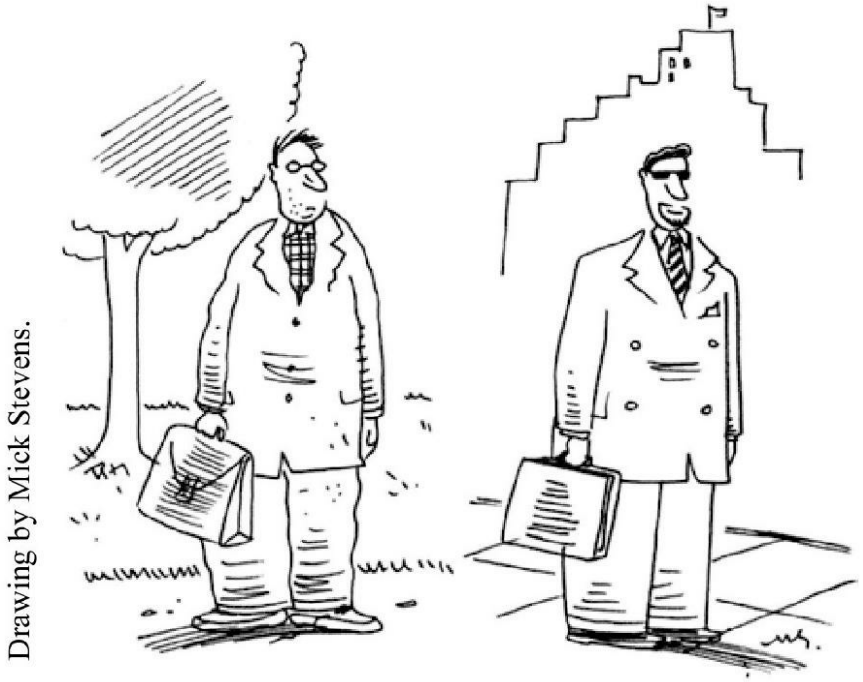
为奇了。

为什么律师花在汽车和衣服上的钱，比同等收入的大学教授更多？

人们挣的钱越多，越愿意在大多数消费品上花钱。汽车和衣服也不例外。

富人在衣服和汽车上花的钱都比穷人多。但收入并不是此类支出的唯一决定因素。比如，假设收入和品味都类似，可律师花在衣服和汽车上的钱就比大学教授多。为什么会存在这一差异呢？

如前所述，人们挣钱多少和花钱多少成正比关系。人们的能力高低，与他们在竞争性劳动力市场上所得到的薪水，也成正比关系。合在一起，上述关系暗示，在人们的才能高低与他们花在汽车和衣服上的钱数多少之间，存在正比关系。所以，我们可以根据一个人穿什么样的衣服，或者开哪种车子，粗略地猜测一个人的才能高低。



有些职业比另外一些职业更讲究着装，因为它代表着本人的能力高下。

这种猜测，用在某些职业上比另一些职业更准确。比如，有才能的律师，需求量大，收费高；而最有才能的教授，也往往比其他能力稍差的同事收入要高些。而根据对方穿什么衣服、开什么车来判断其潜在能力的高低，用在律师身上比用在教授身上更准确。倘若客户想聘用业务纯熟的律师，必然有相当充分的理由拒绝一个开着锈迹斑斑、车龄10年的雪佛兰的家伙。反之，倘若一位化学教授开着同样的车，学生毫无理由怀疑他的能力。

倘若对潜在客户来说，律师开什么样的车，能些微暗示出其能力的高下，那么，律师肯定会在汽车上多花钱，充分利用这一信号的暗示含义。只要律师们在这一支出竞赛上较上了劲，从平均的角度来看，最有能力的律师还是会开着最昂贵的车。可也有不少人会因此在汽车上花掉超出预计的钱。简而言之，律师在汽车和服装上面临更大的压力，因为对他们来说，要是客户由于这些信号误会了他们的能力，代价未免太大。没能跟同事保持同等支出水平的律师，会显得比真实能力要差些，正如没能在打架时竖毛的狗，会显得比实际体格小一些。

反之，教授最重视的专业成就，并不因为他们在衣服或汽车上花更多钱就更容易实现。教授希望自己的论文发表在顶尖学术期刊上，希望自己正在研究的课题能得到资金赞助。可负责做上述决策的人，一般并不在乎教授穿什么衣服、开什么车。

为什么经济学里有那么多数学公式？

经济学使用数学模型已经有很长一段历史了，也因此得出了不少有关市场如何运转的深刻洞见。可到了20世纪中叶，经济学里数学形式主义越演越烈，连好多业内人士都感叹说，数学公式滥用成灾。为什么经济学家用数学公式用到走火入魔呢？

数学形式主义的步步升级，与学术性工作竞争越发激烈是相辅相成的。在一个重视精确的职业里，两名候选人，谁能让别人觉得更精确，谁就占了优势。熟练地运用、构建成熟的数学模型，智力低下的人可办不到。掌握了公式，候选人就能传

达出有关自身威力的可靠信号。所以，候选者很有理由在磨炼数学技能上大花时间和功夫。

但和其他地方一样，这里信号的强度取决于前后背景。当越来越多的经济学家在工作中提高了公式的应用程度，表现智力的临界值也逐渐提高了。或许，就是这一竞赛导致了公式的泛滥成灾吧。

经济学中的数学形式主义越演越烈，跟人们在鸡尾酒会上提高音量是同一个道理。在充斥着大量噪音的嘈杂空间，你必须大声说话才能叫人听见。而一旦所有人都提高了音量，噪音程度也提高了，于是人们就必须用更大的音量说话。

为什么本应比大多数人更擅长写作的人文学科教授，经常写出不知所云的东西呢？

大多数群体的成员在沟通能力上存在巨大的差异，就连个人成功严重依赖于这种能力的政治家也未能例外。有些人，比如比尔·克林顿，就是善于表达的楷模；而另一些人，比如小布什，很多时候都让人没法弄懂他的意思。然而，另一些群体的成员，在口头表达能力上却不应该存在太大区别。例如，要是不能在书面和口头语言上都表现出过人天赋，想成为人文学科的教授是很困难的。可是，在人文学科教授的专业著述中，却少有能叫人轻易看懂的段落。举个例子，哲学家玛丽亚·卢格尼斯（Maria Lugones）曾写过一篇名为《街头妓女战术策略》的文章，内有如下一段话：

> 我打算采用放弃二分法的战术策略，这一策略和反抗或解放认识论同样至关重要。而要这么做，就必须理解伴随着社会断裂而出现的集体的崩溃，并将对其危险性的前瞻摸索理论化，同时又不为其逻辑所迷惑。

或许大多数人文学科教授能够毫不费力地看懂这段话，但根据对其他人做的非正式调查，大部分人都说看不懂。为什么人文学科教授的著述会偏离普通读者的理解范围呢？

假设之一是，人文学科论文的塑造模式类似于经济学论文的塑造模式。正如经济学家所希望的，跟其他求职候选者比起来，自己显得更为精确，人文学科教授也希望显得博学多才。假设最开始的时候，大多数人文学科教授说话写作都用的是浅显易懂的句子，这样一来，某一个教授往著述中插入个别非常

用字词或表达方式，就能获取优势。毕竟，这样做能给人留下印象：该教授说话有权威，因为他显然懂得读者所不知道的一些东西。

当然，最初教授们不会插入太多非常用的字词和表达方式，因为那时读者会抱怨著作难以理解。可随着表现个人博学的插入语越来越多，专业读者最终理解了许多从前不熟悉的字词和表达方式。到了这时候，要想给读者留下博学的印象，个别作者就必须再下点猛药。因为这么做的人越来越多，专业读者对“看懂”的标准就出现了变化。等尘埃落定之后（如果真的有过的话），人文学科教授的专业著述跟日常惯用书面语大相径庭，这也就不足为奇了。

曾有这样的说法：市场上有两种买家，一种是不知道自己在做什么的人，一种是不知道自己不知道在做什么的人。头一种买家，因为考虑到自己缺乏知识，不明白价格与质量存在的可见联系暗示着什么，有时能够限制自己的损失。以下两例都与非对称信息有关。卖方对产品的质量，比潜在买家了解得更多。而买家的任务，是根据卖方可见的行为，推测产品质量到底好不好。

为什么“接近全新”的二手车，比真正的新车便宜得多？
乔治·艾克洛夫

一旦新车开出经销商的停车坪，立刻就跌价20%以上。考虑到如今的汽车使用寿命一般在30万公里以上，那为什么里程表上多了几公里，；就能让汽车价格陡降呢？

一部分跌价反映的是批发和零售的价格差异。新车第一次卖出，买家付的是零售价，比经销商给的批发价要高15%左右。倘若私人消费者买了一辆车，然后决定立刻卖掉它，就成了一个业余的汽车经销商。他当然希望尽可能按照最初的零售价卖掉它。可在尝试的过程中，他必须跟大量专业经销商展开竞争，而后者有着亮堂好看的展示厅，聘有经验丰富的销售员和维修机师，又因为专业经销商更容易吸引感兴趣的顾客，私人卖家索价较低在意料之中。

近乎全新的二手车比真正的全新车卖得便宜得多，还有一个重要的原因。由于制造和装配流程的不同，新车下线时，不同的车可靠性并不完全一样。这种可靠性上的差异，又因为不同车主保养汽车的差异而遭到放大。有一部分二手车虽然新，但有缺陷，可即便是受过专业训练的维修师都不一定能将之分辨出来。结果，对二手车的车况，车主一般比潜在买家了解更多。

这一信息不对称，对二手车的价格有着巨大影响。假设一个人认为一辆性能可靠的二手车值2万美元，不可靠的二手车只值1万美元；又假设一半的二手车性能可靠，那么，所有二手车的平均价值就变成了1.5万美元。

在这样的条件下，二手车的售价会低于1.5万美元。想知道为什么？让我们假设所有的二手车都卖1.5万美元。那什么样的二手车会卖这个价呢？如上所述，假设人们认为可靠的二手车价值2万美元，那拥有一辆可靠二手车的车主绝不会索取较低的价格。反之，拥有不可靠二手车的车主，会很乐于以1.5万美元的价格卖掉它，因为他们认为自己的车只值1万美元。这也就是说，只有不可靠的二手车，才会愿意以1.5万美元的价格出售。所以，除非二手车价格的折扣大，否则不会有人愿意购买。

当然了，在现实生活当中，一部分二手车的转手原因跟它们性能的可靠性没有关系。在这种情况下，卖方会尽力沟通自己迫不得已卖车的原因。“因为我被公司调职到伦敦，只好卖掉这辆沃尔沃……”或者“刚生了个孩子，只好忍痛卖掉这辆保时捷。”

为什么澳大利亚电影在美国如此成功？

《烈血焚城》《悬岩上的野餐》《终浪》《舞国英雄》《沙漠妖姬》《我的璀璨生涯》《冲锋车队》《加里波里》《红磨坊》《小姐弟荒原历险》《爱情无色无味》《末路小狂花》《危险年代》《穆里尔的婚礼》《闪亮的风采》《鳄鱼邓迪》，等等，这些电影有什么共同点？

上述每一部电影都是澳大利亚出品，每一部都吸引了大量

有眼光的美国观众。这些电影大多数都是靠着极为有限的预算拍摄出来的。从整体上来看，它们比普通的美国电影要成功得多，毕竟，后者的预算可要充足不少呢。在美国上映的澳大利亚电影如此成功，原因在哪里呢？

有人猜测，澳大利亚文化比美国文化更鼓励创造性劳动。但有一个更简单的解释值得考虑——在美国上映的澳大利亚电影并不代表澳大利亚近期所有电影的平均水平。

在美国市场上映一部电影，比在其他市场要贵得多。光是广告预算往往就超过数千万美元。只有当一部电影有可能吸引到大量观众，电影行业的管理者才愿意投资这么多钱。人们决定是否看某一部电影，受很多因素的影响。一个大明星，或者一位著名导演，能吸引不少人掏钱买票；热门电影的续集会有现成的观众；评价正面的影评显然也有所帮助。但最重要的一点大概是，人们去看电影，是因为口碑。

当本文开篇提到的那些澳大利亚电影最初登陆美国时，大多数美国观众从来没听说过相关的导演和演员（虽说有些人，如彼得·威尔和梅尔·吉布森，后来变得家喻户晓）。这些电影也都不是哪部热门片子的续集。

要想在美国成功，它们只能仰仗本身良好的质量，赢得观众的喝彩和正面的口碑评价。所以，美国观众觉得澳大利亚电影的平均水准这么高，只不过是因为，只有澳洲最好的电影，才能成功打入美国市场。

决策者信息不足，这也就罢了；更叫人头痛的是，现有的信息往往并非“可用的信息”。如果根据现有的信息来看，在某些场合，产品质量比表面上看要高，而在另一些场合，质量又比表面上看要低。可还有的时候，现有的信息会营造出一幅系统化的误导图像。在以下两个例子中，只要意识到了既成偏见的倾向性，决策者大多能获得好处。

为什么在棒球界，年度新秀选手的次年表现一般都不好？

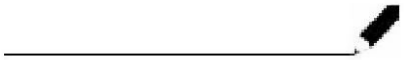
2002年，三垒手埃里克·辛斯基（Eric Hinske）为多伦多蓝鸟队打出了0.279的好成绩，在151场比赛中，他打出24记本垒打，84个打点，赢得当年美国棒球联盟的年度新秀奖。但在随

后的两个赛季，他的打击率[15]只有0.243和0.248。这种现象并不罕见。当选职业棒球协会新秀的选手，一般会在头一个赛季打出能叫已成名老手都自愧弗如的好成绩。但在大联盟的第二年，除去多了一年经验，许多人的成绩都不如前一年。由于这种现象频频出现，人们甚至给它起了个名字：二年生症候群。如何解释它呢？

可能性之一：对方投球手发现击球手的弱点需要一定的时间。但如果这个解释成立，所有二年次球员都应该出现成绩下滑，而不仅仅是年度新秀。可从总体上来看，二年次球员一般都比新进球手有进步。

更合理的解释是，“二年生症候群”只是一个统计错觉。哪怕是最优秀的球手，也不可能一直保持完美状态。他们某个年度的打击率和其他进攻数据很可能比其他年度要高得多。按照定义来看，只有水平超常发挥的球员，才能赢得年度新秀奖。这也就是说，在这一年，他们的成绩比将来的平均成绩可能要高得多。而在大联盟的第二年，刚好排在这一年的后面。那么，第二个赛季的成绩差一些，也就不足为奇了。

“二年生症候群”这个现象，在统计学上称之为“回归平均”。一旦碰到随机性成功，必定会出现“回归平均”。球员打出一场超常发挥的成功比赛之后，后一场球赛的表现都会回归正常。但大多数时候确实要差一些。



为什么因为组织绩效糟糕而炒掉领导者的策略，对组织高层显得如此具有吸引力呢？

如果一支职业运动队整个赛季都表现不好，球队老板的下意识冲动就是把教练或经理炒掉。同样，要是一家企业遭受巨大的损失，董事会的下意识冲动就是把总裁给炒了。在新任领导管理下，球队或企业来年的表现更好，是否说明上述做法有道理呢？

比赛中输了一个赛季，和企业某一年亏损一样，一般是多重因素造成的。领导者要负一定的责任，但在一个真正算得上糟糕的年景，起负面作用的很可能还有其他许多因素。这些因素大多展现出随机波动性，和谁当教练、谁当总裁无关。如果

哪一年这些因素极端不利，那来年它们很可能会回归正常范围。

新任领导一般是在坏年景之后才上任的，这意味着，即便新任领导并不比原来的领导更出色，来年的绩效也会好一些。这一进步只不过是另一个“回归平均”的例子。当然，前一任领导可能真的很差劲，理当被炒。但我们应当明白一个起码的事实：炒人之后紧随而来的组织绩效反弹，并不能说明炒掉经理是正确举措。

为什么管理者容易高估批评的功效，低估称赞的作用？

严厉的管理者看到员工犯错，总是会立刻加以批评；可当员工做得出色的时候，却迟迟不予表扬。反之，敦厚的管理者却是热心表扬，迟于批评。哪一种风格更有效呢？由于没有正确答案，新上任的管理者在培养最适合自己的风格时，大多会先做实验。可这类实验往往带着先入为主的偏见。它们会让不少管理者得出结论：表扬效果比较差，批评更管用。可实际情况并非如此。这种偏见是怎么来的呢？

原因还是那个导致“二年生症候群”的统计现象——“回归平均”。和棒球选手一样，员工不可能随时都保持同样的绩效标准。有些时候，他们的绩效比长期平均值要高一些，有时候要低一些。不管得到管理者什么样的反馈，员工在某个星期绩效低于正常水平，下一个星期很可能会提高——回归一个更为正常的成绩。反过来说，不管上司表不表扬，员工这个星期超水平发挥，下个星期很可能会回潮。

结果，对员工失误偏重于批评的管理者，会把其后的绩效改观（其实本来就会出现），错误地认为是自己严厉的批评产生了效果。反过来，在员工表现出色时给予表扬的管理者，则会错误地将其后的回潮（也是本来就会出现的）归咎于自己宽厚的管理风格。

实验表明，至少在某些环境下，鼓励性的管理风格比严厉的批评风格，更容易激发出员工良好的表现。这一类的证据，可能比因“回归平均”而产生偏差的偶然印象更可靠。

本章最后一个例子说的是，成本效益原则有时候能帮助我们理解表面上毫无意义的信息。

为什么商店会在窗口上张贴“导盲犬可入内”的海报？
莫里斯·赫尔南德兹

很多商店会在窗户上张贴海报，告知消费者本店的政策。比如，有些商店不允许顾客赤足或赤膊入内，禁止吸烟、禁止携带宠物的店也越来越多。然而，尽管宠物不得入内，但商店总会额外贴张告示，说导盲犬允许入内。但不管是导盲犬还是它们的主人，都看不到这些告示，为什么要多此一举呢？

有视力的顾客没有导盲犬，因此也就不需要知道导盲犬是否允许入内。即便如此，叫这些顾客知道导盲犬例外，对店主来说仍然有好处。有些人可能看见商店里有狗，但没认出那是导盲犬，于是错误地得出结论：这家店根本没有严格执行“宠物不准入内”的政策。还有其他人可能会觉得，所有宠物一概不得入内不合理，因为这样会对失明的顾客造成歧视。

不可否认，这些好处非常细微。但海报本身的成本也不贵，就是些招贴画而已。即便它们创造的好处不多，张贴出来也是有意义的。

本章小结

在有限信息下采取行动，比承担掌握充分信息所需的代价更划算。

“难于造假原则”，也就是说，倘若潜在对手之间的某个信号真实可靠，那必定是难于造假（或因成本太高而无法造假）的。

市场上有两种买家，一种是不知道自己在做什么的人，一种是不知道自己不知道在做什么的人。头一种买家，因为考虑到自己缺乏知识，不明白价格与质量存在的可见联系暗示着什么，有时能够限制

自己的损失。

只要意识到了既成偏见的倾向性，决策者大多能获得好处。

成本效益原则有时候能帮助我们理解表面上毫无意义的信息。

08

现实中的博物经济学

- 为什么大多数亚洲国家手机短信的使用远比美国更普遍？
- 为什么巴西铝制易拉罐的回收利用率比美国高？
- 为什么在韩国和不少其他亚洲国家，电影院对号入座，而在美国的电影院却是随到随坐？
- 为什么美国的电影院一般允许观众一张票看多部电影，而亚洲的电影院却只许一张票看一部电影？
- 为什么美国男足在国际比赛中表现这么差劲，而美国女足却好得多？
- 为什么美国消费者购买的食糖价格，比全球通价高两倍多？
- 为什么欧洲人比美国人更喜欢购买排量小的车型？
- 为什么在新加坡售出的汽车当中，豪华车所占的比例比美国高？
- 为什么行人不遵守交通规则，在罗马要被处以罚款，在纽约却不？
- 为什么美国采用的DVD格式，与欧洲及其他地区都不同，而CD格式却到处都一样呢？
- 为什么日本夫妇在婚礼上的开销比美国夫妇多？

在不同的国家，经济生活的细节各有不同。比如，日本的住宅比美国的要小得多。人们往往把这种差异归因于文化的不同，但这就引出了另一个问题：为什么文化会不同？这些不同，只是几千年前偶然出现的习俗造成的吗？心理学家杰罗姆·凯根（Jerome Kagan）曾指出，许多文化规范，都是不同时代、不同地域的人为了解决当时当地面临的一系列问题而出现的。他发现，儿童死亡率高的社会，其文化大多提倡虚无淡泊和身外超然；战乱频发的社会，其文化盛赞勇气。

本着凯根的精神，本章要来看一看，由于相关成本收益不同而导致的各国行为差异。人均收入是各国之间最显著的一个差异。不同收入的人大多会做出不同的选择，不管他们的文化背景如何。

为什么大多数亚洲国家手机短信的使用远比美国更普遍？
维韦克·谢希亚、卡彦·乔纳拉戈达

到亚洲国家旅行，你会发现，各种年纪的人都忙着用手机给别人发短信。可在美国和欧洲，短信却远远没有这么普遍。这一差异该如何解释呢？

直到最近，很多亚洲国家的传统电话网都不如美国发达，但手机很快得到了大面积推广使用。短信所需的带宽比声音信号要少得多，所以使用费也较便宜。除了日本，其他亚洲国家的人均收入都比美国低得多，所以亚洲人更愿意选用短信资费方案。

试过的人都知道，在手机键盘上输入短信，是一项需要花时间花精力培养的技能。由于习惯了使用这一通信模式，不少早期的使用者虽然付得起语音通信费，但仍愿意继续利用这一功能。而较为富裕的美国人，一开始就采用的是语音通信方式，因此没有太多练习输入短信的动力。

对于这一解释，许多人或许会反对说，短信在其他一些西方发达国家也很普遍，比如芬兰，该国的传统电话网络一直很发达。但芬兰人热衷短信的原因或许在他们出了名的孤僻的民族特性上。“该怎么辨认出外向的芬兰人呢？”有个笑话里问道。“容易极了，就是眼睛一直盯着你鞋子的那个。”

为什么巴西铝制易拉罐的回收利用率比美国高？
鲁伊兹·费尔南多、法葛·布佐林

美国有11个州规定，消费者每买一听铝制易拉罐饮料就要付5美分甚至更高的保证金，公共服务机构也经常督促他们回收利用易拉罐。要拿回保证金，消费者必须把易拉罐送还就近的回收中心。和其他地方一样，大多数大型便利店都回收易拉罐。可全美每年卖出的700亿听铝制易拉罐，得到回收的只有一半多一点，大多数都直接当成垃圾处理掉了。反之，巴西出售的易拉罐不收取保证金，也没有便利的回收中心，巴西政府也没有通过公共机构宣传，敦促消费者回收易拉罐。可巴西每年卖掉的铝制易拉罐，90%都得以回收利用。为什么巴西的回收率比美国高呢？

尽管巴西没有保证金制度，也没有便利的回收中心，但铝制易拉罐可以卖给处理厂，厂方将之融化后当作再生铝出售。由于巴西人的平均收入还不到美国人的20%，赤贫的情况很普遍，整个巴西约有20万人靠捡易拉罐为主要谋生手段。反之，很多美国人都觉得犯不上花时间去回收中心排队拿保证金，所以他们用过的易拉罐大多直接送到了垃圾焚化厂。按容器回收组织的说法，在过去20年里，被直接扔掉的易拉罐，总计达1 100万吨，价值120亿美元。

虽说保证金制度并未提高易拉罐的循环利用率，但还是产生了积极效果：扔在公共场所的铝制易拉罐，立刻会有拾荒人捡走。和巴西不同，美国拾荒者很少到垃圾处理厂去找易拉罐，因为在不少地方，这么做不合法。

尽管亚洲的人均收入比美国和欧洲要低，可由于亚洲人口密度大，不少亚洲国家的地价高得多。这种价格差异给娱乐业带来了有趣的影响。

为什么在韩国和不少其他亚洲国家，电影院对号入座，而在

美国的电影院却是随到随坐？
格洛丽亚·金

在韩国首尔，观众看电影都是对号入座。可在美国芝加哥，观众进场后，只要有空座的地方都能坐。这种差异是怎么回事呢？

不管在什么地方，对号入座都是要花成本的。比如，售票员要问清观众的座位喜好，引座员必须把他们带到准确的座位，如果碰到多个人争夺一个座位的情况，还要加以调解。这些成本，放诸各国皆准。所以，这一国际性差异很可能源于对号入座在各国带来的不同收益上。

在人口大致相当的城市，美国电影院每部电影的放映次数总是多于亚洲各电影院。电影放映次数多，能给观众带来至少两个好处。一是观众更容易找到在某一时间适合自己的电影。二是每部电影放映时，电影院都有相当一部分的空座，方便观众在最后一刻决定看哪一部电影。

亚洲电影院电影放映次数较少，是因为与美国相比，亚洲观众的人均收入较低，而地价又较高。

频繁的放映次数会提高成本，收入较低的人自然不愿意为这么做所带来的便利性埋单。亚洲较高的地价使得修建电影院更昂贵，进一步限制了电影放映的次数。

由于电影放映次数少，亚洲影院上映的电影大多数时候票都能卖光。而既然观众料到一部电影会满座，自然会提前到场，以便买到电影票。于是电影开场之前就要排很长的队。因为排长队并不能增加座位的供应量，所以从整体上来看，提前到场、买到好座位的时间就给浪费掉了。然而，拒绝排队的人又看不到电影（这又是个人利益与群体利益相矛盾的一个例子）。

对号入座是解决这个问题的一个简单办法。观众提前买好了对号入座的票，每个人都能得到座位，用不着排几个小时的队等。

为什么美国的电影院一般允许观众一张票看多部电影，而亚

洲的电影院却只许一张票看一部电影？
弗兰克·付

虽然并未大肆宣传，可大多数美国电影院并不阻拦观众买一张票看几部电影。观众向电影院入口处的服务员出示了电影票之后，就没别的查票点了。所以，看过了想看的电影之后，他们还能免费看第二部，甚至第三部电影。反之，在亚洲的大多数电影院，每一个放映大厅的入口处都会仔细核查电影票。为什么存在这样的区别呢？

要做出合理的解释，首先我们要看到，在美国的电影院，电影放映时有很多空座，而在亚洲的电影院，座位大多会卖光。这一点在上个例子中已经谈到。所以，如果美国电影观众看第二场电影时不另外买票，并不会妨碍其他人看电影。反之，要是在亚洲的电影院，有人不另外买票就想看第二场电影，就会让别人看不成。

因此，在拥挤的亚洲电影院，阻止观众买一张票看多部电影的好处，比在座位半空的美国电影院大得多。又因为给每个放映厅雇用检票员很费钱，亚洲电影院的管理者有动机要把这一做法坚持到底。

此外还有可能是，不执行一票一场的做法能帮助美国影院管理者增加售票收入。尽管在美国电影院，放映厅门口没有单独的检票员，大多数观众每次也只看一部电影。而且少数想看多部电影的观众是否决定买票入场，全在这张票能否允许他看多部电影上。所以，不执行一票一场的规定，能提高总售票收入。

换言之，不执行某种政策，或许只是价格歧视的另一种形式罢了。较之其他人，违反默认一票一场规矩的观众，一般对价格更为敏感。这时候，不执行该政策，就充当了一道简易门槛，使得影院管理者既能给这部分观众打折，又用不着给其他人降价。

最后，观众因为要看多部电影而多次到影院小卖部买零食所带来的额外收入，很可能抵消了一张票看多场电影所带来的门票损失。

接下来的几个例子说的是，一部分有趣的国际性差异，源自从事不同职业所造成的机会成本差异。

为什么美国男足在国际比赛中表现这么差劲，而美国女足却好得多？
戴夫·德克

20世纪，不管是男子比赛还是女子比赛，美国一直在奥运会金牌总数上居领先地位。近年来，美国女足在世界比赛中大出风头，可美国男足却是出了名的二流球队。为什么会出现这一差异呢？

截至20世纪60年代，美国学校里很少有人踢足球，职业比赛就更少了。那之后，足球虽然在美国得到了相当程度的推广，可仍然是种二流运动。而一直以来，橄榄球、棒球、篮球和曲棍球的职业选手的年薪都在7位数以上，最有天赋的年轻运动员多投身于此。结果，足球队只能从一群天资有限的选手里选拔球员。

反过来看，在世界其他地方，足球一直是一项主流男子运动。在大多数国家，每一个有天赋的年轻运动员都梦想成为足球明星。美国男足在国际比赛中频频失利，是因为其他国家都是从最拔尖的运动员里选拔球员。

美国女队的国际形势更为有利，因为在其他大多数国家，参与运动的女性人数很有限。而在美国，教育法修正案第9条规定，学校在男女运动项目上的开支必须相当。由于美国没有其他高收入女子职业体育联赛，所以，最有天赋的女运动员不会被其他运动项目投标买走。

虽然不少有趣的国际行为差异源于价格与收入，可还有一些国际行为差异则是因为各国经济政策不同所造成的。

为什么美国消费者购买的食糖价格，比全球通价高两倍多？
托马斯·普吉尔

2005年，美国粗糖的价格平均是22美分/磅，可全球市场

上的均价仅为10美分/磅。何以解释这一巨大的价格缺口呢？

简单的回答是，美国对进口食糖征收超过100%的关税。可这又引出了另一个问题：为什么国会立法者要制定一道每年让选民花费20亿美元的政策？要得出合理的答案，不妨先看看选民和国内食糖生产商所面对的不同诱因。

由于普通家庭花在食糖上的钱只占收入的很小一部分，不到1%，所以很少有选民会费事向民选代表抱怨食糖的高价。实际上，大多数选民恐怕根本不知道食糖进口税的存在。

可对食糖生产商来说，动机就全然不同了。据估计，食糖进口税能使佛罗里达州一家大型生产商的年收入提高6 500万美元。面对如此庞大的利益，生产商们不仅写信，还聘用资深说客去游说议员。更重要的是，他们还给支持食糖进口税的议员提供大量竞选捐赠金。

强加在美国消费者身上的成本，生产者挣去了一少半，可政治势力对废除食糖进口税却依然态度暧昧，因为关税带来的好处集中，成本却高度分散。

为什么欧洲人比美国人更喜欢购买排量小的车型？

宝马的5系汽车，在全世界都有售。在欧洲，不少司机选择排量为1.6升的车型，可在美国，宝马车的最低配置也是3升V6发动机。一般而言，欧洲卖的汽车排量比美国小，气缸数量也较少。为什么欧洲人更愿意买排量较小的车型呢？

有人以为是欧洲拥堵的公路，使得高性能发动机的用武之地不如在美国大。可很多欧洲公路没有速度限制，开保时捷和法拉利的司机常常开出每小时240公里的速度来。

Drawing by Mick Stevens.

欧洲人更愿意买排量较小的车型：燃油税高的结果？

当然，这些司机都是不怎么在乎钱的那种人。较之于普通美国人，普通欧洲人更喜欢小排量的车型，原因是欧洲的税高。比如近年来，欧洲1加仑汽油的含税均价，比美国高两倍。还有一个因素是，部分欧洲国家是根据发动机排量征汽车税的。

欧洲人选择购买排量较小的车型，不是因为他们不喜欢开快车，而是因为政府对排量大的车型收税太高。

为什么在新加坡售出的汽车当中，豪华车所占的比例比美国高？

杰奎琳·秦

新加坡的人均收入比美国低1/3左右，两国的收入分配基本上差不多。可宝马、奔驰和其他豪华车厂商在新加坡所占的市场份额却较高。为什么新加坡人更喜欢买豪华车呢？

由于新加坡人口密度大，该国政府采取了严厉的措施限制汽车污染和交通堵塞情况。例如，该国建立了一套有效的公共交通系统，并对汽车收取大笔牌照费。出于上述目的，新加坡的汽车牌照费有三个重要特点：

- 一是很贵，比最豪华汽车的税前价还要贵；
- 二是牌照费大体上跟所购车价无关。不管是买宝马745i还是买本田思域，牌照费都一样，哪怕前者比后者贵5倍；
- 三是旧车的牌照费比新车贵，因为汽车的污染控制技术一直在稳步提高。通过对污染大的旧车收取高牌照费的方式，政府鼓励司机购买污染小的新车。

高昂的牌照费使得新加坡人拥有汽车的比例比美国低得多。中低收入的新加坡人主要依靠公交系统，只有相对富裕的人才拥有私车。另一个结果是，在美国，买豪华车一般比买经济车要贵5倍，可在新加坡，加上牌照费，豪华车价格只比经济车高不到3倍。

总体而言，旧车的牌照费陡增，说明了为什么新加坡公路上新车的比例比美国高。高昂的牌照费使得只有富人才买得起车，再加上豪华车的价格（含牌照费）比经济车相对较低，说明了为什么新加坡道路上新款豪华车的比例很高。

为什么行人不遵守交通规则，在罗马要被处以罚款，在纽约却不？

约瑟·维斯

凡是到过曼哈顿的人都知道，此地的行人很少注意红绿灯。只要道路上稍有空隙，他们就会闯红灯穿越马路。而且他们

全都当着巡警的面这么做，因为他们知道，虽然法律禁止不遵守交通规则的做法，可事实上很少有人吃罚单。反之，在罗马，警察会照规矩给乱穿马路的人开罚单，所以该市闯红灯的人相对较少。这一差异的原因何在呢？

如果是要解释为什么在柏林乱穿马路的人要挨罚单，我们大概可以说，德国人照章办事是出了名的。可很少有人这么说意大利人。

然而，纽约和罗马两地的交通状况存在一个显著的差异，这一点大概有助于解释执法上的不同。在纽约，基本上所有道路上行驶的都是汽车和卡车。如果行人窜到汽车或卡车前面，他很可能会受重伤甚至死亡，但不会给司机造成什么身体伤害。反之，罗马的大多数道路上充斥着自行车和摩托车。故此，在罗马乱穿马路的行人，伤着自己的可能性比在纽约低，但伤着别人的可能性相对更高。

最后，罚款做法上的差异，似乎和税收政策的差异存在间接关系。意大利的油价高，汽车税高，街上骑自行车和开摩托车的人比纽约多，所以，必须对乱穿马路的行人严格执法。

接下来的这个例子讲的是，表面上相似的产品，在不同国家的营销手法上存在着有趣的差异。

为什么美国采用的**DVD**格式，与欧洲及其他地区都不同，而**CD**格式却到处都一样呢？

瓦莱丽·鲍彻里奥

如果有个法国游客，去拜访住在纽约的亲戚，带了一张巴黎买的DVD当礼物，他们很快就会发现，美国DVD播放机放不了它。同样，如果她在纽约买了一张DVD，也会失望地发现，家里的法国DVD播放机放不了那张美国DVD。可CD却从来没有出现过这类问题。在这个星球上任何地方购买的CD，不管用哪个国家卖的CD机都能播放。为什么DVD厂商采用多格式方案，而CD厂商没有呢？

要找出说得过去的解释，首先要看到，电影制片厂向大众

市场投放两种产品——电影院上映的电影和DVD碟片，而音乐公司则只有一种——CD。这三种产品有一个共同之处：它们为额外消费者提供服务的边际成本极低。比如，对于大多数在电影院放映的电影，在某些场次总有多余的空座。而等电影或音乐专辑制作好之后，多生产一张DVD或者CD，所费成本也就是几分钱。制片厂有两种待售产品，促使他们采用一种独特的营销策略。

每个卖家的目标，都是让顾客尽量多地为自己的产品出钱。如前所述，要实现这一目的，一个有效方式是提供折扣价，可只有愿意跨过某道门槛的消费者才能享受这一折扣价。电影制片厂采用了一种尤其管用的门槛，对电影院上映的电影索取高价，但几个月发行后的DVD则卖较低的价格。一个四口之家到电影院看一部刚上映的新电影，大概要花40美元，可要是他们愿意等几个月，就能以3美元的价格租一张DVD在家看。在电影上映的同时发行DVD，会危及昂贵电影票的销路。

制片商一般会在主要的几个国际市场错开电影的首映日，以便演员前往宣传。因此，一部电影可能在美国是9月上映，在欧洲则是次年2月，亚洲是次年6月。如果DVD格式全世界都一样，美国的DVD 2月上市，欧洲和日本的租碟店就能从亚马逊网站上买到它，租给本地消费者。于是欧洲和日本消费者就能赶在本地电影院上映前看到这部电影，省下较高的电影票钱。不同的国家DVD格式不同，是为避免此类情况发生的一种尝试。

音乐公司也面临着类似的动机。毕竟，错开各地市场的CD发行日期，能让音乐家在专辑发行前赶到该国做巡回演出。可电影公司能从电影院和DVD销售中获得收入，唱片公司却只能从CD销售中获得收入。乐队巡演时，演唱会的票钱直接进入了乐手们的腰包，而不是唱片公司。因此，CD可以自由跨越各国边界，对唱片公司并没有什么坏处。

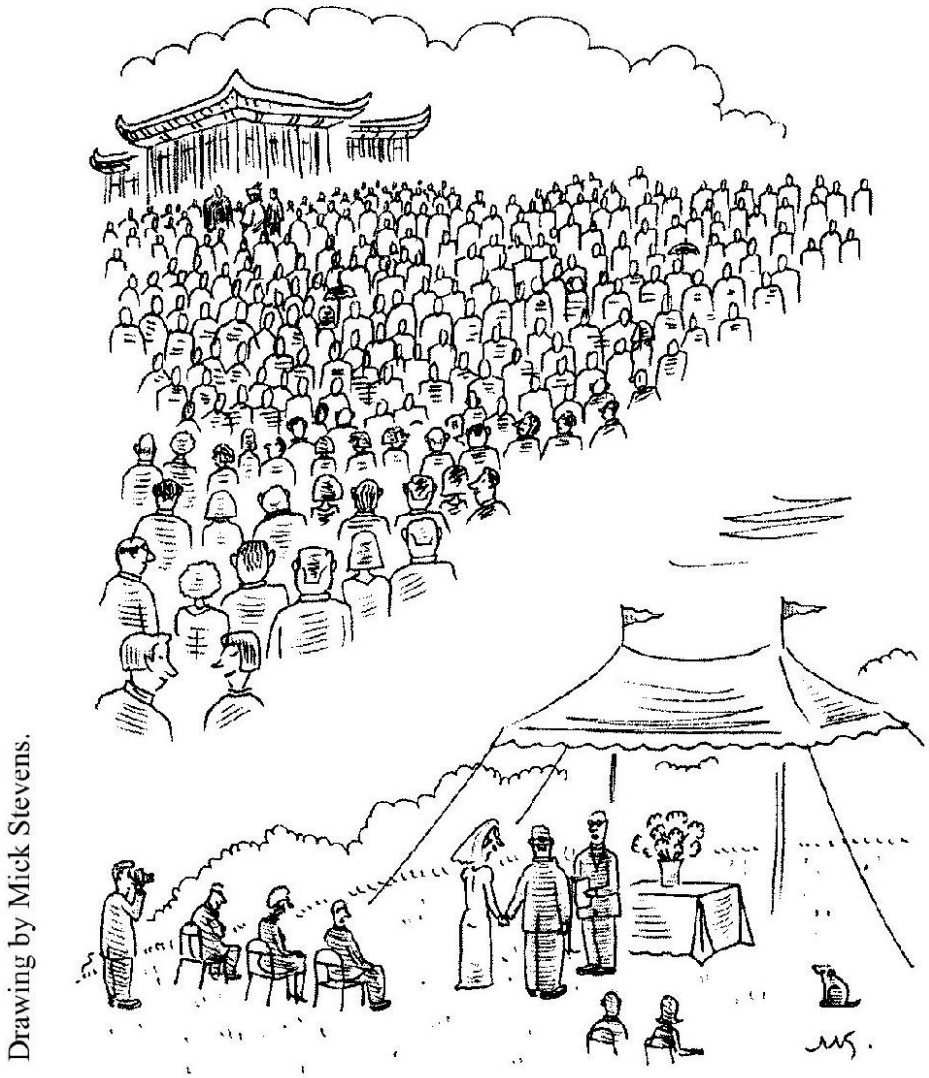
有些国际差异和收入、价格或经济政策的差异无关，而是来自不同社会习俗所带来的不同动机。

为什么日本夫妇在婚礼上的开销比美国夫妇多？

伊藤勉

为庆祝结婚，日本夫妇的平均花费相当于美国夫妇的两倍。虽说在日本款待每名客人的开销比美国高，但如此巨大的成本差异，其主要原因在于日本夫妇往往会邀请更多客人。为什么日本人的婚礼要搞得这么盛大呢？

日本夫妇一般会邀请同事、老板和社区的其他成员来参加婚礼，人际网的涉及面极广。本地政治家也常常受到邀请，哪怕他们根本不认识新婚夫妇。即便是一对中等收入夫妇的婚礼，宾客名单也大多都在300～500人。



Drawing by Mick Stevens.

大型婚礼：对商业和社交网络的投资？

日本夫妇撒下这么广大的人际网，一部分原因在于，日本社会严重依赖于非正式的社交和商业网络。维持个人在这种网络里的地位，其核心就是要保持社交融洽，以和为贵。要是婚礼没请到自认为应受邀请的人，很可能会带来极大的社交障碍，危及当事人的地位。因此，我们可以把日本长长的婚礼宾客名单看作是一项维持重要社交和商业网络的投资。美国当然也存在这种网络，可远不如日本那么重要。

本章小结

人均收入是各国之间最显著的一个差异。不同收入的人大多会做出不同的选择，不管他们的文化背景如何。

一部分有趣的国际性差异，源自从事不同职业所造成的机会成本差异。

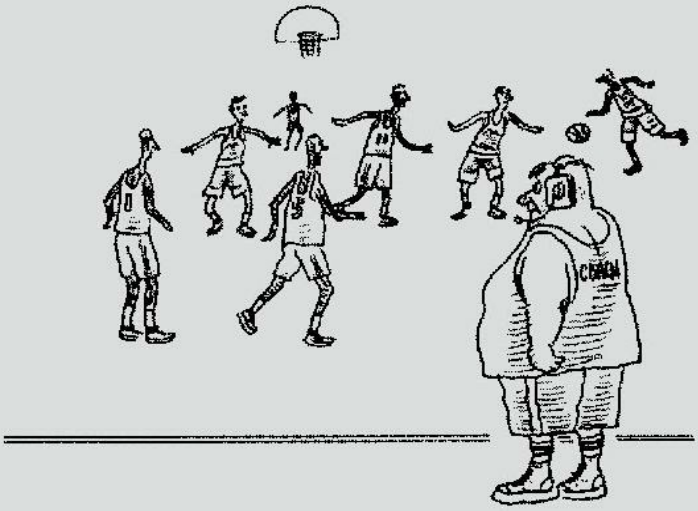
还有一些国际行为差异则是因为各国经济政策不同所造成的。

表面上相似的产品，在不同国家的营销手法上存在着有趣的差异。

有些国际差异来自不同社会习俗所带来的不同动机。

09

当心理学碰上经济学



- 为什么康奈尔大学的实际自杀率明明远低于全美大学平均值，可却背负了一个学生自杀率高的坏名声？
- 为什么地产经纪人常带客户看两栋差不多完全一样的房子，但其中一栋却比另一栋既便宜、环境又好？
- 为什么维多利亚的秘密要提供价值数百万美元的镶钻胸罩，即便从来没人买过？
- 为什么有些品牌的冰激凌只卖品脱小份装，有些品牌却只卖半加仑的大份装呢？
- 为什么在美国橄榄球超级碗比赛的周末，主办城市的旅馆完全找不着空房？
- 为什么越来越多的公司把安保工作外包出去？
- 为什么收银员多找了钱，人们往往愿意主动退还；可要是某件商品没被收费，却很少有人退呢？
- 为什么还是有那么多人不穿使用尼龙搭扣的鞋？
- 为什么美国销售的女装按标号尺寸表示大小，而男装却直接采用测量尺寸呢？
- 为什么大多数百货商店把男装摆在较低楼层，而女装摆在较高楼层呢？
- 为什么棒球教练穿队服？
- 为什么塔吉特超市大力推销其药房里的处方药？
- 为什么在单向行驶的桥上，谦让有时反而会导致效率降低？

经济学家常常假设人都是理性的和自私自利的，可新近出现的行为经济学却对此类假设提出了挑战。比如，即便是在绝不会再去的餐馆，我们也会留下小费，而且我们的决定经常受到不相关信息的影响。

行为经济学的大部分奠基之作是由以色列的两位心理学家完成的，分别是丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）和已故的阿莫斯·特沃斯基（Amos Tversky）。在一项实验中，他们请一群大学生估计一下，非洲国家是联合国成员国的比例有多高。大多数学生对此毫无头绪，可他们的任务就是弄出一个数来。这项实验的玄机在于：在问这个问题之前，实验者还让学生们转了一次数字转盘，该转盘会随机转出1～100的数字。学生们显然明白，这个数字跟问题的答案毫无逻辑关系。可在转盘上转出10或者更小数字的学生，给出的平均估计值是25%，而转出65或更大数字的学生，得出的平均估计值为45%。

大部分行为经济学研究都关注的是这类认知错误。本章的第一批例子说的是，在做决定时，人们有时会依赖错误的信息，还有些时候，他们会从正确的信息推导出错误的结论。

> 为什么康奈尔大学的实际自杀率明明远低于全美大学平均值，可却背负了一个学生自杀率高的坏名声？
>
> 詹森·泰格勒

康奈尔大学的自杀率是每年0.004 3%，比全美大学生平均自杀率低一半。可一直以来，人们都传说康奈尔大学自杀率很高。为什么现实和传言大相径庭呢？

根据卡尼曼和特沃斯基的说法，人们用直观推断法或“单凭经验的粗糙推理”来对事情做估计。比如，倘若人们试图估计特定事件的发生频率，大多用的是可得性直观推断法，也就是说，倘若这类事情的例子容易记住，那么该事件的发生频率就高。平均起来，可得性直观推断法也是有道理的，因为某类事情经常发生，要回忆起例子自然容易。

但我们记住一件事，并不仅仅因为它发生频率高，事件的突出性也是一个因素。现在，我们大概找出人们认为康奈尔大学自杀率高的原因了。在其他大学，学生自杀一般用一些相对

较为平常的方法，比如服用过量安眠药之类。可康奈尔正好横跨在深深的大峡谷两岸，好些学生都是跳桥寻死。救护队悬着绳索到峡谷下面打捞尸体的时候，大桥附近的交通一堵就是好几个小时。所以，人们一想到康奈尔大学的自杀率高不高，就会毫不迟疑地给予肯定回答，因为要从记忆里找出例子实在是太容易了。而如果学生是服药过量致死，除非人们认识当事人，否则就想不起什么例子来。

为什么地产经纪人常带客户看两栋差不多完全一样的房子，但其中一栋却比另一栋既便宜、环境又好？

一位买家正感到头疼，因为他要在两栋房子中选一栋。一栋是屋况良好的希腊复兴风格农舍，标价30万美元；另一栋是才翻新过的维多利亚式连排别墅，标价28万美元。买家倾向于后者。这时，他的地产经纪人安排他去看另一栋希腊复兴风格农舍。这栋房子的屋况比前一栋稍差，标价32万美元。回程的路上，买家宣布，他打算买下第一栋希腊复兴风格农舍。是什么使得地产经纪人认为，给客户再看一栋房子是个好主意呢？

这个情节令我想起一个故事，有个男人问速食店的女招待，菜单上有哪些三明治。“有鸡肉沙拉的和烤牛肉的。”女招待回答。于是就餐者点了烤牛肉三明治。女招待又说：“哦，我忘了，我们还有金枪鱼的。”结果就餐者回答说：“既然这样，我还是要鸡肉沙拉的吧。”

就餐者改了选项，违反了理性选择论的一个基本公理，也就是倘若备选名单上增加了一个最差选项，不应当影响之前已经选中的选项。就餐者最先所做的选择，说明他喜欢烤牛肉三明治多过鸡肉沙拉三明治，而这一偏好，不应当因为备选名单上多了一项金枪鱼三明治而发生改变。

然而，按以塔玛·西蒙森（Itamar Simonson）和阿莫斯·特沃斯基的实验，这种偏好的逆转其实是很普遍的现象。情况好像是这样，人们往往在两个难于比较的选项上拿不定主意。每一项都有吸引人的特点，人们不愿意选择其中之一，因为害怕以后会后悔没选另一个。西蒙森和特沃斯基认为，在这种情形下，引入一个看似无关的新选项能带来深刻的影响。

地产经纪人的客户无法在头一栋希腊复兴风格农舍和维多利亚式连排别墅中做出选择。可轮到比较第一栋农舍和第二栋农舍时，客户并不感到为难，因为第二栋农舍质量不好，价格又贵。在第二次比较中，第一栋农舍轻松取胜，于是客户产生了爱屋及乌的心理，并将这种心理带入了与维多利亚式连排别墅的再度比较当中。

按照传统的理性选择论，经纪人带客户看第二栋农舍的做法完全是浪费时间。然而在实践当中，这种手法经常奏效。

为什么维多利亚的秘密要提供价值数百万美元的镶钻胸罩，即便从来没人买过？

斯蒂芬妮·温斯特拉普

过去10年，维多利亚的秘密[16]总会在每年圣诞节目录上高调发布一种极其昂贵的礼物。该公司于1996年推出了一款价值100多万美元的镶钻魔术胸罩，由超模克劳迪娅·希弗（Claudia Schiffer）代言。次年，在纽约第五大道哈里·温斯顿（Harry Winston）珠宝展示厅，泰雅·宾丝（Tyra Banks）戴着1997年款的维多利亚的秘密超级礼物，价值300万美元的镶钻蓝宝石胸罩，出现在一辆装甲车上。2006年的该系列产品由顶级钻石品牌Hearts On Fire打造、名模卡罗莱娜·科库娃（Karolina Kurkova）代言，标价650万美元。既然从来没有人买过这种镶钻胸罩，为什么维多利亚的秘密仍然每年推出呢？

Photo courtesy Hearts on Fire.

2006年维多利亚的秘密推出的镶钻梦幻胸罩，钻石由**Hearts On Fire**提供，售价**650**万美元。

该公司恐怕从来没指望要卖掉这些胸罩。但是，提供镶钻胸罩，或许能带动其他产品的销售，所以算是一种成功手法。镶钻胸罩不断吸引着媒体的视线，使得潜在客户能注意到维多利亚的秘密这个品牌。

该公司很清楚这一好处，它知道，除非新推出的产品比原来的同款产品更华丽，才能吸引到更多的目光。即便卖不出去，也没什么关系，因为钻石很容易回收，可以多次使用。

但镶钻胸罩最重要的一个好处，恐怕是经济学家经常忽视的一点：只要它们在产品目录上现身，人们对送礼物该花多少钱的参照系就会因此发生改变。维多利亚的秘密把“别人花了几百万美元”的想法悄悄灌输到人们的意识里，于是，花几百美元买份礼物就显得没那么荒谬了。我们很容易设想，一个急于讨好妻子的丈夫，刚刚看过售价650万美元的梦幻胸罩，于是掏出298美元买了该公司一款高级胸罩，恐怕他还觉得自己挺精明的呢。

为什么有些品牌的冰激凌只卖品脱小份装，有些品牌却只卖半加仑的大份装呢？

帕蒂·库恩兹、莫妮卡·德梵

各地超市一般要贩卖多种品牌和口味的冰激凌，但喜欢特定品牌的消费者往往找不到心仪的合适份量。比如，伊萨卡最大的超市出售各种口味的联合利华布瑞尔牌（Breyer’s）冰激凌，可只有半加仑大份装的。该店还出售各种口味的本杰瑞（Ben&Jerry’s）牌冰激凌，但只有品脱小杯装的。为什么会存在这种差异呢？

在人们的普遍印象当中，本杰瑞是一种高档冰激凌，一部分原因在于该公司在生产冰激凌时使用昂贵的成分和处理方法，还有一部分原因是因为它素来重视采购环保原材料，并积极开展员工关系项目。由于成本更高，它必须索取较高的价格。1品脱本杰瑞超级纽约雪糕球售价3.69美元，这个价格换算成半加仑就是14.76美元。反之，半加仑布瑞尔牌薄荷巧克力冰激凌只卖4.99美元。

有证据显示，消费者不仅对每盎司的售价敏感，也很看重产品的总价。高档冰激凌刚进入市场的时候，消费者习惯于购买价格相对较低的半加仑装冰激凌。他们发现，本杰瑞比其他冰激凌好吃，可价格也最贵。即便如此，要是看到一罐冰激凌上贴着15美元的价签，恐怕还是会叫许多人望而却步。只卖品脱小份装，本杰瑞就小心地回避了价格贵得让人咋舌的问题。再说了，要是人们真心想买份量多些的冰激凌，只要多买几支就行。

出于简单的考虑，传统的经济模型一般假设人们在狭义上都是自私自利的。显然，私利是一种重要的人类动机，可人们也会受到其他动机的驱使。例如，狭义的自利追求，无法解释人们为什么要匿名慈善捐款，或在总统选举中匿名投票。行为经济学告诉我们，如果想要理解人们在经济活动中实际所做的选择，必须对人类的动机加以更细致的分析。

伦理问题常在市场交易中留下清晰的烙印，当然，并不一定全都是以预料中的方式出现的。

为什么在美国橄榄球超级碗比赛的周末，主办城市的旅馆完全找不着空房？

理查德·泰勒、哈里·陈

超级碗是美国的年度娱乐盛会。每年，在星期天比赛开始前的那个周末，主办城市的旅馆完全找不着空房间。有人推测，周六晚上房间的市场清算价可能高达数百美元。虽说超级碗比赛的周末有些旅馆收费的确较高，可几乎没有一家开出500美元以上的房费，大部分旅馆索取的价格要低得多。为什么主办城市的旅馆不干脆提高房费呢？

虽说它们不这么做好像是在桌上留下了热钱，可好像还有其他解释。一是暴增的需求量大大超出旅馆估计，就好像有时一款新的车型一上市就大受欢迎，按制造商的建议零售价一售而空。在超级碗赛前旅馆房间的例子中，这个解释显然说不通，毕竟，旅馆经营者很清楚旅客对房间的需求量会暴增。因为这种情况每年都会出现，比赛地点（和职业棒球大赛不一样）也早就提前确定好了。

还有一种可能是，旅馆不愿意收取不合理的高价而得罪顾客。但为什么旅馆要在乎顾客怎么想呢？如果人们觉得市场清算价太高，不对胃口，他们可以拒绝付账。由于街上有大把找不着房间住的沮丧球迷，旅馆十拿九稳能把房间卖掉——哪怕人们觉得价格高得不公平。

然而，在这种场合收取高价可能是一种冒进策略。不少消费者或许会不情愿地支付了市场清算价格，可事后会怨恨旅馆收价这么高。这种反应很要命，尤其对连锁旅馆来说，它们不光要在超级碗的比赛前夜提供房间，还要在其他时间，在其他城市提供房间。要是有人觉得迈阿密的希尔顿酒店在2月份超级碗比赛时敲了自己的竹杠，等他3月到圣路易斯出差时，恐怕就不会再入住希尔顿了。

其他领域的价格异常也可套用这一解释。例如，受欢迎的餐馆知道星期六晚上就餐席位需求量会更大，若按平常价格提供服务，一定会供不应求。可除了周末，餐馆还要在其他日子填满席位。他们认为，倘若客户感觉周末晚上被敲了竹杠，下

个星期二就会改去别家餐厅了。

为什么越来越多的公司把安保工作外包出去？

每家公司都必须决定，哪些服务要亲自提供，哪些可以外包给外面的承包商。第3章外聘管理咨询师的例子说明，对于有着稳定业务量的日常性服务，公司更愿意自己聘员工来完成；而对于只有间断性需求的服务，则愿意聘用外部承包商。然而近年来，越来越多的公司却反着做，把安保工作外包出去，而安保似乎属于稳定的日常性工作。为什么要外包日常性的安保服务，产生营业间接成本呢？

有研究显示，从事特定工作的员工，在效益更好的公司能得到更高的薪水。这似乎为上述问题暗示了一个可能的解释。倘若一家效益好的公司以最低工资标准和最低限度的员工福利聘用安保职员，人们会觉得有失公平。但倘若由效益相对一般的外部承包商提供同样的就业条件，同一批安保工作人员大概愿意接受。故此，一个勉力经营的独立承包人给安保工作人员提供6美元的时薪，似乎合情合理；可要是IBM或谷歌这么做，那就极不公平。而最近几十年收入增长的不平衡，进一步深化了人们的这种看法。

为什么收银员多找了钱，人们往往愿意主动退还；可要是某件商品没被收费，却很少有人退呢？

布拉德利·斯坦扎克

在一次非正式调查中，90%以上的被调查者说，要是超市的收银员多找了20美元，他们愿意退给商店。可要是收银员忘了给一件价值20美元的灯罩收费，只有10%的受试者愿意退给商店。为什么人们在前一种情况下更愿意作出诚实的行为呢？

哲学家早就说过，人们做出诚实的行为，不仅是因为害怕受惩罚，还因为要受同情和愧疚等道德情感的压力。不管是留着多找的零钱还是没收费的灯罩，顾客都不用害怕受惩罚。然

而，这两种不同的行为可能会触发不同的道德情感。

如果顾客留下零钱，当天工作结束的时候，收银员的收银机上就会显示20美元的缺额，收银员只能自掏腰包补上。收银员的收入大多不高，想到要让这么一位刚跟自己当面接触过的人牺牲1/3的日薪，大多数顾客都会觉得不好意思。

可要是顾客不主动说出20美元的灯罩没被收费，结果不过是超市的年度利润少了这个数。跟该公司的总利润比起来，20美元微不足道，而且，它还将由顾客从没见过但想起来就觉得非常富裕的股东们分担。不管从哪种道德观来看，这些事实都不是留下灯罩的正当理由。但它们的确有助于解释，为什么多找了零钱时，顾客更容易在道德情感的驱使下做出诚实行为。

在传统的经济模型中，金钱是一种完美的替代物。不管持有者希望达到什么目的，都能够使用金钱来实现，所以，从理论上来说，现金奖励胜过同等价值的其他奖品，但人们往往偏好其他形式的奖励。行为经济学从限制人们随心所欲使用金钱的各种因素着手，帮助我们更好地理解了这类偏好。

为什么新泽西一家电信公司宁愿奖励员工一辆“免费”的宝马汽车，而不是等值的现金呢？

倘若一家公司聘不到也留不住足够的合格员工，经济学家给出了一个现成的解决办法：提供更高的薪水。可一些雇主似乎采用了一种不同的策略。例如，新泽西州霍姆德尔市的Arcnet无线通信公司，为在本企业效力一年以上的所有员工提供一辆“免费”的宝马汽车，希望借此降低招募和培训新员工的成本。其他几家使用了类似奖励制度的公司据说也取得了成功。

当然，这些车并不是真正免费的。一辆车每年的租赁和保险费是9 000美元。拿到车的员工必须向税务局申报这笔“额外收入”。于是我们碰到一个难解之谜：如果公司直接在员工年薪上多加9 000美元，而不是给一辆车，没有人的利益会受损，有些人甚至还能得利。

毕竟，要是哪名员工真的想要一辆宝马车，完全可以自己花钱租一辆。再说了，虽说宝马是辆好车，可对于那些不想要

它的人，总还可以拿着每年多出来的9　000美元去干点别的事。那么，为什么公司宁愿给车，而不直接给现金呢？

从本质上来说，这很类似家人和朋友之间互送礼品。为什么你要送给表弟一条他恐怕一辈子也不会戴的领带，而不直接给他钱，让他把钱花在自己真正喜欢的东西上呢？

有人会说，这是因为给钱太容易，而特意花时间选礼物更能表达诚意。这个解释用在小礼物上似乎挺合适，可显然没法套用到豪华汽车上。

经济学家理查德·泰勒给出了一个更合理的说法，根据他的观察，最好的礼物往往是让我们自己买时有点舍不得的东西。他问，妻子用跟丈夫的联名户头买了一套价值1　000美元的钛钢高尔夫球具，为什么丈夫还很高兴呢？或许因为他很想要这套球具，可自己买又觉得太奢侈。有别人帮他做了这个抉择，他就能开开心心地享用自己的高尔夫球杆，又无须愧疚。从这个角度思考送礼的优点在于，它为送礼者提供了合理的建议。不妨看看这个假设实验：在以下若干价值相等的物品中，哪一个最适合送给亲密朋友当礼物？

- 花20美元买1磅澳大利亚坚果或10磅花生；
- 送一张75美元的高档餐厅就餐券，只能吃一顿，或是75美元的麦当劳就餐券，可吃15顿；
- 花30美元买4磅野生稻米或50磅本大叔速食稻米；
- 花60美元买一瓶750毫升装的珍藏干邑红葡萄酒或10加仑廉价白酒。

恐怕大多数人都会选择前一项吧。

我们似乎可以用同样的逻辑来解释Arcnet和其他公司赠送宝马车的理由。说不定你觉得很难开口对大萧条年代出生的父母说，你买了一辆比丰田佳美贵两倍的汽车；或者你担心邻居会觉得你这人装腔作势；又或者你一直想要一辆宝马，可妻子坚持要先重新装修厨房。

公司送你一辆礼物车，能打消上述所有顾虑。从公司的角度来看还有一个额外好处，给所有长期效力的员工一辆豪华汽车，比给新招募的员工加薪（这种做法如今也越来越普遍），招致的怨恨情绪更少。

美国劳动力市场会继续朝着以物代薪的方向发展吗？不大可能，因为Arcnet的做法并不适合其他雇主。比如，汉堡王连锁店的老板碰到人手短缺，恐怕不会拿出辆二手福特车作为奖

励吧。需要非技术性工作人员的雇主，大概会继续采用提高薪资的老一套做法。

但以物代薪的薪资方式，很可能在需要熟练技术工人的行业发展开来。因为这些企业面对的是持久的劳动力不足状况，他们想要招聘和挽留的员工，对新款豪华品更为敏感。

随着这一趋势的发展，所送礼品也可能会发生变化。这一策略能够成功达到目的，取决于礼品能否让员工感到兴奋，而这一点，完全取决于当时当地的环境。1991年，畅销小说作家约翰·格雷森姆（John Grisham）在《黑色豪门企业》（*Firm*）一书中写到，年轻律师得到一辆崭新的宝马作为签约奖励，大多数读者恐怕吃惊不小，即便到了今天，同样的做法也会吸引媒体的注意力。可随着越来越多的公司采取这种做法，它最终不可避免地会丧失原有的冲击力，届时雇主们将不得不提高待遇。总有一天，才能出众的咨询师和投资经理，也许会因为雇主给的奖励不如保时捷跑车般贵重或不如到墨西哥度假般奢侈而心生怠慢吧。

在传统的经济模型假设中，人们有着明确的目标，并力求卓有成效地实现。可近来行为经济学所做的研究显示，在很大程度上，人们所做的选择，源于一种想要构建、保持个人或群体认同的心理动机。这一观察有助于解释不少从传统经济模型来看逻辑不太明显的选择。

为什么还是有那么多人不穿使用尼龙搭扣的鞋？
亚当·戈尔德斯坦因

1955年瑞士发明家乔治·梅斯特劳尔（George de Mestral）获得尼龙搭扣专利权之前，学会系鞋带一直是童年的一道必行仪式。而自此以后，尼龙搭扣在大量场合下取代了拉链、挂扣、系带和其他传统拴系方法。从穿鞋的角度来看，尼龙搭扣显然比鞋带更方便。比如，鞋带容易松，人们很容易在走路的时候被绊倒。而使用尼龙搭扣比用鞋带快得多，也简单得多。虽然人们曾经以为尼龙搭扣很快就会把鞋带从市场上赶出去，但穿尼龙搭扣鞋的成年人，比例仍然很小。为什么鞋带没被淘汰

呢？

最开始，制鞋业将尼龙搭扣广泛应用于为儿童、老年人和弱智者提供的鞋子上。童鞋上大量使用尼龙搭扣，解释了不少小孩子至今仍没学会系鞋带的原因。有尼龙搭扣的鞋子，为这些孩子及其家长提供了一种便捷的自立方法。在老年人当中，出于医护原因，尼龙搭扣也很受欢迎。例如，一些老年人弯不下腰，还有些老年人手指不灵活，没办法系鞋带。

于是，在公众印象里，用尼龙搭扣的鞋子，就跟无能与脆弱联系到了一起。即便从多方面来看，尼龙搭扣比鞋带更好用，但鞋带并不会立刻消失。

为什么美国销售的女装按标号尺寸表示大小，而男装却直接采用测量尺寸呢？

萨利·舒瓦茨、萨拉·坎特

在1960年，倘若有个腰围86厘米、内侧腿长84厘米的男士要买条合身裤子，他只需要找一条标签上写着“W：86，L：84”的裤子就行了。同一个人如今买裤子，也只需套用相同做法即可。然而，女装的尺寸标签（一般标着0～18的数字），跟女士体格的实测数据却并无明显联系。而且，1960年适合某位女士的衣服上面所标注的码数，今天对同样体格的女士来说，就太大了。为什么女装尺码这么缺乏信息含量呢？

1958年，美国商务部公布了一套女装尺码的商业标准。但零售商很快发现，要是给衣服标一个比实际尺码小的数字，能推动销量，这个就是所谓的“虚荣尺码”伎俩。脱离公布标准的做法日益普遍，到1983年，商务部不得不放弃该标准。时至今日，拒绝使用虚荣尺码的成衣商，别指望还能继续做这行买卖。看起来，不少女士都喜欢穿标注尺码较小的衣服，因为这能显得自己身材更苗条。

虽说服装尺码越缩越小，可女性的体格却越变越大了。当今美国女性的平均体重比1960年重了11千克。所以，女装尺码的缩水大致抵消了女性实际体格的增长。任何逛过二手服装店的女性都可证明，1960年的8码服装比今天的8码要小。可如今

的8码适合普通身材的女性，正如1960年的8码适合当年普通身材的女性。

随着时间的推移，男士的体格也越来越大了。为什么男装成衣商不使用同样的“虚假尺码”伎俩呢？考虑到为自己植发、做整容手术的男性越来越多，那么答案并不是男人不爱好虚荣。只不过，男装标签上使用的客观尺度，难以为成衣商们蓄意操纵。

为什么大多数百货商店把男装摆在较低楼层，而女装摆在较高楼层呢？

利玛·萨瓦娅

在梅西百货商店（Macy’s）和布鲁明黛百货商店（Bloomingdale’s），大多数男装摆放在一楼，而大多数女装却放在三楼。世界各地的百货商店也基本采用此种模式，少有例外。为什么百货商店把男装部放在更方便找到的地方呢？

虽然大多数男女都希望在公众场合衣冠得体，但在女性的身份认同构建当中，外表占的比重更大。而且，女性在服装上的开支比男性高两倍。这个事实也说明，女性在选择衣装时比男人更谨慎认真。因此，必须乘坐电梯才能抵达女装部，并不会打消女士买衣服的念头。

反之，哪怕是一点微不足道的障碍，也会让许多男士对男装部望而却步。大多数男人并不觉得非得要买一套新西装不可，倘若买的时候又不那么方便，不少人都会采取能免就免的态度。

把男装放在一楼还有一个好处是，不少丈夫都是妻子负责给买衣服。路过男装部的女士很可能顺便帮丈夫买双袜子，或者几件衬衣。男人很少给妻子买衣服，所以如果男女装摆放位置反过来，商店得不到什么好处。

为什么棒球教练穿队服？

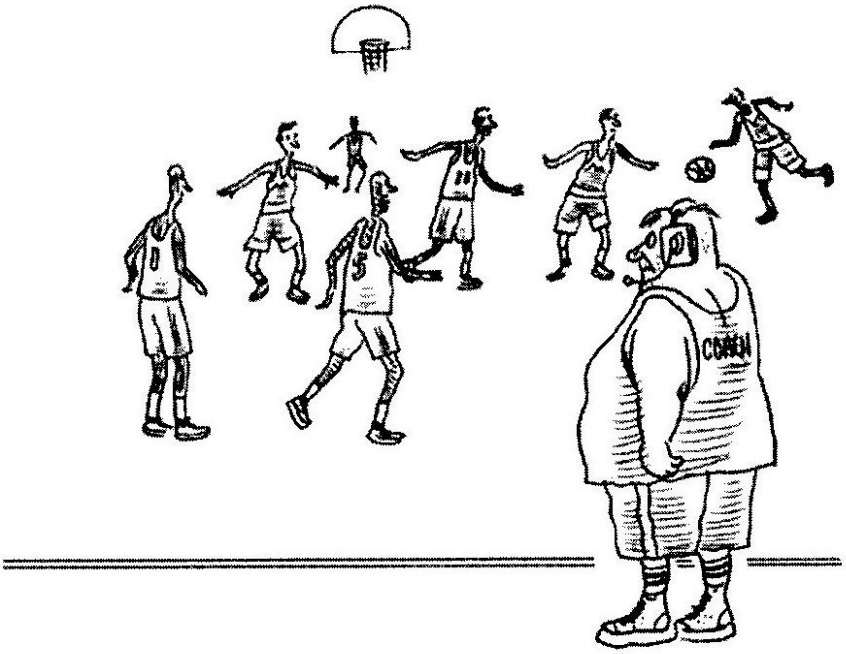
在主流职业运动项目当中，只有棒球要求球队教练跟球员穿同样的队服。NBA的篮球教练一般穿西服打领带，NHL的曲棍球教练也一样。NFL的橄榄球教练一般穿训练外套，戴棒球帽，坐在观众席上。为什么只有棒球教练要穿队服呢？

要是读者还记得前芝加哥俱乐部教练唐·泽姆（Don Zimmer）跨过土墩，去叫投手换人的样子，想必并不认为棒球队服有利于遮掩中年男士发福的体格。

要给棒球教练穿队服找一个更说得通的解释，首先要看到，棒球这项有组织的职业运动项目早在篮球、橄榄球和曲棍球之前就出现了。由于当时并没有教练着装的先例，人们理所当然地认为，教练该跟队员穿同样的队服，而且早期的棒球队服松松垮垮，足够遮掩上了岁数的男人走形的身躯。

而且，由于棒球对强健身体的要求并不特别高，队员体重大大超标的情况也并不少见。所以，一个穿棒球队服身材走样的教练，总不如一个穿篮球队服身材走样的教练那么惹人注意。出于同样道理，教练经常要进入赛场，翻过土墩叫投手换人，也是棒球有别于其他运动的一个特点。在这种场合下，穿西服似乎显得很不合时宜。最后一个原因是，好多教练从前都是一流的棒球选手，所以他们穿队服是合情合理的。

但要理解其他主流运动项目的教练为什么不穿队服，最简单的方式是设想一下那会显得有多荒谬。比如，休斯顿火箭队的教练范甘迪（JeffVan Gundy）[17]，穿着短裤背心坐在赛场边上，达拉斯牛仔队（橄榄球队）的教练比尔·帕瑟尔（Bill Parcells）顶着垫肩，穿着紧身短裤，要不就是纽约岛人队（曲棍球队）的教练特德·诺兰（Ted Nolan）穿着全副曲棍球防具。棒球队服虽说对中年男人发胖的体型未做修饰，可穿着队服的棒球教练们，总比其他主流运动的教练穿队服要正常很多。



Drawing by Mick Stevens.

教练穿队服：为什么只有棒球才是这样？

接下来的几个例子，讲的是一个早已为企业主们所掌握的原理，但直到近年来才刚刚受到经济学家的重视。采用这个有关人类心理的小小常识，能设计出不少充分带动企业收入的营销策略。

为什么塔吉特超市大力推销其药房里的处方药？
凯特·鲁宾斯坦

塔吉特超市提供的产品范围极广，其中很多都要打广告、做促销，但超市尤其注重宣传入驻药房的处方药品。每当塔吉特超市新开一家卖场，就会派发大量的促销券，很多都是跟药房有关的——“把你的处方转到塔吉特药房，下次买东西就能省10美元。”这么做是为什么呢？

顾客向药剂师出示处方之后，要是够幸运的话，等5分钟就能拿到药了。可要是当时柜台很忙，可能就要等上20多分钟。倘若顾客够理性，事先料到要等候，就会带上一些读物打发时间。而塔吉特超市的管理者似乎意识到，大多数顾客根本不会考虑这么长远。他们还知道，这种顾客在等待配药的时候，不会坐着干等。既然身边就有琳琅满目的商品，一般的顾客都会选择逛逛超市。所以，为药店招揽额外的主顾，也是一种让他们购买其他东西的有效方式。

第6章有几个例子阐释了法律和规定如何调和个人与群体的矛盾。另一做法是，让群体遵守一定的社会规范，这种社会规范能使个人和群体利益保持平衡。如果排队等公车的人比车上的座位要多，大家争抢座位时就可能引发混乱。可不管人们抢得多厉害，车上的座位数保持不变。为了解决这个问题，英联邦国家建立起一种社会规范，人人都知道排在队伍前面的人先得座位。这种规范提高效率，带动社会和谐。可本章最后几个例子却说明，先到先得的规范有时也会造成不受欢迎的结果。

为什么在单向行驶的桥上，谦让有时反而会导致效率降低？
马里奥·卡波里奇、斯科特·马格拉斯

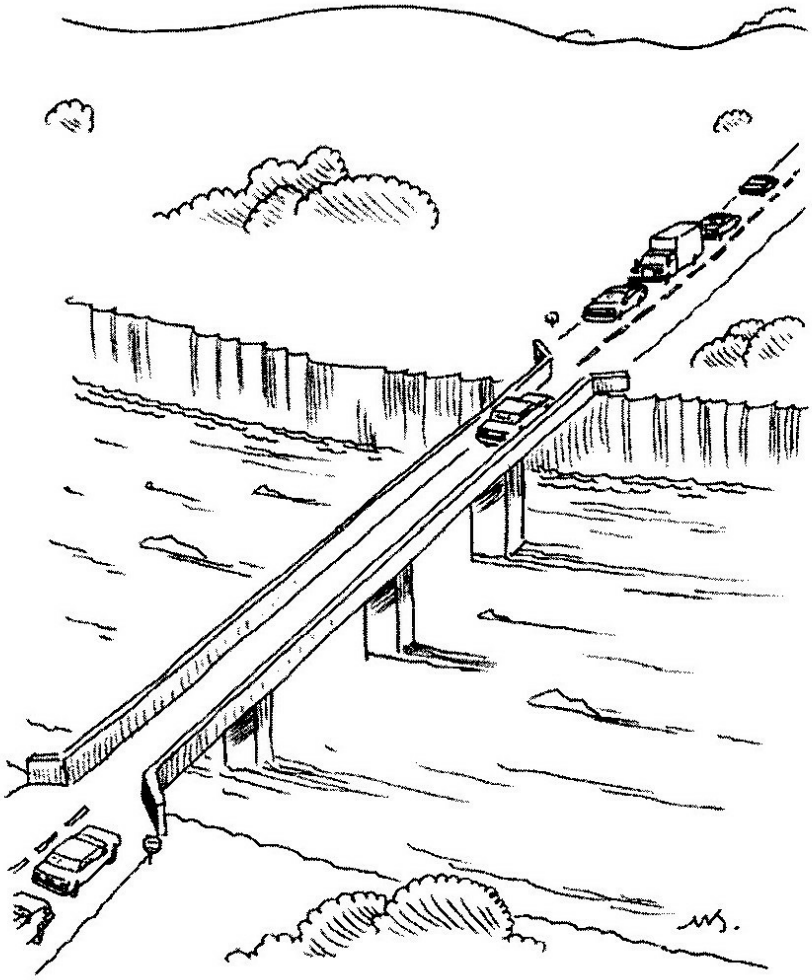
在纽约的伊萨卡，有几条单向行驶的桥。多年来，先到先过的社会规范，掌控着车辆过桥的顺序。在这一规范下，如果对面方向有车等着，你绝不应该开上桥。这一规范的表面目的是防止单方向的车流等太长时间都过不了桥。如前所述，在大多数情况下，鼓励自我克制的社会规范能带来更高效的结果。

可在这个例子当中，谦让反而常导致效率降低。为什么司机还要遵守这一规范呢？

不妨先假设在完全没有规范的情况下，过桥的车流会是个什么样子。假设头一个司机从北面开来，发现桥上没有车，于是就开始过桥。过了一会儿，第二个司机从南面开来，看见对面方向已经来了一辆车，于是就决心等到对方过完桥再走。因为要是后来的那辆车也开上桥，两辆车就会在桥上面对面堵着，除非一方退回桥下，否则谁也走不了。

假设第一个司机开过桥需要30秒，他刚开了10秒的时候，第三个司机，从北面来的，开车上了桥。这时，第二个司机最好的做法仍然是继续等下去。如果北面来车的时间间隔短于30秒，并且每辆车都依次上桥，先到的第二个司机还是只有继续等着。在交通量相对较大的时候，南面的来车要过桥恐怕得等上几个小时。

伊萨卡的社会规范试图消除这种可能性，它要求两个方向的来车都按先来后到的顺序过桥。所以在前述情况下，规范要求第三个司机等第二个司机过完了桥再上桥。这需要自制，因为要是第三个司机直接跟在头一辆车后头开始过桥，第二个司机根本没办法。他只能等到第三个司机（以及跟在他后面的其他车辆）过完桥之后再说。



Drawing by Mick Stevens.

先到先过：这个规范也不是随时都有效。

这一规范效果如何呢？在南北方向车流量都大的时候，等候时间其实比不存在此规范的情况更长。

假设两个方向各来了一队10辆车的旅游队，车队里每辆车的行驶间距皆为10秒钟，而且北向车队的打头车比南向车队的先到桥边。如果不遵守先到先过的规范，所有北向行驶的车一口气过桥，之后再轮到南向行驶的车队过。北向行驶的车辆完全不用等，而南向行驶的车队总共需等12分30秒，各位读者只需要拿支笔，拿张纸，稍加计算就能算清楚。

反之，如果遵照先到先过的规范，头一辆北向行驶的车开过桥以后，轮到南向车队的第一辆车过，接着是北向车队的第二辆车，再接着是南向车队的第二辆车，如此反复。如果你有

耐心，不妨把相应的等候时间加起来算算看，你会发现，等候时间总计达到80分钟之久——北向车队总共要等37.5分钟，南向车队要等42.5分钟，比没有规范的情况长6倍。

先到先过的规范，不仅极大地延长了等候总时长，还使等候时间分布得更不平均。但这些问题只在车流量大的时候才显得突出，而伊萨卡车流量大的时候相对比较少。

尽管有此缺陷，先到先过规范仍经受住了时间的考验。每辆车顺利过完桥之后，司机一般会向对面方向排头车的司机致个敬，算是感谢对方遵守规范，没有紧跟着前头的车抢先过桥。

本章小结

在做决定时，人们有时会依赖错误的信息，还有些时候，他们会从正确的信息推导出错误的结论。

行为经济学告诉我们，如果想要理解人们在经济活动中实际所做的选择，必须对人类的动机加以更细致的分析。

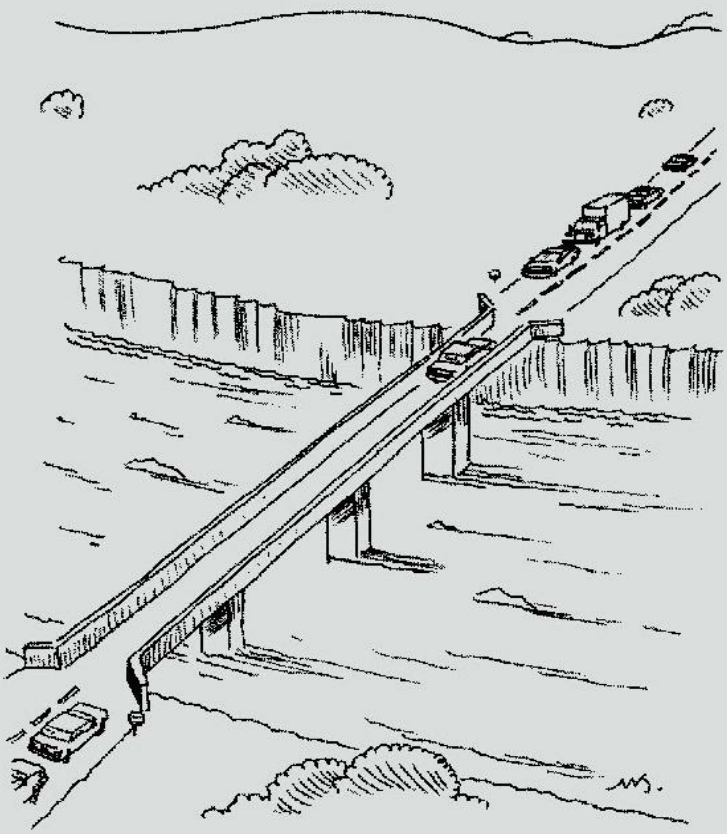
从理论上来说，现金奖励胜过同等价值的其他奖品，但人们往往偏好其他形式的奖励。

在很大程度上，人们所做的选择，源于一种想要构建、保持个人或群体认同的心理动机。

先到先得的规范有时也会造成不受欢迎的结果。

10

非正式的人际关系市场



- 为什么男女初婚年龄延后了？
- 为什么人们在有了异性朋友之后，更容易找到另一个异性朋友？
- 为什么人们大多认为含蓄是迷人的品质？
- 为什么住在农村的人比住在城里的人结婚早？
- 如果真如大家所认为的，一夫多妻制对男人有利，而对女人有害，那为什么以男性为主的立法者要禁止它呢？
- 为什么许多军婚都是10年后才离异？
- 为什么通常外表富有吸引力的人也更为聪明？
- 为什么喜欢深色头发女性的男人，比偏爱金发女郎的男人，更容易娶到比较和气、健康、漂亮又聪明的妻子呢？
- 如果说好看的人比其他人更聪明，又如果说人们总以为金发女郎更好看，那为什么会有取笑金发女郎笨的笑话呢？

虽然人际关系主要受情感的影响，但也不能完全跳脱经济逻辑。不妨想想财富和个人吸引力之间的关系。人人都想在有好学校的安全街区拥有住房，可那些低收入的人肯定办不到。所以，若问女性心目中男人最吸引人的特点是什么，收入能力毫无例外总排在前头。对此，经济学家并不吃惊。

在菲茨杰拉德（F.Scott Fitzgerald）的《了不起的盖茨比》一书中，主人公詹姆斯·盖茨知道，自己卑微的社会地位配不上向他喜欢的女人戴茜求婚。所以他给自己改名叫杰·盖茨比，一心一意要在物质上实现极大成功。

亚当·斯密的补偿性工资差别理论（第3章），有助于深入阐释盖茨比的追求。这一理论指出，一件工作越叫人不愉快，风险越大，报酬就越可观。所以，一些报酬极优厚的工作，最适合的人选，是那些愿意做缺德事的人。盖茨比发现，要想实现目标，自己不能谨小慎微，畏手畏脚。

菲茨杰拉德并未描写盖茨比聚敛财富的具体细节。但盖茨比的事业不仅有损道德，而且犯了法，这一点是没有太大疑问的。盖茨比很清楚，要是他给逮住受了罚，梦想就会破灭。但要是他选择不那么冒险的道路，肯定不会发财。

本章各例利用经济学家的观点，阐明非正式的社交关系市场，也要受支配其他市场行为的供求逻辑所影响。经济学家提出如此看法，并不是说在选择婚姻伴侣时，爱情不算数。其实，菲茨杰拉德本人，尽管素来认为物质在求偶过程中占重要地位，可也曾对友人说过，不要为了钱而结婚。“跟着钱走，”他建议道，“为了爱结婚。”

虽说这个星球上的60亿人口，每个人都互不相同，但人们在评价潜在婚姻伴侣的时候似乎有若干共同点。这些共同点随文化不同而略有变化，但重合程度惊人。比如，很多人都喜欢伴侣和气、老实、忠诚、健康、聪明，外表有魅力。女性一般都承认，会被经济上成功的男人所吸引。在问到认为什么样的女性有魅力时，以前男性倒没提过收入能力，可在美国近年来的调查里，他们也开始提了。

每个人在婚配这一非正式市场上的购买力，取决于该人天生的个

人特点。简单说也就是，假设个别加权代表相应个性的相对重要性，那么，不妨以寻婚者所拥有的个性加权平均值来衡量其购买力。这样一来，每个人都可算出一个介于1～10的分数，较高的分数代表较为合意的个性组合。再假设每个寻婚者都遵守“跟愿意要你的最佳人选结婚”的规则，而且，所有人都挑选同类型的配偶，即10分的候选者配其他10分的候选者，9分的配其他9分的，以此类推。

不用说，这样描述人们如何筛选伴侣，实在过分生硬、缺乏感情。但对于一些我们在实际生活中观察到的求爱行为，它似乎能做一些粗浅的解释。

为什么男女初婚年龄延后了？
贾斯汀·格里姆

在20世纪60年代，美国男性的初婚年龄是22.8岁，女性是20.3岁。但到2004年，男性的初婚年龄提高到27.4岁，女性提高到25.8岁。其他国家也出现了类似增长。2001年，澳大利亚男性的初婚年龄是28.7岁，女性是26.9岁，而在70年代，男性是23.4岁，女性是21.1岁。为什么现在人的结婚年龄推迟了呢？

原因之一是，随着收入的提高，人们接受了更多教育，一个人找到工作所需的教育量也因此提高。比如，一个世纪以前，一个有高中学历的人找一份银行出纳员的工作是十拿九稳的，可如今，大多数银行的这类职位都是大学毕业生来干。而且，随着劳动力市场竞争越发激烈，成绩和其他学校表现对事业成功的影响也越来越大。

对男女双方来说，早结婚的机会成本提高了。比如，结婚早的人很难拿到大学文凭，生了孩子的年轻家长就更难了。此外，从人们希望跟成功者结婚的角度而言，预测对方是否能获得成功所需的信息，不如以前那么容易获得了。

传统上，早结婚的一大好处是，趁着好人全被别人抢走之前，找个有魅力的伴侣先下手为强。但现在的人们似乎并不像从前那样担心落在别人后头。凭借较高的收入，较高的教育水平，迁居的灵活性也比从前大，人们总能碰到潜在的结婚伴侣。所以，年轻时错失有魅力伴侣的机会成本，不如从前那么高了。

趁年轻结婚还有一个好处是，能够在自己身体健康强壮，有能力满足抚养下一代的需求之时，及时生下孩子。但随着健康水平和寿命的普遍提高，这个好处也渐失意义。

总之，早结婚的成本提高了，收益却减少了。这有助于说明人们初婚年龄提高的原因。

为什么人们在有了异性朋友之后，更容易找到另一个异性朋友？

赫托尔·裴多

一个年轻小伙子跟一位有魅力的年轻姑娘成了亲密朋友，他们保持着一种非常柏拉图式的关系。一天晚上，姑娘邀小伙子去酒吧，说："今天晚上我要帮你找个伴儿。"俩人到了酒吧，姑娘专心致志地打量起在场的其他人来。她一边看，一边亲昵地挽着小伙子的胳膊，充满爱意地看着他，并不时与他耳语。接着姑娘说自己要走了，并跟小伙子说第二天喝咖啡时见。等她一走，其他好几个有魅力的年轻姑娘都来跟小伙子搭讪。小伙子彻底懵了。为什么这些姑娘突然对他表现出这么大的兴趣呢？

第二天喝咖啡的时候，姑娘对小伙子得到这么多青睐一点也不吃惊，她说："我早就知道会这样。"

"光是看一个人的外表，很难判断他到底够不够好。"姑娘解释说。可因为酒吧里其他姑娘明白，有魅力的姑娘一般很受男人欢迎，所以，她，一个有魅力的姑娘，对一个认识的男性给予这么亲密的关注，显然说明，这个男的没问题。

小伙子把这次的经历看作马太效应的又一例子："凡有的，还要加给他，叫他有余。"（《马太福音》）

为什么人们大多认为含蓄是迷人的品质？

到了适婚年龄的单身男女一般要花相当长时间寻找潜在配

偶。他们常去酒吧，参加俱乐部，成为健身房的会员，出席宗教仪式，请求朋友和亲戚多帮忙，甚至出钱寻找相亲服务。但要是表面上吸引人的潜在伴侣对结成关系过度热心，他们大多也会拒绝。为什么人们更偏爱含蓄的潜在伴侣呢？

已故的著名演员格劳乔·马克斯（Groucho Marx）曾说过，他绝不愿意参加任何主动给他会员资格的俱乐部。显然，在个人关系中采取这种姿态，肯定要失败。但马克斯的确说中了点什么。

如前所述，人们大多寻找的是有同情心、聪明、健康、诚实、情绪稳定、外表有吸引力的伴侣。这些特点中，有一些比较容易观察到，有一些却不然。具备上述所有品质的人，需求量很大，也就不太可能急着寻找伴侣。而对于知道自己缺乏某些品质的人，情况可就不同了。这种人很可能遭到了多次拒绝，难以压抑自己对成功的渴望。

于是，适当的含蓄就成了一种迷人的品质。

为什么住在农村的人比住在城里的人结婚早？

马特·汉艮

2000—2003年，住在西弗吉尼亚乡村地区的青年，男性初婚年龄平均为25.9岁，女性为23.9岁。反之，住在新泽西城市或郊区的青年，男性初婚年龄平均为28.6岁，女性为26.4岁。为什么住在农村地区的人结婚早呢？

结婚早的一大成本是，离婚的可能性更大。所有的夫妇，不论住在农村还是城市，如果愿意在正式结婚之前等得更久一些，越有可能维持长久的婚姻关系。但如我们所知，对整体来说有道理的抉择，不见得总是对个人有利。比如有人碰到了一个特别有魅力的结婚伴侣，他可能会发现，等得太久不见得只有好处，还有风险——尤其是，万一有其他人出现获得了对方的青睐怎么办？

虽说天底下没有完全一样的两个人，可要是住在大城市里的某个人，错失了跟迷人潜在配偶结婚的机会，总还会碰到大把单身年轻人，并最终找到条件差不多的替代者。

可人类吸引力的构成基础，乃是无数的各异特质，要是一个住在乡村环境里的人，错失了一次结成良缘的机会，那么，他很有理由担心，未来找到的次佳人选，不如头一个那么迷人。

所以，农村地区早婚现象，可以看做是个人利益与群体利益冲突的又一个例子。从所有人的角度来看，等得久更好，但对个人来说，最有利的策略是好机会一出现就牢牢抓住。

还有一个与此有关的因素是，农村地区的教育水平较低，相应地，从事需要花费时间才能取得事业成就的人也就较少。所以，农村地区的人，等久点再结婚（预测成功所需的信息，一般要在较迟的时候才能获得）的动机并不那么强烈。

经济学家的人际关系市场模型，不仅能解释求偶惯例，还能解释社会用来规范婚姻关系的法律，以及人们在考虑是否挽留婚姻关系时所作的抉择。

如果真如大家所认为的，一夫多妻制对男人有利，而对女人有害，那为什么以男性为主的立法者要禁止它呢？

不少人认为，只要不对别人造成不可接受的伤害，成年人愿意做什么就做什么。当然，困难的是，如何界定何谓“不可接受的伤害”。HBO电视台的系列剧《三栖大丈夫》（*Big Love*），讲述了盐湖城一个一夫多妻家庭的虚构故事，重新挑起了对这个问题的争议。

芭玻、妮基和玛姬妮是《三栖大丈夫》里的三个女主人公，选择嫁给成功的商人比尔·汉瑞克森，他有能力为这个大家庭提供富裕的生活。社会应该禁止这种安排吗？因为它给别人造成了不可接受的伤害？它伤害了谁呢？怎么伤害的呢？按照经济学家的婚姻伴侣非正式市场模型，这些问题很有一些有趣之处可谈。

反对一夫多妻制的传统观点认为，它对女性造成了伤害，尤其是那些被迫进入这种婚姻关系的年轻姑娘。毫无疑问，强迫性婚姻关系，不管是多妻还是一妻，都应当为社会所禁止。但成熟的女性自愿选择多妻婚姻关系，说明她们喜欢这种安排

。如果说多妻制婚姻对女性造成了伤害，那么受害者显然是那些喜欢一夫一妻制的女性。

我们很容易看出这些女性是如何受伤害的。例如，在一夫一妻制度下，芭玻最先选择的是嫁给比尔，比尔也选择娶她。可要是允许一夫多妻，比尔可能不仅想娶芭玻，还想娶妮基和玛姬妮。芭玻不得不在两个不那么合意的结果中做出选择：要么重新寻找支持一夫一妻的伴侣，要么继续保持她不喜欢的多妻婚姻关系。

对一些女性来说，允许多妻制婚姻关系，会损失一些诱人的选择。但光凭这一事实，并不能说明多妻制对女性造成了不可接受的伤害。假设多妻制合法，且男女比例相当，有10%的男性平均每人有3个妻子，而剩下的婚姻仍为一夫一妻制。在满足了一夫多妻的10%的男子的情况下，剩下的每7名女性就对应着9名男士。在一夫一妻制伴侣的非正式市场上，男性过多，交易条件就变得有利于女性。妻子们用不着再洗那么多尿片，她们的双亲也免掉了支付婚礼费用的苦差。

对男人来说又是什么情况呢？显然，对一部分男性来说，一夫多妻制是有利的。毕竟，像《三栖大丈夫》里比尔·汉瑞克森那样的男人还有不少，他们不仅喜欢占有若干妻子，而且也能吸引到若干妻子。

可那些喜欢一夫一妻制的人怎么办呢？如前所述，允许多妻制婚姻，会让单配偶关系中的男女数量失衡。由于不少合乎条件的女性现在成了别人的囊中物，交易条件对男性变得极端不利。不少男人完全结不上婚。

总之，供求逻辑证明了传统一夫一妻制的道理所在。如果多妻制真的伤害了谁，那么，受害者也大多是男人，而不是女人。

如果我们考虑到男性为了获得稀缺的女性配偶，将对有利位置展开更为激烈的争夺，这个结论就显得更有道理了。女性的供应量持续短缺，男性面对的经济压力将比现在更大，要花更多时间练肌肉；做整容手术的男人会更多；在订婚戒指上的支出必将增加；情人节上至少得送两打玫瑰。然而，不管男人们如何勇猛奋斗，注定结不了婚的男人总数仍然不变。

不管其他用意如何，禁止多妻制的法律充当了一种限制恶性竞争的协议，以免男人过得太辛苦。这有助于解释，为什么以男性为主的立法者会对此类法令采取支持态度。

为什么许多军婚都是**10**年后才离异？
安德鲁·布朗科

根据早前一项调查，夫妇离婚率最高的阶段是结婚3年前后；结婚7年后，离婚率陡降，而且自此之后逐年走低。可按照军方的说法，如果夫妻二人中有一方在军队效力，则其离婚高峰出现在结婚第11年。如何解释这一现象呢？

按照《军婚离异配偶保护法案》的规定，倘若军婚离异，则军人的前配偶可从军人的退伍金中获得赔偿。从这一点，我们可以想到一个说得通的假设。保护法案规定，军婚10年后，军人的前伴侣可按一定比例获得军人的退伍金，这笔钱将由国防财务会计服务局直接支付。等到10年之后再离婚，军人的前伴侣就能够靠着退伍金获得补偿，用不着再靠军人养活。

我们观察到，正如人的特征和偏好会影响人所做的决定，婚姻伴侣非正式市场也有可能受到这些特征模式的影响。

为什么通常外表富有吸引力的人也更为聪明？
金泽哲、乔迪·寇瓦

研究显示，在别人眼里外表富有吸引力的人，往往也被认为更聪明。而且，众所周知，长得乖巧的孩子在学校里成绩也大多比较好。虽说对后一发现的通常解释是，教师心存偏爱，但若对婚姻伴侣非正式市场加以经济学分析，则可看出：长得好看的孩子，或许真的也比较聪明。

例如，进化心理学家金泽哲（Satoshi Kanazawa）和乔迪·寇瓦（Jody Kovar）为以下4个命题提供了极具说服力的证据：

1.聪明人更容易获得较高的社会地位和较高的收入；

2.男性大多把外表迷人的女性视作更合意的婚姻伴侣；

3.女性一般把有着较高收入和较高社会地位的男性看作更

合意的婚姻伴侣；

4.智力和外表吸引力都是重要的可遗传特征。

倘若前3个命题为真，那么就可以合乎逻辑地推论出：外表相对富有吸引力的女性，大多会配上相对聪明的男性。而如果美貌与智慧可以遗传，那么这种结合的后代，往往在两方面都高于平均值。

简而言之，从我们对个人关系非正式市场的认识出发，美貌与智慧并存并不是什么毫无道理的假设。

为什么喜欢深色头发女性的男人，比偏爱金发女郎的男人，更容易娶到比较和气、健康、漂亮又聪明的妻子呢？

都说绅士喜欢金发女郎，不少西方国家所做的调查研究也肯定了这个说法。假设男性可以选择自己更偏好的那种头发颜色的姑娘，那么，他是否有什么说得通的理由偏好深色头发呢？

这里，每名男性在婚姻伴侣非正式市场上的购买力，等于市场对他特定个性组合所分配的给定值。对于任何男性来说，至少在短期内，这个值是固定的。经济模型的基本观点是，具有某一给定值的男性，最终会跟有着同样给定值的女性配对。故此，9分男人当然希望能娶到10分女人，可10分女人一般会有更好的选择。9分男人娶个9分女人的情况是比较现实的。

可不管是男性还是女性，很多个性组合都能得出9分的给定值。对于这类人来说，某项个人特点分值更高，就意味着其他所有特点分值较低。所以，如果金发能给女性的美丽值加分，那么，较之一个9分的黑发女郎，一个9分的金发女郎往往在其他方面特点的分值较低。一般来说，除了头发颜色，她可能没那么健康，没那么聪明，没那么和气，没那么漂亮。所以，倘若绅士可以选择，更倾心于深发姑娘是很有道理的做法。

如果说好看的人比其他人更聪明，又如果说人们总以为金发女郎更好看，那为什么会有取笑金发女郎笨的笑话呢？

随手在网上一搜，就能找出上千个关于金发笨女郎的笑话，比如：电话铃在凌晨两点响起，惊醒了正在睡觉的一对夫妇。妻子是个金发女郎，她拿起电话，听了片刻，说，“我怎么知道，那儿离这儿有300公里呢！”然后挂断电话。丈夫问，“是谁啊？”妻子说，“不知道。是个女的，她想知道海边天气好不好。”[18]

这些笑话给我们摆了一道经济难题。如前所述，有证据显示，男性认为金发女郎比深色头发的女人更好看。还有证据指出，人们认为长得好看的人，平均来说也比较聪明。那为什么会有这么多关于金发笨女郎的笑话呢？

别人认为你有多聪明，不仅取决于你天生的智力，还取决于你通过投资教育和训练对智力进行了多少后天培养。而反过来看，一个人对教育的投资量，取决于这种投资能给自己带来多少回报（与投资到其他方面相比较）。如果别人确实觉得金发女郎更迷人，那么，天生金发可能创造出了一些无须在教育方面大力投资就能获得的机遇。

所以，不大聪明的金发女郎比较多，或许并不是她们天生智力比别人差，而在于她们理性地选择了在教育上少做投资。要不，就是深色头发姑娘们嫉妒金发姑娘，一有空就坐在一起编排金发笨姑娘的笑话。

对于经济学家提出的这种没有人情味的非正式人际关系市场模型，批评者完全有理由表示反对，因为它忽视了不少重要的因素。尽管这一模型有助于解释求爱期的某些模式，但它没有考虑“承诺”这一重要因素在成功婚姻中所扮演的角色。在很大程度上，承诺与物质因素没有什么关系。

双边关系中承诺的重要性，凡是跟房东打过交道的人恐怕都知道。假设你刚搬到一个新城市，需要找间公寓。如果你是在洛杉矶或者其他大城市，你不可能亲自去把上千处空房间看个遍。所以，你会对照清单，寻访几处房子，对房间什么样有个大概的了解——价格范围、设施、位置，以及其他你看重的特点。在看房的过程中，你发现有个房子似乎正合你的心意。你想要搞定这处房子。这种时候，你知道别的地方肯定

还有更好的公寓，可你的时间十分宝贵，再看下去经济上不合算，你还得继续生活。

拿定主意之后，接下来重要的是让房东做出承诺。谁也不想刚搬进来，房东就告诉自己还得再等一个月。那时候你可能已经买好了窗帘，在墙上挂好了小摆设，安好了电话和宽带，等等。如果被迫离开，不仅这些投资全都要泡汤，你还得重新找地方住。

你住的时间长，对房东来说也有好处，因为他出租公寓要做许多麻烦事，承担不少额外开销。他要打广告，要给几十个潜在房客看房间——他们哪一个都不如你看上去那么稳定、可靠。

结果，即便你知道其他地方还有更好的公寓，即便你的房东知道可能还有比你更好的房客，你们俩也有强烈的动机做出承诺，放过那些机会。标准的做法是签订租约——免得其中一方反悔，答应其他人更有诱惑力的提议。如果你要搬出去，还是得支付承租期间的房租。如果房东要你走人，有了租约，你可以拒绝他的要求。

签订租约所带来的承诺约束力，提高了房客愿意支付的心理价位，拉低了房东愿意接受的心理价位。没有契约式的承诺所提供的安全感，很多宝贵的交易就做不成。租约预先排除了有价值的选项，但这正是签署人希望租约实现的目的。

在求偶过程中，你面对的是一个本质上相同的承诺问题。你想要找个伴，但不是什么人都行。约会了一段时间之后，你觉得自己大概了解了外面有哪些合适的人——他们的生理特点如何，伦理道德观什么样，有些什么娱乐爱好，有哪些社交和专业技能，等等。在见过的人里，你对某一个人尤其有兴趣。你觉得自己撞上了好运，对方对你也有同感。你们俩都想继续发展，开始对你们的关系进行投资。你们想结婚，买栋房子，生儿育女。然而，除非你们两个都希望关系维持较长一段时间，否则，上述愿望毫无意义。

但要是出了什么岔子怎么办？不管你的配偶对理想伴侣的想象如何，你都知道，肯定有别的人比你更接近对方的理想。要是这个人突然出现了怎么办？或者，你们中哪个得了绝症怎么办？正如房东和房客通过承诺完成了交易，婚姻伴侣预先排除将来可能出现的选项，也会给他们带来好处。

婚约是试图实现满意承诺的一种方式。然而我们早就发现，法律婚约并不太适合创造一种能让双方都满意的承诺。即便是古代的残酷律法，也只能强迫人们继续跟配偶保持关系，哪怕他们打心眼儿里想要离开。可这种婚姻关系，早就背离了双方最初期望实现的目的。

倘若法律契约能得到爱情的强化，便可实现一种更为安全的承诺。最明显的事实便是，即使出现了更和气、更富有、更迷人的新潜在伴侣，很多婚姻关系也并未受到威胁。和伴侣有着情感依恋的人，并不想追求新的机会，哪怕从纯粹客观的角度来看，新机会更有前途。

这并不是说，情感承诺万无一失。要是听到妻子今晚准备跟美国当红男明星乔治·克鲁尼（George Clooney）共进晚餐，或者丈夫要跟美国当红女演员斯嘉丽·约翰逊（Scarlett Johansson）去喝上一杯，有谁心里不小小地紧张一下呢？当然，就算是不完美的情感承诺，也能让大多数伴侣在大多数时候免吃飞醋。

牛奶可乐经济学

要点在于，这种情感承诺尽管预先排除了潜在的宝贵机会，仍能带来极大的好处。在冷冰冰的理性成本收益方程式中，对配偶进行情感承诺的价值在于，它能提高投资收益。但请注意这其中的奥妙。情感承诺让人们无法清晰地按成本收益来衡量与伴侣的关系，这才是它效果最好的地方。

有证据显示，在婚姻关系中经常患得患失的人，更容易对婚姻不满；如果心理治疗师试图让人们从成本收益方面思考与配偶的关系，反而会把局面搞得更乱。或许，这样思考个人关系，不符合生物进化给我们的设计。

本章小结

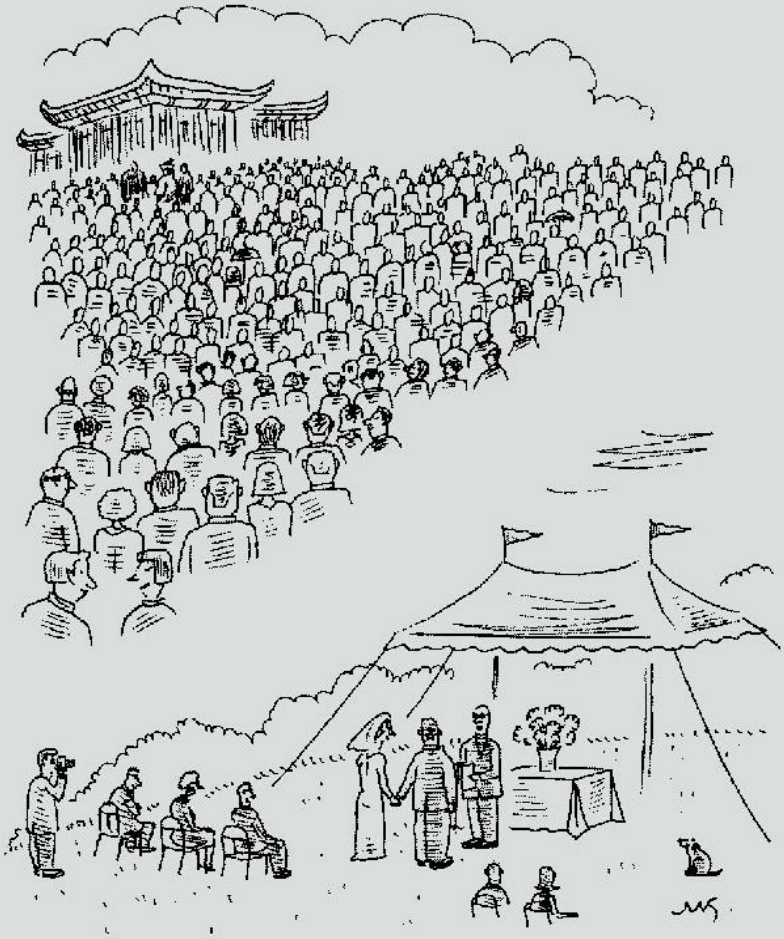
非正式的社交关系市场，也要受支配其他市场行为的供求逻辑所影响。

每个人在婚配这一非正式市场上的购买力，取决于该人天生的个人特点。

没有契约式的承诺所提供的安全感，很多宝贵的交易就做不成。

11

起源二题



- 为什么动物保护主义者攻击穿皮毛大衣的女性，却唯独放过穿皮夹克的摩托车手？
- 受挫的才华，隐藏的成本：电影特效会不会将世界上最有天赋的武术指导逐出市场？

本书中引用的大部分例子来自学生们交上来的作业。写作这本书的时候，该如何对其进行修改，是我面对的一大棘手难题。虽然不少文章提出了有趣的问题，可有时候，答案解释得不清不楚，甚至从经济学的角度说不通。如果要引用这些问题，那我恐怕只有修改相应的解释。

可还有不少文章，不仅提出了有趣的问题，而且解释得清清楚楚，文笔也妙不可言。最后，我终于决定，如果一本书前后文风统一，读起来更容易。于是我把学生们提出的问题，全部重新撰写了答案。不过，我很抱歉地告诉各位读者，至少有好几个例子，我写得还不如原作精彩。这里，请允许我对原作者致上最真挚的歉意。

为说明原文到底有多棒，以下我逐字照录两例。

为什么动物保护主义者攻击穿皮毛大衣的女性，却唯独放过穿皮夹克的摩托车手？
凯文·黑塞

对于这个问题，有若干合乎逻辑的解释，这里，我检验其中三条。首先，或许也是最明显的一点，是从体格上看，疲惫的老派女性和魁梧的摩托车手，哪个更具有进化优势；其次，是考虑制成一件女士毛皮外套和一件男士皮夹克，各需要多少动物毛皮；最后，是从成本效益分析的角度来检验动物保护主义者的行为，把目标瞄准某类人而又放过某类人，能带来什么样的好处，回避什么样的成本。

从进化的角度考虑这个问题，动物保护主义者攻击穿皮毛大衣的人，好处很明显。在一位女士的皮毛外套上刷红漆，要冒的身体风险很小。或许你会被飞起的小钱包打几下，但一个身手敏捷的年轻动物保护主义者应该能躲开这类攻击。另一方面，让我们想象有些保护主义者往摩托车手的皮夹克上喷红漆。要是幸运的话，保护主义者会被车手及其朋友们一顿猛追，要是不幸给逮到了，挨一顿拳打脚踢恐怕都算是轻的，甚至还可能吃枪子儿。所以在这种情况下，我们很容易看出，向皮草发起抗议，比向皮夹克发起抗议，更具有进化优势。那么，我们该得出结论说，动物保护主义者是欺软怕硬？这个结论从逻

辑上说得通，但我想它过分简单了。

动物保护主义者或许觉得，在一个时间和资源都有限的世界里，应当把活动的目标瞄准那些滋扰动物最厉害的群体。从这个角度出发，制成一件皮毛大衣得要几只貂或者狐狸，而生产一件皮夹克，可能只用得着一头牛而已。以穿皮草的人为目标，动物保护主义者就为好几只野生动物的死表示了抗议。可瞄准穿皮夹克的骑手，却只能对一头死去的家畜表示哀悼。所以，或许动物保护主义者们觉得，瞄准皮草能更有效地利用稀缺资源。然而，这个逻辑存在漏洞。一件皮草固然需要牺牲几只动物，可就整个社会而言，穿皮夹克的人比穿皮草的人多得多，所以，皮夹克耗用的牛的数量，肯定比貂和狐狸要多。根据更有效地利用有限资源为动物之死伸张正义的逻辑，保护主义者们应该以皮夹克为目标才对，因为社会上穿皮夹克的人更多。

最后，请让我对动物保护主义者的动机再做些别的揣测。假设他们的动机是寻找更多的同情者，再假设转化同情者所需要付出的成本是抗议活动所疏远的人数。目标是以最低的成本转化尽量多的同情者。首先，让我们看看以穿皮草者为目标的情况。穿皮草的人一般是富有的年长女性；穿皮草往往被视作炫耀性消费，用来制作皮草的动物，大多可爱，招人同情。以穿皮草的人为目标，并未疏远广大人民群众。一般来说，人们同情受害的动物，多过同情过激抗议行动的受害者。

再对比一下穿皮夹克的摩托车手。从表面上看，摩托车手也不能招来太多同情。可要是他们被动物权利保护主义者当成了目标，反而很可能会获得他人的同情。除了爱骑摩托之外，摩托车手们平时会做些什么呢？比如，他们在独立日干什么？他们成群结队，骑着摩托，浩浩荡荡开到聚会的地方，拿出烧烤架烤肉，喝啤酒，等太阳下了山，放放烟花。除去排成阵形骑摩托这一条，其余的都跟寻常美国人在独立日爱做的事情一样。所以，动物保护主义者们若以穿皮夹克的摩托车手为目标，显然不容易吸引到同情者，甚至还可能造成更多人的疏远。大衣柜里有皮草外套的人不多，可大多数人哪怕没有皮夹克，也会有皮鞋、皮带什么的。还有，大多数人也要吃牛肉。所以，动物权利保护主义者以穿皮草的人为目标，其原因大概并不在于怯懦或害怕受到身体伤害，而是这么做能最有效地激发起人们的支持。

受挫的才华，隐藏的成本：电影特效会不会将世界上最有天赋的武术指导逐出市场？
雅各布·列曼

直到1999年之前，虽说袁和平经验丰富、见识渊博，但在美国尚是个没有什么名气的武术指导。可自从在《黑客帝国》和《卧虎藏龙》两部影片中大展身手之后，他的指导供不应求。与此同时，据说是全世界最伟大的特技指导，拍过《赤胆豪情》（*Rob Roy*）、《危险关系》（*DangerousLiaisons*）、《新基督山伯爵》（*The Count of Monte Christo*）、《豪情三剑客》（*The Three Musketeers*）的威廉·霍布斯（William Hobbs），却依然维持着极为有限的票房号召力。在武术指导和影迷心目中，霍布斯设计的打斗素以准确性著称，而且他一贯拒绝设计在技击手册里找不到来历的动作。反之，袁和平大量使用超高速“威亚”（吊钢丝），这跟实际格斗技术几乎没什么联系。

袁和平华丽的打斗引起了多方争议，与其说它是格斗，不如说更像电子游戏。跟霍布斯那种现实的、充满感情的打斗比起来，袁氏武打没有什么叙事价值，但在广告和片花里，它们的效果棒极了。结果，袁和平的名字家喻户晓，于是在武术指导这个赢家通吃的市场，他掌握了极大优势。袁氏华丽打斗的成本极高。首先，它使得观众对霍布斯工作所需要的技术产生了轻视之心；其次，为了招揽观众，其他武术指导不得不加速打斗设计，使用更多的“威亚”，增加更炫的动作。连一贯强调真功夫的成龙，在最近的影片里也不得不借助“威亚”，而不再表演他看似不可能、但却绝对真实的特技。（在电影中）看看人类的速度到底能有多快，故事到底能讲多好，特技到底能做到什么程度，是很鼓舞人心而富有教育意义的。借助数码特效和传动装置，破坏了真正有特技天赋的演员带给我们的惊喜，进一步加深了现实与银幕之间的鸿沟。然而，在这种赢家通吃的市场，赢家所获得的回报极为丰厚，所以，偏离现实一小步的成本，在巨大的个人利益面前显得微不足道。在霍布斯的电

影里，一个人要用三十步才能翻过一堵墙，可在袁和平的电影里，只要三步就能纵身上墙。较之于前者，后者并没有给整个社会带来什么额外的好处。但袁和平（或是其他任何从业者）不用考虑这一成本，不用顾虑这给霍布斯式电影和成龙式电影在流行性上造成的损失。这将会导致赢家通吃市场中“竞争者泛滥”，不仅无益于社会，而且当天赋与训练让位于特效时，社会还要蒙受损失。

读到现在，你大概算得上初窥博物经济学的门径了。你可能已经向家人和朋友转述了本书中的一些例子。如果你这样做过，那么你们之间的每一场相关对话，都能加深你对这些例子阐释的经济学原理的理解。

山中无老虎，猴子称大王。诚如我在引言中所说，即便是在大学上过经济学课程的人，对基本的经济学原理如何运作，也大多不甚了了。因此，从相对的角度来看，你已经成了一个经济学专家。

说不定你已经能看出一些日常小事中的新细节和新模式了。在逛商店时，你十有八九碰到了各种折扣门槛的例子。如果你想要找个难点儿的例子，不妨看看有没有什么产品从来不对愿意扫清某类门槛的顾客打折。的确有，但很少。挖掘它们，能让你发现许多之前从没注意过的有趣门槛。

如果有朋友问你，为什么很多商店在每年1月份都要促销床单和毛巾，你大概能得出一个在经济学上说得过去的解释。你可以说，靠着打折，有一些本来并不会买的顾客会下决心买，于是商家卖出了额外的份数。当然，商家要面对的挑战是防止愿意按标价付款的买家用大幅折扣价买下商品。你可以向朋友描述，为了达到这个目的，1月份的大减价给买家设了两道门槛。其一，热衷于买折扣商品的购物者，必须提醒自己，商品什么时候开始打折；其二，他必须耐心等待，把要买的东西推迟到打折的时候再买。你解释说，这些门槛有效，是因为愿意跳过这些门槛的人，要不是碰到大幅打折，本来一年里根本就不会买床单，至少不会一买就买很多套。

你朋友说不定还会问，为什么其他人不跳过这些门槛呢？你回答，那些时间机会成本高的人，往往觉得跳门槛太麻烦。比如比尔·盖茨夫妇想要在6月买几条毛巾，他们可不会等到1月才买。这种人一般会按标价付款。

如果有人问你，为什么厂商要给寄回优惠券的顾客打折，你会给出一个类似的解释。时间机会成本低的人，一般没有折扣就不会买。而正是这些人，尤其愿意花时间寄回优惠券，耐心地等着6个月之后厂商寄回的折扣支票。我妈妈就是一个对价格特别敏感的顾客，她总是这么做。如果你也这么做，那么你多半也是个对价格高度敏感的顾客。可要是你从来没费心把优惠券寄给厂商，那你恐怕对价格并不敏感。商家不会想着给你折扣，因为他们知道，没有折扣你也愿意买他们的产品。

看过那么多个人利益和群体利益失调的例子之后，你会马上注意到一些其他类似情况。比如，要是你有个正在上高中的孩子，你大概会注意到，尽管对每一个有志于跻身顶尖大学的高中生来说，参加SAT备战课程是必不可少的，可从总体上来看，花在这些课程上的大量时间和金钱其实没什么用。争取被顶尖大学录取，本质上是一场竞赛，而在一场竞赛中，不管人们竞争有多么激烈，奖牌的数量总是有限的。

这类竞争的数量出奇的多，而从功能上看，参与者们的行为不过是等同于奢靡无用的军备竞赛。就拿大学橄榄球赛来说吧。为了提高获胜概率，各学校竞相出高价请教练、招募新人、更换训练设备等。但不管学校花了多少钱，每个周六比赛的时候，总有一半的球队是输家。

人们显然注意到了这种浪费——为了提高性能而竞相投资，最终使得投资毫无所获。几乎在所有案例中，管理方都采取了各种限制此类投资的措施。例如，在F1方程式赛车中，发动机排量仅限于2.4升，以防参赛选手不断更换排量更高的发动机。同样，所有职业运动联盟都对各队的球员名单做出了严格限制，从而控制其防备竞争对手的成本。

限制军备竞赛的协议，绝不仅局限于正规的体育比赛。在许多重要的生活领域，回报的高低，都是由相对表现所决定的。所以，我们在前几章看到过各种限制军备竞赛的规定，例如，对少儿入学时间的硬性规定，学生穿制服的要求，职场安全规范以及禁止一夫多妻的法律。如果你喜欢艰巨的挑战，再举一例：找一种有组织的活动，参与者获得的回

报高低依据相对表现的好坏，但组织方对参与者为提高成绩而竞相投资的行为不做限制。反正我是还没碰到过这种活动。规则就是数据。请观察各类团体制定的规则，判断它们的用意何在。

如果你正在考虑换工作，或孩子在考虑自己未来要追求什么事业，本书有关补偿性工资差别理论的例子，尤其有用。我这么说是因为，我留意到学生们在了解了这一理论之后，开始更明智地思考自己的职业选择。起初，好些人唯一的目标就是要找份薪水尽量高的工作。但诚如我们所见，高工资意味着要在职业满足感等其他重要方面作出让步。倘若一份工作要做亏心事，上班时间太固定，晋升潜力有限，职业安全感低，自然吸引力较低，所以必须为此支付较高的工资做补偿。

看在工资高的份上，有人愿意接受这样的交换，但其他人根本没有察觉这种交易的存在。即便刚开始训练自己从经济学的角度看问题，你恐怕也明白，要是碰到薪水太优厚的工作机会，可得小心核查。要是条件好得叫人没法相信，那你最好别信。

你也很清楚地知道，什么时候可以照表面意思理解信息，什么时候要三思而后行。如果双方利益完全一致，那他们显然没有必要误导彼此。所以，在打桥牌的时候，一方玩家使用标准的叫牌方式，向对家暗示自己手中牌的好坏，那么，对家只需要理解他的意思即可，无需怀疑其真实度。可要是卖家吹嘘自己产品的质量有多好，买家有充分的理由加以怀疑。博物经济学家知道，除非这种信息成本高昂，难于造假，要不然就没什么可信度。比如，如果卖家提出全面保修，这应该算一个比较可靠的产品质量信号了，因为产品质量太低的话，卖家提供这种服务就赚不了钱了。

“没有免费的午餐”这一原则，提醒我们当心投资顾问的花言巧语。如果投资顾问声称某公司的股票价格过低，那么，他所说的实际上就等于桌上摆着免费的午餐。可是，桌上要真摆着免费的午餐，总不会一直没人去吃吧。如果其他人也知道股价过低，我们肯定想知道，他们干嘛不赶紧去买呢？如果那样的话，股价早就给拉高了。投资顾问说的是内幕消息？机警的我们凭着博物经济学家敏锐的眼光，一定能意识到：凡是吹嘘能靠着买进低价股票一夜暴富的人，都是些骗子。

不过，用经济学的眼光看待问题，除了能帮助你在市场中做出更明

智的决策之外，还有其他许多丰厚的回报。基本上，既定环境的方方面面以及人类和动物行为的所有特点，都是成本与效益相互消长所造成的直接或间接结果。凭着敏锐的目光，我们能在日常生活经验里发现许多相关的结构和模式。在未来的日子里，你可以把找出这些有趣现象当作一种美妙的智力冒险。

湛庐，与思想有关……

如何阅读商业图书

商业图书与其他类型的图书，由于阅读目的和方式的不同，因此有其特定的阅读原则和阅读方法，先从一本书开始尝试，再熟练应用。

阅读原则1 二八原则

对商业图书来说，80%的精华价值可能仅占20%的页码。要根据自己的阅读能力，进行阅读时间的分配。

阅读原则2 集中优势精力原则

在一个特定的时间段内，集中突破20%的精华内容。也可以在一个时间段内，集中攻克一个主题的阅读。

阅读原则3 递进原则

高效率的阅读并不一定要按照页码顺序展开，可以挑选自己感兴趣的部分阅读，再从兴趣点扩展到其他部分。阅读商业图书切忌贪多，从一个小主题开始，先培养自己的阅读能力，了解文字风格、观点阐述以及案例描述的方法，目的在于对方法的掌握，这才是最重要的。

阅读原则4 好为人师原则

在朋友圈中主导、控制话题，引导话题向自己设计的方向去发展，可以让读书收获更加扎实、实用、有效。

阅读方法与阅读习惯的养成

（1）回想。阅读商业图书常常不会一口气读完，第二次拿起书时，至少用15分钟回想上次阅读的内容，不要翻看，实在想不起来再翻看。严格训练自己，一定要回想，坚持50次，会逐渐养成习惯。

（2）做笔记。不要试图让笔记具有很强的逻辑性和系统性，不需要有深刻的见解和思想，只要是文字，就是对大脑的锻炼。在空白处多写多画，随笔、符号、涂色、书签、便签、折页，甚至拆书都可以。

（3）读后感和PPT。坚持写读后感可以大幅度提高阅读能力，做PPT可以提高逻辑分析能力。从写读后感开始，写上5篇以后，再尝试做PPT。连续做上5个PPT，再重复写三次读后感。如此坚持，阅读能力将会大幅度提高。

（4）思想的超越。要养成上述阅读习惯，通常需要6个月的严格训练，至少完成4本书的阅读。你会慢慢发现，自己的思想开始跳脱出来，开始有了超越作者的感觉。比拟作者、超越作者、试图凌驾于作者之上思考问题，是阅读能力提高的必然结果。

扫码关注湛庐文化：
回复"阅读"
这5种方法，让读过的书变成你的影子

[特别感谢：营销及销售行为专家 孙路弘 智慧支持！]

我们出版的所有图书，封底和前勒口都有“湛庐文化”的标志

并归于两个品牌

找“小红帽”

为了便于读者在浩如烟海的书架陈列中清楚地找到湛庐，我们在每本图书的封面左上角，以及书脊上部 47mm 处，以红色作为标记——称之为**“小红帽”**。同时，封面左上角标记**“湛庐文化 Slogan”**，书脊上标记**“湛庐文化 Logo”**，且下方标注图书所属品牌。

湛庐文化主力打造两个品牌：**财富汇**，致力于为商界人士提供国内外优秀的经济管理类图书；**心视界**，旨在通过心理学大师、心灵导师的专业指导为读者提供改善生活和心境的通路。

阅读的最大成本

读者在选购图书的时候，往往把成本支出的焦点放在书价上，其实不然。

时间才是读者付出的最大阅读成本。

阅读的时间成本=选择花费的时间+阅读花费的时间+误读浪费的时间

湛庐希望成为一个“与思想有关”的组织，成为中国与世界思想交汇的聚集地。通过我们的工作和努力，潜移默化地改变中国人、商业组织的思维方式，与世界先进的理念接轨，帮助国内的企业和经理人，融入世界，这是我们的使命和价值。

我们知道，这项工作就像跑马拉松，是极其漫长和艰苦的。但是我们有决心和毅力去不断推动，在朝着我们目标前进的道路上，所有人都是同行者和推动者。希望更多的专家、学者、读者一起来加入我们的队伍，在当下改变未来。

湛庐文化获奖书目

《大数据时代》

国家图书馆“第九届文津奖”十本获奖图书之一
CCTV“2013中国好书”25本获奖图书之一
《光明日报》2013年度《光明书榜》入选图书
《第一财经日报》2013年第一财经金融价值榜“推荐财经图书奖”
2013年度和讯华文财经图书大奖
2013亚马逊年度图书排行榜经济管理类图书榜首
《中国企业家》年度好书经管类TOP10
《创业家》“5年来最值得创业者读的10本书”
《商学院》“2013经理人阅读趣味年报·科技和社会发展趋势类最受关注图书”
《中国新闻出版报》2013年度好书20本之一
2013百道网·中国好书榜·财经类TOP100榜首
2013蓝狮子·腾讯文学十大最佳商业图书和最受欢迎的数字阅读出版物
2013京东经管图书年度畅销榜上榜图书，综合排名第一，经济类榜榜首

《牛奶可乐经济学》

国家图书馆“第四届文津奖”十本获奖图书之一
搜狐、《第一财经日报》2008年十本最佳商业图书

《影响力》（经典版）

《商学院》“2013经理人阅读趣味年报·心理学和行为科学类最受关注图书”
2013亚马逊年度图书分类榜心理励志图书第八名
《财富》鼎力推荐的75本商业必读书之一

《人人时代》（原名《未来是湿的》）

CCTV《子午书简》·《中国图书商报》2009年度最值得一读的30本好书之“年度最佳财经图书”
《第一财经周刊》·蓝狮子读书会·新浪网2009年度十佳商业图书TOP5

《认知盈余》

《商学院》“2013经理人阅读趣味年报·科技和社会发展趋势类最受关注图书”
2011年度和讯华文财经图书大奖

《大而不倒》

《金融时报》·高盛2010年度最佳商业图书入选作品
美国《外交政策》杂志评选的全球思想家正在阅读的20本书之一
蓝狮子·新浪2010年度十大最佳商业图书，《智囊悦读》2010年度十大最具价值经管图书

《第一大亨》

普利策传记奖，美国国家图书奖
2013中国好书榜·财经类TOP100

《真实的幸福》

《第一财经周刊》2014年度商业图书TOP10
《职场》2010年度最具阅读价值的10本职场书籍

《星际穿越》

国家图书馆“第十一届文津奖”十本奖获奖图书之一
2015年全国优秀科普作品三等奖
《环球科学》2015最美科学阅读TOP10

《翻转课堂的可汗学院》

《中国教师报》2014年度“影响教师的100本书”TOP10
《第一财经周刊》2014年度商业图书TOP10

湛庐文化获奖书目

《爱哭鬼小牟》
国家图书馆“第九届文津奖”十本获奖图书之一
《新京报》2013年度童书
《中国教育报》2013年度教师推荐的10大童书
新阅读研究所“2013年度最佳童书”

《群体性孤独》
国家图书馆“第十届文津奖”十本获奖图书之一
2014“腾讯网·啖书局”TMT十大最佳图书

《用心教养》
国家新闻出版广电总局2014年度“大众喜爱的50种图书”生活与科普类TOP6

《正能量》
《新智囊》2012年经管类十大图书，京东2012好书榜年度新书

《正义之心》
《第一财经周刊》2014年度商业图书TOP10

《神话的力量》
《心理月刊》2011年度最佳图书奖

《当音乐停止之后》
《中欧商业评论》2014年度经管好书榜·经济金融类

《富足》
《哈佛商业评论》2015年最值得读的八本好书
2014“腾讯网·啖书局”TMT十大最佳图书

《稀缺》
《第一财经周刊》2014年度商业图书TOP10
《中欧商业评论》2014年度经管好书榜·企业管理类

《大爆炸式创新》
《中欧商业评论》2014年度经管好书榜·企业管理类

《技术的本质》
2014“腾讯网·啖书局”TMT十大最佳图书

《社交网络改变世界》
新华网、中国出版传媒2013年度中国影响力图书

《孵化Twitter》
2013年11月亚马逊（美国）月度最佳图书
《第一财经周刊》2014年度商业图书TOP10

《谁是谷歌想要的人才？》
《出版商务周报》2013年度风云图书·励志类上榜书籍

《卡普新生儿安抚法》（最快乐的宝宝1·0~1岁）
2013新浪“养育有道”年度论坛养育类图书推荐奖

延伸阅读

《牛奶可乐经济学 2》

扫码直达本书购买链接

◎ 畅销书《牛奶可乐经济学》全面升级！作者以更加专业的角度来阐释生活中的博物经济学案例。

◎ 如果你觉得《牛奶可乐经济学》太浅，那么这本书将挑战你的经济学知识。如果你没阅读过《牛奶可乐经济学》，那么《牛奶可乐经济学 2》依然保持了前者轻松、活泼、逗趣的风格。

《牛奶可乐经济学 3》

扫码直达本书购买链接

◎ 经济政策如何影响我们的生活？

◎ 国务院发展研究中心金融研究所副所长巴曙松全程解读。

◎ 本书内容的选取都是与我们日常生活高度相关的话题，阅读此书，不仅能学到很多非常重要的经济学理论，更关键的是通过学习弗兰克用理论分析现实的思路，从而实现“非仅一鱼，更得一渔”的效果。

《影响力》（经典版）

扫码直达本书购买链接

◎ 西奥迪尼经典作品，风靡全球 30 载；

◎《财富》杂志鼎力推荐的“75 本商业必读书”之一；

◎ 亚马逊推荐的“人生必读 100 本书”之一。

《超市里的原始人》

扫码直达本书购买链接

◎ 新零售三部曲之新零售时代的消费心理学。

◎《超市里的原始人》是进化心理学应用在消费领域的颠覆性著作，行文幽默诙谐，观点独到精辟，是一本在消费心理学方面具有启示性的大胆著作。

◎ 畅销书《影响力》作者罗伯特·西奥迪尼、畅销书《理性乐观派》作者马特·里德利、畅销书《情绪：情感心理学》作者迪伦·伊文斯联袂推荐。

[1]原句为：Take me to a place where I can get scrod.——译者注

[2]原文为：The Yankees would have been out of the inning if Knoblauch had made the throw to first.——译者注

[3]原文为：Knoblauch makes that throw, they’re out of the inning.——译者注

[4] 1加仑=3.785升。——译者注

[5]工业化大批量生产的门。——译者注

[6] 1盎司约等于28.35克。——译者注

[7]HMO（Health Maintenance Organizations），即健康维护组织，是美国常见的医疗保险形式之一，属于管理型医疗保健的一种，优点是费用便宜，实际上是针对中低收入人群的一种医疗保险。——译者注

[8]法国作曲家，法国浪漫乐派的主要代表人物。——译者注

[9] 20世纪匈牙利现代音乐的领袖人物。——译者注

[10]3美籍俄国作曲家、指挥家，西方现代派音乐的重要人物。——译者注

[11]公地悲剧（Tragedy of the Commons），凡是属于最多数人的公共事务，常常是最少受人照顾的事务，人们倾向于关怀自己的所有，而忽视公共的事务。——译者注。

[12] laws of adverse possession，又译作“相反占有法”。——译者注

[13] race to the bottom，又译为“竞次”，意为参与竞争的人互相向最低点看齐。——译者注

[14]作为计程车执照象征的徽章。——译者注

[15]棒球运动中，评量打击手成绩的重要指标。一般来说，职业棒球选手的打击率在0.280以上，被认为是一个称职的打者。——译者注

[16] Victoria’s Secret，美国顶级内衣品牌。——译者注

[17]作者写书的时候火箭队主教练为范甘迪。——译者注

[18]原文中，对方问的是，“if the coast is clear”，这是个固定词组，意思是“危险过去了没有”。显然，丈夫和别的女人有了婚外情，可金发女郎居然没听出来，而是按字面意思作的理解。——译者注

business 十一与思想有关

第四届“国家图书馆文津图书奖”获奖作品升级版

Microeconomics and Behavior

牛奶可乐经济学

最通俗实用的经济学课堂

Microeconomics and Behavior 2

[美] 罗伯特·弗兰克（Robert H. Frank）◎ 著

阎佳 ◎ 译

为什么专业投资顾问的投资建议不可靠？

为什么航空公司提供的飞机餐那么难吃？

为什么手动挡汽车有5个挡位，自动挡却只有1个？

为什么收取会员费的网球俱乐部还要收取场地费？

为什么雨天难打车？

为什么含蓄是一种迷人的品质？

北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co.,Ltd.

版权信息

本书纸版由北京联合出版公司2017年1月出版

作者授权湛庐文化（Cheers　Publishing）作中国大陆（地区）电子版发行（限简体中文）

版权所有•侵权必究

书名：牛奶可乐经济学2

著者：【美】罗伯特• 弗兰克（Robert H.Frank)

译者：闾佳

字数：231000

电子书定价：29.99美元

Robert H. Frank

Microeconomics and Behavior

Copyright © 2008 by Robert H. Frank

目　录

版权信息
中文版序
　　圣诞树与小凳子
引言
　　最通俗实用的经济学课堂
第一部分 欢迎来到妙趣横生的经济学世界
　　01 像经济学家一样思考
　　02 供给与需求
第二部分 当消费者行为学碰上经济学
　　03 理性选择理论和需求理论的应用
　　04 信息经济学
　　05 偏好探源：利他及其他非利己行为的重要性
　　06 认知局限和消费者行为
第三部分 当组织行为学遇上经济学
　　07 产品
　　08 成本
　　09 完全竞争
　　10 垄断
　　11 不完全竞争
　　12 劳动力要素
　　13 资本要素

你不是一个人在读书！

扫码进入湛庐“创新创业”读者群，

与小伙伴“同读共进”！

圣诞树与小凳子

大多数通俗读物的作者都打心眼儿里渴望自己的书变成畅销书，但现实告诉我们，此事的发生概率很小。每年出版的图书数以万计，只有很小一部分能卖上几万册。所以，听说我的《牛奶可乐经济学》居然在中国这个全世界人口最多的国家成了畅销书，震惊之情实在难以言表。去年我收到不少中国读者热情洋溢的来信，知道这本书有了一批善汲新知的受众。我委实不知道这本书竟然成了中国的畅销书，真是吃了一惊！

我以为，《牛奶可乐经济学》成功的原因在于，通过解答日常生活里的有趣小问题，帮助读者对基本的经济学原理有了深刻的理解。一旦掌握了这些最重要的基本原理，人们就会克制不住地想要利用它去揭示这个世界的所有真相。当然，这也是我在《牛奶可乐经济学2》中仍在坚持达到的目标。

就拿我最近的一次经历来说吧。我的常任教职是在康奈尔大学，它位于纽约州的一座小城伊萨卡，在纽约市西北约360公里。可2008—2009学年，我和妻子住在纽约市，因为我在纽约大学做客座教授。尽管这两座城市有许多截然不同的地方，生活的不少方面却大同小异。比如，跟美国的所有地方一样，这两座城市的不少人都喜欢按照传统方式，在圣诞假期买一棵树装饰起来放在家里。一般而言，家庭圣诞树得用一张四脚小凳固定住根部才能放得稳稳的。可伊萨卡和纽约卖的圣诞树有个有趣的差异。

在伊萨卡，树几乎总是单独卖的，小凳子得另外买。我和不少邻居都买的是结实耐用的凳子，能方便地调整树的位置；而在纽约，树一般是和附加的简陋小凳子一起卖的。为什么会有这样的差异呢？大多数人每年展示圣诞树的时间不超过一个月，如果你买一张昂贵的可调式脚凳，就意味着剩下的11个多月你得另外找地方搁它。纽约的房价在全美数一数二的贵，人们大多住在小公寓里，额外的储物空间少得可怜，甚至干脆没有。可在伊萨卡，大多数家庭住的是独栋楼房，即便是公寓，面积也大得多。不少人家都有地下室、阁楼、车库，或者其他用来搁置杂物的地方。所以，纽约出售的圣诞树附带廉价的固定脚凳，或许是因为纽约人没地方搁置一张暂不使用的结实凳子。反之，大多数伊萨卡人有许多额外空间，对他们来说，买一张结实耐用的可调式脚凳每年重复使用，这样的做法更经济实惠。

这个例子阐明了所有基本经济学原理中最重要的一条——成本效益原则。该原则指出，唯有当某事带来的收益不小于成本时，你才应当做它。听上去似乎非常简单，可大多数人对它并没有太透彻的理解，也不能正确地运用自如——除非他们亲身加以实践。幸好实践并不麻烦，由此得到的回报又很突出：一旦你真正理解了成本效益原则，就会逐渐认识到周遭世界各种各样有趣的新模式。

这也是我撰写本书的目的——以简单、有趣的内容，兼顾严谨与易读，将经济学介绍给所有感兴趣的读者；在教会读者技术工具的同时，培养他们对经济学的直觉；只有二者兼顾，才能真正地掌握“经济学家独特的思维方式”，由此，读者才能爱上经济学。

在2008年经济危机爆发的大环境下，公众对经济学的兴趣日益浓厚——这毫不令人意外。有人说，经济学就是一种思考方式，帮助你最充分地利用各种可行机遇。倘若全世界的经济活动萎靡不振，所有人的机遇也会随之减少，这样一来，尽量明智地开发手边的机遇，就变得更为重要了。简而言之，人们现在对经济学更感兴趣，是因为了解经济学的收益比从前更大了。

即便你已经明白在经济学上花点时间对自己有好处，也仍需要决定怎么来做这件事。以历史的眼光看，大多数想要学习经济学的人采取的办法是去大学选修一门经济课，但经验告诉我们，这些经济课程一般没办法卓有成效地教人们掌握经济学的思维方式。恰恰相反，它们还会用

成百上千个独立概念把学生吓趴下。许多概念都是用数学公式表达的，学生们理解不了也记不住，更无从在实际环境中加以应用。

另一个更为有效的方式是看若干基本经济学原理反复使用，帮助解答来自熟悉环境中的各种有趣问题。这就是你在《牛奶可乐经济学》和《牛奶可乐经济学2》里读到的方式。而后者保留了前者吸引忠诚读者的精华，并且在诸多细节上做了改进，阅读体验更佳。拿起你手中的这本书吧，你会发现学习经济学真的非常有趣。一旦掌握了这些最重要的基本原理，你会惊讶地察觉，原来我们的日常生活中有那么多有趣的新模式！

Robert H. Frank

扫码关注“湛庐教育”，

回复“牛奶可乐经济学”，

进一步了解弗兰克教授和他的研究。

最通俗实用的经济学课堂

我撰写本书的目的是想以简单、动人的内容，向读者发起智力挑战。市场上有些经济学书籍打着“易读”的名义，牺牲了内容的严谨性。尽管这种书有时候颇能讨得读者欢心，但不能为他们在进一步深造时打下良好的基础。还有些经济学书籍侧重严谨性，却牺牲了易读性。严谨往往意味着长篇累牍的数学公式，这样的课程把不少大学生都累垮了。即便有少数学生最终学会了解决抽象的数学式经济问题，可在日常的小问题面前频频束手无策。我一贯相信，经济学书籍可以严谨与易读兼得。从这本书的销售范围之广来看，相信有不少读者同意我的说法。

我深深相信，传授直觉与传授技术工具，两者是互补关系，而非替代关系。只学会技术工具的学生，很难培养起对经济学的真正热情，更不可能掌握所谓的“经济学家独特的思维方式”。

相反，培养起经济直觉的学生，能够对学习到的技术工具进行更深入地思考，找出使用这些工具的有趣方式。更重要的是，他们大多最终会爱上经济学。

本书不厌其烦地探讨了核心分析工具。与此同时，又把这些工具结合到各种生动的实例当中，阐明经济学思考方式的魔力和多种用途。

博物经济学

在35年的教学生涯中，我发现，要培养学生的经济直觉，最有效的方式莫过于训练他们养成“博物致知”的习惯。学习生物学的有效方法，是要让人们观察并震惊于许多平常所忽视的生命细节。同样的道理，学习微观经济学，就是要让学生们以全新的视角看待日常生活中的平凡琐事。我希望通过贯穿本书的许多从日常经历中提取的实例，培养读者的直觉，教会读者把现实场景的每一个特性，都看成是对成本效益原则间接或直接的反映。

举例来说，我把自己教授课程的讲义放到大学内部的服务器上，经济学院的副院长兴高采烈，管理学院的副院长却忧心忡忡。这叫我百思不得其解。开课后一星期，我收到管理学院副院长的一封急信，告诉我应该在管理学院的复印中心将讲义复印成册，再发给学生。经济学院的副院长却没有这么要求。

于是，我请管理学院副院长解释一下他要求我这么做的原因。他说，学生们在管理学院的计算机实验室下载并打印我的讲义，打印的成本是一页5美分，可在管理学院的复印中心，复印一页的成本只要1.25美分。而对于管理学院来说，学生们在计算机实验室和复印中心的打印、复印费用皆由院方承担。所以，讲义的成本当然越低越好。

为什么经济学院的副院长不担心这个问题呢？那是因为在经济学院，院方只承担讲义的复印费用。经济学院的学生们在计算机实验室下载并打印讲义，成本会直接计入学校的账户，而不会计入学院的账户。故此，对于经济学院来说，这相当于不为学生的讲义付钱。

在这本书中，有许多类似的对现实生活的思考。在我的经济学课上，最重要的作业是请学生们写两篇500字以内的简短论文，汇报他们尝试进行博物经济学思考的成果。这些短文的写作要点在于：运用微观经济学原理，用普通人都能理解的话语，解释一个日常观察到的现象。学生们提出了诸如此类的问题：为什么航空公司提供的飞机餐那么难吃？为什么含蓄是一种迷人的品质？为什么游乐园收取固定门票，而不按游乐项目的受欢迎程度单项收费？为什么烟草公司广告太泛滥？为什么专业投资顾问的投资信息不可靠？

这项作业的妙处不仅在于让大多数同学乐在其中，还在于让他们终生都爱上了观察微观经济现象。

优选的主题

撰写本书的一个指导原则，是根据主题的重要性和掌握的难易程度，按比例分配其所占篇幅。因为基本的理性选择模型是微观经济学的基石，所以，我在这方面着了更多笔墨。对于需求理论以及生产理论中平均与边际概念的区别，我也多留了一些弹性空间讲解其应用。

为了解哪些主题最难于掌握，我还利用了行为经济学研究，找出人们在哪些方面会系统化违背理性选择模型的预测。比如，根据理性选择模型，理性的人会忽视沉没成本，而实际上，不少人深受其影响。简单地说，要是有人收到一份贵重的礼物，比如一双穿起来挤脚的昂贵鞋子，恐怕不大会穿它；但要是这双鞋是自己掏腰包买的，大概会多穿几次。

在有关消费者行为的部分，我请读者们注意自己会在哪些场合做出非理性的选择。有人会想，我们煞费苦心地掌握理性选择模型细节的同时，却在探讨非理性选择的例子，这样会不会把自己弄糊涂呢？这个问题问得有道理，但从我的经验来看，情况恰好相反。这类例子恰好强调了传统理论中蕴含的规范信息。接触过这些例子的读者，总能对微观经济学的基础理论原则有更深入的看法。实际上，能够看穿不少消费者做出的错误判断，往往会让人暗暗感到骄傲。若有读者希望更详细地了解认知局限如何影响消费者行为，本书有整整一章的内容阐述这一主题。二十年前，不少经济学专业的人士尚对行为经济学持很深的怀疑态度，但随着加州大学伯克利分校经济学家马修·拉宾（Matthew Rabin）获2001年克拉克奖[1]，丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）获2002年诺贝尔经济学奖，行为方法现已成为微观经济学的主流研究方法。

利己主义的宽泛概念

我的另一个目标是在个人选择模型的参数里融入一个更宽泛的概念。大多数微观经济学的书籍会在一开篇就说，理性选择模型认为人的品性是固定不变的。人们有可能是利他的、施虐的或者受虐的，也可能只关心自己的物质利益。除此以外，大多数书籍对狭隘自利之外的动机避而不谈。原因很容易看出来，因为经济研究凭借这一对人类动机的描述，获得了最大的好处。比如，它能告诉我们：为什么油价上涨以后，福特停产了旗下的超重型“远行者”SUV？为什么配备了独立电表的公寓，

取暖器的温度一般定得较低？

然而，读者们会敏锐地发现，经济学的假设和我们所知的许多人类行为并不相符。人们参加选举的投票活动，向公共电视台和私人慈善机构匿名捐赠，向患有白血病的陌生人献骨髓。他们宁肯承受极大的麻烦和损失，也要看到正义的伸张，哪怕此举无助于平复最初的伤害。他们冒着生命危险，从失火的房屋里救人；他们跳入冰冷的河流，捞起奄奄一息的溺水者；士兵纵身扑在引爆的手榴弹上，牺牲自己而挽救战友的性命。从大多数经济学教科书里强调的利己理论来看待这类行为，就好像用圆形塞子插方瓶口儿——格格不入。事实上，不少读者都极为反感我们的利己模型，他们认为这太过狭隘与卑鄙。

本书的观点是，在许多环境下，利己动机的重要性不容置疑。它利用初级博弈理论，找出在哪些环境下，持有无私动机的人比纯粹的机会主义者更具有竞争优势。例如，公认的合作者往往能解决囚徒困境和其他承诺问题，纯粹的自私者却办不到。

我们的人类本性理论模型之所以重要，并不仅仅是因为它们塑造了我们对他人行事方式的心理期待。经济学是最认同人类行为利己模型的社会科学。这一模型是否潜移默化了我们对他人，甚至对自身行为的期待？康奈尔大学的心理学家汤姆·吉洛维奇（Tom Gilovich）、丹尼斯·里根（Dennis Regan）和我就这一问题做了调查。大量迹象表明，碰到两难处境时，经济学家比其他人更容易采取投机做法。例如，学院派经济学家中，说自己从不向私人慈善机构捐钱的人数，比我们所调查的其他任何学科的专家都多；在跟陌生人玩一次性的囚徒游戏时，经济学院的学生背叛的可能性比其他学院的学生高两倍。

这一差异并不仅仅说明，以经济为主修科目的学生天生就比较爱投机。因为我们还发现，学生学习经济学的时间越长，背叛率就越高。问卷调查同样指出，选修第一门微观经济学课程的大一学生，在学期结束后比开学时更倾向于认为他人会从事投机行为。

故此，我们有理由担心，只强调狭隘的利己动机，经济学家或许会伤害学生们的合作天性。

本书的其他特点

本书中的实际应用案例，很多都是从日常生活中提取而来，为的是方便读者体会和深入理解。

本书所附插图是《纽约客》杂志的著名插画家米克·史蒂文斯（Mick Stevens）用黑色墨水绘成的。黑白就是它们最棒的样子。

读过我先前作品的读者会发现，我仍在不懈努力，使行文更加洗练。过去几年我为《纽约时报》写专栏，该专栏有着严格的字数限制。这一经历对我大有裨益。不过，更短不见得总是更好。

为什么要费这许多功夫呢？因为我深深相信，在微观经济学这门学科中，我们能带给读者的最大帮助，就是培养他们用经济学眼光看待周围世界的能力。学习经济学和学说一门外语一样，语法是有帮助，但要想达到高水平，唯一的办法是多说多练。据我观察，博物经济学最能调动起大家谈论经济学的积极性。插图似乎有助于读者牢记案例，牢记案例则方便大家多讲经济学故事。不少读者跟我说，我在书中讲述的博物经济学案例，成了全家人餐桌上的热门话题。一旦读者发现自己也能提出并解答有趣的经济学问题，他们就上瘾了。养成了这样的爱好，他们掌握的经济学原理不仅不会在合上本书后就忘得一干二净，反而会越记越牢。

你不是一个人在读书！

扫码进入湛庐“商业新思维”读者群，

与小伙伴“同读共进”！

第一部分

欢迎来到妙趣横生的经济学世界

01　像经济学家一样思考

微观经济学大多牵涉到研究人类在稀缺条件下如何选择的问题。不少人却说，这个主题过时了，因为物质匮乏早已成过去。

此种观点对“稀缺”二字的看法不免有失狭隘，毕竟总有些重要资源供应短缺。希腊船王奥纳西斯（Aristotle Onassis）死时拥有几十亿身家，游艇上的高脚凳全都装饰着精美的象牙，他的钱几辈子也用不完。然而，他所面临的稀缺问题，比我们大多数人都有过之而无不及。奥纳西斯患有重症肌无力，这种神经疾病会让人日复一日地愈发虚弱。对他来说，重要的稀缺资源不是金钱，而是时间、活力，以及从事日常活动所需的身体技能。

时间对每个人都是稀缺资源，不仅限于重病患者。比如，盘算要去看哪部电影的时候，限制我们的不是电影票价，而是时间。每个月仅有几个空闲的晚上，看了这部电影就意味着没法看那部，或没法跟朋友一起聚餐。

重要的稀缺资源亦不仅限于时间和金钱。假设有个朋友邀你去吃自

助餐，想想你会面临什么样的经济选择吧。你必须决定怎样装满你的盘子。即便你并不富裕，钱也不是问题，因为你想吃多少都可以；时间也不是障碍，因为你整个下午都有空，而且很高兴跟朋友一起打发这段光阴。这里的重要稀缺资源是你胃的容量。各种你喜欢的食物摆在面前，你必须决定吃哪样，吃多少。多吃一块华夫饼，必然意味着少吃一份炒鸡蛋。这其中虽然没有金钱交易，但并不意味着你的选择无关经济。

“噢，这儿挺好的。可在一个没有预算的地方，我有点不自在。”

我们做的每一个选择都牵涉到重要的稀缺因素。有时候，钱是最迫切的稀缺资源，可也不总是如此。应对稀缺是人类面对的处境的本质。其实，若非存在稀缺的问题，生活会失掉不少紧张意味。对一个掌握着无限物质资源的永生者来说，什么决定都无关紧要。

本章我们将检验微观经济学理论的部分基本原理，看看经济学家如何将之应用到大量事关稀缺的选择问题当中。后面的章节很多都以此理论为基础。现在，我们只有一个目标：培养独特的直觉，“像经济学家一样思考”。

让我们先来看几个日常生活中常见的问题。

成本效益决策法

经济学家研究的不少选择都可以用一个问题来概括：

我应该做某事吗？

比如，对要去看电影的人，这里的“某事”指的是：“今天晚上我该去看《卡萨布兰卡》吗？”对要去吃自助餐的人，这里的“某事”或许是：“我该再吃一块华夫饼吗？”经济学家回答这类问题时，会比较该活动的成本与收益。我们用的判断规则非常简单。假设C（x）代表做某事的成本，B（x）代表做某事的收益，则：

若B（x）＞C（x），做；反之，不做。

为应用这一规则，我们必须定义并衡量成本和收益。货币价值是一种常用的标准，哪怕该活动和金钱并无直接关系。我们把B（x）定义成为了做某事你愿意出的最大价钱。大多数时候，B（x）是一个假设的数额，也就是说，如果非做这件事不可，你愿意出多少钱，虽说并不见得会有现金转手。反过来，C（x）就是为了做某事，你放弃的所有资源的价值。这里，C（x）也不一定牵涉到现金转手。

对大多数决定来说，总会有一部分收益和成本无法直接用货币形式表现出来。欲知我们如何处理这类问题，请看下面的生活实例。

Q 你应该把音响的音量调小吗

你坐在一把舒服的椅子里听着音乐，这时发现即将播放的下面两首歌是你不喜欢的。要是你的音响能预设程序，你可以让它跳过这两首歌，可它没这个功能。于是，你必须决定：是站起来去把音量调小，还是坐着等这两首歌放完。

调小音量的收益是不必让你不喜欢的歌骚扰你的耳朵，成本则是从椅子上站起身来的麻烦。倘若你正坐得十分舒服，音乐也不那么让你无法忍受，尽可以随它去。可要是你坐下的时间还不太长，又或者音乐太烦人，你恐怕宁肯麻烦点也要站起来去调小音量。

即便是这样简单的决定，我们也可以把相关的成本和收益

换成货币表示。先考虑从椅子里站起来的成本。假设有人给你1美分，让你从椅子里站起来，除了这1美分之外，你没有任何这么做的理由。你会接受这个提议吗？大多数人不会。可要是有人给你1 000美元，你肯定会毫不犹豫地站起来。所以，你的心理保留价格，也就是你愿意从椅子上站起来的最低价格——介于1美分到1 000美元之间。

要想找出临界值，不妨在心里默默投一次标，一美分一美分地往上加价，看到多少钱的时候你愿意站起来。临界点的高低，显然取决于环境。你有钱时的临界值往往比你穷的时候要高，因为同样一笔钱，在有钱人眼里不如在穷人眼里那么重要；精力旺盛时候的临界值往往比疲惫不堪的时候低，诸如此类。为便于讨论继续进行，假设你站起身来的保留价格[2]是1美元。你可以再通过类似的心理投标过程，判断你最多愿意出多少钱让别人去帮你把音量调小。这一价格可以衡量调小音量的收益，假设是0.75美元。

根据我们的正式判断规则，x=“调小音量”，B（x）=0.75＜C（x）=1。也就是说，你该继续坐在椅子里。尽管下面两首歌不怎么好听，但坐着听完比站起来调小音量划算。如果成本和收益的数值倒过来，那就意味着你应该站起身去调小音量。而要是B（x）和C（x）刚好相等，那两者对你来说都无所谓。

经济理论的角色

连调小音量都要计算成本和收益，这种想法听起来很荒谬。经济学家最常听到的批评，就是说他们对人如何行为做出了不现实的假设。一想到居然会有人坐在椅子里，寻思自己该出多少钱才无须从椅子里站起来，外行人肯定会奇怪这么做究竟有什么意义。

面对此种批评，回应有二。第一，经济学家并不是假设人们真的会做这样的计算。相反，不少经济学家都会说，假设人们按照这类计算采

取行动，能帮助我们做出有用的预测。诺贝尔奖得主米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）就曾有力地阐述过这一观点，他以专业台球选手的技术来举例。假设选手们精心考虑过牛顿物理学的所有相关定律，必可准确地预测到他们选择的撞击点和球路。显然，只有很少的职业台球选手接受过正规的物理学训练，而他们大多数人不大可能对“入射角等于反射角”一类的定律倒背如流，甚至也不清楚什么叫“弹性碰撞”，什么叫“角动量”。即便如此，除非严格地按照物理学定律打球，否则他们根本成不了专业的台球选手。我们对台球选手行为理论进行了不现实的假设：他们掌握了物理学定律。弗里德曼劝我们不要从理论的中心假设来判断它是否准确，而要从它对行为的预测是否可靠来判断。而从这方面来说，行为理论的表现相当好。

和台球选手一样，我们必须培养应对日常环境的技能。包括弗里德曼在内的不少经济学家相信，依靠人们的行动受理性决策支配这样的假设，能对人们的行为提出有益的洞见。通过不断尝试，我们最终把理性决策的法则化于无形，就好像台球选手把物理学定律化于无形一样。

职业台球冠军科里·德乌尔（Corey Deuel）或许并不知道牛顿物理学的所有定律，但他击球的表现说明，他对此有着深刻理解。

面对“经济学家做出不现实假设”控诉的第二种回应是，承认行为往往有别于经济模型的预测。诚如经济学家理查德·泰勒（Richard Thaler）所说，大多数时候，我们的举动更像是新手，而非专业台球选手：球总是进不了洞，也不知道该把母球打到哪个位置才能方便下一击。相当多的证据都支持这种观点。

即便经济模型在叙述上站不住脚，仍能提供有用的决策指引。也就是说，就算它们不见得总能预测我们会怎样行动，但通过它们，我们可以得到一些有益的看法，了解如何更有效地实现自己的目标。就算台球新手还没有把相关的物理定律融会贯通，仍然可以利用这些定律，实现技术的进步。

在日常消费和商业决策中，经济模型大多扮演着类似的角色。光凭这一点，就已经是学习经济学的一个上好理由了。

常见的决策陷阱

要是有外行人说，经济学家的大部分工作都可以归结为对以下原理的应用——当且仅当收益大于成本时，我们才应该进行某一活动，恐怕有些经济学家会觉得尴尬吧。这听起来可不像是件能叫人整天忙活的事情！然而，事情并不像表面上看起来的那么简单。学习经济学的人很快就会发现，衡量成本和收益不仅是一门科学，更是一门艺术。有些成本似乎根本不可见，还有些成本乍看起来很重要，仔细分析起来却又毫无关联。

经济学能教会我们如何辨识真正关键的成本和收益，本书的一个重要目标是教会读者更明智地做出决定。让我们从一些常见的决策陷阱入手吧。相关的经济学原理很简单，而且也是基本的常识，只是有不少人都视而不见。

‖陷阱**1**：忽视隐性成本‖

陷阱1是人们常常忽视隐性成本。倘若做了甲事就不能做乙事，那么你做乙事的价值，就属于做甲事的机会成本[3]。不少人做出糟糕的决定，都是因为他们忽视了放弃机会所蕴含的价值。基于这种认识，不妨把“我应该做甲事吗”一类的问题统统翻译成“我应该做甲事还是乙事呢”。在后一问题中，乙事指的是价值最高的备选事项。以下例子能帮助我们深入理解这一要点。

Q 你今天应该去滑雪还是在家洗盘子？

看待这一决定，存在意义相当的两种方式。其一是，去滑雪的好处之一就是不必洗盘子。要让你愿意去洗盘子，至少得有30美元的日薪，所以，不用洗盘子至少值30美元。根据经验所知，滑雪对你而言价值60美元。再加上这30美元的间接收益，B（x）=90。滑雪的费用是一天40美元。但去滑雪，就不能去帮教授当助理研究员，这份工作对你来说也挺有吸引力。助

理研究员的报酬是每天45美元。C（x）就是40美元的直接成本，加上45美元的间接机会成本，即85美元。B（x）＞C（x），也即意味着你该去滑雪。

换种想法，我们可以把洗盘子所得的薪水，看作对其令人不快之处的补偿。这样一来，我们可以从助理研究员45美元的收入里减去30美元，即不工作的机会成本只有15美元。此时，C（x）=40+15=55＜B（x）=60，结论仍然是：你应该去滑雪。

上述两种处理洗盘子的令人不快的价值的方式，在本质上没有分别。关键是，你只能二选一。不要把它连算两次！

上例说明，成本和收益是可以互换的。无须付出某一成本，也就意味着得到了收益。同样道理，没有得到收益，也就等于招来了成本。这个道理听起来极其明显，但经常被人忽视。这里再举一个例子。

几年前，一位留学生拿到了研究生学位，很快要回国了。他的祖国的贸易条例允许人们回国时可以带回一辆崭新的汽车，无须缴纳正常情况下50%的关税。留学生的岳父请他带一辆价值20 000美元的雪佛兰回来，并寄给了他一张等额支票。这叫留学生很为难，因为他早就计划要带一辆雪佛兰回国卖掉。因为如前所述，新车的进口税是50%，这样一辆车在经销商那里得卖30 000美元。留学生估计，他私下里随便都能卖到28 000美元，净得8 000美元的收益。故此，把车以20 000美元的价格卖给岳父，机会成本将是8 000美元！无法获得这么一大笔收益，实在是很大的损失。最终，该留学生还是选择了承担损失，因为他更重视维系家庭的和睦关系。诚如成本效益原则显示，最佳决定并不总能让你的口袋里收获最多的金钱。

Q 你应该先参加工作，还是先去上大学？

大学的成本并不仅限于学杂费、住宿费、伙食费、书籍费、补给费等，还包括求学期间放弃收入的机会成本。收入会随经验的增加而上涨。你拥有的经验越多，为上大学所放弃的收入就越多。因此，上完高中直接上大学，机会成本最低。

从收益方面来看，接受大学教育的一大好处就是将来的收入会更高。你毕业越早，收获这一益处的年限就越长。另一个好处是上大学比就业愉快得多。一般而言，人们接受的教育越多，从事的工作越令人愉快。直接上大学能让你躲过最讨厌的工作。因此，对大多数人来说，先上大学再工作的做法合情合理。再说，20岁上大学总比50岁上大学有道理吧。

也有人反对说，高中刚毕业的孩子太不成熟，无法获得上大学带来的好处，因此，上大学之前先工作一两年比较好。

是否先上大学的例子，对弗里德曼有关如何评价一个理论的看法做了完美的阐释。高中生在决定什么时候上大学时，可不会复杂地计算什么机会成本。相反，很多人读完高中后直接就上大学，仅仅是因为大部分同学都这么做。这是件理所当然的事情。

但这回避了问题的实质：为什么上完高中直接上大学是理所当然的事情呢？惯例总不会是无中生有的。许多社会就这个问题做了上百年的实验。如果真的存在一种比现有安排更好的做法，肯定早就有其他社会在实践了。我们的现行惯例存活至今，是因为它确实有效。人们兴许不会斤斤计较放弃收入的机会成本，但做起事来往往假装自己会。这并不是说，所有的惯例习俗必然都具有效率。比如，由于环境的改变，原来有效率的惯例，现在已经落伍了。有时候，这种惯例也会随之改变。然而，不少习俗和惯例一经确立，改变起来是很缓慢的。

为什么大多数学生读完高中直接上大学？

尽管机会成本的概念如此简单，但却是微观经济学里最重要的一个概念。正确运用这一概念的重点，是要找出为从事特定活动而牺牲的最有价值的其他事情。

陷阱2：对沉没成本耿耿于怀

机会成本看起来似乎往往与要做出的决策不相关，但实际上确实属

于决策要考虑到的成本。反过来说，有时候一笔支出看似与要做出的决策相关，结果却没它什么事儿。沉没成本正是如此，它指的是做决定时不该考虑的成本。和机会成本不同，沉没成本是应该被忽视的。对沉没成本耿耿于怀是另一种决策陷阱。以下例子清晰地阐述了忽视沉没成本的原则。

Q 你应该再吃一块比萨饼吗？

一家比萨饼店推出了“能吃多少吃多少”的午餐服务，售价只要5美元。你在门口付费，之后侍者拿来各种比萨饼，你想吃多少块都可以。你会怎样做呢？

我的一位同事做了一次类似的实验：一群受试者正式开吃之前，侍者随机选择给一半就餐者每个人发一张价值5美元的优惠券。另一半就餐者则没有优惠券。就餐结束后，他仔细地数出每位就餐者吃了多少块比萨饼。你能猜出这两组就餐者所吃比萨饼的数量有什么不同吗？

两组就餐者碰到的问题都一样：“我应该再吃一块比萨饼吗？”这里，“某事”指的是多吃一块比萨饼。对两个实验组来说，C（x）都为零：不管就餐者有没有获得优惠券，都可以在不额外掏钱的前提下，吃任意多块的比萨饼。由于优惠组是随机选出的，没有理由认为这部分就餐者比其余就餐者更喜欢吃比萨饼。对每个人来说，决策规则都一样：吃到吃不下为止（也就是当事人不会因为再多吃一块比萨饼而感到愉快）。故此，两组人的B（x）也应该是相同的，他们都该一直吃下去，直至B（x）跌至零点。

基于这一推理，两组人平均所吃比萨饼的数量应当相等。5美元的准入费属于沉没成本，应当不对当事人所吃比萨饼的数量造成影响。然而，没有获得优惠券的小组，吃的比萨饼要多得多。

尽管我们的成本效益原则未能预测这一实验的结果，但它对理性决策者所蕴含的信息仍然站得住脚。从逻辑上来看，两

个小组的行为应该相同。毕竟，两者之间的唯一区别是，获得优惠券小组的成员，其终身收入比另一个小组的成员多5美元。这么一个微小的区别，应该对比萨饼消费量没有影响。没获得优惠券的小组，其成员似乎是想要确认“自己的钱花得值”。大概正是出于这一心理，他们才吃得更多吧。针对“让你的钱花得物有所值”，另一种解释是，不少就餐者刚好可以在短期内把这5美元花掉。故此，优惠券小组的成员有可能吃得比较克制，以便饭后还有胃口吃甜点。为了检验这一说法，实验者可以提前给没有获得优惠券的受试者发放5美元现金当礼物，再来对比两组就餐者消费的比萨饼数量。

“让你的钱花得物有所值”，这种心理动机有错吗？完全没有！关键是，你只能在接受交易之前这么想。出于这一动机，在两家类似餐厅里选择价格便宜的一家是完全合情合理的。可是，一旦就餐的价格确定了，你就该放弃“让钱花得物有所值”的想法了。至此，你多吃一块比萨饼所获得的满意度，应当只取决于你有多饿、你有多喜欢吃比萨饼，而跟你出了多少钱无关。然而，很多时候，人们似乎并不依此行事。原因恐怕在于，我们并不是适应性超强的生物。适用于一种场合的心理动机，换了场合不见得就放得下。

陷阱3：按比例而不是总额来衡量成本和收益

倘若小男孩问妈妈：“我们快到游乐园了吗？”妈妈知道距目的地还有15公里，她应该回答“快到了”还是“还早”呢？因为不知道整个行程有多远，我们无法判断。如果总行程是300公里，她显然应该回答“快到了”。可要是总行程只有20公里，那她则会说“还早”。

对许多日常判断来说，背景线索很重要。从占总行程的百分比来看待剩余距离，很自然，也很有益处。很多人还发现，在对比成本和收益时，按比例来看也很自然。但从以下这个简单的例子来看，这种思维倾向往往会带来麻烦。

你应该为了节省**10**美元而开车去沃尔玛购买价格为**20**美元的闹钟吗？

你打算买个新闹钟。在附近的校园电器店买是20美元，而有朋友告诉你，同款闹钟在沃尔玛只卖10美元。假设到沃尔玛要开15分钟的车，你会去那儿买吗？（请无须考虑保修问题，在哪儿买都由厂家保修。）

你应该为了节省**10**美元而开车去更远的地方购买价格为**1 000**美元的电视机吗？

你打算买一台新的电视机。在附近的校园电器店买是1 010美元，而有朋友告诉你，同款电视在沃尔玛买只要1 000美元。假设到沃尔玛要开15分钟的车，你会去那儿买吗？（请无须考虑保修问题，在哪儿买都由厂家保修。）

对于这两个问题，并不存在绝对正确或错误的答案，你只需考虑开车去沃尔玛的收益是否大于成本即可。大多数人都觉得，买闹钟肯定得去沃尔玛，因为能省一半的钱；但为了买电视机省10美元专程去一趟沃尔玛太不划算了，毕竟，10美元只占1 000美元的1%呀。

然而，百分比的高低和如何决定并不相关。开车去沃尔玛的成本是多少？有些人只要能省5美元就愿意跑一趟，有些人却觉得少于50美元不干。不管怎么说，两例中去沃尔玛的成本是相同的。如果你愿意以8美元的价格开车去沃尔玛，那么，不管是买闹钟还是买电视，你都应该去沃尔玛。但如果你对开车去沃尔玛的保留价格是12美元，那两样东西你都该在附近的校园电器店买。

在使用成本效益原则进行分析时，你应当用绝对数值来表示成本和收益。这类决定不适合使用相对的百分比数值。

陷阱**4**：不理解“平均”和“边际”之间的区别

到目前为止，我们考虑了是否从事特定活动的决策问题。然而，很

多时候，我们要决定的，并不是做不做某件事，而是在多大程度上做这件事。在此种更为复杂的情况下，我们可以应用成本效益原则对问题进行重新阐述。原来的问题是“我们应该做某事吗？”现在则可以改为“我应该更为积极地从事现在做的这件事吗？”

为回答这一问题，我们必须比较此活动新增单位数量的收益和成本。一项活动新增单位数量的成本，叫作此活动的边际成本[4]，新增单位数量的收益，叫作此活动的边际收益[5]。

成本效益原则告诉我们，只要边际收益大于边际成本，我们就该提高进行此事的程度。可诚如下例所示，人们经常错误地应用这一规则。

Q 汤姆应该新增一艘捕鱼船出海吗？

汤姆经营着一家小型捕鱼厂，目前有三艘渔船出海。他的每日经营成本是300美元，包括渔船的租金和船员的工资，即每艘船的平均成本[6]为100美元。他卖鱼所得的每日收益是600美元，即每艘船的平均收益[7]为200美元。汤姆判断，既然每艘船出海的平均成本低于其平均收益，他应该再增加一艘船出海。这个决定合理吗？

要解答这个问题，我们必须比较新增一艘渔船的边际成本和边际收益。可惜上述信息只告诉了我们一艘渔船的平均成本和平均收益：分别为三艘渔船总成本和总收益的1/3。知道每艘渔船的平均收益和平均成本，并不足以判断新增一艘渔船在经济上是否划算。这是因为，现有三艘渔船的平均收益，既可能与新增渔船的边际收益相等，也可能高于或低于后者。平均成本和边际成本的情况也一样。

为进一步说明，我们假设渔船和船员的边际成本固定为每船每天100美元。那么，唯有当新增渔船至少能为汤姆带来100美元的日收益时，他才应该新增第四艘渔船。光凭每艘渔船现有日均收益是200美元这一信息，无法判断新增的第四艘渔船的边际收益会是多少。

表1-1　总成本如何随出海渔船的数量而变化（单位：美元）

渔船数	每日总收益	每日平均收益
0	0	0
1	300	300
2	480	240
3	600	200
4	640	160

假设出海的渔船数和每日总收益之间存在如表1-1所示的关系。如上所述，在每天有三艘渔船出海的前提下，每艘船的平均收益为200美元。倘若汤姆新增了第四艘船，则每艘船的日均收益会跌至160美元，仍然高于如前假设的100美元的边际成本。然而请注意，在第二栏中，四艘渔船的每日总收益仅比三艘渔船高40美元。也就是说，第四艘渔船带来的边际收益是40美元。显然，这个数低于其边际成本100美元，因此，新增第四艘渔船是不划算的。

以下例子则阐述了如何在此种情况下正确运用成本效益原则。

Q　汤姆应该让多少艘渔船出海？

假设一艘渔船加船员的边际成本仍为每天100美元，捕鱼带来的每日总收益如表1-1所示。那么，汤姆应该让多少艘渔船出海最划算？

只要渔船的边际收益大于边际成本，汤姆就应该继续新增渔船。由于渔船的边际成本固定为每天100美元，那么，只要其边际收益不低于100美元，汤姆就应当继续新增渔船。

将边际收益的定义应用于表1-1第二栏的总收益数据，得出表1-2第三栏的边际收益值。因为边际收益属于总收益中变动的部分，我们把每艘船的边际收益值放在相应的总收益列之间。比如，从一艘船增加到两艘船，边际收益是180美元，恰好是两艘船总收益（480美元）与一艘船总收益（300美元）的差额。

表1-2　边际收益如何随出海渔船的数量而变化（单位：美元）

渔船数	每日总收益	每日边际收益
0	0	
1	300	300
2	480	180
3	600	120
4	640	40

对比每艘船100美元的边际成本和表1-2第三栏里的边际收益数值，我们可以看出，头三艘船都符合成本效益原则，第四艘船却不然。故此，汤姆只应该派三艘渔船出海。

成本效益原则告诉我们，在选择以多大程度进行某事时，边际成本和边际收益——待议事项增量的测算尺度——是相关因素。然而，不少人在做这类决定时，比较的是平均成本和平均收益。诚如上例所示，哪怕现行活动量的平均收益远远高于其平均成本，也不足以证明增加活动量在经济上站得住脚。

边际收益和边际成本曲线的运用

前文的例子讨论的是如何决定某一活动的单位发生量——一艘船、两艘船、三艘船，等等。然而，还有许多活动是连续进行的，比如，一个人想买汽油，数量不限。对于这类包含连续变量的活动，我们可以用曲线图的方式来比较其边际收益和边际成本。

Q 苏珊每个月和霍尔煲多久的电话粥最划算？

苏珊参加了电话费套餐活动，可以按每分钟4美分的价格给男朋友霍尔打长途电话。零碎时间也按相同费率收取费用，即30秒钟的通话费为2美分。根据苏珊的付费意愿，她与霍尔每多通话一分钟的边际收益，就会如图1-1中的边际收益曲线MB所示。那么，苏珊每个月和霍尔煲多久的电话粥最划算？

边际收益曲线曲线呈向下走势，表明随着总通话分钟数的积累，每多通话一分钟的边际收益在下降。图中的边际成本曲线MC代表每分钟通话的边际成本，假设它固定为4美分。最优通话分钟数正是两条曲线交叉时的数量，即每月400分钟。如果苏珊与霍尔的通话分钟数少于此数，则多通话1分钟的边际收益超过边际成本，所以她该再聊得久点。但如果他们的通话分钟数超过了每月400分钟，少说些话所节省的成本会大于她愿意牺牲的收益，也就是说他们该少聊几句。

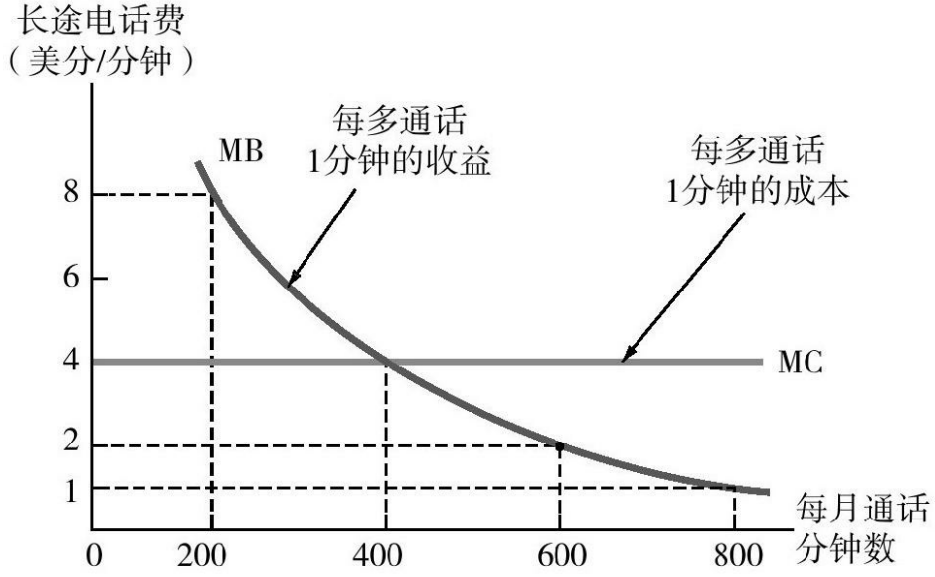


图1-1　最优通话分钟数

注：最优通话分钟数指的是边际收益恰好等于边际成本时的通话分钟数。

看不见的手

经济学分析中最重要的一个观点是，个人对自身利益的追求，很多时候不仅符合更宽泛的社会目标，甚至为社会目标所必需。一心利己的消费者完全不曾意识到自己行动的后果，但在亚当·斯密的“看不见的手”的驱使下，他们创造了最大限度的社会利益。斯密在《国富论》里写过这样一段广为人知的话：

> 我们的晚餐并非来自屠夫、酿酒者或面包师傅的仁慈之心，而是他们的自利之心。我们不说唤起他们利他心的话，而说唤起他们利己心的话。我们不说自己有需要，而说对他们有利。

斯密观察到，卖家之间的竞争会激发他们生产出更好的产品，寻找更便宜的生产方式。第一个摸索出这一方式的人，能比竞争对手获得更多的利润——只不过是暂时性的。其他人仿效新产品和新方法，不可避免地会带来降价的压力。简而言之，斯密认为，尽管卖家只是为了追求个人利益，最终却造福了所有消费者。

然而，斯密从来不曾相信只有自利动机才最重要，这一点往往为现代经济学家所忽视。比如，在《道德情操论》一书中，他感人地提到我们对他人的同情之心：

> 不管以为人有多么自私，他本性中显然存在一些原则，使他关注他人的命运，以他人的幸福为己任，尽管除却目睹之愉悦，他别无所得。这种本性就是怜悯或同情，就是当我们看到或逼真地想象到他人不幸遭遇时所产生的感情。我们常为他人的悲哀而感伤，这是显而易见的事实，不需要用什么实例来证明。这种情感同人性中所有其他的原始感情一样，绝不只是品行高尚的人才具备，虽然他们在这方面的感受可能最敏锐。最大的恶棍，极其严重地违犯法律的人，也不会全然丧失同情心。

而且，斯密很清楚，无限制地追求私利会走上邪路。倘若重要的成本或利益落在了决策者以外的人身上，看不见的手的机制也就失效了。

外部成本[8]和收益，很多时候促使政府制定出限制个人决断力的法律。例如，大多数社会现在都立法禁止在城市范围内焚烧树叶。这类法律或许可以视作一种纠偏方式，让个人从整个社会的角度更深入地思考成本和收益问题。有了树叶禁烧令，想要焚烧树叶的人会在罚款和清运成本之间做出权衡。大多数人会得出结论：还是清运树叶更便宜。

父母是否愿意自家孩子跟“经济人”结婚

不少经济学家和行为学家仍对职责和其他无私动机的重要性持怀疑态度。他们觉得，由于自利行为能带来更大的物质收益，自利动机较之其他动机有着极大的优势，所以乍看起来，我们可以放心地忽视无私动机。

基于这一看法，自利模型中的典型决策者往往被贴上了“经济人”的标签。普通人会在某种情操的推动下去投票选举，或一文不取地归还他人丢失的钱包，可经济人完全不具备此类情操。相反，他唯一关心的就是个人的物质成本和收益。他从不主动向慈善机构捐款，而只在能获得利益的时候信守承诺，倘若国家的污染法执行不严格，他甚至会拆掉汽车上的催化转换器来省油！

自利动机有其很重要的一面。比如，警方在调查凶案的时候，头一个问题就是：“受害者之死，能给谁带来最大利益呢？”经济学家研究政府某项条例的时候，会想弄清这项条例提高了什么人的收益。参议员提议新的支出方案时，政治学者会努力挖掘他的哪些支持者会成为该方案的最大受益人。

我们的主要目标是理解特定环境下自利动机激发的行为种类。在此过程中，请务必谨记自利模型无意充当行为指导规范。我们在后面的章节中会看到，经济人与社会存在的需求极不相符。我们每个人恐怕都认识一两个多多少少有点像经济人的家伙，大多数时候，我们最先想到的就是赶紧避而远之。

讽刺的是，做一个彻底自私自利的人，必然会遭到一定程度的社会

孤立，这不仅对人的灵魂不好，也对人的腰包无利。要想获得成功，哪怕是从单纯的物质角度来看，人们也必须结成信任的关系和联盟。但哪个明智的人愿意信任一个经济人呢？在后面的章节中，我们将用具体的例子说明无私动机怎样给当事人带来物质奖励。不过，现在我们只需要记住，自利模型仅仅代表了人类行为的一部分——尽管是重要的一部分。

博物经济学家

学习生物学能让人们观察到并震惊于许多平常所忽视的生命细节。对博物学家来说，在寂静的森林里散步也是一次冒险经历。同样的道理，学习微观经济学，能让人变成“博物经济学家”，以敏锐的全新眼光观察到日常生活中的丰富细节。人造世界里的每一个特点都不再是一团混沌，而是暗中计算成本效益所得的结果。以下是一些博物经济学的例子。

Q 为什么航空公司提供的飞机餐那么难吃？

人人都抱怨过飞机航班上的东西难吃。确实，要是有哪家餐馆敢卖那样的食物，肯定没几天就倒闭了。我们似乎理所当然地觉得航班上的食物该和餐馆里的一样好吃。但这样想有道理吗？成本效益原则认为，当且仅当收益大于成本时，航班才应当改进饭菜的质量。食物更好吃的收益或许可以根据乘客的付费意愿来衡量，即更高的飞机票价。倘若美味的饭菜要增加10美元的机票钱，恐怕大多数人都愿意埋单。问题在于，要在一万多米高空的狭小机舱中为所有乘客及时准备这样一顿饭，成本恐怕很高。当然，麻烦归麻烦，办还是办得到的。比如，航空公司可以拆掉飞机上20张座椅，安置一套设备精良的现代厨房，聘用额外的人手，在菜品上花更多钱，等等。可是这样做的话，每名乘客额外承担的成本恐怕就是100美元了。尽管我们所有人都对飞机餐抱怨连连，可很少有人愿意承担这笔额外负担。所以，飞机餐注定要继续难吃下去。

我们不少人都认同这样一句话："凡值得做的事就该做好。"毕竟，这能带来一种日渐缺失的职业自豪感。然而，诚如上例所示，光按字面含义解释这句话，毫无意义。把事情做好需要时间、精力和费用，可惜这些都是稀缺资源。把稀缺资源用到一项活动上，其他活动就用不上了。提高一件事的质量，必然意味着降低其他事情的质量，这是机会成本概念的又一应用。每一个明智的决定都必须对此加以权衡。

我们在生活中见到的每一件事，都是这类折衷的产物。对莎拉波娃来说，参加网球锦标赛使她丧失了成为钢琴家的机会。显而易见，这并不意味着她不应该花些时间练钢琴。只不过是说，她无须在钢琴方面给自己设定一个太高的标准。

Q 为什么手动挡汽车有5个挡位，自动挡汽车却只有4个？

一辆车的前进挡位越多，节油性越好。额外挡位的作用就好像20世纪40年代老款汽车的“超速挡”一样，让汽车以较低的发动机转速保持高速行驶，从而节省汽油。现在生产的大多数手动挡汽车一般都有5个前进挡，但自动挡汽车却只有3或4个挡位。既然节省汽油无疑是件好事，为什么要限制自动挡汽车的挡位呢？

原因在于，省油并不是唯一目的。我们还希望汽车的价格不要太贵。自动挡比手动挡复杂得多，因此，多增加一个前进挡的成本也比后者要高得多。反之，挡位增加带来的好处，对自动挡汽车和手动挡汽车都一样。如果汽车制造商遵循“当且仅当收益超过成本时才额外增加挡位”的原则，自动挡汽车的挡位比手动挡汽车少也就不足为怪了。

上例的推理过程也有助于解释，为什么如今许多手动挡汽车有5个前进挡，而50年前的大多数汽车只有3个前进挡（不少自动挡汽车甚至只有两个挡位）。增加挡位的好处仍然是提高燃油经济性。这一好处的价值，以金钱的形式表现的话，直接和油价挂钩。油价与其他商品的相对价格比50年前要高，这就解释了为什么现在汽车的挡位比从前多。

实证性问题与道德性问题

太平洋西北部的伐木公司最近开始砍伐为数不多的原始红杉林，以便向建筑承包商供应建筑用木材。不少红杉树已经生长了2 000多年，是我们绝不愿丧失的宝贵自然财富。可对伐木公司而言，把红杉当成木材卖掉，比把它们供奉成历史纪念碑要划算。

该不该保留残存的原始红杉林，归根结底是一个道德性问题，是一个牵涉价值观的问题。道德性问题问的是应不应该的问题，可经济分析

本身无法回答此类问题。在一个对自然与古物心存敬畏的社会，红杉的命运或许会迥异于一个持有其他价值观的社会，哪怕两个社会的成员在所有相关经济事实和理论上都持完全相同的观点。

经济分析更长于回答实证性问题，即特定政策或制度安排会带来什么样后果的问题。如果我们禁止砍伐原始红杉林，木材的价格会发生怎样的变化？可以开发哪些替代性建材？价格是多少？伐木和建筑行业的就业情况会受到怎样的影响？这些全是实证性问题，它们的答案明显会影响我们对潜在道德性问题的思考。

微观经济学和宏观经济学

本章的重点是个人决策者所面临的问题。在后面的章节中，我们还将考虑个人所组成的群体的经济模型。比如，市场上所有买家或卖家形成的群体。研究个别选择和个别市场上的群体行为，都属于微观经济学的范畴。反之，宏观经济学以更宽泛的市场集合为研究对象。比如，它试图对国家失业率、整体价格水平和国民生产总值进行解释。

经济学家预测和解释个别市场情况比预测经济整体状况拿手得多。当卓越的经济学家在媒体或电视上互不赞同彼此的看法时，讨论的问题往往来自宏观经济学。尽管经济学家在宏观经济问题上尚存争议，但宏观经济分析的重要性仍不容置疑。毕竟，经济不景气和通货膨胀会严重影响数百万人的生计。

如今，经济学家越发相信，宏观经济进展的关键是要更谨慎地分析构成整体经济局面的单个市场。所以，近年来宏观与微观的分野日渐模糊。各类经济学家（不管是微观还是宏观）的基础训练，越发偏重于微观经济分析。

02　供给与需求

1979年，我在政府机关工作，住在华盛顿特区。我的公寓窗外是一家加油站，规模挺大，有16个加油泵，除此之外，和当代城市的自助加油站没什么区别。

那年4月，中东石油供应出现大中断，汽油价格飙升。为避免油价进一步上涨，政府执行了一套复杂的燃油分配和限价方案。结果，许多城区加油站分配到的汽油，比司机想按管制价格购买的少得多。于是，我家窗外的加油站里的汽车长龙排到了几个街区之外。

排队时因为位置问题吵架是很常见的，不少司机吵得动起了拳脚，甚至有一个插队的人被枪打死了。一直到夏天旅游季过完，等着加油的队伍才渐渐变短，紧张的气氛也才有所缓和。

政府施行的限价和分配制度，是试图完成一项我们平常交托给市场的任务。这些政府干涉方案一般都会带来混乱和冲突。当然，自由市场本身也会得出我们不乐意见到的结果。但通常，它能够以一种平稳、有效的方式分配可用供给。

自由市场与低收入人群

市场供需平衡富有效率，并不意味着它一定会带来人们想要的结果。例如，即便所有的市场都处于完美均衡状态，仍会有不少人缺乏足够的收入，无法购买最基本的生活必需品。说市场供需平衡有效率，并不是要否定“穷人日子难过”的说法。效率仅仅意味着，考虑到穷人的低收入状况，自由交换能让他们在现有经济条件下实现最佳结果。这一观点，与向低收入人群提供公共救助的理念并不矛盾。

诚如前面提到的油价的例子，正是因为关心穷人的福祉，大多数社会才试图动手干涉市场。棘手的是，这些干涉往往会造成出人意料的恶性结果，很多措施都是弊大于利。下面我们将看到，更深入地了解市场机制的运作，能避免现行做法造成的不少严重后果。

Q 为什么航空公司的机票发售采取先到先得的政策？

在解决乘客对热门航班座位的过度需求时，航空公司为什么要采取先到先得政策，而不是拍卖制度呢？这么做的效率和分配原理是什么呢？

商业航班接受的机票预约，往往比航班上的座位要多。因为不少预约的人最终没来登机，这种做法一般不会带来什么麻烦。可也有少数时候会出现这样的情况：一架飞机只有150个座位，但来了160名乘客。20世纪70年代以前，航空公司采取让乘客先到先得的方式，解决座位预订过多的问题。一些有着迫切需要的乘客，可能因为这样那样的原因没有按时到达机场，上述方法对他们的利益考虑不足。明确意识到这一问题之后，民用航空委员会提出了一套简单的制度：如果来登机的人超员，航空公司应当找出愿意主动放弃座位的乘客，以现金或免费机票等替代方式作为补偿。航空公司应不断提高出价，找出

足够多愿意主动放弃座位的乘客。

这种解决办法的好处在于，它允许乘客自行判断此次行程是否紧迫。有要务在身的人自然会拒绝主动放弃座位。其他人在几百美元或免费夏威夷之旅的诱惑下，则会愿意多等几个小时。较之先到先得的办法，这个提议似乎对所有旅客都有好处。

但消费者团体立刻对这个提议大加反对，指责它对低收入乘客不公正。该团体认为，这个提议必然会造成这样的结果：等待下一个航班的总是低收入乘客。

穷人必然更容易认为，现金补偿是乘客愿意等待下一班飞机的上佳理由。人们会说，有了现金补偿，值得多等几个小时。诚然，倘若穷人获得更高收入，不必因为穷困而放弃飞机上的座位，这个世界的确会更加美好。但消费者团体并不打算让穷人获得更高收入。相反，它希望航空业继续用先到先得的办法解决航班乘客超员的问题，不管按时登上飞机对当事乘客具有多大的重要性。

我们实在很难看出，不让低收入人士以主动换乘下一班飞机的方式获取额外现金收入，真的符合他们的利益。最终，为满足各收入阶层乘客的利益，民用航空委员会采纳了航班让位赔偿的提议。

为什么使用拍卖方式分配超员航班的座位比先到先得要好？

许多人批评市场体制按消费者愿意付多少钱的方式分配商品和服务是不公平的。他们指出，这一标准没有考虑到低收入人群的利益。但如上例所示，各种分配方案都存在这样或那样的矛盾之处。不妨来看看虚构的龙虾市场。假设，12美元/公斤的均衡价格[9]使得不少穷人无法享受到美味的龙虾大餐，为此我们采取了一种定期向穷人免费发放龙虾的制度。凡同情穷苦民众的人想必都觉得，这样一套制度代表着显而易见的进步吧。

答案是，以同样的成本来看，我们能做得比这更好。当一个穷人，

甚至是一个富人，因为价格太高而放弃购买龙虾时，他其实宁愿把钱花到其他东西上。要是我们分给他龙虾，他会怎么做呢？在理想的世界里，只要有人愿意给他12美元/公斤的均衡价格，他就会把龙虾卖掉。我们知道肯定会有这种人，因为配给穷人的部分龙虾本来就是该放在市场上出售的。穷人把龙虾卖给愿意买的人，对双方都有明显的好处——对买家来说，要不是卖家私下卖给他，他本来想买都买不到；而对卖家来说，龙虾顶不上12美元有用。

实际操作中存在的困难是，在这个假设的场景中，穷人为龙虾找买家得付出许多时间与精力，最终，他恐怕不得不自己吃掉龙虾。当然，他或许也很喜欢龙虾大餐，但依他自己的计算，他恐怕更乐意享受12美元收入所带给他的满足感。

汽油限价的问题也是一样。政府执行限价措施是因为真心希望保护穷人免受油价陡增造成的伤害。然而，其效果却引发了大量不靠谱的行为，穷人和富人都无法从中得益。

与市场制度批评者的说法相反，在考虑如何支配收入时，人们对能源价格是高度敏感的。比如，如果油价升到12美元/升，许多人就会选择结成汽车合用组织，或购买省油型汽车。此外，在考虑是否值得开车跑一趟长途的时候，人们肯定也会想到油价的高低。

不管燃料是否短缺，将之用在人们最重视的活动上，符合所有人（无论贫富）的利益。但对一项做不到这一点的政策来说，一旦燃油短缺，它的成本就高得离谱了。以低于均衡价格的售价销售汽油，就属于此类政策。它鼓励了浪费汽油的行为。

价格与数量变动

为预测或解释均衡价格和均衡数量[10]的变化，我们必须预测或说明相关供求周期的变动。当供求曲线出现周期性波动时，则以下有关均衡价格和均衡数量的结论成立：

●需求增加，会使得均衡价格上涨，均衡数量增加。

●需求减少，会使得均衡价格下跌，均衡数量减少。

●供给增加，会使得均衡价格下跌，均衡数量增加。

●供给减少，会使得均衡价格上涨，均衡数量减少。

没必要死记硬背上述结论，因为只要看看标准供求曲线图里相关曲线的变动，就可以把它们轻松地推导出来。根据这些简单的结论，我们可以解答一系列问题。

Q 为什么苹果在旺季价格下降，海边别墅却在旺季价格上升？

就苹果而言，季节性消费量的增加是供应量增加所致，而就海滨别墅而言，季节性消费量的增加是需求量增加所致。如图2-1所示，这些变化使得均衡价格和均衡数量之间出现了明显的季节性关系（参见图2-1，P表示价格，Q表示数量，S表示供给，D表示需求，下标w表示冬天，下标s表示夏天）。当需求增加（如海滨别墅），均衡数量增加，同时，均衡价格出现上涨。当供给增加（如苹果），均衡数量上涨，而均衡价格出现下跌。

苹果和海滨别墅的消费量都在夏季最高。苹果的价格在夏季最低，因为其消费量的增加是供应量增加所致。别墅的价格夏天最高，因为消费量的增加是需求量增加所致。

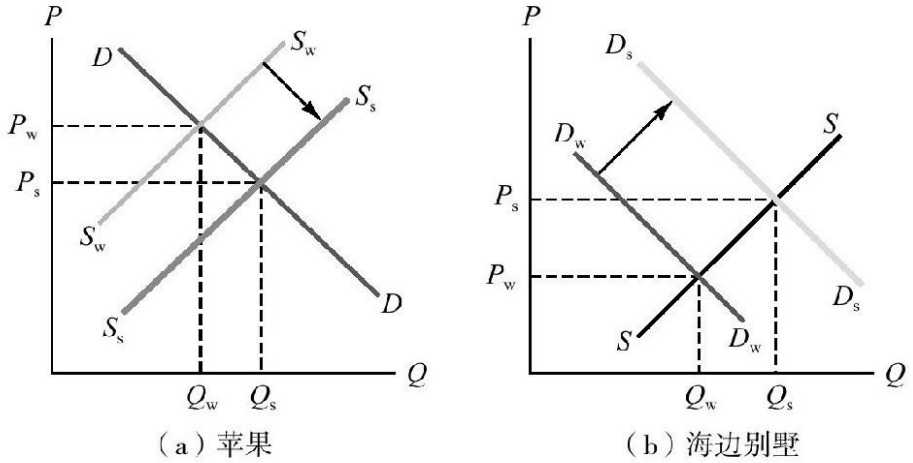


图2-1　两种季节性变动

Q 如果大豆是主要的牲畜饲料之一，那么大豆市场的价格补贴制度对牛肉的均衡价格和均衡数量有什么样的影响呢？

价格补贴制度提高了牲畜饲料的价格，致使牛肉的供应曲线出现向左位移（如图2-2所示）。反过来，这又导致牛肉均衡价格上涨，均衡数量下跌。

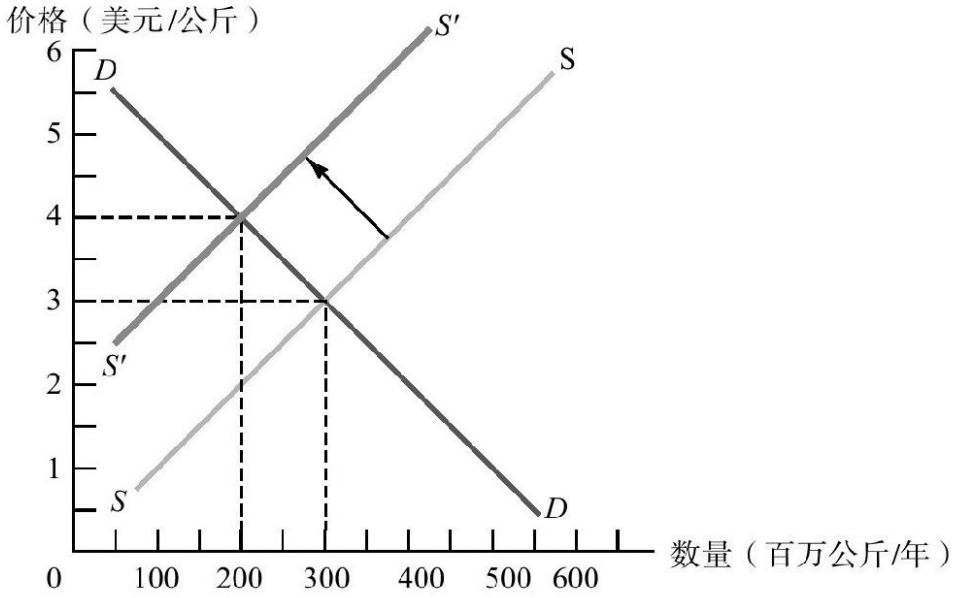


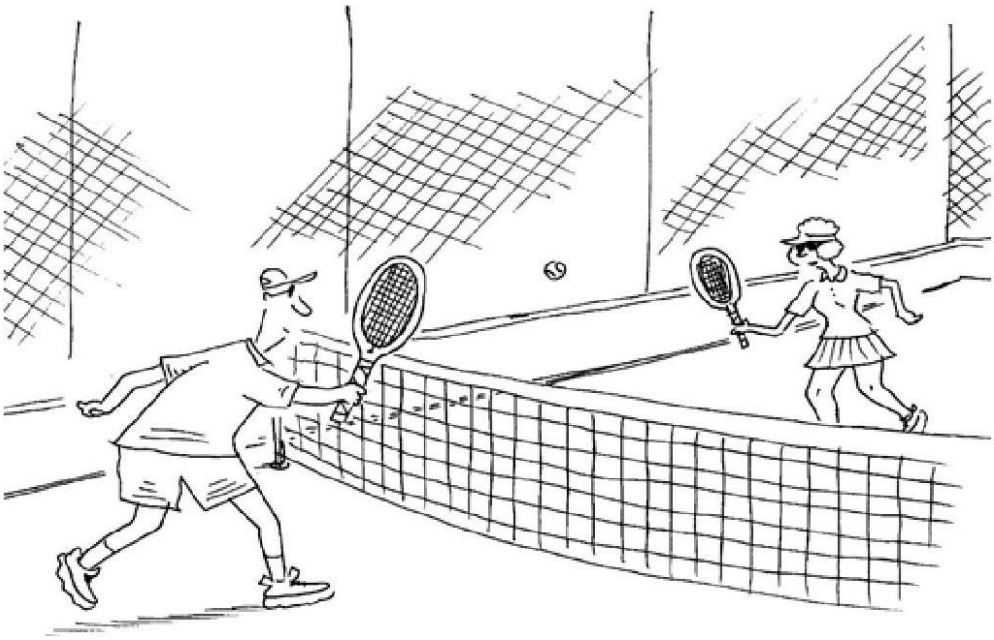
图2-2　大豆价格补贴对牛肉均衡价格和均衡数量的影响

价格补贴制度提高了大豆的价格，拉高了生产牛肉所需的投资，于是使得牛肉的供给曲线向左位移。结果，牛肉的均衡价格上涨，均衡数量下跌。

第二部分

当消费者行为学碰上经济学

03　理性选择理论和需求理论的应用



在2008—2009学年，康奈尔大学每年的学杂费超过了35 000美元。大学有一项特殊政策，本校教师的孩子进入康奈尔大学就读，每年只需支付2 500美元的杂费。毫无疑问，这一政策为本校教师的孩子上康奈尔大学提供了强有力的经济动机。

多年来，教师薪酬委员会一直认为，有必要让进入其他大学就读的教师子女也享受这一学杂费优惠。大学的惯例回应是，它出不起这么多钱。然而，在委员会内经济学家的敦促下，校方最终朝着这一方向迈出了试探性的一步——为上其他大学就读的教师子女支付1/3的学杂费。出人意料的是，这一新政策并没有让校方破费大笔金钱，反而节省了不少。因为新政策生效后，教师子女上康奈尔大学的人数大幅下降，为大一的新生班空出不少名额。又因为填补这些名额的大多是全额缴费的学生，康奈尔大学的收入反较从前多了。获得新财务补助的教师家庭日子也好过多了，先前上不了康奈尔大学的那些新生也一样。大学忽视了把名额分配给教师子女这一政策带来的机会成本，自然也就没料到会有这么多人因为新政策而转到其他学校读书。

用理性选择模型来解释政策问题

不少政府政策不仅会影响人们获得的收入，也会影响他们付出的成本。有时候，这些效果是政府蓄意谋求的目的，还有些时候，它们是政策在无意识中造成的后果。不管怎么说，常识和理性选择模型分析都告诉我们，收入和价格的变动，一般会促使消费者改变花钱的方式。下面我们将要看到，理性选择模型能为政策制定者带来光凭常识看不到的深入洞见。但在这之前，我们先来看看在分析理性选择模型时要用到的三个核心概念。

‖预算约束‖

为了说得简单些，让我们先假设世界上只存在两种商品：住房和食物。我们用“商品组合”这个词来描述住房（单位是平方米/周）和食物（单位是公斤/周）的特定组合。如图3-1所示，组合A包含每周5平方米的住房加7公斤的食物，组合B包含每周3平方米的住房加8公斤的食物。我们用坐标（5，7）来表示组合A，坐标（3，8）来表示组合B。推而广之，坐标（S^0，F^0）则表示每周S^0平方米的住房和F^0公斤的食物。

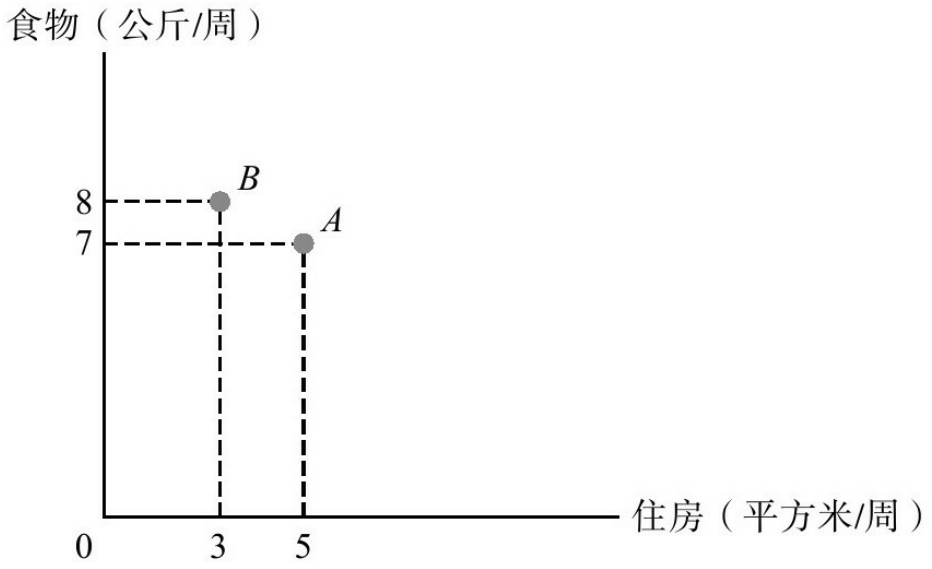


图3-1　两种商品组合

假设消费者收入M=100元/周，即他可以花在特定食物与住房组合上的总数量。再进一步假设，住房与食物的价格分别是P^S=5美元/平方

米，P^F=10美元/公斤。要是消费者把所有收入都花在住房上，则可以购买M/P^S=（100美元/周）÷（5美元/平方米）=20平方米/周。也就是说，他可以购买的商品组合为：20平方米/周的住房和0公斤/周的食物，用（20，0）来表示。反过来，要是消费者把所有的收入都花到了食物上，则可购买的商品组合为：M/P^F=（100美元/周）÷（10美元/公斤），即10公斤/周的食物和0平方米/周的住房，用（0，10）来表示。

在图3-2中，这两个极值分别标示为K和L。连接K点和L点，得一直线，消费者可以购买这一直线上的任何组合。比如，组合（12，4）就处在这一直线上。这条线叫作预算约束（Budget Constraint）[11]，图中标示为B。

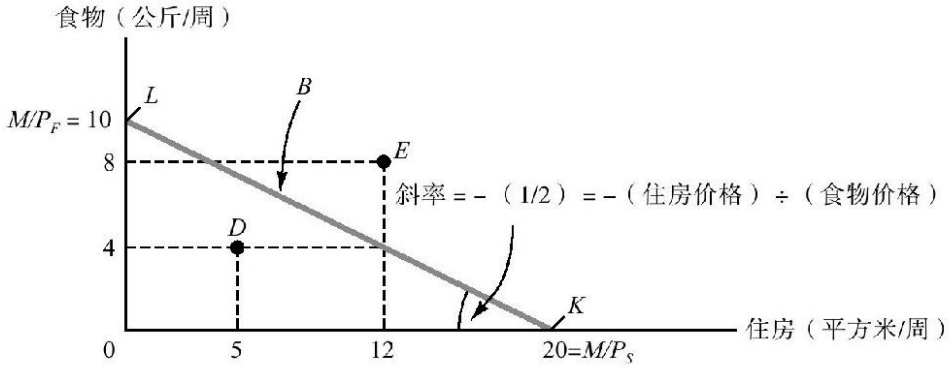


图3-2　预算约束或预算线

注：线B表示的是在收入和商品价格给定的条件下，消费者所能购买到所有商品组合。它的斜率是负住房价格除以食物价格。以绝对值来看，这一斜率代表一个额外住房单位的机会成本，即以市场价格购买一个额外单位的住房，必须牺牲的食物单位量。

这里，我们要注意，预算约束的斜率是垂直截距除以水平截距，且斜率为负。推而广之，如果M代表消费者每周的收入，P^S和P^F分别代表住房和食物的价格，那么横轴和纵轴上的截距分别为（M/P^S）和（M/P^F）。因此，预算约束的斜率计算公式为：-（M/P^F）/（M/P^S）=-P^S/P^F，即两种商品价格比的负数。考虑到其相对价格，这一比率就是食品和住房的兑换比。因此，在图3-2中，1公斤食物可以换回2平方米住房。套用机会成本的概念，我们可以说，额外1平方米住房的机会成本是P^S/P^F=1/2公斤食物。

除了可以购买预算线上的任何商品组合，消费者还可以购买预算线与纵轴、横轴形成的三角形范围内的任何组合。图3-2中的D点就是这样一个组合。组合D的成本是65美元/周，远低于消费者100美元/周的收入。在预算线上或在预算三角形范围之内的商品组合，也叫作可行集合，或可负担集合[12]预算三角形范围外的E点则是不可行的，负担不起的。E的成本是140美元/周，超出了消费者的承受范围。

如果S和F分别代表住房和食物的数量，则预算约束必须满足以下等式：

$P^S S+P^F F=M$

它的意思是，消费者每周在住房上的支出（$P^S S$），加上每周在食物上的支出（$P^F F$），必须等于每周的收入（M）。

哪怕对消费者偏好一无所知，我们也可以利用预算信息揣测一个理性消费者的行为。比如，假设这位消费者的喜好并不随着时间发生变化，且在两种不同的情形下，他的预算约束完全相同。如果他够理性，他在两种情况下做出的选择也应当完全相同。毕竟，如果预算约束和以前相同，消费者可购买的商品组合也必然跟从前相同。既然我们没理由认为他对这些商品组合的渴望度发生了变化，那么，他最渴望拥有的商品组合肯定还跟从前一样。然而，诚如下例所示，有时候，人可能无法立刻意识到预算约束其实应该跟先前一样。

你刚刚取出这个月的工资，跑到音像店买了一张渴望已久的莎拉·布莱曼的CD，这张碟的价格是10美元。现在我们假设两个场景：

●场景一：你在去音像店的路上丢了10美元；

● 场景二：你买好CD，突然摔了一跤，跌倒在店门外，碟掉在人行道上，整个碎了。

试着在脑海里想象这两个场面。在场景一里，你还会去音像店买这张CD吗？在场景二里，你会回到音像店重新再买一张CD吗？

最近，我向一群从未上过经济学课的大学生提出了上述问题。对于第一个问题，54%的学生回答“会”，说他们哪怕丢了10美元，还是要去

买下这张CD。但对第二个问题，回答“会”的学生只有32%，即68%的人都说，头一张CD摔碎了之后不会再去重新买一张。当然，这两个问题并不存在什么“正确”答案。文中假设的场景，对低收入消费者的影响显然大过高收入消费者。仔细想一下你就会发现，从逻辑上说，你的行为应该前后一致才对。毕竟，在这两个场景中，唯一与经济相关的变化，就是你现在可花的钱比先前少了10美元。这或许意味着你想放弃这张CD，也可能意味着你的积蓄少了点，你得放弃一些其他要买的东西了。但这10美元具体是怎么少的，不应该影响你的选择。在两个场景中，CD的成本均为10美元，它给你带来的好处也没有改变。你要么在场景发生前后都会去买，要么都不买。

尽管理性选择模型清晰地表明，倘若预算约束和偏好都一样，决定也应当一样，人们有时候却会做出不同的选择。这或许是因为，不同情形的阐述方式会让人们忽视其本质上的相似点。比如上文的例子，很多人在头一张CD摔碎之后不愿再去买一张，因为他们误以为CD打碎付出的成本更高。然而，诚如我们所见，在这个假设情形中，我们不再买CD，省下来的钱完全相同。

简短地概括一下，预算约束或预算线归纳总结了消费者有能力购买的所有商品组合，它的位置是由收入和价格决定的。从这一集合出发，消费者的任务就是选出自己最喜欢的组合。为确定这一最佳组合，我们需要用一些手段概括消费者的消费偏好。

消费者偏好

这一次，我们还是先从一个只有住房和食物两种商品的世界开始讨论。偏好次序（**Preference Ordering**）使得消费者可以按照自己的渴望程度来排列不同的商品组合。假设有两个组合，A和B。A包括每周4平方米的住房和2公斤的食物，B包括每周3平方米的住房和3公斤的食物。因为对消费者偏好一无所知，我们说不准他更喜欢哪个组合。A的住房比B多，食物比B少。会在家里花大量时间的人或许会选择A，而新陈代谢快的人或许更乐意选择B。

大体上，我们假定，对于任何两个组合，消费者总可以在以下三条陈述中选出适合的一条：

●首选A多过B；

●首选B多过A；

●A和B的吸引力相当。

有了偏好次序，消费者可以排出不同组合的先后顺序，但并不能对其相对渴求度进行更精确的量化陈述。消费者或许可以说，他喜欢A甚过B，但并不能说，A带来的满意度比B强两倍。

不同消费者的偏好次序往往有着很大差异。然而，尽管存在这些差异，大多数偏好次序都有着若干重要的特点。确切地说，经济学家一般假定偏好次序存在四个简单的特点。依据这些特点，我们可以构建出解决预算分配问题所需的分析性偏好陈述。

1.完整性

要能使消费者排列出商品和服务的所有可能组合，消费偏好必须是完整的。从字面上来看，完整性假设无法成立，因为有许多商品我们所知太少，无法评估。不管怎么说，用来分析消费者在熟悉的商品组合中会做出怎样的选择，这无疑是一个便利的假设。它真正的用意在于排除寓言故事里描述的那种优柔寡断的情况：饥饿的驴子看到面前的两大包干草却无法做出选择，结果活活饿死。

2.越多越好

越多越好假设的意思是说，在其他条件相同时，一种商品多好过少。当然，我们肯定想得出一些多而糟糕的例子，比如吃得太多，但这些例子大多着眼于一些实际困难，比如自控能力差，或某种商品不能久存。只要人们能自由存储或处置他们不想要的商品，拥有更多的东西不会让人们日子难过。举个例子，假设有两个组合：组合A，12平方米住房/周和10公斤食物/周；组合B，12平方米住房/周和11公斤食物/周。越多越好假设告诉我们，组合B优于组合A，因为组合B的食物更多，住房又不少。

3.传递性

如果你喜欢牛排多过汉堡，喜欢汉堡多过热狗，那么，恐怕你喜欢牛排多过热狗。消费者的偏好排序具有传递性，意思是说，在任何三个组合A、B、C之间，若某人喜欢组合A多过组合B，喜欢组合B多过组合C，则他必然喜欢组合A多过组合C。

但并非所有对比关系都具备传递性。比如，“表兄妹”关系就不能传递。我有一个表妹，她自己有三个表妹。但她的表妹并不是我的表妹。“篮球比赛胜出”也是一种不可传递的关系。在有些赛季，火箭队击败了湖人队，湖人队击败了公牛队，但这并不意味着火箭队一定能击败公牛队。

传递性是一种简单的相容性质。举个例子，如果A与B吸引力相同，B与C吸引力相同，则A与C吸引力相同。同样，如A优于B, B与C吸引力相同，则A优于C。

传递性假设的意义，我们可以举例来说明。假设你喜欢A多过B，喜欢B多过C，但你又喜欢C多过A，这时，你的偏好就是不可传递的。如果你手里先有了C，那么你会用C交换B，用B交换A，又用A交换回C。这样就成了一个永无止境的循环。假设上述每一步都要收取一笔小小的交易费，那最终你的钱会全到其他交易者手里。显而易见，这种偏好很成问题。

4.凸性

混合的商品总比单一的商品好。如果你对A、B两种组合的偏好相同，那么，如果有一个组合包含了一半A和一半B（或其他任何比例），较之最初的组合A和组合B，你肯定喜欢这种混合组合。比如，假设A=（4，0），B=（0，4），你对两者的偏好相同。那么，较之A、B这两个极端的组合，你肯定更喜欢（2，2）这个组合。这一属性表达的意思是，我们愿意在多种消费品中实现均衡。

‖无差异曲线‖

让我们来分析一下这些有关偏好次序的假设有什么含义。最为重要的一点是，它们使我们能利用图形描述消费者偏好。具体如何描述，请看图3-3中的组合A，它包含了12平方米/周的住房和10公斤/周的食物。

根据更多更好假设，凡在A右上方位的组合，都优于A；反过来说，A又优于所有在它左下方的组合。越多越好假设告诉我们，包含有28平方米/周住房和12公斤/周食物的组合Z，优于组合A；反过来，组合A又优于仅仅包含6平方米/周住房和4公斤/周食物的组合W。

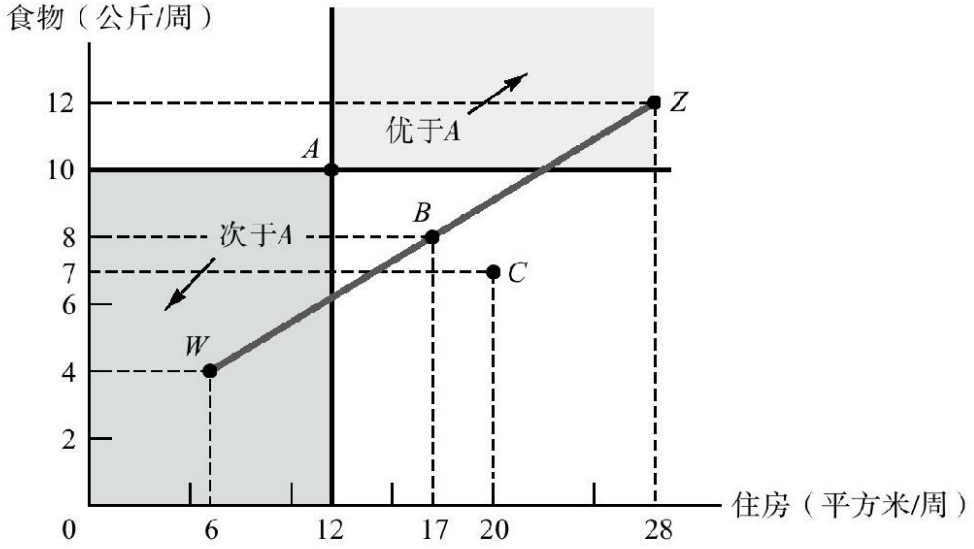


图3-3　推导出偏好程度相同的组合

现在再来看W及Z连线上的各组合。因为组合Z优于组合A，组合A优于组合W，那么，当我们顺着Z与W移动，必然能碰到一个组合，与组合A具有同等吸引力。这一论断背后蕴含的直觉和爬山差不多：我们顺着山上的任意一条小道，从海拔1 000米的某点往海拔2 000米的某点攀登，途中必然会经过介于1 000～2 000米之间的任一高度。假设组合B与组合A的吸引力相等，它包含17平方米/周的住房和8公斤/周的食物。当然，组合B中每一商品的具体数量，取决于特定消费者的偏好。越多越好假设还告诉我们，在W与Z的连线上，仅存在一个这样的点。在这条线上，组合B右上方的点皆优于组合B；组合B左下方的点皆次于组合B。

按照完全相同的方式，我们可以找到一点组合C，与组合B具有同等吸引力。如图3-3所示，组合C为（20，7）。这里，组合C包含商品的具体数量仍然取决于当事消费者的个人偏好。根据传递性假设，我们知道组合C也和组合A具有同等吸引力（因为组合C和组合B吸引力相同，组合B又和组合A吸引力相同）。

我们可以任意重复这一过程，最终得到一条无差异曲线，在此曲线上，所有点的吸引力都和最初的组合A相同，它们彼此之间的吸引力也相同。在图3-4中，这条曲线被标示为I^0。之所以叫无差异曲线，因为消费者选择这条曲线上的任一组合，都没有区别。

有了无差异曲线，我们可以比较线上各点与线外各点的满意度。比如，我们可以比较组合C（20，7）和组合K（23，4），组合K的食物比组合C少，住房比组合C多。我们知道，组合C的吸引力与组合D（25，6）相同，因为这两点皆位于无差异曲线上。而从越多越好假设来看，组合D优于组合K，因为组合D的住房比组合K多2平方米，食物比组合K多2公斤。最后，传递性假设又告诉我们，既然组合C与组合D吸引力相同，组合D优于组合K，则组合C必然优于组合K。

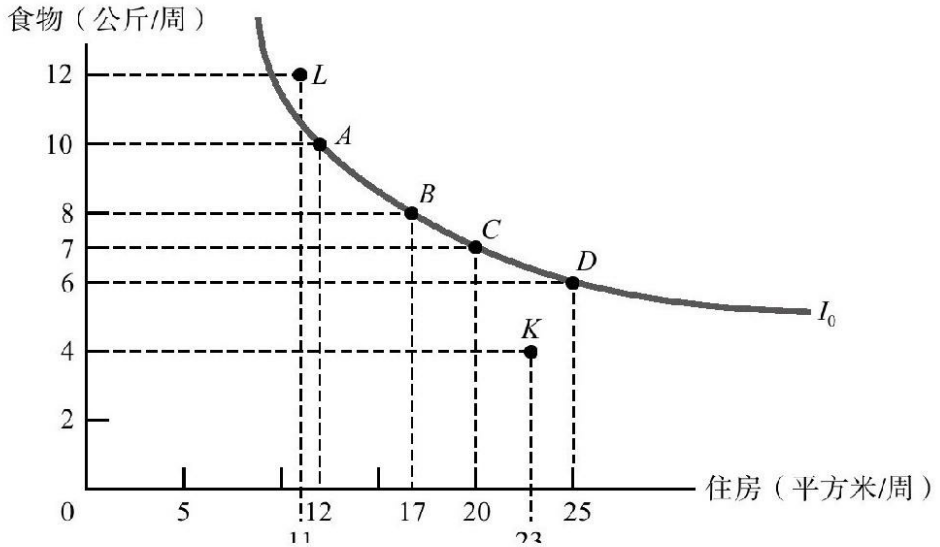


图3-4　无差异曲线

使用类似的推理方法，我们可知组合L优于组合A。一般而言，位于无差异曲线上方的组合，优于所有恰好位于线上的组合。同样道理，所有线上的组合，优于位于无差异曲线下方的组合。

偏好完整性假设告诉我们，必然存在一条通过所有可能组合的无差异曲线。故此，我们可以用无差异曲线图来表现消费者偏好，如图3-5所示。这一无差异曲线图列举了四条无差异曲线。实际上，无差异曲线可以有无穷多条，把它们结合到一起，就得出了对消费者偏好的完整描述。

图3-5中的给定值I^1、I^2、I^3、I^4是用来表示各条无差异曲线相应的偏好顺序的。只要满足$I^1<I^2<I^3<I^4$的条件，任何数值都可以用在这里。表现消费者偏好，最重要的是无差异曲线的排列顺序，而不是我们任意指定的数值。

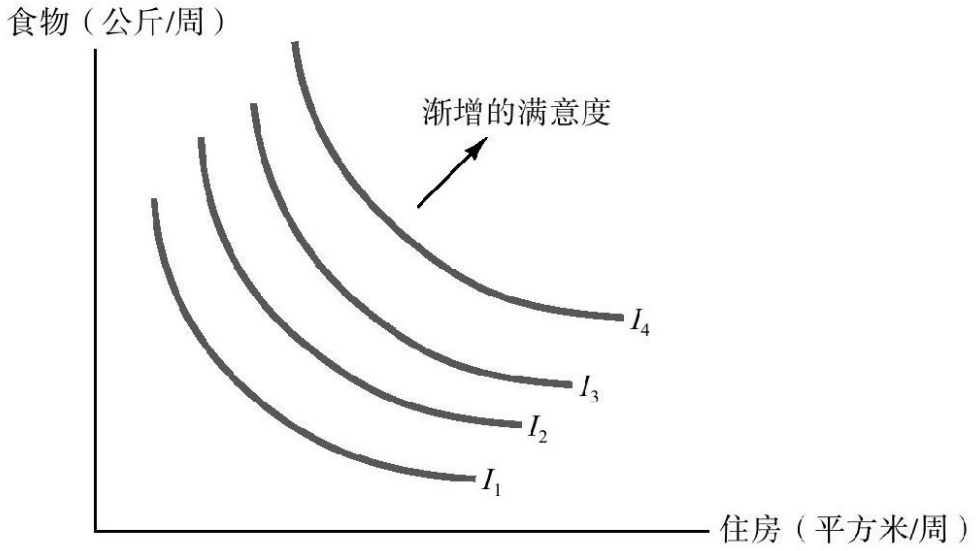


图3-5　无差异曲线局部图

偏好次序的四点性质，暗示了无差异曲线和无差异曲线图的四点重要性质：

1.无差异曲线是普遍存在的。任何一个商品组合点都会有无差异曲线通过。这一性质是由偏好的完整性推导而出的。

2.无差异曲线是向下倾斜的。在上斜无差别曲线中，内含两种商品都多的点却等价于两种商品少的点，违背了越多越好的假设。

3.同一无差别曲线图中，各曲线不能相交。为什么呢？我们可以假设有两条无差别曲线相交（如图3-6）那么，以下陈述必然成立：

●E的吸引力与D相同（因为它们都位于同一条无差别曲线）。

●D的吸引力与F相同（因为它们都位于同一条无差别曲线）。

●E的吸引力与F相同（由传递性推导而出）。

但我们又知道，F优于E（因为越多越好）。

因为“E的吸引力与F相同”“F优于E”这两条陈述不可能同时为真，故此，两条无差别曲线相交的假设不能成立。结论是，原先的假设成立，也即两条无差别曲线不能相交。

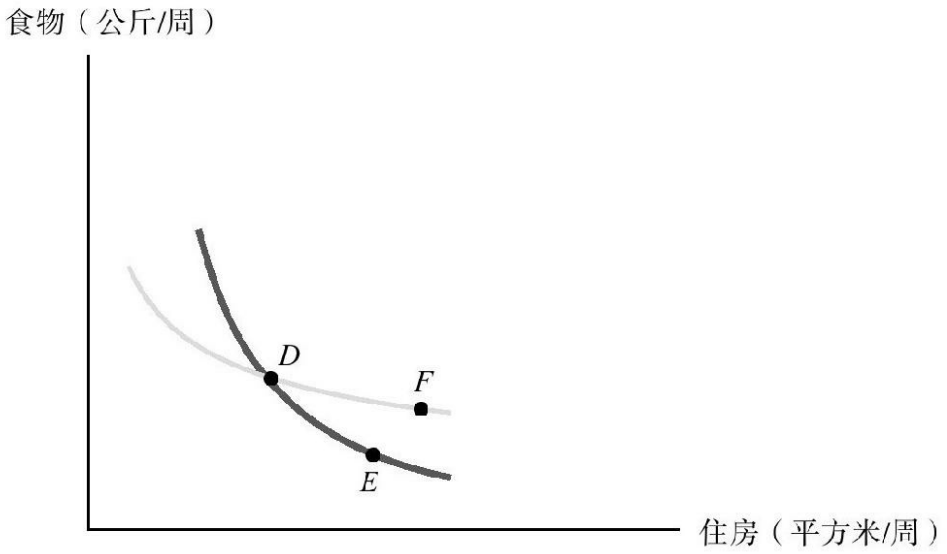


图3-6　为什么两条无差异曲线不相交

4.随着无差别曲线向右下延伸，它的倾斜角度越来越小。如前所述，这一性质是由偏好的凸性推导而出的。

消费者偏好的一个重要属性是他愿意以何种比率将两种商品进行交换，或“权衡”。无差别曲线上任何一点的这一比率都用边际替代率（Marginal Rate of Substitution, MRS）来表示，并定义为无差别曲线在该点时的斜率绝对值。例如，请看图3-7的左侧，A点的边际替代率就是该无差别曲线在A点的切线的斜率绝对值，也即$\Delta F^A/\Delta S^A$（符号ΔF^A的意思是“从A点开始食物量的微小变动”）。如果我们在点A从消费者处拿掉ΔF^A个单位食物，则必须额外补偿给他ΔS^A个单位住房，以便他过得和从前一样好。图3-7的右侧把组合A附近的区域做了放大。如果A的边际替代率是2，也就意味着消费者损失1平方米/周的住房，必须获得2公斤/周的食物做补偿。

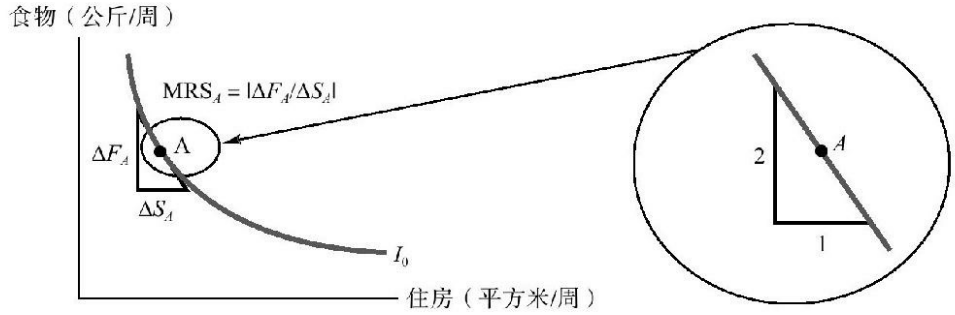


图3-7　边际替代率

预算约束的斜率告诉我们，在总支出不变的情况下，食物和住房的兑换比率是多少。**MRS**则告诉我们，在总满意度不变的情况下，食物与住房的兑换比率是多少。换种说法，预算约束的斜率是用食物表示的住房的边际成本，**MRS**则是用食物表示的住房的边际收益。

偏好的凸性告诉我们，在任何无差别曲线上，消费者拥有一种商品越多，他必须放弃的另一种商品也越多。换言之，无差别曲线是向右下倾斜的。因此，从原点来看，边际替代率逐渐缩小的无差别曲线，是凸曲线。

请注意，在图3-8中，组合A含有相对较多的食物，为了换取额外1平方米的住房，消费者愿意牺牲3公斤/周的食物。A点的边际替代率是3。而在C点，食物和住房的数量更为平衡，于是，对于额外1平方米的住房，消费者只愿意放弃1公斤/周的食物。C点的MRS是1。D点的食物相对稀缺，因此消费者只愿意用1/4公斤/周的食物来换取额外1平方米的住房。D点的MRS是1/4。MRS逐渐缩小，意味着消费者喜欢多样性。我们一般愿意放弃已经拥有许多的商品，来换取目前只拥有一点的商品。

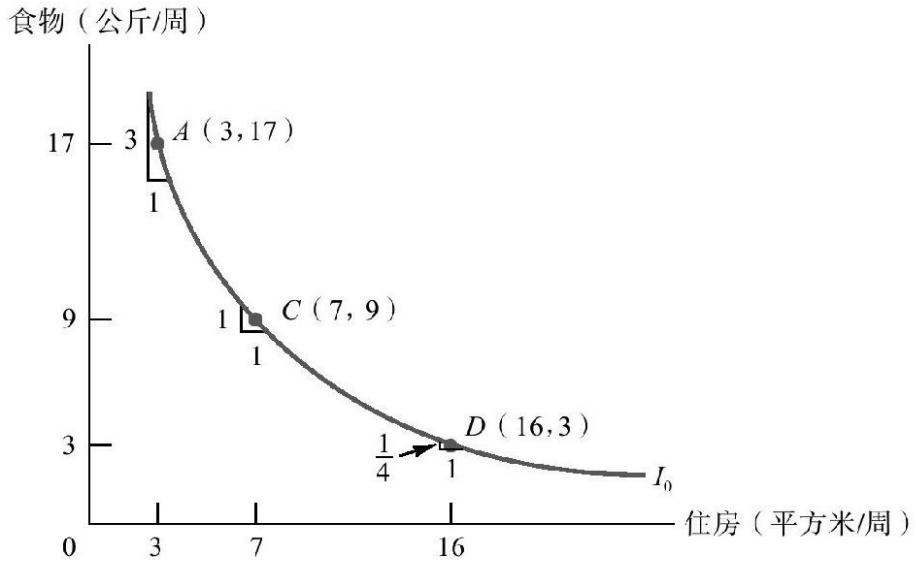


图3-8　逐渐缩小的边际替代率

燃油税和退税政策有什么玄机

现在让我们来看一个有趣的历史案例。在美国总统吉米·卡特任职期间，政府提议利用燃油税限制汽油需求量，从而减少美国对进口石油的依赖性。针对这一提案，最直接的反对意见是，汽油价格上涨会使得低收入人群日子更难过。卡特政府早已料到有人会这样反对，便建议用燃油税带来的收益削减工资税（用来负担社会安全费用的税种），减轻低收入人群的负担。批评家立刻做出回应，认为用这样的方式退回燃油税的收益，会使得这一举措根本达不到事先设计的目的。他们认为，如果将燃油税补贴回工资里，消费者还会消耗跟从前一样多的汽油。诚如我们所见，这些批评家急需补一补理性选择基本原理的课。

让我们来看一个假设的例子。假设卡特总统提出该建议时，汽油售价是1美元/加仑，燃油税为0.5美元/加仑，那么汽油价格上涨了0.5美元/加仑。再假设某消费者获得的定额工资退税数额刚好等于他所支付的燃油税（这里的“定额”意思是，不管他消耗多少汽油，工资退税金额都不变）。请问以下陈述是否正确：该政策并不会对这位消费者消耗多少汽油产生影响。批评卡特提案的人当然会回答说“是”，可只要把提案带来的影响换到类似的理性选择框架中，我们很快就能看出，正确的答案应该是“否”。

要分析征税和退税，让我们先假设有一位消费者每周收入为150美元。在实行燃油税政策之前，这位消费者的预算约束如图3-9中的B^1。B^1的方程为Y=150-G，B^2为Y=150-1.5G。其中，G代表汽油，单位为加仑/周，Y为所有其他商品，单位为美元/周。在B^1上，他选择C——每周消耗58加仑汽油。如果没有得到退税，那么，当油价涨到1.50美元/加仑时，他的预算约束为B^2。在B^2上，他会选择A——每周消耗30加仑汽油。但我们该如何找出退税金额刚好等于所缴燃油税时的预算约束呢？

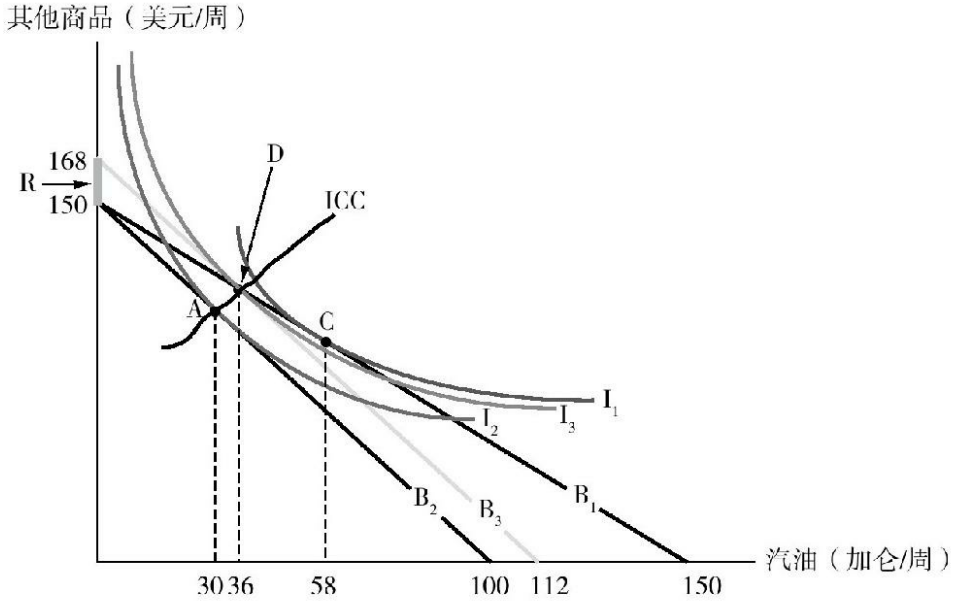


图3-9　燃油税和退税

注：燃油税使得预算约束从最初的B^1变到B^2。退税又使得预算约束从B^2变到B^3。有了燃油税，汽油较之于其他所有商品贵了50%，退税并不改变这一事实。在图中，消费者的回应是，每周少消耗22加仑汽油，则B^3为Y=168-1.5G。

首先要注意到，不管消耗多少汽油，预算约束B^1和B^2之间的垂直截距都跟当时支付的燃油税总量挂钩。每周消耗1加仑汽油时，B^1和B^2之间的垂直截距是0.5美元，每周消耗2加仑汽油时，B^1和B^2之间的垂直截距为1美元，依此类推。

第二步是找出消费者的汽油消耗量会随着退税金额做怎样的变化。为了做到这一点，请注意，退税也是一种收入，因此，我们真正要做的

是，找出消费者对收入的变化会有怎样的反应。完成这一任务的合适工具是收入消费曲线（Income-Consumption Curve, ICC）。在假设偏好和相对价格保持不变时，ICC曲线描述了收入变化对消费造成的影响。它是预算约束与无差别曲线切点的集合。我们过A点建立ICC，如图3-9。此例的ICC就是一系列平行于B^2的预算线与无差异曲线切点连接起来的轨迹。ICC表明随着退税金额的增加，汽油和其他商品的消费量会怎样增加。我们的目标是不断增加退税金额，直到退税足够弥补消费者购买汽油时所缴纳的燃油税。

需要退税多少呢？请来看组合D，即ICC穿过A与原始预算线B^1相交的点。D是预算线B^3上的均衡点，在此点上，油价为1.5美元/加仑，消费者的收入为（150+R）美元/周=168美元/周。请注意，D点的汽油消耗量为36加仑/周。也就是说，如果我们向消费者支付退税R=18美元/周，他会选择D点，恰好缴纳18美元/周的燃油税。注意，当汽油消耗量为36加仑/周时，18美元刚好是B^1和B^2之间的垂直截距。

重要的是，D点位于C点的左侧，也就是说，尽管有了退税，消费者还是大幅缩减了自己的汽油消耗量。如果汽油是一种常规商品，则退税的作用就是部分抵消了价格上涨带来的收入效应[13]

最终，卡特政府的收税-退税提案没有得到执行，主要是因为批评家们缺乏理解它所必需的经济学知识。因而，美国仍然大幅依赖进口石油。然而，随着目前全球石油需求量屡破纪录，全世界最大石油产地中东的政局又越发不稳，征收燃油税比卡特政府最初提议时显得更为迫切了。

消费者剩余

经济学家假设，在自愿前提下发生的交换活动会让所有参与者的生活质量比之前要好。不然，他们根本就不会参与这样的交换。用金钱来衡量人们从交易中受益的程度往往很有用。这种尺度叫作“消费者剩余”，可以用来评价政府可能施行的各种政策。比如，要衡量修一条路的成本，相对来说很简单。但如果无法可靠衡量消费者从中受益的程度，我们就无法做出到底修不修这条路的明智决定。

利用需求曲线衡量消费者剩余

用消费者对产品的需求曲线来衡量消费者剩余是最简单的方式。图3-10的左右两部分，线段D都代表某人对住房的需求曲线，住房的市场价格是3美元/平方米。请注意，（a）图中，消费者愿为第一平方米住房支付的最高价格是14美元。既然住房成本仅为3美元/平方米，这就意味着，他在购买第一平方米住房的交易中获得了11美元的剩余。他愿为第二平方米住房支付的最高价格是13美元，因而这一次他获得的剩余要少些，仅为10美元。他购买第三平方米住房的剩余更少，为9美元。对于住房或其他任何可分商品，需求曲线在该数量点的高度，皆代表该消费者愿意为购买额外一个单位支付的最高价格。此人在购买第12平方米住房时，剩余为0。如果我们把这之前的每一个数量单位上的剩余加起来，可大致得出（b）图中的阴影区域。这一阴影区域就代表此人购买12平方米住房所得的消费者剩余。

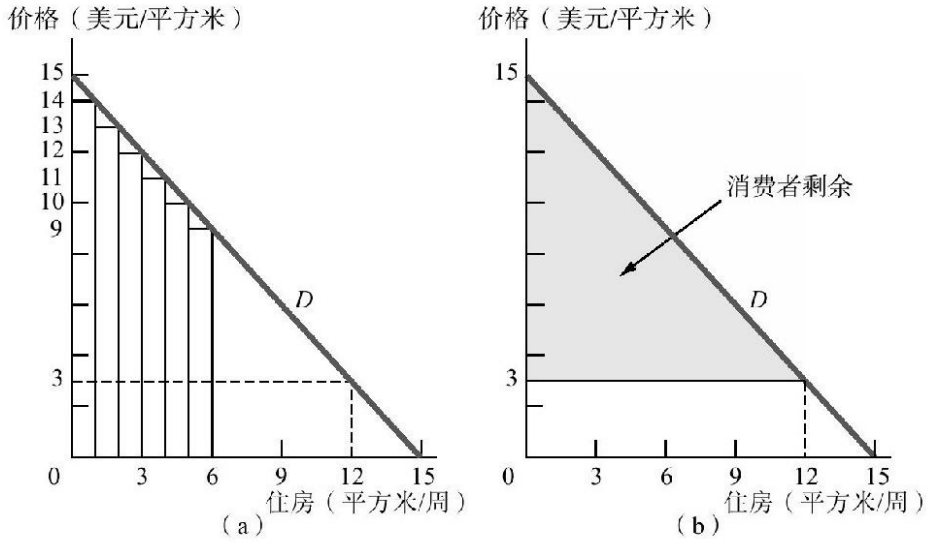


图3-10　用需求曲线衡量消费者剩余

假设某人对汽油的需求曲线为P=10-Q，其中P是汽油的价格（美元/加仑），Q是他消耗的数量（加仑/周）。如果此人每周收入为1　000美元，而汽油当前的价格是2美元/加仑，那么，倘若限制石油进口使得汽油涨到3美元/加仑，他的消费者剩余会减少多少？

当价格为2美元/加仑时，该消费者每周仅消耗8加仑汽油，不到其收入的2%。因此，价格上涨带来的收入效应很可能并不突出，所以，我们用需求曲线来近似地比较涨价前后他的消费者剩余。图3-11是他的需求曲线。在2美元/加仑时，他的消费者剩余是三角区域AEF，CS=1/2×

（10-2）×8=32美元/周。涨价之后，他的汽油消耗量从8加仑/周跌到了7加仑/周，他的剩余也就缩小为三角区域ACD, CS’=1/2×（10-3）×7=24.5美元/周。他的消费者剩余的损失量，就是两个三角形面积之差，即图3-11中的阴影区域DCEF。这一区域等于CS-CS’=32-24.5=7.5美元/周。

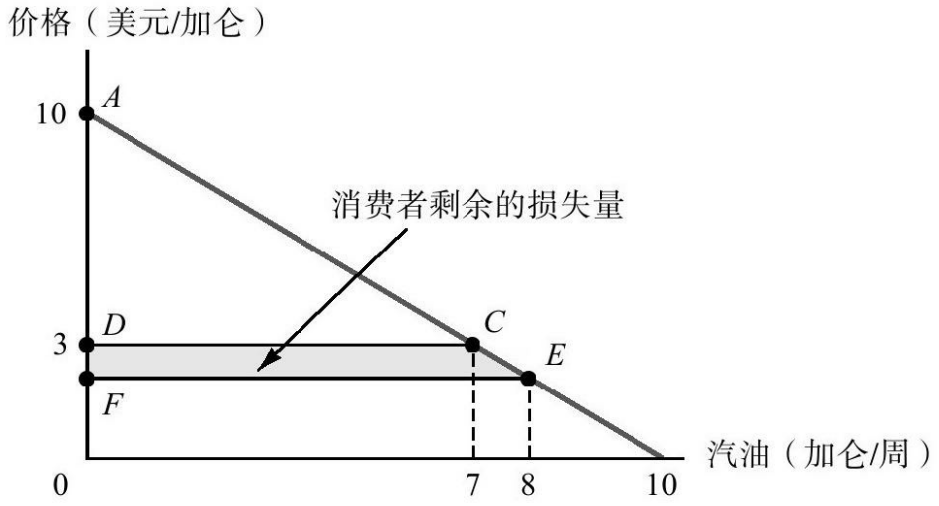


图3-11　汽油涨价带来的消费者剩余的损失量

二部定价

从经济学角度推理，唯有当交换能使双方受益，买家和卖家之间才会进行自愿交换。从买方来看，我们可以说交换的意愿取决于他对从这笔交易中获得消费者剩余持何种程度的期待。

经济理论并没有告诉我们交易收益在买卖双方之间会如何进行分配。有时候，买家处在有利的讨价位置上，于是他获得了大部分好处。另一些时候，买家的选择有限，在这种情况下，他获得的消费者剩余可能较少。事实上，如下例所示，卖家有时甚至会设计出一种获取所有消费者剩余的定价策略。

Q 为什么收取会员费的网球俱乐部还要收取场地费？

一家网球俱乐部的场地费是每人每小时25美元。约翰对场地时间的需求曲线是：P=50-1/4Q，其中Q是以每年多少小时来

衡量的，如图3-12所示。假设城里只有这一个网球俱乐部，约翰每年最多愿意支付多少年费，以获得购买25美元/小时场地费的权利？

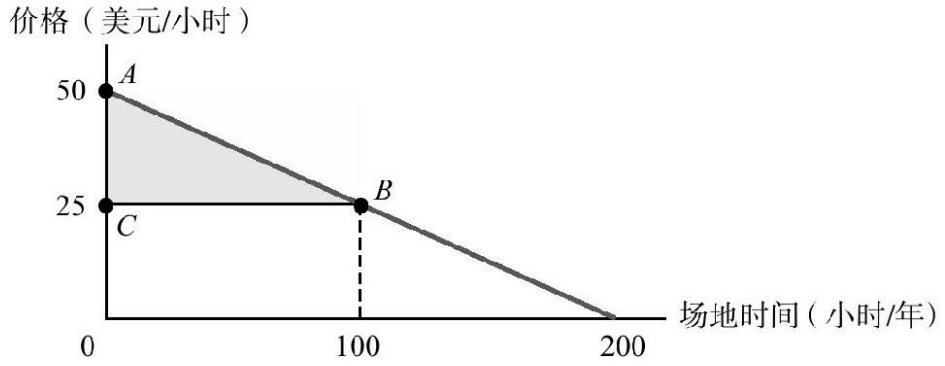
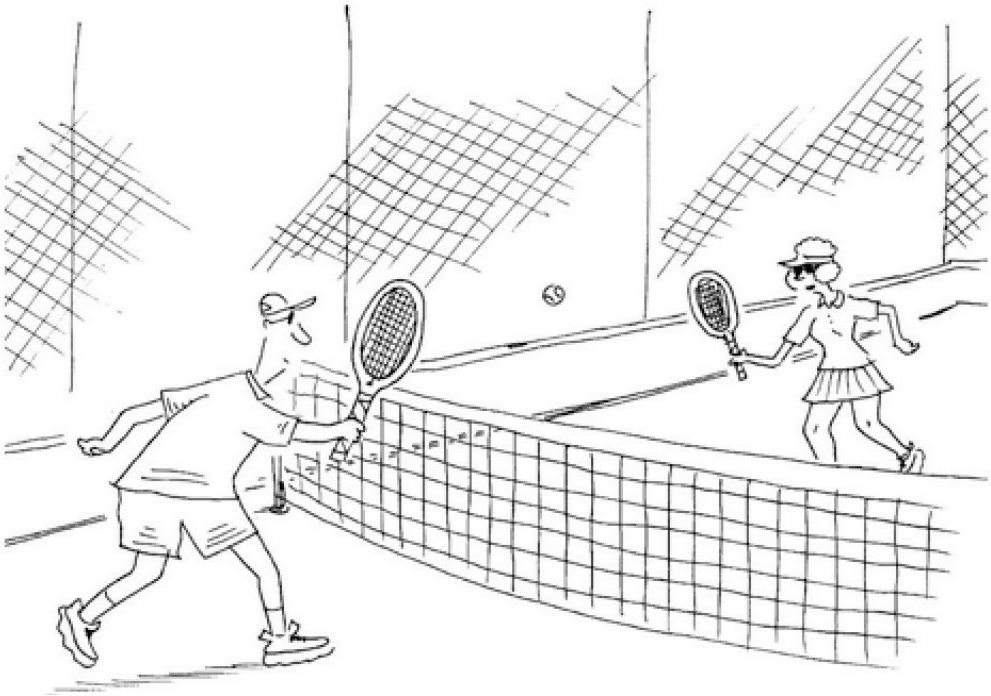


图3-12　网球场地的需求曲线

这一问题的答案在于，约翰以25美元/小时的价格购买场地时间获得了多少消费者剩余。这时的消费者剩余等于图3-12中的三角区域ABC，面积=1/2×（50-25）×100=1 250美元/年。如果俱乐部收取的年费比这个数字还高，约翰就宁愿不使用任何场地时间。

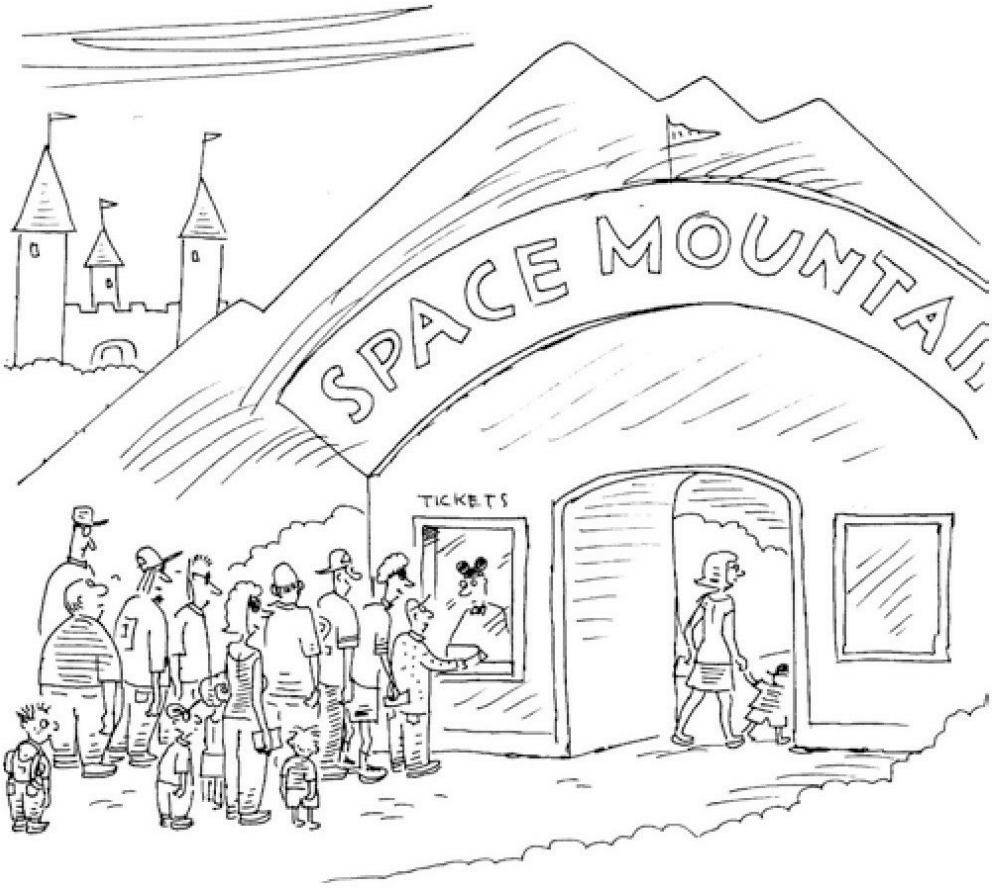
上例解释了我们在日常经济生活中的许多定价手法。比如，许多游乐园不仅每次玩游乐项目要收费，还要收取定额的门票。不少电话公司除了按实际通话时间收费，还要收取固定的月租费。还有一些购物俱乐部的会员要支付固定会费，才有权购买其店面内或目录上的物品。这样的定价方案叫作二部定价，其作用在于把一部分消费者剩余从买家转移到卖家。



为什么收取会员费的网球俱乐部还要收取场地费？

Q 为什么游乐园收取固定门票，而不是按游乐项目的受欢迎度采取单项收费？

迪士尼魔幻王国一日游的门票价格是10岁以下的孩子每人55美元。只要购买了门票，就可以无限次地乘坐主题乐园里的所有游乐器械。最受欢迎的云霄飞车每次都要排上一个多小时的队。既然价格为零时需求会一直过剩，迪士尼为什么不对最受欢迎的游乐项目按乘坐次数额外收费呢？



为什么迪士尼不对最受欢迎的游乐项目额外收费？

经济理论预测，面临需求过度时，任何商品或服务的价格都会上涨。像上面描述的这种排长队的例子，就给经济学家提出了一个难题。对这种情况的一个可能的解释是，付费者（家长）有别于需求者（孩子）。因为出钱的是家长，不管乘坐一次的价格是0美元还是5美元，孩子仍然想要乘坐最惊险的云霄飞车。如果迪士尼定一个高价，消除了排队现象，那么孩子一天想玩几十次都可以。当然，面对高额费用，家长会一次次地拒绝孩子。但有哪个家长会希望带着孩子去度假，却一整天都跟他们说这不行那也不行呢？对这些家长来说，迪士尼现行的定价政策或许是一个理想的解决办法。这些家长可以这样对孩子说："去玩吧，想玩哪样玩哪样，坐多少次都可以。"而剩下的配给工作，就靠排长队来完成了。

04　信息经济学

两只癞蛤蟆在争夺同一个伴侣，它们都面临着重要的战略决定：应该为了心仪对象跟对手干上一架？还是重新去找另一个对象？干一架有受伤的风险，但继续找也有成本。至少，继续找会耗费时间。再说，下一位潜在配偶说不定也有其他癞蛤蟆在追求。

在这个决定中起重要作用的是每只癞蛤蟆对对手打架能力的评估。如果对手个头大，自己打赢的可能性低、受伤的风险大，恐怕还是继续寻找为妙。若情况恰恰相反，那就选择打一架。

不少此类决定都是在夜里做出的。因夜色袭人，难于视物，癞蛤蟆们发现，最好是依靠各种非视觉线索来做判断。最可靠的一条线索便是对手的叫声。一般而言，个头大的癞蛤蟆，其声带厚且长，因此叫声更低沉。如果听到一声低沉的呱呱叫，癞蛤蟆就有理由推断那是一只大个儿癞蛤蟆发出来的。确实如此。实验显示，较之高亢的癞蛤蟆叫声，普

通癞蛤蟆更容易被低沉的叫声震慑。

潜在对手间的信息沟通

目标互相冲突的参与者与有着共同目标的参与者，面对的沟通难题迥然不同。追求配偶的癞蛤蟆显然属于前一类别，经济交换活动的买卖双方也一样。比如，卖家有时会夸大自己产品的质量，买家则会压低自己的出价。至于潜在员工，会蓄意拔高自己的从业资历。

反之，桥牌的搭档双方却具有共同的目标。倘若桥牌手利用标准的叫牌手法向伙伴透露信息，伙伴便会按照表面意义来理解这一信息。欺骗伙伴不会带给桥牌手任何好处。这里的沟通，只是一个信息传递的单纯问题。这里的信息只需要理解即可，它的可信性毫无问题——误差除外。

然而，倘若沟通者的利益有矛盾，哪怕是潜在矛盾，也需采用一套全然不同的逻辑。比如，桥牌手对自己左侧的对手低声说："我叫牌总是很保守。"对手会怎样理解这句话呢？它的字面含义很明确，然而，要是双方都是理性的人，考虑到他们之间的关系，这句话传递不了任何真实的信息。众所周知，打桥牌时叫牌保守是占优势的。因此，不管真假，桥牌手都有理由这样描述自己。这句话谈不上可信不可信，它没有传达任何信息。

适应大城市生活的人，很清楚该提防对产品质量的夸夸其谈。到底该怎样区分产品的好坏呢？类似地，生产者该如何让竞争对手确信，倘若后者敢进入自己的市场，他就会大幅降价？诚如前面讨论的桥牌一例，诸如"我会降价"这类说法，无论真假，生产者都有动机这样说。它们传递不了任何信息。

然而，我们知道，竞争者确实能够沟通包含战略价值的信息，癞蛤蟆就能传播这样的信息。它们并不光是嘴上说："我可是只大个儿的癞蛤蟆。"大个儿癞蛤蟆的暗示信息可信，无非是因为自己有巨大的身体屏障，而小个儿癞蛤蟆没有。癞蛤蟆的叫声就是一个信号的例子：它是一种传递信息的手段。

癞蛤蟆的例子说明了潜在对手之间信号传递的两个重要特性：

●信号必须难于造假；

●如果有一方使用的信号能传递有利于自己的信息，则对方将被迫暴露不利于自己的信息。

要理解经济人如何收集、阐释信息，这两条原则都相当重要。让我们先来看看癞蛤蟆一例中这两条原则是怎样应用的，然后再来检验它们在其他经济背景下的应用情况。

难于造假原则

一个信号要在竞争对手之间表现出可信性，它必须难于造假。要是小个儿癞蛤蟆能毫不费力地模仿大个儿癞蛤蟆发出的低沉叫声，那么，低沉叫声就不再是大个儿癞蛤蟆的专有特征了。只可惜小个儿癞蛤蟆叫不出这种声音来。大癞蛤蟆掌握了先天优势，因此，低沉的叫声就成了一个可靠的信号。

难于造假原则亦可以套用到人与人之间的信号上。请看乔·麦金尼斯（Joe McGinnis）在《致命影像》（Fatal Vision）一书中描写的下列场景。特种部队的军医杰弗里·麦克唐纳上尉被控涉嫌谋杀妻子和女儿。军队给他指派了一名军方的辩护律师。与此同时，杰弗里的妈妈找来费城著名的私人律师伯纳德·希格给儿子辩护。希格在北卡罗莱纳州的布拉格港给麦克唐纳打电话介绍自己，他的第一个问题就是询问有关那名军方律师的情况：

> “他的鞋子是不是擦得锃亮？”
>
> “什么？！”麦克唐纳的声音里充满了怀疑。如今他被控谋杀了自己的妻子和女儿，可这位据说要给自己洗脱冤情的费城律师，第一个问题居然是打听另一位律师的鞋子。
>
> 希格把问题重复了一遍。“这一回，”他后来说，“我几乎听到杰弗里在电话那头微笑起来。我就是在那时第一次认识到，我这位当事人不仅聪明，理解力也很强。他说道，‘不，那位律师的鞋子脏兮兮的。’我说，‘那你尽可以相信他。在我赶过去之前，好好跟他合作。’你瞧，这里的关键是，要是一位军方律师把皮鞋擦得很亮，那就意味着他试图给军方留下好印

象。而要是他想在当时那样的情况下给军方留下好印象——军方控告了我的当事人，他们怀疑他，想定他的罪——那也就是说，这位军方律师不会帮杰弗里的忙。但脏兮兮的鞋子意味着，他做律师更看重别的东西。”

律师的鞋子擦得是否干净，显然并不足以暗示他在人生中到底看重什么东西，可它至少使人有理由相信他并不是军方派来的马屁精。如果律师穿着脏皮鞋仅仅是想让人相信他并不打算在军队里混个好前程，那他也不可能混出什么好前程来。所以，能够安安心心传递这一信号的人，只可能是个真正在乎自己律师本分的人。

以下是难于造假原则运用在经济领域里的一些例子。

产品质量保证

很多产品相当复杂，消费者无法直接检视其质量。在这种情况下，提供高质量产品的厂商需要一种能告诉潜在买家这一事实的手段。不然，他们就没办法开出足以负担产品额外成本的高价钱。

厂商解决这一问题的方法之一是建立生产高质产品的名声，但厂商并不总有这么做的条件。比如，每座大城市的闹市区都有小贩在人行道上叫卖手表。如果这样一家“厂商”决定停业，基本上毫无损失可言。它没有总部，没有昂贵的固定设备，没有忠心耿耿的客户——也就是说，没有任何沉没成本。即便有小贩长年在同一街角提供有质量的产品，谁也无法保证他明天还在营业。如果他打定主意要停业，那他很有可能是要脱手手中质量低劣的商品。简而言之，对于未来没有明显风险的厂商，很难劝说潜在客户相信自己履行承诺的诚意。

而对一家有着庞大沉没成本的厂商来说，动机截然不同。如果这样一家公司要停业，大量无法清算的投资就泡汤了。因此，物质利益使得这些厂商想尽一切办法继续营业。而如果买家知道这一点，他们就能对这部分厂商生产高质产品的承诺多些信任。如果此类厂商胆敢卖次货收高价，它就拉不到回头客，也就根本生存不下去，从而导致沉没成本全部泡汤。

上述分析表明，大打广告的产品往往恰如其宣传，质量会比较高。

一场全国范围内的大型广告活动就是沉没成本，如果厂商停业，其沉没成本就丧失殆尽。做了这样的投资之后，厂商有理由履行承诺。这些厂商相信不少消费者都认出了这一模式，为此，它们经常会在杂志广告上说："和你在全国电视广告上看到的一样……"

挑选值得信赖的员工

很多时候员工都有机会欺骗雇主。要是公司聘不到正直的员工，不少生产活动将被迫停止。公司需要一种能识别出可信赖员工的信号。员工的个性跟他参与特定团体的成本或收益之间或许存在一定联系，可以视为此类信号的一个基准。比如，值得信赖的人往往喜欢为慈善组织效力，而不值得信赖的人视之为沉重的负担。因而，人们决定参加什么团体，能从统计学上为其个性提供可靠信息。

纽约市不少全职夫妇为孩子挑选家庭女教师的做法似乎印证了上述说法。照顾孩子显然需要可信赖的人，因为家长难于直接监控照管者的绩效。毕竟，你需要找人照顾孩子的唯一原因就是你无法亲自上阵。纽约人显然有过无数苦涩的经验，知道本地劳动力市场并不是一个寻找可靠女家教——没人监督也能照常干好本职工作——的好地方。

有不少夫妇采用的解决办法是到盐湖城的报纸上打广告招聘家庭女教师。他们发现，摩门教传统下长大的人比普通的纽约人要可靠。这个信号管用，是因为倘若有人仅仅为了表现出可靠的样子就将自己置身于摩门教传统之中，显然不大可能——那滋味可不好受。摩门教传统有着持续而强烈的道德教化，大多数单纯的投机分子根本受不了。正如癞蛤蟆低沉的叫声透露出它个头的大小，出身于摩门教传统也是一个很好的可信赖信号，因为投机分子无法假冒。

挑选辛勤工作的聪明员工

说到难于造假原则的最后一个例子，不妨来看看名牌大学的学位。雇主想找聪明又愿意辛勤工作的人。显然，这个世界上有许许多多的人两个特点都具备，但没有名牌大学学历。即便如此，雇主仍然有理由假设，一个拿着名牌大学学历的人会是既聪明又刻苦的，因为要是没有这两个特点，他就拿不到名牌大学的学历。

“名牌大学的毕业生就一定能成为生产效率高的员工”这一观点还存有争议。支持这一观点的人指出，名牌大学毕业生的工资确实高得多。怀疑者们却提醒说，工资差别并不能归结于教育的质量。问题在于，一流大学的学生肯定一开始就有着更高的生产效率。毕竟，一流大学总是精心筛选候选者，只接受那些学业成就最突出的学生。

充分披露原则

癞蛤蟆一例阐述的第二个重要原则，可称作充分披露原则。该原则指出，如果有一方传递有利于自己的信息而得益，则对方将被迫暴露对自身不甚有利的信息。这一原则有助于解答先前的一个疑难问题：为什么个头较小的癞蛤蟆也得叫出声？毕竟，它们一叫就暴露了自己个头小的秘密。为什么不干脆保持沉默，让对方瞎琢磨去呢？

假设所有叫声高亢的癞蛤蟆都保持沉默，又假设我们用0～10的叫声指数来衡量癞蛤蟆叫声的音调高低，10为最高，0最低；所有指数值高于6的癞蛤蟆通通保持沉默（见图4-1）。

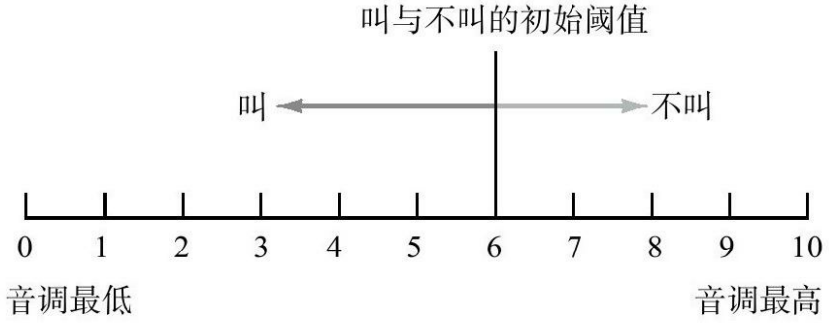


图4-1　保持沉默暗示的信息

注：如果只有叫声指数低于6的癞蛤蟆才会叫，那么，要是一只癞蛤蟆保持沉默，就意味着它的叫声可能远远高于6。

我们很容易看出，为什么这类模式天然地缺乏稳定性。假设有一只癞蛤蟆的叫声指数是6.1，刚好高于分界线。如果它保持沉默，其他癞蛤蟆会怎么想？根据经验，它们会知道，既然这只癞蛤蟆保持沉默，它的叫声指数肯定高于6。但到底高到了何种程度呢？

因为缺乏这只癞蛤蟆的具体信息，它们说不准，但它们可以进行有根据的推测。假设癞蛤蟆们均匀地分布在音高量表上，也就是说，如果我们从整个癞蛤蟆群里随机挑选一只，它的叫声指数可能是该量表上的任何一个值。然而，因为叫与不叫的初始阈值是6，那么，一只保持沉默的蛤蟆显然有别于一只随机挑选出来癞蛤蟆。尤其是，经验告诉我们，保持沉默的癞蛤蟆平均叫声指数是8（6与10的中间值）。因此，任何叫声指数低于8却保持沉默的癞蛤蟆，都会给人留下个头比实际小的印象。这样看来，叫声指数在6.1的癞蛤蟆，叫出声来比保持沉默好得多。

因此，倘若最初保持沉默的阈值是6，那么，凡叫声指数低于8的癞蛤蟆都是叫比不叫好。当然，如果它们确实叫了，则阈值就从6变到了8。但阈值为8也不稳定。以此叫声指数为界的话，凡叫声指数低于9的蛤蟆最好都叫。出于同样理由，低于10的任何阈值都注定缺乏稳定性。整个过程并不是因为小个儿癞蛤蟆希望通过叫声让人注意到它们个头有多小；相反，它们是为了让自己不显得比实际个头更小而被迫这么做的。

充分披露原则源自如下事实：潜在对手并不都掌握着相同的信息。在癞蛤蟆一例中，信息的不对称性在于，沉默的癞蛤蟆知道自己到底有多大，而对手只能靠猜测得知。以下的例子证明，同样的不对称性引发了经济人之间的重要信号。

产品质保

信息不对称原则有助于解释为什么生产低质产品的厂家只提供很短的保修时间，而暴露自己产品质量不过关的事实。这里的不对称性是生产者比消费者更清楚自身的产品质量。知道这一点而且产品质量又出色的厂家，有着强烈的动机要披露这一信息。终身质保就是一种可信方式（这一机制可信的原因请参见难于造假原则——低质量的产品经常坏，提供终身质保的成本太高）。

一旦这种产品提供终身质保，消费者立刻对其质量有了更深刻的了解。尤其是，他们知道没有质保的产品质量肯定不怎么好。消费者缺乏无质保产品的其他信息，因此只能假设其质量和此类产品的平均质量相当。但这就意味着，消费者会低估只比最优产品差一点点的产品的质量。

想想看次佳产品所面临的局面。如果它继续不提供质保，消费者会把它的质量想得比实际情况要糟。因此，这家厂商最好也提供质保。但由于它的质量稍微低一些，质保期可能不像最佳产品那样是终身的。

现在，次佳产品也质保了，较之先前，其余不提供质保的产品仍然低于平均质量。随着分解流程继续进行，最终，所有的厂商要么提供质保，要么忍受消费者对其产品质量排名最低的认知。一般来说，产品质量越差，保修期越短。很明显，厂商并不愿意因为提供短暂的质保期，透露自己产品质量低的事实。并且，不提供质保，消费者会认为他们产品的质量比实际水平还低。

规范就职面试

充分披露原则的另一应用，在于它预示了以下做法的不现实性：政府制定政策，对企业要求求职者透露的信息加以限制。比如，法律禁止雇主询问雇员的婚姻状况，以及是否打算要孩子。在制定这一法律之前，雇主按照惯例会询问这类信息，尤其是女性求职者。这些信息有助于预测劳动力离职的可能性，雇主询问的目的在于避免雇用和培训工作不长久的员工。由于统计信息难于造假（很少有人会为了保住工作而不结婚），它可以视为求职者和雇主之间（其利益存在冲突）的一个信号。立法的目的在于防止雇主根据统计信息歧视求职者。

然而，为达到这一目的，光是限制雇主询问统计类问题还不够。如果一位女性意识到，自己所属的统计类别恰好是最受雇主偏好的类别，她便有动机主动将信息告知雇主。这一分解流程继续，最终会使得所有求职者主动透露哪怕是不受雇主偏好的信息。未能主动提供信息的求职者，统统会被看成是最不受欢迎的类别——不管他们的实际情况如何。如果法律想要达到预想目的，就必须禁止求职者主动提供这方面的信息。

人和事总会属于这样或那样的类别，在大多数人眼中，有些类别比其他的好——值得信赖比不值得信赖好，辛勤工作比懒惰好，诸如此类。充分披露原则的要点在于，如果某个事物缺乏属于受欢迎类别的证据，往往就暗示着它属于不怎么受欢迎的类别。从这个角度来看，该原则似乎非常简单，但它的含意有时候也会相当模糊。

柠檬原则

如下例所示，充分披露原则有助于解决一个长久以来的悖论：为什么新车一旦开出展厅，其市场价值就大大缩水？

Q 为什么“几乎”全新的车，售价比全新的车低得多？

一辆星期一刚以30 000美元买下的新车，到了星期五，说不定就只能当成一辆22 000美元的二手车卖掉。价格缩水这么多，显然不是因为这辆车在不到一个星期的时间里物理损耗超过了25%。

多年来，经济学家一直在努力寻找出现这种情况的真正原因。有些人甚至偏离了固有的专业态度，推测是消费者对二手车有着非理性的偏见。然而，加州大学伯克利分校的经济学家乔治·阿克洛夫（George Akerlof）认为，这种迷信毫无必要。在一篇名为《“柠檬”市场》的论文里，他提出了一个颇具独创性的解释，第一次对充分披露原则做了清晰地阐释。

阿克洛夫最先假设，大致说来，新车分为两种：好车和“柠檬”[14]。两种车看起来都差不多，但每辆车的车主都知道自己的车属于哪一种。因为潜在买家无法判断眼前的车属于哪一种，所以好车和柠檬车的售价必然相同。我们不禁会想，汽车的一般价格肯定是两种车各自价值的一个加权平均值，这里的权数就是每类车所占的比例。事实上，这一直觉只在新车市场中成立。

为什么二手车售价的折扣这么大？

二手车市场的情况有点不同。由于好车对车主的价值远远超过柠檬车对车主的价值，很大一部分柠檬车迅速进入二手车市场。一旦二手车买家发现这一模式，二手车的价格就开始往下跌。因为价格下跌，好车车主更加不愿卖掉自己的车。到了极端的情况，市场上待售的二手车全成了柠檬车。

阿克洛夫的见解在于意识到，光是一辆车要转卖这一事实，就是有关其质量的重要信息。这并不是说，人们卖车的唯一理由就是碰到辆柠檬车。然而，哪怕是一个微不足道的原因，也会使得好车的车主无法在二手车市场上获取这辆车的完整价值。详情可见之前我们介绍过的分解流程。其实，除非车主面临外界环境的沉重压力（“要去国外了，只好卖掉我的沃尔沃旅行车”，或者，“手受伤了没办法，只有卖掉我的手动挡宝马”），否则，质量没问题的车很少出现在二手车市场。

因此，阿克洛夫的解释肯定了我们的直觉：新车和二手车之间巨大的价格差异，不仅仅是物理磨损带来的。它更多地反映了一种看似有道理的认知：从整体上看，较之于不转手出售的车，转手车的平均质量更低。

新来者的坏名声

充分披露原则还能解释，为什么想靠搬家摆脱坏名声，从前比现在难得多。当今时代，人们的流动性很强，万一一个不老实的人被逮到骗人，他很可能会搬去新地方。但在从前，流动性不强，这一策略根本没太大效果，因为那时的社会更为稳定，值得信赖的人更愿意待在原地，收获好名声给自己带来的益处。诚如卖掉好车不符合车主利益，诚实的人搬家也落不下什么好。在大体稳定的社会环境下，搬家的人跟二手车一样，都很值得怀疑。不过，如今有许多外界因素迫使人们搬家，所以，新来的人也不会背上不好的名声了。

选择恋人

大多数人都想找亲切、健康、聪明、有同情心、长得好看的人为伴侣。长得好不好看，一眼就知道。可其他不少特点是难以观察出来的，因此人们往往依靠行为信号来揭示。有效的信号必须难于造假。比如，有人想找一个讲究纪律性的伴侣，那么，能在不到两个半小时跑完马拉松的人肯定很对她的胃口。甚至，一个人对潜在伴侣所表现的感兴趣程度，有时也能透露不少信息。

Q 为什么含蓄是一种迷人的品质？

格劳乔·马克斯（Groucho Marx）曾说过，他绝不愿意参加任何主动给他会员资格的俱乐部。在求偶活动中采取类似策略，肯定会碰一鼻子灰。可格劳乔也确实说中了些道理。我们有充分的理由回避一个看似迷人但又急匆匆的求偶者。如果这

个人真的跟表面上一样迷人，干吗这么着急呢？着急这种姿态，往往暗示此人具备一些难于观察到的负面特点。因此，信号有效性原则说明了有限度的含蓄受人欢迎的原因。很明显，急匆匆的人是按捺不住焦躁之心的。

伴侣超市

同样的道理也适用于集体相亲活动。都说现代都市男女工作繁多，没时间认识异性，于是诞生了商业约会服务，方便了看似有同样兴趣和品味的男女配对。因此，这些活动的参与者要自己花钱，腾出时间来认识那些彼此之间根本没什么共同兴趣的人；同时，他们也避免了潜在伴侣是否想跟人约会的不确定性。尽管不少人从商业约会服务里找到了结婚伴侣，但也有许多人认为这笔投资很糟糕。原因显而易见：这类活动无意中充当了一种筛选机制，专门识别维持不好两性关系的人。当然，有时候，有些参与者来相亲的确是因为工作太忙；但更多的时候，只有那些存在个性问题，或者有其他更棘手困难的人才会来参加这类活动。如广告所说，商业约会服务确实为参与者提供了更多与异性交往的机会。但信号原则告诉我们，普遍来讲，这些参与者或许并不值得交往。

以炫耀性消费充当展示能力的信号

假设你被人冤枉，被控告犯了重罪，要找一位律师帮你打官司。又假设你可以在两位律师中做出选择。他们两位其他方面的情况都一样，只是消费标准不一。一位穿着邋里邋遢的便宜西装，开着锈迹斑斑、用了15年的雪佛兰。另一位则穿着笔挺的西装，开一辆宝马745i。你会选择谁呢？

我们的信号原则暗示，后一位律师的胜算更大。原因在于，律师在竞争性市场上的能力水平很可能和他的收入紧密挂钩，同时，收入水平反过来又和消费水平成正比。当然，没有人能保证在消费方面支出更多的律师能力就更高。但和其他存在风险的情况一样，这里，人们必须根据概率论来做出选择。概率论毫不含糊地选中了打扮得体的律师。

对于牵涉到陌生人的重要决定，哪怕是最微弱的能力信号都具有决定意义。聘用决策就是一个明显的例子。求职面试的第一印象至关重要，服饰商总是不遗余力地提醒我们：给人留下第一印象的机会只有一次。就业辅导员总是强调面试时服装质量和良好言谈的重要性。哪怕雇主清楚求职者的水平，仍然会格外在乎此人给他人留下什么样的印象。如果所从事的工作要与不了解雇员情况的外部人士进行大量接触，那更是如此。

光从支出行为做出判断，不少单身人士似乎觉得潜在结婚对象对他们的衣着打扮和开什么车有点儿吹毛求疵。乍看起来，这显得有点奇怪，因为大多数人到结婚的时候，应该已经足够了解对方，知道这类事情无关紧要了。即便如此，不少潜在结婚对象还是会因为看起来“不合适”，在一开始就遭到拒绝。华衣美服并不能保证人们能找个好伴侣，但能提高再次见面的概率。

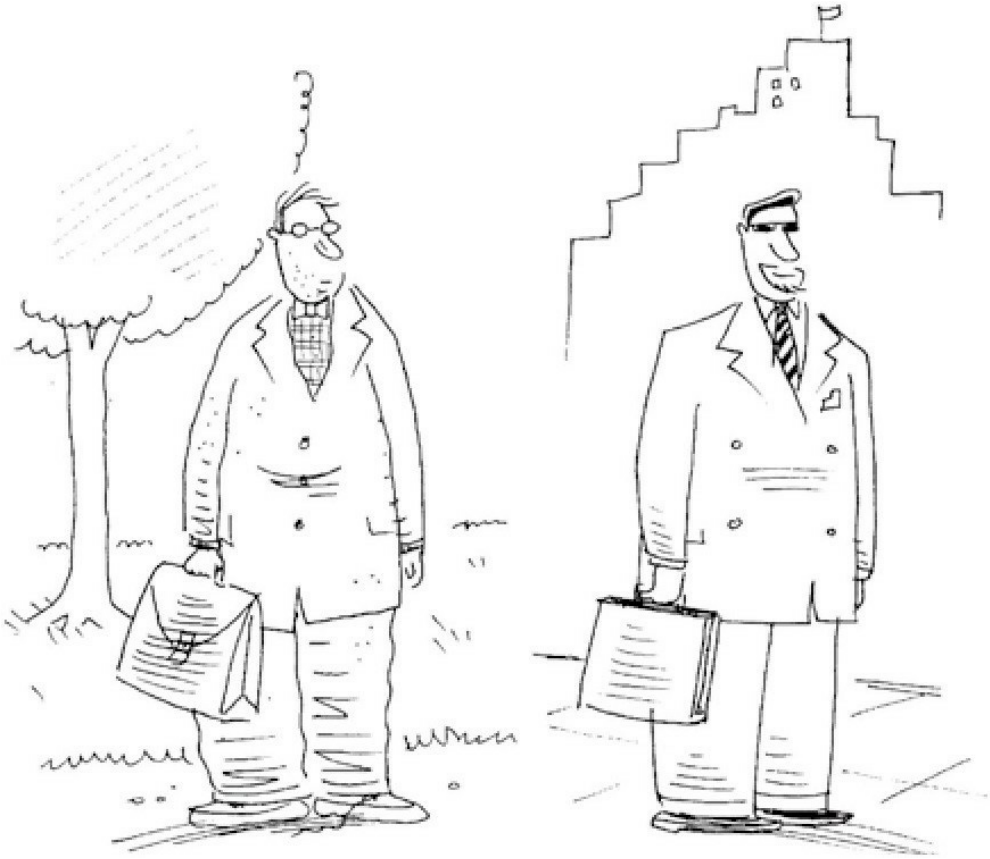
以消费品作为能力信号，其重要性依职业的不同而有所差异。就教授而言，收入与其学术能力并不存在太直接的联系，大多数教授觉得继续开一辆15年的老车没什么大不了的——只要它的性能依然可靠。但要是一位有着雄心壮志的投资经纪人开着这样的车去见客户，那无异于犯

了弥天大错。

Q 为什么小城市的人在职业装上的花销比大城市的人少？

正如指望吸引到新客户的投资经纪人，很明显，一个人在炫耀性消费品上额外支出的动机，与他人对其能力的深入认识及其可靠程度成反比。人们越是了解一个人，后者就越难用炫耀性消费来影响他人对自己的评价。这或许有助于解释为什么社交模式高度稳定的小镇上的消费模式迥然有别于大城市。比如，爱荷华市的一位职业人士所“必需”的职业装，价钱只相当于曼哈顿或洛杉矶同类人士所需的一半。同样，由于个人信息的可靠性随年龄增长，收入用于炫耀性消费的比例会随时间而下降。年长者的消费模式日趋成熟，既跟智慧增加有关，也跟其信号作用衰减有关。

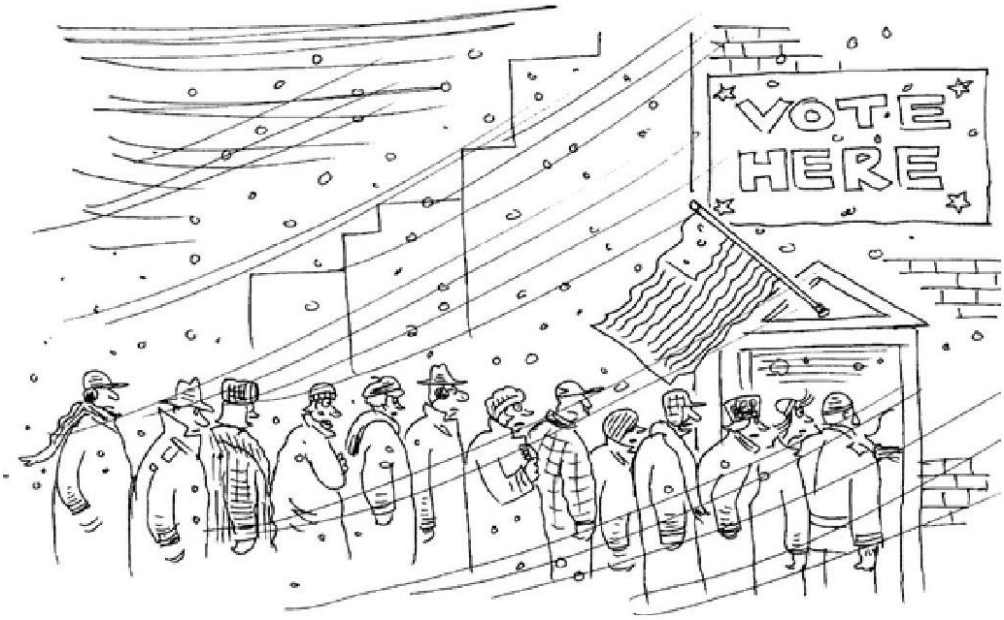
请注意，以炫耀性消费作为能力信号，会让我们左右为难。要给人留下良好的第一印象，穿着干净的补丁衣服可不行。我们必须穿得比大多数人要好。这就使得人人都有动机在衣服上多花钱、少俭省。要是人人都在衣服上多花了钱，外观的相对标准也就提高了。故此，炫耀性消费从本质上来说是一种定位品，其吸引力取决于同类商品中其他人的消费档次。举个类似的例子，在体育馆，所有的观众都站起身来，想看清楚精彩的比赛，结果却发现跟坐在椅子上看到的没什么区别。这里，个人理性行为的聚合结果，与人们的期望存在显著差异。



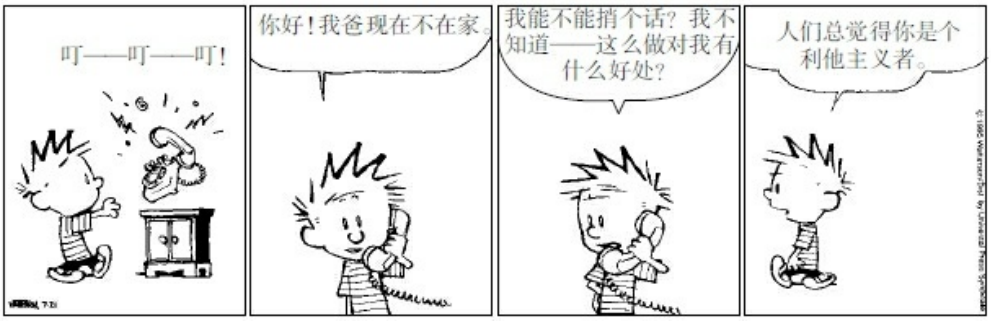
为什么小城市律师买的西装比大城市律师要便宜？

从整体上来说，在炫耀性消费上少花钱，多为退休生活存些钱，这样更好。但如果炫耀性消费有力地影响着能力评估，个人也最好别率先走这一步。

05　偏好探源：利他及其他非利己行为的重要性



微观经济学分析的中心假设是，人是理性的。这句话到底是什么意思，人们尚未达成一致意见。理性定义有两个重点，即所谓的当前意图和自利标准。如果一个人卓有成效地追求着行动当前的意图，那么他就是一个满足当前意图标准的理性人。在此标准下，没必要去评判这些意图本身是否有意义。比如，要是有人喜欢自我毁灭的行为，当前意图标准对理性的唯一要求，就是他以最有效、最可行的方式去实现这些行为。而自利标准则从一开始就假设人的动机是他们狭隘的物质利益。诸如利他、忠于原则、正义感等动机，根本不为自利标准所考虑。



在有关理性选择的教科书上，经济学家往往把当前意图标准奉为准则。我们总是怀疑喜好没有逻辑根据，用19世纪经济学家杰里米·边沁（JeremyBentham）的话来说，人们对图钉的喜好跟对诗歌的喜好没什么不同。

关于当前意图标准的漏洞，我们可以用下面这个例子来解释。假设我们看见一个人在喝汽车里的机油，然后他腹痛如绞，死了。我们于是断言，他肯定真的很喜欢机油。要不然他怎么会去喝它呢？事实上，任何行为，不管多么荒诞不羁，都可以根据“他就是喜欢这么做”的理由来加以“解释”。因此，当前意图标准的主要吸引力也就成了它最大的缺点。因为有了它，我们可以解释一切，结果等于我们什么也没解释出来。

考虑到这一难题，大多数经济学家都转而在实际研究中采取自利标准。自利是一种重要的人类动机。通过它，我们对人类行为得出了许多有力的结论。然而，狭义的自利显然并非唯一的人类动机。跨省高速公路上的司机给以后再也不会碰面的女招待留下小费；身负血海深仇的人不惜一切代价复仇，哪怕搭上自己的性命；有人自愿退出有利可图的交易，因为自觉“有失公正”。从这些例子来看，人似乎并不总是信奉利己主义。

利他选择

我们根据经验知道，不是每个人都有着自利模型假设的狭隘的自利偏好，比如，人们通过有违狭隘自利偏好的行为获得了满足，如向慈善机构捐钱、投票、让渡少量财产等。这里，我们不妨来探究一下，“人有利他之心”这个概念是如何与我们的理性选择模型结合起来的。

假设弗朗妮不光在乎自己的收入水平，还关心乔伊的。这种偏好可以通过无差异曲线图来表现，大体上如图5-1所示。请注意，弗朗妮的无差异曲线斜率为负，这就是说，她愿意减少自己的一部分收入，以换取乔伊的收入出现实质性增长。还请注意，她的无差异曲线边际替代率递减，也就是说，弗朗妮的收入越高，那么她为了乔伊也能获得更多收入愿意放弃的部分就越多。

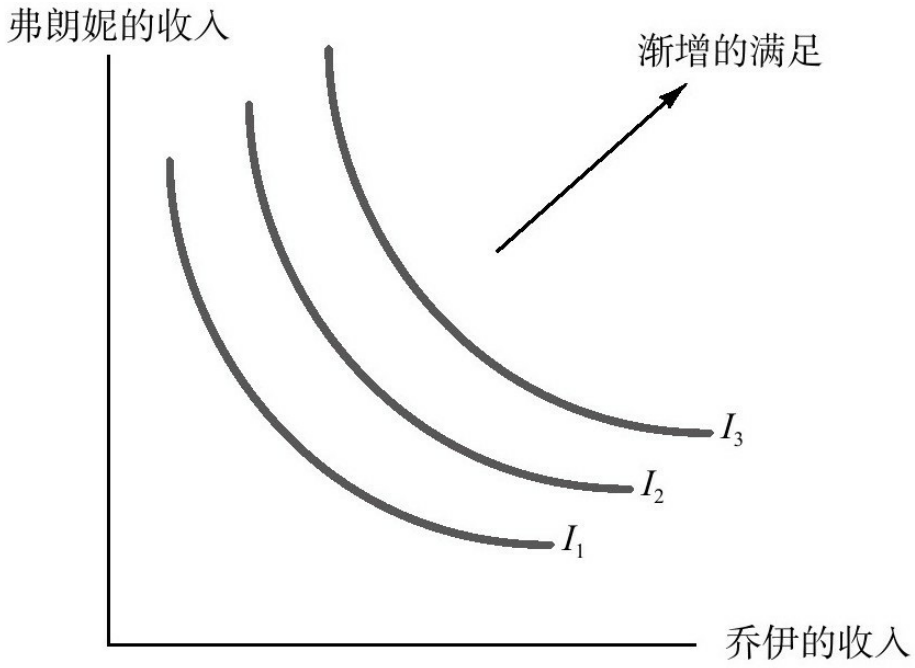


图5-1　利他者弗朗妮的无差异曲线图

弗朗妮的问题在于，如果她把自己的收入分一些给乔伊，她的生活到底会不会更好过。为了回答此一问题，我们首先需要揭示弗朗妮的相关预算约束。假设她最初的收入是50 000美元/年，乔伊是10 000美元/年，如图5-2中的A点所示。弗朗妮有哪些选择呢？她可以保留自己的所有收入，也就是说停在A点；或者她可以把钱分一部分给乔伊，也就是说，她每给乔伊1美元，自己的收入就少1美元。这里，她的预算约束如图5-2中的B线段所示，其斜率为-1。如果弗朗妮保留自己的所有收入，那么她最终的无差异曲线如图5-2中的I^1。因为在A点时，她的边际替代率MRS超过预算约束的斜率，显然，她确实可以过得更好。事实上，从A点的MRS＞1可知，弗朗妮宁愿放弃更多收入，好让乔伊多赚1美元。但她预算约束的斜率告诉我们，她给乔伊额外1美元，只需花她1美元。因此，把自己的收入分给乔伊一部分，她确实会过得更好。最理想的让渡价值如图5-2中的C点所示。也就是说，把自己的收入分19　000美元给乔伊，弗朗妮过得最好。

然而请注意，要是弗朗妮的初始点不是A，而是D，那么结论就完全不同了。那时，她的预算约束仅为B线段位于D点以下的部分（她总不可能送给乔伊负赠品吧）。既然她在D点的MRS低于1，所以她完全不给乔伊钱才能过得最好。

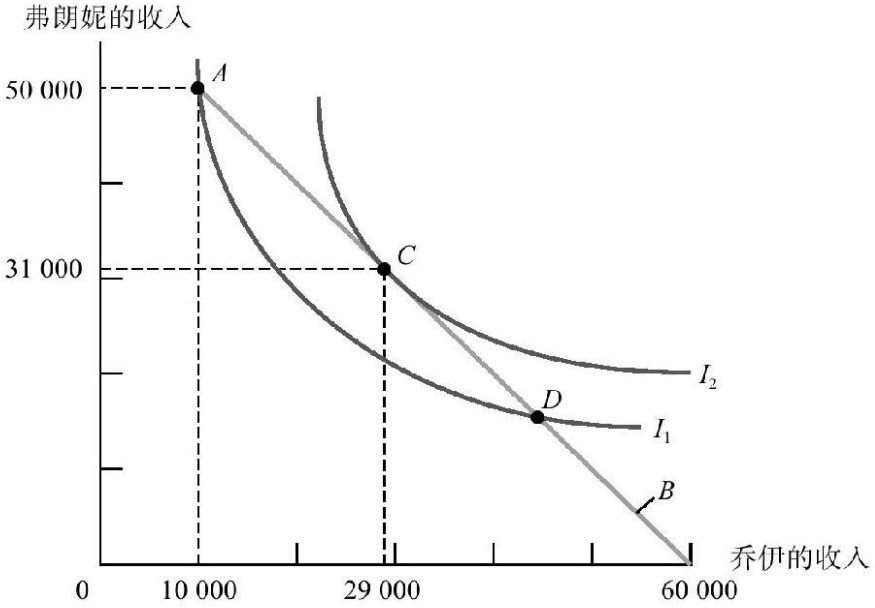


图5-2　利他者最理想的收入让渡价值

偏好的战略作用

当前意图标准最吸引人的特点是，它使得我们可以把分析的适用范围拓宽到广为人知的非自利动机上。然而，这种方法也有弊端；除非我们有所限制，不然，凭借当前意图标准，我们几乎可以解释人类的所有怪异行为——只要说句“他就是喜欢这么做”就好。我们的困境在于，如何拓宽我们对人类动机的认识，同时又无须受到“机油”问题的攻击。

生物学家找到了解决这一困境的办法，它建立在微观经济学的一则经典分析之上。在生物学领域，生物体的偏好不是随随便便出现的——跟经济模型里的可不一样。生物学家认为，偏好是在自然选择的压力之下形成的。有了这样的偏好，生物体才能解决环境中存在的重大问题。试以人类大多喜欢甜食为例，生物学家会怎样解释这一偏好呢？他们的观点相当简单易懂。首先，他们发现，某种糖，尤其是成熟水果里常见的一种糖，比其他类糖更容易为我们的灵长类祖先消化。接下来，是假设，一开始，不同的个体偏好各有不同。也就是说，假设有些个体比其他个体更喜欢成熟水果里的那种糖，在这一偏好的刺激下，这部分灵长类动物就比其他动物更喜欢吃成熟的水果。因为营养大多是稀缺资源，成熟水果里的糖分更容易消化，因而，喜欢这种糖的个体，其生存率与

后代留存率就比其他个体更高。出于这一优势，这种喜欢成熟水果中糖分的基因，最终扩大到了全人类的范围。这就是说，依生物学家看来，我们对甜味的偏好，是人类祖先身上遗传下来的一种特点，它的出现，是有实用性理由的。

有证据显示，在我们当前的环境下，这一特殊偏好已经丧失了实用性。而在从前，成熟水果里的糖分是相当稀缺的，人们不会过度消费它。如今，糖果多种多样，我们对糖的偏好有时候会使得我们吃太多糖，从而造成各种不利结果。要是这些结果严重到了一定地步，进化压力最终会消除我们的甜味偏好。因为这类变化往往需要历经上千代人，至少眼下我们没法摆脱这种偏好。甜味偏好是个很简单的例子，因为它对个体的实用性，跟其他人是否同样拥有这一偏好无关。其他偏好的情况就要复杂得多了，因为其实用性将取决于其他人是否也拥有相同的偏好。后一类偏好，我们称为“战略偏好”，它有助于个体解决社会交往中的重大问题。生物学文献里有关“战略偏好”的早期例子，是生物体对侵略行为的偏好。

‖鹰与鸽的比喻‖

假设某一种群只由两种生物组成，它们在其他方面完全相同，但对侵略行为的偏好不一样。一种叫“鹰”，极喜欢侵略行为；另一种叫“鸽”，更希望回避这种行为。倘若这两种生物就重要资源，比如食物、伴侣，发生冲突，鹰的战略总是争抢资源，鸽的战略则是永不发生争斗。

如果这两种生物争抢的稀缺资源恰好是生存的必需品，哪种生物会胜出呢？乍看起来，好像是鹰会赢，因为在跟鸽的争抢中，大获全胜的都是它们。但这一看法忽视了两鹰相峙的可能性。由于这两只鹰都是侵略性的，必然会招致一番苦斗。这种恶斗很可能会带来两败俱伤的结果，所以，鹰会认为这是一件很危险的事情。

要是再分析一下两鸽碰到重要资源的情况，它们会避免血战，共享资源——鹰的潜在劣势就更突出了。

在上述假设的种群里，两两随机相遇，可能出现的配对方式有三种：

1.两鸽相遇；

2.两鹰相遇；

3.鸽鹰相遇。

想弄清这一种群会如何演化，我们首先必须知道上述三种相遇的收益情况。为便于分析处理，我们假设有一位生物学家收集的数据，可按某种标准单位来表示其收益，比如卡路里值。假设有待分配的资源是包含12卡路里的食物。当两鸽相遇，它们共享食物，每只获得6卡路里。一鸽一鹰相遇，鸽弃权，鹰独得12卡路里。最后是两鹰相遇，打斗的胜者独得12卡路里，输者一无所得。然而，打斗本身会使得每只鹰各消耗10卡路里，这就是说，胜者的净收益仅为12-10=2卡路里，输者还倒贴了10卡路里，即-10卡路里。在一定的时间段内，许多鹰会相遇，假设任何一只鹰的胜率都仅有一半。那么，从鹰族的整体来看，两鹰相遇，每只鹰的平均收益是（2-10）/2=-4卡路里。我们用X和Y代表该种群里的任意两只，不同组合方式的平均收益见表5-1。

表5-1　鹰-鸽收益矩阵

		Y	
		鹰	鸽
X	鹰	每只得 –4 卡路里	X 得 12 卡路里 Y 得 0 卡路里
	鸽	X 得 0 卡路里 Y 得 12 卡路里	每只得 6 卡路里

从生物学家的角度来看，到底是做鹰好还是做鸽好，取决于谁平均所得的卡路里更多。如何计算这一结果呢？首先需要知道三种相遇情况出现的概率。假设该种群最初由一半鹰一半鸽构成。之后，每一只有一半的可能碰到鹰，一半的可能碰到鸽。那么，鹰的平均收益以P^H表示，为两种收益的加权平均值：P^H=（1/2）（-4）+（1/2）（12）=4

相应的，鸽的平均收益以P^D来表示，为：

P^D=（1/2）（0）+（1/2）（6）=3

在生物学家眼中，鹰鸽竞争的假设结果是，谁获得的卡路里更多，谁就能养活更大的家庭，并最终在总种群里占据越来越大的份额。刚才我们看到，最初的种群比例是两种生物一半对一半。鹰得到的卡路里比鸽更多，这就是说，鹰在总种群中所占比例会越来越高。

假设我们用h表示鹰在总种群中所占的比例（在上述的例子，h=1/2）。由于种群总份额必然为1，那么鸽所占的比例则为1-h。既然如此，鹰的平均收益仍然是两种收益的加权平均值，这里的权为鹰与鸽各自的种群份额，h与（1-h）。

鹰的平均收益通用表达式则为：

P^H=（h）（-4）+（1-h）（12）=12-16h

鸽的平均收益通用表达式则为：

P^D=（h）（0）+（1-h）（6）=6-6h

例如，若鹰的所占份额为4/5，则两鹰相遇的比例也就是4/5，剩下的1/5碰上的是鸽，则鹰的平均收益为：

P^H=（4/5）（-4）+（1/5）（12）=-0.8

这时，鸽的平均收益为：

P^D=（4/5）（0）+（1/5）（6）=1.2

也就是说，如果鹰占了总种群的4/5，它们的平均收益小于鸽的平均收益，鹰的比例会逐渐开始下降。

种群比例是否会在某点达到平衡呢？我们可以绘出两种生物的平均收益曲线，看它们会在哪一点上相交。如图5-3所示，这一点出现在h=0.6的时候，即当总种群的60%为鹰、40%为鸽，两种生物每次相遇时的平均收益均为2.4卡路里。由于平均收益相等，两种生物会繁衍同等数量的后代，这就意味着，它们在总种群中所占比例会保持不变。

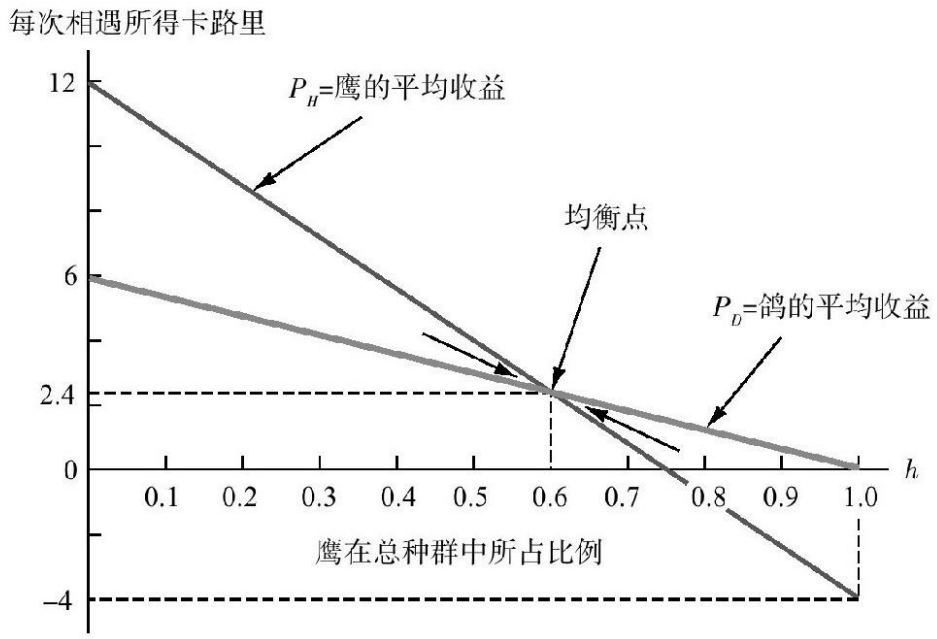


图5-3　鹰与鸽的平均收益

请注意，图5-3中标示的均衡点是稳定的：要是鹰占的种群比例偏离了0.6，会立刻被迫反弹回0.6。比如，要是出于某种原因，鹰的比例降到了0.5，图5-3的收益曲线表明，鹰的平均收益会超过鸽的平均收益，使得鹰所占的种群份额出现增长。反过来说，要是鹰的比例增加到0.7，那么鹰的平均收益会略低于鸽，从而导致鹰所占的种群份额下降。

鹰与鸽的例子说明，对特定行为模式偏好的有效性，取决于遭遇种群中存在同样偏好的其他生物的频率。选择做鹰（偏好侵略）是有利的，但有个限度。因为一旦鹰的数量太多，做鸽子就有好处了。当两种偏好的平均收益相同，种群就达到了均衡状态。

鹰与鸽的例子还阐明了自然选择的一个重要性质，即对个人而言有利的特点，对整个种群来说不见得有同样的好处。请看图5-3，要是一只鹰都没有（h=0），整个种群的境况会更好。倘若整个种群只由鸽子构成，所有的鸽子在每次相遇时都能得到6卡路里的食物，较之于上例的均衡值2.4卡路里，显然是很大进步。但只由鸽子构成的种群不稳定，鹰会入侵这样的种群，迅速发展壮大，因为在跟鸽子共同生存时，它们占据了绝对优势。

鹰与鸽这样的社会生态模型表明，偏好本身并不是目的，只是人

们实现重要物质目标的一种手段（在鹰与鸽一例中，为了生存和繁殖，就必须获取卡路里）。

脑袋里牢牢地建立起鹰与鸽的模型，我们就有办法分析其他多种偏好出现的原因了。我们的讨论重点是，为什么无私动机往往能帮助人解决社会经济交往中出现的重大问题。

承诺问题

说到追求个人利益反倒弄巧成拙，人们最常提到的一个例子是所谓的“囚徒困境”。数学家塔克（A.W.Tucker）最先命名了这一简单的博弈，它的名字得自最初用来做说明的小故事。两名囚犯犯了重罪，分开关在牢房里。然而，检方手头的证据只够证明他们犯了一起轻罪，最多能判处一年徒刑。于是检方告诉两人，要是有一人招供，另一人保持沉默，招供者可以免于起诉，而沉默者则会在牢里待上20年。要是两人都招供，同时服刑5年。表5-2总结了可能出现的所有结果。两名囚犯不得串供。

表5-2　囚徒困境

		囚犯乙	
		招供	沉默
囚犯甲	招供	皆服刑 5 年	甲 0 年 乙 20 年
	沉默	甲 20 年 乙 0 年	皆服刑 1 年

不管对方怎么做，招供都能换来较短的刑期。要是两人都招供了，就得蹲上5年牢房。可要是两人都保持沉默，只需服刑1年。甲乙两人分别追求个人利益，却换回了更糟的下场。

囚徒不得彼此沟通，但这并非困境源头。他们的问题主要是缺乏信任。光靠口头承诺，不足以改变博弈的实质性结果（就算两人答应不招供，仍然是违背诺言更有利）。

囚徒困境是“承诺问题”的一个例子。承诺问题涵盖的范围很广，它们的共同特点是，要是人们答应按一种有违个人实质利益的方式行事，

能获得更好的结果。比如，在囚徒困境中，较之单纯追求狭隘的个人实质利益，囚犯答应拒不认罪并依此行事，结果会更好。

马里兰大学经济学家托马斯·谢林（Thomas Schelling）提供了承诺问题的另一个生动例子。有一名绑匪突然临阵畏缩起来，他想把人质放了，但又害怕人质获释后去报警。为了换得自由，受害者很高兴地答应不去报警。然而，两人都意识到，一旦人质获得自由，违背承诺才符合他的利益。于是，绑匪不情愿地得出结论，他必须把人质杀掉。绑匪坚信人质会依理性、自利的方式行事，宣告了人质的厄运。

谢林建议用以下方式摆脱困境："如果受害者做过一件曝光之后会遭勒索的事情，他不妨坦白告诉绑匪；不然，他可以当着绑匪的面做一件类似的事，在两人之间创造一种联系，以保证他不会报警。"在这里，会招致勒索的举动充当了一种承诺机制，为受害者提供了信守诺言的动机。一旦获释，信守诺言仍然对他不利，但很明显，这总比一开始就无法做出可信承诺要好。

在日常经济和社会交往中，我们经常碰到类似的囚徒困境，或跟谢林笔下的绑匪和人质差不多的承诺问题。谢林提议的解决办法，通过调整相关物质动机，化解了这个问题。遗憾的是，这种办法有时候并不可行。

还有一种办法是改变控制行为的心理认知——用经济学术语来说，就是有着并不仅仅基于狭隘自我利益做事的偏好。比如，假设被绑架的人质是个著名的信守承诺的人，背信会令他感觉糟糕。这种强烈的背信感使他不会在获释后报警，哪怕此举符合他的实质利益。绑匪知道这一点后就会放了他。

欺骗行为

让我们再来看一个自私和无私者进行生存斗争的简单例子，来进一步认识无私行为的作用。这一承诺问题出现在人们两两合伙做生意的时候。在投资活动中，每人只可在两种行为方式中选择其一：可以"合作"，即诚实地与合伙人交易；也可以"背叛"，即欺骗自己的合伙人。假设两名合伙人分别是史密斯与琼斯，他们行为的收益取决于各自选择的行为方式，如表5-3所示。合伙人的收益，其实也就是用货币的方式表达

囚徒困境中囚徒的收益。不管史密斯怎么做，琼斯选择背叛总能获得更好的收益，对史密斯来说情况也是一样。如果琼斯相信史密斯做事只顾自己，肯定认为史密斯会背叛。为求自保，他恐怕不得不同样选择背叛。而当双方都背叛时，每人只能得到2个单位的收益。和所有此类困境一样，最让人遗憾的是，两人本可以做得更好。要是他们选择合作，每人可得4个单位的收益。

表5-3　合资的金钱收益

		史密斯	
		背叛	合作
琼斯	背叛	每人得 2	史密斯得 0 琼斯得 6
	合作	史密斯得 6 琼斯得 0	每人得 4

现在假设合伙做生意的不仅是史密斯和琼斯，而是一大群人。人们两两配对，每对成员的行为与收益之关系，仍旧如表5-3所示。再进一步假设，这群人分为两种类型：合作者和背叛者。合作者就是通过强烈的文化熏陶，养成了可遗传的道德情操，总是采取合作姿态的人。背叛者则是缺乏此种能力，或未能培养出这种情操的人。

依此看来，合作者就是绝对拒绝背叛的利他主义者。联系此际的狭隘背景，这种行为显然有违他们的物质利益。反之，背叛者则是纯粹的机会主义者，他们的所作所为全是为了获得最大限度的个人收益。诚如前面提到的鹰与鸽的例子，我们这里的任务是判断在生存斗争中，这两种人会有怎样的结果。我们将会看到，答案完全取决于两类人能否顺利地彼此区别。

合作者与背叛者无法区分时的人口构成变化情况

假设说，合作者和背叛者看起来完全一样，无法加以区分。在这种假想的环境下，人们随机配对，一如鹰与鸽一例。合作者当然想跟合作者配对（背叛者也想跟合作者配对），可他们无法选择。由于每个人看起来都一样，大家只能碰运气了。故此，背叛者和合作者的预期收益取决于与合作者配对的概率，反过来，这又取决于合作者在人群中所占的

比例。

这里用c表示合作者在人群中所占比例。如果合作者与人群中的其他人随机配对，对方也是合作者的可能性即为c。对方是背叛者的可能性则为1-c。由于合作者碰到合作者，可得4单位收益，碰到背叛者得0收益，因此，平均来说，每个合作者的预期收益可表示为：

P^C=c（4）+（1-c）（0）=4

也就是说，当人群中半数为合作者（c=1/2）时，合作者有50%的可能性碰上合作者，获得4个单位的收益，也有50%的可能性碰上背叛者，得0收益。这时，他的预期收益即为两种结果的加权平均值，即2个单位。

背叛者的平均收益，相应的表达式如下：

P^D=6c+2（1-c）=2+4c

本例假设的平均收益关系如图5-4所示。

倘若合作者与背叛者无法区分，人口构成情况会随着时间发生什么样的变化呢？和鹰与鸽一例相同，这里的规则仍然是，每种人的繁衍与其获得的平均收益成比例：得到更多物质收益的人，能获得养育更多后代的必要资源。在鹰与鸽一例中，两类生物的平均收益曲线相交，维持了每种生物在总种群中所占的比例。然而，本例中的平均收益曲线并不相交。由于背叛者总能获得较高的平均收益，他们在人口中所占比例持续走高。反过来说，哪怕合作者一开始在总人口中占了绝大部分，也注定会走向灭绝。当合作者与背叛者无法区分时，不可能形成真诚的合作。本例以一种残忍的方式，为自利模型中的利己行为假设提供了潜在的合理性。

注意图5-4中，如果整个人群完全由合作者构成（c=1.0），人人的收益都为4单位，而当整个人群全由背叛者构成，每人仅得2单位收益。和鹰与鸽的例子一样，我们在本例中同样可以看出，偏好是根据其对个人收益的影响演进的，无关群体收益。

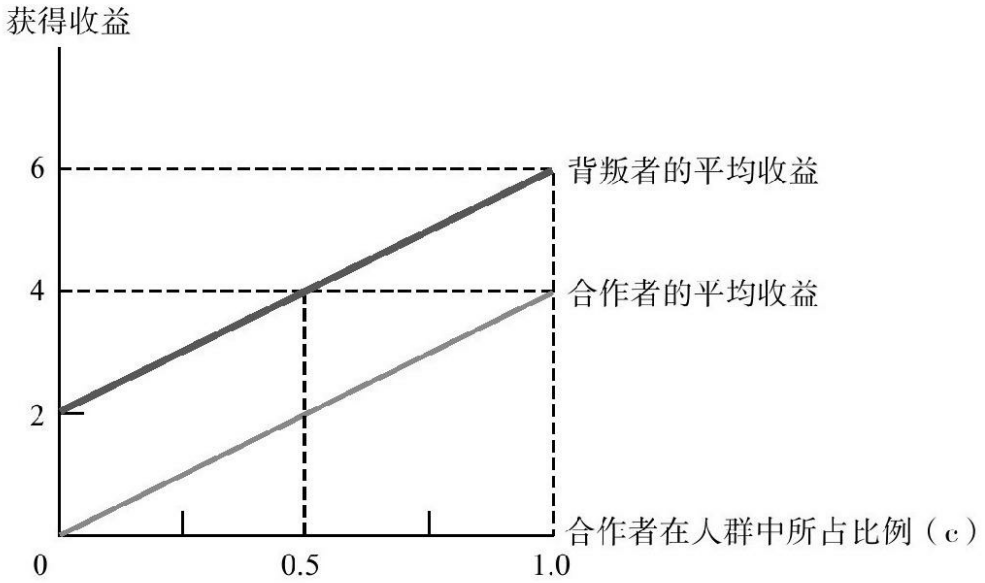


图5-4　当合作者和背叛者无法区分时的平均收益

合作者与背叛者容易区分时的人口构成变化情况

现在假设所有条件与之前一样，除了合作者与背叛者非常容易区分。具体言之，假设同情心是人们合作背后的情绪动机，又假设人在体验此种情绪时会有一种明显的表现（或可称为“同情的态度”）。背叛者没有这种明显的表现，更确切地说，他们试图模仿，但怎么也学不像。

如果这种表现一眼就能看出来，那么，情况就彻底反转了。现在，合作者可以选择性地与人交往，稳稳当当地获得4个单位的收益。合作者完全不需要与背叛者交往。背叛者只能跟背叛者交往，只得到2个单位的收益。

由于消除了交往过程中的偶然性因素，收益不再取决于合作者在人口中所占比例（见图5-5）。合作者总能得到4，而背叛者只得2。

这一回，合作者获得更多的收益，得以养活更大的家庭，从而也就意味着他们在总人口中所占比例将越来越大。要是能轻易辨认出合作者，就轮到背叛者走向灭亡了。

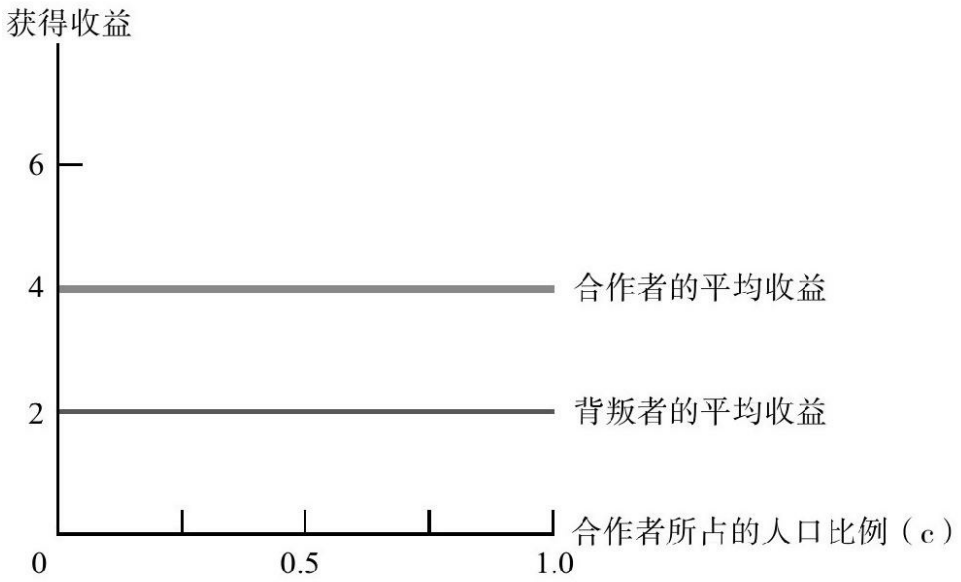


图5-5　合作者和背叛者容易区分时的平均收益

可以模仿得惟妙惟肖的情况

然而，这并不是说背叛者只能这么忍气吞声地认输了。假设背叛者里出现了一群突变体，能准确地模仿合作者值得信赖的举止表现。因为这种突变的背叛者看起来跟合作者完全一样，合作者没办法区分他们。故此，每一名假冒者都假装成真正的合作者，跟合作者交往。反过来也就是说，突变的背叛者比合作者能获得更高的预期收益。

无法假冒的背叛者（外表上依然跟合作者有所区别）所得的收益最低，注定会灭绝。除非合作者想出适应的办法，否则他们也面临着同样的命运。当背叛者能够轻易模仿合作者的特征时，这种特征就丧失了区分作用。合作者和幸存下来的背叛者又变得一模一样了，从而再度导致了合作者的厄运。

不完美的模仿和警惕的代价

当然，适应性并非背叛者的专利。如果合作者的特征能够随机变化，背叛者就得面对活动靶子了。假设背叛者模仿合作者最初用来与之相区分的特征时并不完美，需要费些功夫才能区分合作者和背叛者。具体而言，假设验明正身的成本是1个单位。支付这一成本，就好像是购买

一副能一眼分辨出合作者和背叛者的隐形眼镜。不肯掏钱的人，无法区分这两种人。让我们来看看这回的情况会怎样。

假设收益如表5-3所示，合作者在决定是否支付验明正身的成本时会怎么想呢？如果他愿意掏钱，就保准能和另一名合作者交往，从而获得4-1=3个单位的收益。如果不掏钱，则收益不确定。对他来说，合作者和背叛者外表完全一样，故此必须碰运气。如果碰巧遇上了另一个合作者，他能得到4。要是碰到背叛者，他只能得0。故此，支付一个单位的检验成本是否有意义，取决于出现这两种结果的可能性。

假设合作者的人口比例是90%。不支付检验成本，合作者碰上另一名合作者的概率是90%，碰到背叛者的可能性只有10%。故此，他的平均收益为（0.9）（4）+（0.1）（0）=3.6，高于支付检验成本后所得的收益。那么，显而易见，不支付检验成本更好。

现在假设合作者的人口比例不是90%，而是50%。要是我们的合作者不支付检验成本，他碰上合作者的机会只有50%，他的平均收益仅为2，比支付成本少1个单位。这样的话，显然支付检验成本为好。本例的数值暗示，解开c的方程式，可找出一个“均衡点”：

4c=3

解得c=0.75。因此，当合作者所占的人口比例为75%时，合作者不支付检验成本所得的预期收益（4c）与他支付检验成本所得的收益（3）恰好相等。不支付成本的合作者有75%的机会获得4个单位的收益，25%的机会获得0收益，平均收益为3，恰好等于支付检验成本后所得。当合作者的人口比例低于75%时，他最好是支付检验成本。当合作者的人口比例高于75%时，不付成本更好。

考虑到均衡点规则，我们现在可以判断人口构成将如何随时间发生变化了。当合作者的人口比例低于75%时，合作者都将支付检验成本，通过彼此合作，获得3个单位的收益。背叛者没有必要承担这一成本，因为警惕的合作者不会跟他们交往。背叛者只能与背叛者交往，仅得2个单位的收益。故此，如果最开始的时候，合作者的人口比例低于75%，那么，由于合作者所得的平均收益较高，其所占人口比例也会提高。

要是合作者的人口比例高于75%，情况就翻了个儿。这时，支付检

验成本就没有意义了。于是合作者与背叛者随机配对，背叛者所得平均收益较高。反过来说，这一收益上的差异，使得合作者的人口比例下降。

按本例中假设的数值，两个群体的平均收益曲线如图5-6所示。

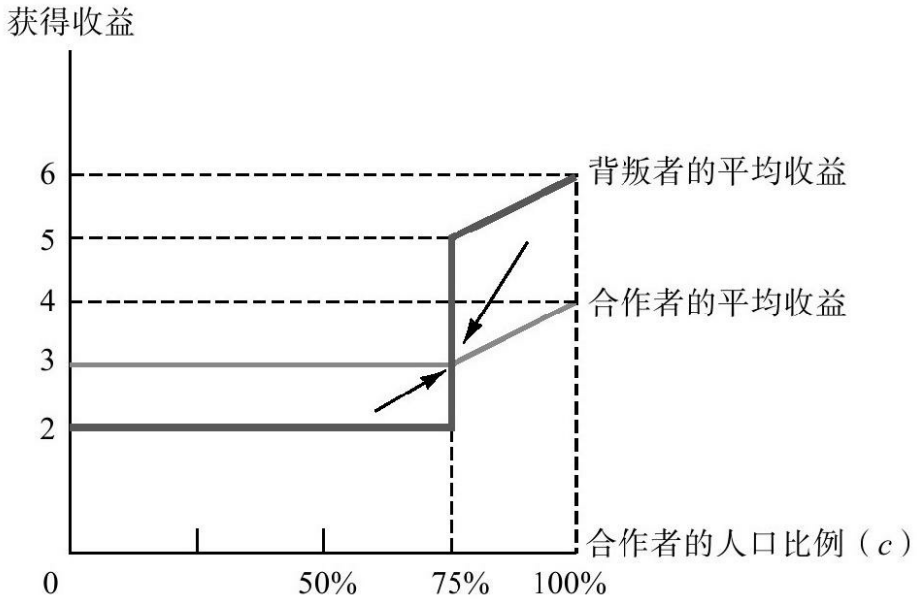


图5-6　有检验成本时的平均收益

如前所述，当合作者的人口比例低于75%时，其曲线在背叛者的曲线之上；高于75%时，则在其下。背叛者的曲线的不连续性暗示，在75%的左边，所有合作者都支付检验成本，而在75%的右边，没有人这么做。一旦合作者的人口比例超过75%，背叛者就接近受害者了。进化规则指出，较高的相对收益可带来人口比例的增长。根据这一规则，我们可以看出，本例中的人口比例将在合作者占75%时达到稳定。

75%这个数字并没有什么神秘的。比如，要是检验成本低于1，合作者的人口比例还会高些。

合作者两两配对收益增加，还可提高合作者的人口比例均衡点。本例的要点在于，倘若存在检验成本，会出现压力，使得人口中合作者和背叛者的比例达到稳定状态。诚如之前的鹰与鸽一例，一旦种群达到这一稳定比例，两种群体可获得相等的平均收益，因此有着同等的生存概率。换言之，两种生物都有着适宜的生存环境。这一结果完全否定了“

唯有机会主义者方可在激烈竞争的物质世界中生存”的传统观点。

特定的无私动机或偏好有助于解决承诺问题，这一说法背后的中心假设是，其他人能够发现这种动机的存在。自从1872年查尔斯·达尔文出版《人和动物的感情表达》（Expression of Emotions in Man and Animals）一书后，我们已经对动机状态的可视表现有了许多认识。比如，心理学家肯定了达尔文的说法：有些面部表情为某种情绪所特有。这些表情是面部肌肉复杂运动所致，很难按需产生，但当体验到相应情绪时会自然而然地出现。

以图5-7中的示意表情为例。中间扬起、两边下斜的眉毛形状是锥状肌（位于鼻梁以下）和皱眉肌（位于两眉中央）特定动作组合产生的。只有15%的受试对象能够按要求做出这一表情。然而，几乎所有的受试者在哀恸、悲伤或伤心时都能自然而然地做出它。

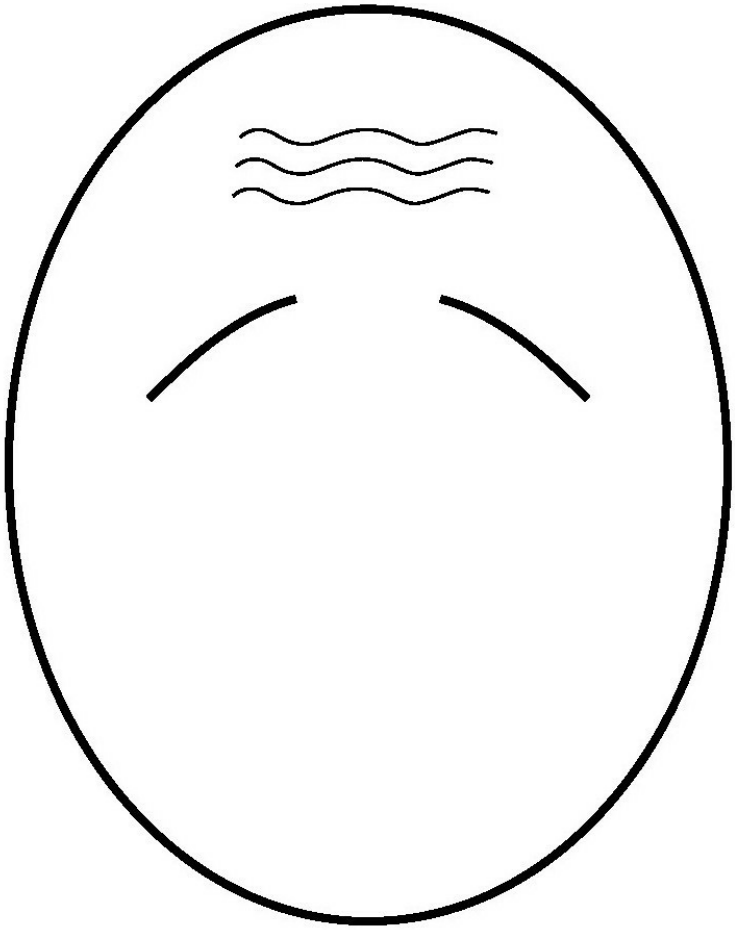


图5-7　哀恸、悲伤或伤心的表情

心理学家还发现，体态和其他形式的身体语言，声音的音调与音色，呼吸频率，甚至说话的抑扬顿挫，都跟内在的动机有着系统化的联系。对大多数人来说，这类联系是意识无法控制的，所以很难向他人掩饰自己正在经历的特定情绪；没有经历某种情绪却又想假装也很困难。出于这一理由，我们可以利用此类线索判断他人的情绪，并帮助我们判断他们的偏好（“偏好”这个词也许未能完全说明我们对潜在伙伴加以判断的实质。“个性”或“道德情操”更恰当）。除了面部表情和情绪的其他生理表征，我们还可以根据名声以及其他一些线索来预测潜在伙伴的行为。

一个简单的思维实验

以下这个简单的思维实验，大概有助于你判断自己能否对他人做出可靠的性格评价。

假设你刚从一场人潮涌动的演唱会回到家，发现自己丢了1　000美元现金。这笔钱装在一个普通的信封里，信封上写着你的名字，揣在你的大衣兜里。你是否认识某个跟你没有血缘或婚姻关系，但肯定他捡到信封后会还给你的人？

为便于讨论，我暂且假设你的回答不是“一个也没有”。想想这个你肯定会还给你钱的人，暂时叫他美德先生吧。为什么你如此信任他呢？试着做个解释。请注意，哪怕他不还你钱，你也不会知道。基于你与他之间的其他接触，你能知道的只不过是他在从前的每一次类似事件中都不曾欺骗你。比如，哪怕他过去还过你丢的钱，但并不能证明他以后不会欺骗你（毕竟，要是他真的在类似情况下骗了你，你也不知道）。总而言之，你判断美德先生不会骗你并没有什么逻辑上的理由。如果你跟本次思维实验的大多数参与者一样，那么你只不过是自以为自己了解他的内在动机：你肯定他会还给你钱，因为你确信，如果他不这么做，内心会过意不去。

以偏好作为承诺机制，并无必要全然肯定地预测他人偏好。这就好像天气预报说，明天下雨的概率是20%，但对打定主意要进行户外活动的人来说，这条信息毫无价值。同样的道理，既然人们总归要选择一个人来信任，个性评价是否可靠也没什么意义。料事如神固然很好，就算只有少数时候猜得准，基本上也够用了。大多数人都深深相信，自己能对熟悉的人做出合理、准确的个性判断。如果你也持有同样看法，你应该可以看得出，为什么肆无忌惮地追求个人利益，经常弄巧成拙。

以下列举了更多承诺问题的例子，并解释了为什么利他偏好有助于解决它们。

1.威慑问题

假设琼斯有一个价值500美元的纯皮公文包，史密斯垂涎已久。要是史密斯偷了它，琼斯必然会考虑要不要跟史密斯打官司。要是琼斯决定打官司，就必须上法院。他能拿回公文包，史密斯会在监狱里待两个月，可上法院会让琼斯损失600美元的收入。由于这么做超出了公文包本身的价值，显然，打官司并不符合琼斯的物质利益。故此，要是史密斯知道琼斯是一个完全理性、自私自利的人，一定会毫不犹豫地偷他的公文包。琼斯会威胁要打官司，但他只不过是装装样子罢了。

现在假设琼斯并不是一个彻底的经济动物——要是史密斯胆敢偷他的公文包，琼斯会火冒三丈，为了正义，他根本不在乎损失一天甚至一个星期的经济收入。如果史密斯知道这一点，他就不会偷窃公文包。要是别人知道我们会毫不手软地惩处偷窃自己财产的人，我们就无须频频出手，因为偷东西不符合他们的利益。这里，非理性回应的效果好过只按单纯的物质利益采取行动。

2.议价问题

史密斯和琼斯碰到一个合资做生意赚钱的好机会。这笔生意光靠他们俩就能做成，可带来总计1 000美元的净收入。假设说琼斯没有额外用钱的压力，史密斯却有催命的账单要付。议价理论的根本原则之一是，谁对交易的需求最低，谁的位置最有利。故此，两人的处境差异，给了琼斯优势。他可以威胁说，反正我也不怎么需要这笔收入，除非他能拿大份（比方900元吧），要不他就走人。史密斯并不愿意生意泡汤，所以，屈服对他有利。

假设琼斯知道史密斯不光在乎自己能拿多少钱，也在乎这笔钱在两人之间怎么分配。更确切地说，假设琼斯知道史密斯内心的公平标准是总收益均分。如果史密斯对这一标准看得很重，他一定会拒绝琼斯的单方面提议，哪怕光从物质的角度看，接受这一提议会更有利。有趣的是，要是琼斯事先就知道这一点，他一开始就不会向史密斯狮子大开口——提出过分要求。

喜好必须有差异

本章讨论的例子说明，经济力量有可能为自私者和无私者分别创造稳定的生存环境。我们看到，一个种群若只由一种人构成，另一种人总能找到渗入机会。因此，人的喜好不仅存在差异，还必须有所差异。

上述信息和芝加哥大学经济学家乔治·斯蒂格勒（George Stigler）及加里·贝克尔（Gary Becker）的观点形成了明显对比。两人当年曾发表过一篇著名的文章，强烈批评基于喜好差异所做出的行为解释。他们认为，人们的行为不同仅仅是因为其偏好不同，这种说法太过牵强，完全是放弃了对事实真相的学术追求。在他们看来，行为差异的最佳解释是假设人们有着相同的偏好，但收入不同，可选的价格也不同。

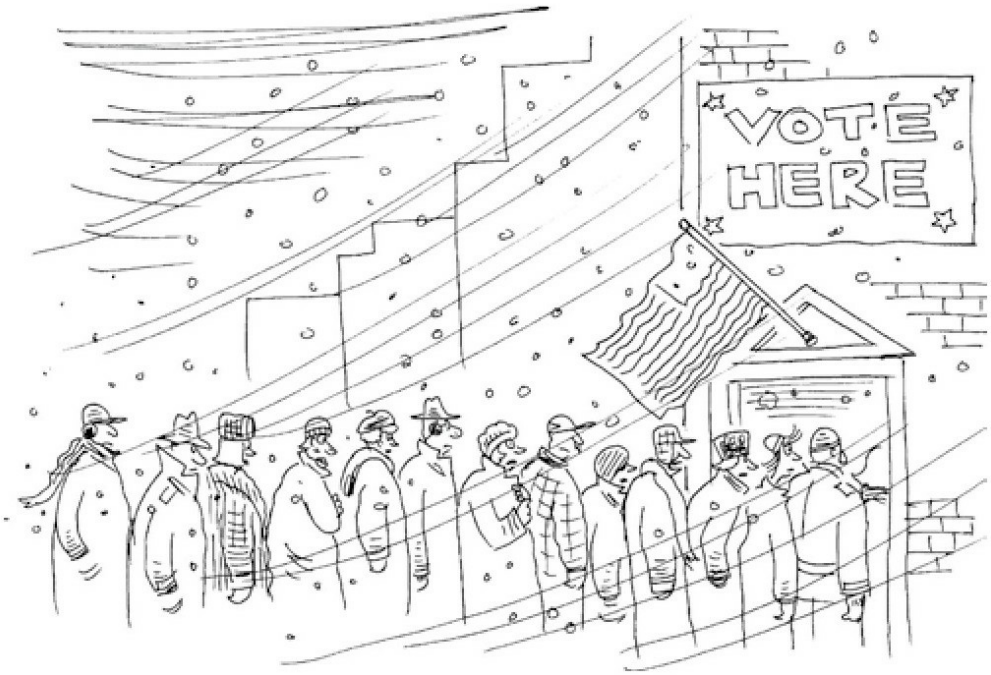
请注意，斯蒂格勒和贝克尔的看法其实是对理性选择理论经典批判的翻版，即用理性选择论可以解释所有行为，它太方便了，所以说了等

于没说。我们愿意诚恳地接受这一批评，然而这并不能抹杀以下事实：喜好的差异的确存在——也必须存在，很多时候，它带来了行为上的差异。承诺机制的优点在于，它认为喜好不是目的，而是手段，这一看法有助于限制当前意图标准的开放性本质。承诺机制认为偏好是有作用的，这暗示喜好的范围远远超出自利模型假设的利己喜好，同时，持有特定偏好在物质上也是有利的（至少不是完全不利）。

Q 为什么人们要去给总统选举投票？

按照理性选择模型的自利标准来预测，人们不会参加总统选举的投票活动。简单地说，原因是参加投票总会有成本，单独一票不足以改变选举的局势——哪怕再次出现2000年两位候选人选票极为接近的情况。

让我们仔细想一想。要是一个人从小就接受教育，参加总统投票是公民的义务。在这一信息潜移默化的熏陶下，它足以改变人的行为和喜好。对这样一个人来说，投票本身就是目的，它本身就能带来满足。这里，我们还可以这样说，一个人去投票，不仅因为能带给他愉悦，更因为他认为这是一件应该做的事情。然而，这两种说法都可以转述为：投票行动本身论证了效用理论。



既然一个人的投票无法决定总统选举的结果，

为什么人们依然心甘情愿地费事去投票呢？

如果我们假设有这样一个人，他认为投票是自己应尽的义务，这样的话，我们就可以按照分析其他经济选择的方式，来分析他去不去投票的决定。举例来说，假设消费者的效用函数[15]表示如下：

U=2M+100V

M是他商品年消费量的价格，如果他去投票，V值为1，不去投票，V值为0。再进一步假设这个人的工作收入为50美元/小时，工作时间长短随他方便。最后，再假设为了投票，他必须花整整30分钟往返投票点，除此以外，他在投出选票之前还要排长队。如果他觉得交通和排队所用的时间，跟工作占用的时间没什么差别，那么，排队时间超过多久，他会放弃投票？

我们用t来代表投票排队所花时间。那么，投票所需的总时间（含往返时间）为（t+0.5）小时。因为他工作可得50美元/小时，投票的机会成本等于（50t+25）美元。又因为每消费1美元的组合商品，他可获得2个单位的效用，那么从效用上看，投票的机会成本为100t+50。从收益方面来看，他投票能得

到100个单位的效用。当t值能使投票效用的成本和收益相等时，即为他可接受的最长排队时间。那么，解得如下方程，可算出t值：

$$100t+50=100$$

此时t=1/2，即30分钟。所以，本模型预测，要是排队所花时间短于30分钟，他会投票；如果超出，他则放弃投票；若恰好等于30分钟，他投不投票都一样。同一模型还揭示出，要是暴风来临，增加了前往投票站的交通时间，投票人数也会减少。

注重公平

考虑到无私动机的存在，预测将发生怎样的变化？这里再举一个例子，它最初是由德国经济学家沃纳·古斯（Werner Guth）提出的。古斯和同事设计了一个检测公平感的简单游戏，观察人们会做出什么样的行为。

游戏的名字叫“最后通牒”，有两名参与者：分配者和接受者。一开始，分配者获得一笔数目固定的钱，比如20美元。分配者必须提议要如何与接受者瓜分这笔钱——比如，他建议说自己拿10美元，接受者拿10美元。接受者的任务则是，要么接受这个建议，要么拒绝。如果他接受这个提议，两人就可以拿到这笔钱；如果他拒绝，两人都拿不到钱，只能把20美元还给实验方。两名参与者彼此是陌生人，游戏只在他们之间进行一次。

要是按自利模型来看，会出现什么样的情况呢？为解答这一问题，我们假设两名参与者都只在乎自己最终的财富水平，毫不关心对方得到多少。假设分配者提议自己留P^A=15美元，把剩下的20-P^A=5美元留给接受者。接受者同意了这个提议。我们用M^A和M^R代表他们在实验进行之前的财富水平，则他们的最终财富水平分别为M^A+1 5和M^R+5。

反过来，要是接受者拒绝分配者的提议，那么他们的最终财富水平仍然是M^A和M^R。了解到这一点，分配者可得出结论，只要P^A小于2 0，接受者同意提议后的财富水平，总比拒绝提议之后要高。假设钱的最小度量单位是1美分，那么，自利模型会毫不含糊地预测，分配者会提议自己留19.99美元，接受者仅得1美分。面对这一单方面的出价，接受者肯定不开心，可自利模型认为，他总归还是会接受，因为$M^R+0.01>M^R$。依照自利模型的逻辑，接受者的理由是，尽管1美分的收益并不多，但总比拒绝提议什么也拿不到强。又因为游戏只进行一次，无法指望以拒绝的方式换取下一回更有利的提议。

要是我们明白接受者不仅关心最终的财富水平，对公平也很在乎，我们会得出什么样的预测呢？最公平的分配自然是一人分一半。假设S代表待分配的金钱总数，要是接受者同意分配提议，他所得的金钱份额为$P/S=（20-P^A）/S$。若用便利的方式表达接受者对公平感的重视，我们可以这样说：当P/S之比偏离0.5（偏多偏少都一样），他的满意度就下降。故此，以M^R和P/S为坐标轴绘制的接受者无差别曲线，大致如图5-8所示。无差别曲线还具体地阐明了另一个假设：只利于其中一人的单方分配非常使人反感，也就是说，当我们移到P/S=0.5的左侧时，MRS的上升幅度比移到右侧更大。

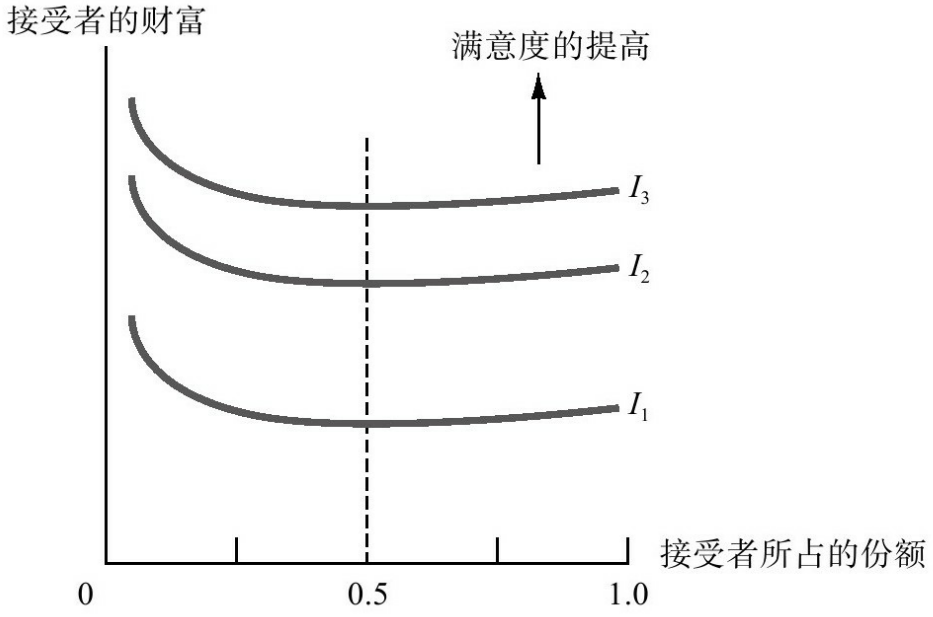


图5-8　绝对财富和相对收益之间的权衡

现在让我们来评估一下标准自利模型所预测的单方面提议，P^A=19.99，P=0.01。如果接受者同意这一提议，他就会处于图5-9中所示的C点上，该点坐标为（0.01/20，M^R+0.01）。反过来，要是他拒绝这一提议，他的财富水平基本上持平，仍为M^R。

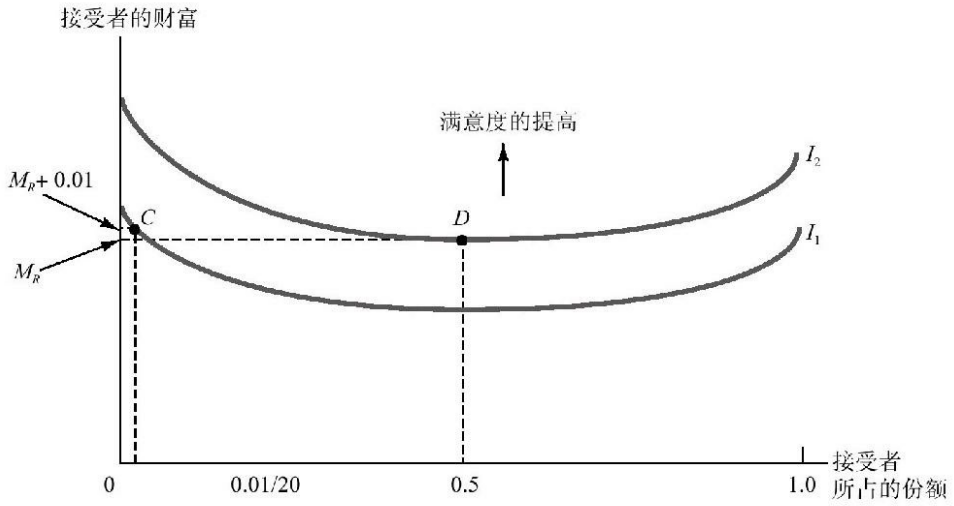


图5-9　拒绝单方提议带来的收益

若我们认为拒绝能带来0.5的P/S值（因为双方都没有得到什么好处），那么，接受者的位置就应该是在D点上。由于D点处于一条高于C的无差别曲线上，他的满意度更高，所以拒绝提议最好（如果他接受提议，财富的微小增幅根本不足以弥补单方交易带来的负效应）。更重要的是，要是分配者知道接受者有这样的偏好，绝不会在一开始就提出这样有失公平的单方提议。

在前述例子里，接受者只用1美分就惩罚了分配者提出单方分配方案的做法。要是潜在的损失更大，人们还会拒绝单方提议吗？沃纳·古斯和同事进行了多次同类实验，金钱数额最高增加到了50美元。他们发现，哪怕钱多到了这个地步，要是分配者的提议低于总数的20%，接受者还是频频拒绝。

当然，有时候，对公平的重视会让位于对绝对收益的关注。比如，分配者提出，接受者可获得100万美元的10%，要是接受者仍然拒绝，那倒是一件怪事了。这时，大多数人肯定会觉得（0.1，M^R+100　000）的吸引力大过（0.5，M^R）。

喜好的重要性

自利模型先假设存在某种喜好和约束，然后再计算什么样的行动最有利于这些喜好。这一模型得到了经济学家、社会学家、博弈理论家、军事战略家、哲学家和其他专业人士的广泛使用。这一结论影响着我们所有人的决定。标准的自利模型是假设人有着完全利己的偏好，即为了现在和将来消费各种产品、从事各种享乐活动等。至于嫉妒、愧疚、狂怒、荣誉、同情、友爱诸如此类的情绪则无足轻重。

本章所列举的例子恰好与此相反，它强调了这些情绪在行为中的重要性。理性主义谈偏好，不谈情绪，但对于分析而言，两者的角色并行不悖。因而，一个有意避免愧疚情绪的人，也就等于一个“喜欢”诚实行为的人。

喜好对行动有着重要影响。喜好有助于解决承诺问题，对自利模型所做的预测加以有力的调整。我们看到，人们注重公平，因为公平感能带给他们谈判的优势。不考虑公平问题，我们根本没办法预测商店会开什么价，工人会索取何等薪资，公司主管能跟罢工对磕多久，政府会征收多少税，军事预算会出现怎样迅猛的增长，或者某位工会领导是否会再度当选。

良心的存在同样改变了自利模型的预测。这种模型清楚地预测，要是两个陌生人进行单次交易，只要他们知道能逃过惩罚，就一定会弄虚作假。然而，事实表明，很多人在这种情况下并不会弄虚作假。自利模型还暗示，小企业主不会给行会的游说活动捐款。正如一个人的选票并不能改变选举结果，个别小企业的捐款对游说活动所需的总金额同样无足轻重。事实上，许多小企业主都会给行会捐款，正如许多选民都会去投票一样。慈善机构的数量，远比自利模型预测的多。

驱动这些行为的情绪毫不神秘，恰恰相反，它们是大多数人心理结构中显著的一部分。我们想要了解的是，哪怕光从物质角度考虑，为什么拥有能激发无私举动的动机仍是件有利的事情？

有人或许会抗议，将物质收益用作奉行道德价值观的动机是不恰当的。但这一反对意见误解了本章的基本信息，因为本章的要旨在于阐明：只有当人们做了正确的事情，从这种行为本身中获得满足感时，无私

动机才能带来物质收益。否则，一旦无人注意，人就会丧失自我牺牲的必要动机。而且，倘若别人察觉到他性格的这一方面，物质收益也就不会有了。从承诺问题的本质来看，若非出于真心，道德情操并不能带来物质收益。

06　认知局限和消费者行为

康奈尔大学有两处教职工网球场，一处是室外场地，一处是室内场地。使用室外场地的会员只需缴纳定额费用，不另外收取场地费。而室内场地不仅要收季费，每个小时还另收20美元场地使用费。室内场地收费高，因为它有暖气、电力和建筑维修等额外成本。室内场地在10月初开放，那时伊萨卡（康奈尔大学所在地）天气多变，有时秋高气爽，有时风雪交加。而户外场地，只要天气允许，会一直开放到11月初。

室内场地的需求强烈，而且，希望定期打球的人会让场馆每周为自己保留一个小时的场地。不管他们到时候用没用场地都得付钱。要是天气好，人人都宁愿在户外场地打球，它坐落于伊萨卡景色优美的峡谷里。

问题来了：你已经预定了10月20日下午3点的室内球场，那天你只有这一个小时可以打球。可那是个暖洋洋的秋日午后。你会选择在哪儿

打球，室内，还是室外？

我告诉一些不搞经济学的同事，只有选择室外球场才合乎情理。他们觉得这不可思议。“我们已经付了室内场地的钱啦。”他们的抱怨总是一样的。我问道：“要是室内外场地花销一样，你选哪个？”他们立刻回答：“当然是室外场地。”于是我解释说，两处场地的确花销一样——因为不管我们在哪儿打球，甚至也不管我们打不打球，那个小时我们都要付20美元。这20美元是沉没成本，不应当影响我们的决定。即便说到这份儿上，好些人似乎还是对浪费了已经付钱的室内场地感到不舒服。可要不这样做的话，就要浪费在室外打球的大好机会，人人都同意这种机会可遇不可求！浪费是件坏事，一点儿也不假。可不管我们在哪儿打球，总会浪费某样东西。

最终，大多数人还是得出结论，在秋高气爽的日子，放弃已经付款的室内场地，在室外场地打球，的确更为明智。理性选择模型毫不含糊地指出，我们就应该这么做。但这似乎有违大多数人的天性。毕竟，要是没有刺儿头经济学家的点拨，大多数预付了室内场地费用的人，最终都会在室内场地打球，不管天气多么好。

有限的理性

已故诺贝尔奖得主赫伯特·西蒙（Herbert Simon）最先提醒经济学家，人类不可能像标准理性选择模型描述的那样完全依照理性行事。西蒙是人工智能领域的先驱，他是在尝试教会计算机“推理”某个问题时突然意识到这一点的。他发现，当我们碰到难题时，很少能按纯粹的线性方式得出解决办法。相反，我们磕磕碰碰地在各种潜在的相关事实与信息中摸索，一碰到理解的极限，马上就会放弃。我们的结论往往前后矛盾，甚至根本错误。但大多数时候，我们总能拿出可行的办法来。按西蒙的说法，我们太易满足，而不追求事实最大化。

后来的经济学家在西蒙的指引下，深入研究了在信息不完整条件下的决策活动。我们现在意识到，倘若信息难于收集，认知处理能力就会受到限制，哪怕是在简单模型描述的情境下，也不见得能基于充分的信息做出决策。奇怪的是，意图掌握完整的信息，本身就不理性！研究信息不完整时的决策行为，其实远非挑战理性选择模型，事实上，它增加了我们对理性选择模型的信息。

西蒙的另外一项工作对理性选择模型就不那么友好。这项工作深受认知心理学家丹尼尔·卡尼曼和埃姆斯·特沃斯基（Amos Tversky）的影响，它证明，哪怕是对简单得一目了然的问题，人们也经常违反理性选择的最基本原理。到底是在室内还是室外打网球就是这样一个例子。这个问题的相关因素再简单不过，可人们还是一贯做出不理性的选择。卡尼曼和特沃斯基指出，这类例子还有很多。凭借在这一领域的杰出工作，卡尼曼于2002年获得了诺贝尔经济学奖。要不是特沃斯基1996年就过世了，保准也能走上领奖台。

理性选择模型最重要的一点原则是，财富是可替换的。可替换性意味着，我们的总财富——不是我们某个账户的金额——决定了我们能买什么，不能买什么。然而，卡尼曼和特沃斯基用一个生动的实验证明，事情并非如此。

> 他们告诉一组受试对象，提前买了10美元的票，到剧院后却发现票丢了；而后告诉第二组受试对象，假设演出开演前才去买票，发现在来剧院的路上丢了10美元。接着，他们询问两组受试者，还会不会照原定计划看演出。

依照理性选择模型，对于两个小组来说，影响决策的因素完全相同。丢失了价值10美元的票，应该跟丢了10美元造成的影响一模一样。然而，经过实验人员的多次实验，大多数丢了票的人都说，自己不会再看演出，而绝大多数丢了10美元的人88%却说会。

卡尼曼和特沃斯基解释说，很明显，人们会把支出按食物、住房、娱乐、一般性开支等分成单独的“账户”。丢了票的人觉得，买票等于是从自己的精神娱乐账户里借出了10美元，而丢了10美元的人却将之归入一般性开支账户。因而，对前者来说，丢了票使得看演出的成本从10美元上升至20美元，而对后者，看演出的成本仍为10元。

理性选择模型明确指出，后者的看法是正确的。事实上，大多数人都同意，因为丢了票没去看演出，比因为丢了10美元没去看演出来得合

情合理。

非对称价值函数

理性选择模型说，人应当根据按事件或事件集合对自身总财富的整体影响来对其进行评估。假设A事件是你出乎意料地获得了一笔价值100美元的礼物，B事件是你度完假回家，发现市政局给你留下一张80美元的账单，他们修理了你家里的一处破损水管。根据理性选择模型，你应当认为这两件事合在一起还算不错，因为你的总财富增加了20美元。

然而，卡尼曼和特沃斯基发现，人们会单独衡量每一事件，并认为收益的重要性远远低于损失——事实上，很多人甚至完全不觉得上述两件事会增加他们的总财富！

理性选择模型里绝对不会出现这种情况。碰到上述A事件与B事件，一个初始财富为M^0的人会这样计算：A（100美元收益）与B（80美元损失）的组合，使得他的财富增加至M^0+20。由于效用[16]是总财富的递增函数，则效用从U^0增加到U^1，如图6-1所示。

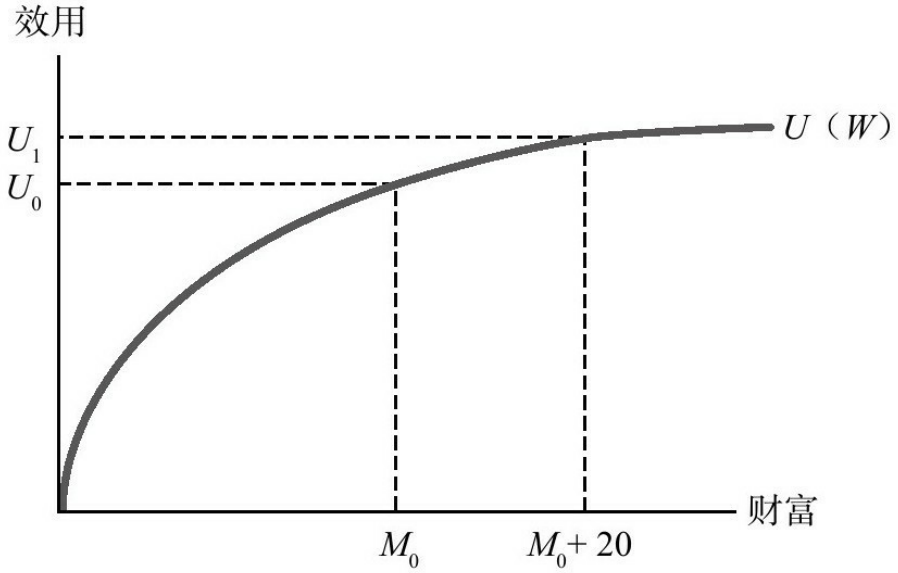


图6-1　　A和B的组合效用

卡尼曼和特沃斯基提出，人并不是按传统效用函数对组合事件进行评估的，而是按财富变化的价值函数做评估。这种价值函数的一个重要

特点，就是它的倾斜幅度在损失一侧比在收益一侧大得多。比如，如图6-2所示，80美元损失的价值的绝对值比100美元收益的价值的绝对值大得多。此外还请注意，价值函数在收益象限是凹曲线，在损失象限是凸曲线。这一特征类似于传统模型里的边际效用递减。它认为随着收益或损失越来越大，收益或损失增加所带来的影响逐渐减小。

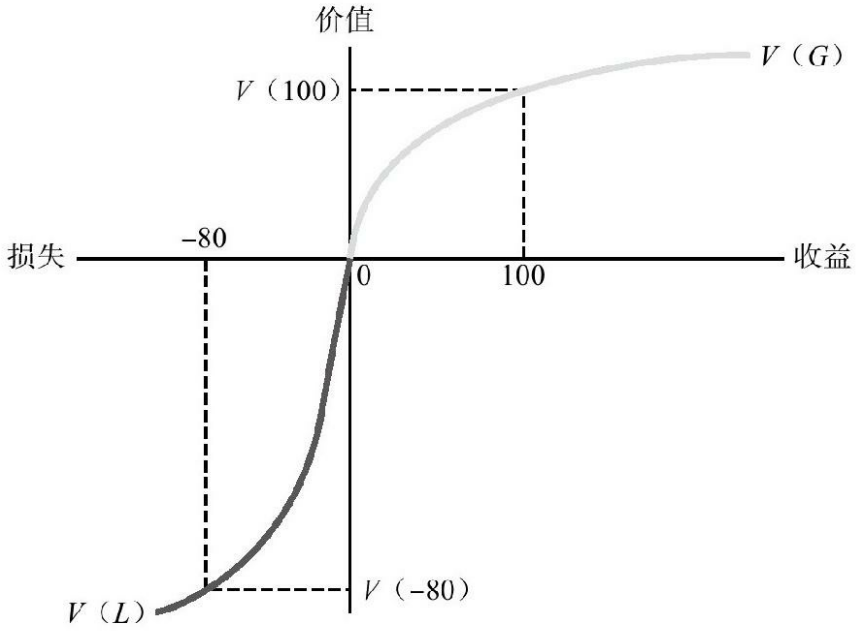


图6-2　卡尼曼和特沃斯基的价值函数

卡尼曼和特沃斯基强调，价值函数纯粹是为方便描述而设计的。他们想要概括人们实际选择方式的规律性，但这并不是说人们会按照价值函数预测的方式进行选择。

按卡尼曼和特沃斯基的说法，人们一般会分别评估一组事件里的各个元素，而后根据单项价值的总和做出决定。在本例中，V（100）的收益无法抵消V（-80）的损失。凡是采用这一决策机制的人都拒绝接受A与B的组合，哪怕其净效应能增加20美元的财富。

卡尼曼和特沃斯基的价值函数有两个重要特点。

●一是人们对待收益和损失是不对称的，后者在决策中的分量高于前者。

●二是人们先评估事件，再把单项价值加起来。

第一个特点并不必然暗示着不理性行为。说到底，觉得损失造成的痛苦大于同等收益带来的幸福，并不存在什么矛盾之处。不理性大多出现在第二步——分别对待每一事件，而不是考虑其组合效应。

从本质上说，这是一个有关如何为事件设定参照体系的问题。倘若有人向当事人指出，事件A和B的净效应给他的财富增加20美元，他就会希望这两件事发生。从整体上看，它们显然能改善现状。问题在于，在实际决策中，分别看待两件事更自然一些。

再举一个例子。

最近，一家企业为员工安排了一种新的医疗保险方案。原方案100%报销医疗支出，保险费约为每年500美元。新方案则需预扣200美元——投保者必须每年先承担最初200美元的医疗支出，一旦超出这个范围，保险仍按100%报销。新方案的保险费为每年250美元，仅为原方案的一半。员工可以选择使用原方案，也可以换用新方案。

从理性选择模型的角度来看，新方案比旧方案好。年费节省的250美元足以抵消200美元的预扣。也就是说，即便是每年医疗支出少于200美元的家庭，仍然是使用新方案更划算。然而，不少雇员还是坚持保留旧方案。要是有人把节省250美元的年费和医疗账单上多出200美元分开来看，他们其后的行为就将如非对称价值函数所预测。如图6-3所示，200美元的损失比250美元的收益分量更重。

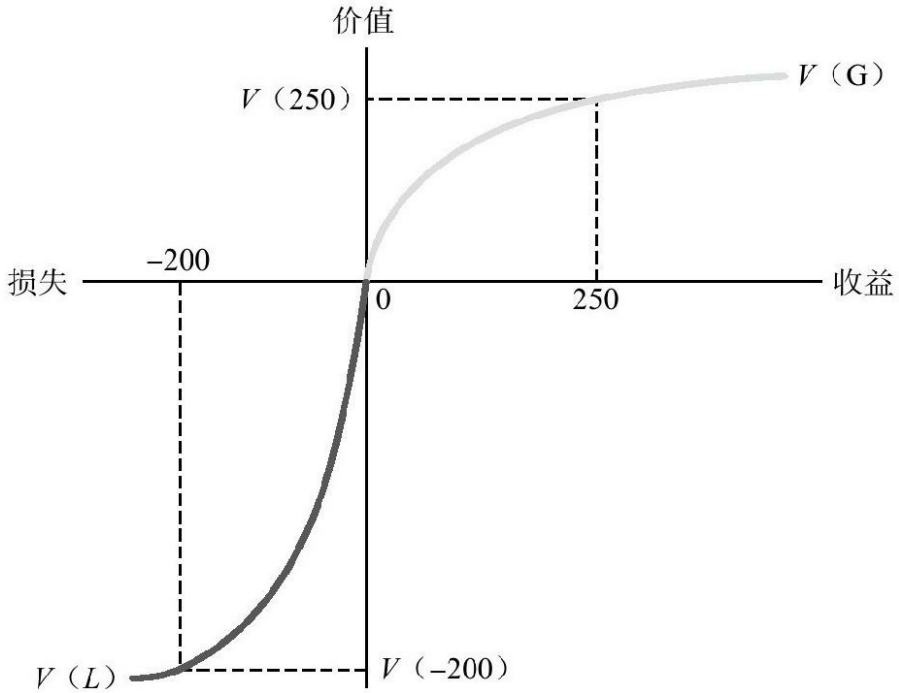


图6-3　拒绝划算的保险方案

沉没成本

理性选择模型的另一条基本原则是，决策时应当忽略沉没成本。可从本章开头提到的网球场一例，我们可以看出，有时候人们忽略的不是沉没成本，而是这条原则。经济学家理查德·泰勒认为，这不是特例，人们一般都有着放不下沉没成本的倾向。泰勒是本书第1章讨论的比萨饼实验的设计者。在该实验中，获得了优惠券的就餐者所吃的比萨饼比其他人少得多。泰勒还为这一模式提供了其他几个生动的例子。

请想像你用600美元买了一双时髦鞋，发现它太紧。把脚硬塞进去后稍微好些，可仍然很不舒服。你是会继续穿这双鞋，还是把它送人？要是这双鞋不是你自己买的，而是别人送的，你的回答会有什么不同吗？

按照理性选择模型，鞋子是你买的还是别人送的无关紧要。不管怎么说，你现在是它的主人，唯一的问题应该是这双鞋给你双脚带来的不适感是否严重到让你没法继续穿它。两种情况下，人们放弃这双鞋的可能性应当是一样的。与此预测相反的是，人们说，要是鞋子是别人送的，他们更可能放弃它。自掏腰包的600美元显然使得不少人决定容忍鞋子带来的不适感。

再举一个沉没成本的例子。

假设你花40美元购买了今晚篮球比赛的门票，赛场在离家以北60公里的地方。突然，天空下起了大雪，往北的道路虽说还走得通，但很难走。你还会去看比赛吗？要是票不是你自己买的，而是别人免费送给你的，你的回答会有所不同吗？

泰勒发现，大多数自掏腰包买票的人还是会去看比赛，而拿到免费赠票的人则宁愿待在家里。当然，按照理性选择模型，两种情况下的决定应该是一样的。如果你觉得观看比赛给你带来的愉悦超过了开车带来的麻烦，你就应该去，反之则该待在家里。在这一成本效益计算中，没有任何因素跟你如何得到门票相关。

付现成本和机会成本

泰勒提出的忽略沉没成本倾向，或许可以用卡尼曼和特沃斯基的价值函数做出解释。在网球场的例子中，人们会从心理上把没能在秋色宜人的室外球场打球看作放弃收益，而把不去已经付了钱的室内球场打球看成是损失。尽管这里的收益大于损失，价值函数在损失一侧的较大倾斜幅度，仍然使得人们更倾向于选择在室内球场打球。

这种解释还得到了其他许多例子的支持。试想，有个人在1982年以每瓶5美元的价格买下了一箱红酒。到了今天，同样的红酒每瓶卖100美元。红酒商想以60美元一瓶的价格回收这箱酒，可这人拒绝了，尽管要

是让他自掏腰包的话，他最多愿出35美元的价格购买这种酒。理性选择理论对这种行为无法做出解释。

倘若我们把付现支出（比如买酒的额外花销）看作损失，而把机会成本（比如不把酒卖给酒商）看作放弃收益，那么，非对称价值函数刚好契合这种情况。

还有一个更常见的例子是体育比赛的门票。2007年全美橄榄球超级碗的门票从官方渠道购买是700美元，但黑市价高达9 000美元。成千上万的球迷拿着700美元的票到赛场观赏了比赛，放弃了以9 000美元卖掉这张票的机会。然而，只有很少的球迷当真会花9 000美元买一张票。泰勒也举过一个类似的例子，有个人拒绝了邻居出40美元让他代割草坪的请求，因为觉得自己的劳动不止这个价。邻居的儿子愿意以20美元的价格帮他割草，他也不干，宁肯自己做。这一行为和超级碗球迷的行为一样，符合上述把付现支出看作损失、把机会成本看成放弃收益的说法。

幸福感预测偏差

在两件不同的东西中做出明智的选择，往往只需要准确预测它们分别会给我们带来什么样的影响。比如，选择大米还是土豆当晚餐主食，我们只需要预测哪种食物能给当晚带来更多的满足感即可。大多数人在这方面都做得不错。

还有一些情况，我们不仅要预测两件东西哪件能在当时带来更强烈的满足感，还要预测在做出选择后，我们的体验会随着时间发生怎样的变化。但人们在做出购买决策时，很少考虑适应性问题。很大程度上，我们是依靠试用和观察来判断一种商品或活动吸引力高低的。比如，对于要不要多出钱买一处看得见风景的住房，我们会坐在客厅看上一会儿；购买新车时，我们会试驾一番，等等。我们会根据这些初始印象做出购买决定。

忽视适应性，会让我们错误地以为某样东西吸引力更大吗？答案显然取决于我们对不同事物的体验是否会随着时间出现不同的适应性。如果不会，那么不考虑适应性并不会造成偏差。比如，假设有三项活动，我们对每一项活动的初始印象都高估了其最终吸引力，所有的活动其实

都让人失望。但我们根据最初印象对其做出的选择并不会因此受到扭曲。

然而，要是我们在有些方面的适应性较快，在有些方面较慢，必然会使选择遭到扭曲。倘若我们根据最初感受的好坏选择不同的体验，从逻辑上看，我们会对吸引力下降快的东西投入过多，而对吸引力下降慢，甚至不降反升的东西投入太少。探讨生活满意度的心理学著作，其中心主题之一便是我们对不同事物的适应性大相径庭。

心理学家里夫·范·波文（Leaf Van Boven）和托马斯·吉洛维奇（Thomas Gilovich）发现，人们对消费品的适应性比对人生体验快得多。故此，大多数人刚买了一台大屏幕电视或大容积冰箱时，会感受到强烈的满足感，可这种感觉往往会迅速消减。一旦我们习惯了大电视和大冰箱，这些可爱的特点就凋谢了，变成了背景，不再为我们注意。

对比来看，我们的感受在其他许多消费形式上有着截然不同的表现。就大多数人而言，我们对体育活动或乐器演奏的主观体验，哪怕一开始不大愉快，随着时间的推移，会变得越来越欣喜。由于忽视了自身对不同事物适应性的强弱，我们会在一些东西上花钱太多，而在另一些东西上花钱太少。

举个例子，有个男人正在考虑要不要把自己的丰田花冠换成一辆保时捷。每个月多加一天班，他就能挣够新车的月供。而多加一天班，意味着他没办法在星期六跟朋友们聚会了。理性选择模型暗示，要是保时捷带来的满足感超过跟朋友们聚会，他就应当加班买新车。然而，他从来没拥有过保时捷，无法确定这一体验将给自己带来什么样的感受。他也不知道继续跟朋友们过周末，事情会出现怎样的变化。对这两件事，他都只能大致猜测未来的情况。

内省或许有助于准确评估两者在短期给他带来的满足感。可在本例中，相应的短期和长期效应很可能并不一样。保时捷比丰田速度快、操控感好，试驾会带给他瞬间的狂喜。然而，随着时间的流逝，他越来越习惯于新车的性能，新车的刺激性衰减了。与朋友们相聚给个人身心健康带来的好处却与此截然不同。友情会随着时间日益深厚，带来的满足感也会逐渐加强。

那么，从长期来看，选择多花时间跟朋友聚会大概更为明智。可新

车在短期带来的满足感强烈得多。又因为短期效应是决策当时最鲜明、最便利的信息来源，人们或许更偏向于选择新车。

人们在决定储蓄多少钱时，也存在未能将适应性考虑在内的问题。这里的问题在于，我们现时的消费量对将来的消费快感有什么样的影响。

假设一生的总收益相同，请在以下两种消费模式中做出选择。你和其他同龄人从21岁开始工作，到65岁退休，其中的每一年，你们的薪水均为50 000美元。情况一，你和其他同龄人每年花掉50 000美元，如图6-4中的消费曲线A所示。情况二，你和其他同龄人起初每年储蓄10 000美元（换种说法，假设你们最初每年只消费40 000美元），而后逐渐减少储蓄量，到中年后，你开始用从前的储蓄进行更多的消费。这里，我们暂且不考虑储蓄带来的利息，后一种消费模式如图6-4中的B曲线所示。请注意，B曲线的起点比A曲线低10 000美元，结束时比A高10 000美元，但两者的终身消费量完全一样。你会选择哪种模式呢（不管选哪种，你退休后所得到的养老金都同样丰厚）？

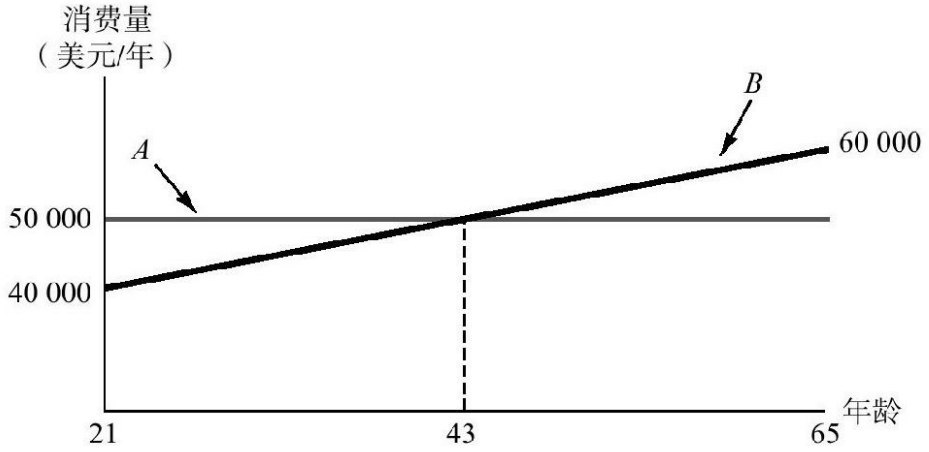


图6-4　静态型消费模式和渐增型消费模式

几年前，我曾用一个本质上差不多的问题问过康奈尔大学的一百多名高年级学生，80%的人都选了B，即渐增型的消费模式。证据显示，在A和B两种模式之间，B确实能带给人更多的满足感。还是那句话，我们对任何事的评估，包括物质生活标准，几乎都取决于我们的参照体系。在评估物质生活标准时，我们的参照系会将自己与他人目前所拥有的东西加以比较。由于本例假设人人都遵循相同的消费模式，这种比较并不能使人得到什么好处。此外，我们的参照系还会比较我们现在和过去所拥有的东西。这一点对我们的问题产生了决定性作用。比如，有一个人今年消费了50 000美元，去年消费了45 000美元。另一个人今年消费了50 000美元，去年消费了55 000美元。那么，前者对自己生活标准的满意度可能高于后者。故此，消费太多又太快的人会建立起一种更为苛刻的参照系。他们必然会在这种参照系下对未来的消费量加以评估。

我们在早年储蓄越多，消费曲线的斜率越大，因此也越令人满足。这一点看似明显，然而，许多人从来不曾有意识地想过，当前的消费习惯会给我们评估将来的生活标准带来怎样的影响。由于我们忽视了这重关系，往往储蓄得太少。这里，忽视适应性，再次给我们造成了昂贵而且本可避免的代价。

这方面最生动的例子，应该是滥用药物者未能预料到自己的耐药性会越来越大。注射可卡因的人一般会陷入这样的深渊：初次尝试后飘飘欲仙，于是，指望反复注射能给他带来同等程度的快感。可他很快就发现，为达到这样的效果，他必须使用越来越大的剂量。过不了多久，他就只能靠非常大的剂量来避免烦躁不安感。毫无疑问，要是吸毒者能在一开始就看清适应性的发展模式，迈出悲惨第一步的人大概会少很多吧。

不确定条件下的选择

不确定条件下的标准理性选择模型是冯·诺伊曼-摩根斯坦（Von Neumann-Morgenstern）提出的预期效用模型。这一模型为如何在不确定选项时做出最佳选择提供了宝贵的指导。但卡尼曼和特沃斯基指出，这一模型并不总能准确描述人们实际的选择方式。为了说明这一点，他们向一群志愿受试者罗列了若干选择。他们从如下问题开始，受试者的回答完全符合预期效用模型。

请在A与B中做出选择。

A：240美元的可靠收益。（84%）

B：25%的机会获1 000美元，75%的机会一无所得。（16%）

括号中的数字是每一选项选择人数所占的百分比。这里，大多数人选择了240美元的可靠收益，尽管碰运气的预期价值为250美元，比前者多10美元。为检验这一模式是否符合期预期效用模型，设U代表受试者总财富的预期效用函数，M代表他的初始财富。A选项的预期效用为U（M+240），B选项的预期效用为0.25U（M+1 000）+0.75U（M）。若效用是总财富的凹函数（即，要是人们不喜欢冒险），我们应该很清楚地看出为什么A比B更富吸引力，如图6-5所示。

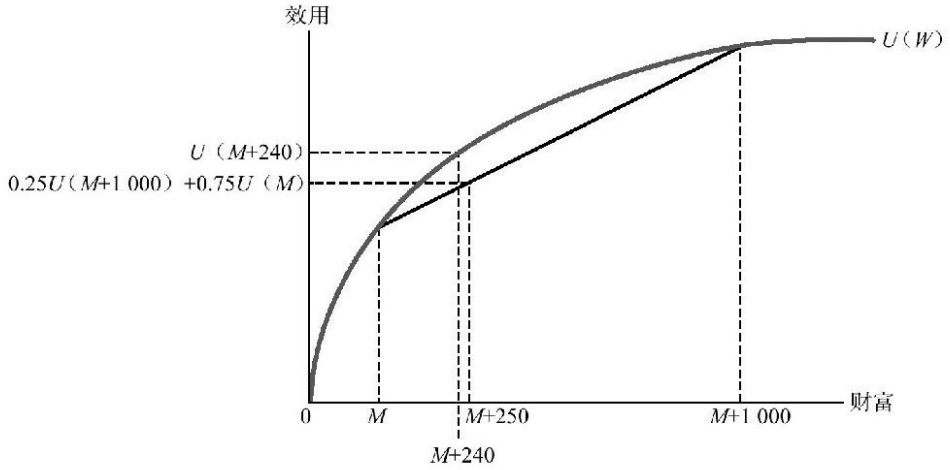


图6-5　预期效用函数

接着，卡尼曼和特沃斯基又请受试者考虑以下一个非常类似的问题。

请在C与D中做出选择。

C：一定损失750美元。（13%）

D：75%的机会损失1 000美元，25%的机会不受损失。（87%）

这一回，碰运气的预期价值与前者相同。按照预期效用模型，不愿冒险的受试者还是应当选择保准的选项。然而，我们看到事情发生了戏剧性的变化。选择碰运气的人数是选择损失750美元人数的7倍。

最后，两人请受试者思考第三个问题。

请在E与F中做出选择。

E：25%的机会得240美元，75%的机会损失760美元。（0%）

F：25%的机会得250美元，75%的机会损失750美元。（100%）

单独来看，第三个问题的回答丝毫不令人惊讶。E选项的碰运气的预期价值在各方面都差于F，只有心不在焉的人才会选择E。可是，请读者们注意，选项E是我们把前两个问题里的A、D选项组合所得的结果，F则是我们把前两个问题里的B、C选项组合所得的结果。在前两个问题中，选B、C两项的人很少（仅占3%），绝大多数人（73%）都选择的是A与D——尽管A组合D绝对比B组合C要差。毫无疑问，这一发现对预期效用模型提出了尖锐挑战。

卡尼曼和特沃斯基认为，上述观察所得，与他们用非对称价值函数

所做的预测完全吻合。比如，第一个问题是要在可靠收益和碰运气的非负收益中做出选择。由于收益一侧的价值函数为凹曲线，又由于碰运气的预期价值仅比可靠收益高一点，所以，它预测人们会选后者。

反之，第二个问题是在确凿的损失和碰运气的损失之间做选择。由于价值函数在损失侧为凸曲线，故此，预测人们在这种情况下会偏向于冒险。第三个问题强迫人们把相对收益与损失综合起来看，所以受试者很容易看出哪个选项更具优势，并依此做出选择。

有人认为，违反预期效用模型的情况仅仅发生在问题足够复杂、当事人难于根据模型算出结果的时候。但卡尼曼和特沃斯基指出，哪怕是最简单的决策也会受选项的不同提问结构所影响。

例如，他们告诉两组受试者，有一种罕见的疾病，要是不做预防的话，会导致600人丧命。然后，他们请受试者选择不同的应对政策。一组受试者的选项为：

●A：肯定能挽救200人；

●B：有1/3的可能性挽救600人，2/3的可能性一个人也救不了。

此时，72%的受试者选择了A。第二组受试者的选项为：

●a：肯定会死400人；

●b：1/3的可能性没人丧命，2/3的可能性会死600人。

这一回，78%的受试者选择了b。

仔细观察就可发现，A项和a项完全相同，B项和b项完全相同。然而，两组受试者的选择截然不同。卡尼曼和特沃斯基解释说，第一组人把“拯救的性命”看成收益，因此在选择A与B时力图回避风险；同样地，第二组人把死亡看作损失，因此在选择a、b时力求冒险一搏。

还有人认为行为与预期效用模型预测不一致的情况，主要出现在新手做决策或决策不重要的时候。然而，卡尼曼和特沃斯基发现，倘若提问方式不同，哪怕是经验丰富的医生，也会做出有违标准模型预测的治

疗方案推荐。在不确定条件下做决策，我们务必当心道德的影响。请试着按不同的提问方式变换选项，看看回答是否会不同。如果确有不同，不妨想想哪个公式最准确地概括了你的关注点。

判断标准和偏见

到目前为止，我们讨论的例子表明，即便是事实唾手可得，人们也往往会做出不理性的决定。不过，理性选择模型还面临着一个难题：我们经常搞不清到底哪些事实与决策相关。更为重要的是，我们犯的不少错误并非偶然失手，而是经常性且成系统的。卡尼曼和特沃斯基确认了人们对外界进行判断和选择时首选的三大标准。它们能有效地帮助我们节省认知精力，大多数时候也能得出差不多正确的答案。但有的时候，它们也会造成极大的认知失误。让我们依次来看看这三大标准。

‖可用性‖

我们经常根据能否方便地从记忆中调用相关例子，来估计事件的发生频率。大多数时候，回忆例子的难易程度跟事件的发生频率确实存在正向相关性。毕竟，能轻松回忆起的事情，一般都是经常发生的。

但发生率并不是决定回忆难易程度的唯一因素。比如，要是你问别人，纽约州发生的谋杀案肯定比自杀案多吧？几乎人人都会肯定地说："没错。"事实上，不管在哪儿，自杀案总是多得多。卡尼曼和特沃斯基解释说，我们以为谋杀案更多，是因为谋杀案在记忆里的"可用性"更强。记忆研究证明，回忆一件鲜明、骇人听闻的事情更容易。出于这个原因，即便我们听说自杀案和谋杀案的次数相当，也很可能更多地回忆起谋杀事件。

记忆机制里还有一个因素影响着不同事件的可用性。问问你自己，英语里以"R"字母打头的单词，是不是比第3个字母是"R"的单词要多？大多数人会毫不犹豫地说，当然是R字母打头的单词更多。事实上，第3个字母是"R"的单词更多。我们是按字典排序的方式记忆单词的，也就是按照首字母的顺序。我们知道很多第3个字母是"R"的单词，可要想在字典里把它们查出来，或在记忆里调用出来，那就很难了。

倘若事件新近才发生，大脑更容易回想起来。大量研究指出，人们

在评估相对绩效时，往往对最近的信息分配更多权重。比如，在棒球界，击球手对特定投手的终生击球率，能最准确地预测他下一次遭遇同一投手时的表现。然而，要是击球手在上几轮对某个投手的表现不佳，教练让他坐冷板凳并不奇怪，哪怕他在长达几年的时间里对同一投手的成绩相当好。问题在于，教练是以最近这个赛季为例估计球员表现的。最近的例子也是人最容易想到的。

从经济上看，可用性偏差很重要，因为我们往往要对不同经济选项的相对绩效做出评估。例如，公司经理必须权衡不同员工的优点，以便做出晋升决策。最高效的管理者，一定会时刻警惕人们太过看重近期绩效的自然倾向。

代表性

卡尼曼和特沃斯基还发现，在回答“属于S类的A物体大概会是什么样的”这类问题时，人们还存在另一个有趣的偏差。比如，假设史蒂夫是个害羞的人，请评估一下，他是图书管理员而不是销售员的可能性有多高？大多数人会迫不及待地回答说，史蒂夫肯定更像个图书管理员，因为害羞像是图书管理员的代表性特征，而对销售员来说，这个特点未免太过不同寻常。然而，这样的回答一般都存在偏差，因为除了代表性，属于某一类的可能性还要受其他许多重要因素的影响。在这个例子中，史蒂夫是图书管理员还是销售员的可能性高，主要是受这两种职业在总人口中所占相对比例的影响。

一个简单的例子就能阐明此问题的实质。假设80%的图书管理员害羞，而销售员害羞的只有20%。再假设总人口中销售员所占比例是图书管理员的9倍（每9个销售员对1个图书管理员）。基于这些合理的假设条件，如果我们知道史蒂夫很害羞，而且他要么是图书管理员，要么是销售员，则他是图书管理员的概率是多少呢？从图6-6我们可以看出，尽管图书管理员里害羞人士的比例大，但害羞的销售员的总人数却是害羞的图书管理员的两倍还多。原因在于，销售员的总人数比图书管理员多。每100个人里有26个害羞的人——18个销售员和8个图书管理员。这就意味着，一个害羞的人是图书管理员的概率只有8/26，不到1/3。然而，大多数人即便看到这个例子仍不愿承认史蒂夫是个销售员，因为害羞在销售员来说实在不具有代表性。

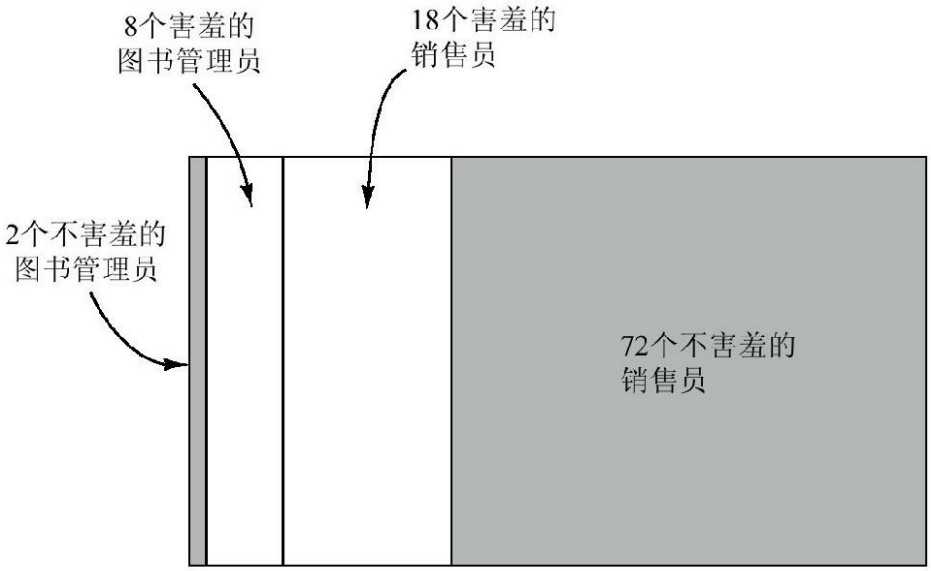


图6-6　图书管理员和销售员类型的分布情况

代表性偏差的另一个例子是所谓“回归效应”或“均值回归”的统计现象。假设有100人接受了标准的IQ测试，20个得分最高的人平均分为122，比所有人的平均得分高22点。倘若同样的20个人再接受一次测试，他们的平均分总会低于122。这里的原因是，IQ成绩存在一定的偶然性，第一次做得最好的人，许多都是碰巧出现超常发挥。

对于回归效应，我们在日常生活里就有不少第一手经验（比如，高个子老爸生出的儿子一般都比自己矮）。然而，卡尼曼和特沃斯基注意到，在判断时，我们往往忘记对此现象给予足够重视。他们分析，这是因为我们从直觉上感到，输出（如后代）应该对输入（如父母）具有代表性。

Q 为什么在棒球界，年度新秀选手的次年表现一般都不好？

2002年，多伦多蓝鸟队的三垒手埃里克·辛斯基（Erik Hinske）以0.279的击球率、24记本垒打和84个打点的好成绩，获得美国职业棒球大联盟年度新秀奖。可他在蓝鸟队的第二个赛季，平均击球率降到0.243，只打出12个本垒打和63个打点。辛斯基2003年成绩下降，符合棒球界和其他职业体育比赛中的一种模式，即年度新秀次年的表现一般较差。

为什么会出现这样的模式呢？

上述现象叫做“二年生症候群”。还有一个相关现象叫“《体育画报》症候群”，但凡哪个运动员上了《体育画报》的封面，下一个赛季他的表现注定糟糕。用“均值回归”很容易解释上述症候群。得了年度新秀奖的选手，不过是因为他在该赛季表现突出。同样的道理，运动员登上《体育画报》的封面，也是因为不同寻常的优异表现。他们随后的成绩，虽说还是比平均水平高，但几乎不可避免地会低于赢得荣誉时的标准。

“二年生症候群”的罪魁祸首是谁？

忽视“均值回归”对我们评估表扬与批评的相对作用存在非常有害的影响。心理学家很早就证明，在培养技能方面，表扬和其他形式的积极强化比惩罚或批评有效得多。倘若人们无视“均值回归”的重要性，那就很难从个人经验中得出这一推论。

原因在于，不管是得到表扬还是批评，这次工作做得好，

下次往往不如这次；这次工作干得差，下一回可能会有所改进。所以，一开始对优秀绩效加以表扬的人很容易据此得出错误的结论：表扬反而会导致糟糕的绩效。反过来说，一开始痛斥糟糕绩效的人，则容易认为批评产生了效果，其实那不过是回归平均效应罢了。表扬、批评和绩效三者之间的互动关系，能让哪怕是最老练的分析家栽跟头，误以为批评管用、表扬不管用。要是管理者希望员工发挥出最佳绩效，这个错误可犯不得。

锚定与调整

“锚定与调整”是评估时的一个常用策略，人们先做初步估计——锚定，然后根据相关的额外信息做出调整。

卡尼曼和特沃斯基发现，这一做法往往会导致估计偏差，原因有二：

●首先，最初定下的锚点有可能跟有待评估的价值毫不相干；

●其次，就算相关，后期所做调整也往往远远不够。

为了证明锚定和调整偏差，卡尼曼和特沃斯基请一群学生估计，有百分之几的非洲国家是联合国成员国。每名受试者在回答问题之前先摇一个数字转盘，其数字范围介于1～100之间。接下来，实验者问学生，他估算出来的数字是高于还是低于该随机数字。最后，实验者请学生报出具体的估计值。

结果相当令人惊讶。在转盘上转出10以下数字的学生，估计出的百

分比平均在25%左右，而在转盘上转出65以上数字的学生，估计的百分比平均为45%。

接受实验的学生肯定知道，转盘上随机滚出的数字，和有多少非洲国家加入了联合国毫无关系。然而，该随机数字对他们的估计值产生了戏剧化的影响。类似地，人很容易把任意一个近在眼前的数字当作初始点，因为这么做很方便。卡尼曼和特沃斯基指出，连货币奖励（得出精确估计值的学生可以拿到奖金）也不足以改变这一偏差的范围。

还有一个例子。

研究人员请两组高中生在5秒内估计八个数字连乘之积大概是多少。第一组学生看到的算式如下：

8×7×6×5×4×3×2×1

第二组学生看到的算式则刚好反过来：

1×2×3×4×5×6×7×8

因为有时间限制，大多数学生是来不及乘完所有的数得出正确答案的（正确答案是40 320）。不少人的做法是先把前几个数字乘出来（下锚点），然后估计最终答案。对两组学生来说，锚点都不够恰当，故此预测结果也相去甚远。最终统计完全符合研究人员事先预测的模式：头一个小组的平均估计值为2 250；第二个小组仅为512。

锚定和调整偏差在经济学上的重要应用，是估计复杂项目的失败率。假设要开办一家新企业。要想成功，必须确保若干重要的事件一一发生。要筹措足够的创办资金，找到合适的办公地点，设计低成本的生产流程，雇用熟练的劳动力，执行有效的市场营销活动，等等。一着出错，满盘皆输。倘若涉及的步骤足够多，失败率必然很高，哪怕每一步的

成功率都较高。举例来说，一个项目包括10个步骤，每一步骤的成功率均为90%，那么，整个项目的失败率是65%。在估算这类事情的失败率时，人们往往选择其中具有代表性的一步，把锚点定在它的低失败率上，而后做出的调整远远不够。故此，锚定和调整偏差有助于解释为什么绝大多数新办企业都倒闭了。

认知的心理物理学

我们感知和处理信息的另一种模式在经济学上也有重要影响，它出自心理物理学上所谓的“韦伯-费希纳定律”（Weber-Fechner Law）[17]。韦伯和费希纳想要揭示，刺激量出现多大的变化，才能让我们感觉到其强度的差异。例如，大多数人无法区分100瓦和100.5瓦的电灯泡在亮度上有什么差别。亮度差异究竟要到多大，人们才能切实地将之辨认出来呢？韦伯和费希纳发现，最小可觉差大致跟最初的刺激强度成正比关系。因此，要想让我们判断出刺激之间的差别，则刺激强度越大，可觉差的绝对值也越大。

泰勒认为，当人们在判断价格变化是否值得担心时，韦伯-费希纳定律似乎发挥了作用。

> 假设你正打算在一家店以25美元的价格买一台收音机闹钟，朋友告诉你，10分钟路程以外有家店，同款闹钟只卖20美元。你会到那家店去买吗？又假设，你要在一家店买一台标价1 050美元的电视机，朋友告诉你同款电视机另一家店只卖1 045美元，你会到后一家店去吗？

前后两个问题，你的回答是否相同？泰勒发现，对第一个问题，大多数人回答“是”，第二个问题则回答“否”。

按理性选择模型，前后两问的回答应该一致。只要收益超出成本，一个理性的人就会选择到另一家店买东西。两问中的收益都是5美元，

行程成本也一样。倘若前一例中节省5美元划算，后一例中也一样。

实际决策的难度

按理性选择模型，根本没有什么艰难的抉择这回事。倘若两个选项能得出差不多相同的预期效用，那么，选择哪一个并没什么差别。要是选项之一明显有着更高的预期效用，选择哪一个也一目了然。不管怎么说，做出选择的人完全没必要忧心忡忡、优柔寡断。

当然，在现实中，我们都知道决策棘手是常态。有许多选项，我们的预期效用函数都无法把它们干干脆脆地分出个高下来。倘若选项所处维度不同，难于比较，就更难做出选择了。比如，买车时我们看重三件事：舒适度、耗油量和安全性。假设甲车比乙车的安全性和舒适度更高，开起来更省油，要做出决定倒是很容易。可要是甲车比乙车舒适且油耗高，又该怎么选？总有人唠叨，不管选哪个，以后都会后悔。“要是我选了更舒适的甲车，万一新的工作单位太远了怎么办？”

这样的难题似乎使人对理性选择的基本原则——选择独立于不相干选项——产生了怀疑。经济学家经常用以下的故事阐释此公理。一个男人走进一家熟食店，问店里有哪些三明治。服务员回答说，有牛肉三明治和鸡肉三明治。顾客想了好一阵，最终要了牛肉三明治。服务员说：“噢，对了，我们还有金枪鱼三明治。”结果顾客说：“这样的话我还是要鸡肉的算了。”按照理性选择理论，除非金枪鱼是顾客的最爱，否则，并不该影响他选择鸡肉还是牛肉。顾客从牛肉换成鸡肉，实在没有什么讲得通的道理。

特沃斯基与伊塔玛·西蒙森（Itamar Simonson）合作开展了一系列饶有趣味的实验，暗示人们在实际生活中做出的选择不见得总是独立于无关选项。他们举的一个例子是，请学生根据月租金高低、与学校的距离远近选择公寓。从学生的角度来说，公寓离学校越近、租金越低，吸引力越大。一组学生要在如图6-7所示的两套公寓中做出选择。请注意，图中的两套公寓并无绝对优势可言。A更贵，B离学校远。我们预计，对租金相对敏感的学生会选择B，而主要在意通勤时间的人则会选A。通过调整距离和租金，我们很容易找到一组选A和选B人数大致相等的学生。

到此为止，一切正常。这时，研究人员增加了C公寓，如图6-8所示。请注意，C各方面的条件都比B要差——也就是说，C离学校比B远，价格又比B高。根据理性选择模型，这是一个典型的不相干选项。看到A、B、C选项，任何一个理性消费者都不会选择C。在实验当中，也确实没有人选择C。

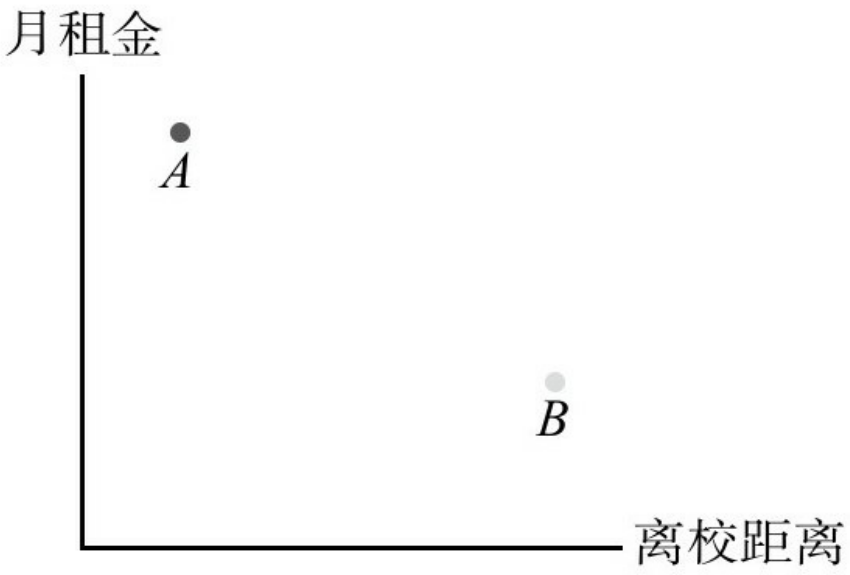


图6-7　在两套公寓中做出选择

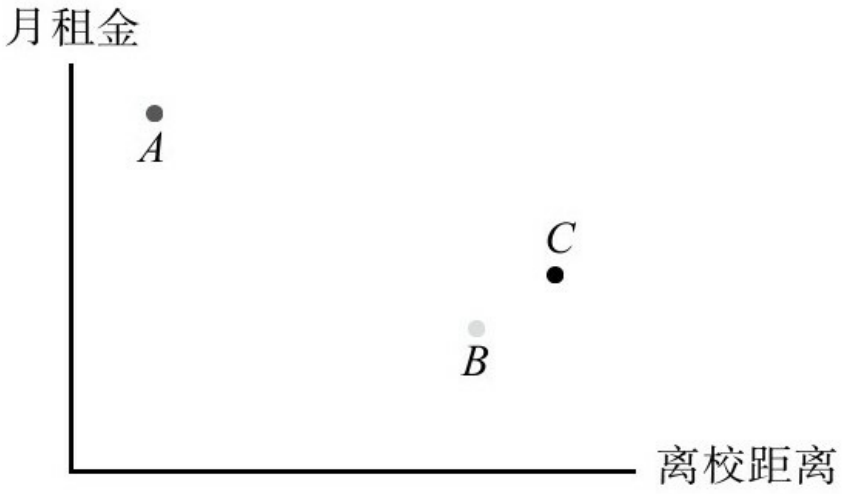


图6-8　增加了一个不相关选项

令人惊讶的是，增加了选项C，影响了人们对原先选项的偏好。特沃斯基与西蒙森发现，倘若在A与B公寓之间增加C公寓，其效果足以增加人们对B的偏爱。在没有C之前，选A和选B的学生各有一半。然而，增加C之后，70%多的学生选择了各方面均优于C的B。

显而易见，不少人觉得很难在A与B之间做出选择。C的出现令他们做了一个很轻松的比较（即比较B与C）。研究人员假设，这为B选项带来了“光晕效应”，增加了人们对它的偏爱。在前面提到的顾客选择三明治的例子里，说不定金枪鱼的出现也具有类似效果，这才使得顾客从牛肉三明治换成了鸡肉三明治。不管此类行为的原因是什么，它显然违背了“选择独立于不相干选项”这一理性选择的基本原则。

Q 为什么房产经纪经常会带客户看两栋基本一样的房子，其中之一价格便宜、条件又好？

诚如上文讨论的例子，倘若甲房各方面皆优于乙房，这一事实会为甲房蒙上一圈美好的光晕，让它显得比另外的房子更具吸引力，哪怕后者某一方面的条件较甲房更优。比如，有两栋房子，一栋是希腊文艺复兴风格，一栋是维多利亚风格。客户有点拿不定主意要哪栋好。于是地产经纪带他去看了一栋类似的维多利亚风格的房子，价格比前一栋高，保养也不如前一栋好。这样一来，客户多半会偏向前一栋维多利亚风格的房子了。还是那句老话，人们似乎不喜欢在两种难于比较的东西中做选择。经验丰富的地产经纪往往为客户提供一次便于选择的机会，从而避免上述问题。

为什么地产经纪会费心带客户去看一栋各方面条件都较差的房子？

自我控制陷阱

人们的行为并不总符合理性选择模型的预测，还有一个原因在于，人们往往很难按符合自己利益的计划行事。例如，托马斯·谢林曾说过，大多数烟民都说想戒烟。其中不少人花了大功夫，终于戒烟成功（谢林和我都曾是烟民，戒烟的难度之大，我们可以证明）。然而，更多的人以失败告终。

解决自控问题的一个办法，可参见荷马笔下奥德修斯的例子。奥德修斯要扬帆穿过危险的暗礁，那儿是海妖塞壬的地盘。他知道，只要自己一听见海妖的歌声，就会情不自禁地往那个方向驶去，撞上暗礁。由于预见到自己的偏好会出现这种暂时性的改变，他想出了一个行之有效的承诺机制：他让水手们把自己紧紧地绑在桅杆上，哪怕他苦苦哀求也切莫放开，直到船安全地通过这片水域。

当代生活里也不乏此类承诺机制。因为害怕自己会受到诱惑花光积蓄，人们把钱存进特别的“无息存款”户头，直到当年秋末方可兑现；或是购买终身寿险，这样在退休之前取消的话会狠狠地被罚一笔；因为害怕吃太多零食影响正餐，人们把话梅放在不容易拿到的地方；因为害怕赌博上瘾，去大西洋赌城时，人们提前限制自己现金账户的使用额度；因为害怕看电视看到太晚，人们把电视机放在卧室外面。

理性选择同样能帮助我们避免一些最可怕的陷阱。比如，刚戒烟的消费者肯定能料到，要是自己星期五晚上跟朋友出门喝两杯，保准想要拼死抽上一根烟。为了避免这种强烈诱惑，他可以把自己未来几个月的周末活动换一换。出于同样道理，要是有人想抗拒多花钱的诱惑，可以让银行每月自动从工资卡上扣除一部分钱，转到另外的储蓄账户——成百上千的人正是这么做的。

理性选择模型存在两种角色，一种是实际上的，一种是规范性的。上述问题再一次凸显了两者之间的区别。故此，由于理性选择模型不考虑自我控制一类的问题，它有时无法预测人们的实际行为方式。请注意

，这并不是说理性选择模型有错，或者没用。这里，它充当了指导人们做出更佳决策——也即更符合其真正目标的规范性角色。

第三部分

当组织行为学遇上经济学

07　产品

不少人以为生产是一种高度结构化的机械过程，把原材料转换为成品。毋庸置疑，大量的生产活动都与此类似，比如泥水匠把一块块砖头砌成房子。经济学家却强调，生产亦是一种极为一般性的概念，还包括许多普通人看来并非“生产”的活动。我们的定义是，凡是能创造当前或未来效用的活动，都是生产。

这就是说，连讲笑话这种简单的活动也叫生产。伍迪·艾伦（Woody Allen）讲过一个笑话：

> 有个男的对心理医师抱怨说，他哥哥觉得自己是只鸡。医生问：“为什们你不告诉他，他不是呢？”男人回答道：“不行啊，我需要他下的蛋。”

一旦笑话讲出来，它所留下的切实痕迹无非是一段令人愉快的记忆

，但按照经济学家对生产的定义，伍迪·艾伦跟一位拿着凿子把原木制作成一根棒球棍的工匠没什么两样。医生给孩子打破伤风针，律师帮我草拟遗嘱，工人星期三早晨为我收垃圾，邮递员帮我把纳税申报单寄到国税局，经济学家发表论文，凡此种种，皆为生产。

投入-产出以及生产函数

生产有若干种定义。一种定义如前所述，指所有能创造当前或未来效用的活动。我们还可以说，生产是一种把投入（生产要素）变成产出的过程。这两种定义是等价的，因为产出就是一种能创造当前或未来效用的东西。按传统来看，生产的投入包括土地、劳动力、资本，此外还包括所谓的“创业活动”。当然，如今人们普遍把知识、技术、组织和精力等因素也包括在内。

生产函数指的是将资本、劳动力等投入变成产出的关系，如图7-1所示。放进投入，得到产出。方框代表现有的技术状态——它会随时间稳步改进。因此，在当今技术条件下，固定的生产性投入能得出比1970年更多的汽车。

我们还可以把生产函数想成是菜谱。它列出了所需原料，并告诉你，按某种方式处理原料，能煎出多少张饼来。

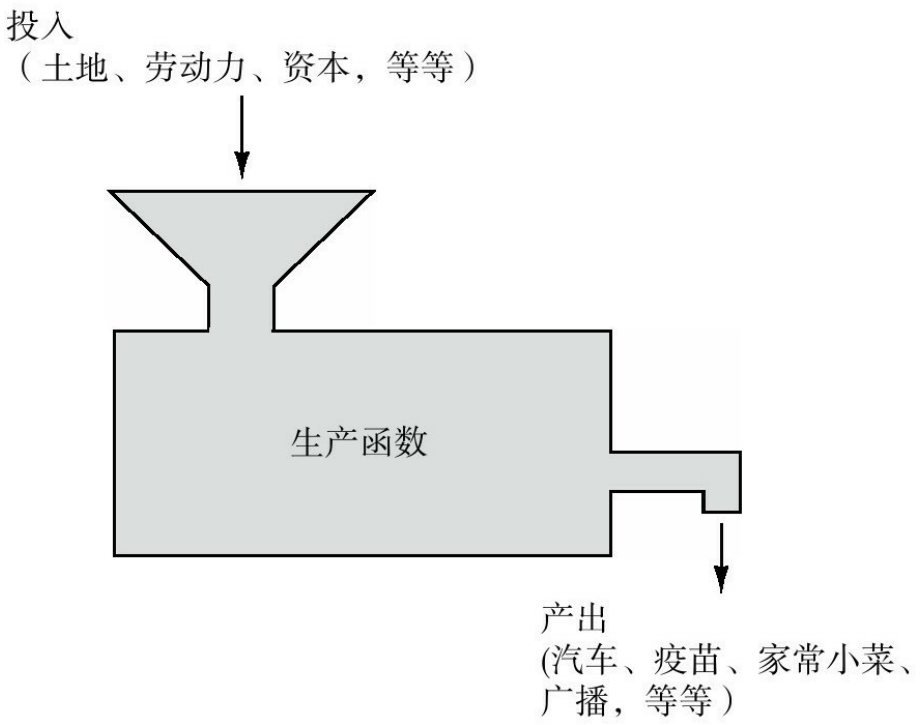


图7-1　生产函数

还有一种描述生产函数的方式是使用数学等式。假设有一种生产过程，采用两种投入，资本（K）和劳动力（L），生产饭食（Q）。K、L和Q之间的关系可表示为：

Q=F（K, L）

其中F是概括图7-1所示生产过程的数学函数。它不过是一条简单的规则，告诉我们用多少K和L能得到多少Q。举例来说，假设饭食的生产函数是F（K, L）=2KL, K按每周的设备时来算（这里，1锅时/周的意思是，在为期一周的时间里，煎饼锅使用了一个小时，故此，每周5天，每天8小时使用煎锅，就构成了40锅时/周的资本投入），L按每周的人时来算，产出用每周饭食顿数来衡量。套用上述生产函数，2设备时/周×3人时/周=2×2×3=12顿饭食/周。表7-1总结了生产函数Q=2KL中，K、L和每周饭食产出之间的关系。

表7-1　生产函数Q=2KL

		劳动力（人时/周）				
		1	2	3	4	5
资本（设备时/周）	1	2	4	6	8	10
	2	4	8	12	16	20
	3	6	12	18	24	30
	4	8	16	24	32	40
	5	10	20	30	40	50

半成品

很明显，资本（如前例，具体表示为炉具和煎锅）和劳动力（具体表示为厨师的劳动）本身并不足以生产出饭食。原材料必不可少。Q=F（K, L）所描述的生产过程，是把原材料转换成我们称之为饭食的成品。在此过程中，食品是半成品，不少经济学家把它也当成输入。为便于讨论，本章的例子中我们暂不考虑半成品问题。当然，即便在所有的例子中插入半成品，也不会对我们的最终结论造成任何影响。

固定投入和可变投入

生产函数告诉我们，如果所有或部分投入发生变化，产出会出现怎样的变化。在实践中，许多生产流程都不会迅速出现变化（至少有一部分投入的数量不会），古典音乐广播电台就属于此类流程。为建立广播电台，需要购置复杂的电子设备，需要建立音乐库和大型发射塔。买唱片和CD用不了几个小时，但获得建立新电台所必需的设备则要耗费数个星期。购置合适的办公地点、建立新发射台更要用上几个月甚至几年的时间。

对特定生产过程来说，长期的定义是：改变所有投入量所需的最短时间期限。反之，短期的定义是一项或多项投入不发生改变的最长时间期限。短期内数量可变的投入，叫作可变投入。一定时期内数量不变的投入——除非承担天价成本——叫作固定投入。依照定义，从长期的角度看，所有投入都是可变投入。还是以古典音乐电台为例，在短期内，CD是可变投入，广播塔则是固定投入。要是时间足够长，广播塔也是可变投入。在某些生产活动中，比如街边热狗店的生产活动，再长期也

不超过几年时间。

下面我们先讨论短期生产，再介绍长期生产。

短期生产

仍以生产函数Q=F（K, L）=2KL所描述的生产活动为例。假设我们关注的是短期生产——这里，短期指的是在此时间段内，劳动力投入为可变投入，而资本投入为固定投入，比如$K=K^0=1$。当资本保持不变，产出实际上就成了劳动力这一唯一可变投入的函数，也即F（K, L）=$2K^0L=2L$。这就是说，我们可以在二维坐标图上绘出这一生产函数，如图7-2（a）所示。对这一F（K, L）关系，短期生产函数为一条从原点出发的直线，斜率是固定值K的两倍，所以，$\Delta Q/\Delta L=2K^0$。请注意，在图7-2（b）中，当K^0升为$K^1=3$，短期生产上旋至F（K^1，L）=6L。

如图7-3所示，短期生产函数图并不总是直线。该图中的短期生产函数具有常见于实际生产活动中的若干特点。首先，它经过原点，也就是说，如果我们不使用可变投入，就没有产出。其次，一开始，可变投入的增加，以渐增的比率提高产出：劳动力从1个单位增加至2个单位，带来了10个单位的额外产出；劳动力从2个单位增加至3个单位，带来了13个单位的额外产出。最后，图7-3中的函数表明，一旦越过某个点（该图中为L=4时），可变投入带来的产出增幅越来越小。故此，劳动力从5个单位增加到6个单位，带来了14个单位的额外产出；而劳动力从6个单位增加到7个单位，只带来9个单位的额外产出。对某些生产函数来说，越过某个点之后，产出水平甚至会随着可变投入的增加而减少，如图7-3中L＞8时的情况。倘若资本数量有限，额外增加的工人说不定会带来适得其反的效果。

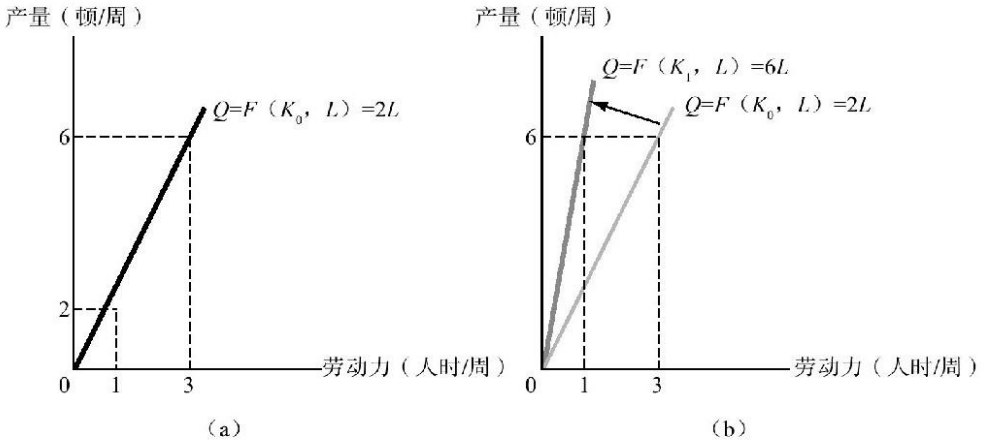


图7-2　一条短期生产函数

产出最初以递增的比率增加这一特点，或许来自任务分工和劳动专业化的优势。要是只有一名工人，所有的任务必须由同一个人来完成；而要是有两名或多名工人，任务就可以分割开来，每名工人各司其职，各展所长（在一定时期内专门从事同一任务，也是同样道理）。

图7-3所示的短期生产函数的最后一个特点叫作“收益递减律”（Law of Diminishing Returns）——超过某一点后，产出随可变投入的增加以递减的比率增长。尽管它并不是短期生产函数的普遍特点，但也极为常见。收益递减律是一种短期现象，其含义为：若其他投入固定，而不断增加一种可变投入的数量，则产出的增量最终必然递减。

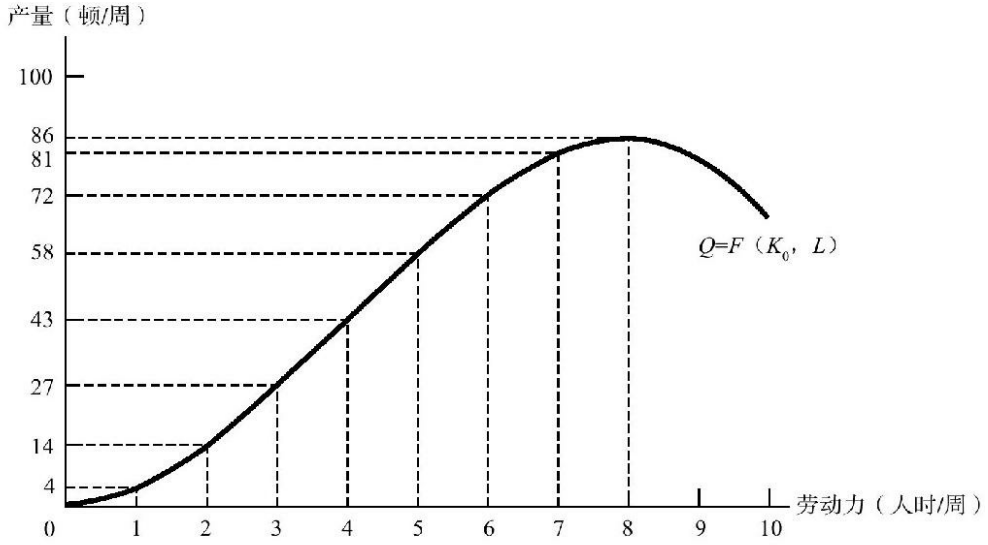


图7-3　另一条短期生产函数

Q 为什么一个花盆里出产的粮食总量，养不活全世界的人口？

收益递减律暗示，不管用多少劳动力、肥料、水、设备和其他投入，一个花盆里也只能长出数量有限的粮食。土地投入固定在如此低的水平上，其他投入的增加最终对总产出产生不了任何作用。

根据上述逻辑，英国经济学家托马斯·马尔萨斯（Thomas Malthus）在1798年就指出，收益递减律暗示了人类的最终悲剧。全世界的农耕用地是固定的，等超过某一限度后，额外的劳动力带来的粮食生产增量越来越少。马尔萨斯认为，人口增长不可避免地会使得人类的平均粮食消费量保持在饥饿水平。

马尔萨斯的预言会不会在将来成为现实，一切尚待观察。但他怎么也想不到，人均粮食产量会在他身后的200年里翻20多倍。不过，请各位读者注意，过去200年的增长与收益递减律并不矛盾。马尔萨斯没有料到农业技术的爆炸式发展远远超出了土地供应量固定的限制效应。也就是说，马尔萨斯预言的无情逻辑仍然成立。不管我们的技术发展到了怎样的地步，要是人口持续增长，迟早有一天，有限的耕地会引发粮食短缺。

自从马尔萨斯的著作问世以后，世界人口迅猛增长，光是过去50年就翻了一倍多。难道我们真的逃不过大饥荒的命运吗？恐怕没这么糟糕。已故经济学家赫伯特·斯坦（Herbert Stein）曾说过一句广为人知的话，“凡事起落皆有时”。人口专家现在预测，到2070年，全球总人口将达到峰值，之后开始下降。只要熬过这段时间，我们就有很大机会逃脱马尔萨斯预测的恐怖命运。

生产技术进步可在生产函数图中表示为向上的位移。比如，图7-4用F^1和F^2两条曲线分别表示1808年和2008年的农业生产函数。两条曲线都适用收益递减律，然而，在如图所示的时期，粮食生产跟上了劳动力增长的脚步。

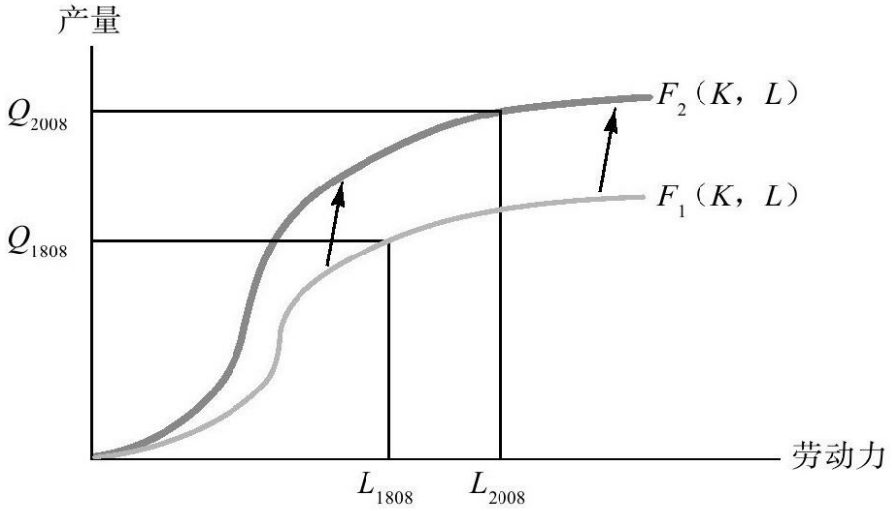


图7-4　技术进步在粮食生产中的作用

注：F^1表示1808年时的粮食生产函数。F^2表示2008年的相应函数。由于技术进步在粮食生产中发挥的作用，F^2位于F^1上方。尽管收益递减律适用于F^1和F^2，但1808年与2008年之间的粮食生产增长，比同期劳动力投入增长的速度还快。

总产量、边际产量和平均产量

图7-3和图7-4所示的短期生产函数往往被称作总产量曲线。它们把产出总量与可变投入数量联系在一起。有的时候还会用到可变投入的边际产量这一定义，指的是当可变投入出现1个单位的变化（其他投入固定不变）时，总产量发生的对应变化。企业管理者在判断是该招聘还是该解聘员工时，有必要了解劳动力的边际产量如何。

若ΔL表示可变投入的单位变化，ΔQ表示产出的相应变化，那么L的边际产量用MP^L表示，定义为：

$$MP^L=\Delta Q/\Delta L$$

用几何图来说，任意一点的边际产量就是总产量曲线在该点的斜率，如图7-5的上半幅所示。比如，当L=2时，劳动力的边际产量是$MP^{L=2}=12$。同理，在图7-5所示的总产量曲线中，$MP^{L=4}=16$，$MP^{L=7}=6$。最后，请注意，当L值大于8时，MP^L为负。边际产量曲线本身如图7-5的下半幅所示。最开始它往上扬，在L=4时达到最大值，接着下降，等到L值大于8时，它变成负数。还要注意，边际产量曲线的最大值点对应总产量曲线上的拐点，即在这一点上，总产量曲线的曲率从凸（以递增比率增加）变为凹（以递减比率增加）。此外，当L值对应总产量曲线的最大值时，边际产量曲线达到0。

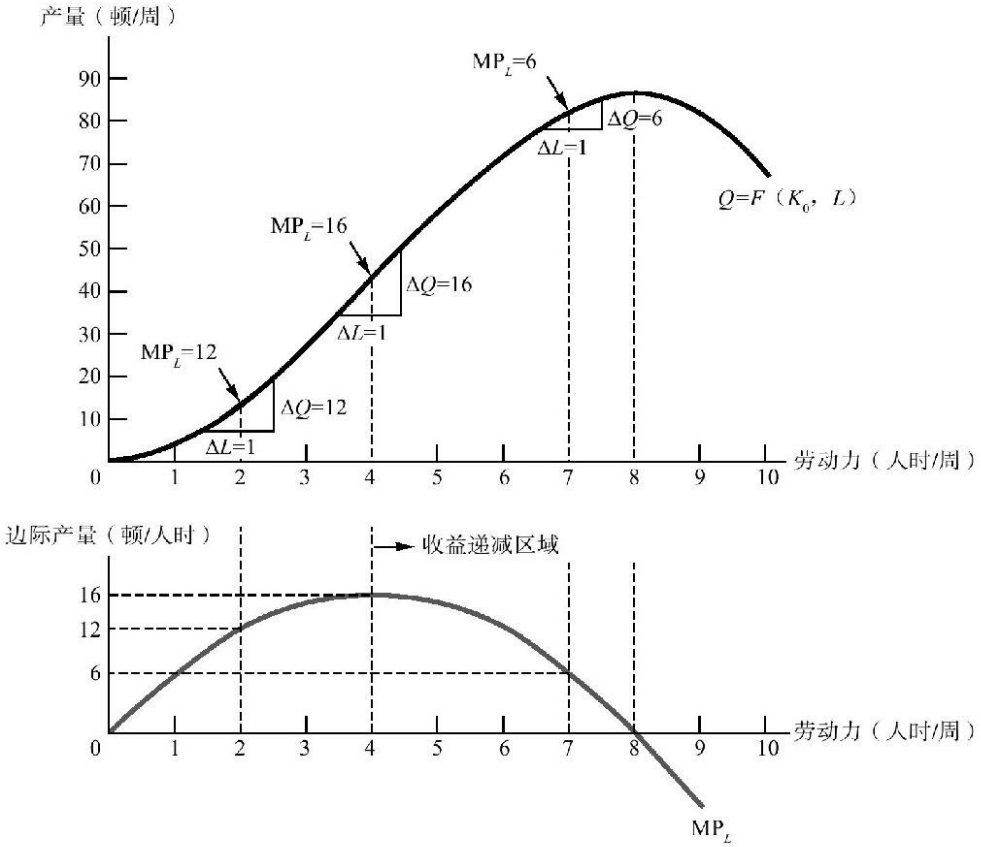


图7-5　可变投入的边际产量

边际产量概念的重要性在于，经营企业的决策往往以变革决策的形式自然而然地出现。我们应该再招聘一名工程师或会计吗？我们应该缩减后勤员工的规模吗？我们应当再安装一台复印机吗？我们应当再租用一辆送货车吗？

为了明智地回答此类问题，我们必须比较各项变化带来的收益和成本。诚如我们所见，当我们调整一项生产投入的水平，计算其收益时，边际产量概念扮演了关键角色。请看图7-6，我们或许可以找出可变投入在哪些区域变化时，理性的企业管理者绝不会去自讨没趣。尤其是，只要劳动力的工资为正数，理性的管理者就绝不会在边际产量为负数的区域（L＞8后的部分）调整这一可变投入。同样，当总产量曲线达到最大值时（MP^L=0），管理者也绝不会再进一步增加劳动力投入。

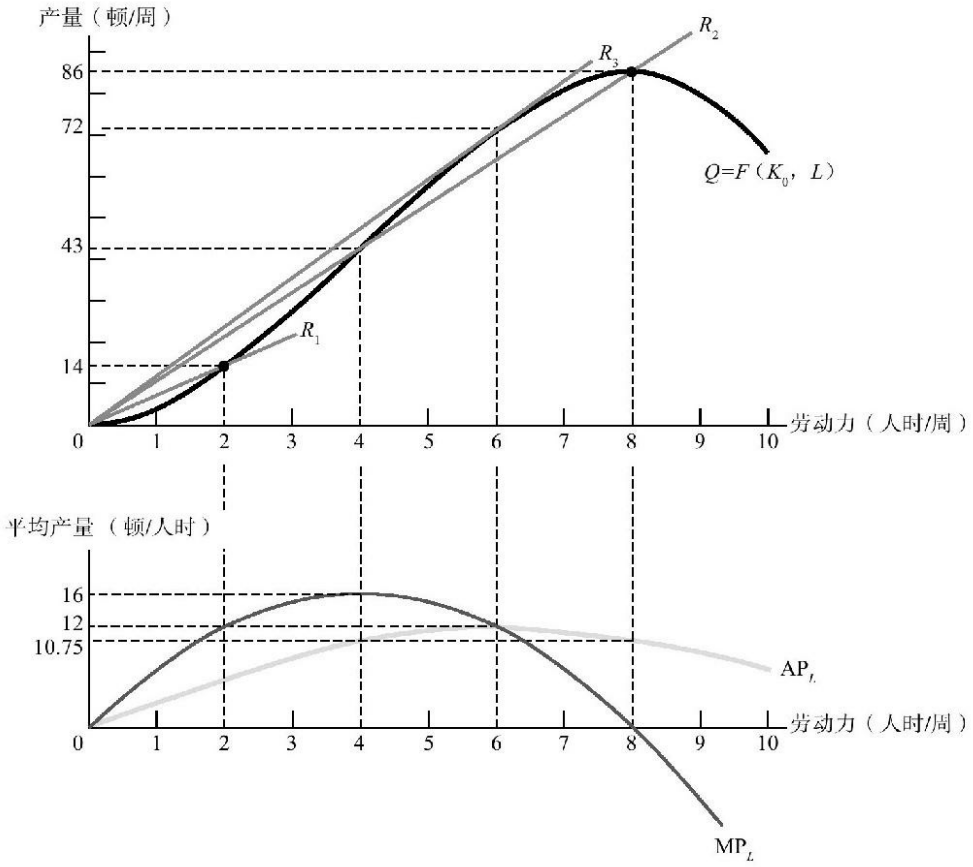


图7-6　总产量曲线、边际产量曲线和平均产量曲线

按照定义，可变投入的平均产量为总产量除以投入量。若用AP^L表示，则为：

$AP^L=Q/L$

当可变投入为劳动力时，平均产量也叫作劳动生产率。

用几何图来说，平均产量就是连接原点到总产量曲线的对应点所得线段的斜率。图7-6中的上半幅，总产量曲线上画出了三条这样的直线R^1、R^2和R^3。L=2时的平均产量是R^1的斜率，为14/2=7。请注意，R^2与总产量斜线相交于两点——先是在L=4时，而后又在L=8时。故此，L在这两个值时平均产量相同，即R^2的斜率为43/4=86/8=10.75。R^3和总产量曲线只有一个相交点，在L=6时。L=6时的平均产量也即R^3的斜率，72/6=12。

平均与边际区别的重要意义

平均产量和边际产量的区别，对必须在两种或多种生产活动之间分配稀缺资源的人具有重要意义。他必须解决这样一个问题：为了获得最大产出，应如何分配此种资源？以下例子对这个问题做了阐释。

假设你拥有一支渔船队，可以派任意数量的渔船到湖泊的东西两侧捕鱼。按照你目前的分配，前往东头的渔船每天每艘能捕回100公斤鱼，前往西头的渔船每天每艘能捕回120公斤鱼。湖泊两端的鱼群并无相互关系，当前捕鱼量是否能够维持下去也不确定。问：你是否应当调整渔船的分配情况？

大多数人，尤其是没好好上过微观经济学课的人，一般会自信满满地说，当然应该调整当前的渔船分配方式。他们还明确指出，应该往湖泊西头派更多的渔船。然而，诚如下例所示，哪怕对生产资源的平均产量和边际产量只有个基本理解的人，也能看出这一回答站不住脚。

在如上所述，假设派往湖泊东西两端的渔船数量和每船的捕鱼量存在如表7-2所示的关系。再假设你的船队有4艘渔船，现在的分配方式是东头派两艘，西头派两艘（请注意，所有这些假设都与前面描述的情况相一致）。你是否应当往湖泊西头多派一艘渔船呢？

表7-2　两处捕鱼区域的平均产量、总产量和边际产量（公斤/天）

渔船数量	东头			西头		
	平均产量	总产量	边际产量	平均产量	总产量	边际产量
0	0	0		0	0	
1	100	100	100	130	130	130
2	100	200	100	120	240	110
3	100	300	100	110	330	90
4	100	400	100	100	400	70

前往湖泊东头的渔船，每艘每次均能捕得100公斤鱼。而前往湖泊西头的渔船，每艘船的平均捕鱼量随渔船数量的增多而递减。

按表7-2中的数据，在现有安排下，你每天的捕鱼总产出为440公斤（东头的两艘船，每艘每天捕100公斤鱼；西头的两艘船，每艘每天捕120公斤鱼）。现在假设你从东头调派一艘渔船到西头，也就是说，你往西边派3艘船，东头仅派一艘船。我们可以看出，现在你每天的总产出仅为430公斤，比之前的分配方式还少10公斤。所以，你不应当往西边增派渔船。出于同样道理，你也不应该往东边增派渔船。西边少一艘渔船，每日总捕鱼量会减少110公斤（两艘船所捕的240公斤减去一艘船捕到的130公斤），超过了东边多一艘船捕到的100公斤。因此，现有的东西两头各两艘渔船为最佳分配方式。

上例属于管理者必须解决的一种重要问题：如何将投入分配给同一产品的若干不同生产流程。对这类例子，有效分配投入的一般性原则是，确保分配给生产活动的下一单位投入有着最高的边际产量。这一原则适用于渔船等不可完全分割的资源。倘若一种资源在甲活动中的边际产量总比在乙活动中高，上述原则也适用。如果资源可以完全分割，或资源在甲活动中的边际产量并不总比乙活动高，那么，资源的分配原则应当是：确保资源的边际产量在所有活动中一样。

然而，大多数人解决此类问题的方式是把资源分配给平均产量最高的活动，或使各种活动的平均产量持平。这种错误做法的源头在于，人们往往只重视相关生产过程的一部分。只往西头派两艘船，每艘船每天的平均捕鱼量比派往东头的渔船高20公斤。但请注意，要是你再派一艘

船到西头，这艘船每天只能给总捕鱼量贡献90公斤（3艘船捕获的330公斤鱼，减去两艘船捕获的240公斤鱼）。第3艘船在西头捕得的鱼，有一部分本来应该属于头两条船的，可人们很容易忽视这一点。

如表7-2所示，增派第3艘渔船前往湖泊西头的机会成本，是在东头减少了100公斤的收获。既然第3艘船每天在西头只能捕得90公斤鱼，那么最好的做法还是往湖泊东西各派两艘船。要是渔船队老板理解平均产量和边际产量的区别，他就绝不会把在东头能捕100公斤的渔船派到西头只捕90公斤鱼。

经济学家称上例的解决办法叫“内点解”[18]，即相关的两种生产活动都用上了。但并不是所有此类问题都有内点解。我们从下个例子便可看出，有时候，一种生产活动比另一种更好。

还是前面那支捕鱼队，问题也一样。只不过这一回，派往湖泊西头的渔船，每艘船的边际产量均为120公斤/天。

本例与前例的区别在于，派往湖泊西头的捕鱼船捕鱼量不再随着渔船的数量增加而递减。这时，派往西头的任意一艘渔船，平均产量均和边际产量相等。又因为派往西头的渔船边际产量总是高于东头，所以最佳分配方式是将所有的4艘渔船通通派往西头。

本例所述的情况在现实中也很常见。但更常见、更有意思的生产决策还是前例那种包含内点解的情况，每一种生产活动都必须分配一定量的生产投入，才能将产出最大化。

经济学考试有两道题，假设你把最后几分钟时间分配给问题1可多得4分，把剩余时间分配给问题2可多得6分。你从问题1上得到了20分，从问题2上得到了12分。你在两道题上所花的总时间一样。两道题的总分分别是40分。那么，你应该怎样重新分配两题的解题时间，以获得最高分？

有效分配考试时间的原则，跟有效分配其他任何资源的原则一样：资源在每项活动中的边际产量应当相同。从上述信息来看，你花在问题2上时间的边际产量高于花在问题1上时间的边际产量。尽管花在问题1上时间的平均产量高于花在问题2上时间的平均产量，可要是你在问题1上少花些时间，在问题2上多花些时间，你就能得到更高的分数。

长期生产

到目前为止，我们讨论的例子都只涉及短期生产，即至少有一项生产投入不变的情况。相对地，按照定义，从长期来看，所有的生产要素均可变。在短期生产中，生产函数Q=F（K, L）的K为固定值，因此，我们可以在简单的二维图表中描述生产函数。然而，若K和L皆为可变量，我们就需要三维图表。要是有更多的可变投入，我们需要的维度就更多。

为便于解释，我们仍以在本章早些时候讨论过的生产函数为例：

Q=F（K, L）=2KL

假设我们想要描述K与L在特定产出水平时（如Q=16）的所有组合方式。那么，我们先求解Q=2KL=16，用L表示K，得：

K=8/L

满足这一方程式的所有（L, K）组合，如图7-7中Q=16的曲线所示。产出32和64个单位的（L, K）组合，在图7-7中分别由Q=32和Q=64两条曲线所示。这种曲线叫作“等产量曲线”，其定义为：可得同一产出量的可变投入的所有组合。

请注意，等产量曲线和消费理论中的无差别曲线存在明显的类比关系。正如无差别曲线对消费者偏好做了简要表现，等产量曲线亦对生产过程做了简要表现。

在无差别曲线图中，曲线朝右上方移动，对应着满意度的提高。等产量曲线图上的类似移动，表示产出水平的提高。无差别曲线上的点优于位于曲线下方的任意一点，次于位于曲线上方的任意一点。同样，等产量曲线上的任意投入组合，比位于曲线下方的投入组合产量高，比位

于曲线上方的投入组合产量低。因此，图7-7中C的产量高于A，但低于D。

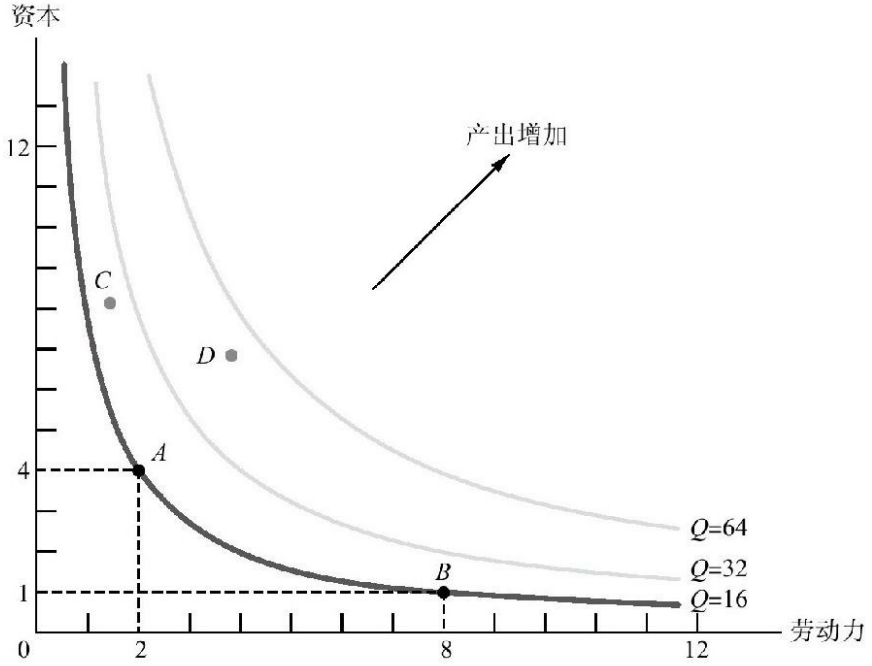


图7-7　生产函数Q=2KL的局部等产量曲线图

规模收益

行业组织的一个中心问题是，大规模生产是否比小规模生产更有效（这里，大与小是按相关市场的规模来定义的）。这个问题的重要性在于，它的答案指明了一个产业最终是由多家小公司提供服务，还是靠少数几家大企业主宰。

生产函数中用来描述规模与效率之间关系的技术特性，叫作规模收益。这个术语告诉我们，当所有投入按等比例增加时，产出会有什么样的变化。由于规模收益指的是所有投入均可变的情况，从本质上讲，它是一个长期性概念。

在生产函数中，倘若各项投入等比例变化带来的产出增幅超过该比例，这就叫作规模收益递增。比如，对一个规模收益递增的生产函数，我们把各项投入翻倍，则所得产出高于从前的两倍。我们在后面将会看到，在少数几家公司把持相关大部分市场的条件下，一般会出现此类生

产函数。

规模收益递增往往会导致大型组织内部日趋专业化。亚当·斯密用一家大头针工厂里劳动分工的例子，阐明了这一观点：

> 一个人抽出钢丝，另一个人把它拉直，第三个人把它切断，第四个人做针尖，第五个人把顶端磨平好安上钉头；制造钉头又需要两三种不同操作……我见过一家这样的小厂……只雇了10个人……要是他们全力以赴，一天能生产12公斤大头针。每公斤大约有4 000多枚中号大头针。于是这10个人一天能生产多达48 000枚大头针。若按每人生产1/10来算，则每人每天可生产4 800枚。要是所有人单独工作的话……每人一天大概生产不了20枚，甚至有可能1枚大头针都生产不出来……

人们爱说航空业是一个规模收益递增的产业。产业专家早就强调，航班数量多，有助于航空公司把入港航班的乘客转移到出港航班上，从而填满每一个航班。地方机场的活动同样表现出规模收益递增的特点。而且，维修、机组轮班和其他库存相关活动，用大规模完成比小规模更有效率。类似地，售票柜台、票务代理、订票设备、行李托运设备、地勤、乘客登机设备，凡此种种，大规模使用的话效率也更高。过去十年，航空公司的规模越来越大，其背后的原因就是规模收益递增。

生产函数中各项投入等比例变化，产出也按同一比例变化，这叫作规模收益不变。在这种情况下，投入翻倍，产出也翻倍。对规模收益不变的行业来说，大规模既非优势，也非劣势。

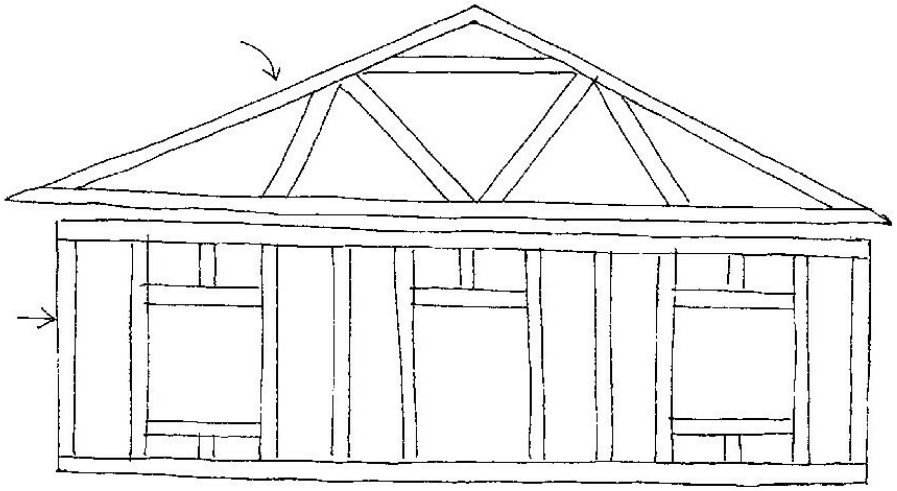
最后，生产函数中各项投入等比例变化，产出变化反而低于该比例，这叫作规模收益递减。这时大规模成了劣势，规模收益递减的行业里不会有大型企业。我们在后文将会看到，规模收益不变和递减，往往使得多个卖家共存于同一小众市场。

在整个产出范围，生产函数不一定表现出同等水平的规模收益，反而有可能是这样：低等产出时规模收益递增，中等产出时规模收益不变，高等产出时规模收益递减。

Q 为什么建筑工人现场制作墙体，而在屋顶上使用预制结构？

建筑工人在修建木结构房屋时，一般是在施工现场搭建墙壁框架，屋顶却多使用预制结构。这是为什么呢？

墙体和屋顶在结构上有两大关键区别：（1）屋顶所用木料牵涉到许多复杂的斜角切割，而墙体结构所需的直角切割简单得多；（2）固定尺寸的屋顶截面都差不多，而墙体则因为要安装窗户和门的缘故，截面各异。屋顶有两个特点，使得规模生产更经济。首先，要是屋顶框架上预先设有“模板”，锯子顺着合适的角度进行切割，斜角处理起来要迅速得多。在工厂里安装这样的“模板”很经济，因为那里每天要切割成千上万次；可对于任何建筑工地上都需要的次数有限的切割，采用这一方法往往得不偿失。同样的道理，屋顶的式样一致，也便于采用自动化方法。反过来说，墙壁的形态各异，自动化方法不适用。



为什么建筑工人现场制作墙体，而在屋顶上使用预制结构？

既然屋顶结构比墙体结构使用规模化生产更经济，那么，墙体结构现场制作，屋顶则多为预制，道理也就很清楚了。

用等产量曲线图表示规模收益

生产函数的规模收益和等产量曲线间距存在一种简单的关系（本节讨论适用于位似生产函数，它是一类很重要的生产函数，其特点是，过出发点的射线与所有等产量曲线相交，各曲线在此交点上的斜率为恒定值）。请看图7-8中的等产量曲线图。顺着标注为R的射线往外走，各项投入均按相同的比例增长。图中所示的等产量曲线图，在A到C区域呈规模收益递增。例如，当我们从A至B，两项投入翻一倍，而产出翻了3倍。同样，当我们从B到C，两项投入各增50%，而产出增长100%。在C到F区域，同一生产函数的规模收益不变。如从D至E，两项投入各增25%，产出亦增加25%。最后，在F右上方的区域，如图所示的等产量曲线呈规模收益递减。因此，当我们从F至G，两项投入各增16.7%，而产出仅增长11.1%。

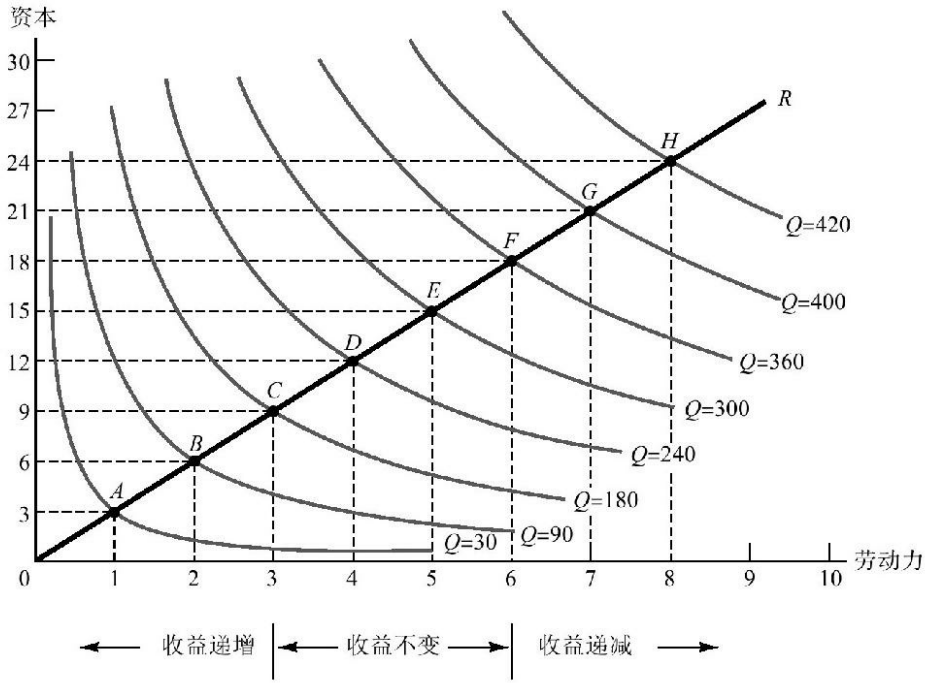


图7-8　用等产量曲线图表示规模收益

收益递减和规模收益递减的区别

请务必记住，规模收益递减和收益递减律毫无关系。规模收益递减是各项投入按固定比例变化时的情况。反之，收益递减律指的是一项投

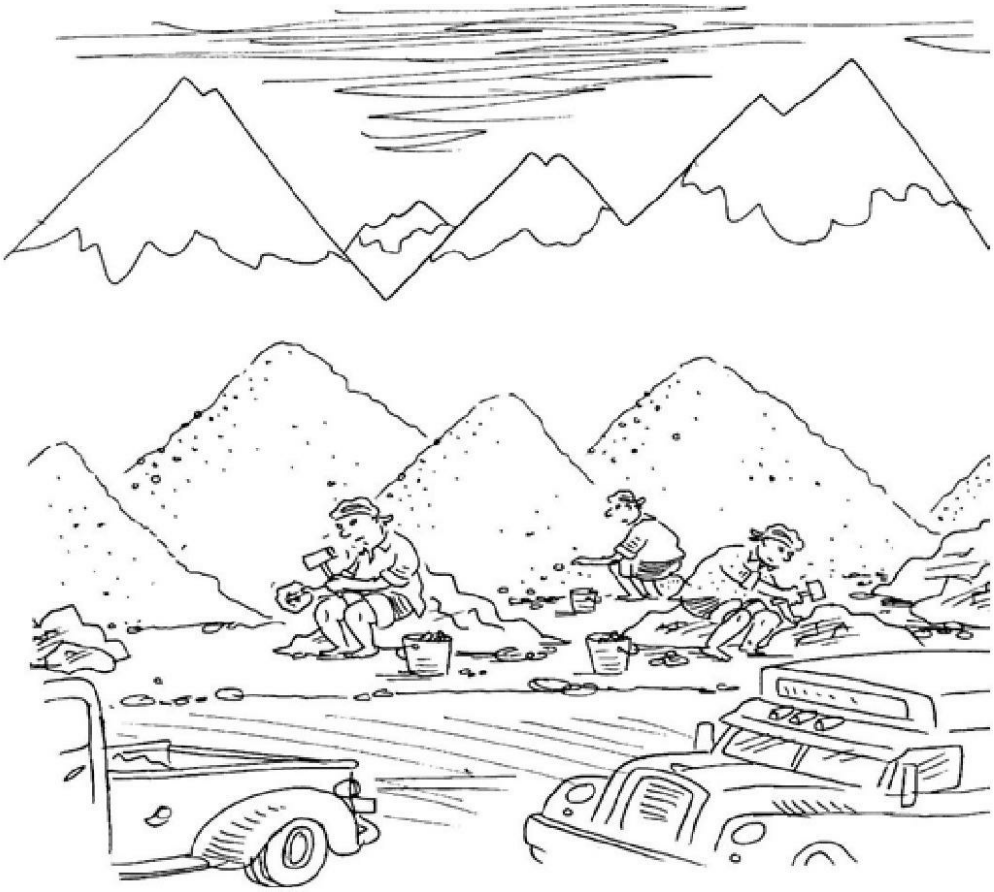
入变化、其他投入不变的情况。概括言之，不管生产函数是规模收益递增、不变还是递减，都适用于收益递减律。

规模收益递减的逻辑之谜

若生产函数Q=F（K，L）是相应生产过程的完整表述形式，我们实在很难明白怎么居然会有生产函数呈规模收益递减。实现任何产量所需的生产过程，我们都应当能够复制，从而实现规模收益不变。举例来说，假设最开始Q^0=F（K^0，L^0）。如果我们想要2Q^0单位的产出，只需要按第一次的做法再做一遍就行了，即再次将K^0和L^0组合起来得到Q^0，增加到已有的Q^0上。类似地，连续执行F（K^0，L^0）三次，即可得到3Q^0。反复执行整个生产过程，所得产出将与投入按等比例增长，也就是说，规模收益不变。而且，和前文提到的航空业的例子一样，很多时候，人们往往可以做得比规模收益不变更好。

对于那些K与L两项均投入翻倍、产出却无法翻倍的情况，我们似乎只能得出这样的结论：除了K与L之外，肯定还有某项重要投入，我们未能同时增加。这一投入有时叫“组织”，有时叫“沟通”，它指的是，一旦公司超过某个规模，好像就开始失去控制。还有人说，管理和创业资源的匮乏，形成了生产当中的瓶颈。当我们提高K与L时，要是真的存在某种无法衡量的投入保持不变，那么，按照定义来说，我们仍然处于短期生产状态。因此，只把部分投入翻倍，是不可能让产出翻倍的。

08　成本



大学刚毕业，我到尼泊尔东部一个叫撒尼索尔的小村庄当高中老师，教数学和科学。在那儿的两年期间，该国正在修建为数不多的几条公路，并打算贯穿撒尼索尔。首先是清除可通行的地段，铺设管道和桥梁，之后就要在地基上覆盖沙砾。这一工作仍然沿用着19世纪的工作方法。当地工人在炽热的艳阳下蹲在路边，用铁锤把大石头敲成碎石渣。一天12个小时，每名工人只能生产出一点儿沙砾，还不够铺满一步宽的路基。所幸参加修路的工人很多，最终，事情总算是完成了。

在美国，我们不会雇人拿铁锤把石头敲成沙砾。我们用的是巨型机械，一分钟就能把几吨石头研磨成粉。当时，我以为两国存在这样的差异，原因一目了然：尼泊尔是一个非常贫穷的国家，买不起工业化国家使用的昂贵设备。可我现在意识到，这个解释是错的。下面我们将会看

到，哪怕尼泊尔的财政部有庞大的剩余收入，它仍然会使用人工生产沙砾，因为当地的劳动力比资本设备便宜得多。

短期成本

为了理解短期成本和短期产出有什么不同，我们不妨从一个类似第7章讨论过的简单生产实例开始。假设凯利的洗衣店使用劳动力（L）和资本（K）清洗衣物。劳动力是以工资率w=10美元/人时在公开市场上购买的（人时指的是1人工作1小时。后文我们再介绍如何确定投入价格，现在我们只把它当成已知条件即可）。资本在短期内是固定的。可变投入和每小时清洗衣物总包数之间的关系见表8-1。请注意，产出最初随可变投入的增加以递增比率提高（L从0～4单位时），之后按递减比率减少（L从4～8单位时）。

表8-1　凯利洗衣店的短期生产函数

劳动力数量（人时 / 小时）	产出数量（包 / 小时）
0	0
1	4
2	14
3	27
4	43
5	58
6	72
7	81
8	86

生产不同程度产出的总成本，即生产中所有因素消耗的成本。要是凯利的资本为自有，则它的隐含租税价为机会成本，即他卖掉资本、投资到其他途径（比如买政府债券）可获得的收入。假设凯利的资本固定为120机时/小时，每机租税价为r=0.25美元/机时（机时指的是1台机器工作1小时。凯利的资本固定为120机时/小时，意思是他有120台机器可同时工作）。总资本租税价为30美元/小时。这一成本为固定成本（FC），即短期内不随产出水平的变化而变化。设K^0代表资本量，r是它每单位的租税价，则：

$FC=rk^0$

其他固定成本还包括财产税、保险费、贷款利息，以及其他公司短期要支出的不随产量变化的费用。企业管理者多把固定成本叫作营业间接成本。

可变成本（VC）的定义是，随不同产出水平变化的生产要素的总成本（有些生产过程的可变投入不止一种，这时，可变成本指所有这类投入的成本）。计算本例中各产出水平的VC，我们只需把生产该水平产出所需的劳动力数量乘以小时工资率。故此，27包/小时的可变成本是（10）×（3）=30美元/小时。设L^1代表生产Q^1产量所需的劳动力数量，w是小时工资率，则：

$VC^{Q1}=wL^1$

请注意，在这一公式的左边，VC直接与产量挂钩，而固定成本的公式并无此一特征。这就强调了可变成本取决于产量水平，固定成本则否。

总成本（TC）是FC与VC之和。如果凯利希望每小时洗43包衣服，则这么做的总成本为30+（10）×（4）=70美元/小时。生产Q^1产量的总成本可归纳为：

$TC^{Q1}=FC+VC^{Q1}=rK^0+wL^1$

表8-2列出了表8-1生产函数各产出水平的相应固定成本、可变成本和总成本。要想清楚地看出各种成本之间的关系，最好的办法是绘图，而非列表。表8-1中的短期生产函数如图8-1所示。第7章我们讲过，生产函数最初部分的上扬曲线，意味着可变投入的收益递增。当超过点L=4时，生产函数随可变投入呈收益递减。

表8-2　产出和成本

Q	C	VC	TC
0	30	0	30
4	30	10	40
14	30	20	50
27	30	30	60
43	30	40	70
58	30	50	80
72	30	60	90
81	30	70	100
86	30	80	110

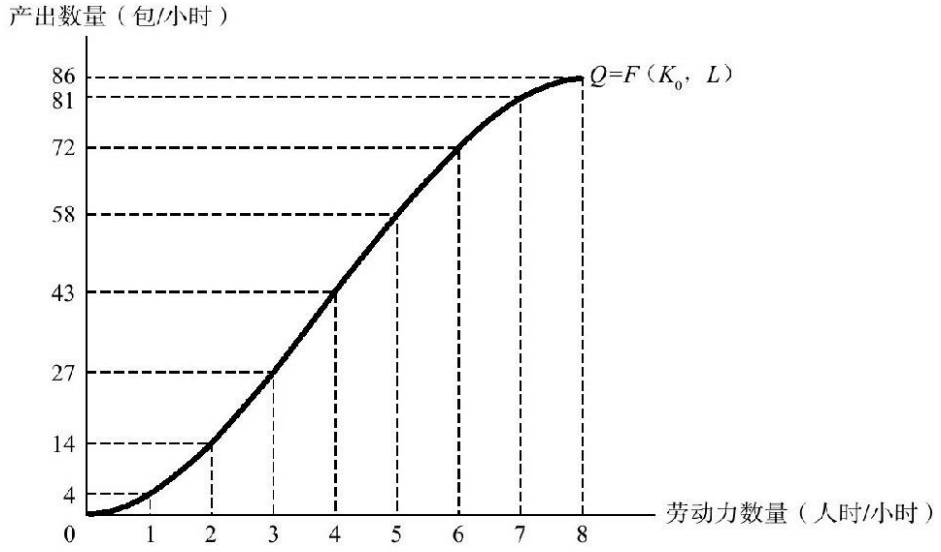


图8-1　用可变投入函数表示产出

总成本、可变成本和固定成本曲线

可变成本曲线的形状和短期生产函数的形状息息相关。两者存在这样的联系，因为生产函数告诉我们，需要多少劳动力才能达到一定的产出水平。这一劳动力数量乘以工资率，即得出可变成本。假设我们想要用图表示生产58个单位产出的可变成本，首先从图8-1所示的生产函数看出，58个单位的产出需要5个单位、工资率为10美元/人时的劳动力，这样得到可变成本（5）（10）=50美元/小时。于是在图8-2中，58个单位的产量对应着50美元/小时的可变成本。同样，从生产函数中可看出

，43个单位的产出需要4个单位、工资率为10美元/人时的劳动力，这样，在图8-2中对应着40美元/小时的可变成本。依照类似的方式，我们可以在可变成本曲线上得出任意多的点。

特别值得注意的是生产函数曲率和可变成本曲线曲率之间的关系。注意图8-1中，在L=4点时，生产的可变成本开始收益递减；L值小于4时收益随L递增，也就是说，在该区域，L的增量能生产出更大的Q增量。换言之，该区域产出Q增加一定量，所需的可变投入L的量较小。因此，可变成本在产出量小于43时以递减的比率增长。反映在图8-2中，产出量在0～43的区间，可变成本为凹曲线。

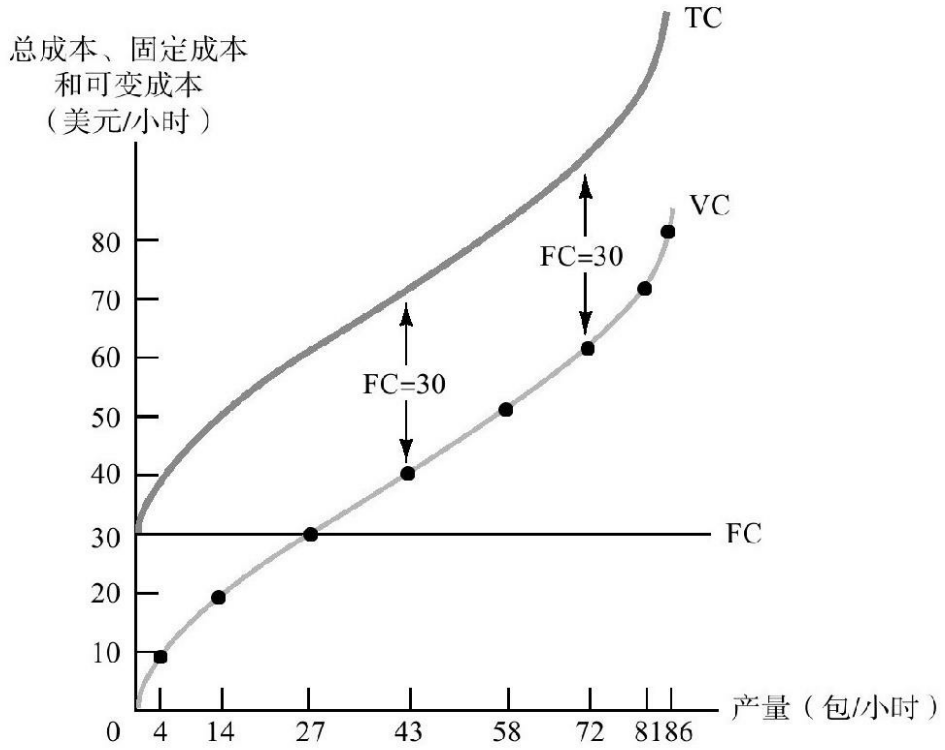


图8-2　总成本、可变成本和固定成本曲线

一旦图8-1中L超出4，我们就进入收益递减的区域。这里，要生产出Q的一定增量，L的增量越来越大。因而，在这一区域，可变成本以递增的比率增长。反映在图8-2中，当产出量超过43时，可变成本为凸曲线。

由于固定成本并不随产出水平变化，其曲线图为一简单的水平直线。图8-2画出了图8-1中生产函数的固定成本、可变成本和总成本曲线（FC、VC和TC）。请注意，图中可变成本曲线穿过原点，这就是说，当我们没有产出时，可变成本为0。生产0个单位产出时的总成本等于固定成本FC。还请注意，VC与TC曲线的垂直截距在任何地方都等于FC。这就意味着总成本曲线平行于可变成本曲线之上，两者之间的距离为FC个单位。

假设生产函数为Q=3KL， K代表资本，L代表劳动力。资本价格为2美元/机时，劳动力的价格为24美元/人时，短期内资本固定为4机时/小时。请绘出这一生产过程中的TC、VC和FC曲线。

和图8-1所示的生产过程不同，在本例中，生产可变要素的收益为固定值。如图8-3所示，这里的产出和可变投入成等比关系。

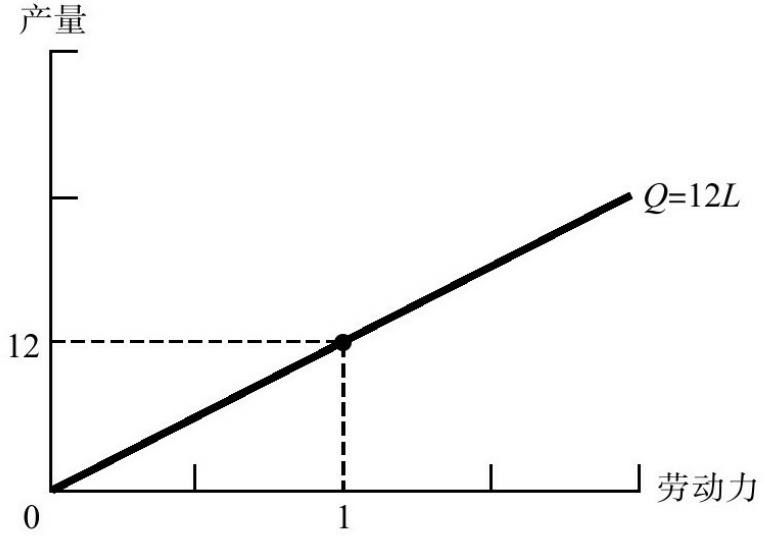


图8-3　　Q=3KL且K=4时的生产函数

本例要求的是短期内生产一定量的产出，需要多少资本和劳动力。因为K固定为4机时/小时，所需的劳动力投入是解出方程Q=3KL=3×4L, L=Q/12。因此，每小时生产Q个单位的产出，总成本为：

TC（Q）=（2）（4）+（24）（Q/12）=8美元/小时+2Q美元/小时

在资本上支出8美元/小时构成了固定成本。可变成本为总成本减固

定成本，或：

$VC^Q=2Q$

因而，总成本、可变成本和固定成本曲线如图8-4所示。

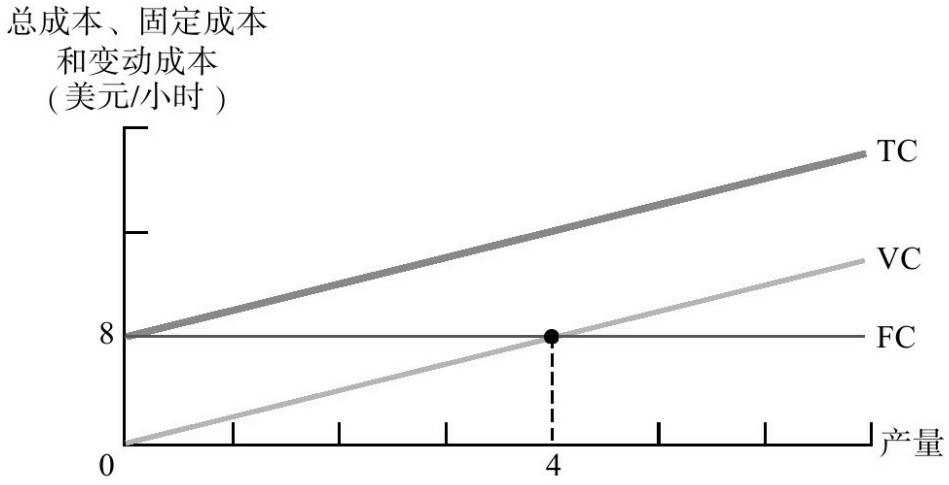


图8-4　生产函数Q=3KL的总成本、可变成本和固定成本曲线

其他短期成本

平均固定成本（AFC）是固定成本除以产量。例如，对表8-1所示的生产函数，每小时洗58包衣服的平均固定成本为（30）÷（58）=0.517美元/包。生产Q^1产出水平的平均固定成本为：

$$AFC_{Q1}=\frac{FC}{Q_1}=\frac{rK_0}{Q_1}$$

注意在这一公式中，AFC取决于产出水平，这和FC不同。

平均可变成本（**AVC**）是可变成本除以产量。如果凯利每小时洗72包衣服，AVC为（10）（6）÷72=0.833美元/包。生产Q^1产量的平均可变成本可表示为：

$$AVC_{Q1}=\frac{VC_{Q1}}{Q_1}=\frac{wL_1}{Q_1}$$

平均总成本（**ATC**）是总成本除以产量。由于总成本是总固定成本与总可变成本之和，所以ATC也为AFC和AVC之和。例如，每小时洗58包衣服的ATC是（30）÷（58）+（10）（5）÷（58）=（0.517）+（0.862）=1.379美元/包。生产Q^1单位的产出，平均总成本可表示为：

$$ATC_{Q1}=AFC_{Q1}+AVC_{Q1}=\frac{rK_{Q1}+wL_1}{Q_1}$$

最后，边际成本（**MC**）是生产额外一个单位产出给总成本带来的变量。举例来说，从每小时洗58包增加到72包，总成本上涨了10美元/小时，即为实现该增产量雇用的额外工人的成本。由于新雇的工人每小时洗额外的14包衣服，额外清洗每包衣服的边际成本是（10）÷（14）=0.714美元/包。一般来说，假设ΔQ表示产出从最初水平Q^1到目前的增量，ΔT C^{Q1}代表总成本的相应变化，则在Q^1的边际成本为：

$$MC_{Q1}=\frac{\Delta TC_{Q1}}{\Delta Q_1}$$

因为固定成本并不随产出水平变化，生产ΔQ单位额外产出的总成本变化等于可变成本的变化。因此，边际成本还可表示为：

$$MC_{Q1}=\frac{\Delta VC_{Q1}}{\Delta Q_1}$$

其中，ΔVC^{Q1}代表生产ΔQ个单位额外产出时可变成本的变化。

长期成本

按照定义，从长期来看，所有投入均可变。若公司的管理者希望以尽量低的成本生产一定水平的产出，并可以选择任意投入组合，那么他会怎样选呢？在这一部分内容我们将看到，这个问题的答案取决于资本

与劳动力的相对价格。

选择最优投入组合

不管产业结构如何，不管是垄断还是竞争，资本主义还是社会主义，工业化国家还是欠发达国家——大多数生产者的目的都是以尽可能低的成本，生产出一定水平和质量的产出。也就是说，生产者希望用固定的投入费用生产出尽可能多的产品。

首先，我们假设有一家公司想用固定的费用实现最大化产出。假设它只使用两种投入，资本（K）和劳动力（L），按每天每单位投入的美元来衡量，其价值分别为r=2，w=4。以C=200美元/天的总支出，这家公司可以买到哪些投入组合呢？我们可以用等成本线概括，如图8-5所示。B线段上的任何投入组合都可以用200美元/天的总支出买到。和预算约束一样，等成本线的斜率是投入价格之比的负数，即-w/r。

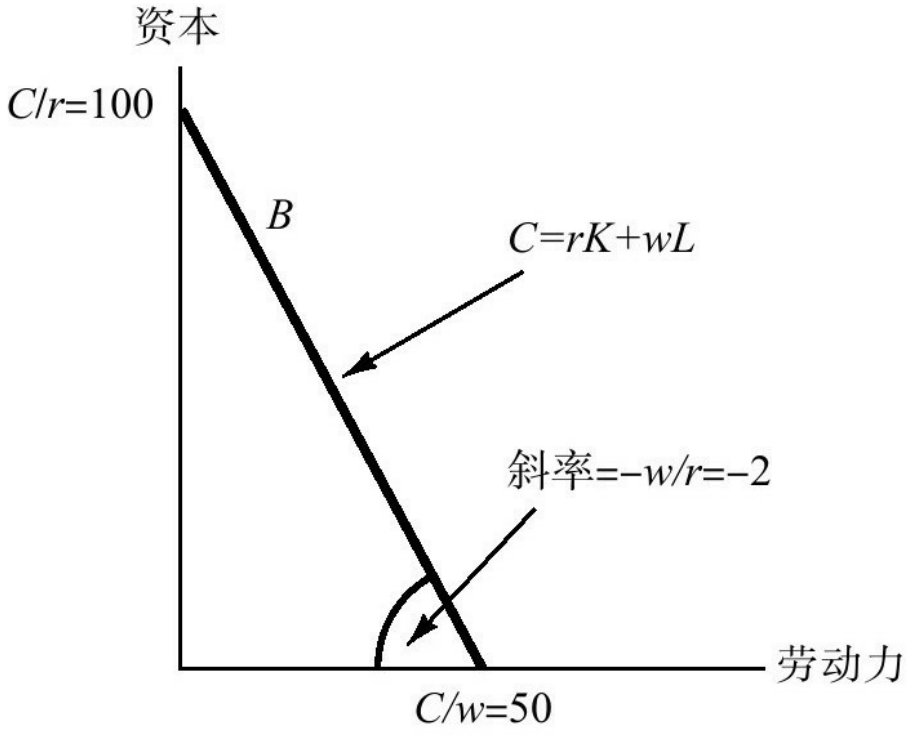


图8-5　等成本线

根据分析可知，寻找给定成本可生产的最大产量，类似于寻找最优

消费组合。特定的满足度可以由若干组消费组合实现（它们全都位于同一条无差别曲线上），特定的产量也可由若干不同的投入组合来实现（都位于同一条等产量曲线上）。在消费者一例中，我们可以将预算约束添加到无差别曲线图中，确定两者的切点，找出最优组合。这里，我们也可以把等成本线添加到等产量曲线图中。在图8-6中，切点（L[sup]*[/sup]，K[sup]*[/sup]）的投入组合，可得出费用C的最大产量（Q^0）。

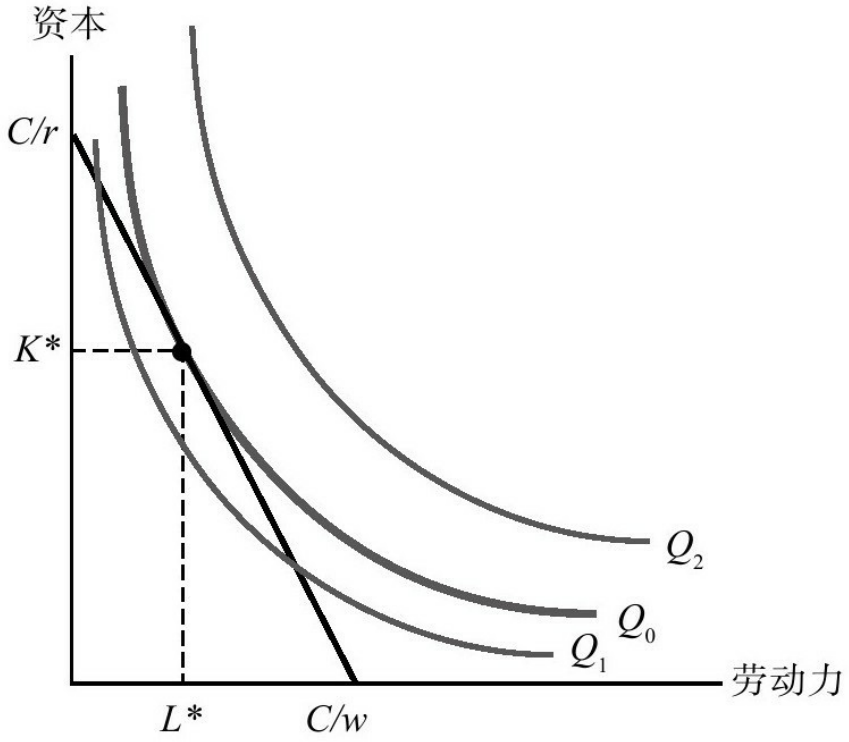


图8-6　给定支出的最大产出

如前所述，用给定支出生产最大产出的问题，本质上和用最低成本达到给定产出水平的问题一样，解决办法也类似。唯一的区别是，对于后者，我们先找出特定的等产量曲线（对应我们所需产出水平的那条），然而叠加到等成本曲线图上，每条等成本曲线都对应着不同的成本水平。在前面的例子中，成本固定，产出变化；这一次，产出固定，成本变化。如图8-7所示，成本最低的投入组合（L[sup]*[/sup]，K[sup]*[/sup]）对应着一条等成本线与特定等产量曲线（Q^0）的切点。

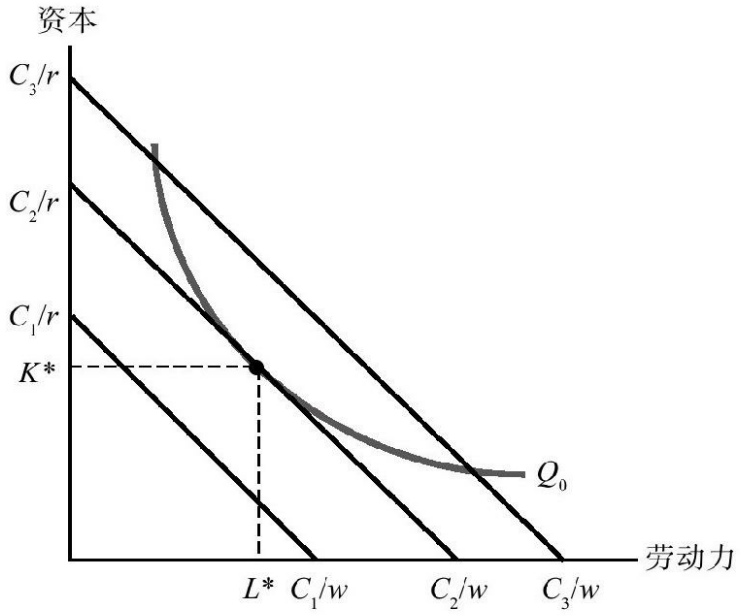


图8-7　给定产出水平的最低成本

等产量曲线在任意一点的斜率都等于-MP^L/MP^K，即该点L边际产量与K边际产量之比的斜率。而最低成本又出现在等成本线与等产量线的切点上（斜率为-w/r），因此：

MP[sup]*[/sup]^L/MP[sup]*[/sup]^K=w/r

此时L[sup]*[/sup]和K[sup]*[/sup]仍旧代表K与L的最低成本值。左右交叉相乘，得：

$MP^L/w=MP^K/r$

公司想用最低的成本生产出给定产出水平Q^0，需选择等成本线与等产量曲线Q^0相切的切点所代表的投入组合。

公式$MP^L/w=MP^K/r$具有直白的经济含义。首先请注意，MP[sup]*[/sup]^{L}是在成本最低点时，从额外1单位L所得到的额外产出。w是额外1单位L的美元成本。故此，MP[sup]*[/sup]^L/w就是我们从花在L上的最后一美元所得到的额外产出。同样，MP[sup]*[/sup]^K/r就是我们从花在K上的最后1美元所得到的额外产出。换言之，公式$MP^L/w=MP^K/r$告诉我们，当成本在最低值时，我们将最后一美元花在一种投入上所得的产出，

和花在其他投入上所得的产出必然是相等的。

我们很容易看出，若非如此，成本肯定不是最低值。假设最后1单位的劳动力和资本增加了4单位的产出。也就是说，假设$MP^L=MP^K=4$。仍设r=2美元，w=4美元。那么，我们把最后1美元花在L上，只能得到1个单位的产出，但花在K上可得2个单位的产出。我们可以把L上的支出减少1美元，再在K上增加0.5美元，得到跟刚才同样的产出，同时节省0.5美元。不管边际产量与投入价格之比有多大差异，我们总能找到一种类似的减少成本的替代办法，偏向MP/P比率较高的那种投入（这一结论不包括角点解[19]的情况）。

Q 为什么尼泊尔用人工生产沙砾，而美国用机器制造？

为便于阐述，我们假设岩石变成沙砾需要用资本（K）和劳动力（L）来完成。再假设图8-8中，Q=1吨的等产量曲线上任意一对投入组合都能产出1吨的沙砾。（$L^*_{美}$，$K^*_{美}$）组合对应着美国使用的高度资本密集型技术，（$L^*_{尼}$，$K^*_{尼}$）组合代表尼泊尔使用的高度劳动密集型技术。

> 不同国家选择不同技术的原因，并不像我从前在尼泊尔时想的那样是因为美国更富裕，而是因为两国劳动力和资本的相对价格迥异。尼泊尔的劳动力比其他任何国家都便宜。我生活在那儿的时候，花10美分就能剪个头，顺便再做个颈部理疗按摩。可美国的劳动力工资则处于世界前列。建筑设备是在世界市场上销售的，除去运输成本，它的价格在各国之间不会出现太大差异。如果两国资本的价格大致相当，而劳动力的价格w，美国要高得多，那么该国的等成本线就比尼泊尔平得多。如图8-8所示，光是这一事实，就足以说明为什么两国的生产技术存在如此之大的差异了。

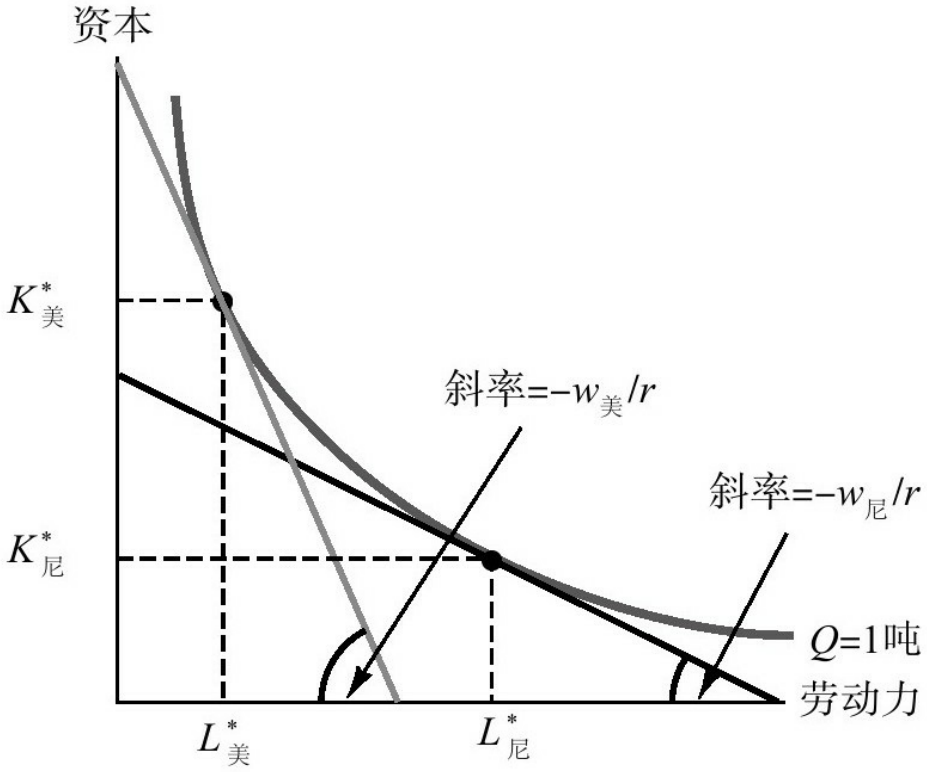


图8-8　生产1吨沙砾的两种不同方式

为什么尼泊尔用人工生产沙砾？

_____

为什么工会成员，挣得比最低工资多得多，却仍然支持提高最低工资？

美国工会在历史上一贯强烈支持最低工资法。他们不仅希望确定较高的最低工资标准，还希望最低工资适用的范围更广。然而，不管是美国卡车工人工会、劳联-产联，还是汽车工人联合工会，几乎所有成员的收入都远远高于最低工资标准，因而，也就不会受到法律变动的直接影响。那么，为什么这些工会还要煞费苦心地掏钱对最低工资立法进行游说呢？

原因之一或许是许多成员真诚地关心经济条件不如自己的工人。毫无疑问，许多人都有这样的好心肠。可工会还可以替其他许多弱势群体进行游说呀——很多人甚至比工资低的工人更迫切需要帮助。举例来说，为什么劳联-产联不为流浪儿童或者残疾人争取额外福利呢？

弄明白最低成本下的生产条件，有助于我们回答这个问题。首先，普遍而言，工会工人往往比非工会工人工作经验更丰富。非熟练劳动力和熟练劳动力在不少生产过程中可以互换，如图8-9中等产量曲线所示。公司选择按什么样的比例混合两

种工人，在很大程度上取决于其相对价格。图8-9揭示了最低工资法制定以前，生产$Q=Q^0$产出时最为经济的工人混合比例。w代表熟练劳动力的工资率。立法前非熟练劳动力的工资率是w^1，立法后涨到了w^2。此举的直接效果是将等成本线斜率的绝对值从w^1/w提高到了w^2/w，从而使得企业雇用的熟练工人从S^1增加到了S^2，同时将非熟练工人从U^1减少到U^2。

在很多生产过程中，非熟练劳动力和熟练劳动力是可以互相替换的。要是非熟练劳动力的价格上涨，等成本线的斜率会上升，从而使得不少公司增加所聘熟练劳动力（工会成员）的人数。尽管大多数工会工人并不受最低工资法的直接影响，但这些法律对提高工会劳动力的需求发挥了间接作用。

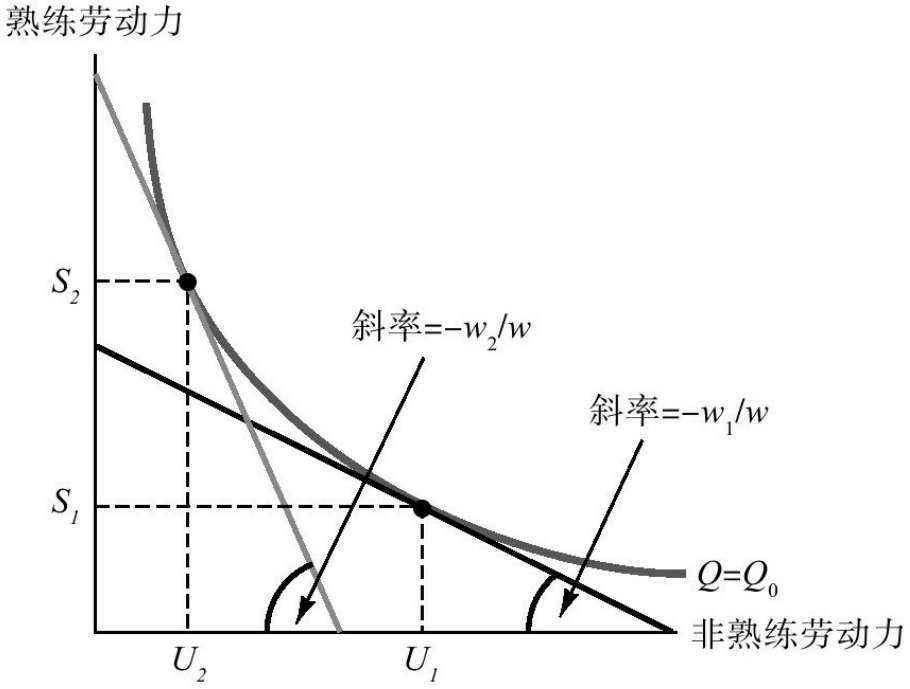
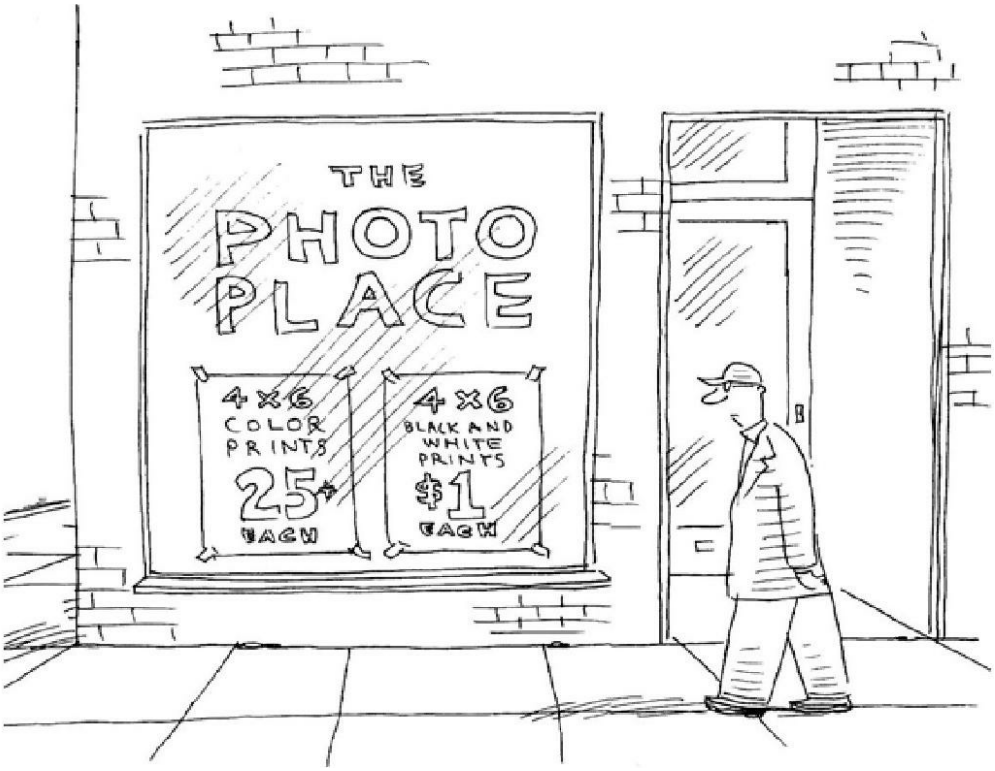


图8-9　最低工资法给雇用熟练劳动力带来的影响

09　完全竞争



假设你是科罗拉多州的一名议员，州政府提出一项议案，旨在缓解本州某农业县农民的贫困状况，并希望你投票支持。该县的农民是从地主手里租用农田的，收获粮食之后的销售所得归他们自己所有。由于降雨量少，农民的收成一般都不好，于是收入很低。待议议案授权政府动用公共基金，在当地建设灌溉系统。这一灌溉项目工程能使该县作物产量翻番。

你对本议案的目的大表赞同，并打算投出赞成票。恰在此时，你的助手，一名主修经济的大学实习生，劝你千万不要给这份议案投支持票。她承认该灌溉项目能使作物产量翻番，对改善农民生活条件的目标也表赞同。即便如此，她仍坚持说，从长远来看，议案对提高农民收入不会产生太大影响。这名助手过去曾在类似的事情上为你提出过合理的建议，所以这回，你也打算听听她到底怎么说。

利润最大化的目标

在研究完全竞争和其他许多市场结构时，经济学家在传统上都假设公司的中心目标就是实现利润的最大化。对于这一假设，有两件事必须讲清楚。首先，要说明“利润”这个词到底是什么意思；其次，要解释为什么假设公司试图最大化利润合乎情理。

利润，更准确地说，经济利润，其定义是：总收益和总成本之差。这里，总成本包括与公司所用资源有关的所有成本——显性的和隐性的。这一定义与会计以及其他许多非经济学人士所用的定义存在很大不同，后者所用的定义并不会从总收益中减去机会成本或隐性成本；而会计利润只需从总收益中减去所有显性成本即可。

为阐明这一定义，假设一家公司每周投入10个单位的资本和10个单位的劳动力，生产100个单位的产出。假设劳动力生产要素每周的价格是10美元/单位，公司10个单位的资本为自有。如果产出以2.5美元/单位的价格出售，则公司的总收益为250美元/周。要计算每星期的经济利润，我们要从250美元里减去100美元的劳动力支出（显性成本）和100美元的资本机会成本（隐性成本），最后剩下美元50。（假设该公司按每周10美元/单位的价格把资本出租给其他公司，则100美元的机会成本就是因为自己使用资本而放弃的收入）。反之，每周的会计利润是150美元，也即250美元的总收益减去100美元的劳动力支出。

会计利润或许可以看作两种成分之和：

1.正常利润，即公司拥有资源的机会成本（在本例中为100美元）；

2.经济利润，定义如上（这里为50美元）。

以下例子生动而深刻地揭示了会计利润和经济利润区别的重要性。

Q 库伦应该搬到曼哈顿经营一家高尔夫球场，还是继续待在瓦尔多斯塔？

库伦·盖茨在瓦尔多斯塔经营着一处微型高尔夫球场。他从某大型娱乐用品公司租用了球场和设备，自己当员工，每月收入是800美元。除了经营高尔夫球场，他只能去杂货店当店

员，月薪也只有800美元，两者实在毫无差别。

现在，库伦听说他叔叔比尔给他在纽约市曼哈顿区留了些土地（位置如图9-1所示）。土地已经清理好了，一家建筑公司愿意以4 000美元/月的费用在此建造并维护一家微型高尔夫球场。库伦还进行了市场调查，了解到在这里经营一个微型高尔夫球场每月收入可达16 000美元（毕竟，曼哈顿的潜在高尔夫爱好者可比瓦尔多斯塔多多了）。扣除每月支付给建筑公司4 000美元的费用，他还能赚12 000美元。假设曼哈顿和瓦尔多斯塔的生活成本相等，那么从上述数据来看，身为追求利润最大化的商人，库伦是否应该搬到曼哈顿来经营？

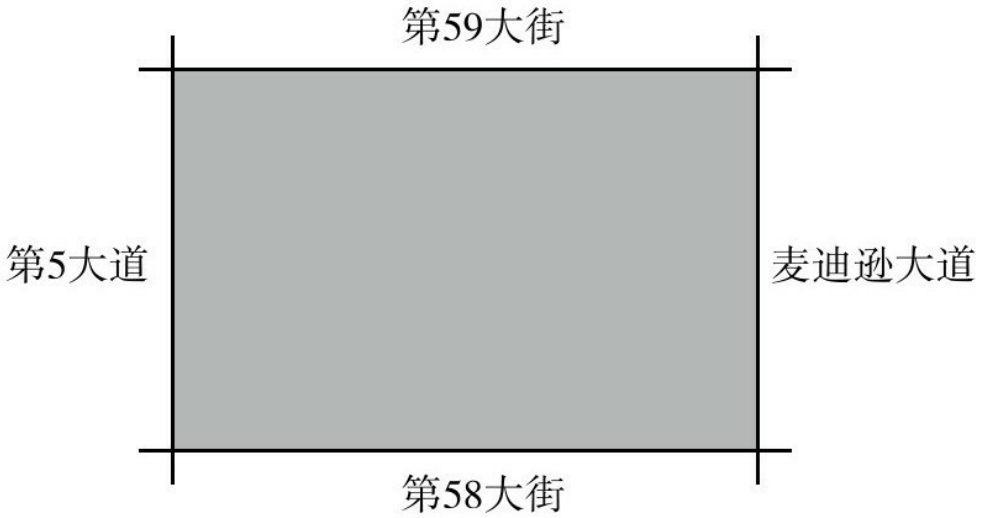


图9-1　曼哈顿一处微型高尔夫球场的可能场址

既然追求利润最大化，唯有当经济利润在曼哈顿比在瓦尔多斯塔高时，库伦才应当搬到曼哈顿来。然而，假设库伦不熟悉经济利润的概念，而是比较两地的会计利润。在瓦尔多斯塔，他的会计利润是800美元/月，即他扣除所有开支后留下的数额。在曼哈顿，这一数字为12 000美元/月。两相对比，他应当放弃瓦尔多斯塔，立刻前往曼哈顿。

然而，要是比较经济利润的话，他会得出完全相反的结论。在瓦尔多斯塔，扣除劳动力的机会成本后，库伦的经济利润为0（他可以去当杂货店店员挣取800美元/月的收入，这恰好

等于他的会计利润）。为计算他在曼哈顿的经济利润，我们不仅要从12 000美元/月中扣除800美元/月的劳动力机会成本，还要扣除这块土地的机会成本。世界上地价最高的地方恐怕就是曼哈顿市中心了。保守估计，库伦的地在当今的房地产市场上可以卖1亿美元，又假设利率是每月1%。那么，把这块地用作微型高尔夫球场的机会成本是0.01×100 000 000=1 000 000美元，因此，他在曼哈顿的经济利润是12 000-800-1 000 000=-988 800美元。故此，考虑到这块地的机会成本，很明显，库伦应该把它卖掉或租出去，自己仍待在瓦尔多斯塔。曼哈顿地价如此之高的原因在于，人们可以修建摩天大楼，并收取高额租金。在曼哈顿市中心修建一处微型高尔夫球场，就好比在鞋底上镶嵌钻石一样。

现在，让我们回到最大化利润的假设上。为预测任何实体，比如公司、人、委员会、政府等，在特定条件下会怎样行事，我们必须对其目标做某种假设。毕竟，要是我们知道人想往哪儿去，预测他们会怎样去那儿就容易多了。经济学家假设公司的目标是最大化经济利润，然后尝试探索有助于实现这一目标的特定行为。

对于利润最大化假设，早就有人提出了无数反对意见。一些批评家说，公司的目标是最大化生存概率；还有人相信它是想最大化总销量或总收益；有人甚至说，公司根本不想最大化任何东西。

之所以存在这些怀疑论点，是因为现实中到处都是这样那样的例子：企业管理者好像没办法采取利润最大化所必需的行动。然而，我们有必要理解，虽说世界上不称职的管理者不少，可这并不能驳倒利润最大化的假设。反过来，我们可以这样说：即便企业最开始的行动是随机的，最终仍会形成利润最大化的长期趋向。

这一观点类似于达尔文的自然选择进化论，它的大致内容如下：首先，在充满随机行动的世界里，一些公司纯属偶然地采取了利润最大化行为。于是这些公司获得了较多的剩余收入，发展得比竞争对手更快。反过来说，公司的行为越是偏离利润最大化，倒闭的可能性也就越大。

在动物王国，食物是生存的基本资源，而在竞争市场上，利润扮演着类似角色。利润最高的公司往往也是最可能生存下去的公司。因此，进化论的结论是，从长期来看，竞争环境的选择压力使得公司行为趋向利润最大化。

利润最大化的背后支持力，并不仅限于自然选择的无意识压力，还包括有意识追求自身利益的人的行动。比如，银行家和其他放贷人渴望把风险控制在最低限度，出于这个原因，他们更喜欢和利润高的公司做生意。除了拥有更多内部资源之外，这类公司还能更便利地获得外部资本，用以负担自身的发展。利润最大化行为的另一重要支持力是外部收购造成的威胁。公司的股价以其利润率为基础，于是，一家非利润最大化的公司的股价往往卖得比其潜在价值低得多。这就为外部收购创造了可乘之机，他们廉价买下公司股票，改变公司的行为，驱动其价格上扬。

另一有利于利润最大化的压力是不少公司的所有者会将公司利润的一部分付给管理者作为报酬。所以，只要逮到机会，企业管理者就会提高公司利润率，因为他们有充分的经济理由这么做。

最后，请注意，利润最大化的假设并不意味着公司会随时随地以最有效的方式运作。在我们生活的世界里，不仅有许多聪明又能胜任的管理者，还有很多管理者既不聪明也不能胜任。更何况，并不是每一件任务都能指派给最能胜任的人去完成。我们的世界很通情达理，它会把最重要的任务交给最出色的管理者去执行，不那么重要的任务则交给不那么能胜任的人。所以，光凭许多公司做傻事的事实，并不足以说明它们不是在追求利润最大化。利润最大化仅仅意味着在当前的环境下尽其所能，而有时候这也意味着靠平凡的管理者胡乱应付一番。

总而言之，上述分析肯定了利润最大化的假设。我们甚至可以说，有了它们，举证的责任就不归我们了，而是轮到那些坚持公司并非追求利润最大化的人负责了。这些假设显然并不能说明，公司总是追求利润，罔顾其他一切目标。这仍是一个有待证明的说法，在后面的章节，我们会看到不少证据说明，有时候公司并非如此。不管怎样，要分析公司行为，从利润最大化假设入手是个很好的开始。毫无疑问，它为我们理解公司如何应对投入、产品价格、税收，以及经营环境中其他要素的变化提供了有益的洞见。

完全竞争的四大条件

为预测一家企业的产出，经济学家构建了完全竞争理论。完全竞争市场的存在有赖于四个条件，让我们来逐一分析。

1.企业在完全竞争的市场销售标准化产品。依照假设，一家公司销售的产品，可以由另一家公司销售的产品完全替代。光从字面理解，这是一个很难满足的条件。比如，红酒鉴赏家坚称自己能分辨出两家相隔仅几百米远的葡萄园出产的红酒有什么区别。就算是在衬衣这种简单的日用品市场上，这一说法也难以成立，因为衬衣的款式和质量多种多样。然而，要是我们把市场的范围定义得足够窄，有时候确实可以使竞争企业生产的产品达到合理的相似度。举例来说，各家农场生产的“中西部春播小麦”或许并不完全一样，但绝大多数买家并不在乎小麦到底是哪家农场的。

2.企业是价格的接受者。这指的是单个公司只能被动地接受产品的市场价格。具体而言，公司的产出无论多少，都不能影响市场价格。当市场上存在大量公司提供同一产品时，每家公司只生产行业总产量的一小部分，这一条件即可满足。但大量公司的存在，并不总是单个公司接受市场价格的必要条件。哪怕市场上只有两家公司，只要它们认为其他公司随时可能进入市场，它们也会接受市场价格。

3.自由进入和退出（从长期来看，所有生产要素均为完全可变要素）。这一条件意味着，要是一家企业发现某时某地出现了可以赚钱的商业机会，它就有能力采购到所需的生产要素，抓住这个机会。类似地，要是当前机会较之其他机会不再具有吸引力，它可以自由地放弃生产要素，而后转到机会更好的行业。当然，没人相信资源是完全可变的，尤其是劳动力，最难满足这一条件。人们购房、交友、生儿育女，承担义务，使得他们难于随心所欲地到处搬迁。然而实践中，完全可变的假设往往可以满足，因为从经济意义上来说，劳动力可变并不一定意味着地理上的迁徙。其实，企业倒可以为了工人频频搬来换去——新英格兰的鞋厂和纺织厂搬到南方，就是为了雇佣当地较廉价的劳动力。

4.企业和消费者掌握完全的信息。要是没办法知道别处存在获利更丰的机会，企业没道理放弃当前行业。同样，消费者不会从高价产品改用另一种质量相当、价格却较低的产品，除非他知道后者的存在。从字

面意义上理解，这个必要条件根本无法满足。世界相当复杂，总是存在一些人们看不见的相关东西。从实践上来说，完全信息假设通常的意思是，人们能够不费太大力气，获得与其选择最为相关的大多数信息。很多时候，即便是这一条件也无法得到满足。我们在前面看到过，人们往往是手里有什么信息就用什么信息，根本不管这些信息是否合理。尽管如此，我们会发现，很多时候，我们的知识状态相当接近于完全信息条件。

完全竞争模型的潜在假设是否过度严格呢？为进行评估，我们不妨将之与物理学家的运动物体模型做个比较。要是你上过高中或大学物理课，就应当知道，当力施加于光滑表面（无摩擦力）上的物体时，会使得该物体以加速度运动。物体质量越小，获得的加速度越大。因此，一种力作用于10公斤的物体时，这一物体所获得的加速度将是20公斤物体（在同一种力的作用下）所获加速度的两倍。

为阐明这一理论，物理老师会放幻灯片，看看不同的力作用于一个放置在干冰表面的曲棍球会有什么样的结果。曲棍球和冰面之间存在少量摩擦力，但这里存在的摩擦力非常小，理论模型仍能做出相对准确的预测。

然而，我们日常生活中的摩擦力很少会低到曲棍球与冰面的那种程度。比如，要是你骑着哈雷摩托摔倒在沥青路面上，一定会深刻地体会到摩擦力带给你的痛苦。即便在这种情况下，物理学家的运动定律仍然适用，我们可以根据摩擦力做出调整，算出骑手摔下车后会滑出去多远。就算模型无法完全校准，它仍能告诉我们：骑手摔倒时骑行速度越快，滑出去就越远；要是路面很湿，或覆盖着沙砾，骑手会比路面清洁、干燥时滑得更远。

回到完全竞争模型，情形差不多。在某些市场，尤其是农产品市场，上述四个条件接近满足。这时，竞争模型所做的预测相当准确，跟用物理模型对冰上的曲棍球做预测差不多。在其他市场，比如垃圾车市场、掘土机市场，至少有一部分条件无法满足。即便是在这些市场，只要我们谨慎地加以阐释，完全竞争模型也能告诉我们不少有用的东西。

看不见的手

亚当·斯密在两个世纪以前就看得很清楚，自利动机，具体而言，就是经济利润的胡萝卜，或者经济损失的大棒——这只看不见的手驱使竞争行业达到各自的长期均衡状态。就算没有哪家企业有意识地带动整体社会福祉，长期均衡也有一些突出的特点。诚如斯密对企业家的描述：

> 他考虑的只是自身的安全；他努力产出最大价值，也只是为了自己的利益。像在其他许多场合一样，他受着一只看不见的手的指导，尽力去达到一个并非他本意要想达到的目的。也并不因为事非出于本意，就对社会有害。他追求自己的利益，往往使他能比真正出于本意的情况下更有效地促进社会的利益。

为什么说从社会整体的角度来看，竞争行业的长期均衡有益呢？首先，价格等于长短期边际成本，也就是说，它穷尽一切可能要完成互利互惠的交易，在这一点上，均衡是有效的。对买家来说，一个单位的产出，恰好等于生产该产出所需资源的价值。其次，价格等于长期平均成本曲线的最低值，也就意味着这是生产该产品最为廉价的方式。最后，所有的生产者均只获得正常的利润率，即他投入公司的资源的机会成本。人们购买这种产品的价格，恰恰等于公司生产该产品所承担的成本，一个子儿不多，一个子儿不少。

除去这些效率方面的特点，市场均衡更为突出的优点是：一切活动均由市场机制加以调控。在伊萨卡严寒的冬季，每天总有一辆食品车停在康奈尔大学学生宿舍外头，直到凌晨3点。任何学生都可以走出来买上一杯热腾腾的新鲜咖啡，只要1美元。我家旁边的杂货铺里能找到跟打印机配套的新墨盒，也能找到车库圆锯合用的新碳钢刀片。超市的肉铺星期五和星期六供应新鲜兔肉，每天早晨拂晓时分，都会开来一辆卡车，送上缅因州附近海域捕捞到的新鲜旗鱼。每隔几个小时就有几班飞机能把我送到纽约、洛杉矶，甚至艾奥瓦的小镇。所有这些活动，以及许许多多其他活动的发生，全然无须任何中央调控，而是人们渴望获得经济利润的结果。

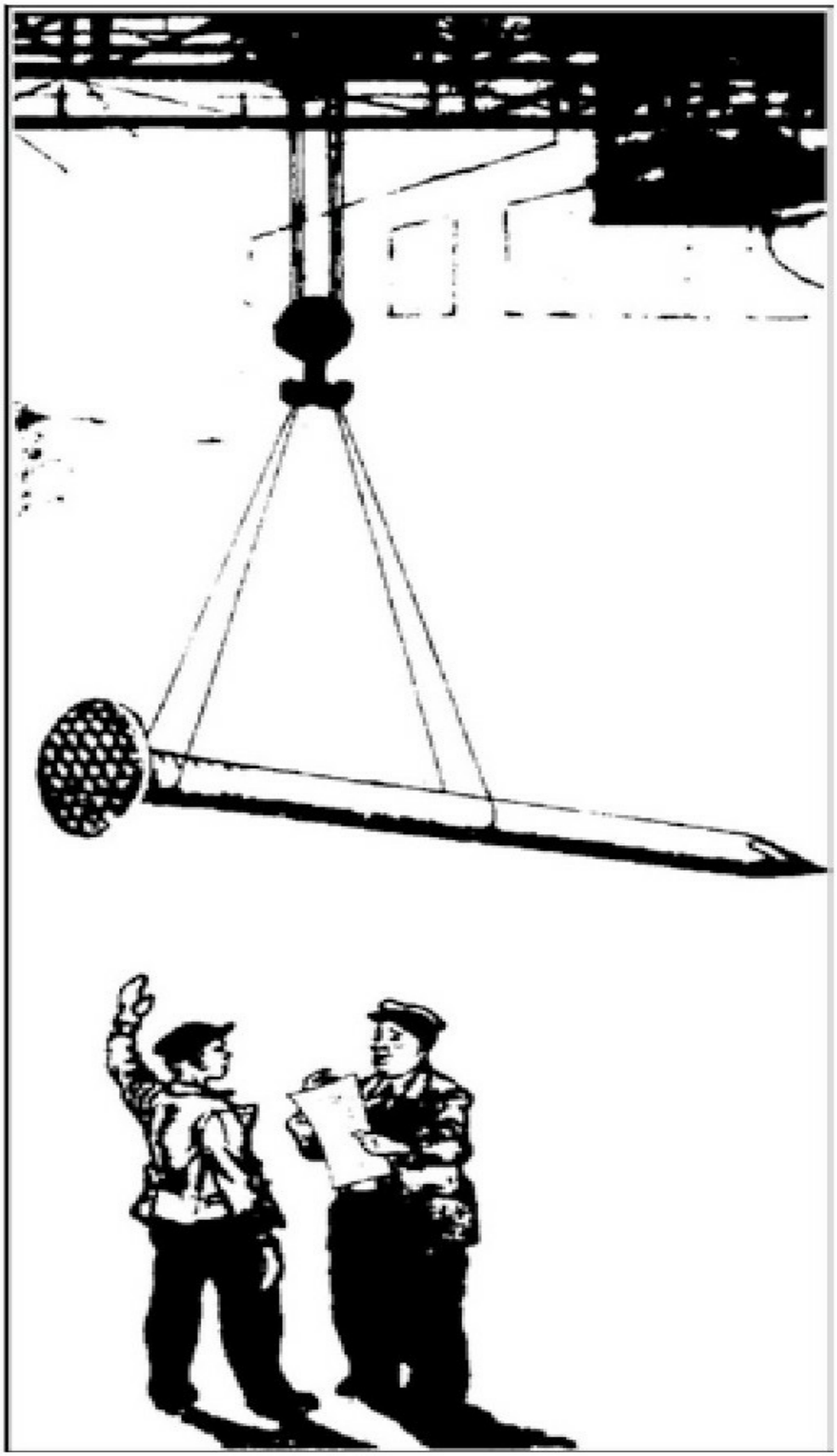
在计划经济体制下，资源不是由市场分配，而是由中央计划委员会分配的。由于委员会能够处理的信息量是有限的，他们无法在计划中详细说明每一种产品的具体细节。因此，计划经济体制下的工人和管理者

往往会随意处理生产订单，只为了自己图个方便。

比如下面这幅著名的漫画。计划委员会要一家水泥钉厂8月生产10 000公斤水泥钉。厂长敏锐地发现，要完成配额，最简单的办法就是生产一枚重达10 000公斤的水泥钉。

不管市场经济体制有着什么样的缺陷，它绝对不会生产出消费者不想买的产品。在市场经济体制下，消费者至高无上，满足不了消费者需求的企业面临着灭绝的命运。到底是计划经济体制有效，还是市场刺激有效，这个问题在20世纪的大部分时间都曾是争论的热点。如今胜负已分。到20世纪80年代末，大部分计划经济体制国家都引入了类似市场经济体制的改革举措，希望借此带动落后的国民生产总量。

这并不是说，竞争市场在任何情况下都能带来最佳结果。恰恰相反，市场经济体制在诸多方面都有不足之处。



“谁需要这么大的钉子？”

“管他呢！反正我们提前完成了生产计划。”

此外，市场资源的高效竞争分配，取决于资源在社会成员中的初始分配状况。市场能卓有成效地按人们的需求进行生产，生产什么则取决于特定人群的收入高低。如果你觉得资源的最初分配就不公平，那么我们也没有办法说服你赞同竞争市场下的产品和服务模式。归根结底，你不用全盘接受竞争市场的观点，也能体会到它的可怕力量。

灌溉工程

现在，让我们回到本章最初提出的问题：州政府拨款援建一项能使农作物产量翻番的灌溉系统，能否提高贫苦农民的收入。这些农民生活在一个偏远的农业县，从地主手里租用农耕用地。

首先，让我们看看当前的情况，即不存在灌溉系统的情况。这里的农民可以看作是小型竞争公司的经营者。他们租用土地，提供自己的劳动力，在市场上销售农作物，保留其收入。市场规模很大，个别农民的产量不会对作物价格造成影响，当前的价格是10美元/蒲式耳[20]。为便于讨论，我们姑且忽略种子、工具以及其他次要投入的成本。

假设单个农民耕种40英亩[21]土地，在没有灌溉系统的条件下，每英亩土地每年可产出30蒲式耳的粮食。那么，该农民销售粮食所得的总收益约为12 000美元/年，此外还需减去每年的地租。地租又是怎样决定的呢？

假设对农民来说，他还可以到工厂去当工人，每年收入6 000美元。在农民眼里，到工厂工作和种地一样，没什么舒适度上的差别。假设租一块40英亩的土地，每年的租金是5 000美元，那么，全国的工人都宁肯种地，而不是到工厂当工人，因为他们的净收入将是7 000美元，比6 000美元要多。假设全国的工人比耕种全国有限农田所需的人数多得多，那么，以每年5 000美元的价格租种土地的需求就会大增。工人们会互相竞标租种土地，投标将使得土地租金上涨到每年6 000美元为止。在这个价格上，农民卖掉庄稼支付地租后还剩6 000美元，也就是说，对他们而言，是种地还是到工厂工作彻底没了区别。地租不会长期超过每年6 000美元的价位，因为要是种地的净收入远远低于6 000美元

，人人都会到工厂去做工，就没人种地了。

现在，让我们来看看有了灌溉工程之后的情况。粮食产量从每英亩30蒲式耳增加到60蒲式耳，一名租种40英亩农田的农民每年总收益也从12 000美元增加到了24 000美元。如果地租仍然保持在最初每年6 000美元的标准，那么一名农民每年净收入为18 000美元。正是因为考虑到农业收入会出现这样大的增长，先前才会吸引到那么多人支持兴建灌溉工程。

但支持者们未曾料到的是，兴建灌溉工程后，地租不会再是每年6 000美元。毫无疑问，工人们会展开激烈的投标，获取租用农耕土地的机会，因为这将使他们的年收入从6 000美元增加到18 000美元。在投标压力下，农用地租会持续上涨，直至达到每年18 000美元（比如，要是地租仅为17 000美元，工人会换去种地，把年收入从6 000美元提高到7 000美元）。一旦40英亩土地的租金达到18 000美元，种地和到工厂工作就又恢复到了均衡状态。

在我们先前的场景中，州议员的助手建议说对灌溉工程投反对票，因为它不会在长期内提高农民的收入。她正确地察觉到，州政府出资兴建的灌溉工程不会给贫苦的农民带来好处，而是便宜了地主们。由于地主已经拥有高收入，再花纳税人的钱提高他们的收入是没有社会意义的。[22]

本例说明，在竞争行业中，往往有强大的力量驱使不同公司的平均总成本达到大体相当的水平。在这里，充当调节工具的是土地租金，它保持了各地耕种粮食平均成本的一致性。

卓有成效的经理

假设一家公司雇用了一位效率超高的经理。单凭这位经理的工作效率，这家公司每年的经济利润达50万美元，而同行业的其他公司经济利润接近于零。因为这位经理的薪水跟其他所有经理一样，所以该公司的成本比其他公司低得多。但这样一来，其他公司就有了强烈的动机用更高的薪水把这位经理挖走。

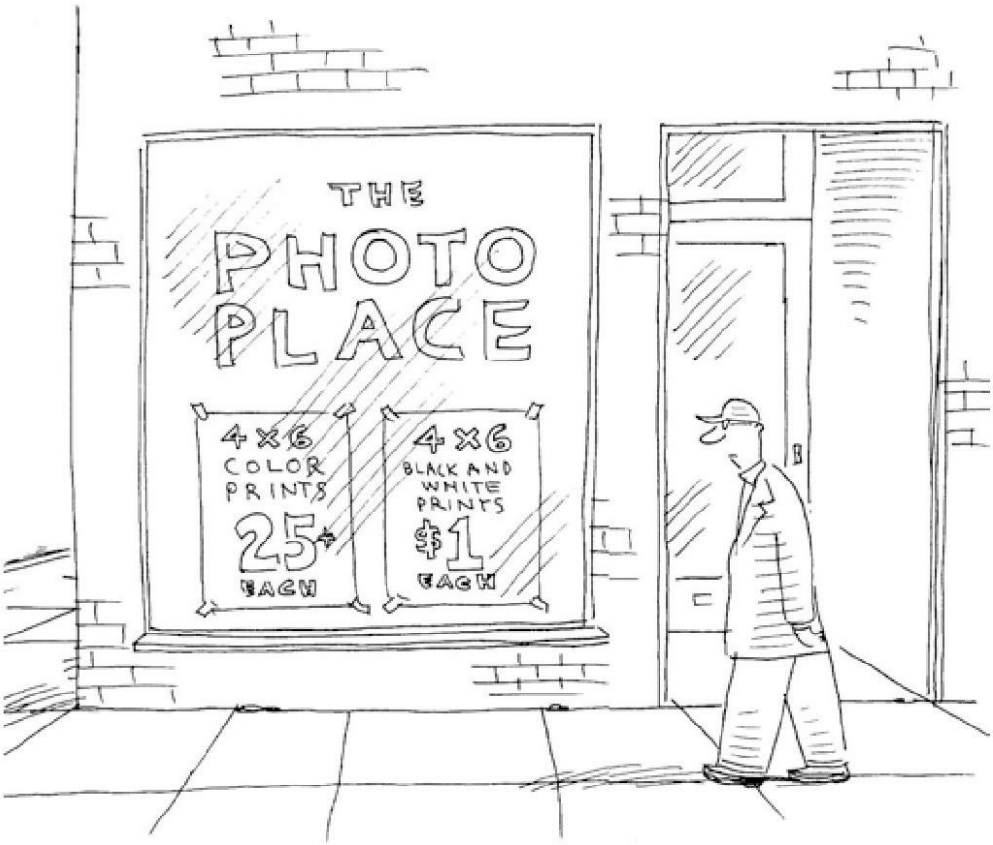
假设一家新公司给他的薪水为30万美元（高于目前的年薪），这位

经理也同意跳槽。于是，新公司每年可获得20万美元的经济利润。尽管这比不上每年50万美元的利润，但比没有这位经理之前的零利润要好得多了。

于是，其他公司仍然有着强烈的动机要挖走这位经理。各家公司会继续竞价，直到由这位经理节省下来的成本统统转移到他的薪水里去——即，直到他的薪水比普通经理高50万美元为止。一旦他的薪水达到这个水平，雇用他的公司在生产成本方面就不再对同行业的其他公司占有优势。我们可以设想，正是因为存在这种对投入的竞标活动，所以同一竞争行业中所有公司的平均总成本大致处于均衡状态。

Q 为什么彩色照片比黑白照片成本低？

我小的时候，彩色照片属于奢侈品，比黑白照片贵几倍。如今，我家附近的照片冲印店冲印一卷36张的黑白胶卷索价14.91美元，但冲印彩色胶卷仅为6.99美元。尽管彩色胶卷的处理流程至今仍然比黑白胶卷要复杂，彩卷冲印费降价却是不争的事实。



为什么彩色照片比黑白照片便宜？

既然彩色胶卷处理起来比黑白胶卷更复杂，为什么前者反倒更便宜呢？一部分原因在于冲印两种照片所用的设备生产的规模经济。彩色摄影刚诞生的时候，胶卷很贵，颜色褪得快，所以大多数人使用黑白胶卷。这样一来，由于规模经济，黑白照片的大批量处理使得廉价生产冲印机成为可能。随着彩色胶卷的价格下跌、质量提高，大多数人开始用它，彩色胶卷处理设备的需求逐渐增长。处理设备大规模生产，使得冲印彩色胶卷所需的一项重要投入出现成本下跌，这叫作“货币经济”（Pecuniary Economy）。与此同时，黑白胶卷处理设备产量下跌，成本增加，价格上涨，此为“货币不经济”（Pecuniary Diseconomy）。

两种照片均衡价格和数量的相应变化大致如图9-2所示（Color代表彩色照片，B&W代表黑白照片）。请注意，两条供给曲线的相对位置在1955年和2005年都是一样的。也就是说，不管是在1955年还是在2005年，冲印同等数量的黑白胶卷和彩色

胶卷，都是前者更便宜。可由于需求模式的变化，以及两个市场的供给曲线均向下倾斜，使得黑白照片与彩色照片的相对价格出现了对调。

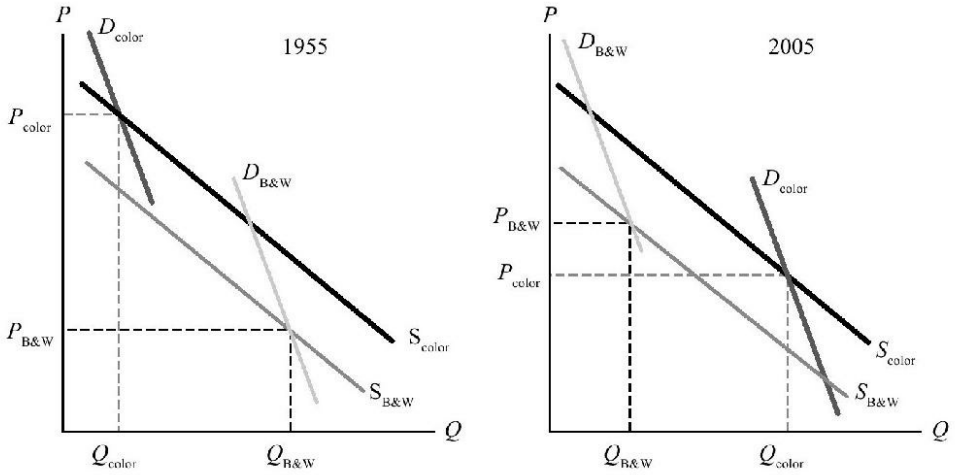


图9-2　货币经济与彩色、黑白照片的价格

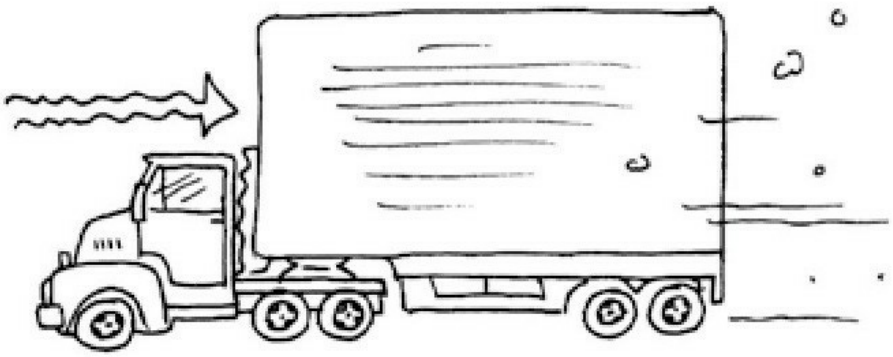
由于胶卷处理设备大规模生产，彩色照片和黑白照片的长期供给曲线均向下倾斜。1955年，彩色胶卷的质量差，大多数人使用黑白胶卷，所以黑白照片价格较低。反之，2005年，彩色胶卷的需求量比黑白胶卷大。于是现在彩色照片比黑白照片更便宜，尽管彩色胶卷处理设备仍然比黑白的要复杂。

Q 为什么到20世纪70年代中期，18轮大货车突然开始采用机翼型设计？

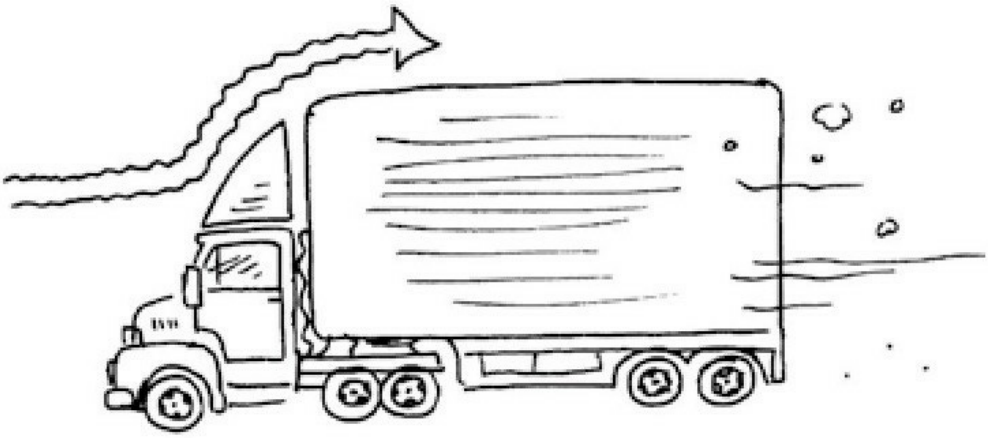
20世纪70年代以前，典型18轮大货车的样子，跟下图上方画的那种差不多。车头顶上宽阔且平坦，一旦高速行驶，遇到的风阻力相当大。可那时候的柴油才30美分/加仑，所以多踩两脚油门来提高发动机转速所带来的费用并不明显。

然而，到了20世纪80年代初，柴油的价格涨到了1美元/加仑，高油耗带来的费用就变得重要起来——人们设计了种种办

法降低油耗。最有效的一个办法是把路上跑的每一辆大卡车的车顶改成机翼型。如下图下方所示，它的目的是减少货车顶部承受的风阻。如今大货车的样子虽然仍旧谈不上什么纯流线型设计，可卡车司机们估计，减少风阻后，高速行驶的里程数增加了15%。



1970



1985

为什么20世纪70年代中期以后，大卡车上突然出现了机翼型设计？

第一批卡车司几率先采用机翼型设计的时候，整个行业的价格水平是由未安装此类装置的高油耗卡车所决定的。因此，这些早期采用者获得了由此带来的经济利润。然而，随着时间的流逝，越来越多的卡车司机开始采用机翼型设计，从而导致

成本下跌，行业价格也降低了。到了这个时候，不安装机翼的18轮卡车反倒罕见了。至此，我们可以认为，机翼所节省的成本，已经完全反映在较低的卡车费用当中了。如今，卡车司机必须安装机翼才能够获得正常的利润率。不安装的司机则会有经济损失。

本例旨在说明，获得经济利润的企业必须在竞争对手之前采用节省成本的创新。正是这种对创新的不断追寻，才使得企业不仅仅是被动地接受经济力量的影响。

10　垄断

基本上，每一家电影院都会对不同的观众群体收取不同的入场费。学生有学生价，成人有成人价，老年人有老年价。有些电影院以较低的单价出售十张联票。晚饭前去看电影的人，有时候所出票价比夜场要便宜许多。这些做法与完全竞争模型毫不吻合，因为完全竞争模型认为，对一种完全标准化的产品来说，所有的买家都付同样的价格（即所谓的“一价定律”）。

在销售附带产品时，电影院经营者采用的是一套完全不同的做法。这里，一价定律完全成立。不管是学生、成人、老人、大联盟棒球球员、加油站服务员，还是其他什么人，买爆米花都付的是一个价钱。饮料和甜点也一样。然而，这些附加品的价格往往比杂货店或其他零售商店卖得贵得多，从任何尺度来看，均远远高于供应它们的边际成本。

诚如我们将要看到，一边对不同观众收取不同价格的门票，一边对

附属品索取统一的高价——这两种行为完全吻合经济模型对产品或服务垄断供应者的预测。

垄断的定义

垄断是一种市场结构，指某种产品在市场上只有一个卖家，而且该产品在整个市场都没有类似的替代品。表面上看，这个定义再简单不过了，但在实践中极难应用。以本章开头所述的电影院为例。根据我们的定义，电影院算是垄断者吗？至少在较小的城市，一部电影在特定时间段只有一个地方在放映。至于是否形成垄断，则取决于我们对类似替代品的定义。比如，电影院目前正在上映《月光光心慌慌》（Halloween）第8部，对这一产品，类似的替代品其实很多。美国每年要发行上百部低级血腥片，要是观众对电影院正在放映的这类影片不满意，用不着走多远就能换部片子看。

要是电影院取得了最新版《蜘蛛侠》为期六个月的首轮公映权，情况又会怎样呢？对《蜘蛛侠》的影迷而言，确实没有其他类似的替代品。哪怕只有一家电影院在放映，想要看它的观众的兴致仍然很高。

垄断企业和竞争企业最重要的区别在于它们面对需求的定价弹性。完全竞争的公司根本没有任何定价弹性可言。要是它胆敢把价格稍微抬高一点，就会丧失所有的客户。反过来说，垄断公司对价格有着极大的控制度。

从经验上看，判断一家公司是否掌握垄断权，不妨检验最接近替代品的需求交叉价格弹性[23]。美国政府曾经指控杜邦公司垄断了玻璃纸的生产。本案是一起著名的反托拉斯诉讼。尽管杜邦公司销售的玻璃纸占玻璃纸贸易总量的80%，但它辩护说，玻璃纸和相似替代品（当时主要是蜡纸铝箔）之间的交叉价格弹性足够高，完全可以将这些软包装产品划入同一个市场。按这一宽泛的市场定义，杜邦销售的产品不到行业总产量的20%。法院因此裁定这一比例足够小，可以维持市场的有效竞争——当然，这一裁决引起了不少争议。

然而，这并不是说，交叉价格弹性可以清清楚楚、毫不含糊地指出一种产品到底有没有相似替代品。虽然没有什么东西跟最新版《蜘蛛侠》完全类似，但还有很多其他方式可以供人打发两个小时时间。对于一

心想看《蜘蛛侠》的观众，电影院经营者形成了垄断，而对于只是想找部好电影看看的观众，该经营者面临着激烈的竞争。完全竞争和垄断之间的差异，大多可以归结为这样一个问题：这两种观众哪种占绝大多数。经济学中有许许多的情况都说明，区别垄断和竞争是门艺术活儿。

请务必注意，垄断和竞争的区别并不在于两种情况下市场需求曲线的相对于价格弹性有什么变化。恰恰相反，竞争企业所供应产品需求的价格弹性往往比垄断者要小得多。小麦需求的价格弹性比宝丽来照相机要小，哪怕小麦市场接近完全竞争条件，而宝丽来凭借专利成为该市场唯一的合法卖家。垄断与竞争最重要的区别是，个别竞争公司的需求曲线是水平的（与相应市场需求曲线的价格弹性无关），而垄断者的需求曲线是整个市场的下斜形需求曲线。

垄断的五种来源

一家公司如何能成为自身市场的唯一供应商呢？经济学家讨论了五个因素。这五个因素中的任何一个或几个因素的结合，都能使企业变成垄断者。

1.对重要投入的排他性控制。法国的巴黎水公司（Perrier Corporation）每年花数百万美元宣传其生产的瓶装矿泉水的特性，说这种矿泉水综合了各种偶然的地质因素，百年不遇。在纽约州，一家叫埃德隆代克软饮料的公司出售一种富含二氧化碳的自来水产品。反正我是分不出埃德隆代克水和巴黎水的区别，但其他人觉得有所不同，许多人觉得根本找不到巴黎水的满意替代品。巴黎水相对于这部分买家的垄断地位，来自它对一种难于复制的投入（矿泉）的排他性控制。

类似地，戴比尔斯钻石矿业公司（De Beers Diamond Mines）对全世界大部分原钻供应的排他性控制，造就了该公司的垄断地位。如今人造钻石的质量已经可以让经验丰富的钻石鉴定师看走眼。可许多买家还是优先考虑天然钻石，对他们来说，天然钻石不仅意味着极强的硬度和折射的光芒。他们要的是真正的钻石，而戴比尔斯提供真货。

对重要投入的排他性控制，并不能保证持久的垄断力量。比如，顾客对真钻石的偏爱，大部分原因在于矿产钻石在历史上一直优于人造钻石。假设有一天，人造钻石最终变得和真钻石毫无区别，这种偏好也就

没了立足的根基。这样一来，戴比尔斯对原钻供应的控制，也就不再具有垄断力量。人们不停地寻找新方法生产现有产品，今天能带来垄断地位的排他性投入，明天可能就过时了。

2.规模经济。如果长期平均成本曲线（假设投入价格为固定值）呈下斜状态，那么供应市场成本最低的方式，就是由一家公司进行集中生产。比如，请看图10-1，要是只有一家公司生产整个行业的产出Q[sup]*[/sup]，平均成本是LAC^{Q*}；若两家公司分享同一市场，则平均成本为$LAC^{Q*/2}$。一个市场由一家公司提供服务，成本反而最低，这种情况叫作自然垄断。对于自然垄断，地方电话网是一个经常引用的例子。

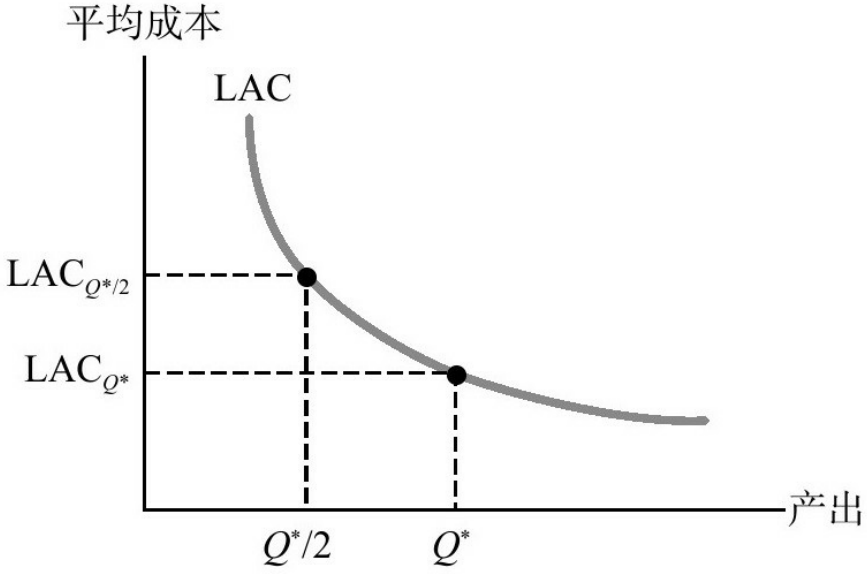


图10-1　自然垄断

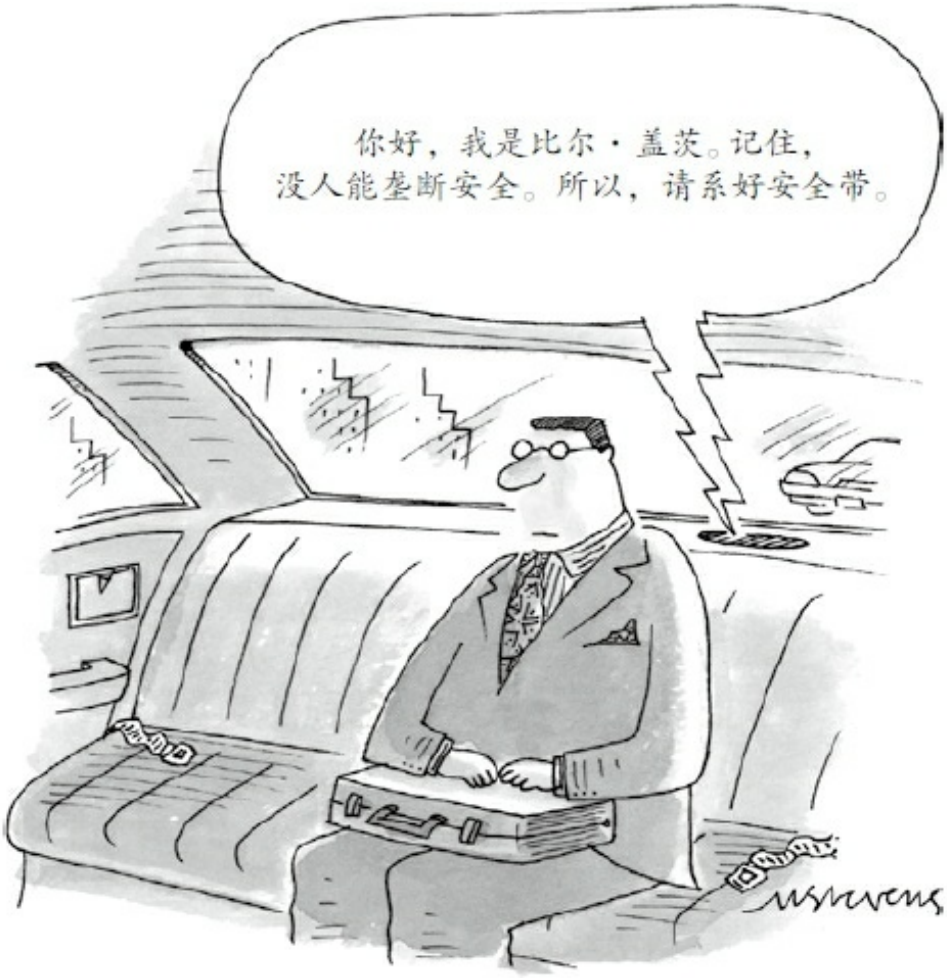
即便不存在规模经济，LAC曲线也有可能向下倾斜。比如，当行业产出扩大，一项重要投入的价格出现显著下降（这叫作货币经济）。请注意，这种情况并不能带来自然垄断。投入的价格取决于行业产出水平，而不是哪一家公司的产出水平。不管是一家公司还是多家公司供应市场，货币经济都适用。

那么，严格说来，决定自然垄断的是规模收益的水平，而非LAC曲线的倾斜。当然，若投入价格固定，规模收益必然对应LAC的向下倾斜，反之亦然。

3.专利。大多数国家通过某种专利制度保护创新。凡涉及该发明的交易，专利持有人均可从中享受排他性收益权。当然，专利不光有好处，也有成本。就成本而言，专利创造的垄断，会使消费者承担更高的价格。从好处而言，有了专利，人们更乐于将发明公之于众，造福全社会。尽管有些发明是偶然所得，但大多数发明来自长年的辛勤研究，并投入了可观的研发支出。如果一家公司不能以足够高的价格卖出产品，补偿这些费用，那它一开始便没有进行此类研发活动的经济理由。没有专利，竞争就会迫使价格降至边际成本，创新的脚步会急剧趋缓。有了专利，公司免受竞争之苦，才有可能赚回创新成本。在美国，专利的期限是17年，这个数字对许多发明而言太长，对另一些又太短。尤其是，有人认为在处方药行业，专利期限应当延长，因为光是测试和审批流程就要用去当前专利期限的绝大部分时间，这种看法颇有说服力。

4.网络经济。从不少市场的需求面来说，使用某种产品的消费者越多，它的价值越高。家用录像机上的VHS技术打败Beta格式，算是这方面一个极为生动的例子。VHS的最初版本比Beta强在录制时间更长。但Beta很快修正了这一缺陷，而且从许多重要的技术角度来看，专家都觉得它比VHS更先进。即便如此，Beta仍未能战胜VHS最初建立起来的销售优势。一旦拥有VHS的消费者数量超过关键的临界值，购买时选择它就再合理不过了——录像带到处都能租到，品种又多，能跟朋友换着看，机器维修起来也方便，等等。

在一些极端的情况下，这种网络经济会像规模经济一样，形成自然垄断。比如，微软的Windows操作系统通过强有力的网络经济在市场上占据了支配性地位。微软最初的销售优势使得软件开发商热衷于为Windows平台制作软件。现在，Windows格式的可用软件数量比其他任何竞争操作系统都多得多。尽管文字处理和工作表等通用软件继续为多种操作系统开发可用版本，但专业软件和游戏通常都是在Windows下首发，不少时候甚至只有Windows格式。这一软件鸿沟为人们选购Windows提供了绝佳理由，哪怕不少用户（比如苹果系统的用户）觉得自己用的平台更棒。最终的结果是，如今世界上90%的个人电脑上安装的都是微软的Windows操作系统。尽管还算不上完全垄断，但也差不多了。



5.政府特许。在许多市场，法律只允许政府的特许公司营业，其他公司一概禁止。举个例子，在马萨诸塞州收费公路的休息点，不是随便哪家快餐店都能设点营业的。收费公路管理局跟几家公司进行过磋商，指定其中一家在特定休息点从事独占性经营活动。因为喜欢吃汉堡王多过巨无霸，我当然高兴公路管理局在汉堡王和麦当劳之间选择了前者。但这肯定会让其他买家失望。公路管理局做出这一限制的目的是在于，休息点只有设立一家快餐店的空间。在这种情况下，政府特许这种垄断来源，实际上只是规模经济的另一种表现形式罢了。其他很多市场也存在政府特许，比如出租车市场——在这类市场环境中，规模经济似乎并不是什么重要因素。为提高收入，不少大学（比如俄亥俄州的大学）把校园自动贩卖机的专营权卖给一家公司（比如只有可口可乐的自动贩卖机，没有百事可乐的）。

政府特许有时会对经营活动进行严格的限制。例如，当政府授予一

家快餐店专营权时，一般会对产品售价做出硬性规定：不得高于正常售价10%以上。还有些时候，政府会收取极高的特许费，实际上也就是强迫特许公司向消费者索取高价。这种做法常见于机场管理方，他们会把自己的柜台空间拍卖给出价最高的投标人。要是你对拉瓜迪亚机场一个热狗卖5美元看不顺眼，千万记住：罪魁祸首是纽约港口管理局。

在上述五项造就垄断的重要因素中，最持久的是规模经济。生产流程会随着时间发生变化，对重要投入的排他性控制不过是一种暂时性的垄断源头。专利在本质上也是暂时性的。网络经济一旦稳定确立，就可以变成和规模经济一样持久的自然垄断源。严格地说，网络经济是通过影响买家购买意愿对市场需求方产生作用的。但它亦可作为产品质量的另一特点，对供应方产生同样的作用。拥有某种产品的人越多，它的有效质量水平越高。因此，我们可以说，一旦产品得益于网络经济，那么，随着销量的增加，总可以用较低的成本达到同样的质量水平。从这一角度来看，网络经济不过是规模经济的另一种形式罢了，我们在下文也将由此展开讨论。政府特许可以持续相当长的时期，但不少特许本身就建立“规模经济会导致垄断”的理论之上。

信息在规模经济中扮演的角色

1984年，刚刚步入个人电脑时代，一台个人电脑约80%的成本都花在了硬件方面，软件方面只占20%。仅仅六年后，这个比例就倒了个个儿。如今一台个人电脑的上市总成本几乎全部和这样那样的信息产品有关。其他大多数产品也都出现了类似的发展趋势，只不过个人电脑行业这一变化表现得最为明显罢了。

信息的最大特点在于，它的生产成本几乎是完全固定的——而对硬件来说，绝大部分生产成本是与产量挂钩的。所以，生产富含信息的产品，具有极大的规模经济。

从定义上看，规模经济是一个长期概念，所以，前文中规模经济和固定成本并存似乎有些矛盾。毕竟，固定成本是与固定投入相关的费用，而我们在前面的章节讲过，就长期而言，所有投入均非固定。

然而，在实践中，大规模的一次性成本，包括产品研发以及其他与信息相关的成本，往往在产品上市前就需要预先投入。一般而言，这些

成本不会重新出现，哪怕产品生命周期长达几十年。严格地说，这些成本并非固定，因为用于产生信息的投入在原则上应当是可变的。一旦产品上市，调整这类成本就毫无道理了。因此，在实践中，这类成本是固定的。不管怎么说，只要总成本中有相当一部分和初始信息投资有关，那么，企业的长期平均成本就很可能呈下斜状。

最典型的例子是电脑以及其他诸多产品的微处理器。生产最新一代英特尔芯片的固定投资大致为200亿美元。可是，一旦设计好芯片并开发出制造设备，生产每个芯片的边际成本仅为几美分。因此，当今微处理器市场80%的芯片均由英特尔提供，也就不足为奇了。

规模经济是当代工业景观的一大特点。随着产品中信息的价值含量越来越高，规模经济的重要性还会进一步深化。

价格歧视

到目前为止，我们的讨论都假设垄断者以同样的价格销售所有产出。可是，垄断者其实经常对不同的买家索取不同的价格，这种做法叫作“价格歧视”。本章开头提到的电影院出售各类打折电影票就是这方面的一个例子。在接下来的部分，我们来分析一下，倘若追求最大利润的垄断者可以向不同的买家收取不同的价格，它会怎么做。一旦价格歧视成为可能，垄断者就可以把消费者获得的部分好处变成自己的利润。不过，诚如我们所见，价格歧视下的较高利润并不全是以牺牲消费者换来的。随着垄断者将产出扩大到需求量与边际成本相交的程度，效率也提高了。

在不同市场的销售

假设垄断者可以在两个完全不同的市场销售产出，比如国内市场和国外市场，那么，在这两个市场上，他怎样定价、卖出多少产品，才能获得最大化的利润呢？

假设这两个市场的需求和边际收益曲线分别如图10-2的左幅和中幅所示。首先请注意，倘若垄断者要实现利润的最大化，他在每个市场的边际收益应当相同（如若不然，他可以在边际收益低的市场少卖一个单位，在边际收益高的市场多卖一个单位，从而增加利润）。既然两个市

场的边际收益必须一样，则利润达到最大值时的总产量，其边际收益当和边际成本相同。以几何法求解，应在左、中两图中绘出水平的边际收益曲线，并找出它与边际成本曲线相交时的产出水平。在图10-2的右图中，最佳总产量应当是Q[sup]*[/sup]=10。其中，以P^{*1}的价格在市场1卖出Q^{*1}=4，剩余的Q^{*2}=6则以P^{*2}的价格在市场2卖出。

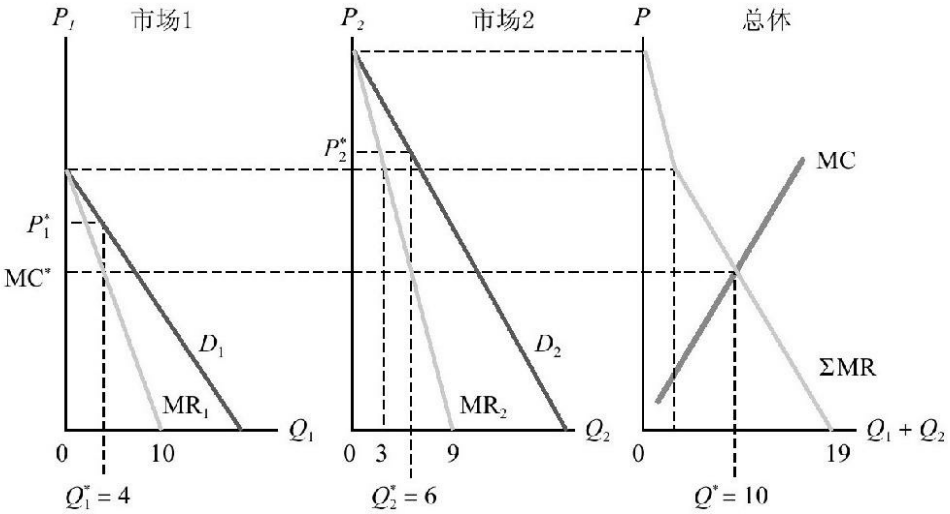


图10-2　追求利润最大化的垄断者在两个市场的销售情况

Q　为什么有些医生和律师会对低收入顾客收取折扣价？

为什么医生经常对贫困患者收取较低的诊疗费？

在医疗、法律和其他专业行业，不少从业者采用的是“按比例增减”的收费方式，也就是说，以极低的折扣价向低收入消费者出售其服务。人们一般以为这种做法是因为专业人士体谅贫困消费者的经济难处。但请注意，这些专业人士提供的服务也属于普通商品的范畴，这意味着低收入消费者的需求曲线远远低于富裕消费者。因此，我们可以把专业人士按比例增减收费的做法，看作是根据不同买家群体的弹性差异调整价格，借以提高利润。电影票市场也可以观察到类似的收费模式，电影院老板对学生、老人，以及对需求有着较高价格弹性的群体收取较低的票价。

还请注意，只有当买家之间无法进行交易时，价格歧视才可行。比如，要是其他国家的学生可以和美国学生做交易，那么，你就不可能把同一本书在加尔各答卖30美元，在纽约卖100美元。精明的外国学生会以30美元的价格买到书，然后以95

美元的价格卖给美国学生。其他人也希望插上一脚，开出更低的价格，最终，价格差异会消失无踪。低价买进、高价卖出的做法，一般叫作“套利”。只要存在套利，针对单一产品的大范围价格歧视就无法持久。例如，正是因为有了套利，伦敦市场的黄金价格永远不会跟纽约市场相差太远。

Q 为什么电影院给学生提供折扣电影票，但对爆米花不打折？

为什么电影院老板对学生票价打折，对爆米花却不打折？

有些情况下存在套利，有些情况下不存在。学生折扣电影票使得电影院经营者对市场进行细分，因为人们不可能用低价

看过电影之后，再用较高的价格把看电影的体验卖给别人。出于同样道理，医生和律师可以根据需求的价格弹性差异，对不同的顾客收取不同的价格。但对爆米花这类的产品而言，这种市场细分很难维持。假设电影院经营者想把爆米花按1美元的价格卖给学生，按3美元的价格卖给成人，一部分精明的学生就会抓住这个套利机会，按2美元的价格将爆米花卖给成年观众。在其他套利者的竞争压力下，价格差异最终会跌到仅能维持学生还愿意从事此类交易为止。

完全价格歧视的垄断者

完全价格歧视，也叫一级价格歧视，指的是对市场进行最大限度的细分。举例来说，假设垄断者有N个潜在消费者，每名消费者都有着下斜的需求曲线，如图10-3中的D^i所示。针对这样的消费者，垄断者怎样才能从Q′个单位的产出中获取最多的销售收入呢？如果垄断者只能按相同的价格卖出所有产品，他最多能索价P′，得到P′Q′的总收益。要是他能对不同单位的产出收取不同的价格，那他可以获得更高的收入。比如，他可以把最初Q^1个单位以P^1的价格卖出，接下来Q^2-Q^1个单位以P^2的价格卖出，以此类推。倘若垄断者能把定价区间分得足够小，最终可获得如图中阴影区域所示的总收益增量。

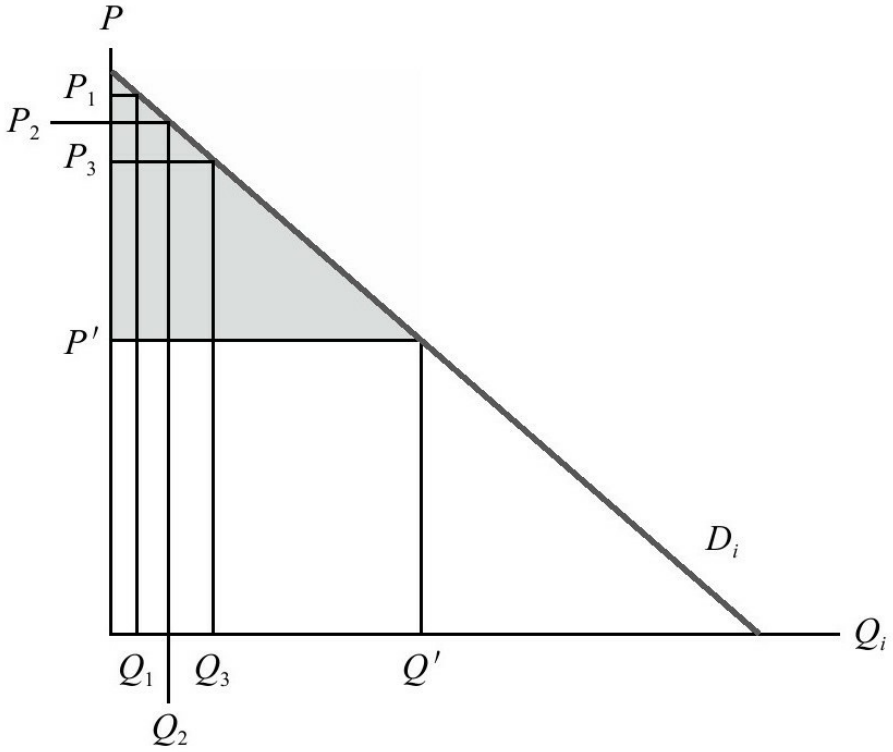


图10-3　完全价格歧视

要是垄断者被迫对所有产品收取同一价格，阴影部分则变成消费者剩余。然而，要是他能够对每一单位索取不同价格，则垄断者就获取了所有的消费者剩余。消费者对他愿意购买的每一单位产品付出了最高价格，因此没有得到剩余。

一个追求利润最大化、完全价格歧视的垄断者会生产多少产出呢？跟之前讨论的一样，使边际收益等于边际成本即可。图10-4绘出了完全价格歧视垄断者的需求曲线D、短期边际成本曲线SMC和平均总成本曲线ATC。对这样的垄断者而言，边际收益曲线是怎样的呢？完全与他的需求曲线相重合。因为可以采取完全的价格歧视，他可以降价销售额外产出，同时又无须对已经卖出的产品减价。价格和边际收益曲线是同一条，和完全竞争一例中相同。这家公司最好生产Q[sup]*[/sup]个单位的产出，每个单位按最高价卖给愿意买的顾客。

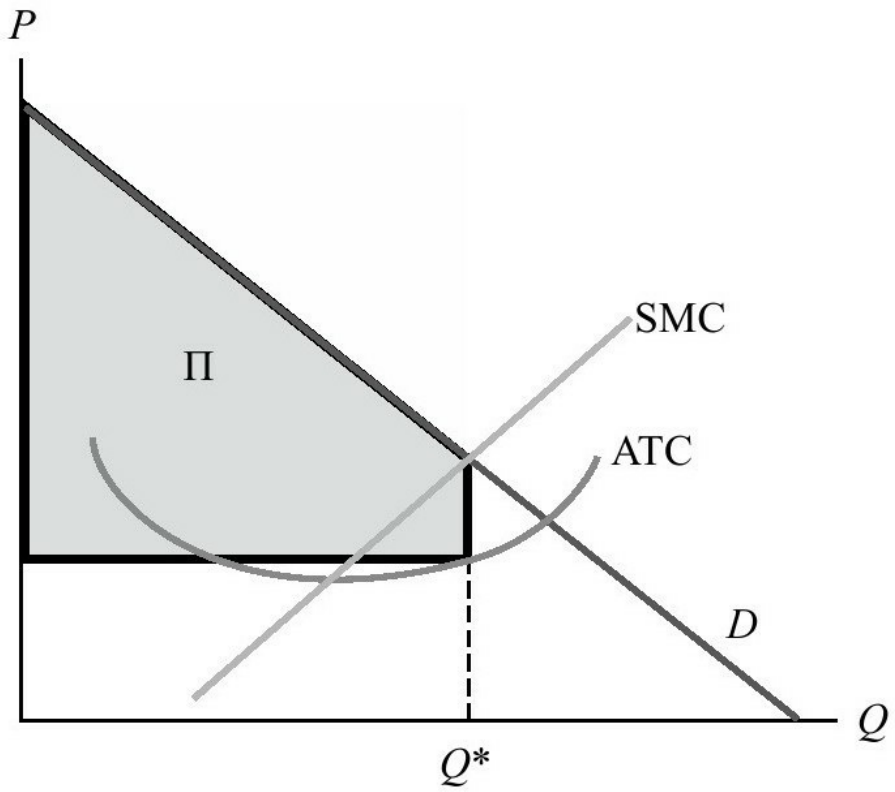


图10-4　完全价格歧视的垄断者

注：对于可以采取完全价格歧视的垄断者，其边际收益曲线恰好与需求曲线重合。利润最大化的产出为Q[sup]*[/sup]，此时短期边际成本与需求曲线相交。经济利润如阴影区所示。

对比完全价格歧视的垄断者和完全不能价格歧视的垄断者，可以看出两个突出的区别。其一，完全价格歧视的垄断者生产的产量更高，因为他不用考虑降价会给现阶段产量所得收入带来什么影响。他可以对不降价就不买的人降价，同时对愿意买的人维持较高价格。

第二点重要区别在于，在没有价格歧视的垄断条件下，消费者剩余一般为正，但在完全价格歧视的条件下，消费者剩余为零。因为不能采用价格歧视的垄断者必须对所有买家收取同样价格，他的价格不可能定得太高。要是他按照愿意花钱、弹性最低的需求者的水平定价，其他消费者就不来光顾了。所以，垄断者不会这么做，而弹性最低的需求者最终支付的价格，远远低于其心理保留价格——由此产生消费者剩余。

完全价格歧视是一种永远达不到的理论状态。倘若消费者的需求曲线文在脑门上，卖家或许可以设计不同的价格，从每一位买家身上榨取最大限度的利润。一般而言，卖家无法充分了解个人需求的详细情况。企业大多是根据对顾客所属群体的已知信息，估计个别买家的需求弹性。比如，邮购商户会向高收入地区（如加利福尼亚州贝弗利山）寄送特别印制的高价产品目录。

深入评估个别买家的需求弹性，最接近的例子大概要算中东集市商人的所作所为了。精明的骆驼商人有着多年做买卖的经验，能清楚地评估买家来自何处，有什么样的心态，愿意出多少钱。他观察顾客每一个细微的手势和眼神。不过，老谋深算的买家恐怕也知道该怎样隐藏自己渴望成交的急切心情吧。

二级价格歧视

不少卖家并不固守单一价格，而是根据你购买的数量逐步下调价格。这是另一种价格歧视的做法。许多供电商采用的是所谓“下浮式”费率结构。比如，每个月最初的300度电，每度10美分；接下来的700度电，每度8美分，1 000度以上，每度5美分。这种费率结构属于二级价格歧视的形式之一。

图10-5解释了这种费率结构带给需求曲线为D^i的消费者什么样的影响。相较于每单位都收取同一价格P^3，数量折扣方案提高了消费者的总支出，增加的数量如图中阴影区域所示。

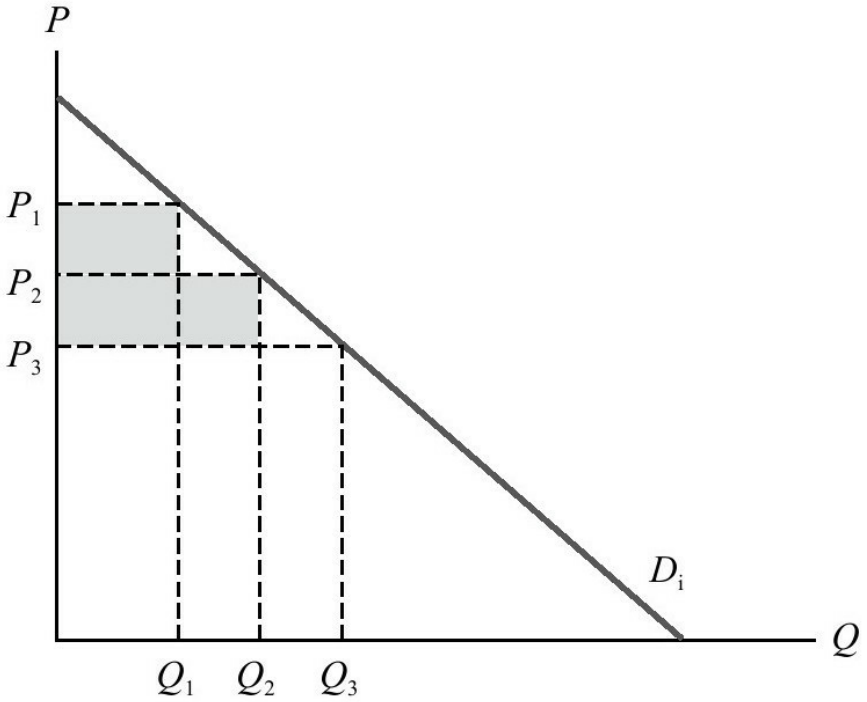


图10-5　二级价格歧视

卖家对第一档消费量0～Q^1收取高价P^1，第二档消费量Q^1～Q^2收取次高价P^2，第三档消费量Q^2～Q^3收取更低的价格P^3，依此类推。尽管二级价格歧视并不会根据个别消费者的不同特点收取不同的费用，但仍能使得垄断者获取相当比例的消费者剩余（阴影区域）。

二级价格歧视和一级价格歧视一样，都以从每一买家手里榨取消费者剩余为目的。两者的主要区别在于：

●在二级价格歧视方案下，费率结构对所有消费者都是一样的，也就是说，它并不会根据买家的弹性差异调整价格；

●费率的档次是有限的，所以二级价格歧视所能获取的消费者剩余也是有限的。

一级价格歧视获得的是整个三角区，而我们从图10-5中可以看出，二级价格歧视只能获取三角区的一部分。

╟价格歧视的门槛模型╢

所有的卖家都希望施行完全价格歧视。难办的是，卖家缺少有关个别需求曲线的必要信息。然而，还有一种价格歧视的重要形式提供了相关技术，方便公司引诱弹性最大的买家自动现身。这就是价格歧视的门槛模型。它的基本概念是，卖家设定一种门槛，并为跳过门槛的买家提供折扣价。这里面蕴含的逻辑在于，对价格最敏感的买家跳过门槛的可能性最大。

产品包装里的折扣表就是门槛的一个例子。这里，跳过门槛意味着填写表格，找出信封和邮票，去邮局把它寄了。公司认为，不太在乎价格的人费心完成这个过程的可能性很小。这样的话，需求弹性低的人就支付“常规”价，而需求弹性大的人则支付较低的折扣价。

如今绝大多数产品都设有这样那样的价格歧视门槛。书商对初次出版的精装本卖高价。不怎么在乎价格的买家等书一上市就会购买这种版本。其他人则会多等一两年，买便宜得多的平装本。这里的门槛就是一个字——“等”。家用电器商定期举行“残次品”特卖会，以不到一半的价格销售外观存在微小瑕疵的电器。这里要跨的有两道门槛：找出何时何地举办特卖会，忍受外观上的小小瑕疵（大多数时候根本就看不见）。航空公司提供“超省钱”的半价飞机票，这里同样存在两道门槛：提前一个星期甚至更长时间订票；星期六晚上在机场过夜。不少零售商在报纸广告中附赠折扣券，这里的门槛是阅读广告，剪下折扣券，在折扣券过期之前去店里买东西。有些卖家在柜台后面贴出海报，上书“请询问我们的本日特价”，这里的门槛就是张口问问看。不过，即便这种微不足道的门槛也能发挥出明显的效果，因为许多衣着考究的买家似乎觉得询问特价不怎么体面。

上述所有安排都不可能将高弹性买家和低弹性买家彻底区分开来。例如，有人会专门等到一月的新年特卖会才买毛巾，要是商店不打折，他们照样会买。总体而言，门槛似乎能够达到预期目的。一道绝妙的门槛就是让愿意跨过门槛的买家承担一笔微不足道的成本，同时根据买家的需求弹性对其进行完美的区分。门槛的效果如图10-6所示，其中P^H代表“常规”价格，P^L代表折扣价。凭借一道完美的门槛，支付折扣价的买家所付最低价格绝不会高于或等于常规价，也就是说，门槛将这部分买家从常规价市场排除了出去。

门槛模型并不仅限于图10-6所示的两种价格。事实上，很多卖家把

它发展成了一套极为复杂的艺术形式，内中包含了数十种价格门槛的组合。比如，光是洛杉矶-夏威夷路线，联合航空公司就提供十多种不同费率，每一种价格都附带自己的限制条件。不管门槛安排是简单还是复杂，目标都一样——给不打折就不买的消费者提供折扣。

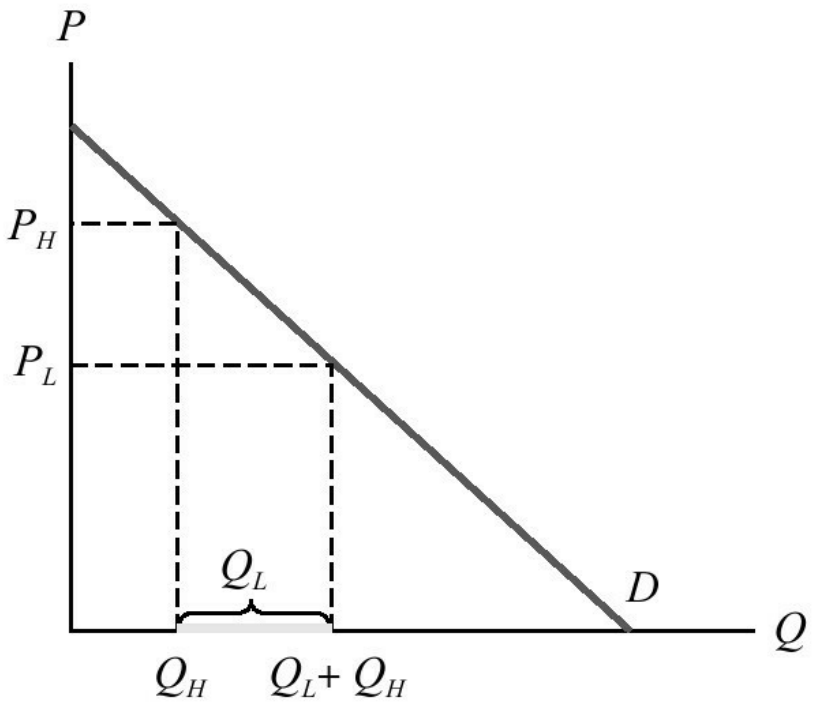
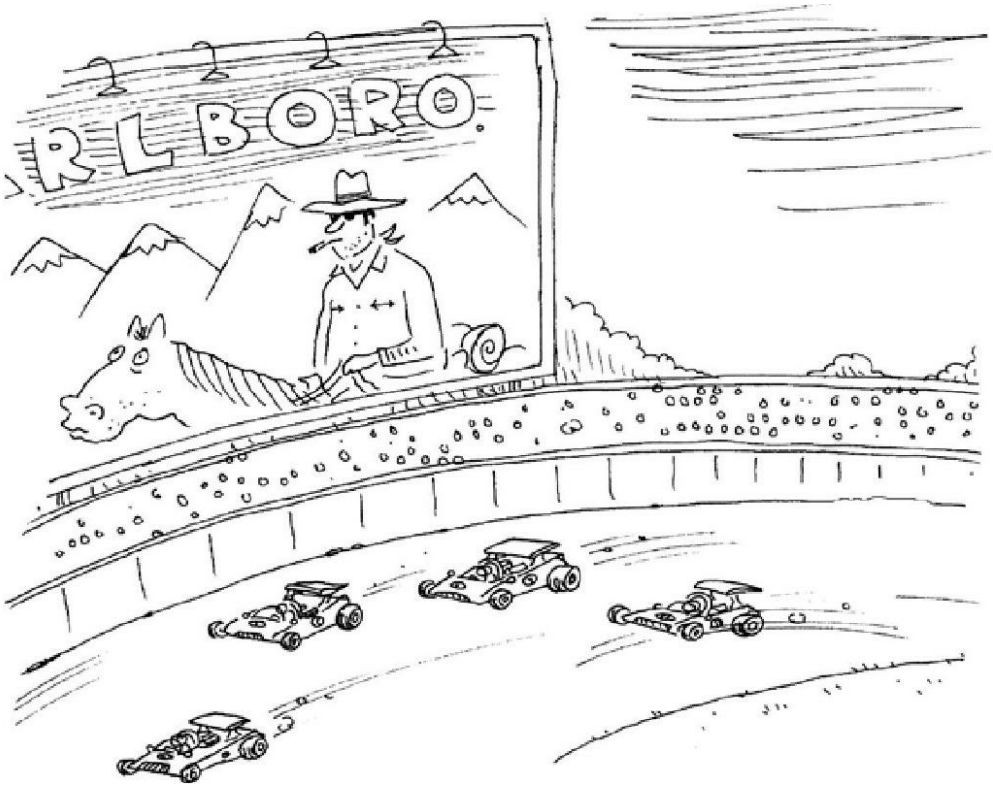


图10-6　完美门槛

门槛模型和完全价格歧视存在相似之处，因为它们都试图按照个别买家的需求弹性调整价格。两者之间的最大区别在于，哪怕是最复杂的价格门槛，也不可能攫取所有的消费者剩余。

11　不完全竞争



有一天早晨，在费城30号大街车站，三名律师和三名经济学家碰到了一起。他们都打算乘地铁前往纽约，出席纽约法律和经济学协会的年会。每个律师都买了单程票，叫他们吃惊的是，经济学家们却只买了一张票。“他们打算怎么办？”六人依次上车入座时，一名律师好奇地问同事。

列车出发后不久，律师们注意到，查票的列车长来了。三名经济学家赶紧趁其不备挤进了车厢后面的厕所。列车长走过来依次检查了每个律师的票，前往下一节车厢时，他敲敲厕所的门，说：“查票。”门打开了一条缝，一只手递出票来。列车长在票上打了口，走了。

四天后，六人在返程时又在纽约佩恩车站相遇了。在经济学家榜样的鼓励下，律师们也只买了一张票，为自己的小聪明得意不已。但这一回，他们纳闷地发现经济学家根本连票都没买。

六人坐在火车上，一看到列车长来查票了，三名律师就匆匆忙忙地挤进了厕所。三名经济学家见此站起身来，走到了车厢后半部。其中两人进了隔壁的厕所，第三人则敲了敲律师的厕所门，说道：“查票。”律师把票递了出来，经济学家接过票，转身去隔壁跟同事们会合去了。

博弈论简介

当咖啡的价格处在市场均衡价格时，全世界的咖啡需求量是固定的。因此，倘若霜冻灾害破坏了某咖啡出口大国一半的农作物（该国出口量在世界总产量中占相当大的比例），咖啡价格就会上涨，使得当地农民获取比平时没有霜冻灾害情况下更高的利润。既然咖啡种植者可以用较少的咖啡获取更多的利润，为什么他们不干脆早早减产一半算了，非要等到霜冻灾害来做这一出？

答案是：尽管整体减产符合农民的利益，但没有哪个农民会单独这么做。毕竟，要是其他人都减产，自己却照原先的规模进行生产，日子是最好过的。这样一来，他可以按照新的高价卖出与先前同等的产量。咖啡种植这种竞争行业存在大量小型独立生产者，组织联手减产是很难的。

在仅有少数公司供货的行业，联手减产似乎比较容易。尽管成功的联手限产有时的确符合这些行业垄断公司的利益，事实上却很难维持下去。只要市场供小于求，每家公司就会提高产量，增加收益。一旦它们同时这样做，限产联盟就破产了。因此，对个别公司有利的，却有损于这些公司的整体利益。

垄断者合作的基本问题和第5章讲到的囚徒困境有着相似之处。表11-1归纳了囚徒困境的各种分析。

表11-1　囚徒困境

		囚犯乙	
		招供	沉默
囚犯甲	招供	皆服刑 5 年	甲 0 年 乙 20 年
	沉默	甲 20 年 乙 0 年	皆服刑 1 年

我们可以利用约翰·冯·诺伊曼（John von Neumann）和奥斯卡·摩根斯坦（Oskar Morgenstern）于20世纪40年代提出的数学博弈论来分析类似囚徒困境的情况。这一理论首先描述了所有博弈的三大共同要素：

●局中人；

●所有可行策略；

●各组策略的相应得失。

在表11-1中，博弈的两名局中人是囚犯甲和囚犯乙。每人各有两种策略：招供与保持沉默。每一策略组合对应的结果是他们所得的刑期。

有些博弈，比如囚徒困境，存在占优策略（Dominant Strategy），即不管另一局中人怎样跟进，总能给自己一方带来更好结果的策略。囚徒困境中的占优策略是招供。不管乙怎么做，甲招供都能得到一个较轻的刑期：乙招供，甲招供得5年刑期，不用蹲20年牢；乙保持沉默，甲招供则立即获释，用不着蹲1年牢。得失是完全对称的，所以不管甲怎么做，乙也是招供的结果更好。麻烦的是，一旦两人做事只顾自己，所得结果就比双双保持沉默要糟糕。故此，若是两人都招供，各得5年刑期，相比之下，要是他们都保持沉默，只需蹲1年牢。

Q 为什么烟草公司广告打得“太多”？

公司为产品打广告，产品的需求量会增加，原因有二：

●首先，以前从来没用过这种产品的人知道了它，于是有些人为它掏了腰包。

●其次，已经使用过另一品牌同类产品的人，由于广告的宣传，换用了这一种。

第一种效应提高了整个行业的销量。后一种效应仅仅是在公司之间进行再分配罢了。

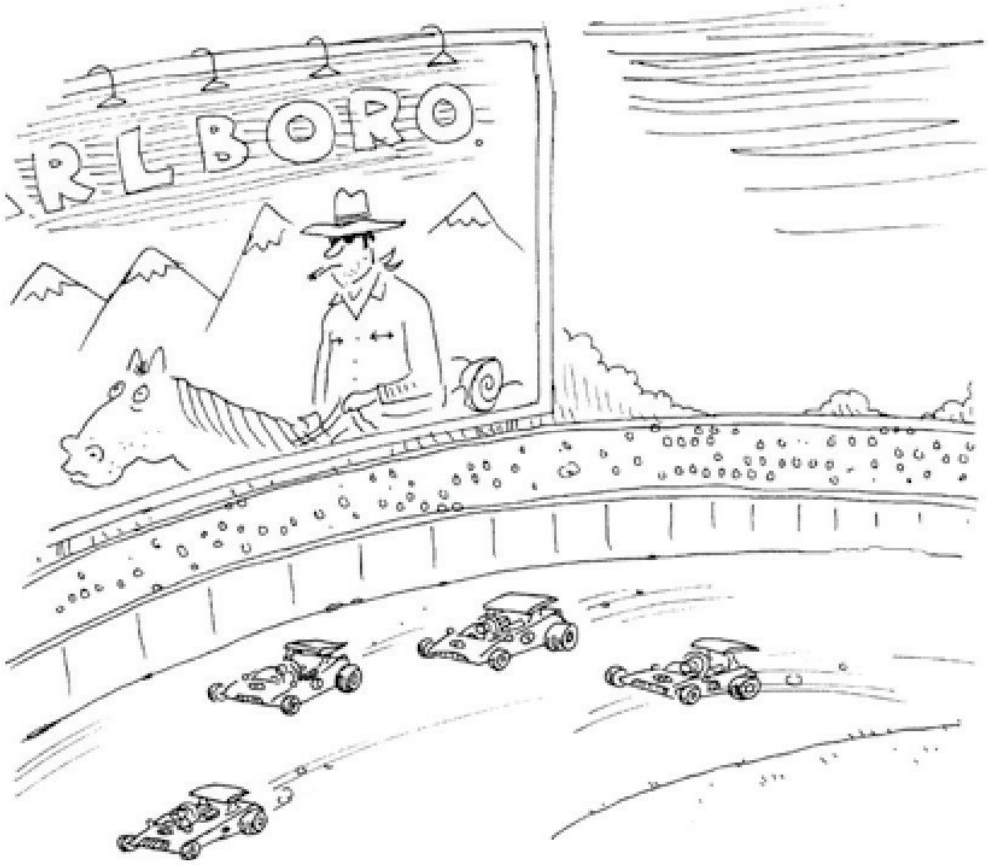
在美国烟草行业，广告最重要的作用就是让消费者更换品牌。在这种行业中，是否打广告的决策，对个别公司来说无异于囚徒困境。表11-2列出了两家烟草公司在四种决策组合下所得的利润。要是两家公司都做广告，每家公司仅能获得利润250（右下格）；而要是都不做广告，则可得利润500（左上格）。很明显，两家公司都不做广告比都做广告更好。

表11-2　广告的囚徒困境

		公司 1	
		不打广告	打广告
公司 2	不打广告	$\Pi_1=500$ $\Pi_2=500$	$\Pi_1=750$ $\Pi_2=0$
	打广告	$\Pi_1=0$ $\Pi_2=750$	$\Pi_1=250$ $\Pi_2=250$

注：倘若广告的主要效果是让用户换品牌，那么占优战略就是使劲打广告（右下格），尽管从整体上来看，不打广告对各家公司更有利（左上角）。

不过，请各位注意个别公司的动机。公司1看出，要是公司2不打广告，自己打广告可以挣得更高的利润（750）。公司1还看出，要是公司2打广告，自己打广告（利润250）还是好过不打广告（利润为0）。因此，对公司1来说，占优策略是打广告。由于得失是对称的，公司2的占优策略也是打广告。于是我们再次碰到了这样的情况：从单个公司角度看来是合理的做法，各家公司一起做的话，却让它们整体陷入更糟糕的境地。



为什么烟草公司广告打得太多？

1971年1月1日，美国国会通过法律禁止烟草公司在电视上打广告，并声称这能保护人们不受广告信息的怂恿，消费有害人体健康的产品。表面上看，美国烟民比例自此以后大幅下降，足可证明该法律达到了部分目的。但它还带来了另外一项无意识后果——暂时性地解决了美国烟草商面临的囚徒困境局面。法律生效前一年，烟草商每年的广告费高达3亿美元，随后一年则不到7 000万美元，相差的部分基本上转变成了整个行业的更高利润。故此，广告禁令反倒为烟草商们成就了一桩美事——有效地限制了广告军备竞赛。可在接下来的日子里，竞争压力驱使烟草商们再度把钱投向仍然合法的广告途径，在无益的活动中销蚀其利润。

纳什均衡概念

要是博弈双方存在占优策略（如囚徒困境），那么，当它们同时使用该占优策略时，博弈达到均衡。但许多博弈并不是每一个局中人都存在占优策略。我们可以对前述广告博弈稍做调整，如表11-3中所示。不管公司2怎么做，公司1最好都打广告，所以打广告是公司1的占优策略。但假设公司2的情况并非如此。要是公司1打广告，公司2的最佳对应方式是也打广告。要是公司1不打广告，公司2的最佳对应方式是也不打广告。此时，公司2的最佳策略取决于公司1选择的特定策略。

表11-3　公司2没有占优策略时的博弈

		公司 1	
		不打广告	打广告
公司 2	不打广告	$\Pi_1=500$ $\Pi_2=400$	$\Pi_1=750$ $\Pi_2=100$
	打广告	$\Pi_1=200$ $\Pi_2=0$	$\Pi_1=750$ $\Pi_2=200$

注：公司1的占优策略是打广告。公司2没有占优策略。要是公司1打广告，公司2最好是也打广告；要是公司1不打广告，公司2最好也不打。

尽管这一博弈中公司2没有占优策略，但我们仍可以大概预测出事态走向。公司2预测到公司1必然打广告，因为这是后者的占优策略。既然公司2知道这一点，那么它也知道自己的最佳策略只能是打广告。在这一博弈中，右下格所反映的就叫作纳什均衡，它指的是这样一种策略组合：在给定其他人策略的条件下，每个局中人选择自己的最优策略。因此，在纳什均衡状态下，任何一方均无动机改变自己当前的策略。请注意，在囚徒困境中，各方局中人选择自己的占优策略，最后得到纳什均衡。然而，诚如我们所见，纳什均衡并不要求各方局中人都存在占优策略。

要判断特定策略组合是否包含纳什均衡，最好的办法就是看各方局中人是否有理由选择不同策略。我们以表11-3左上格的策略组合为例，局中人是否有理由选择不同策略呢？

公司2想离开左上格，唯一的选项就是去左下格。可左下格的利润

（0）比左上格（400）要低，它肯定不愿换位置。

同样道理，公司1从左上格出发，唯一的选项就是挪到右上格去。既然右上格的利润（750）比左上格（500）高，它肯定愿意换地方。也就是说，如果我们的出发点在左上格，至少有一方局中人（公司1）想要改变策略，那么，左上格并不是纳什均衡状态。

让我们再来看看表11-3中右下格的情况。公司2只能选择移动到右上格，而右上格的利润（100）比右下格（200）低，所以它不愿意动。公司1只能移到左下格，而左下格的利润（200）比右下格（300）低，它也不愿意换。既然表11-3中两家公司都不愿移出右下格，那么右下格策略组合满足纳什均衡的定义。

最大最小策略

从表11-3中我们看到，倘若公司1遵循打广告的占优策略，公司2最好也打广告。因此，假设公司2相信公司1会依据理性行事，则公司2的最优选项就是打广告。但公司2或许并不确定公司1会按理性做出选择。这样的话，公司2兴许想要至少考虑一下公司1选择不打广告的可能性。如果公司1真的不打广告，公司2又打了广告，后者所得利润为0，远逊于公司2不打广告时可得的利润400。

要是公司2自己不存在占优策略，又不确定公司1会做出怎样的选择，它应该怎么做呢？答案取决于它对公司1的选择的可能性评估，以及这些选择对它自己的得失会造成怎样的影响。在这样的情况下，我们很难预测公司2到底会怎么做。

然而，假设公司2在碰到这种不确定时，采取的是一种极端保守的方法。那么，它可能会选择以下这种最大最小策略，即选择能使自己最小收益最大化的做法。还是回头看表11-3，倘若公司2选择不打广告，它的最低收益是100（公司1打广告的时候）。而要是公司2选择打广告，则最低收益是0（公司1不打广告的时候）。那么，要是我们知道公司2在这种情况下会遵循最大最小策略，则可预测它将选择不打广告。

多轮囚徒困境博弈

到目前为止，我们所讨论的博弈只包括两名局中人，但这种博弈可以轻易扩展到包含多名局中人的情况。比如，在多人囚徒困境中，可选的策略仍旧是合作与背叛，背叛依然是所有局中人的占优策略。博弈的预设条件也一样：当所有局中人合作时，所得收益比所有人背叛时更高。

说囚徒困境中不合作的成本高，也就是说人们有着强烈的经济动机要想办法一起保住合作协议。合作协议的潜在参与者需要一种能够惩罚背叛者的机制，使得失信不合乎其物质利益。要是囚徒困境中的各方只博弈一次，要做到这一点是很难的。倘若参与者希望在未来多次接触，新的可能性就出现了。

20世纪60年代进行的实验研究找出了一种能行之有效地控制背叛行为的策略。这种策略叫作“以牙还牙”，具体内容：你跟某人第一轮接触时，选择合作；而在随后的每一轮博弈中，对方前一轮怎么做，你就怎么做。这样一来，要是对方第一轮背叛了你，你下一轮也背叛他。如果他之后改为合作，那再下一次你也合作。

研究人员把“以牙还牙”叫作“好人”策略，因为局中人在第一轮接触时采取的是合作态度。如果两名采取“以牙还牙”策略的局中人长期接触，其结果是他们每一回合都互相合作。然而，“以牙还牙”也是一种“强硬”策略，因为采取者时刻准备在下一轮惩罚背叛者。最后，它还是一种“宽恕”策略，因为只要从前的背叛者表现出合作的意愿，则采取此种策略的局中人也愿意与之合作。

密歇根大学的政治学家罗伯特·埃克斯罗德（Robert Axelrod）进行了深入的研究，分析以牙还牙策略在多轮囚徒困境博弈中对其他策略的效果。一开始，埃克斯罗德用计算机做了模拟，发现以牙还牙是最为成功的策略，因为平均起来，遵循这一策略的人所得比采用其他各种策略的人都更多。埃克斯罗德发表了自己的研究结果，并邀请全世界的专家设计更好的策略。他的挑战招来了好些设计巧妙的回应。然而，埃克斯罗德发现，即便是这些存心要击败以牙还牙的策略，最终也没法跟它抗衡。

以牙还牙的成功需要稳定的参与者，每个人都记得其他人在从前接触中的所作所为。它还需要参与者对未来发生的事情心存忌惮，因

为人们不选择背叛的唯一原因，不过是害怕对方报复。只要满足了这些条件，合作者就能识别出彼此，共同排挤背叛者。

人们在交往的很多时候都要与人反复打交道，大多数人都记得其他人曾经怎样对待自己。这就满足了以牙还牙策略所需的条件。埃克斯罗德收集了大量有力的证据，说明它们有助于解释人类的实际行为方式。其中最生动的例子，大概要数第一次世界大战堑壕战期间的“我活人亦活”规则。在很多战场，两军趴在战壕里对垒的时间长达数年，他们势均力敌，都不可能很快击溃对方。于是，他们眼前出现了两种选择：要么狠狠地打，双方都承受惨重伤亡；要么索性互相放水。

历史学家托尼·阿什沃（Tony Ashworth）在著作中描述的堑壕战的情况，与以牙还牙策略成功所需的条件十分类似。局中人的身份多多少少是稳定的，彼此之间要进行多轮接触，在较长时期内每天都要碰头好几次。每一方都能轻易判断对方什么时候打算背叛，每一方都希望将未来的损失维持在最低限度。

毫无疑问，第一次世界大战协约国军队与德军对垒时，双方都选择了以牙还牙策略。尽管官方三令五申，放水却屡禁不止。阿什沃在描述战壕外巡逻的夜班岗哨时这样写道：

> 巡逻的英国人和德国人达成了默契，要是出现碰面的机会，两边都不应发起进攻，而是掉头装作没看见对方。倘若上级要求发动进攻，则两方的哨兵应当装装样子，放过彼此；当然，他们会预先约定好手势，一方开火，另一方也开火。

当年的一位战争亲历者则这么说：

> 在一处土墩附近，我们突然碰到了一个德国哨兵……我们仅隔着20米，彼此完全看得见。我无奈地挥了挥手，好像是在说，打来杀去到底有什么意义？德国兵似乎明白了我的意思，双方都掉过头，退回了自己的战壕。

> 很多时候，轰炸仅限于一天当中的特定时段，而且会避开对方最脆弱的位置。比如，进餐时间和医疗帐篷往往不在轰炸之列。

埃克斯罗德讨论的情形，不仅有助于解释人们什么时候会合作，还说明人们什么时候最可能终止合作。比如，他注意到，当战争结束指日可待时，堑壕战中互相放水的行为就越来越少了。

战场上如此，商场中同样如此。埃克斯罗德认为，公司按时支付账单，不仅因为这么做是应该的，更因为公司以后还需要跟同一家供货商合作。倘若将来再接触的机会比较渺茫，这一合作趋势很容易中断："企业快倒闭的时候，会把自己的应收账款以极低的折扣卖给收债公司，因为一旦公司撑不下去了，它最好的客户也会赖账，抱怨质量有问题、不符合规格、交货拖拉，诸如此类。持续的关系往来（你会跟这位客户或这家供货商继续做生意）是维持商业信誉的最有力的工具。一旦公司破产，就丧失了这种自动强化机制，哪怕是铁腕收债公司也很难解决问题。"

以牙还牙策略成功还有一个额外要求，就是将来接触的次数不能是已知的、固定的。诚然，要是局中人知道彼此会打多少次交道，那么每一轮的相互合作就无法达到纳什均衡。原因如下：假设每家公司都知道自己还要跟对方做1 000回生意，也知道对方在最后一轮接触中必定会背叛自己，因为那时已没有机会再惩罚它。既然每家公司都知道这一点，在第999回接触时也就没理由不背叛。毕竟，不管前面一轮怎么做，第1 000回打交道时都会出现背叛行为。依照同样的道理，我们可以一直倒推回第1回接触，彻底破坏以牙还牙策略的立足基础。

要是交往次数不定，就不会出现上述问题。假设局中人总是存在将来再度打交道的可能性，那么各方均无法确认到底哪一次接触是最后一回。这就意味着，要是这一回背叛的话，迟早会遭到惩罚。从大多数公司的经营条件（前文所说公司破产的情况除外）来看，最好还是假定将来总有接触的可能性为妙。

那么，以牙还牙策略是否必然会使得各公司之间形成广泛合作呢？不可能。难点在于以牙还牙策略只在博弈中有双方局中人的时候生效。竞争或垄断性竞争行业一般存在多家公司，哪怕是寡占市场，也经常有好几家寡头。既然企业数量在两家以上，一家公司在这一时期有了背叛行为，合作者在下一时期应该如何有选择性地惩罚这家背叛企业呢？削价？这会惩罚所有人，不仅仅是背叛者受害。就算某个行业真的只有两家公司，问题依然存在：总有别的企业可能涉足这一行。所以，潜在的

合作者不仅要担心彼此，还要考虑打算与之竞争的所有公司。所有的公司恐怕都会把这看成是一桩不可完成的任务，并选择即刻背叛，期望至少在短期内尝到一点利润。

在下一节，我们将更深入地探讨一下潜在进入者的威胁问题。就现阶段而言，我们只需注意到这样一点：历史中频繁出现卡特尔协议或其他形式的合作，但它们一般极不稳定。显然，在现实环境中执行以牙还牙策略时出现的实际问题，使企业很难长久维持合作约定。

序贯博弈

前文讨论的博弈，双方局中人必须同时选择所用策略。各方必须在只知道对手动机的前提下选择自己的策略，但并不知道对手实际会采用什么策略。可许多博弈都是一方先采取行动，也就是说，其他人在选择自身策略时，完全知悉前者的举动。美苏的冷战对峙大致吻合此一描述。

当时，两国的军事策略均以共同毁灭原则（Mutually Assured Destruction，以下简称MAD）为基础。MAD背后的理念很简单：双方的核弹储备量均足以在对方发动首轮攻击后进行报复。按照MAD理论，对方反击带来的毁灭性后果，彻底断绝了双方率先发动攻击的念头。

在某些人眼里，两国均不曾率先发动攻击的事实，就是MAD发挥了作用的证据。然而，这一策略存在一个明显的逻辑漏洞，暗示了两国互相克制另有原因。让我们来看一看到底是怎么回事。假设你是美国总统，刚刚得知苏联率先发动了攻击。这时，你知道MAD业已宣告失败。无论如何，核战争的威胁并未阻止苏联发动首轮攻击。你现在应该下令还击吗？你意识到，这么做只会增加世界毁灭的概率。诚然，美国的利益因为苏联的攻击遭受了可怕的损失。可在那时，反击只会带来进一步的损失。

故此，MAD的逻辑难点在于，美苏双方都非常清楚，一旦率先攻击已成事实，报复就不再符合对方的利益。既然双方都知道这一点，反击的威胁就完全丧失了牵制力量。

至少从理论上来看是这么回事。有可能双方都害怕对方在遭到攻击

后做出不理性的还击，所以才没敢动手（对美苏两国第二次大战后的领导人做一番回顾，可为这一说法提供一定的可信性）。姑且不论MAD到底是不是有效的防御策略，它都确实存在明显的漏洞。利用揭示出这一漏洞的逻辑，我们还可以找出一个简单的补救办法：安装一台所谓的“毁灭机”——一种防篡改的机制，一旦遭到对方攻击，就自动报复。只要双方都知道对方拥有这种机制，MAD就完善了，首先发动攻击的事情也就真正没人敢想了。

经济学家怎样分析序贯博弈呢？假设苏联正在考虑要不要对美国发动核攻击。这一决策可以用图11-1的“博弈树”来表示。倘若第一轮是由苏联率先行动，那么博弈自A点始。博弈树的头两处分叉分别代表苏联发动攻击和不发动攻击。如果它攻击，则美国位于博弈树顶端分叉的B点。此时美国必须决定自己要不要还击。如果美国还击，则我们在D点结束，两国各得-100的收益。如果美国不还击，则我们在E点结束，苏联得收益100，美国得-50（收益的单位任选。这里我们使用的数值只是为了反映两国对不同结果的假想估价）。博弈树的下半部分代表苏联不发动攻击的情况。倘若苏联不发动攻击，则美国的位置在C点，它同样需要判断是否对苏联发起攻击。为便于讨论，假设两国各自的收益分别如博弈树末梢的F和G点所示。根据博弈树上四种可能结果的假想得失，苏联可以分析出美国在上述情况下会怎么做。要是苏联攻击（B点），美国的最佳选项是不还击（E点）。倘若苏联不攻击（C点），美国的最佳选项同样是不攻击（G点）。因此，苏联知道，倘若美国追求收益最大化，则苏联攻击，博弈在E点结束；不攻击则在G点结束。又因为苏联在E点的收益更高，那么它的最佳选择是发动攻击。美国或许会以还击做威胁，但只要对手相信它的所作所为无非是为了收益最大化，那么这种威胁就欠缺可信度。

现在假设美国安装了“毁灭机”——一种在苏联发动攻击时能自动还击的机制，其作用是消除图11-1博弈树顶端分叉的下半部分。此时，苏联知道，只要自己发动攻击，则博弈必将会在D点结束，自己的收益是-100。既然这一结果比不发动攻击时（G点）要差，那么苏联的最佳选项是把导弹原封不动地架在发射台上。

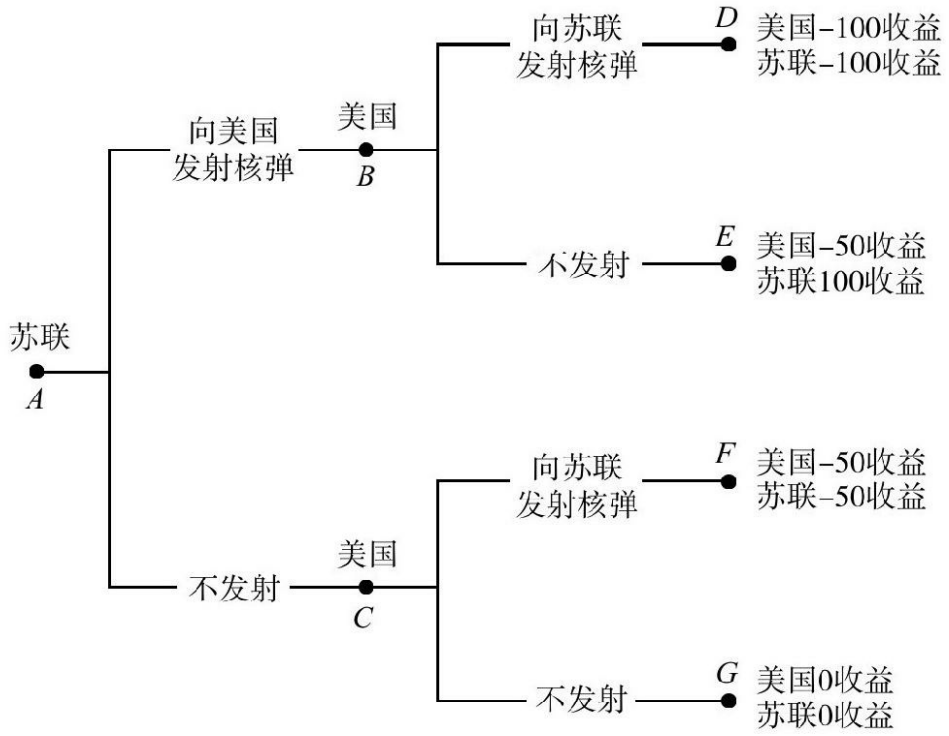


图11-1　核攻击的序贯博弈

Q　为什么公司有时会做一笔明知永远也用不着的投资？

芝加哥的希尔斯大厦是目前美国最高的建筑。这个头衔给大厦带来了特殊的声誉，使得业主可以收取比其他同类写字楼更高的租金。现在，X公司正在考虑要不要修一栋更高的大厦。假设它知道，任何对最高建筑拥有永久所有权的企业，都能获得一大笔经济利润。自然，它担心的是希尔斯（或者其他哪家公司）会不会再修一座更高的建筑，大幅减少X公司的收益。

希尔斯和X公司都意识到，它们在参与一场序贯博弈，如图11-2所示。博弈始于A点，X公司必须判断要不要修一座更高的建筑。如果它不修，希尔斯得100的收益，X的收益为0。倘若X公司要修，则博弈进入B点，此时希尔斯必须判断自己是再修一栋更高的大楼，还是袖手旁观。假设希尔斯决定再修，则它的收益是30，X公司的收益是-50；如果希尔斯决定不修

，它的收益是40，X公司是60。希尔斯自然希望X公司一开始就别修。它甚至可以宣布，要是X敢插一脚，自己就再修一栋更高的大楼。只要X公司知道希尔斯面临的收益，它可以得出结论：一旦X公司进入这个市场，希尔斯的最佳选项是不修。此一序贯博弈的纳什均衡点是E，即X进入市场，希尔斯坐视不理。

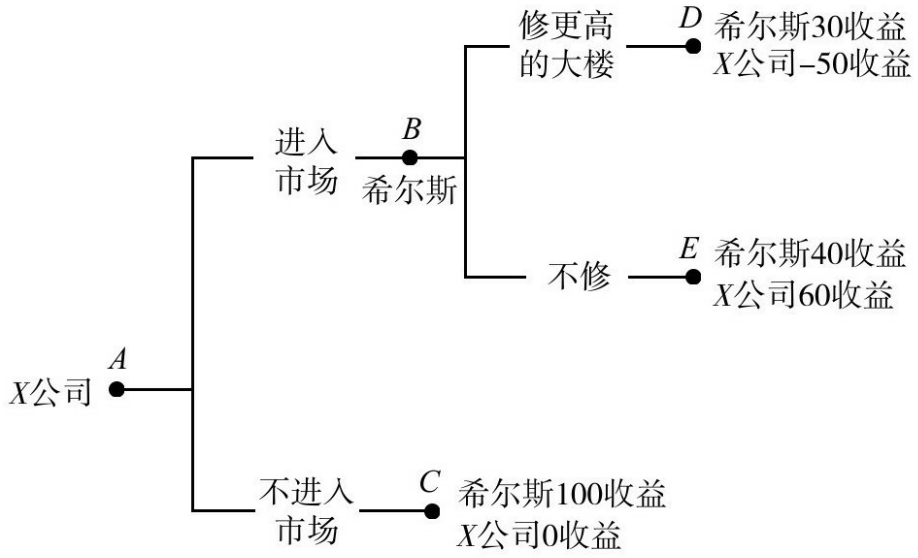


图11-2　修建更高大楼的决策

现在假设希尔斯最初修建大厦的时候，可以在楼顶修一座平台，把大楼弄得更高。修建平台要耗费10单位的成本，但以后就不用再花20单位的成本新修更高的大厦。倘若希尔斯修了这一平台，它和X公司之间的序贯博弈就变成图11-3所示。现在，希尔斯在D点的收益是40（费了10个单位成本修平台，但节约了修大厦的20个单位成本）。它在C点和E点的收益，比图11-2中各少10单位（修平台所用的成本）。尽管收益上的变化数量并不大，但平台的存在能戏剧性地改变博弈的结果。这一回，X公司可以预测到，要是它动手修建最高的大厦，希尔斯肯定要加盖现有大楼，于是X公司的收益为-50。这样一来，X公司会发现，进入这一市场并不值得，于是博弈在C点结束。希尔斯在C点的收益是90（也即最初的100，减去修平台所用的10单位成本）。因此，对平台的10单位投资，为希尔斯增加了50单位的净收益（有了平台所得的90单位收益对比没有平台

所得的40单位收益）。

本例中讨论的平台投资在经济学上叫作“战略性进入遏制”。这种投资能够发挥作用，是因为它们改变了潜在对手对以下情形的心理期待：一旦目标公司的市场位置受到威胁，它会做出怎样的回应。

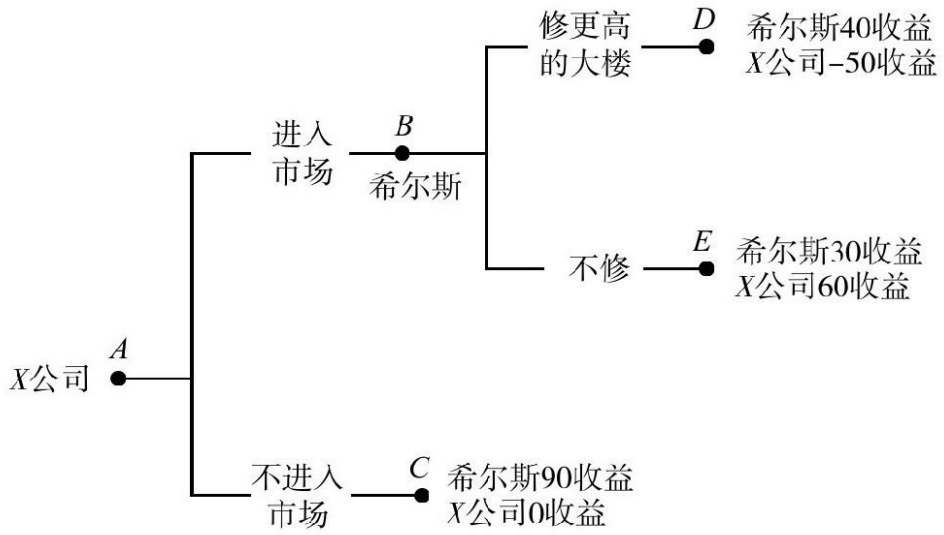


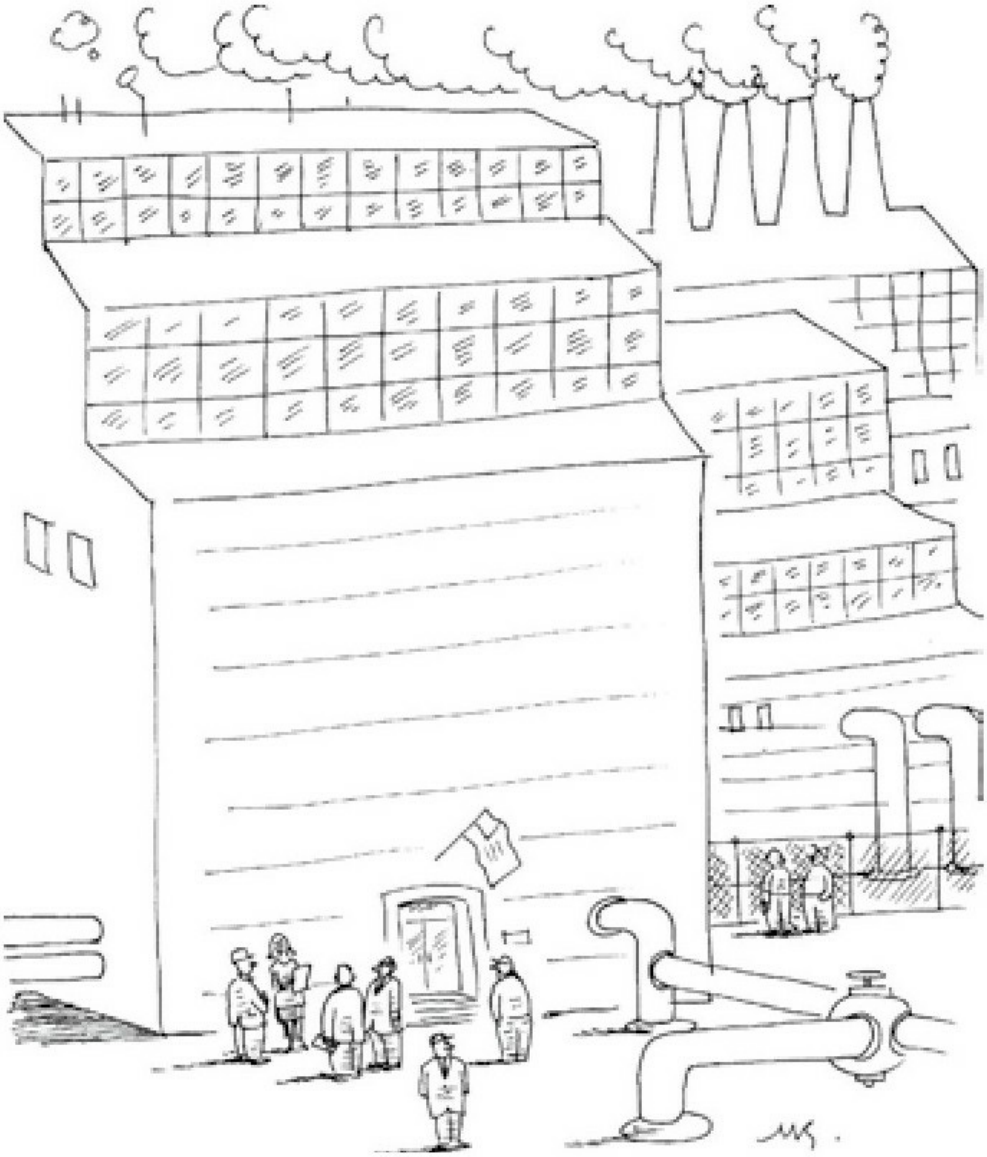
图11-3　战略性进入遏制

为什么公司会修建成本极高的大工厂？

一般来说，大型生产设备比小型生产设备固定成本高而边际成本低。所以上述问题可以换个说法：为什么修一家边际成本极低，但总成本又高于小工厂的大工厂，符合企业的利益？

也许这是因为较大的工厂构成了一个战略进入遏制的例子。如果潜在的进入者知道已进入市场的企业拥有极低的边际成本，一定会做出这样的预料：已进入市场的企业会大幅降价，让新进入者赚不到利润，从而保住自己的市场地位。这样的话，竞争对手就没道理进入这个市场了。反过来说，由于缺乏竞

争者，已进入市场的企业可以索取一个高得足以涵盖大型工厂固定成本的价格。



为什么公司会修建成本极高的大工厂？

Q 为什么如今大多数城市的杂货店比20世纪30年代时少得多？为什么纽约市居民区的杂货店比洛杉矶市的多

?

杂货零售业和其他零售形式一样，以规模经济为特征。因此，通常会在直接生产成本和运输成本之间进行权衡。在整个20世纪，私人汽车拥有率的变化，影响着美国杂货店的开业规模和位置。20世纪20年代，大多数家庭都没有车，只能走路去购物。如果杂货店保持理想的数量，那么这意味着单位运输成本会很高。如今基本上家家户户都有车，人们得以尽量利用大规模杂货店的低价优势。但纽约曼哈顿是个例外。即便在今天，大多数曼哈顿居民也没有车。而且，曼哈顿的人口密度极高。两相结合，使得绝大多数曼哈顿居民只需走上两个街区就能找到杂货店。洛杉矶的总人口虽然也很多，但分散在较大的区域，大多数家庭至少有一辆车。因此，较之纽约，洛杉矶的杂货店规模大，位置远。

为什么纽约市的杂货店开得比洛杉矶的多？

霍特林模型

哈罗德·霍特林（Harold Hotelling）在探讨垄断竞争空间模型的奠基之作中，举了两个热狗卖家沿着海滩设摊位的问题。假设海滩长1公里，两端均有界线。再假设两个卖家的价格一样，顾客们沿海滩平均分布，并且只从靠得最近的卖家处购买热狗。倘若卖家以卖出尽量多的热狗

为目标，他们的摊位应该分别设在什么位置？

倘若如图11-4所示，甲卖家站在A点，乙卖家站在B点，A和B均离海滩的中点C有1/4公里。以这样的安排，所有在C点左边的顾客离甲卖家最近，会从甲那儿买热狗；所有在C点右边的顾客则离乙卖家最近，会从乙那儿买热狗。于是两个卖家各得一半的市场。顾客要走的最远单向距离是1/4公里，顾客与最近卖家之间的平均单向距离是这个数字的一半，即1/8公里。

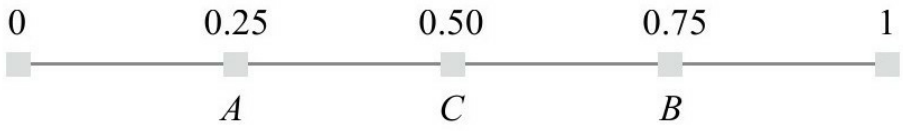


图11-4　热狗卖家摊位问题

注：热狗卖家把自己的摊位设在海滩中央，收益最好，尽管这个位置并不能使顾客必须走的平均距离达到最小值。

有数学头脑的读者可以算出，A与B这两个位置实际上使得所有顾客走的平均距离达到了最小值。然而，从单个卖家的角度来看，这两个位置显然并非最优。要想知道为什么，我们可以假设甲卖家朝着B的方向挪10步。C点左边的顾客继续找他买热狗，因为离他们最近的还是甲卖家。此时，C右边5步以内的顾客——以前离乙卖家最近的人突然发现，甲卖家离自己更近，该找他买热狗。继续朝右挪，甲卖家的销售量还能进一步提高。因此，甲卖家在靠近海滩中央，且离乙卖家尽量近的时候，销售量能达到最大值。

当然，出于同样道理，乙卖家的策略是完全对称的：他会朝着海滩中央挪，直到靠甲卖家最近。一旦两个卖家都这样做，唯一稳定的结果是他们的摊点都设在C，即海滩的中点。在C点，他们每人各得一半的市场，和先前一样。此时顾客必须走的平均距离变成了1/4公里，较先前甲乙卖家分别在A和B点的时候远了一倍。

故此，两个卖家都在海滩中央，从顾客的角度来讲并非最优值，可任一卖家的单向移动，都不会给他带来更好的结果。因此，热狗卖家的摊位问题，并不符合亚当·斯密的看不见的手指引资源分配、使之符合

所有人的最大利益一说。

消费者偏好与广告

在完全竞争的市场，公司给产品打广告是得不偿失的。同样的产品有多家公司生产，公司再打广告，也只能吸引少量顾客，不足以带动需求量的上涨。可在垄断竞争市场和寡头市场，企业的动机就完全不同了。由于产品各有区别，公司往往可以通过广告，大幅提高需求量。

广告是怎样影响市场分配资源的效率呢？按照理性选择理论的描述，生产者在本质上是消费者的代理人。消费者用购买力投票，生产者则迅速按照其吩咐办事。这样的描述叫作**“传统序列”**。哈佛大学已故的经济学家约翰·加尔布雷思（**John Galbraith**）对其大加批判。他提出了一个相反的序列，认为坐在驾驶席上的是生产者，而非消费者。企业判断哪种产品最便宜，又最便于生产，然后使用广告和其他促销机制为此类产品创造需求。

加尔布雷思的修正序列从全新的角度重塑了亚当·斯密的看不见的手。斯密认为，生产者完全出于自利的目的，提供最能满足消费者欲望的产品。不这么做的人无法吸引消费者，最终会退出市场。然而，要是加尔布雷思是对的，故事就该掉个个儿：是麦迪逊大道（美国广告公司最集中的一条街）上那些超有形的手引导着消费者，使之迎合大企业的利益。

加尔布雷思的修正序列并非全无吸引力。比如，许多人听到经济学家说，广告的目的是让消费者获得更多的信息，都持怀疑的态度。毕竟，这确实并非广告的本意。牛奶胡子[24]显然无助于我们对牛奶营养价值有什么更深入的了解。

除去广告信息那些显而易见的噱头，加尔布雷思的看法忽视了一点基本的东西：卖好的产品怎么也比卖差的产品容易。所有的广告无非是希望诱使消费者使用该产品。倘若消费者试用后喜欢它，就可能反复购买，甚至还会推荐给朋友。要是消费者不喜欢，整个过程就到此为止了。哪怕一家公司能成功地引诱所有人尝试使用自己的产品，也无法获得足够的利润长期维持生意。

假设有两种产品：一种能满足人们的真正需求，但造价昂贵：另一种并不能满足人们的真正需求，但成本较低。贪求利润的生产者会给哪一种产品使劲打广告呢？考虑到回头客和口碑宣传的重要性，第一种产品往往更富吸引力，利润也更丰厚。生产成本高不会阻止消费者购买它，除非它额外的好处值不了那个价。

新产品上架前要进行大量的市场测试，生产者要花数百万美元分析受试者对该产品的反应。大部分测试产品从来没真正投放市场。只有当公司掌握了切实的证据，证明产品有可能获得消费者的接受时，它才敢拿出几百万美元，开始大范围的全国广告宣传活动。

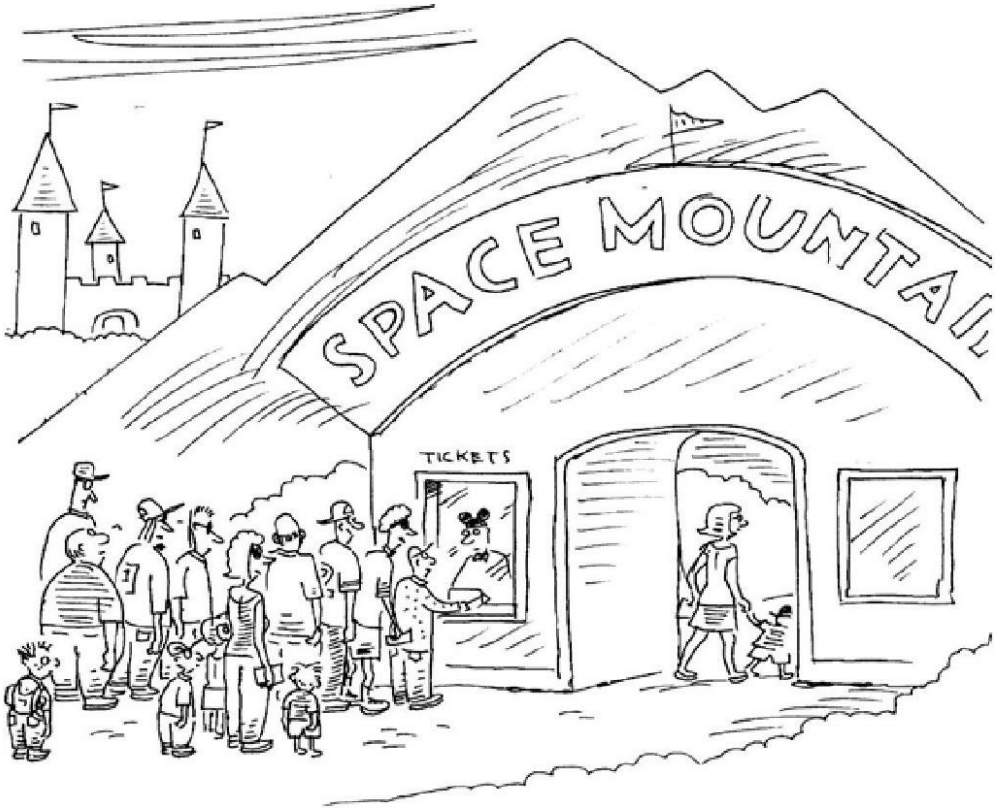
不承认这一事实的公司大多会付出惨重的代价。举例来说，莲花公司（Lotus）曾花了1 000万美元宣传自己为苹果麦金塔操作系统设计的Jazz电子表格程序。事前，公司其实早就知道，这套程序缺少许多用户必需的关键特性。莲花公司的广告打得精彩异常，而且也卖出了相当多的程序——从这个角度而言，广告活动无疑取得了成功。然而，Jazz软件的主要竞争对手，另一种好得多的产品——微软公司的Excel，却只用了很少的广告费，就迅速占据了市场。

我们最好把广告和其他劝诱消费者的努力看作是水泵启动注水过程的一部分。由于成本高昂，唯有宣传消费者最有可能反复购买、向朋友大力推荐的产品才划算。证据表明，大多数公司完全是依照这一策略行事的。冷冻食品商给美味的外国菜打广告，而不是普通鸡肉派；出版商给有望畅销的图书打广告，而不是吸引力欠佳的作品；电影公司大费功夫吹捧它们拍摄的“大制作”，而不是低成本的小众片。

“了不起的橄榄球教练文斯·伦巴第说，包装不是一切，它是唯一。”

既然生产者有理由只宣传消费者最有可能觉得满意的产品，那么，所谓的传统序列比加尔布雷思和其他批评家的观点更合理。当然，倘若参与竞争的产品之间的质量差异不大，广告宣传有可能对消费者选择哪个品牌造成巨大影响。大致而言，我们最好还是假设消费者对自己喜欢什么有着明确的看法，而生产者想方设法去迎合他们的需求。不过，这并不是说，市场动机能使广告投入量达到最适合社会需求的程度。诚如本章先前所说，商业对手之间的战略竞争，经常会使企业投入过多的广告费。

12　劳动力要素



1931年，纽约扬基队的强击手贝比·鲁斯（Babe Ruth）是当时棒球界收入最高的运动员，年薪85　000美元。有人问他，薪水拿得比在任总统赫伯特·胡佛还高，不知有何感想。鲁斯带着一贯的傲气回答说，自己值这个价。“我去年的表现可比胡佛好多了。”他解释说。

然而，生产力差异很多时候并不足以解释工人之间的收入差距。比如，员工在公立和私营部门之间流动是非常普遍的现象。通过观察，我们可以看出，生产力极高的人，在公立部门的收入总是少得多。美联储前主席格林斯潘尽管执掌着最重要的部门，收入却不到他当年在华尔街的十分之一。

为什么人们愿意在薪水方面做出巨大牺牲，接受政府的高层职位呢？据大家说，官员这种工作的吸引力在于权势大，又有极高的公众关注度。格林斯潘现在是一家咨询公司的老总，收入再度变成在美联储任职

时的几十倍，可他的日常决策再也不能影响到数百万人的生计。热心倾听他的观点和主张的听众，一夜之间烟消云散。格林斯潘出任美联储主席，接受由此而来的薪资锐减，是因为这一职位蕴含着其他雇主无法提供的巨大好处。所有这一切，对他构成了足够的吸引力。

公众关注度高的职位不一定总牵扯到薪资打折。纽约扬基队的三垒手埃里克斯·罗德里格兹（Alex Rodriguez）一年至少有六个月天天都出现在新闻里。毫无疑问，他的看法总有热心听众，而且他的年收入高达2 500万美元，显然不存在什么经济上的牺牲。许许多多的人，包括我，宁愿少拿点钱去打罗德里格兹那份工。其实，就连罗德里格兹自己也肯定愿意只拿维持最低生活水平的工资，而不愿到某个默默无闻的私营企业去当一辈子无名氏。

罗德里格兹的天价薪水是两大重要因素共同作用的结果：（1）他能做一些我们其余人做不了的可贵之事；（2）能为罗德里格兹在聚光灯下谋个职位的雇主不止一个。请注意，适用于格林斯潘的因素只有第一个。要是你想做美联储的主席，那么就只能为美联储效力。可要是你想到棒球大联盟当个投手，至少有30支球队可以为你掏腰包。就罗德里格兹而言，要是扬基队不愿给他那么高的薪水，自然有其他好些球队愿意慷慨解囊。数以万计的球迷来到体育场，就为了一睹棒球界最佳选手的风采。扬基队的管理层当然知道，雇我比雇罗德里格兹的钱少得多。可他们也知道，就算我全免费，把宝押在我身上也半点儿不值。

完全竞争企业的短期劳动力需求

假设一家企业生产要使用两种投入，资本（K）和劳动力（L）。资本在短期内是固定的。倘若公司在一个完全竞争的市场以现行市场价格销售所有产出，并能以每小时12美元的工资雇用任意数量的劳动力，则它应该雇用多少个单位的劳动力？

要是这家企业的管理者像经济学家那样思考，他会做如下推理：“雇用一个单位的额外劳动力的好处，是我可以卖出由此获得的额外产出。我付出的成本是工资率。因此，只要卖掉产出所得超过成本，我就应该雇用额外的劳动力。然而，要是成本超过了所得，我就应该减少雇用的劳动力。”

这一推理过程可以画成一幅简单的规则图。图12-1（a）表现的是资本固定时劳动力投入的边际产量曲线。边际产量曲线告诉我们，公司雇用一个单位的额外劳动力，能获得多少额外产出。比如，公司雇用了40个单位的劳动力，再雇用一个单位的额外劳动力，可得8单位的产出。边际产量曲线的下斜，反映了收益递减。

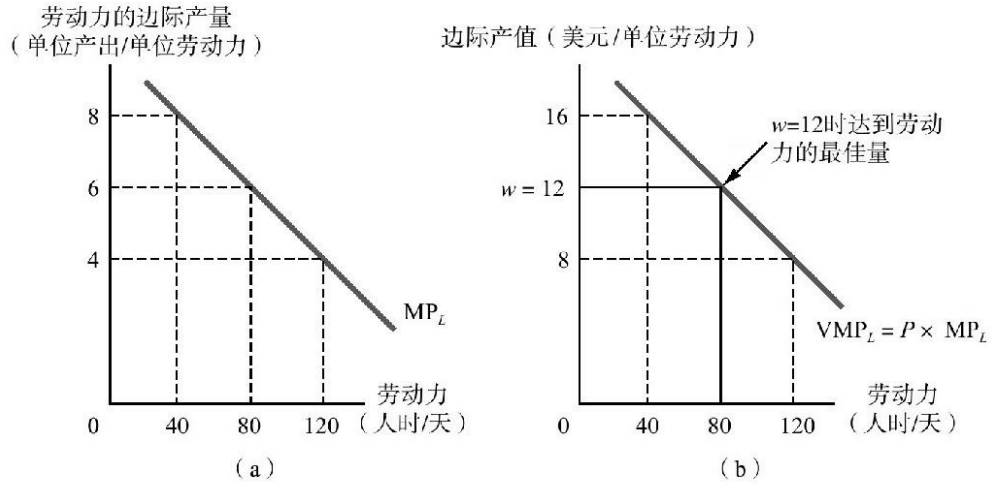


图12-1　竞争企业对劳动力的短期需求

图12-1（b）是把边际产量曲线乘以产出价格，此时P=2美元。产出价格和边际产量之积，$P \times MP^L$，叫作劳动力边际产值，以VMP^L表示，指的是公司销售额外劳动力生产出的额外产量所得的额外收入。企业的雇佣规则是所选劳动力数量恰好使得工资率与**VMPL**相等。因此，在图12-1（b）中，规则告诉我们，工资率等于12美元时，企业应该雇用80个单位的劳动力。

为阐释这一规则的逻辑，假设企业只雇用了40个单位的劳动力。此时，额外一个工人的额外产出价值（16美元）大于雇用工人的成本（12美元），所以公司雇用更多工人，可以提高利润。反过来看，要是公司雇用了120个单位的劳动力。L=120的VMP^L仅为8美元，低于12美元的工资率，此时，公司裁减工人可以提高利润。唯有当L=80时，公司无法采取其他额外举措来提高其利润。[25]图12-1（a）是为MP^L=10-（1/20）L所绘。当P=2时，劳动力的边际产值如图12-1（b）所示，为：

VMP^L=P（MP^L）=2（10-1/20L）=20-1/10L

若工资w=12，那么这家公司需要的劳动力数量为：

$w=VMP^{L}$，

即12=20-1/10L，得8=1/10L，解出L=80。

完全竞争企业的长期劳动力需求

在短期内，企业应对工资率下调的唯一方式就是聘用更多工人。从长期来看，所有投入均可变。诚如我们在前文所见，劳动力价格的下降会让企业用资本替代劳动力，进一步削减边际成本。等成本降低后，产量再度扩大。由此我们可以得出结论，工资率的变化给企业雇佣造成的长期影响大于短期影响。长短期劳动力需求曲线的关系如图12-2所示。

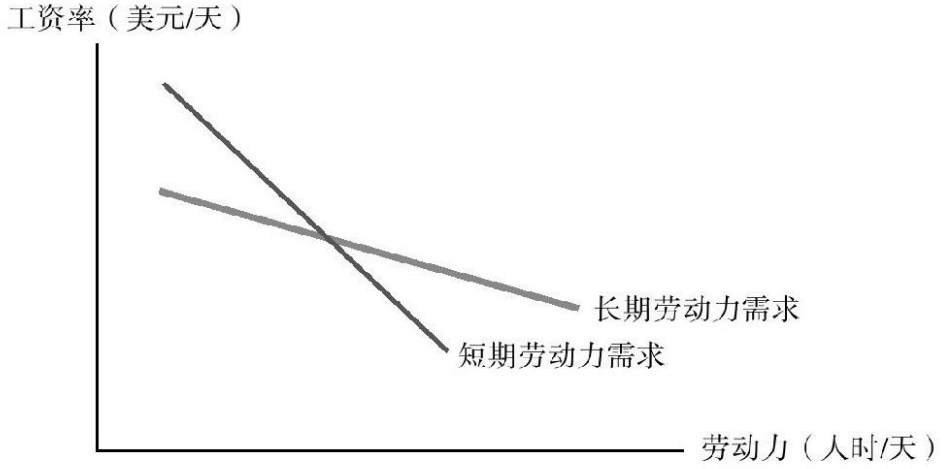


图12-2　长短期劳动力需求曲线

产品需求的弹性越大，往往企业的劳动力需求弹性越大。倘若价格下降带动产品需求量的大增，同样也会带动对劳动力（生产产品所需）的需求。最后，企业越是有能力以其他投入替代劳动力的服务，对劳动力的需求弹性越大。

劳动力的市场需求曲线

要得出市场对一种产品的需求曲线，只需把个别消费者的需求曲线进行水平相加。劳动力的市场需求曲线，求解方法也差不多，只是有一点重要区别。图12-3中，标示为$\sum VMP^{L}$，$P=P^{1}$的曲线是当产出价格等

于P^1时，个别VMP^L曲线的水平和。在该产出价值时，当工资率等于w^1，则所有企业每一时期需要L^1单位的劳动力。现在，假设工资率跌到了w^2。每家公司都聘用了更多的劳动力，此时它们顺着各自的劳动力需求曲线往下走。由于每一家公司都采取了这种应对方式，市场上出现了更多待售的产品。在竞争市场上，单独一家公司这么做，不会影响产品的价格。一旦所有公司都这么做，整个行业的产品需求曲线就会出现下斜。

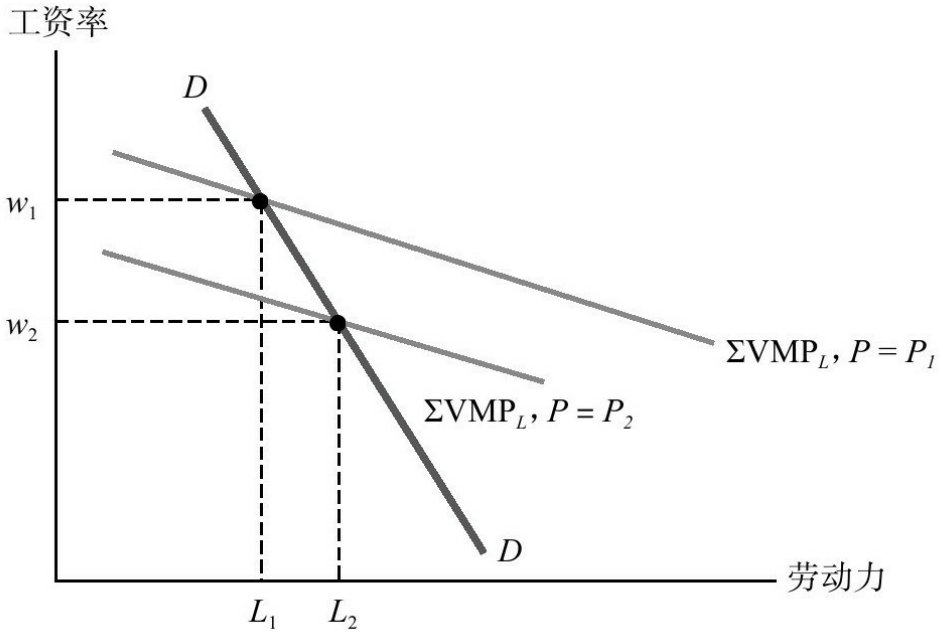


图12-3　劳动力的市场需求曲线

产量增加必然会造成产品价格的降低。这反过来使得每家公司的VMP^L曲线下降。倘若产品价格从P^1跌到P^2，则市场的劳动力总需求量为$\sum VMP^L$，$P=P^2$曲线上对应w^2的一点。按照这样的道理，我们可以看出，市场的劳动力需求曲线（图中标为DD的曲线）比VMP^L曲线的水平和更为陡峭。

前述讨论隐含的假设是，劳动力只有一种，并全都为单一竞争行业所雇用。当然，现实世界的情况要复杂得多。劳动力的种类几乎数不清——木匠、电工、物理学家、律师、中学教师，等等。任何一种劳动力都能在许多不同的行业找到就业机会。随便举个例子，电工可以在住宅、汽车、商业办公大楼、钢铁、电脑和捕鱼业效力。因此，电工的市场需求曲线由多个行业多家公司的个别需求所构成。

假设电工在各行业企业中的工资，仅占这些行业各自总成本的极小一部分，比如0.1%。那么，电工工资的微小变动，假设是10%，只会给各行业总成本带来一点难以察觉的变化——用上面的数据来算，就是0.01%而已，所以对各行业产品的价格也没有什么影响。在这样的条件下，电工的需求相当接近不同企业需求曲线的水平和，图12-3中讨论的复杂情况可忽略不计。

非完全竞争企业的劳动力需求

我们在讨论劳动力需求时，假定企业的产品有着完全弹性的需求。额外工人生产的额外产出，可以按与现有产出相同的价格卖掉。对非完全竞争企业来说，情况就不是这样了。这些企业有着下斜的需求曲线，要是他们雇用额外的工人，必须削价才能卖出额外的产品。

我们在前面看到，对充分竞争企业来说，雇用额外一名工人所得的额外产出之价值，是价格与劳动力边际产量之积。反之，对非充分竞争企业来说，它是边际收益与边际产量之积，叫作劳动力的边际收益产品，用MRP^L表示。根据边际收益和边际产品的定义，MRP^L为：

$$\mathrm{MRP}_L = \frac{\Delta Q}{\Delta L} = \frac{\Delta \mathrm{TR}}{\Delta Q}$$

化简得$MRP^L=\Delta TR/\Delta L$

VMP^L和MRP^L其实很相似，因为它们都代表额外一个单位劳动力带来的总收益增量。它们之间的区别在于，MRP^L考虑的是非完全竞争企业降价销售额外的产出，VMP^L是额外产出在现有产品价格下的价值，完全竞争企业的产出变化对其不造成影响。MRP^L是额外产出的边际收益值，低于其价格。

倘若企业的产出需求曲线为下斜，该雇用多少劳动力呢？答案是：它雇用的劳动力数量将使工资率与MRP^L相等。这个说法，和前文完全竞争企业的$w=VMP^L$条件，在本质上是一样的。

对完全竞争企业而言，劳动力的短期需求曲线下斜是收益递减律所致。企业雇用的劳动力越多，MP^L越低，VMP^L也越低。对垄断者来说，收益递减律同样会使得劳动力的短期需求曲线呈下斜状。但垄断者的劳动力短期需求曲线下斜还有另外一个成因：它的边际收益曲线也是下斜的。

和完全竞争企业的情况一样，垄断企业对劳动力长期需求的弹性也大过短期需求。只不过此时，我们在探讨行业的劳动力需求时，无须再对MRP^L曲线做任何调整，长期短期皆然。垄断者对劳动力的需求，就是整个行业对劳动力的需求。它已经考虑了额外产出导致产品价格走低的因素。

劳动力的供给

为了方便讨论，我们再次假设市场上只有一种劳动力，每名工人要选择一天工作多少个小时。若不工作，则工人可把时间花在“闲暇活动”上，这里包括玩耍、睡觉、吃饭和其他非受薪工作的活动。倘若工人的工资固定为每小时10美元，他应该工作多少个小时？

细想一下，我们发现，其实这跟前面讲过的消费者选择问题一样。这里，我们可以选择的两种商品分别是“收入”和“闲暇”。和标准的消费者选择问题一样，我们假设一个人对两种商品的偏好，可以用无差别曲线图概括。图12-4中I^1、I^2和I^3就代表某工人的三条此类曲线。

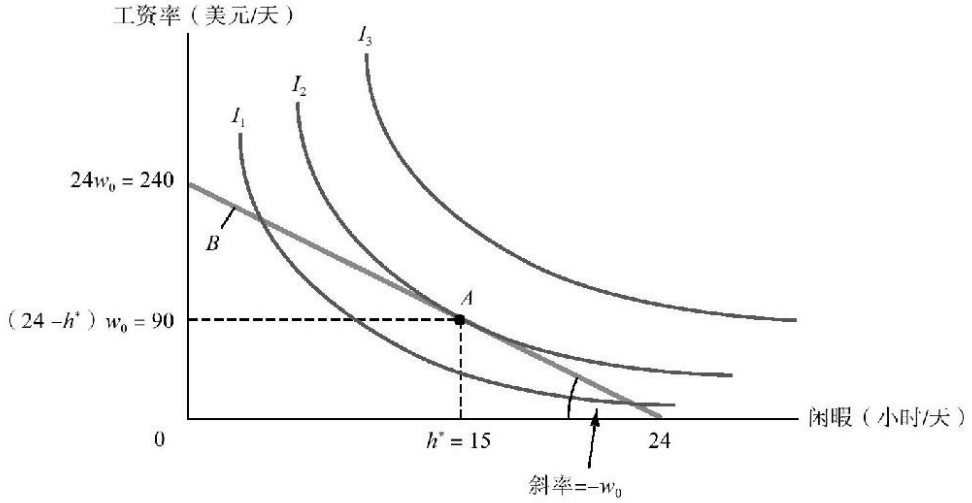


图12-4　收入与闲暇的最优选择

同一幅图中的B线代表该人的预算约束。若他整天都从事闲暇活动，就没有收入，这就是说，点（24，0）必然是B的横截距。反过来说，要是他以w^0=10美元/小时的工资率工作24小时，则他的日收入为$24w^0$=240美元，因此，点（0，240）必然是B的纵截距。B的其余部分为连接这两点之间的直线。它的方程为M=w（24-h）=10（24-h）=240-10h，其中M是每天的收入（以美元计算）。B的斜率是小时工资率的负数，-w^0=-10。

考虑到该工人的偏好和预算约束，他的最佳处境是图12-4中的A点，即B与无差别曲线I^2的切点。这里，最优组合对应着h[sup]*[/sup]=15小时/天的闲暇时光，剩下的24-h[sup]*[/sup]=9小时/天为受薪工作时间。该消费者的日收入为（24-h[sup]*[/sup]）w^0=90。在A点，闲暇和收入之间的边际替代率刚好是w^0，即小时工资率。也就是说，达到最优组合时，额外1小时闲暇的边际价值恰好等于获得它的机会成本，即消费者在这个额外小时工作所获得的收入10美元。

为得出工人的劳动供给曲线，我们只需要问：最优受薪工作量会随着工资率发生怎样的变化？图12-5列举了3种不同时薪率下的最优闲暇选择——w=4，w=10和w=14。w=4时的相应劳动力供给是24-h[sup]*[/sup]=6小时；w=10时，24-h[sup]*[/sup]=9小时；w=14时，24-h[sup]*[/sup]=7小时。

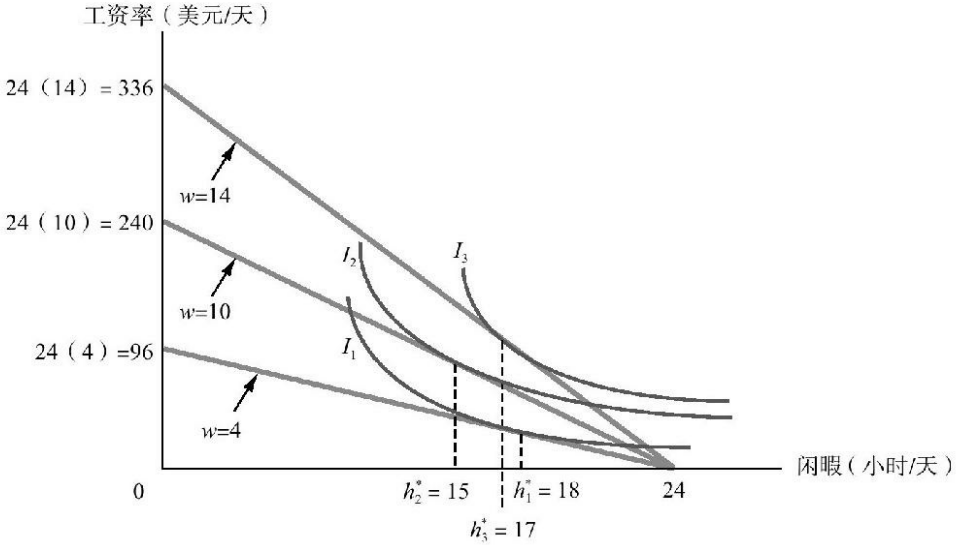


图12-5　不同工资率下的最优闲暇选择

图12-6绘出了某工人工资率与劳动力供给时长之间的关系。该工人的无差别曲线如图12-5所示。我们把这名工人叫作i，并用S^i表示他的供给曲线。和我们之前见过的其他供给曲线相比，S^i最大的特点就在于它不是一直上斜的。尤其是当w值大于10美元/小时，S^i往后弯。换言之，在该区域，由于工资较高，工人减少了工作时间的供给。

到落后国家雇用非熟练劳动力的殖民主义者曾经一度以为，提高工资反倒会让当地工人减少工作时间，这是倒退的象征。诚如下例所示，此种行为完完全全是理性的。

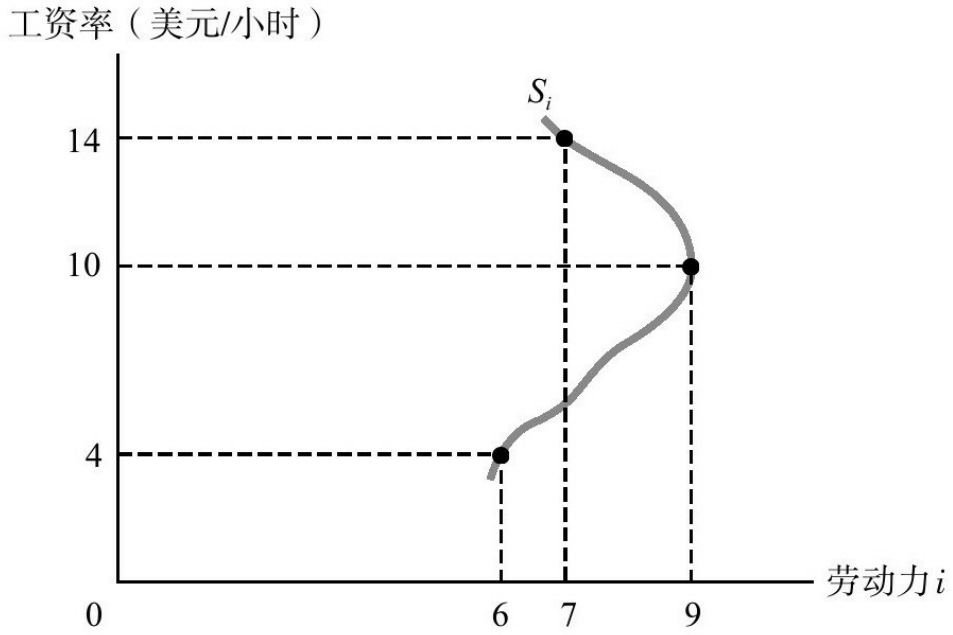


图12-6　　i工人的劳动力供给曲线

注：对这名工人来说，工资低于10美元/小时，则增加工资能激发他增加劳动力的供给，而工资高于10美元/小时会令他减少劳动力的供给。

史密斯想挣200美元/天，因为这个数能让他过得舒舒服服，履行所有的经济义务。请绘出史密斯的劳动力供给曲线。

若L[sup]s[/sup]代表史密斯选择工作的小时数，则它必须满足wL[sup]s[/sup]=200的条件。这里，w是史密斯的工资率（按美元计）。因此，史密斯的供给曲线为L[sup]s[/sup]=200/w，如图12-7所示。

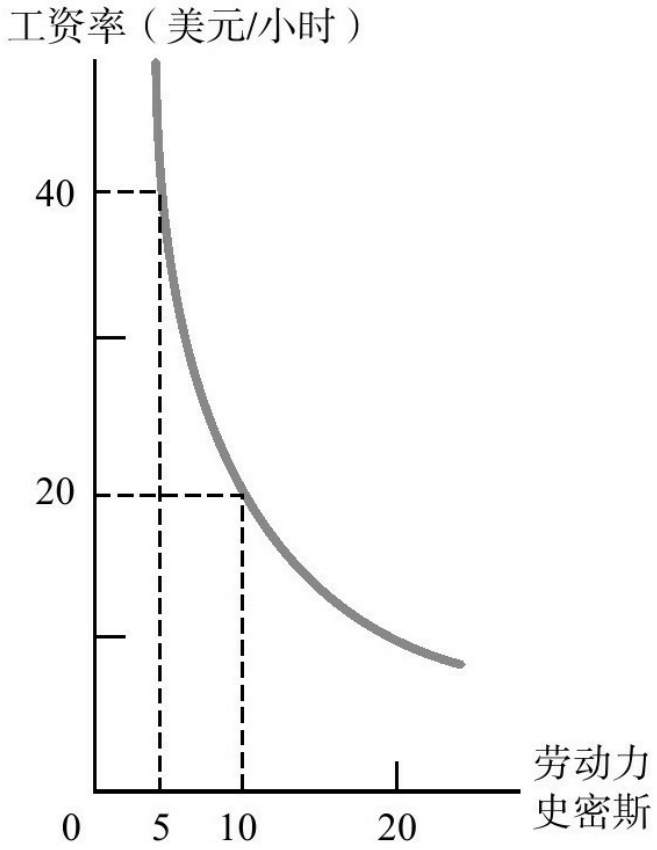


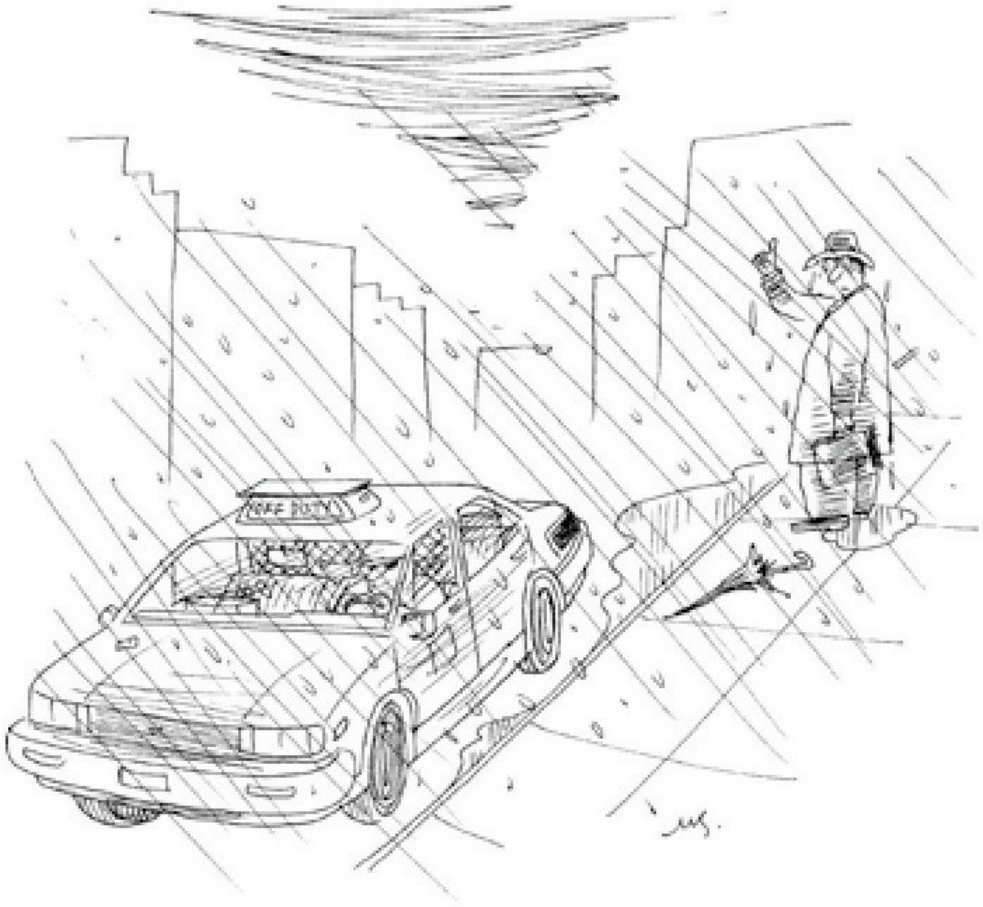
图12-7　寻求达到预期收入目标的工人之劳动力供给曲线

注：时薪率越高，史密斯要达到每天200美元的目标，所需工作时间越少。

尝试达到目标收入水平，显然不是理性人所追求的唯一目标。显而易见，这里并不存在什么倒退不倒退的问题。对持有这一目标的人来说，只要工资率提高，他就会缩短工作时间。

Q　为什么雨天难打车？

在纽约和芝加哥等大城市，好天气时几秒钟就能打到一辆出租车，可下雨天要找出租车却难得吓人。为什么会这样呢？



为什么天一下雨许多出租车就消失了？

最明显的原因大概在于许多好天气时宁愿走路的人，碰到下雨也只好打车。此外还有一个原因——出租车司机在坏天气时工作时间较短。根据最近的研究，不少司机每天只想挣够目标收入水平，一挣够了就歇工。晴天需求量低，所以司机必须花大量时间招揽乘客，要达到目标收入水平所需的时间自然较长。可在需求量大的雨天，同样的目标收入水平很快就能达到，因为雨天的出租车几乎随时都满载。

不是所有人的供给曲线都向后弯。工资的增加，对闲暇的需求量同时造成了收入效应和替代效应[26]。由于闲暇变得更为昂贵，工资的增加会让人减少闲暇的消耗，从而工作更长时间，这就是替代效应。工资的增加也使人获得了更强大的购买力，倘若闲暇也是一种正常的商品，

那人们对其的需求就会更大——收入效应。要是在一定的工资率范围内，收入效应胜过替代效应，则在该范围，我们可看到后弯型劳动力供给曲线。反过来，要是替代效应胜过收入效应，则劳动力供给曲线一直呈上斜状。

在某人看来，收入与闲暇在10：1的比率下是完全互补的（即每挣10美元收入，需要1小时闲暇）。当w=20美元/小时，求其最优闲暇需求量。

此人的收入/闲暇预算约束为：

M=w（24-h）=20（24-h）=480-20h

由于此人每获得10美元的收入，就需要1小时闲暇，则其消费点必然位于M=10h上。预算约束与这条消费线的交点（见图12-8），即为其闲暇需求量：

480-20h=10h

解得480=30h, h=16小时/天。

对很多人而言，工资率随工作市场而变化，加班工资较高。有机会挣加班工资的人，预算约束是弯曲的。

我们在判断收入变化对某人是好是坏的时候，往往并不知道这个人的偏好的详细情况。了解前后的预算约束，以及他们最初的选择，能为我们提供一些方便。如果当事人最初的闲暇选择位于新的预算约束之下，但改点的工资发生了变化，那么这个人的日子就好过些。只要他仍然负担得起同等的闲暇和收入，日子肯定不难过。现在，工人可以调整闲暇（如果工资降低，就增加闲暇；如果工资提高，就减少闲暇），达到一条更高的无差异曲线。

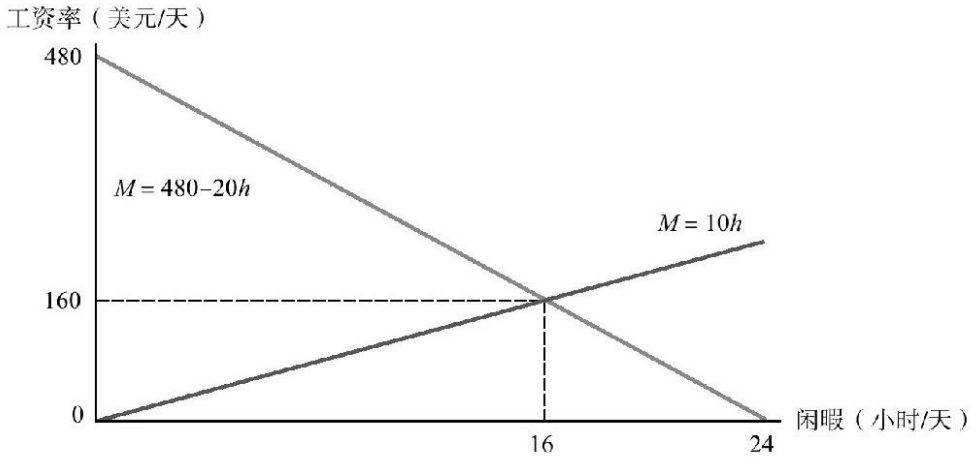


图12-8　当闲暇与收入可完全互补

如果我们从整体上看待美国劳动力市场，可以发现一个稳定的趋势：随着实际工资的上涨，每周平均工作时间在下降。以制造业的工人为例，1980年的工作时间比1914年减少了14%，与此同时，1980年的实际工资比1914年高了4倍。工资率和平均工作时间之间的负相关，并不能说明工资上涨是工作时间缩短的唯一原因。考虑到我们的个人劳动力供给理论，不妨假设它们在其中起了一定作用。1985年以来，制造业工资稍有下降，每周平均工作时间也出现了小小回升，可以作为此种说法的反证。

劳动力供给理论是福利改革逻辑里的关键角色。福利的目标是为穷人提供额外收入。有人担心，福利补助有可能降低人们工作的动力。从这方面而言，福利补助的形式非常重要。比如，一次性转账补助比按月领取的工资式补助更容易减少劳动力供给量，因为前者对劳动力供给造成的收入效应大于替代效应。

Q　为什么闲暇不是吉芬品？

在我们前文讨论过的标准消费者选择问题中，个人对某种产品的需求曲线是向下倾斜的，但吉芬品[27]是个例外。这里，我们看到劳动力的供给曲线有时会向后弯，反过来，这意味着，闲暇的需求曲线可以向上倾斜。这是否意味着闲暇属于吉芬品呢？

不。请记住，吉芬品首先是一种次等品，市面上存在质量好但价格较高的替代品。对这样一种商品而言，一旦它的价格提高，而我们的金钱收入不变，则它的需求量不降反增，因此，此时收入效应大过替代效应。可对闲暇来说，工资率的提高不仅意味着闲暇价值（或机会成本）的提高，还带来了金钱收入的提高（工作时间不变）。和其他任何商品一样，相对价格较高的闲暇，替代效应减少了闲暇的需求量。倘若闲暇是一种普通的商品，那么收入增加将提高闲暇的需求。唯有当工资增加的收入效应大于替代效应时，劳动力供给曲线才向后弯。所以，要是闲暇是次等品，劳动力供给曲线绝不会向后弯。既然劳动力供给曲线确实要向后弯，则闲暇不可能是次等品。又因为唯有次等品才是吉芬品，则闲暇不可能是吉芬品。

非经济学家对劳动力供给模型的反应

第一次看到劳动力供给的经济学模型，不少非经济学家觉得，这简直是对人们分配劳动和闲暇时间最不切实际的描述。毕竟，大多数工作都不能选择每天工作多少个小时。人当然可以选择兼职和全职工作，但兼职活计大多欠缺吸引力，好多人根本不予考虑。

非经济学家对劳动力供给模型提出此类批评，原因之一在于对模型的理解太过狭隘。模型并不是说人们会据此选择每天的工作小时数。说大多数工人无法选择工作时间长短，这固然有道理，可从长期（若干个月或者若干年）来看，人们对花在工作上的时间量是有相当控制权的。以法学院研究生为例，他们既可以选择到工作节奏超快、合伙人每周7天无休、每天工作14个小时的律师事务所工作；也可以到人人下午5点准时消失的公司干。人们可以选择教师一类有暑假的工作；可以晚上接单干私活；还可以频繁跳槽，没工作的时候就当休假。

即便考虑到所有这些弹性方式，说大多数人选择有限也并不为过。要是企业能提供充分的工时弹性又不损失生产效率，它们一定乐意这么做。可大多数公司都要求工人互相协作，倘若工作日的同一时段人员不齐，工作就无法展开。当然，不同的公司工作日长度不一是有可能的。

就算这样，还是有限制。要是甲公司的工人需要跟其他公司的人员接触，比如在电话里交换信息这样简单的事情，也必然需要人们在某个时间段都坐在办公桌前。

所以，对不少人来说，花在工作上的时间量，与其说是自己深思熟虑的结果，倒不如说是雇主强加的规定。同事合作的必要性解释了正常工作周的存在，但并不能解释为什么工作周是40个小时而不是30个小时。这才是劳动力供给经济模型真正想帮我们回答的问题。模型说，工作周有40小时，是因为平均而言工人们愿意干这么久。倘若大多数人觉得额外1小时的闲暇比额外1小时的工资更有价值，利润至上的雇主会立刻缩短工作周时长。这里，我们再度见识到了简单理论解释人们行为的力量，哪怕人们自己已经正确地感知到行动超出控制的直接原因。

赢家通吃的市场

在这一部分，我们将看到，有时候，因能力上的极小差异而导致的排名差异，能变成边际产品价值上的巨大差异。以下这个简单的例子概括了此一说法的本质。假设你所在的通用汽车公司被福特公司起诉专利侵权，索赔10亿美元。从好的方面来说，这场官司势均力敌，谁雇用的律师更好，法官的裁断就有利于哪一方。假设德肖维茨和詹迈尔是美国最棒的两名律师，他们各方面的才华都差不多，詹迈尔稍微好一点。

自然而然，福特和通用都想聘詹迈尔，于是两家公司竞相拉拢他。官司的赢家该付多少钱给他呢？仔细想一想，我们应当看得出来，答案必然是10亿美元。倘若福特只开价9.99亿，那么通用肯定会报一个更高的价格，要不然自己就得输官司。可福特也会随之提高报价，要不然它也会输官司。除非福特和通用成功地串通起来，否则，对詹迈尔来说，唯一稳定的结果就是获得10亿美元的报酬。尽管德肖维茨在天赋上只差那么一点点，但必然一无所得，因为依照我们的推测，雇用他的那方会输掉官司。

这个例子举得有几分拙劣，可它概括了大量劳动力市场环境确实存在的情况。想想看职业网球的薪资结构。由于大多数人观看电视转播网球比赛的时间是很有限的，一年只看得了几名球员的比赛。要是能够选的话，大多数球迷肯定愿意多花些时间看顶级选手打球。这使得排名前10位的网球选手的需求量比排名100位左右的选手高出几百倍——尽管

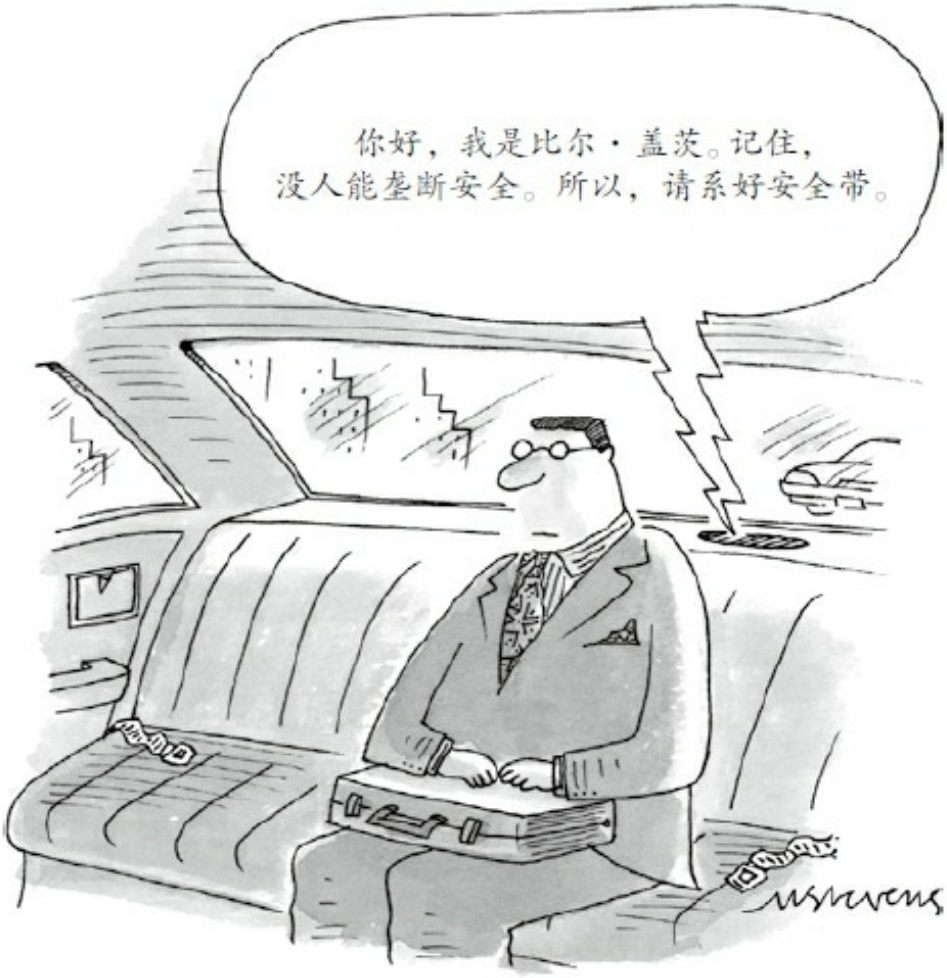
两类选手之间的球技差异往往很小。假设排名第101位的选手遭遇排名第102位的选手，比赛的精彩程度恐怕并不亚于世界第一与第二的交手。从排名较低的那对选手的角度来看，问题的症结在于，大多数球迷只有看一场比赛的时间，自然宁愿看排名最顶尖的选手比赛。于是，最顶尖的选手每年能挣数百万美元，而第二梯队选手的收入只勉强够负担巡回赛的各项费用。

所有职业体育运动、娱乐行业，甚至寻常的商业工作，都能观察到类似的超级明星效应。歌剧迷购买的CD，版税大多被三大男高音抽去了。顶尖的男女演员选走了所有最好的角色。

超级明星效应的发生，意味着生产流程的某个地方出现了赢家通吃效应。在网球界，顶尖球员几乎吸引了所有观众。在打官司一例中，较出色的律师赢面大。事情牵涉的利益越大，超级明星效应就越重要。

决定薪酬的边际生产率理论遭到了一部分人的批评，他们说，很多时候，工人的能力几乎完全一样，可薪资存在巨大差异。乍看起来，这种现象确实和理论相抵触，但仔细想想，我们便能看出这种批评太过草率。诚如我们所见，只要能力存在极小的差异，就有可能导致边际产品价值出现巨大差异。

13　资本要素



具有全球影响力的《财富》杂志进行过一次问卷调查，请企业管理者选出“美国管理最佳的企业”。受访者并没有提名自己的公司，各自递交的名单中亦有不少重合的企业。有些公司，比如宝洁，几乎出现在每一份名单中。

这些受访者恐怕是学识最渊博的观察者，之前恐怕也被人问过同类的问题，因此，我们很有理由相信，他们提名的公司确实属管理最佳之列。可一份跟进调查发现，那期杂志发表后，买了这些公司股票的人，所得收入反倒比自己在股市的平均投资收益率低。

从投资内刊上登出的投资建议，我们也可看出类似模式。这些内刊是全国顶尖金融分析师编撰的，光是每年的订阅费就是好几百美元。订户包括投资界的一些资深人士。可这些内刊上推荐的大部分股票绩效也不怎么样，平均业绩比你在报纸金融版上信手挑出来的股票好不了多少。

虽说这些模式乍看起来颇为反常，但对资本市场进行深入分析以后，我们可以看出事情本来就该是这样。实际上，对于投资内刊来说，真正反常的不在于它们推荐的股票并不比其他的更好，而在于人们居然继续花这么高的价钱购买这类没用的建议。

金融资本与实物资本

人们在说“资本”这个词的时候通常指的是两种截然不同的东西。他们心里想的可能是金融资本，本质上来说指金钱，或其他功能与金钱类似的纸资产。他们也可能指的是实物资本，即一种生产设备，如车床、印刷机等能长时间提供生产性服务流的东西。当我们说资本是一种生产要素时，我们指的是实物资本。[28]当人们谈论“资本市场”的时候，一般指的是金融资本的市场，如银行贷款、企业股票和债券等。

‖实物资本需求‖

我们在前文介绍的公司的劳动力需求理论无须任何修正，就可适用于其他投入。就短期而言，倘若公司能以恒定的租金率r/年获得任意资本，则它采用的资本量能恰好使其边际收益产品（MRP^K）等于租金率：

$$MRP^K=MR\times MP^K=r$$

此处的M R是公司的边际收益，M P^K是资本的边际产品。

倘若该公司在市场中是完全竞争者，则其边际收益等于其产品价格，于是上述方程可简化为：

$$VMP^K=P\times MP^K=r$$

其中，VMP^K代表资本的边际产品价值，P指的是公司产出的价格。

就完全竞争行业而言，个别企业对资本的需求曲线集合成行业需求曲线的情况非常复杂。我们必须考虑到，整个行业产出的提高会降低产品价格，反过来又带动资本需求量的提高。而对垄断行业来说，垄断企业本身的资本需求曲线就是对这一效应的说明。

资本和劳动力市场的一大差异在于，工人大多擅长从事特定的某种活动，新的资本源（金融资本）却几乎有着完全的通用性——一笔钱可以用来生产冰激凌机，可以用来生产印刷机，也可以用来制作动画片。然而，一旦金融资本用来购买了实物资本，公司的弹性就受限了。倘若环境出现变化，花上一定的费用，可以让工人改为从事新的任务，而要想把钻床变成缝纫机就困难了。

股票与债券市场

公司为新投资筹钱的常见方式是发行企业债券。从本质上来说，债券就是企业签发的期票。投资者给公司一笔钱，比如10 000美元，公司给投资者一份具有法律效应的保证书，许诺一定期限后按固定利率，比如10%偿还。债券的票面价值是投资者向企业实际借出的钱。企业债券的时效有长有短。短期债券大多承诺在90天以内偿还票面价值。不少长期债券要30年才到期，有些甚至更长。

购买之后，债券可以公开上市交易。若是短期债券，则价格大抵接近票面价值。然而，长期债券在公开市场上的价格有可能和票面价值相去甚远。

要想知道原因，假设投资者从企业购买了10 000美元的债券，市场利率为10%；债券承诺在未来30年每年偿还投资者1 000美元的利息，到期后再完整地归还10 000美元。只要市场利率保持为10%，则债券一直“值”10 000美元，因为它每年支付1 000美元的利息，补偿了投资者用这笔钱去做其他事的机会成本。假设市场利率突然跌到了5%，那么没了这10 000美元的机会成本，就从每年1 000美元跌到了500美元。这样一来，持有债券的投资者必然不愿意仅按10 000美元的票面价值将之卖掉，因为在5%的市场利率下，要想获得每年1 000美元的利息收入，必须

拿出20 000美元才行，因此也就不如继续持有该债券划算。

然而，本例中的债券价格不会涨到20 000美元，因为新的买家知道，债券到期后只值10 000美元。要是很快就会到期，则不管利息多高，债券的价格也就在10 000美元上下。要是它到期尚早，票面价值对它当前市价的影响就较小。事实上，的确有一种叫“永久债券”（或“无期债券”）的东西，票面价值跟实际价格全无关系。永久债券承诺每年支付固定金额，且无期限。大致估算起来，永久债券的当前市价应当是在当前利率下，得到该债券所支付利息所需的金钱数额。因此，倘若某永久债券承诺每年支付1 000美元，则在10%的利率条件下，它值10 000美元；在利率为5%时，则价值20 000美元。若I代表永久债券的年支付额，i代表市场利率，那么永久债券的价格P^C则为：

$$P^C=I/i$$

企业并非发行债券的唯一机构。国家和地方各级政府也都发行债券。在先前的例子里，我们暗中假设任何时候都存在统一的市场利率。事实上，市场利率很多，而且各不相同。一般而言，借款人无法偿还贷款的风险越大，支付的利率越高。在债券市场上，美国政府发行的债券风险最低，因此政府所支付的利率也比其他机构发行的债券要低。举个例子，通用汽车公司发行的价值10 000美元、为期30年的债券，年息8%；而联邦政府发行的同类债券，年息仅为5%。两者之间3%的利率差叫作“风险溢价”。通用汽车无法还贷的可能性比联邦政府高，“风险差额”就是为了补偿投资者的。

拥有企业的债券并不意味着拥有企业的股份。债券持有人的财务地位，与向企业发放贷款的银行类似。企业股东才是真正拥有企业的人。要是公司想筹钱投资于资本设备，可以雇用经纪人，安排新股票发行事宜。经纪人准备好公司的融资提案，而后在其他经纪人的协助下，向公众发行新股。

倘若公司卖出1 000 000份股，每股代表公司1/1 000 000的目前和未来收益权。利润可以按红利的形式直接分给股东，也可以对公司进行再投资，提高公司将来利润的价值。

公司的每一股份是怎样定价的呢？假设这家发行了1 000 000份股的

公司当前和将来利润的现有价值确定为5亿美元。那么，它的股票应当按每股500美元的价格进行交易。倘若价格低于这个数，投资者买进便可立增财富。若价格高于500美元，没人有经济动机持有它。

然而，公司将来的利润流很少，甚至从不确定。人们愿意为股票支付的价格，取决于人们对该公司前景的最佳预期。对新公司，或者涉足未知领域的公司，赚不到钱的风险相当大。倘若一家基因工程企业找出了一种能克隆某无害蛋白质的方法，消灭艾滋病毒，利润前景会大好。至于其他许多参与了这场竞赛的公司，则将以失败告终。

在其他经济领域，企业的经济前景比较容易预测。赫兹公司（Hertz）多年来一直开展汽车租赁业务，前途似乎无惊也无喜。撞中大彩没什么希望。反过来说，赫兹继续存活的概率也相对较高。

假设有两家公司，当前和未来利润预期价值一样。甲公司利润流的当前价值是确定的1亿美元；乙公司利润流的当前价值，既有可能是2亿美元，也可能一钱不值，两者概率对半。若两家公司的股价相同，你更愿意买哪一家公司的股票？要是你跟大多数投资者一样，希望回避风险，那么，你会选择更安全的甲公司。

由于大多数人都存在这种偏好，将来收入风险大的公司股票一般售价较低，跟风险大的债券利率更高的道理一样。进入股市之后，投资者会碰到图13-1中BB曲线所示的预算约束。在BB上，投资越安全，预期收益越低。要是投资者的收益与安全性边际替代率相对较低，则会选择类似A一类的风险投资，因为它能带来相对较高的预期收益。收益与安全性边际替代率较高的投资者则会选择类似C的安全投资。当然，几乎所有人都希望拥有预期收益高、安全性也高的股票。但市场的具体条件迫使人们只能二选一。

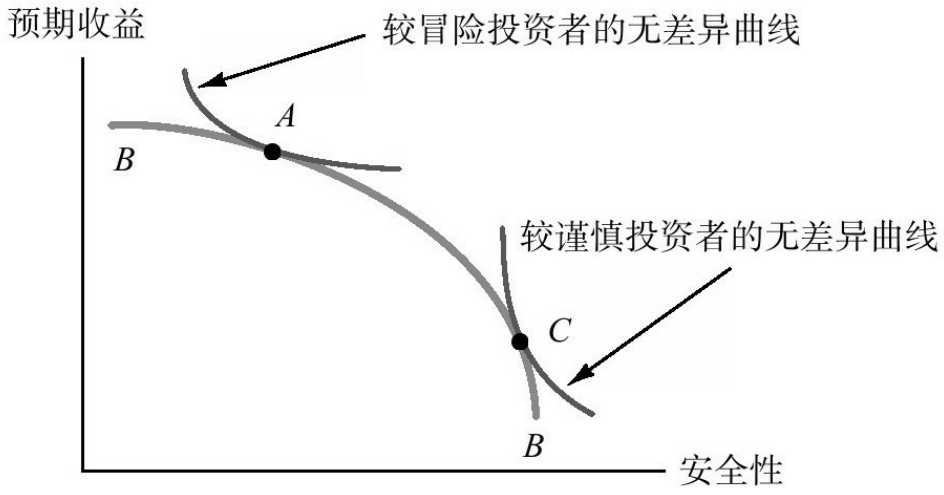


图13-1　安全性和预期收益的权衡

高效市场假设

大多数经济学家相信，股市是极具效率的。所谓高效，我们指的是：股票的价格包含了与该公司当前及未来收益前景相关的一切信息。具体而言，假设有一家叫作“基因科技”的非常成功的基因工程公司。从收益前景来看，基因科技的当前股价是100美元。这时，公司的一名研究员突然碰巧发明了治愈癌症的神药。该发明简单且易于申请专利，而且肯定能得到政府批准，公司的收入将出现急剧飙升。可由于烦琐的官僚制度，审批流程至少要花三年。你在《新闻周刊》上看到了基因科技公司的新发明，决定购买该公司的股票。这是否算是精明之举呢？

答案是：算不上。并不是因为公司没有光明前景，而是根据高效市场假设，新发明的价值立刻会体现在公司股票的市场价上。在你听说这个消息的时候，公司的股价早就涨起来了。

高效市场假设的批评者们常说，它代表的是一种理想情况。在现实世界，新信息的传播要花相当长的时间，所以它对股价的影响是逐步的、延时的。因此，他们得出结论，倘若基因科技的发现刚公布几个星期，那么股价还有充分的上涨空间。

这一观点显然有误。新信息的出现可不会像本例中一样言之凿凿，而是带有很大的不确定性，这自然会造成混乱。实际上，市场最初恐怕

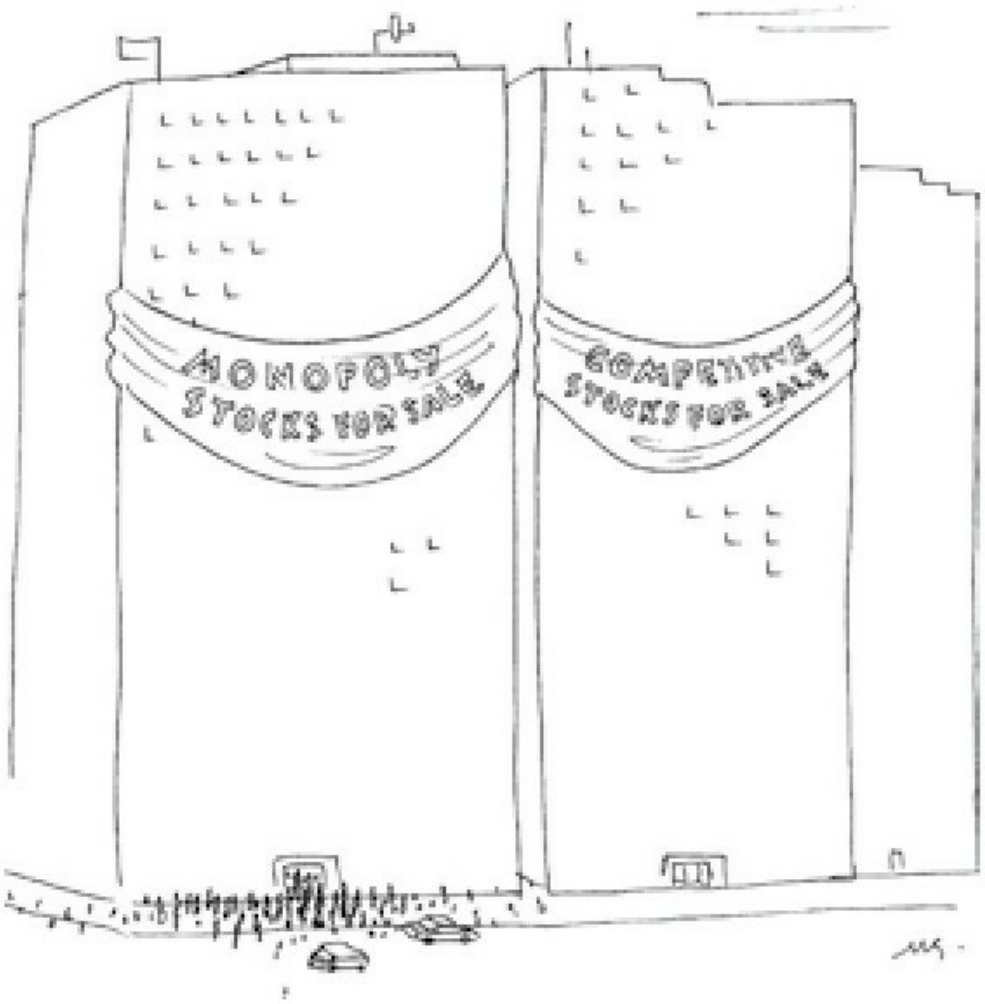
不过是听说基因科技有个研究员有希望开发出治愈癌症的新药。这一信息透露的内容有限，所以只会稍稍提高该公司的股价。要是研发工作继续顺利进行，股价会进一步小幅上涨。一旦研发失败，公司股价就会立刻大幅跳水。不管怎么说，手边信息的所有价值都将即刻反映在股价上。因为有关赚钱新机会的信息往往是逐步显现的，不少观察家错误地以为，市场对新信息的反应也是渐进的。

和我们假设的例子不同，在现实世界中，要精确量化什么时候会出现什么样的信息一般是很难的。此外，阐释信息也总是存在这样那样的差异。出于这些原因，我们几乎无法从实证上检验高效市场假设的正确性。既然无法直接验证，经济学家为什么对它信以为真呢？

答案在于：对立假设，即股价并不包含所有可用信息——所得出的结论，我们没办法接受。还是拿前面那个癌症新药的例子来做说明。假设面对新发明带来的丰厚的未来利润，市场并不立刻抬高股价。那么，你或我大可以拿起电话，吩咐经纪人使劲多买基因科技的股票。接着，我们可以作壁上观，等着市场把我们手头的股票一路抬高，获得大把收益。

经济学家比谁都坚信：获取此种收益的唯一方式就是靠天赋、苦干与幸运。要是我们否认高效市场假设，天上可就掉馅饼了。我们不需要天赋，不需要苦干；又因为信息是确凿的，我们也不必靠幸运。我们只需要给经纪人打个电话，钱就滚滚而来。乐于轻松赚钱的人多着呢。既然这么做根本不可能，那么也就从反面肯定了高效市场假设的正确性。

Q 为什么垄断企业的股票，并不比完全竞争企业的股票好？



购买垄断企业的股票是划算交易吗？

不少人以为，买股票选高利润公司好过利润水平一般的公司。然而，根据高效市场假设，我们可以推论出这种看法是错误的。让我们假设有两家企业，各方面都一样，只不过其中一家是垄断企业，所得利润是另一家的两倍。若两家公司股价相同，人人都会选择垄断的那家。正因为这个原因，两家公司的股价不可能相同。垄断企业的额外利润，会使得它的股价比另一家公司高两倍。因此，从购买者的角度来看，两家公司的收益率是完全一样的。垄断企业诚然利润丰厚两倍，可要买它的股票，就得多掏一倍的钱。

上面这个例子有助于我们解释本章开头提到的怪现象——管理最佳的公司，股票表现并不比股市的整体水平高多少，甚至还要稍微差一些。我们现在应该明白，这并不意味着管理最佳的公司不如其他企业赚钱（尽管也有这个可能）。若这些公司因为管理最佳，利润更高，而投资者又都知道这一点，那么，它们的股价一开始就会很高。因此，我们没有理由指望它们比其他公司的股价涨得快。

怪异的投资信息

每当有人要我就股票市场给些专家意见时，我就感到好笑，可这事儿又常常发生。比如，聚会的时候，人们一听说我是个经济学家，就忙不迭地问我该买哪只股票。我告诉他们，要是我知道答案，我哪儿还用得着这样辛苦谋生呀？！

不知道我是经济学家的投资顾问，往往通过各种邮件组得知我的名字，并要助理给我打电话，问我是否愿意听取他们的投资建议。对此我一概拒绝，可这绝不是因为我早就知道哪只股票会上涨。

出于高效市场假设，大多数经济学家认为，按投资建议行事大抵毫无意义，除非有其他投资者不知道的内幕消息。举例来说，就好比你哥哥就是基因科技公司研究出癌症神药的研究员。你跟他同住一个屋檐下，你早就知道他正在着手攻克癌症，从他轻快的步伐里，你判断出他好事已成。由于你早在其他人之前就掌握了这个消息，你购买基因科技公司的股票保准能赚大钱。请注意，即便是这个例子，也并不违背“丰厚的收益需要天赋、苦干和运气”之规律。这里，你能早早得知消息，抢在别人之前下手，完全是因为你运气好。

一般而言，赚钱的消息传到我们的耳朵里，已经晚了几天、几个星期，甚至好几个月。这么过时的消息实在没什么残存的经济价值。然而，看似老练的投资者却频频依此行事。

这类行为中最不靠谱的例子当属投资内刊。大多数投资顾问公司都聘用经济师跟踪产业发展形势。这些分析师的发现，会被定期整理成投资内刊，邮寄给订户。一般而言，这类内刊的出刊日期不定，很多时候一个月也轮不上发一回，订阅费每年还要好几百美元。让经济学家搞不懂的是：居然有人觉得这些内刊的消息有价值。

为解释这个问题，假设有个分析师于6月1日在研究中发现，由于会计程序失误，低估了某家公司的利润；由于投资者先前的信息有误（以为公司赚钱不够多），所以股票价格偏低。分析师跟同事及上级讨论了这一发现，后者又做了更深入的调查，确认了这一结论。6月15日，分析师在公司内刊上写了一篇文章，说出了自己的发现。内刊6月22日排版，7月6日又退回作者校对。勘误后，印刷厂于7月20日送回了成品。之后员工着手准备投递工作，等内刊终于寄到订户手里时已经是8月初了。

从最初揭露信息到订户收到信息，隔了将近两个月。在这期间，无数的人都有了照做的机会。比如，投资顾问公司的所有员工有将近60天的时间可购买该只被低估的股票。凭借大型经纪行掌握的充分资源，只需60分钟就足够靠这一发现获利了。当然，不少内刊每个月要出几份。即便内刊每天发放，问题还是一样。就算是在即时通报消息的因特网上，我们也不大可能头一个看到更新。毕竟，总有人是负责撰写网页的吧。

为什么有人觉得自己能依据内刊的信息赚钱呢？又为什么有人舍得每年拿出几百美元订阅这样的信息呢？或许不少投资者购买内刊，不是为了看投资建议，而是为了跟上行业发展的脚步。在资本市场买卖资产，牵涉到人之间的交往。在投资行业的社交与事务聚会上，人们很自然地发现，表现出消息灵光的样子大有好处，内刊有助于他们实现这一目标。至于人们怎么可能遵照此类投资建议赚钱，倒是很难看出来。

对投资者的合理建议

上述讨论或许让人觉得，投资顾问没有存在的必要。然而并非如此，专业的投资建议很有必要，只是跟不少投资者想象中的有差异。高效市场假设指出，投资顾问没办法告诉你怎样挑选一只优于市场总体表现的股票，但他们能告诉你怎样挑选最适合自己投资目标的股票。具体而言，他们可以帮助你明智地判断出，怎样对风险与预期收益进行组合，才最符合你的投资目标。如果你是个想为退休生活做储蓄的年轻人，不妨选择一些高于平均收益率的风险性股票组合。它们的短期绩效可能不怎么样，要是你希望在长期内获得最高收益，这种组合最适合你。

反过来说，要是你已经快到退休的年龄，称职的投资顾问大概会建

议你选一些预期收益较低的稳妥股票，因为你看重的并不是获得长远增值，而是确保自己的积蓄不会大幅贬值。

走上社会以后，你或许会接到投资顾问的电话，说他们能帮助你战胜市场。务必礼貌地拒绝这类服务，另找一个头脑现实、知道什么叫“力所能及”的投资顾问。

湛庐文化 Cheers Publishing
a mindstyle business 与思想有关

湛庐，与思想有关……

如何阅读商业图书

商业图书与其他类型的图书，由于阅读目的和方式的不同，因此有其特定的阅读原则和阅读方法，先从一本书开始尝试，再熟练应用。

阅读原则1 二八原则

对商业图书来说，80%的精华价值可能仅占20%的页码。要根据自己的阅读能力，进行阅读时间的分配。

阅读原则2 集中优势精力原则

在一个特定的时间段内，集中突破20%的精华内容。也可以在一个时间段内，集中攻克一个主题的阅读。

阅读原则3 递进原则

高效率的阅读并不一定要按照页码顺序展开，可以挑选自己感兴趣的部分阅读，再从兴趣点扩展到其他部分。阅读商业图书切忌贪多，从一个小主题开始，先培养自己的阅读能力，了解文字风格、观点阐述以及案例描述的方法，目的在于对方法的掌握，这才是最重要的。

阅读原则4 好为人师原则

在朋友圈中主导、控制话题，引导话题向自己设计的方向去发展，可以让读书收获更加扎实、实用、有效。

阅读方法与阅读习惯的养成

（1）回想。阅读商业图书常常不会一口气读完，第二次拿起书时，至少用15分钟回想上次阅读的内容，不要翻看，实在想不起来再翻看。严格训练自己，一定要回想，坚持50次，会逐渐养成习惯。

（2）做笔记。不要试图让笔记具有很强的逻辑性和系统性，不需要有深刻的见解和思想，只要是文字，就是对大脑的锻炼。在空白处多写多画，随笔、符号、涂色、书签、便签、折页，甚至拆书都可以。

（3）读后感和PPT。坚持写读后感可以大幅度提高阅读能力，做PPT可以提高逻辑分析能力。从写读后感开始，写上5篇以后，再尝试做PPT。连续做上5个PPT，再重复写三次读后感。如此坚持，阅读能力将会大幅度提高。

（4）思想的超越。要养成上述阅读习惯，通常需要6个月的严格训练，至少完成4本书的阅读。你会慢慢发现，自己的思想开始跳脱出来，开始有了超越作者的感觉。比拟作者、超越作者、试图凌驾于作者之上思考问题，是阅读能力提高的必然结果。

扫码关注湛庐文化，
回复"阅读"
这5种方法，让读过的书变成你的影子

[特别感谢：营销及销售行为专家 孙路弘 智慧支持！]

我们出版的所有图书，封底和前勒口都有“湛庐文化”的标志

并归于两个品牌

找“小红帽”

为了便于读者在浩如烟海的书架陈列中清楚地找到湛庐，我们在每本图书的封面左上角，以及书脊上部 47mm 处，以红色作为标记——称之为**“小红帽”**。同时，封面左上角标记**“湛庐文化 Slogan”**，书脊上标记**“湛庐文化 Logo”**，且下方标注图书所属品牌。

湛庐文化主力打造两个品牌：**财富汇**，致力于为商界人士提供国内外优秀的经济管理类图书；**心视界**，旨在通过心理学大师、心灵导师的专业指导为读者提供改善生活和心境的通路。

阅读的最大成本

读者在选购图书的时候，往往把成本支出的焦点放在书价上，其实不然。

时间才是读者付出的最大阅读成本。

阅读的时间成本=选择花费的时间+阅读花费的时间+误读浪费的时间

湛庐希望成为一个“与思想有关”的组织，成为中国与世界思想交汇的聚集地。通过我们的工作和努力，潜移默化地改变中国人、商业组织的思维方式，与世界先进的理念接轨，帮助国内的企业和经理人，融入世界，这是我们的使命和价值。

我们知道，这项工作就像跑马拉松，是极其漫长和艰苦的。但是我们有决心和毅力去不断推动，在朝着我们目标前进的道路上，所有人都是同行者和推动者。希望更多的专家、学者、读者一起来加入我们的队伍，在当下改变未来。

湛庐文化获奖书目

《大数据时代》

国家图书馆“第九届文津奖”十本获奖图书之一
CCTV“2013中国好书”25本获奖图书之一
《光明日报》2013年度《光明书榜》入选图书
《第一财经日报》2013年第一财经金融价值榜“推荐财经图书奖”
2013年度和讯华文财经图书大奖
2013亚马逊年度图书排行榜经济管理类图书榜首
《中国企业家》年度好书经管类TOP10
《创业家》“5年来最值得创业者读的10本书”
《商学院》“2013经理人阅读趣味年报·科技和社会发展趋势类最受关注图书”
《中国新闻出版报》2013年度好书20本之一
2013百道网·中国好书榜·财经类TOP100榜首
2013蓝狮子·腾讯文学十大最佳商业图书和最受欢迎的数字阅读出版物
2013京东经管图书年度畅销榜上榜图书，综合排名第一，经济类榜榜首

《牛奶可乐经济学》

国家图书馆“第四届文津奖”十本获奖图书之一
搜狐、《第一财经日报》2008年十本最佳商业图书

《影响力》（经典版）

《商学院》“2013经理人阅读趣味年报·心理学和行为科学类最受关注图书”
2013亚马逊年度图书分类榜心理励志图书第八名
《财富》鼎力推荐的75本商业必读书之一

《人人时代》（原名《未来是湿的》）

CCTV《子午书简》·《中国图书商报》2009年度最值得一读的30本好书之“年度最佳财经图书”
《第一财经周刊》· 蓝狮子读书会·新浪网2009年度十佳商业图书TOP5

《认知盈余》

《商学院》“2013经理人阅读趣味年报·科技和社会发展趋势类最受关注图书”
2011年度和讯华文财经图书大奖

《大而不倒》

《金融时报》· 高盛2010年度最佳商业图书入选作品
美国《外交政策》杂志评选的全球思想家正在阅读的20本书之一
蓝狮子·新浪2010年度十大最佳商业图书，《智囊悦读》2010年度十大最具价值经管图书

《第一大亨》

普利策传记奖，美国国家图书奖
2013中国好书榜·财经类TOP100

《真实的幸福》

《第一财经周刊》2014年度商业图书TOP10
《职场》2010年度最具阅读价值的10本职场书籍

《星际穿越》

国家图书馆“第十一届文津奖”十本奖获奖图书之一
2015年全国优秀科普作品三等奖
《环球科学》2015最美科学阅读TOP10

《翻转课堂的可汗学院》

《中国教师报》2014年度“影响教师的100本书”TOP10
《第一财经周刊》2014年度商业图书TOP10

湛庐文化获奖书目

《爱哭鬼小隼》
国家图书馆“第九届文津奖”十本获奖图书之一
《新京报》2013年度童书
《中国教育报》2013年度教师推荐的10大童书
新阅读研究所“2013年度最佳童书”

《群体性孤独》
国家图书馆“第十届文津奖”十本获奖图书之一
2014“腾讯网·啖书局”TMT十大最佳图书

《用心教养》
国家新闻出版广电总局2014年度“大众喜爱的50种图书”生活与科普类TOP6

《正能量》
《新智囊》2012年经管类十大图书，京东2012好书榜年度新书

《正义之心》
《第一财经周刊》2014年度商业图书TOP10

《神话的力量》
《心理月刊》2011年度最佳图书奖

《当音乐停止之后》
《中欧商业评论》2014年度经管好书榜·经济金融类

《富足》
《哈佛商业评论》2015年最值得读的八本好书
2014“腾讯网·啖书局”TMT十大最佳图书

《稀缺》
《第一财经周刊》2014年度商业图书TOP10
《中欧商业评论》2014年度经管好书榜·企业管理类

《大爆炸式创新》
《中欧商业评论》2014年度经管好书榜·企业管理类

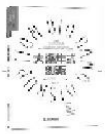
《技术的本质》
2014“腾讯网·啖书局”TMT十大最佳图书

《社交网络改变世界》
新华网、中国出版传媒2013年度中国影响力图书

《孵化Twitter》
2013年11月亚马逊(美国)月度最佳图书
《第一财经周刊》2014年度商业图书TOP10

《谁是谷歌想要的人才？》
《出版商务周报》2013年度风云图书·励志类上榜书籍

《卡普新生儿安抚法》《最快乐的宝宝1·0~1岁》
2013新浪“养育有道”年度论坛养育类图书推荐奖



延伸阅读

《牛奶可乐经济学》

扫描直达本书购买链接

◎ 用经济学的原理和方法来解释我们在现实中司空见惯而又未注意到的现象，并通过这些事例和解释来加深人们对经济学的理解。
◎ 荣膺第四届“国这家图书馆文津图书奖。
◎ 著名经济学家梁小民倾情推荐。

《牛奶可乐经济学 3》

扫描直达本书购买链接

◎ 经济政策如何影响我们的生活？
◎ 国务院发展研究中心金融研究所副所长巴曙松全程解读。
◎ 本书内容的选取都是与我们日常生活高度相关的话题，阅读此书，不仅能学到很多非常重要的经济学理论，更关键的是通过学习弗兰克用理论分析现实的思路，从而实现“非仅一鱼，更得一渔”的效果。

《影响力》（经典版）

扫描直达本书购买链接

◎ 西奥迪尼经典作品，风靡全球 30 载；
◎《财富》杂志鼎力推荐的“75 本商业必读书”之一；
◎ 亚马逊推荐的“人生必读 100 本书”之一。

《超市里的原始人》

扫描直达本书购买链接

◎ 新零售三部曲之新零售时代的消费心理学。
◎《超市里的原始人》是进化心理学应用在消费领域的颠覆性著作，行文幽默诙谐，观点独到精辟，是一本在消费心理学方面具有启示性的大胆著作。
◎ 畅销书《影响力》作者罗伯特·西奥迪尼、畅销书《理性乐观派》作者马特·里德利、畅销书《情绪：情感心理学》作者迪伦·伊文斯联袂推荐。

[1]克拉克奖（John Bates Clark Award），美国经济学会颁给全美40岁以下最出色经济学家的双年奖。——译者注

[2]所谓做某事的保留价格，指的是做或者不做这件事都毫无差异。

[3]1机会成本指的是为了做某事而牺牲的所有价值。

[4]边际成本：增加一单位产量所引起的总成本的增加。

[5]边际收益：增加一单位产量所引起的总收益的增加。

[6]平均成本：从事某一活动n个单位的平均成本等于进行此活动的总成本除以n。

[7]平均收益：从事某一活动n个单位的平均收益等于进行此活动的总收益除以n。

[8]活动的外部成本，指的是并未直接参与此活动者所承担的成本。

[9]指消费者对一定量商品所愿意支付的价格与生产者为提供一定量商品所愿意接受的价格相一致时的价格。——译者注

[10]指在均衡价格水平下的相等的供求数量。——译者注

[11]预算约束是指在收入和商品价格给定的条件下，消费者所能购买到的两种商品的全部组合，也叫预算线。——译者注

[12]低于或恰好在预算线上的商品组合的集合，其按特定价格所必需的支出少于或等于可用的收入。——译者注

[13]指由商品的价格变动所引起的实际收入水平变动，进而由实际收入水平变动所引起的商品需求量的变动。——译者注

[14]柠檬在美国俚语中的意思是“次品”或者“不中用的东西”。——译者注

[15]用以衡量消费者从消费既定的商品组合中所获得满足的程序。——译者注

[16]用来衡量消费者从一组商品和服务中获得的幸福或者满足的尺度。——译者注

[17]指可觉差的阈限与原来刺激量的变化成正比关系。

[18]指当决策变量最优值的取值均在其最大值和最小值（不为0）之间时的点解。——译者注

[19]指当一个决策变量的最优值取其最大值或最小值（为0）时的点解。——译者注

[20]1蒲式耳=35.24升。——译者注

[21]1英亩=4 046.86平方米。——译者注

[22]当然，要是灌溉工程的建设成本小于增产粮食的价值，仍然是物有所值。

[23]指某种商品的供需量对其他相关替代商品价格变动的敏感程度。——译者注

[24]加州牛奶加工委员会在20世纪90年代初进行的一场大规模牛奶广告战役，邀请了美国各界明星代言牛奶。这些明星的嘴唇上都有一抹牛奶小胡子，成为这次活动的经典标志。——译者注

[25]应用w=VMP[sub]L[/sub]规则时有一项重要的限制条件。假设工资率高于劳动力的平均产值，即价格与劳动力平均产量之乘积，用VAP[sub]L[/sub]代表。若公司支付的工资高于V A P[sub]L[/sub]，则工资总量会高于工人的总产值，也就意味着它雇用的每一名工人都是亏钱的。故此，若w值高于VAP[sub]L[/sub]，完全竞争企业不需要劳动力。

[26]商品X价格的下降，使得商品X相对于价格不变的商品Y来说，较以前便宜了。商品相对价格的这种变化，会使消费者增加对商品X的购买而减少对商品Y的购买。——译者注

[27]以英国经济学家罗伯特·吉芬（Robert Giffen）的名字命名的一种特殊商品，随着价格的上升，市场对其需求量增加。——译者注

[28]唯一的例外是所谓的“运营资本”，指的是当现金收入不够时，企业留在手头便于及时偿还货款的现金。从帮助企业更有效运作的角度来说，这种运营资本和劳动力、机器等一样，都是生产要素。

everything business 一切与思想有关

第四届“国家图书馆文津图书奖”获奖作品升级版

中国银行业协会首席经济学家巴曙松全程解读

The Economic Naturalist's Field Guide

最贴近生活的经济学课堂

牛奶可乐经济学 3

The Economic Naturalist's Field Guide

[美] 罗伯特·弗兰克（Robert H. Frank）◎ 著　　闾佳 ◎ 译

对小企业主减税能创造新的工作岗位吗？

幸福是唯一重要的福利指标吗？

为什么燃油税给民众带来了更多实惠？

为什么不平等现象日益严重？

借钱太多的人应该收到惩罚吗？

竞争能消除就业歧视吗？

北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co.,Ltd.

版权信息

本书纸版由北京联合出版公司 于2017年3月出版

作者授权湛庐文化（Cheers　Publishing）作中国大陆（地区）电子版发行（限简体中文）

版权所有·侵权必究

书名：牛奶可乐经济学3

著者：【美】罗伯特·弗兰克（Robert H.Frank）

译者：闾佳

字数：202000

电子书定价：29.99美元

The Economic Naturalist's Field Guide

Copyright©2009，Robert H. Frank

目　录

版权信息
推荐序
序言
01 政府与个人
02 自利与利他
03 金钱与幸福
04 群体行为与群体性弱智
05 医疗与人道
06 限价政策与拥堵问题
07 能源与环境
08 赢家通吃的市场
09 竞争与收入
10 借贷、储蓄和投资
11 完全信息假设

你不是一个人在读书！
扫码进入湛庐“商业新思维”读者群，
与小伙伴“同读共进”！

经济学的魅力

巴曙松
中国银行业协会首席经济学家
香港交易所首席中国经济学家

从我自己的实践体会与阅读经验看，经济学最大的魅力之一，在于其经世济用，对于现实经济有着强烈的参与感。因此，脱离现实状况而夸夸其谈的经济学，尽管显得高深，但是除了有更大的自娱价值之外，其实际的影响力可能有限。弗兰克的牛奶可乐经济学系列，之所以广受欢迎，就在于其深切立足于现实的经济运行，是我们可以从实践中感知、可以从经济运行中判断、可以从案例中借鉴和学习的经济学，是鲜活的经济学，是蕴含智慧灵动之美的经济学。

在经济金融相关课程和课题的教学和研究中，一直让我感到困惑的事情是，为什么读了四年经济学的本科学生，甚至已经拿到经济学硕士学位的学生，当用经济学的基本原理分析社会问题的时候往往显得不得要领、隔靴搔痒？为何一些经济学教科书上完美无瑕的政策却遭到大多数民众的反对？为何那些科班出身的学生往往只能把基本的经济学原理停留在书本上和课堂里？

人类社会发展至今，所取得的成就远远超过古人的想象。不管是惊

人的巧合，还是历史的必然，社会生活的剧变恰恰发生在现代经济学诞生前后的最近两百年。经济学，这个在起步阶段还仅仅是伦理学一部分的边缘学科，被亚当·斯密“看不见的手”推向了历史的前沿，经济学占据的话语强势，已成为这个星球无法否认的事实。

经济学家到底能做什么？如果你觉得这个问题离你过于遥远，那我们不妨换个话题：经济学到底能做什么？关于这个问题的回答，有很多调侃，其中不少还来自经济学家自己。有的说，经济学的主要用处，是用于招考经济学家的考试；还有的说，学习经济学，并不能使你免于失业，但是可以让你站在失业队伍中时，能够解释自己为什么失业，是因为总需求不足，还是因为结构的调整。

弗兰克的这部著作，实际上也是从特定的角度，试图给予一个解释。也许这本著作的观点不一定非常深刻，事实上，全书用的都是经济学教科书里非常基本的原理；然而，我毫不怀疑弗兰克的客观立场和独特方法。全书连序言共十二部分。序言部分简要评价了经济学和经济学家们在当代社会中的尴尬地位，行为经济学诞生后带来的巨大作用以及本书的成书经过。第1章主要讲了纳税问题，着重评价了美国前总统小布什对富人减税的利弊得失。第2章主要讲了人类行为的动机，并重点分析了好人——利他主义者，为何能够在这个星球上生存，以及相应的监管问题。第3章探讨了与全人类都休戚相关的话题：幸福。第4章重点分析了人类社会的一大悲剧：群体性弱智，即个体明智的决策所带来的总结果却是弱智的。第5章关心的更是全人类的福祉——公共医疗。在第6章里，弗兰克通过分析我们日常生活中每天都要遇到的价格问题，展现了经济学的无穷魅力。第7章和第5章类似，都是探讨全人类的福祉，只是这一章的重点是能源和环境问题。第8章分析了当代社会“赢家通吃”的现象。第9章探讨了贫富差距扩大化的原因和结果。第10章着重论述了人们做出借贷、储蓄和投资等决策的深层次原因。在最后一章，弗兰克进一步反思了信息革命给人类带来的巨大影响。

本书的内容都是与我们日常生活高度相关的话题。阅读此书，不仅能学到很多非常重要的经济学理论，更关键的是通过学习弗兰克用理论分析现实的思路，从而实现“非仅一鱼，更得一渔”的效果。

同时，通过阅读这本书，也可以看到，我们完全不必因为经济学的专业术语而觉得它高深莫测；经济学的另外一个十分有趣的魅力，在于

对一个重要问题的判断，往往并不因为资历的高低而决定对错，一个有良好现实感觉的年轻研究者，可能更能得出贴近现实的结论与判断，同时也更有专业价值。从这个意义上来说，打破神秘感，增强与现实的切入感，会给经济学的推广与普及带来十分积极的效果，同时也在更为广泛的意义上增进了人们对于现实经济的理解，从而做出更为理性的决策，增进人类的福祉。

最贴近生活的经济学课堂

1879年，后来成了美国经济学会第一任主席的弗朗西斯·沃尔克（Francis Amasa Walker）在一篇短文中试图解释："为什么普通人往往看经济学家不顺眼？"他说，这一定程度上是因为，经济学家忽视了"把一个人和他的职业、环境联系起来，并令其做出有违经济理论预测之行为的习俗和信仰"。

一个多世纪过后，普通公众继续以怀疑的眼光看待经济学家。我那些同行大多辩解说，这种态度至少部分源于我们在诸多重要公共政策问题上的观点乏人理解。这个说法还算公允。

比如，经济学家一般提倡拍卖空气污染权，批评家闻之则哀叹道："他们的良心简直是给大企业污染了。"这未免把规范企业行为的力量理解得过于天真了。

企业污染环境，并不是因为从弄脏空气跟水源中享受到了什么乐趣。它们那么做，只不过是因为干净的生产流程比肮脏的成本更高。强迫企业购买排污许可证，给了它们采用清洁生产流程的动机。为避免购买昂贵的许可证，企业定会使用相对廉价、清洁的生产方法。除非确实没有这种替代生产方法，企业才会被迫购买排污许可证。

拍卖排污权合情合理，因为它把缓解污染的重担放到了那些能以最

低成本做到这一点的人手里。它将实现具体空气质量指标的总成本降到了最低限度。显而易见，是否能达到该指标，关系到无论贫富的所有人的利益。证据显示，人们对拍卖法越是理解，就越少对它提出异议。例如，尽管环境保护组织一度强烈反对拍卖排污许可权，现在却对它拥护有加。

但这类的误解并不是经济学家遭人白眼的主要原因。对经济学家的怀疑态度，至少还有其他三种重要来源。一是人类行为的传统模型强调狭隘的自身利益，使很多人过于见利忘义。自利诚然是一项重要的人类动机，但不是唯一的。比如，哪怕投票需要时间等成本，而且一张选票也起不了多大作用，可我们还是会参加总统选举；我们会给绝不会再度光顾的餐馆留下小费；会将丢失的钱包物归原主。只谈自利不仅显得刻薄，而且使得我们无法对人类行为的这一重要方面提出任何有趣的看法。

怀疑态度的第二个来源是，经济学的传统模型假设，消费者的决策是在与社会隔离的情况下做出的——尽管所有的证据都否定了这种意见。事实上，所有的评估都极大地取决于社会背景。例如，同一辆车，在20世纪50年代，大多数司机会觉得它加速灵敏，而在今天，大多数司机可能觉得它迟钝不堪。同样，一套900平方米的房子，在20世纪80年代对一个企业老总来说似乎大得不得了，而在今天有可能显得狭小了。还有，套装向来是求取者面试时的正确选择，这是与其他应聘者所穿服装相比得出的结论。

一旦我们承认，背景以上述方式影响着人的评估，我这一行里不少最受珍视的主张就该被抛弃。例如，传统模型说，理性人在权衡每周工作多少小时、花多少钱在不同商品上的时候，所得结果往往会促进整个社会的利益。可考虑到背景因素，情况并非如此。

就拿花多少钱买一套面试用的套装来说吧。实验证明，要是一名求职者穿得比其他人更得体，他就更容易被录用。这就为多花钱买套装创造了显而易见的动机。然而，倘若所有的求职者都将置装费提高3倍，同一份工作还是会落入先前那名求职者手里。在这样的情况下，如果人人都减少置装费，而多花点钱购买预防疾病用的药物，或者买辆更安全的汽车，恐怕结果会更好。

对经济学家持怀疑态度的第三个来源在于，我们的传统假设认为，人在进行选择的时候是理性的，不带感情的。和前述“背景不重要”的假设一样，这一假设同样认为，倘若人们不受限制地自由交易，社会将获得有益结果。比如，要是一个信用记录糟糕的人向放贷人借500美元，答应两个星期归还，年息1 000%，标准经济模型会坚持说，倘若国家阻止这一交易，借贷双方都会受到损害。

然而，有史以来，大多数社会都认为，最好是禁止这类放贷契约，因为人们并不像传统经济模型里假设的那样理性和冷静。人们经常对未来发生的成本和收益权衡不足，错误地认为借钱的好处大过了偿还的成本。这就是反高利贷法的基本立足点。它斩钉截铁地禁止互助性交易——至少禁止了一部分。很少有哪个社会听从经济学家的建议废除反高利贷法的。从不少人无法权衡当前收益和将来成本这方面看，下令禁止高利贷并非难以理解。

简而言之，民间对经济学家所提建议持广泛的怀疑态度，很大程度或许根植于人们对建议出发点的合理担忧。既然传统经济学建立在错误的行为假设上，那又怎么能把根据这类模型做出的建议当真呢？

近年来，经济学家在思考人类行为方面出现了革命性变化。行为经济学诞生之初，研究者们努力采集现实生活中与理性行为模型相矛盾的异常现象。近些时候，他们又引入了新的模型，更准确地描述人们碰到经济选择时会怎样采取行动。在这些模型中，狭隘的自利不再是唯一重要的人类动机；背景环境也会影响评价；此外，它们明确地考虑到了系统化认知偏差造成的后果。

尽管以上创新使行为经济学家能够以更实际的观点解释人们如何进行经济选择，但民众对经济学仍然残存怀疑，这妨碍了我们到公共论坛上进行讨论。由于传统模型的预测经常出错，碰到它们正确的时候，读者也往往对其意见大打折扣。举个例子，2008年夏天，参议员希拉里·克林顿女士提议缓征美国联邦燃油税，ABC新闻台的乔治·斯特凡诺普洛斯（George Stephanopoulos）请她举出有哪一位经济学家赞成这种做法。希拉里倔强地回答说：“我才不要上经济学家们的贼船呢！”民意调查显示，希拉里公开批经济学家的行为，帮助她在随后的西弗吉尼亚州和肯塔基州初选中取得了胜利。

有了行为经济学，我们现在终于可以既讨论经济选择，又不侮辱读者的智慧了。自20世纪90年代起，我一直在撰写专栏谈及此类选择。有些讲的是华盛顿政策决策者们所面临的经济决策；另一些谈的是华尔街涌动的储蓄和投资决策；还有一些以普通消费者日常所遇选择为题。尽管我写它们的时候，奥巴马总统尚未宣誓就职，但它们无疑与未来几年里我们要面临的诸多政治、经济和人事决策直接相关。

文章按主题划分，涵盖了读者在经济学领域可能会碰到的大量问题——从约翰·肯尼迪的“不要问……”为什么如此深得民心，到人们为什么要自愿曝光不利信息。然而，倘若有人接受我的看法，认为经济学谈的无非是稀缺背景下的选择，那么，所有的选择在本质上都是经济抉择。

行为经济学革命并未改变这些选择背后蕴含的基本经济问题——人类的欲望固然无止无尽，满足欲望所需的资源却是有限的。结果便是每一回合我们都面临着取舍。要想更多地拥有一些好东西，必然要放弃其他一些好东西。

不明智地取舍，就会造成浪费。比如已故经济学家阿瑟·奥肯（Arthur Okun）1975年出版的《公平与效率：重大的抉择》（*Equity and Effciency*：*The Big Tradeoff*），让我们习惯性地以为，效率和公平这对目标无法同时实现。故此，不少人相信，为了追求公平，免不了要忍受一定程度的浪费。但这里，我要提出相反的观点——不管何时何地，效率总是推动公平的最佳途径。

光从定义上来看，这种说法站得住脚。毕竟，任何能做大经济蛋糕的举措，都有可能让每个人分到更大更厚的一块。当然，它并不保证人人都自动得到一块更大的蛋糕，故此再分配是有必要的。

可哪怕是从更深的层面上看，效率和公平也往往和谐一致。传统经济理论认为，尽管累进税收制度有利于公平，却会扼杀创新和活力，令国家陷入贫困。行为经济学新近的研究却暗示，累进税收的作用恰恰相反。诚如我在论及金融顾问行业的文章中指出，降低收入最高者的适用税率，恐怕会增加对冲基金经理的从业人数，减少教师和工程师的数量。因为我们生活的世界里合格的教师太少，想当基金经理的人却太多太多，减税政策肯定会让经济蛋糕缩水。

行为经济学新近的发展以这样或那样的方式解决了保守派和自由派之间长久以来存在的许多争议。故此，我在谈论经济学家约翰·肯尼思·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）的文章中指出，行为经济学领域的发展，支持了自由派在某些议题上的立场——只不过立论基础和自由派所说的完全不同。比如，自由派一直主张，要立法保障工人的安全，使之免受掌握了市场力量的企业的剥削；保守派却一贯认为，这种法规往往会对竞争最激烈的劳动力市场造成最强的冲击。但这里还有一种更站得住脚的说法：工人支持安全法规，原因和冰球选手支持戴头盔的比赛规则一样。

诺贝尔奖得主托马斯·谢林（Thomas Schelling）解释说，冰球选手不戴头盔滑冰能获得竞争优势，大概是因为他们能够看得更清楚、听得更分明。可是，倘若所有选手都不戴头盔滑冰，每支球队取胜的概率跟所有选手都戴头盔时一样。这样一来，头盔规则的好处就不言而喻了。

类似的逻辑也可以用来解释职场安全条规的吸引力。工人接受危险度更高的工作，可以挣到更多钱，购买到地理位置更佳的学区房。然而，要是所有工人都接受危险度更高的工作，房子的价格就被哄抬上去了，仍然有半数工人要把孩子送到较差的学校去。

一旦把经济推理从最狭义的理性行为模型中解放出来，我们就能清楚地看出，传统的意识形态其实并不能用来指导经济选择，我们还是得从实际出发——谨慎地权衡不同选项的成本和收益。也就是说，在选择两个互有冲突的项目时，哪个项目的收益超过成本更多，哪个就更好。向来如此。

这里有一个简单的主张，不妨来试试看如何反驳它（没你想象得那么容易）！比如，为让洛杉矶的空气质量达到某一目标，有两种方法可选：

- 方案一：要求所有汽车，不论新旧，都要满足某一严格的排放标准；
- 方案二：对使用年限在15年以上的汽车不做要求，但对较新的车辆施以较方案一更为严格的标准。

两个方案都能带来相同的整体空气质量，可因为方案二对新车的标准太高，实施起来造价高，所以总成本比方案一多。

成本效益测试认为方案一是较优选项。但方案二的支持者认为，尽管它成本更高，仍不失为上佳之选，因为开旧车的大部分是穷人，强加排放标准给他们带来了极大的负担。

然而，诚如我在论及这些问题的专栏中所说，上述论点不合理。洛杉矶80%以上的烟尘都来自获得豁免的老旧车辆。取消豁免车辆、对新车采用较低的标准，可以节省不少成本，足够补贴所有拥有旧车的老用户购买一辆符合规范的次新款二手车了。

有些领域的分配异议显得尤为棘手。即便如此，它们也并非不能克服。要记住，倘若一项政策能扩大整个经济蛋糕，那就有可能让所有人分享到比从前更大块的蛋糕。不过，还是有不少政客坚持，上述政策调整“在政治上毫无可能”。

但愿本书能鼓励你与我一道谴责一些人的玩忽职守。浪费减少了满足人类重要需求的资源；又因为有这么多重要的人类需求尚未得到满足，浪费行为，尤其是那些本可以轻松避免的浪费——罪无可赦。

我之前创作的《牛奶可乐经济学》致力于教育方法的改革，我希望本书有助于推动完成这一使命。在《牛奶可乐经济学》中，我提出，简单的几条基本原则在经济学中扮演着至关重要的角色。掌握这些原则不仅能刺激我们的大脑，还能帮助我们处理日常生活中碰到的诸多难题。遗憾的是，光从经济学概论课上来看，我们无从知晓学生们的掌握情况。学了六个月课程之后，测试同学们的基础经济学知识，他们的平均表现并不比从没上过经济学概论课的学生好多少。

我相信，这么糟糕的成绩，主要是因为大多数教授想灌输给学生的东西实在太多。学生们在课堂上被强灌了数百个术语和概念，不少还是莫名其妙的数学公式，也难怪他们糊里糊涂搞不清楚了。

好消息是，只要在熟悉的环境中寻找有趣的问题，反复加以运用，大部分重要的经济原理都能毫不费力地掌握。这也是我想通过本书达到的目的。学习理论家提醒我们，掌握新概念的关键是不断重复。由于每天都有数不尽的信息冲击我们的大脑，人类进化出了一条简单的准则来避免脑袋运转超负荷：如果一条新信息你只看过一次，那不妨忘了它；但要是它反复出现，大脑就会进化出新的回路来处理它。我只挑选了极

少的几条经济原则解答相关问题，你将会看到同一概念反复出现。如果你希望将这些概念运用自如，我但愿你把这种重复看成本书的特色，而不是缺点。

就算本书不足以说服你反对各种形式的浪费，我至少有把握它们能帮助你掌握一种独特的思维方法——“像经济学家一样思考”。

扫码关注“湛庐教育”，

回复“牛奶可乐经济学”，

进一步了解弗兰克教授和他的研究。

01

政府与个人

从长远看，政府和个人、家庭一样，必须有谋生手段。尽管美国共和党素以严守“财政纪律”为荣，但正是在他们的监管下，最近十多年国债飙升。政府开支猛涨是部分原因，但更主要的原因在于他们对全国最富裕的家庭大幅减税。

从本质上来说，减少联邦赤字有两种方法——要么削减政府开支，要么提高政府收入。杜鲁门之后参选的历任总统候选人都许诺要减少政府浪费。当选的一些总统也曾在这方面做了许多切实的努力。但没有谁真正阻挡住了联邦开支向上挺进的步伐。只有税收收入增加的时候，联邦赤字才有所下降。

由于没人喜欢纳税，增税的提案得不到公众的好感。所以，每当我写专栏呼吁政府提高财政收入时，愤怒的电子邮件就如潮水般涌来。

有一天，我又发表了类似的专栏文章，学生们给我来了条短信，说电台名嘴拉什·林博（Rush Limbaugh）在节目里攻击我。我办公室里没有收音机，不过那天晚上在林博的网站上听到了他的言论。果然，他还是老调重弹，并以“那是你的钱”为论点，认为人们享有任意支配自己税前收入的权利：

> 我自己挣的钱想要怎么用，那不关你的事儿，弗兰克先生。你无权对此妄加评判。据此制定税收和经济政策，也跟你毫不相关。但是朋友们，这就是我们中受过教育的那号人，那些聪明的人，那些学识渊博的人，那些比你和我懂得更多的人。

我们很容易看出为什么这一论点的各种说法长久以来一直是右翼保守派攻击力最强的武器。大多数人都是辛辛苦苦挣钱，每当政府动用法律力量收走一部分，人们自然要生出怨念。然而，“我们有权花掉税前收入的每一个子儿”这种说法也太荒谬了。要是这样的话，税收就成了纯自愿行为。政府没办法筹措资金来修建公路或学校。更重要的是，军队我们也养活不起了。如此一来，我们会遭到其他国家军队的侵略，最终不得不向敌国政府纳税。

你可以说，不愿被迫纳税的人应该移民到自愿纳税的国家去。可惜没有这样的国家。考虑到实际情况，我们最好还是进行理性的对话，讨论一下我们希望政府提供什么样的服务，谁应该为这些服务纳税。

本章剖析了林博等反对者的抗议理由。第一篇文章写于小布什政府正在为最高收入群体争取减免附加税的那段时间。小布什早前的减税政策并未给富裕群体带来什么实际收益，还给他们招来了巨大成本，支出变化势所必然。

小布什减税真的能帮到富人吗

当市场力量加剧收入不平等时，大多数国家都会采取遏制政策。可美国却给富人减税，削减穷苦民众必需的公共服务。愤世嫉俗的人说，这一本末倒置是因为富人掌握了华盛顿的政治进程，并利用它为自己谋取利益。

可惜，这种说法站不住脚——除非当权者对自身利益的理解过分天真。仔细考察证据可以看出，平均而言，新近的减税反倒让富人的日子更难过了。减税给个人带来的好处不大，间接成本却比预期高得多。

从好处方面来说，减税可以使富人买下更大的住宅。表面上看，这么做似乎能让他们更开心。然而，经济学家逐渐意识到，与其说幸福取决于人们消费的绝对水准，倒不如说取决于消费所发生的社会背景。大量证据表明，尤其是对富人来说，倘若每家每户的房子都变大了，由此带来的主要效应不过是重新界定住宅的标准罢了。

所以，尽管近来的减税使得富人能够购买更多、更大的东西，却并没有带来多少真正的好处。诚如经济学家理查德·莱亚德（Richard Layard）所说："在贫穷国家，男人要向妻子表达爱意，送她一枝玫瑰就够了；可在富裕国家，他必须送一打玫瑰。"

从成本方面来看，新近的减税给联邦预算赤字造成了严重后果，连富人也深受影响。根据美国国会预算办公室（该办公室无党派立场）的预测，未来6年内，每年的赤字都将超过3 000亿美元。赤字最广为人知的后果是，政府将削减为全国最贫困家庭提供帮助的福利项目。因为富人在政治体制中占有相当的比例，他们支持的项目似乎稳妥得很，不会遭到预算大砍刀的毒手。富裕家庭还进一步把自己隔离起来，住在有门卫的社

区里，孩子只上私立学校。不过他们最多也就能做到这个地步罢了。

举例来说，在全球获批的专利权当中，美国专利所占比例持续下跌，政府却因为赤字砍掉了不少用于扶持基础科学研究的联邦预算。这类削减将威胁长期经济繁荣。新墨西哥州共和党参议员彼得·多麦尼斯（Pete Domenici）说："我们以为能保住高端岗位，让其他国家去干低端工作。可现在，我们成了一个二流经济体，一个二流的国家。"

巨额赤字还威胁到了公共健康。故此，尽管像大肠杆菌0157一类的微生物对国民健康的威胁越来越大，可政府现在巡查牛肉加工厂的经费只相当于20世纪80年代初的1/4。不光穷人，富人也会因为食用受污染牛肉而丢掉性命。

税收不足使得国家迟迟无法对街道和高速公路进行维护保养，哪怕这么做意味着将来要花两到三倍的钱来维修。短期而言，糟糕的路况每年会造成上千起交通事故，不少人因此丧生。死于这些事故的，不光有穷人，也有富人。倘若路面坑洼造成汽车爆胎，一辆福特的维修费不过63美元，可一辆保时捷至少得花1 569美元。

赤字还危及了国家的安全。比如，前苏联地区的核武器储备防务废弛，美国能源部一直在资助看管。2004年，小布什政府却减少了这一项目8%的经费。美国前参议员山姆·纳恩（Sam Nunn）如今领导一家私人基金会，筹措民间捐款以加强对核武的监控。尽管人们担心恐怖分子在美国城市引爆核炸弹，但大部分集装箱仍然能自由进入美国港口，无人检查。

巨额联邦预算赤字和极低的家庭储蓄率，还迫使美国政府每年举债6 500亿美元，其中大部分来自中、日、韩三国。这些债款连带利息必须全额偿还。由此而来的财政负担，以及国际货币日益失衡的风险，大部分都落在了富人身上。

在总统的要求下，国会已经颁布了减税政策，到2010年，美国将减少近20 000亿美元的税收收入。根据近期估算，等法案正式通过，5%的最高收入者将享受到上述减税的52.5%。国

会的共和党人又发起了另一项总额690亿美元的减税提案，仍以高收入家庭为主要受惠目标。

美国的经济早已进入了充分就业状态，估计没几个人会天真地以为，真的需要这些减税政策来刺激消费。也没有证据显示，靠进一步减税就能召唤出更多的奋斗和冒险精神。最后，人人都承认，进一步减税只会增加本就已很高的成本，使联邦预算赤字越来越大。

道德家们常常劝说富人，以慈悲心对待穷人，生活会焕然一新。但那些高收入者或许也希望看看这方面的证据：要是没有近年来的频频减税，他们的家庭说不定会过得更好。

抨击者还会引用政府开支浪费的生动例子，力陈己方主张。比如五角大楼购置了600美元的马桶圈，阿拉斯加耗费2.5亿美元修了一座哪儿也到不了的大桥。下面这一问题肯定了这一说法，接着又指出，个人同样存在着普遍的浪费行为。

政府只会大手大脚地浪费吗

继小布什总统的减税提案在2001年初吸引到广泛的政治关注后，内布拉斯加州的共和党议员汤姆·奥斯本（Tom Osborne）对白宫发起了攻击。

“关键是那是你的钱，”他说，“你当然比华盛顿的任何人都更清楚怎样花它。”

自此以后，总统和其他政府官员翻来覆去地引用这句话，打得抗议对高收入者减税的人哑口无言。

这一说辞如此管用，一部分原因是它符合选民的常识。毕

竟，花自己辛苦挣来的钱，人们显然会多长个心眼儿。华盛顿的那些面目模糊的官僚，用的都是别人的钱，怎么可能会更谨慎呢？

政府为完成工作支付了大笔不必要的开销，这一类的案例频频见诸报端，也支持了“那是你的钱”一说。最出名的例子是五角大楼曾花640美元买了一个马桶圈，还有一回花435美元买了一把普普通通的铁榔头。

虚报价格只不过是浪费的一种形式。另一种更为重要的形式是，付了公道价格，但所做的事情却没什么意义。后一种浪费，在私人支出方面较为常见——倘若碰到富人们发狠斗起富来，情况就更是糟糕。

想想看，每到圣诞假期，富人们在一支手表上会花掉多少钱。《纽约时报》12月刊会用大量整版广告，为售价好几千美元的精美手表大做宣传。

其中最叫人垂涎的是精致的机械手表，装有各种各样、意在提高其走时精确度的“复杂”功能。比如，陀飞轮本质上就是一副小型陀螺仪，它每分钟对表内的主要机械装置加以旋转，从而减少因为地球重力场造成的误差。钟表大师让·杜南（Jean Dunand）的超复杂功能腕表，售价高达700 000美元，可即便稍逊一筹的百达翡丽、劳力士等厂商生产的同类产品，至少也要卖5 000～100 000美元。

和马桶圈、铁榔头不同，这些表制造成本确实很高，所以支付大价钱的买家并没有挨宰。然而，换一个角度来看，他们的钱实际上仍是白白打了水漂。因为哪怕这些表使用了各种复杂的机械装置，也不如一块售价30美元的电子表精准——电子表采用石英晶体振荡机制，不受重力影响。

那么，为什么人们要购买昂贵的机械表呢？曼哈顿阿伦·费伯钟表行（Aaron Faber Gallery）的老板爱德华·费伯（Edward Faber）近来形容购买这些表的顾客说，“他们都是30～50岁的男性，想要把这‘象征权力的工具’戴在手腕上，借此特立于芸芸众生”。问题在于，一块表要能突出主人的身份，它的售

价必须比芸芸众生戴的表贵得多才行。所以，一旦普通人提高了开销，要特立独行的价格也随之上涨。最终，大家的情况并不比所有人都减少开支时更佳。

高端私人支出的其他形式也是受类似力量驱动的。举个例子，安波·瑞德金尔（Amber Ridinger）过13岁生日，她爸妈给她买了27 000美元的D&G礼服，还请杰鲁（JaRule）、亚香缇（Ashanti）等大牌明星到生日宴会上开现场音乐会。

大卫·布鲁克斯（David H.Brooks）是一家军火企业的老总，该公司为驻伊美军供应防弹衣。女儿生日的时候，他邀请了女儿的150位朋友到曼哈顿洛克菲勒中心顶楼的“彩虹堂”，50 Cent、唐·亨利（Don Henley）、史蒂薇·妮克丝（Stevie Nicks）等一线歌手为他们当场献艺。据报道，整个生日宴会耗费1 000多万美元。

尽管这些事件招来了社会批评家的指指点点，当事家长却并非发了疯。他们只不过是花自己的钱为女儿搞个特别的庆祝会罢了。既然要特别，总得表现出点跟普通庆祝会不同的地方。于是，问题来了：昂贵的生日宴会成了一门日新月异的产业。

凯文和丹雅·蒙代尔是Oogles-n-Googles的创始人。这家公司专门操办儿童宴会，提供顶尖服务。两人新近宣布要开特许连锁店。不管家长们花多少钱，达到特殊水准的生日庆祝会仍然只有寥寥几个，并不比大家都少花钱时更多。

总而言之，我们毫无理由指望对富裕家庭大幅减税有益于稀缺资源的有效分配。

首先，并非所有用于资助减税政策的钱都会被政府浪费掉。比如，大部分钱从食品券计划（Food Stamp Program）中扣出来，可以让穷困家庭用公平市价购买食物用。再说，哪怕政府确实按虚高价格买了一些东西（比如防弹衣，定价高得足以带来暴利，从而能让军火商花1 000万美元开庆生会），其中很多总归有着重要的用途。

反过来看，新近靠裁减预算省下来的税款，大部分都会落到那些早就什么也不缺的家庭手里。这些家庭会拿着钱去追求“特别玩意儿”。可惜“特别”是一个相对的概念，成功实现这一目标的家庭总数，并不比从前更多。

从“那是你的钱”必然可以得出这样的推论，政府绝不应当把钱从富人那里再分配给穷人。如果我们遵循这一劝谏，政府放弃现行政策，那么，贫苦者的民生显然会变得更为多艰。但更出人意料的一点是，不进行财富再分配，往往也会减少富人本身的财富。下面我会解释为什么会这样。

反政府势力为什么会让我们更贫困

倘若你请反政府人士从公共政策十大戒律中举出最重要的两项，他们大多数人会选择：

- 公共支出应当在绝对值上维持最低水平；
- 国家不应当把收入从富人手里再分配给穷人。

没有政府会认真对待这些戒律。可它们给公共政策造成了显著影响，美国尤其如此。可惜，这些影响的作用方向，恰恰有违反政府势力的本意。

问题在于，不违背这两项戒律，许多成效斐然的公共政策是不可能制定出来的。所有重大政策的调整必然会使一部分人受益，使另一部分人受损。倘若赢家的收益远远大于输家付出的成本，那么我们总可以找出解决办法，让所有人都迈步向前。可这些解决办法往往牵涉到提高税收，把收入转移给穷人。

限制汽车排放的规定就是一个切题的例子。因为这种规定提高了汽车的价格，大部分地区的立法机构都将陈旧车型排除

在外，以免为低收入者带来无法承受的成本，毕竟，开旧车的人大部分都属于低收入者。然而，豁免旧车给社会带来的成本，远远超过了它给穷人带来的福利。

举例来说，全洛杉矶尽管只有不到10%的汽车使用年限超过15年，但它们却带来了半数以上的烟尘。豁免这些旧车，必然需要对新车施以更严格的标准。可减少新车排放的廉价方法，能用的都已经用过了。根据兰德公司（Rand Corporation）的研究，想通过进一步收紧新车标准来使空气质量达标，所需成本是取消旧车豁免政策的好几倍。

凭借对高收入司机提税，政府可以向低收入司机提供购车补贴，让他们报废旧车，买一辆新近生产的、排放更清洁的二手车。这样一来，就不用对新车加以昂贵的排放标准，由此能够省下不少钱，远远超过了向穷人提供补贴需用的税款。富司机和穷司机实现双赢。

问题在于，这样的举措违反了本文开头提到的两条戒律。到目前为止，反政府人士还占着上风。他们以支持经济效率做借口，限制政府预算，阻止对低收入家庭的部分再分配。可在这个过程里，他们其实在掏空每个人的口袋。

有人以为，小政府跟经济效率是同义词。非也。诚如排放标准一例所示，经济效率有时要求政府扮演更重要的角色。

类似本例的情况在美国普遍存在。以医疗保健为例，相比其他工业国家使用的单一付款人制度（Single-Payer System）[1]，比如英国国家医疗服务体系或澳大利亚的全民公费保健系统，美国采用的私人保险制度成本高得多，结果却糟得多。但改用单一付款人制度要求提高税收，为低收入公民增加福利，故此也就违背了两大戒律。结果，到目前为止，美国仍然用着一套人人都觉得运作不良的医疗制度。

在反贫穷政策方面，大多数经济学家都同意，劳动所得税抵免（Earned-Income Tax Credit，简称EITC）[2]是改善贫苦劳工阶级生活标准最直接的方式。有了这一政策，那些收入低于

标准水平的民众可以从一般性税收收入中获得津贴。它跟提高最低工资标准的做法不同，不会打消企业雇用劳工的积极性，这也正是EITC最大的优势所在。可惜，这么做就意味着对其他人增税，违反了两大戒律。

由于最有效的反贫穷政策在政治上注定无法实施，不少经济学家转而支持起了立法机关提高最低工资的议案，这在十年来还是第一次。如果这一议案得以通过，反政府势力又可以弹冠相庆了：他们阻止了联邦预算的再次增长。只可惜这是一场毫无意义的胜仗。因为提高最低工资标准跟提高劳动所得税抵免不同，它不仅限制了技术工人工作岗位的增长，还提高了技能工人生产的商品价格。总而言之，提高劳动所得税抵免会便宜得多。

反政府势力还阻止政府采用能为全体民众带来更佳结果的能源政策。比如，不管政治立场如何，所有的经济学家都认为，对汽油课重税能减少交通拥堵现象，降低温室气体排放量，加速节能技术的发展，减少对进口石油的依赖性。当然，它也会给低收入家庭造成很多经济上的不便，所以有必要为这些家庭转拨津贴。但征收燃油税，为低收入家庭提供津贴，显然违反了两大戒律。所以直到今天，美国的燃油税仍然比其他工业国家低得多。

民主力量限制了政府给低收入家庭带来的经济苦难，这当然是好事一件。但有时候，让这些家庭承受部分不便，能为整个社会带来大得多的收益。这种时候，我们总可以设计出让人人都生活得更好的解决办法。然而，不违反两大戒律，我们不可能将这些办法付诸实践。

为了解决同一个问题，难道私人部门多花两美元就比公共部门多花一美元更好吗？两大戒律荒谬地认为，确实如此。

经济效率是一个值得实现的目标，因为随着经济蛋糕越来越大，每个人能分到的蛋糕也比从前更大。强调这一目标的重要性，是反政府势力值得称许的地方。可近年来的发展趋势不断证明，反政府势力往往是实现经济效率的最大阻碍。

右翼评论家另一个心爱的论点是，对富人减少的税，不少都流向了小企业所有者，故此有利于刺激这部分人创造就业岗位。小布什在两届总统任期内，都曾以此观点为自己的减税政策辩解，约翰·麦凯恩（John McCain）也曾在2008年的竞选活动中反复引用它。尽管大部分新工作岗位确实是小企业创造的，可这一观点在基本经济学原理面前根本站不住脚。我将在下面解释，企业主雇用工人的决定，跟他自己的税后收入无关，更主要是看工人到底能不能帮企业赚钱。

对小企业主减税真的能创造新的工作岗位吗

小布什政府的经济政策的核心一直是大幅削减高收入群体的所得税。据预测，在小布什的两届总统任期内，减少的税收将为全美增加近20 000亿的国债。好几位诺贝尔经济学奖得主联名上书，谴责小布什政府“行动不计后果，给美国长远的经济健康造成了极端严重的威胁”。

国会至今尚未决定是否施行永久减税。故此，不妨利用这个机会来看看小布什支持减税政策的论点。

小布什从来没说过，减税是为了让富人过得更舒服，他在这一点上倒也算坦白。毕竟，近年来高收入群体把大部分税前收入尽得囊中，达到了前所未有的繁荣兴旺。

相反，小布什把他的减税政策说成是经济刺激一揽子方案的关键。他说，因为大多数新工作岗位都是小企业创造的，为这些企业的所有者减税，能刺激就业率的提升。故此，他政策的隐含前提是：如果企业主有余钱雇用额外的工人，他们肯定会这么做。可惜，企业主是否有余钱雇人，根本是一个不相关的问题。真正重要的是，雇用的工人能不能增加他们的利润。

基本的雇用标准非常简单，每一本经济学入门教科书上都找得到（包括总统的经济顾问们写的那些）：倘若额外工人的产出，能卖出至少足以弥补其薪水的价格，那就应该雇用他们；反之则不应该。只要满足这一标准，不管企业主本身是多么穷困潦倒，雇用额外的工人在经济上都是合情合理的。反过来说，倘若不满足这一标准，哪怕企业主是富翁，雇用额外的工人也不合乎经济道理。企业主的税后个人所得跟雇用决策毫不相关。

帮小布什说话的人或许会说，企业主需要先行投入资金，负担新工人的雇用和培训成本，因为只有受过训练的工人才能有效创造额外产出。减税之后，企业主的口袋里就有了这笔钱。的确是这样，可它并不改变基本的雇用规则。

企业主利用减税所得，负担雇用工作的初始成本，这种做法的本质跟银行一样：借钱给自己，指望将来获得回报。检验这种内部贷款在经济上是否合理，跟检验外部贷款完全一样。

倘若企业雇用额外工人所得的最终收益不光能负担工人的薪水，还能偿还有息贷款，那么银行放贷就是合理的。内部贷款必须满足相同的标准。只有当企业雇用额外工人所得的收益足以负担工人的薪水和还贷额（包括企业主把减税优惠放在银行里所得的利息），内部贷款才算合理。在雇用决策中，内部贷款的隐性成本和外部贷款的显性成本有着完全相同的经济立足点。

总之，对小企业主减税能刺激他们雇用更多工人的说法，放在任何一本经济学入门教材阐述的基本原理面前都站不住脚。

小布什减税的第二个理由是，通过刺激富人的消费，扩大就业。但富人通过减税所得的大部分收入，并不会短期内就用出去。即便真的有人因此增加了消费，其主要作用也不是扩大国内产品和服务的需求，而是提高海滨房产的房价，以及让订购新款保时捷Carrera GT的名单变得更长些。这一类支出对刺激国内就业作用并不大。

倘若把小布什减税减下来的钱用到别的地方，说不定能派上真正的用场。比如，对中低收入家庭减税，能立刻刺激消费，因为大多数家庭的储蓄率都很低。而且他们的额外支出主要是用在国内企业生产的产品上——反过来能真正提高就业率。

拨款给缺钱的州政府，成千上万的教师和警官就能免遭裁员。这么做甚至还能直接创造出许多有用的工作岗位。比如州政府可以请人仔细检查如今自由进出港口的集装箱。

两大派别的经济学家一开始就抗议说，对富人减税根本无从刺激新就业岗位。经验也证明了他们的正确性。2005年1月的私营企业就业率果真比2001年1月要低。自从大萧条以来，同一总统任期内就业率出现下降，这还是头一遭。

保守派还有另一项天才的修辞花招：把“遗产税”换成更难听的“死亡税”，并想方设法地废除它。遗产税只对继承了极大数额遗产的人征收。有趣的是，连收入最低的选民也强烈支持这一提案，哪怕他们的后代缴纳遗产税的可能性比被陨石击中还低。接下来，我会解释，遗产税其实是偿付公共服务代价最低的一种方式。我还引用了一些原始的调查数据，证明支持废除遗产税的选民远远不如表面上看起来那么声势浩大。

遗产税真如想象的那么糟吗

小布什政府提议永久性废除遗产税，也即继承财产时缴纳的税种。中产阶级对该提案呈压倒性支持，白宫已经签署了废止令，有人预测参议院很快也会通过类似法案。

但民众真的普遍支持废除遗产税吗？在民意调查中，调查员一般只告诉受访者政府提议废除遗产税，然后就问他们是否

支持这一举措。尽管大多数调查中，2/3以上的受访者做了肯定回答，不过，这或许只能说明，民众不喜欢任何一种税（见图1-1）。

当然了，没人喜欢纳税，可这并不意味着税收毫无必要。因为没有税收，就没有军队，我们会遭到其他国家的武力征服，最终，我们还是得被迫向他们纳税。

根据美国预算与政策优先中心的数据，从2012年到2021年，废除遗产税会减少联邦近10 000亿美元的收入。为填补这一缺额，至少要求国家采取以下任一措施：提高所得税、销售税或其他税种；进一步削减政府服务；提高向中日韩等国的借款额。然而，新增的借款需按市场利率偿还，所以最后一招还会导致进一步的增税和削减服务。

不少反对遗产税的人说，废除遗产税之后减少的税收，有助于精简政府机构。但在当前的政治制度下，削减开支的目标，主要是针对基础公共服务，而不是那些大而不当的政治分肥项目。例如，小布什在竞选时把自己打扮成一副反对政府浪费的样子，之后却发起提案，削减16%的退伍军人医疗费，15%的教育和职业培训费，9.6%的营养补助费（针对儿女尚幼的贫困母亲）。所以，除非我们愿意提高其他税收，废除遗产税必将进一步削减宝贵的公共服务。

要是认真考虑了上述后果，选民们还会赞成废除遗产税吗？为找出答案，我请康奈尔大学的数据调研所再次进行了两种不同的全国电话问卷调查。第一种调查只问受访者，是否支持布什政府的废除遗产税提案。所得结果和其他同类调查一样，支持的受访者占差不多3/4。

第二种调查则提醒受访者，废除遗产税造成政府收入短缺，需要以提高其他税种、削减政府服务或大量举债的方式填补。这一回，反对废除遗产税的受访者占了差不多4/5。尽管两种调查涉及的样本规模都很小（前一次仅有42人参加，后一次也只有66人次），但调查结果如此迥然相悖，这种情况是很少见的。

如果说民众对废除遗产税的普遍支持只是一种表象，有没有什么证据能说明保留遗产税的确有道理呢？我们的根本目标是采用一种尽可能有效、公平，且对民众影响小的税收制度，偿付政府服务。全面权衡之下，还真难想出有哪种税比遗产税更合适。遗产税上少征一美元，就必须靠其他税种多征一美元，而其他的税种，在上述三个尺度中至少有一个比不过遗产税。

遗产税的一大优势在于，它基本上不会对动机造成负面影响。高所得税有可能打消投资的积极性，但有谁会为了规避遗产税而甘愿做个懒鬼呢？正是因为有了遗产税，所得税才能保持较低水平，事实上，它还强化了人们投资和冒险的动机。

遗产税的另一个长处是它就像律师的风险代理费。遭受损失的一方本来付不起打官司的费用，可因为律师对客户承诺，输了的话不必给钱，他们得到了弥补所受损害的机会。类似地，遗产税让我们得以享受到宝贵的公共服务，倘若事先知道自己将过上富裕的生活，我们会很乐于支付这笔钱，可倘若事先并不知道未来会怎样，我们恐怕并不情愿就范。这时，遗产税站了出来，只有当我们幸运地成为人生的大赢家时，才需要在身后支付这笔额外的费用。

遗产税还为人们提供了从事慈善事业的动机，有了慈善事业，自然也就减少了民众对许多需用税款偿付的公共服务的需求。根据布鲁金斯学会（Brookings Institution）和城市学会（Urban Institute）的近期估计，废除遗产税后，每年有可能减少高达150亿美元的慈善捐赠。最后，征收遗产税，意味着我们在世的时候可以少缴纳些税款，况且，活人纳税肯定比死人纳税更痛苦。

一些反对者抱怨说，遗产税令小企业主和农场主承受了不合理的负担。目前，遗产税的起征点是150万美元（已婚夫妇为300万美元），到2009年还将进一步提高到350万美元（已婚夫妇为700万美元）。只有不到1%的继承人需支付遗产税；遗产税的大部分收入都来自1 000万美元以上的遗产。

许多家长说自己不喜欢遗产税，因为害怕它妨碍自己尽其所能地保障孩子的经济安全。可目前的起征点足够家长留给孩子一大笔钱，让他们去创办小企业，接受精英教育，在好学区购买一所大房子，甚至还能留下数十万美元以备不时之需。

仔细想想看，家长真的希望孩子继承到比这更多的钱吗？大富之家素来担心世袭财产对后代创造成功事业的能力产生腐蚀作用——正是出于这一考量，沃伦·巴菲特和其他亿万富翁限制了孩子们继承的遗产额度。就算巴菲特先生改变了主意，依照当前税法，他仍能留给孩子们200多亿美元的税后财产。

总而言之，尽管应该削减、废除的税种有很多，遗产税却不在此列。它是目前阶段最接近完美状态的一种税收。虽然现在废除它的声势造得很大，大多数人似乎意识到，留下它更符合自己的利益。在我的第二轮调查中，连共和党人也有70%反对废除提案。

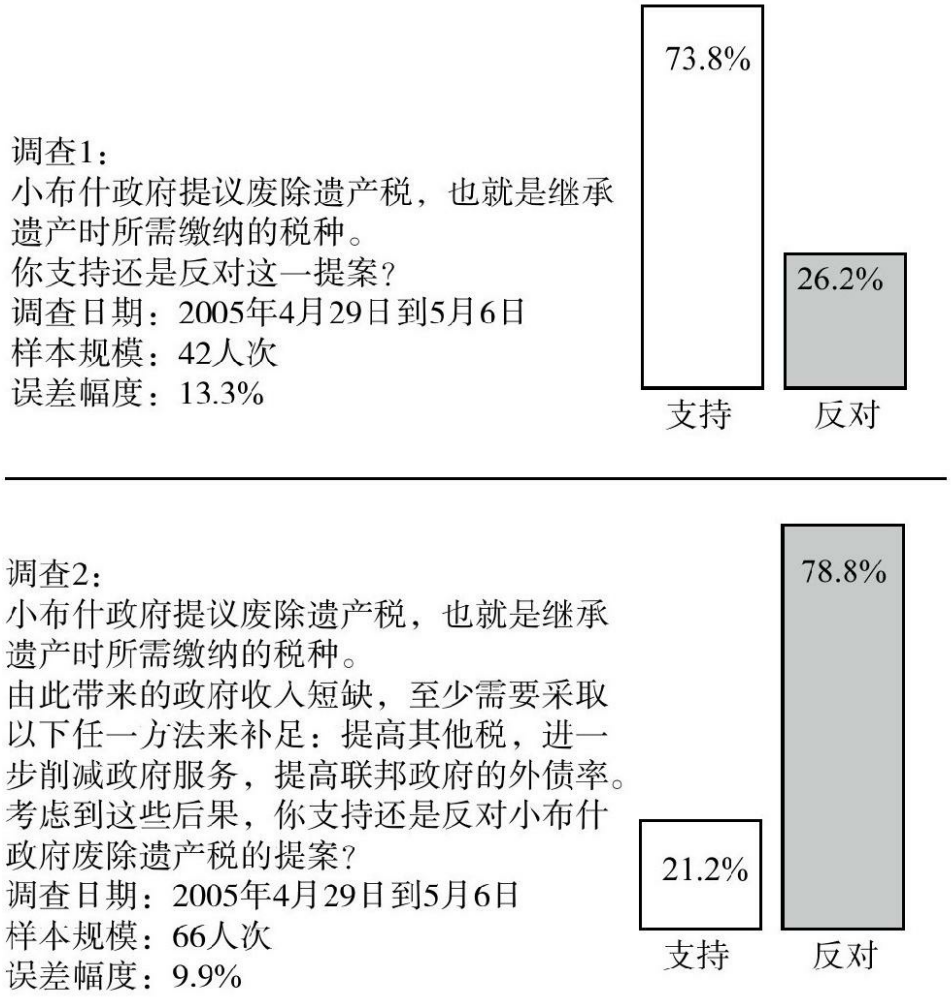
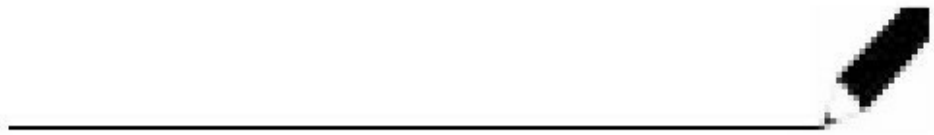


图**1-1**　两种调查的不同结论

注：康奈尔大学数据调研所进行的随机性全国电话抽样调查。



自从里根时代以来，涓滴理论（Trickle Down Theory）[3]频频见于各种政治论述。该理论认为，对富人少征税，能刺激经济发展，最终使经济果实惠及所有人。我将在下面指出，这种说法不仅全无经济理论基础，而且与历史记录大相径庭。

如何解释涓滴理论的神秘魅力

有人问银行大盗威利·萨顿（Willie Sutton）为什么要抢银行，他给出了一个经典回答：“因为那儿有钱。”民主党总统候选人约翰·爱德华兹（John Edwards）呼吁对最高收入群体增税，为全民医疗保险提供资金，也采用的是同一逻辑。

提供全民医疗保险是很费钱的。扣除通货膨胀后，美国目前的平均工资比1980年还低，所以大部分中产阶级家庭再也承受不了额外征税了。与此相比，如今1‰收入最高者挣的钱是1980年的4倍，越上层的人享受到了越大的收益。美国大型企业的高层主管所得收入是1980年的10倍。一句话，钱在最高收入者那儿。倘若他们不多缴些税，全民医疗保险就是场空。

涓滴理论者站出来抗议说，增税会让最高收入者懒于工作，不愿冒险，阻碍经济发展。他们老调重弹，坚持说，累进税制会杀死下金蛋的鹅。然而，仔细观察便可发现，这种说法既无经济理论支持，亦无实证证据支持。

涓滴理论者看似有理，很大原因在于它好像很符合“人做事讲动机”这一古老观念。支持该理论的人辩称，由于对高收入者采取高税率减少了劳动报酬，故此会诱使人疏于工作。可是，几乎每一本经济学教科书都清清楚楚地指出，税收工资减少，还会带来另一种相反的作用。税后工资少了，人觉得穷了，于是比从前更加辛勤地工作，弥补收入损失。至于这两种互相抵消的效用哪种占上风，经济学上未有定论。

经济学理论对涓滴效应不留情面，实践经验更是对它痛下杀手。倘若较低的实际工资会令人缩短工作时间，那么，实际工资提高，肯定会出现相反的现象。故此，按照涓滴理论，20世纪实际工资陡增的累积效应应该是工作时间显著增加。然而，实际情况是，如今的工作周比1900年短得多。

涓滴理论还预测，在实际税后薪资较低的国家，工作周较短。可惜数据又跟它唱了个大反调。比如，尽管日本的企业高管所得薪资不到美国同行的1/5，边际税率也更高，可他们一点儿也没有缩短工作时间。

涓滴理论又预测，不平等和经济发展之间存在正相关，即收入不平等强化了人们力争上游、奋勇向前的动力。可研究人员跟踪了多个国家不同时期的数据，却发现两者之间是负相关。比如，第二次世界大战结束后的十多年，收入不平等处于历史低位，可大多数工业化国家的增长率都相当高。反之，1973年以来，收入不平等稳步增长，经济增长率却不到前一时期的一半。

跨国数据中也观察到了上述模式。例如，经济学家阿尔贝托·阿莱斯纳（Alberto Alesina）和丹尼·洛德瑞克（Dani Rodrick）利用世界银行和经济合作与发展组织对65个工业化国家的采样数据，发现国民收入集中在5%～20%的高收入群体手中的地区，经济增长率较低。反之，在穷苦和中等收入群体享受大部分经济成果的地区，经济增长率较高。总之，观察所得的模式一次次地反驳了涓滴理论所做的预测。

唐纳德·莱利（Donald Reilly）画的一幅漫画准确地再现了涓滴理论支持者们的世界观：

夏天午后，两个胖乎乎的企业主管泡在游泳池里，吸吮着鸡尾酒。其中一人指着自己，气愤地对另一人说道："要是那些主张对富人课重税的小子真的上了台，我告诉你，我这个苦力可要甩袖子不干了！"

这幅漫画跟现实毫无共同之处。20世纪50年代，美国高管的收入比今天少得多，负担的边际税率也更高，可大多数人仍干劲十足地顺着企业阶梯往上爬。认为税率稍微调高些就会让如今的主管们放弃追求，这种看法毫不足取。

在美国，涓滴理论者固执地认为，累进税结构会危及经济发展。受此影响，政府长久以来都无法放开手脚为民众提供宝贵的公共服务。故此，哪怕其他所有工业化国家都提供全民医疗保险，涓滴理论派还是坚持说，我们这个世界上最富裕的国家负担不起这一套。民主党前参议员约翰·爱德华兹（John Edwards）的妻子伊丽莎白·爱德华兹（Elizabeth Edwards）跟癌症奋勇作战，背后有世界上最先进的医疗制度的全力支持。可

还有数以百万计身患绝症的美国人根本享受不到这一制度的半点关照。

无法提供宝贵的公共服务，受损害的可不止是中低收入家庭。举例来说，前苏联地区的核原料储备防务废弛，能源部搞了个协助看管的项目。但小布什政府砍掉了这一项目，哪怕恐怖分子们一直在积极地寻找获取核武器的途径。

钱都在富人那儿，不少高收入者也愿意为宝贵的公共服务缴纳更多的税款。可既无理论支持也无证据支持的涓滴理论却依然挡着道儿。是时候放弃这套理论了。

我下面要讲的内容激得林博先生对我破口大骂。我说的是，只要稍稍调整一行税务代码，就能为政府带来可观的新收入，又无须选民牺牲他们真正在乎的东西。

为什么节俭的人反倒要受罚

艾伦·格林斯潘（Alan Greenspan）也加入了共和党人声讨总统的长长队伍中，他在回忆录中谴责小布什在财务上不负责任。事到如今，连顽固的供应学派也勉强承认，总统的减税举措增加了数千亿的国债。

2001年，时任美联储主席的格林斯潘先生曾当着参议院预算委员会的面，做证支持减税政策。现在他改口说，他原本以为小布什在政府支出方面会有所克制。这真是个不切实际的期待。联邦支出在当代历届总统的任期内都只升不降，罗纳德·里根当总统时也不例外。

不管格林斯潘先生怎么辩解，批评家们也不相信他对如今

愈演愈烈的金融风暴全无责任。此外，他的书还掀起了一场迟到已久的大辩论：到底是什么引起了这场危机，到底该怎么补救。所有认真参与这场辩论的人都同意，不大幅提高联邦税收，什么战略也成不了事。共和党的主要总统候选人仍在呼吁进一步减税，故意忽视这场辩论。民主党则建议让小布什针对最高收入群体的减税政策早早消停。然而，光这么做还远远不够。

考虑到在选举年里主张增税带来的政治风险，许多人都担心这场危机得不到解决。可其实手边就有个极其简单的补救办法：用陡增式累进消费税（Progressive Consumption Tax）[4]代替现行的联邦所得税，美国不仅可以消除联邦赤字，刺激提高储蓄率，偿付宝贵的公共服务，减少外债——而且无须纳税人做出重大牺牲。

在这样一种税收制度下，人们需要呈报年收入和年储蓄额，就跟参加401（k）退休计划和其他退休方案时一样。一个家庭的年消费额为收入和储蓄之间的差额。这个数减去一个标准起征点，比如一个四口之家的起征点是30 000美元，就得到家庭的应纳税消费额。起征的税率很低，比如10%。这样的话，一个家庭，年收入50 000美元，储蓄5 000美元，那么应纳税消费额为50 000-5 000-30 000=15 000美元，只需缴纳15 000×10%=1 500美元的税。而依照现行联邦所得税制度，该家庭每年要纳税3 000美元。

随着应纳税消费额的提高，额外消费的税率也随之上涨。按累进所得税，边际税率一旦提高到一定的极限，就不可能不威胁到储蓄和投资的动机。可使用累进消费税，较高的边际税率反而强化了这些动机。

试想有个年支出1 000万美元的家庭，正在考虑要不要再花200万美元给自家的豪宅修个翼楼。如果消费税的最高边际税率是100%，这个项目的成本就是400万美元。上缴税款可以帮联邦减少200万美元的赤字。如果该家庭觉得这笔钱太多，于是减少预算，只用100万美元来为房屋修建附加工程。那么，他们要付100万美元的税，而把省下来的200万美元存起来。

联邦赤字减少了100万美元，而多出来的储蓄则可以刺激投资，带动经济发展。不管是哪种情况，国家都能收获好处，又无须富裕家庭做出真正的牺牲，因为要是所有人的房子都越修越大，最终结果只不过是重新定义“豪宅”的标准罢了。有了消费税，大多数邻居都会缩减预算，在新翼楼上少花点儿钱。

累进消费税还将减少中产阶级家庭日益增长的经济压力。过去30年间，最高收入群体不光在收入上增长最快，享受的减税政策也极为优厚。他们的房子越修越大，只不过是因为他们的钱越来越多。这些豪宅改变了收入稍低者的参考坐标，令后者也开始修建越来越大的房子了。激增的支出影响了各收入层次的家庭。

举例来说，尽管中等家庭的实际收入20多年来并没有太大增长，但在当今美国，中档的新住房面积一般超过700平方米，比1979年大了40%以上。问题不是中等收入的家庭竞相攀比，恰恰相反，他们的支出超过负担极限，往往是因为房价高的街区里学校也比较好。因此，一家人要是在房子上少花了钱，就必然要把孩子送到质量差的学校去。

有人担心税收制度不鼓励消费，可能会将经济带入衰退。决定产出和就业率的是总支出，而不仅仅是消费。如果累进消费税得以分阶段引进，它的主要作用将是把国民支出从消费转向投资，带动生产力和收入的高速增长。

如果发生衰退，暂时降低消费税能比传统所得税暂时下调带来强得多的刺激。只有立刻把钱花掉，人们才能受益于消费税的暂时下调。而传统的所得税下调时，害怕因为衰退而丢掉工作的人，往往不愿把省下来的所得税花出去。

回避当前的金融危机可不是个好主意。随着婴儿潮一代逐渐退休，大多数选民又支持全民医疗保险制度，预算缺口会越来越大。每年向国外的借款（如今已超过8 000亿美元）将有增无减，令美元进一步贬值。个人储蓄率（过去两年均为负数）还将继续下跌，经济增长率不断走低。

累进消费税或许是以可接受的政治成本逆转上述趋势的唯

一可行之道。来自不同政治立场的许多经济学家都认可这一做法。1995年，佐治亚州民主党参议员山姆·纳恩（Sam Nunn）在最后一届任期内向参议院发起此提案，并得到了新墨西哥州的共和党参议员彼得·多梅尼西（Pete V.Domenici）的附议，后者将之称作“储蓄无限减免税”。简而言之，这种税并不是什么激进想法。

小布什针对全美最富裕家庭的减税政策不仅威胁到了美国经济的繁荣，而且并没有给富人们带来什么实际的好处。富人争相花数百万美元给孩子开庆生会，无非是提高了所谓“特别时刻”的标准。倘若这些钱能用来修补老旧桥梁、检查进出港口的集装箱，即便单纯从自私自利的角度讲，富人的日子也都将过得更舒坦。

巴曙松点评

分馅儿饼

只有死亡和纳税是无法避免的，这是我们经常应用的一个西方谚语。

我们为什么要缴税？税收都干什么用了？为什么在美国的金融危机中，动用公币救助大型金融机构会面临巨大的社会压力？

理性的经济学家把税收讨论的范畴归纳为两类：收多少税和向谁征税。小政府主义者主张税收越少越好，或许这正中了我们普通小老百姓的下怀，“自己的钱自己花，别人无权拿走我钱包里的钱”。然而，弗兰克告诉我们：不纳税就没军队，就没人来保护你，结果将是，虽然你有更多的钱买最好的防盗门，甚至雇用保镖，却仍然会轻而易举地成为别人的俘虏。你不但失去了钱包，更要失去自由。

好吧，我们还是老老实实缴税吧。那第二个问题就跟着来了，谁该缴多少呢？如果是一个刚刚毕业的学生，一年挣的收入可能仅仅够租房的，而有的高薪者的年薪可能有数百万。是按相同的比例呢，还是用别的什么思路？保守派告诉我们：应该向企业主和富人少征税，这样企业主就能给我们提供更多的工作岗位，富人能够更多地去消费，从而扩大劳动力市场的需求。

弗兰克则认为：不不，企业主是否提供新的工作岗位不在于自己腰包里有多少钱，而是新雇员能否给他带来更多的利润；至于富人多消费，那些东西是你我所能生产的吗？别做梦了，那是欧洲人玩的把戏。

“但我是富人，我的钱也是自己辛苦挣来的，我没有义务

多纳税！”那听听弗兰克的观点吧：平均而言，对富人的减税反倒让富人的日子更难过了。减税给个人带来的好处不大，间接成本却比预期高得多。当所有的富人都少纳税，而用省下的钱把800平方米的房子换成1 000平方米的时候，所发生变化的只是重新界定住房标准罢了。然而，因为减税而造成的医疗、教育、科研等基础领域投资的减少将危害整个人类的福祉。富人毫无例外！

涓滴理论认为，只要馅儿饼做大了，穷人自然能吃到更多；然而，弗兰克说，如果不有意识地多分给穷人一些馅儿饼，那么做大馅儿饼的努力效果就会大打折扣！

02

自利与利他

社会学家哈维·霍恩斯坦（Harvey Hornstein）曾经做过一个实验，把钱包扔在纽约市的人行道上。钱包里装着小额现金、若干银行卡、洗衣收据，并留有“失主”名字和住址。传统的经济模型认为人都是自私自利的，照此预测，捡到钱包的人应该留下现金。然而，超过半数的钱包都被人匿名寄回原主，里面的现金分文未动。

传统经济模型预测，人们不会参加总统选举的投票，因为投票事关成本，更何况不管在哪个州，一个人的选票也不可能改变选举结果——就连在2000年佛罗里达州的激战中也是如此。该模型还预测，顾客不会给不再光顾的餐馆留小费。尽管这些预测有时候还算准，但相反的例子也比比皆是。

当然，大多数经济学家意识到，自利并不是唯一重要的动机。要解释人们为什么参加投票，我们可以简单地假设：选民在这一过程中获得了满足感。可不少经济学家拒绝这么做，他们说，这不就跟“爱喝机油”[5]一样荒谬吗！假设我们看到一个人把车里的机油倒出来喝了个精光，几分钟以后痛苦地死掉了。然后我们据此“解释”说，他就是超爱喝机油罢了！套用这一理论，什么怪异的行为我们都能做出解释，但靠它做不出能经得起实践检验的预测，故此算不上一种可靠的科学理论。

诸如同情心和责任感之类的道德情操跟爱喝机油并没有什么共同之处，因为，众所周知，前者至少在某些环境下能影响人的选择。放弃经济学家的自利理论枷锁，展现在我们面前的世界会有怎样的不同呢？本章对此做了探讨。

首先，我提出了这样一个问题：我们教的东西，是否会影响人的行为？经济学老是讲自私自利，似乎很容易把人往自私自利的道路上引。

教学内容会影响学生的行为吗

> 《纽约客》上登过一则漫画：衣着考究的老绅士带孙子去树林散步。“了解植物是件好事，”他告诉孙子，接着又说，“但要记住，了解植物赚不了大钱。”
>
> 老绅士的忠告和经济学家们的理性行为模型何其相似呀。该模型假设，从狭义上来说，人是自私的。它承认，了解植物

是件好事，可外面的世界竞争激烈，不追求个人利益最大化的家伙很可能会被踢到一边去。

毫无疑问，自利是人的一种重要动机，自利模型（Self-Interest Model）[6]也毋庸置疑有着很强的说明力。比如，能源一涨价，人们就偏向于购买混合动力汽车，可以节省油费；为阁楼加装隔热层，以便节省电费。

但有些经济学家进而推论说，自利模型几乎能解释所有的行为。乔治梅森大学的戈登·图洛克（Gordon Tullock）就曾写道："从狭义上来说，普通人95%都是自私的。"这话说得对吗？可为什么我们又经常会碰到一些社会规范，力劝我们为了更伟大的目标把自私放到一边去呢？

说到寻找与标准经济模型相悖的例子，法国是个着手的好地方。我到巴黎休假，碰到了许多这类例子，其中有一个尤其突出。11月的一天下午，我问隔壁住的红酒商可有什么好点儿的香槟推荐。当时正是感恩节前一周，妻子和我邀请了几个美国朋友到家里吃火鸡。

他刚巧有一瓶很棒的酒，只卖18欧元（正常价是24欧元）。很好，我说。我又请他再推荐一瓶黑醋栗酒，因为我知道到访的有些朋友想喝"皇家基尔"——一种香槟和黑醋栗酒混合调制的鸡尾酒。邻居说，这样的话，就用不着买上等香槟了，因为一跟黑醋栗混合起来，没人分得清那是什么酒。好吧，那我该买什么呢？他拿出一瓶酒，说这才是调制"皇家基尔"的专用香槟。

可这种特别的香槟并不出售。后来，他告诉我这种酒每瓶20欧元——比先前那种更好的还贵两欧元——一时间，他有些尴尬，没说话。虽说我觉得答案很明显，可我还是觉得有必要问个清楚：如果用前一种更好的香槟调制，"皇家基尔"的味道会差些吗？他宽慰我说，绝不会。又因为我知道有些朋友会直接喝香槟，于是我买了几瓶品质更好的那种。邻居并没有反对，可我感觉得出，他肯定暗暗把我划入了"野蛮人"那一档。

对很多法国人来说，不同香槟派不同用场的美学原则远比自利模型的逻辑更重要。这一特殊原则带来了更佳的整体结果，因为它规定了哪种香槟用在哪种场合下效果最好。所以，尽管在我个人来说，忽视酒商的建议也无所谓（因为我用较少的钱喝到了更好的香槟），但至少有一部分买回家的好香槟给浪费掉了。

当然，自利模型预测失准的地方不光只有法国。比如大多数美国人就餐后都会留下小费，哪怕他们绝不会再度光临这家餐馆。我们不怕麻烦地在总统选举中投票，哪怕一张选票并不会改变选举结果。我们还会匿名给慈善机构捐赠。从社会的角度来说，我们在这类情况下主动放弃了自私，带来了比人人依自利行事更好的结果。

我们对人类行为动机的看法是否重要呢？威斯康星大学的两位社会学家杰拉德·马维尔（Gerald Marwell）和鲁斯·埃姆斯（Ruth Ames）做了一次实验，观察个人对集体项目的捐款情况。他们发现，经济系研一学生的捐款平均还不到来自其他系学生的一半。

其他研究也发现，如果人反复接触自利模型，行事自私的可能性越大。有实验指出，主修经济的学生，在合作率上低于其他系的学生，而且，学生们学习各自的专业越久，这种差异越大。

我倒不是说经济学教授们强调自利的重要性有什么错。但坚持说自私是人类唯一重要的动机，会忽视另一些更重要的事情。更麻烦的是，狭义的自利模型怂恿我们对其他人做最恶意的揣测，反过来又带出了我们自己最大的恶意。

说不定，其他学科信奉的行为理论也以类似的方式影响着从业者。例如，行为生物学的核心原则是，男性比女性更容易参与“额外配对交配”。年复一年地教授这一模型，会不会让男性生物学家更容易偷情呢？

几年前，我曾和一群生物学家聚餐，其间有一对夫妇。我把经济学训练似乎妨碍协作的研究描述了一番，然后问，有没

有人做过研究，男性生物学者是否比其他科的学者更容易欺骗自己的伴侣呢？席间顿时出现了尴尬的沉默。我暗暗想，难不成我的问题正巧碰了个准？

要是说生物学家也跟经济学家一样，深受各自学科理论的影响，那么，两者至少在一个方面有所不同：生物学家最珍爱的假设怕是正投合法国人的脾性！

在竞争激烈的环境中，崇高的动机能否存活呢？生活在一个人人都尊重他人正当利益的世界固然美好，不少达尔文论者却说，自然选择的力量最终会让这种人走向灭绝。可为什么这种情况并未发生呢？我在下文中给出了一个简单的答案。

恪守道德的人是怎么存活下来的

运动员服用激素类违禁药品和企业财务舞弊的丑闻频频见诸报端，让人忍不住好奇：在一个竞争如此激烈的世界，诚实的人到底是怎么存活下来的？

制裁违法者显然有帮助，但很多时候，作弊被逮到并遭惩处的机会很小，可还是有许多人诚实行事，这又做何解释？

经济学分析暗示，在体育界，这个问题的答案有别于商业界。

乍看起来，鼓励作弊的因素似乎强化了这种行为的必然性，引得“人心不古”的悲观论调盛行。有些运动员服用类固醇，是为了获取不公平的优势；但证据显示，大多数人服用禁药，只不过是因为他们相信人人都在作弊。对这些运动员而言，不作弊反倒显得有失公平了。

企业行为失检根源于类似的复杂动机。毋庸置疑，有些作弊的人主要是出于贪婪和野心。但还有更多的人无非是不想落在对手后面罢了。

从达尔文主义的竞争逻辑出发，不管是在体育界还是商业界，诚实的竞争者（哪怕没人监管也不作弊）似乎难免绝种的下场。但这两个地方之间存在一种经常遭人忽视的重要差异。

在体育界，不诚实的参赛选手只有在被逮到并接受惩处时才会身败名裂，而这种情况又相对较少。可在商业界，哪怕作弊的人从来没被逮到过，往往也要付出代价。这不是显性代价，而是面对宝贵的机会却丧失了角逐资格。

要是一个企业管理者名声差，有关其作弊的传言多，就不太可能会晋升到需要信任的岗位上。举个例子，倘若企业主想到外地城市开办分公司，又不可能施以严密监督，他必然明白，只有委派诚实的管理者负责经营，投资才能获得高回报。

在这种情况下，不诚实的应聘者落败，不是因为他们被逮到并遭受了惩处，而是因为他们一开头就丧失了薪水优厚的好职位。这里重要的是，企业主必须有能力识别哪些人一贯诚实行事，哪怕作弊无从察觉。他们能办到这一点吗？

假设你刚刚听完一场演唱会回家，发现遗失了装在信封里的5 000美元现金。信封上写有你的姓名和住址。你觉得身边人——跟你没有血缘或姻亲关系的人里，有谁捡到这个信封肯定会还给你？

大多数人会说，身边确实有这样的人，大量的证据也支持他们的看法。曾有人做过一个信任实验，让一群短暂相识的陌生人预测同伴中哪些人更可能作弊。结果，他们指认出的人，其作弊概率比其他人高两倍有余。

对熟人的性格判断，应该比这更准确。倘若人在做企业晋升决策的时候，能足够准确地判断他人性格，诚实的应聘者抢先就抄了捷径，得以晋升到需要信任、薪资优厚的好岗位上。这就解释了为什么诚实往往是企业的制胜之道。

这种环境根本不同于体育界。假设有一种完全检测不出来的药品，能提高运动员的百米冲刺成绩。有一位公认诚实可靠的选手，明知道哪怕不会被逮到，仍然拒绝服用此药。虽说他这么诚实，却没有太大可能赢得比赛。

因为至少有一部分选手会选择作弊，诚实者输掉比赛的概率大增。退役之后，他或许能申请到一份需要信任的好工作，可这毕竟不能让他赢得任何一场赛跑。

信念很关键。如果人相信作弊不可避免，作弊的行为必然越来越多。所以，倘若职场上保持诚实并非一种失败策略，帮助人们意识到这一点是有好处的。当然了，仅仅因为诚实的人有望在竞争激烈的商业环境下胜出，并不能保证他们一定胜出。在各个领域，我们还是需要严格的规则和制裁，加强对不当行为的监管。

即便如此，事情也不像许多人想得那么糟糕。说到成功的标准，喜剧演员乔治·伯恩斯（George Burns）曾经说过："你必须诚实。哪怕是装，也要装得像。"毫无疑问，老板有时候会遭到欺骗，但假装诚实说起来容易、做起来难。老板大多对下属的性格有个很清晰的认识，知道需要信任的岗位上该指派谁。

在商业界，样子诚实具有极大优势。而获得这一优势的最佳途径，就是真正保持诚实。

有证据清楚地表明，哪怕破坏规则根本不会遭到惩罚，许多人仍会选择做正确的事。设想有这么一个世界，人人都如此行事，人人都本性诚实。那么在这样一个世界里，出门不锁门是否妥当呢？在小布什的第一个总统任期，我探讨了这样的情况：倘若人人都知道违反道德规范的

人不会受到惩罚，我们目前观察到的诚实行为为什么会难以为继？

如果人基本诚实，惩罚还有必要吗

从小布什任得克萨斯州州长时处理污染问题的方法，到他担任总统时处理企业渎职行为的手段，我们可以看出他的一贯口号是："自觉遵守。"比如，2002年，他反对在企业欺诈法中新增严格的刑事制裁条款，为此，他解释说，尽管严格的法律有帮助，"从根本上看，美国企业的道德还是取决于企业主的良心。"

法律规范人的行为的确有着局限性。官员尝试鼓励民众做正确的事，无疑是积极举动。但光是强调自愿遵守，同样有着不利的一面，因为它忽视了社会强制措施扮演的一个重要角色：为了公众的利益限制狭隘的自利行为。没有这些措施，那些自愿遵守的人就必然要扛起不公平的负担。

诚实的企业高管在权衡如何报告公司收入时面临的各种影响因素，阐述了这一难题。他们知道公司财务报表上的不少数据都牵涉到主观上的判断。比方说，有些数据以对未来的估计和预期为基础，有些又使用了不完善的模型，为非市场资产赋予了货币价值。故此，在任何一家企业，收入估计出现大幅偏差，都能找到说得过去的理由。

问题来了：企业为将来发展提供资金的能力，在很大程度上取决于它当前的报告收入跟竞争公司相比如何。毕竟，资本市场正是从这一基础出发推断企业成败的。要是企业报告的当前收入较低，股价往往会大幅下跌，提高了这些企业将来失败的概率。在这样的环境下，站在悲观或严格中立的假设基础上计算公司收入，哪怕是最谨慎的高管也会觉得这说不过去。可以预见，大多数其他公司都会在合理范围内对收入做出最乐观的估计，故此，不这么做会危及公司的发展前途。

更糟糕的是，这种局面不稳定，因为究其本质，什么样的会计判断标准可以接受，是由大环境背景所决定的。倘若所有的公司都提交乐观的收入报告，这种报告就逐渐成了"正常"报告。届时，哪怕是最谨慎的高管也将面临在报告中大幅提高收

入的压力，这又为其他公司进一步弄虚作假创造了空间。

考虑到这样的情况，再加上企业生存之战牵涉到的大量因素，政府有必要加以谨慎监控，并严厉惩处违规操作行为。要求人们放弃以不当手段获得的收益是一回事，要他们在经济上自杀就完全是另一回事了。由于许多竞争公司虚报收入的手法比不过世通公司（WorldCom），它们中很多受了损失，甚至破了产（要不是因为电信行业的收入突然暴跌，世通公司至今恐怕都还高高翱翔在天际呢）。

市场上的其他各种渎职行为，都可以套用类似的逻辑。要是运动员靠服用类固醇战胜对手，而且不受惩罚，很多人都会这么做；要是纳税人可以虚报免税额又不受惩罚，许多人都会这么做。这些行为迫使他人也采取相似做法，反过来导致了行为标准的变化。

如果我们希望人为了公共利益克制自己，那么，我们必须要求当事人做出一致的牺牲。然而，要求运动员不服用类固醇，却不对违规者加以有效的惩戒，就等于是惩罚自觉者，奖励违规者。要求纳税人如实申报，却不对申报数据做稽核，就等于是减少了不诚实纳税人的有效税率，提高了诚实者的有效税率。

在新版企业欺诈法中增加刑事制裁条款，美国国会做得很明智。美国职业棒球大联盟最近考虑在类固醇禁令中新增随机抽查、严厉处罚违规者的条款，也做得很明智。大幅裁减国税局职员，削减税务局预算，使得税务稽查率较之1996年降低了一半以上，这种做法是否明智，还得三思。

亚当·斯密本人很清楚，市场中看不见的手并不总能为所有人带来最大利益。当个人和社会利益出现矛盾，光呼吁民众自觉遵守还不够，还需辅以有力的惩处措施。诚如里根总统所说，“信任，但也要查证”。

2008年总统竞选活动期间，很多人谈到为什么人们自愿为总统竞选付出时间和金钱。标准的经济解释是，通过政治捐赠，会获得工作和合同。可它显然无法说明，为什么还会有数百万民众寄出小额捐款，不指望获得任何报答。

为什么肯尼迪“不要问……”的口号深得民心

传统的经济模型假设，人在狭义上都是自利的。倘若“经济人”，即模型里的典型理性行为者，在路上捡到一个钱包，他一定会把里面的钱揣进自己兜里。他不会给不再光顾的餐馆留小费，也从不参加总统选举投票，更不会匿名为选举活动捐款出力。

这种态度源自所谓的“搭便车问题”（Free Rider Problem）[7]，这是理性选择论的一大基石。曼瑟尔·奥尔森（Mancur Olson）在经典之作《集体行动的逻辑》（*The Logic of Collective Action*）一书中阐述过这个问题：就算民众跟总统候选人的政治目标相同，在竞选活动中捐钱出力也不会给他们什么重要的物质利益。毕竟，依照法律，现金捐赠最多不可超过2 300美元，所以，就算捐了最高额，也不可能对选举结果造成什么影响。同样道理，参加竞选活动的志愿工作者，哪怕他出力为自己支持的候选人拉到了成百上千张选票，也不可能因为选举获得什么好处。

尽管搭便车问题的逻辑看似有着很强的说服力，人们的行为却跟它的诸多预测形成了截然对比。例如，2008年1月，奥巴马在总统选举活动中共获得超过来自250 000人次、总计320万美元的捐款，帮他竞选的志愿工作者更是不计其数。其他竞选活动也因为支持者们主动把狭义自利踢到一边，获得了类似的好处（当然，可能不如奥巴马这次来得声势浩大）。

自利模型的死硬鼓吹者有时会反驳说，因为主动参加竞选活动，志愿工作者们收获了各种个人利益。比如，他们经常碰到有意思的人，或者知悉了诱人的就业机会。至于巨额捐献者，要是他们支持的候选人胜出，说不定会得到驻外大使或其他重要职位作回报呢。

说得没错，而且很适合形容那些竞选经费“打包工”，即从亲朋好友处筹措到数十万美元的捐款人。可还有数以百万计的小额捐款人又是怎么回事呢？那位南卡罗来纳州的老妇人，给自己支持的候选人寄了3.01美元，显然没指望来年1月总统会指派自己当驻英大使。有的志愿工作者在家为其他选民提供电话咨询，或负责其他没什么社交机会的任务，他们又是贪图的什么呢？

从传统自利模型的角度出发，这种行为相当于地理学上绝不可能发生的“河水逆流”现象。可人们常常热切地渴望参与一些超越自身的宏大活动，而且它也并不仅限于政治领域。比如，我们经常看到体育迷们罔顾成本效益计算的标准，摇滚乐队的歌迷们也一样。

游走于经济学、心理学、社会学及其他学科交汇地带的研究人员对集体行为的反常本性提出了一些有趣的看法。普林斯顿高等研究所的经济学家艾伯特·赫希曼（Albert O.Hirschman），是首批严肃研究此类现象的学者之一。1982年，他在《转变参与》（*Shifting Involvements*）一书中承认，利己主义在某些时代的确是支配性人类动机。随着时间的流逝，不少人积累了越来越多的物质，但同时开始体验到失望感。每当消费标准提高，人们必须更辛勤地工作，才能勉强维持当前的地位。压力增加，人们越发不愿向公共领域贡献资源，情况一步步走向恶化。可在这样的大背景下，有觉悟的消费者也更容易接受来自社会运动组织者的呼吁。

最终，引爆点到了，赫希曼说。越来越多的人放弃了对个人利益的拼死竞争，把精力投入集体目标当中。搭便车问题无法再阻止他们，不光因为他们减少了为个人消费赋予的价值，也是因为他们从献身公益事业中找到了满足感。如此一来，自

利模型认为是成本的东西，公益积极分子们却认为是好处。

按照赫希曼的说法，类似的心理动态左右着集体行动的追求。有时候，支持者数十年如一日地投身某一社会运动，可到了某个时刻，他们开始变心了。这种现象的原因之一大概是，界定高尚行为的标准随着社会环境发生了变化：积极寻求公民道德的人越来越多，靠参与志愿工作很难再赢得道德上的赞许。部分受挫的志愿者放弃了社会运动，转而追求个人利益，剩下的追随者也感到了压力，想要半途而废。到了这个点上，整个循环又从头开始。

赫希曼对美国20世纪的社会运动进行了一次非正式调查，他得出结论，这类循环的平均持续时间是20年左右。也有的时候，某一模式的重现周期更长。

不少人认为，民众对奥巴马呼吁全民参与的态度，跟20世纪60年代约翰·肯尼迪总统发起类似呼吁时一样。那时也有许多经济学家满心怀疑。比如诺贝尔奖得主米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）1962年写了《资本主义与自由》（*Capitalism and Freedom*），开篇就引用肯尼迪在就职典礼演说中的著名段落："不要问国家能为你做什么，要问你能为国家做什么。"弗里德曼觉得这个说法真是莫名其妙，这绝非"自由社会中自由公民值得奋斗的理想"。

"自由的人，"他写道，"既不会问国家能为自己做什么，也不会问自己能为国家做什么。"

奥巴马参加总统竞选所掀起的热潮，似乎给某些经济学家带来了同样的困扰。面对为公共利益做出牺牲的倡导，尽管经济人无动于衷，现实情况却是：许多人深受感动。

自利显然是一项重要的人类动机，大多数时候，说它是最重要的动机也不为过。但它从来不是唯一重要的动机。至少在历史上的某些时刻，狭义的自利模型完全没看清故事真正的来龙去脉。如今恐怕正是这样的一个时刻。

一方面，制药公司捐款数百万美元资助参、众两院议员的竞选活动；另一方面，两院议员正在为一项禁止政府代表医保用户谈判，获取打折处方药的法案投票。两相对比，潜在的利益冲突昭然若揭。“好政府”论者一直呼吁，政治竞选应使用公共财政经费，以便消除此类利益冲突。下面我将解释为什么这种方法在美国的“宪法制约”条件下不可行。

法律能遏制政治献金的腐败影响吗

奥巴马宣布，他拒绝在总统竞选活动中使用公共财政经费。此举招来了各方的猛烈抨击。连一部分最热心支持者都批评他，说他为了获得资金优势放弃了“好政府”的理想。

但批评意见忽视了一个重要事实：上述竞选经费改革方案，为宪法第一修正案所禁止。从这一点来看，奥巴马在竞选中使用的方法，或许是限制金钱对政治腐败影响且具有现实可行性的唯一途径。

许多“好政府”主义的拥护者说，他们支持竞选使用公费，因为竞选支出太过浪费。确实如此。毕竟，竞选支出的幕后动力，跟军备竞争是一个道理。军备竞争累积起无数威力越来越大的武器，造成了特大规模的浪费，相比起来，竞选支出的浪费就微不足道了——最多只相当于国家收入中1%的一点点。支出本身不是问题。竞选经费改革更站得住脚的理由是：预防利益冲突给国家及民众带来恶法与糟糕政策。

即便当前的竞选经费法案通过，政客们仍然会碰到同样的冲突问题。例如，很多议员都接受过来自医药公司的竞选捐款。与此同时，这些公司从处方药物保险计划法中获得了数百万美元的额外利润——该法案禁止政府代表医保用户谈判，获得打折处方药。

大部分接受医药公司捐款的医院否认存在利益冲突，说自己支持保险计划法是因为它符合公众利益。不足为奇——很少有人愿意承认，面对利益冲突时自己会有多么脆弱。但我们很容易察觉别人受了利益的引诱，这就是为什么一直以来，各方都在呼吁立法限制金钱在政治中扮演的角色。

然而，法律要从细节上看。不管是《联邦竞选法》（*1974*年水门事件后修正），还是2002年的《跨党派竞选改革法》（也叫作《麦凯恩-法因戈尔德法案》*[McCain-Feingold]*），都碰到了无数来自宪法第一修正案的挑战，其中许多悬而未决。最高法院认为，对接受公费的候选人，限制其捐款和支出额度是合法的，但对独立的政治倡导团体施以同类限制则不合法。

由于在美国的宪法传统中，政治表达具有极为神圣的地位，法庭对第一修正案的关注是不会消失的。在政治竞选中有效地表达个人意见，金钱是必不可少的。所以，法律不可能既消除金钱对政治的影响，又不妨碍参选者向公众表明自己的政治观点。与此同时，最重要的是防止捐款者违背公众信任，收买法律和政策。

现实很残酷：言论自由和“好政府”是一对存在冲突的目标。一定要选的话，最高法院一定会站在言论自由这一边。罗伯茨法官最近做出的裁决就透露出强烈的此倾向。

这就是2008年选举活动的重要背景。尽管早有《麦凯恩-法因戈尔德法案》，可在宪法第一修正案的限制下，我们不可能对竞选支出施以有效的法律约束。然而，随着这一年的渐次展开，奥巴马指明了一条新的道路：依靠个人的小额捐赠，他不仅在竞选经费方面保住了竞争力，还打破了筹款记录。

这是一项重大转变，它表明选民手里掌握着扭转局面的力量。对他们来说，要想避免候选人受巨额捐款者的收买，法律只需规定对竞选捐款人充分曝光即可，这样的举措并不会对宪法第一修正案造成威胁。

奥巴马的筹款总额，出乎了许多观察家的意料。毕竟，传统经济模型暗示，靠个人小额捐款支撑的竞选活动走不了多远

。依照这些模型，竞选活动的命运如何，跟任何小额捐款都没有关系，没有哪个捐款人能影响到最终结果。然而，众多的小额捐款人似乎并没有被这样的逻辑吓倒。

最近几十年来，尽管通过了竞选经费改革法，大捐款人的政治献金依然呈爆炸式增长。由于市场竞争趋于白热化，企业面临着越来越大的压力，希望朝对自己有利的方向扭曲游戏规则。靠着不懈的努力，企业方面取得了诸如处方药物保险计划法、“安然漏洞”和金融行业取消管制等胜利。但公众往往付出了沉重的代价。

诚然，奥巴马的竞选活动丝毫没有缩小竞选预算的规模。小额捐款可以成功地维持竞选活动，亦不足以保证“好政府”主张能大获全胜。魅力超凡的暴君说不定是个筹款圣手呢。当前的竞选经费法允许公费竞选，但并未对此做出刚性规定。故此，它并不能预防这样的暴君出现。

然而，奥巴马竞选筹款成功的事例表明，对于拿不出证据证明自己拒收了巨额私人捐款的政客，只要有足够多的人愿意对其加以抵制，选民就能消除近几十年来败坏美国政治的根本利益冲突。碍于宪法第一修正案的限制，《麦凯恩-法因戈尔德法》和其他竞选经费法反倒无法做到这一点。

人类的自私天性

如果要我总结经济学的基石，我首先想到的，是它的质朴与谦卑；不夸耀，不轻浮；它首先从经济人的假定来出发。但是，同样打动我的关于经济学的一句话是：经济学中的经济人假定从最卑微的起点出发（人类的自私天性），所求的却是人类最大福祉的梦想（资源的最为有效的配置）。只不过这个假定只是起点，只是假定。

动机是行为的内核，行为是动机的躯壳。人性善恶是先秦诸子争论的主要问题之一。而现代西方经济学抛弃这一争论，直接将“经济人行为的动机是自私自利的”作为一切经济学分析的根本前提。然而，当认真观察社会各种人的行为，进而考量他们的内在动机时，我们可以清晰地发现，这个世界很多人行为背后的动机并不自私自利，他们也还能活得很好。想想周围的同事，并不是每个人都靠各种潜规则、“兴奋剂”才取得成功。也就是说，某种程度上，中性论者甚至利他主义者往往能在这个社会上取得更大成功。

论及动机，弗兰克首先肯定了教育对人类行为的重要影响。他指出，西方经济学中狭义的自利模型怂恿我们对其他人做最恶意的揣测，反过来又带出了我们自己最大的恶意。然而，他认为，在商业界，由于诚实的应聘者抢先就抄了捷径，得以晋升到需要信任、薪资优厚的好岗位上，所以诚实往往反倒成为企业家的制胜之道。因此，样子诚实具有极大优势。而获得这一优势的最佳途径，就是真正保持诚实。

我国历史上以德治国与以法治国曾经有过长期争论，德治重在扬善，法治则功于抑恶。整个秦汉以来的中国史，都是外儒内法，或表以德治、实重法家。正如弗兰克所强调的，光是强调自愿遵守，同样有着不利的一面，因为它忽视了社会强制

措施扮演的一个重要角色：为了公众的利益限制狭隘的自利行为。没有这些措施，那些自愿遵守的人就必然要扛起不公平的负担。

当我们关注海峡对岸因为政治献金而带来的种种腐败和闹剧时，同样在美国一直存在的选举捐款则相对运转较为平稳。弗兰克通过奥巴马选举成功的案例指出，当一个社会有足够多的不那么“自私自利”的选民存在的时候，即使最赤裸裸的选举捐款带来的利益冲突也能得到有效地解决。

03

金钱与幸福

若对功利主义追本溯源，最早可引申至古希腊哲学家伊壁鸠鲁身上。但它的当代形式出现在18世纪英国哲学家杰里米·边沁（Je-remy Bentham）的著作中。边沁认为，正确的行动路线，必然是对所有人愉悦度与痛苦度最佳权衡的结果。打从那时起，经济学家就用“效用”这个词描述个人与社会最大化追求的东西。“幸福”这个词一般是与积极的情绪感受联系在一起的，而“效用”则是一个更宽泛的概念，用来比较不同的结果。故此，倘若有两种情境，人或社会倾向于其中之一，那么此种情境就比另一种能带来更高的效用。尽管效用和幸福并不随时挂钩，但存在很强的相关性——这并不出奇，因为大多数人都喜欢幸福，不愿承受不幸。

不少经济学家理所当然地认为，选择揭示了偏好。比如，煎牛排与炸鸡价格相同，顾客选择了前者，由此可以证明该顾客认为牛排能带来更高效用，至少在该场合下是这样。这种框架似乎有助于解释为什么较之其他社会学者，经济学家对“自由意志论”表现出了更浓厚的兴趣。自由意志论相信，人总是很清楚哪种选择最适合自己。很多经济学家认为，最大化总效用的最佳途径，就是给人尽量多的钱，让他们随心所欲地花销用度。又因为效用和幸福一般是联系在一起的，效用得到了最大化，应当也能使幸福得到最大化。

这一套理论在经济学家看来是再明显不过的了，所以，直到前不久，还几乎没有同行想过要研究一下幸福与收入之间的关系。但近年来，这种联系日渐吸引了越来越多学者的关注。至少，目前积累的证据显示，对于如何支配收入，人们并不总能做出明智的决定。所以，很多人公开质疑：收入更多到底能不能让人更幸福。

带动收入-幸福关系研究的另一个因素在于，经济学家日益认识到，对个人而言合理的决策，加在一起产生的组合效应往往并不能为个人所属的群体带来合理的结果。比如，在鸡尾酒会上，你与人交谈，对方听不清。对你而言，提高说话音量合情合理。然而，要是所有人都提高了音量，整个环境的嘈杂度随之增加，要听清楚反而比从前更难了。

本章指明了金钱与幸福在各个方面的联系。最先阐述类似观点的是20世纪公认的最睿智的经济学家凯恩斯。他认为，在迫切的物质需求未得满足之前，收入关系着幸福。若20世纪生产力迅猛发展的势头在将来

一段时间内得以保持，他担心到了自己孙子那一辈人时，会出现想方设法填补人生空虚的情况，因为那时候的人说不定每周只工作几个小时就能满足基本需求。可是，尽管生产力的发展速度诚如他所预测，他的担忧却全无必要。

人的欲望无止境吗

两个多世纪来生产力的迅猛发展，使得美国的生活标准比1790年时翻了40多倍。1930年，凯恩斯写了一篇文章，名为《我们子孙后代的经济可能性》。他料想，如此高速的生产力发展，恐怕会改变我们的生活。跟同时代的许多伟大思想家一样，凯恩斯认为，未来的人很难填满自己的一天，因为只需一丁点儿的工作时间就足够达到基本的物质需求了。

现在看来，这样的担忧实在很滑稽。20世纪30年代以来，生产力的发展更加迅猛了，可人们还是照常辛苦地工作。

凯恩斯是20世纪影响力最深远的经济学家，他怎么会做出如此离谱的预测呢？兴许是因为他忽视了一点：人类的欲望恐怕是无止境的。然而，其实他清楚地考虑到了这一点，只是打心眼儿里拒绝承认罢了。

故此，他写道，人类的需求分为两种：基本（或绝对）需求和相对需求。基本需求跟其他人没有关系，相对需求则是“唯有当它们带来的满足感抬高了我们，才会让我们觉得自己优于同伴”。

凯恩斯认为，尽管根源于优越欲望的相对需求是无止境的，但基本需求并非如此。又因为他觉得基本需求远为重要，故此得出结论说：“很快就会到达一个临界点——兴许快得超出我们想象，当基本需求得以满足，我们会乐于把更多精力投入到非经济目的上。”

总支出里只有很小一部分是受炫耀欲所驱动的，在这一点上，凯恩斯说得完全正确。然而，他把这种欲望看成是无止境需求的唯一来源，这就错得离谱了。

支出决策同样是受质量感驱动的，这种欲望并无止境，但质量天生是一种相对概念。比如，凯恩斯时代一辆人人都认为提速超快、操作可靠的汽车，到了今天恐怕会被当成蹩脚货——哪怕无心跟邻居攀比的人也会这么看。

经济学家的汽车质量需求数学模型并没有考虑对比因素：一辆车的特性跟同一环境中其他车辆比较起来如何。在人们眼中，这种对比中得分高的车就等于拥有出众的品质，消费者愿意为它多花钱。从纯粹的数学角度来看，这样一种模型在本质上与不光追求绝对质量，还希望胜过他人的模型完全一样。

然而，这两种描述带给人的主观印象相去甚远。追求绝对质量的是明智的买家，炫耀优越感的则是蠢蛋，是社交低能。这种人有倒是有，可我们大多数人大多数时候都会想方设法地回避他们，暗示他们的绝对人数其实并不多。

对质量的感知影响着几乎每一种产品的需求，连食品等基本商品也不例外。一对夫妇外出去餐厅共度结婚纪念日，恐怕脑子里绝不会出现要胜过他人的念头。他们的目标无非是吃一顿有纪念意义的饭罢了。可一顿有纪念意义的饭，是一个相对的概念。它必须是比其他日子吃得更好的一顿饭。

故此，“一顿有纪念意义的饭”的界定标准是颇有弹性的。几年前，我和妻子住在巴黎，和美国来的一些有钱朋友出去吃晚餐。我们选的餐馆名声很好，按我们的标准来看也不便宜。我跟妻子吃得开开心心，朋友们却觉得挺失望。我想，他们绝不是故意想让我们难堪。可他们因为高收入的缘故，习惯了享受标准更高的饮食。

质量标准的提高并没有明显的限制。例如，在伦敦的高档餐厅思凯齐（Sketch），两个人吃顿饭轻而易举就能花掉500美元，哪怕你点的是最便宜的红酒。在凯恩斯时代，没人会为结婚纪念日花上这么多钱吃一顿饭。但倘若生产力继续发展，好好吃一顿的价格比这翻上两番，也只不过是个时间问题。随着我们逼近现有质量标准的最高档次，一丁点儿微不足道的改善都会极为昂贵。

比如，就在前几年，人们还认为保时捷911 Turbo是市面上最出色的跑车。它的售价高达120　000美元，操纵感无与伦比，提速性极佳。

到2004年，保时捷提高了门槛，推出了Carrera　GT。它的操纵感稍稍强于Turbo，0～60英里的加速度仅为1/5秒。真正的爱车人士觉得这些小小改进简直妙不可言。然而，要拥有它们实在代价不菲呢：Carrera GT的价格差不多是Turbo的4倍。

凯恩斯把胜过他人的内心欲望划归到“贪得无厌的需求”一类，并将之边缘化。可追求更佳质量的欲望，同样没有天然的界限。凯恩斯等人错误地幻想一个星期工作两个小时就能让我们买到所有想要的东西。这样的情况现在并未出现，将来也绝不会出现。

很多研究幸福的文献发现，当收入随着时间增长，测量所得的幸福程度却并未出现太大的变化。虽然近年来的研究对此提出了挑战，可还是有不少人认为，这意味着对已经实现了高水平人均收入的国家来说，经济发展不再是重要的目标。这种结论是站不住脚的。

幸福是唯一重要的福利指标吗

金钱能够买到幸福吗？坊间论述“主观幸福”的文献日渐繁多，它们似乎对这个永恒的问题做出了否定的回答。比如，一直以来，研究总是发现，倘若社会中全体公民的收入随着时间而增长，使用传统指标衡量出的幸福感就会少有变化。

经济发展论的诸多批评者认为，这一发现暗示着发达国家不应该继续以发展经济作为政策目标。他们说，倘若金钱能买到幸福，那么，相对收入比绝对收入更为重要。随着收入的增

长，人们很快适应了新环境，在可测幸福感上的增益并不持久。批评者们勉强承认，在低收入国家，收入增长给穷人带来了更多的幸福，可在发达国家不是这样，处于社会底层的人继续承受着相对的匮乏感。

说得一点儿也不错。但这些说法并不意味着对富裕国家来说，经济发展不再重要。归根究底，幸福和福利固然有关，实际上是完全不同的两样东西。经济发展了，我们才能更深入地进行医学研究，从事其他明显有助于提高人类福祉的活动。这些活动对可测幸福度是没有太大影响的。

主观幸福感（Subjective Well-Being）[8]一般是用问卷调查来测量的，问卷上提出一些类似“考虑到各方面的情况，你对现在的生活有多满意”的问题。人们的回答蕴含着丰富的信息量，往往并不随着时间发生变化，而且跟他们的朋友对他们的评价高度相关。积极的自我评价与表明心理健康的行为有着极强的联系。故此，具有高度主观幸福感的人，往往更容易跟朋友进行社会接触，更容易回应来自陌生人的协助请求。和其他人相比，他们遭受心理疾病折磨、寻求心理咨询或尝试自杀的可能性较低。

简而言之，主观幸福感的自我评估告诉了我们一些有关人类福利的重要情况。可我们不能仅仅因为这些情况并不因时而变，就怀疑发展经济没用。

依照心理学家的研究，人类动机体系的目的不在于让人感到幸福，而在于激励人采取有助于实现成功的行动。这种体系必须灵活、适应性强才能保证效果，而它恰好如此。比如，后天残疾的人往往在事故发生后陷入深深的沮丧情绪，但适应起来大多快得惊人，过不了多久，他们的心情就跟事故前差不多了。赢了彩票的人也总是在中彩之后陷入狂喜，同样是过不了太久就形容说心情恢复如常了。

由于生活是一场持续的竞争奋斗，它本来就该是这样。能从消沉心态中很快复原的事故受害者，比那些因为不幸而一蹶不振的人更能有效地应对新环境。很快恢复贪婪欲望的彩票赢

家，比那些沉湎于自得的人更能有效竞争。

一位从大屠杀中幸存下来的人曾对我说，他能在集中营活下来，是因为保持了两种截然不同的心理空间。一方面，他清楚地知道自身处境下那种无法言说的恐惧；另一方面，生活似乎一切如常。在第二层空间，每一天都展现了不同的挑战。有些日子，他能相对成功地应对这些挑战，这使得他感觉跟从前的好时光差不多。这位幸存者解释说，要想生存，必须在第二层空间尽量多花时间，少在第一层空间钻牛角尖。

这些观察资料突出了以主观幸福感作为福利指标的弱点。人们很快适应了或好或坏的新环境，并不是大脑动机系统的标志性功能。截肢的患者还跟从前一样开心，并不意味着他如今的身体条件不曾减少了他的福利（或幸福）。实际上，许多适应良好的截肢患者说，倘若能重新行动自如，他们甘愿承受死亡的风险做手术。同样道理，人们很快适应了较高的收入，跟经济发展是否让他们过得更好没关系。

批评经济发展论的人说，它威胁到了地球的生存。可是，并不是所有的发展都在威胁地球的生存，而只是很小的一部分罢了。多开SUV会污染环境，但多上几节钢琴课却不会。在任何一个国家，只要政府不跟企业利益打得火热，都能够轻易通过税收和法律限制污染环境的活动，将支出引导到真正有益的事情上。纵观经济发达国家，较高的经济发展率其实带来了更清洁的环境，而非相反。美国是世界上温室气体排放量最大的国家，不是因为它最富裕，而是因为它未曾在此方面加以限制。

可持续的经济增长还以大量其他重要方式提高了人类福祉。例如，经济学家本杰明·弗里德曼（Benjamin Friedman）曾在《经济增长的道德后果》（*The Moral Consequences of Economic Growth*）中指出，收入增长更迅速的国家，往往会更加慷慨大度地扶持社会最贫困的成员。发展亦推动了对职场安全的不懈投入，每年减少成千上万起重大安全事故。因为经济的发展，人们有了更多陪伴家人的时间。

但经济增长最醒目的一点作用，还在于它大幅减少了儿童的早逝率——幼儿的夭折，恐怕是最具破坏性的人生惨剧。1800年，倘若一个美国家庭育有五名孩子，那么其中两三个都可能会在10岁之前夭折。如今这一幕再也不会上演，这本身就是标志性的巨大社会成就。

明智管理的经济发展，将加快人类抗击疾病的步伐，让人不会再早早地染病而逝。收入的提高固然不曾带动自我评估的幸福程度，但我们并不能因此就放弃这一伟大的追求。

测量的内容和标准影响着人的所作所为。在教育界，批评“有教无类法案”的人士提出证据说，该法案以标准化考试的分数为重，令教师忽视了其他难于衡量的重要技能。其实，只根据国内生产总值（GDP）衡量经济成功的单向度做法，也带来了类似的问题。

GDP是衡量经济福利的合理指标吗

GDP是衡量经济发展应用最广的指标。依照传统的看法，一国的GDP增长迅速，叫作经济成功；GDP陷入停滞，叫作失败。

这种传统看法，长久以来为人争议。尽管人人都承认用收入衡量福利不够完善，但保守派经济学家往往侧重强调它的优点，自由派则更喜欢突出它的缺陷。

这一争论不仅事关哲学，在政策上也有着重要的牵连。近来的研究为两方面的某些论点都提供了支持依据。然而，如山的证据暗示，若收入不平等状况加剧（近年来的情况就是如此），以人均收入来衡量福利程度是不可靠的。

首先，简要介绍一下经济学家如何衡量收入：最常用的指

标是GDP，即一个国家每年生产的所有最终产品和服务的市场价值。人均GDP就是GDP除以总人口。按2000年的美元币值，1998年的GDP是32 833美元，2006年是37 832美元。如此算来，美国人2006年购买的产品和服务的实际价值比1998年高15%。从纯经济角度来说，这是否意味着我们在2006年的生活要好过差不多15%？

不一定。要衡量生活标准的变化，还必须按通货膨胀进行调整。但诚如保守派强调，由于未能充分考虑质量进步的因素，传统的通货膨胀调整方法可能夸张了实际的通胀程度。

比如，现在的本田思域是一辆紧凑型小汽车，大小和1998年的中型雅阁差不多，它在各方面都比早期的雅阁好得多，售价却只稍微高一点点。由于汽车售价的通货膨胀调整只以相应款型的变化为基础，它夸大了购车成本的增加幅度——故此导致人均GDP低估了我们生活标准的相应提高幅度。

当然了，质量变化也并不总是正向的。1998年，要是你对医疗保险有问题，你可以跟真正的“人”谈谈；如今，你却只能陷入无穷无尽的自动语音回复中。不过，总体而言，较之10年前，大多数消费者恐怕还是更倾向于如今经济生活中丰富多彩的产品和服务。

倘若人们在价格普遍上涨时重新安排自己的支出模式，通货膨胀调整会带来更多的偏差。比如牛肉的价格比鸡肉涨了快两倍，人们一般会少吃牛肉，多吃鸡肉。传统的通货膨胀指标未能完全考虑到这类调整——故再次令人均GDP低估了生活标准的提高程度。

反过来，自由派人士则反对说，GDP包含的不少支出反映出我们的生活标准在下降。犯罪率上升，人们花更多钱购买防盗警钟，显然不是生活标准进步的象征。类似地，从前在家完成的任务，现在更多地是从市场上买，比如时间压力大的父母没空在家做饭，只好到快餐店购买替代食品——这也跟生活标准进步无关。

GDP中包含这些支出所造成的偏差，作用方向恰好和因通

货膨胀调整欠精确所造成的偏差相反。两者大致上可以互相抵消。

此外还有一个更大的问题，它对人均GDP与经济福利密切联系这一基础假设提出了挑战。这便是传统经济模型中“绝对收入水平是个人幸福度的主要决定因素”的看法。

这种看法跟调查研究所得的结果存在矛盾。研究发现，倘若每个人的收入都以相同的速度增长，则幸福感的平均水平保持不变。但不管什么时候，平均来说，富人总是比穷人更幸福一些。综合到一起，上述发现暗示，相对收入比绝对收入更适合预测幸福感。

第二次世界大战后的30年，幸福和收入分布的关系并不是什么大问题，因为当时所有人的收入都按相同的速度在增长。然而，自从20世纪70年代以来，收入增长几乎完全集中在高收入群体。这一变化在人均GDP中完全无法体现，因为人均GDP只反映了平均收入的变化。

在衡量典型家庭的经济福利时，一般是以中间家庭的收入为观测点。1973年以来，人均GDP增长了近85%，而中间家庭的收入增幅不到此数的1/5。故此，收入增长的变化模式导致人均GDP过度夸大了过去30年里典型家庭生活水平的改善程度。

部分经济学家甚至还进一步论称，至少在发达国家，绝对支出和幸福之间没有关系。近年来的研究工作显示，在幸福和相对消费关系最密切的支出类别中，情况尤其如此。比如，富人在豪宅上、在孩子的庆生会上花的钱越来越多，只不过是对何为适度做了重新定义，丝毫无助于提高幸福感。

证据还显示，高收入阶层花钱如流水，给中产阶级造成越来越大的支出压力。故此，一旦所有人都在面试服装上花更多的钱，工作还是会落入跟从前相同的应聘者手中。

然而，在其他不少类别中，较高的绝对收入水平明显能提高幸福度，哪怕在最富裕的社会也一样。本杰明·弗里德曼发

现，较高的GDP增长率，不仅跟社会宽容度的提高有关，还跟公众对贫困人口扶持水平的提高挂钩。较之贫困国家，富裕国家大多环境更清洁、人口更健康。

人均GDP并非一项完善的经济福利指标，早已不是什么新闻。近年来的研究工作只不过是更清楚地发现，它的弱点比我们先前预料的更严重。

尤其是在最近几十年经济不平等状况加剧的条件下，人均GDP就更不足以说明问题了。一个渴望改善这种局面的社会，需要更准确的指标来衡量进步。

下面，我将探讨收入与幸福的关系在税收政策方面有什么样的含义。要是能保住最大限度的税前收入任意支配，人们会更幸福吗？根据反政府的保守派意见，这个问题的答案太明显不过了，根本没有问的必要。然而，从最可靠的证据来看，断绝公共领域的资金，恐怕并不能为最大多数人创造最大程度的幸福。

我们需要更大的汽车，还是更好的学校

主张减税的人占据了道德上的制高点。众议院筹款委员会主席比尔·阿齐（Bill Archer）说："华盛顿得把额外的税钱还给那些纳税的家庭和工人，这是一个原则问题。"

为推动国会贯彻现行减税措施，阿齐先生和其他支持者指出，私营领域花钱总是比官僚用钱负责任得多。

乍看起来，这种说法颠扑不破。五角大楼那价值7 600美元的咖啡机固然是特例，可私营消防公司几乎总能用公立消防队一半的成本，提供同样可靠的保护。

尤其增加减税吸引力的一点是，尽管美国经济蓬勃发展，上百万纳税人还是感觉收入捉襟见肘。目前，支出比收入多1.2%，去年，每70户家庭中至少有1户以上宣告破产。

可惜，减税者许诺的好处全是幻觉。减税会进一步恶化如今已经严重失衡的总体局面。

目前考虑的减税中有很大一部分都落到了1%最富裕的家庭上——在众议院的方案中为45%，在参议院通过的方案里占30%，他们的年收入是300 000美元以上。在过去25年，这些家庭的收入增长最为迅速，他们在奢侈品上的支出连创纪录。

兜里有了更多现钱，高收入群体必然会对更大的住房和汽车产生需求。一辆仅比福特征服者宽3厘米的SUV，会需要特殊宽幅的示廓灯。而高收入群体的支出增长，总是会刺激其他群体额外花钱。

热心的减税支持者们会说："那又怎样？要是高收入群体想把钱花在更大的房子和车上，国会有什么权力说三道四？如果中产阶级家庭买不起，他们为什么不能量力而为呢？"

但是，一个家庭面临的问题，其实跟军备竞赛参与者面对的问题没什么两样。它可以选择自己花多少钱，但不能选择别人花多少钱。要是中等收入家庭购买的住房低于平均水平，只好把孩子送到水平低的学校上学。购买不到平均体积的车，意味着在事故中丧命的可能性更大。人人都愿意少在炸弹或个人消费品上花钱，把钱花到其他紧迫的用途上，可只有人人都这么做的时候才有这个可能。

美国过去30年持续增长的预算赤字已经吞噬了许多基本的公共服务。在一个大家普遍比从前富裕的时代，星期天不开放公共图书馆，削减联邦对肉类加工厂的巡视，这真的有道理吗？不更换陈旧的自来水供应系统，听任它向将近4 500万美国人提供受有毒金属、杀虫剂和寄生虫严重污染的水源，这有道理吗？

尤为讽刺的是，减税实际上会减少美国人花在自己身上的

钱。因为减税无法维修道路，不仅意味着不远的将来要花两到五倍的维修费，还意味着一辆车平均每年要花120美元的修理费，修补烂路造成的损害。

小政府主义者辩称，我们越是纵容政府多花钱，就越是会浪费钱。这固然不假，可倘若公共支出更高，政府能做的事情也就更多——不光有坏事，还有好事。

加利福尼亚州第13号提案概括了反对政府浪费一方提出的解决办法——把政府饿死了事。但加州人已经痛苦地意识到，这种办法就跟饮鸩止渴差不多。想当年，加州居民总是满怀骄傲——他们的孩子上的是全国最好的学校；如今，加州公立学校的辉煌不再，有些甚至成了全美最糟。

问题并不在官僚知不知道怎样最有效地支配我们的钱，而应该在“我们想花多少钱在公共服务上”。

当前的预算盈余可以用来恢复为我们带来良好价值的公共服务，也可以用来减税，进一步加剧当前愈演愈烈的消费潮。攻击政府浪费的口号已经喊了很多年，可惜它并不能帮助我们更明智地做出决策。

每年12月，《纽约时报》的“艺术与观点”版编辑总会请各色投稿人票选年度最受高估和低估的观点。前面有篇论废除遗产税的文章就是我推荐的最受高估观点之一。下面我要说的是我评选的最受低估观点。

为什么金钱频受低估

心理学家报告说，人类幸福水平很少随着国家收入的增长而发生变化。不少社会批评家援引这一发现，坚称收入增长不再有助于提升人类福祉。

经验说的却是另一回事。很多年前，我还读研究生的时候，两个孩子尚在襁褓，妻子困苦不堪地对我说，咱们那台用了10年的烘干机报废了。那天晚上，我翻阅了无数分类广告，打了数不清的电话，第二天还开车出去查看了几台机器。最后，我相中了一台用了5年的“肯摩尔”牌烘干机，跟原主讨价还价了半天，终于开出了支票——那价格我们勉强承受得起。我开着朋友的卡车，穿过城区把它接回家，又开了40公里把报废的那台运到垃圾场。又过了4天，找了无数家修理店，我们才终于又有了一台能用的烘干机。

如今我的收入是当年的10倍多。妻子最近跟我说，咱家的烘干机报废了。我提议：“给家电商场打个电话吧。”当晚回家，旧机器没了影，新机器早已安装好开始用了。

金钱并不能保证幸福，可拥有足够的金钱，能为生活减少许多压力。

巴曙松点评

幸福是什么

幸福是什么？这是一个与“爱情是什么”同样古老的人类终极命题。罗素说，幸福永远是相对的，因为宝贵而珍惜，因为珍惜而幸福。老子说，幸福是合乎道，“无为而治”，顺其自然，不可强求。

毫无疑问，人类的幸福虽然有绝对量的成分，即人类为了生存需要最低生存条件，比如果腹的米面、御寒的衣鞋，但终究如罗素所言，是相对的因素。

在消费品的渗透过程中，有过所谓“赶上邻居”的说法。既然邻居用上了新款手机，我也一定要用上才行。人类注定是要比的。因为比，增加了不少烦恼，但是也使得百舸争流，群芳斗艳；因为比，后浪推前浪，滚滚历史洪流才向前发展。

问题是我们该比什么。人均5平方米的住房与10平方米的住房肯定差异显著，然而人均500平方米与人均1 000平方米呢？人类的欲望无穷，而地球只有一个。当我们已经解决了最基本的吃、穿、住、行等需求之后，更应该比的是如何提高全人类的整体福祉。比的是更清洁的环境、更完善的教育、更先进的医疗、更强大的科研、更优雅的艺术、更成熟的文化。

如果人类越发展，越成为套中人；越前进，越迷失于乏味的比拼，那么我们的前方将不是幸福的终点，而是整个人类共同的终点。

04

群体行为与群体性弱智

The Economic Naturalist's Field Guide

康奈尔大学的心理学家汤姆·吉洛维奇（Tom Gilovich）指出，倘若面对面地碰到一个听朋友多次提到过的人，大多数人都会颇为惊讶。吉洛维奇认为，在向朋友形容他人时，我们往往会夸大当事人与众不同的特点。这种描述并非不正确，可因为它是单方面的，容易让人误解。我们亲眼见到的人一般并不如传说中那么极端，比我们料想中正常得多。

名人退休、逝世、得奖，或经历其他重要转变时，也会出现类似情况。在事后评估当事人工作的重要意义时，职业评论员自然而然地会突出它最独特或极端的方面。是以，根据第一手信息熟悉那些工作的人往往觉得前述说法充满误导。每当看到有人评论我仰慕的学者的工作，我便会出现类似的反应。

即便如此，我仍然很喜欢阅读诸如此类的文章，并从中汲取宝贵的意见。不过，为《纽约时报》定期撰写专栏令我最享受的一点在于，这是一个发表自己观点的大好机会。近年来，我对所谓“知识社会学”的兴趣愈加浓厚，该领域着重探讨思想传播对社会和文化趋势的影响。本章我将回顾4位经济学家，我认为第三方对他们研究工作的评述存在相当大的误导性。

评论其中三位学者的时机，也恰好处在他们出现重大转变的当口——两篇文章写于当事人去世之时，另一篇则写于当事人摘下诺贝尔桂冠之时。第一篇文章提到的学者仍然健康在世，据我所知，他没有得过诺贝尔奖，也没有拿下其他重要的学术奖项。但在他的帮助下，一个我认为对理解消费者行为至关重要的观念得以确立。他深刻的见解，曾经一度是所有教科书的必讲概念，如今却已在主流经济学教材中消失无踪了。

詹姆斯·杜森贝利是谁

詹姆斯·杜森贝利（James S.Duesenberry）这个名字，大多数人恐怕都不怎么熟悉，除非你是个已届退休之龄的职业经济学家。事情本身倒没什么好奇怪的，因为他于1946-1989年在哈佛经济系执教时，作品主要以学术界为受众。真正奇怪的地方是，50岁以下的大多数经济学家几乎完全没听说过杜森贝利先生。

说这件事奇怪，是因为他提出的消费者行为理论比20世纪50年代取而代之的理论明显要好得多——这跟常见的模式（老旧的理论为与证据更相吻合的理论所取代）恰好相反。从知识社会学的角度来说，杜森贝利从当代经济学教科书里消失，是一件发人深省的故事。

但它还牵涉到重要的实践意义。除非真正理解消费背后的驱动力（它在所有经济活动中占了2/3），否则我们无从预测人们在面对减税或社会保障私有化等政策变动时会有什么样的反应。

任何成功的消费理论，必须符合三项基本的模式：

- 富人的储蓄率比穷人高；
- 收入的增长基本上不影响国民储蓄率；
- 短期而言，国民消费比国民收入更稳定。

表面上看，头两项模式互相矛盾：既然富人的储蓄率更高，那么人人都更富裕之后，储蓄率应该提高才对呀。可实际情况不是这样。

面对这一矛盾，杜森贝利解释说，贫穷是相对的。他认为，穷人的储蓄率较低，是因为其他人的高支出煽起了他们难以满足的渴望。不管国民收入怎样增长，这一难题始终存在，故此国民储蓄率并不与时俱进地提高。

杜森贝利在解释短期消费刚性时说，一个家庭不光要看他人的生活标准，还要回顾自己过去的经验。倘若一个家庭从前的日子过得红红火火，有着很高的生活标准，这便构成了难以下调的参考标准。故此，哪怕它处在衰退时期，消费水平也很少变化。

尽管杜森贝利的解释非常成功，不少经济学家却对他的相对收入假说[9]感到不舒服。对他们来说，这种看法更像是社会学、心理学，不像经济学。故此，一旦有了回避这些原则的替

代理论，整个学科就立刻投入了它们的怀抱。米尔顿·弗里德曼的恒常收入假设即属此列，它迄今仍在支出研究中占主导地位。

弗里德曼认为，一个家庭的当前支出并不取决于当前收入，而取决于它的长期平均收入，或曰恒常收入。由于经济理论预测人偏好稳定消费路线，不喜欢忽上忽下的消费路线，所以，弗里德曼先生说，人会平均分配支出——把意外收入存起来，以防碰到意外损失。故此，在短期内，消费比收入更为稳定。

弗里德曼还提出，家庭的储蓄率应当与收入无关，这使他预测国民储蓄率呈长期稳定状态。

弗里德曼认为，富人的储蓄率高是统计上的人为误差。特定年份的许多高收入者是因为获得了意外之财，平均而言，他们的恒常收入比该年度测得的收入要低。故此，如果他们把意外收益存起来，也就是说，他们的测得收入储蓄率比恒常收入储蓄率要高。反过来说也成立：对那些特定年份测得收入较低的人来说，他们只不过是在该年度承受了意外的损失罢了。

尽管这是个很令人满意的故事，但它的基本前提跟数据不符。无数谨慎的研究揭示，储蓄率随恒常收入的增长而陡增。为弗里德曼辩解的人说，富裕的消费者是想为孩子留遗产。可为什么穷人就没有这种动机呢？还有一个问题在于，人们消费意外收入的速度，跟恒常收入差不多。对于这一点，弗里德曼回复说，消费者的计划视野短浅得惊人。可若是如此，那么消费就并不主要取决于恒常收入。

最奇怪的是，弗里德曼的理论假设，背景环境绝不会影响人对生活标准的判断。比如，照他的预测，就算一位投资银行家发现新邻居新买了喷气式豪华公务机，飞到南塔基特岛去度假，他还是照样对自己的双引擎小飞机痴心不改。

背景环境非常重要，这一点早已为大量证据所证明。故此，我们可以公平地说，从立足点来看，杜森贝利理论的人性模型比弗里德曼更为切近现实。在阐释实际支出情况时，前者也

更为成功。可惜，正如前文所说，主流教科书早就不提杜氏理论了。

这是怎么一回事呢？心理学家汤姆·吉洛维奇提出，乐意接受一种假说的人往往爱问："这套说法，我能相信吗？"反过来说，拒绝该假说的人则爱问："难道我非得相信这套东西吗？"显然，大多数经济学家从没想过要相信相对收入假说——大概是因为它暗示人可能会竞相攀比支出吧。

不管杜森贝利消失的真正原因是什么，经济学的氛围近年来似乎有了改变。2002年，诺贝尔经济学奖授给了一位心理学家，这件事表明，经济学家对来自其他社会科学的见解有了新的包容度。

杜森贝利教授如今健健康康地住在马萨诸塞州的剑桥。他的理论值得我们重新看一看。

赢得诺贝尔奖的经济学家都是极为出色的。众所周知，有些人的见解确实比另一些人的更重要、更不朽。在我看来，威廉·维克里（William Vickrey）无疑属于重要又不朽的那一类，对此，恐怕没有哪位经济学家会反对吧。1996年10月，维克里以82岁的高龄获得诺贝尔经济学奖，3天后便辞别人世。由于诺贝尔奖只颁给在世的学者，评选委员会差一点就错过了机会，没办法颁奖给本学科的这位真正巨人。

托马斯·谢林是另一位真正的巨人。他的作品对我本人的思想有着尤为深远的影响。出于我和许多同事至今仍难于了解的原因，诺贝尔评选委员会屡次无视他的存在。到2005年10月，委员会终于宣布，谢林和罗伯特·奥曼（Robert Aumann）同获该年度经济学奖。但我想，委员会恐怕未能嘉奖谢林对后世最重要的贡献。

为什么托马斯·谢林最重要的作品却不是最受认可的

若听任冰球选手自行其是的话，他们铁定会不戴头盔参加比赛。然而，在匿名投票的时候，他们几乎无一例外地支持头盔规则。如果说头盔规则是个好主意，为什么选手们自己不爱戴头盔呢？

托马斯·谢林在1978年出版的《微观动机与宏观行为》（*Micro-motives and Macrobehavior*）一书中提出了这个问题。

尽管诺贝尔委员会表彰的是谢林先生1960年发表的《冲突的战略》（*The Strategy of Confict*），但历史将做出裁判，《微观动机与宏观行为》才是他更重要的作品。前一本书为冷战中的核威慑争论框定了范围，得到了公允的评价；相比之下，后一本书里提出的问题显得平淡无奇。然而，谢林先生对书中问题的回答，使得不少经济学家改变了对竞争与社会福利关系的思考方式。

亚当·斯密著名的看不见的手理论认为，个人对私利的追求为所有人带来了最大利益。若然奖励主要取决于绝对绩效（这是经济学的标准假定），个人选择的确有着极高的效率。可要是奖励主要取决于相对绩效（像冰球比赛那样），看不见的手就残废了。在后一种条件下，理性人不受限制的选择往往会造成无人得益的结果。

谢林解释说，冰球选手比赛时不戴头盔，增加了本队的胜率，这大概是因为他能看得稍微清楚些，听得稍微明晰些，或者能更有效地胁迫对手。不利的一面是此举同样会增加他受伤的概率。如果选手看重取胜甚于安全，他必然会取下头盔。可要是其他人都仿效这种做法，就又恢复了竞争的平衡——人人的风险都提高了，没有人得到好处。由此体现出了头盔规则的吸引力。

和冰球比赛一样，生活里许多最重要的结果都取决于相对位置。由于学校的“好坏”是个相对概念，所有想让孩子获得更好教育的家庭面临的情况跟追求竞争优势的运动员差不多。家庭努力想在负担得起的最好学区购买住房，可一旦所有家庭都花费更多的钱，结果无非是抬高了房价。仍然有半数孩子只能

上较差的学校。

故此，谢林先生给我们提供了一个全新的视角来看待社会限制个人选择的多种方式。想想头盔规则和职场安全条例的相似之处吧。由于危险性较高的工作薪水较高，就职的工人能获得优势。诚如不受约束的冰球选手总感觉有取下头盔的压力，能自由出卖个人安全的工人恐怕同样意识到，要是得不到较高的工资，就只好把孩子送到差学校。在这两种情况中，限制我们个人的选择，都有助于预防争相逐底的竞劣比赛。

谢林所举例子的逻辑还对经济学家珍视的显示性偏好理论（Revealed Preference Theory）[10]提出了挑战。揭示偏好理论认为，看人们怎么做比听他们怎么说更能了解当事人看重的东西。如果有人选择了一份风险较大、薪资为1 000美元的工作，而没有选择一份比较安全、薪资为900美元的工作，该理论便得出结论：此人必然认为额外安全度的价值低于100美元。或许如此，但这么说，就跟说光着脑袋打球的冰球选手看重取胜甚于安全一样。在这两个例子中，检验当事人赞同的规则，而不是单纯研究他们个别的选择，或许能告诉我们更多的内幕信息。

《公平劳动标准法案》（*Fair Labor Standards Act*）也适用于类似的解释。该法案规定，凡员工每周工作超过40个小时，雇主均需支付加班工资。自由市场派经济学家往往对此大加抨击，就算雇主不给加班工资，许多工人也主动工作更长时间。只不过在这里，工人们的动机和冰球选手很相似。

故此，另一位诺贝尔奖得主乔治·阿克洛夫（George Akerlof）写道，单个工人往往能够靠工作更长时间提高晋升概率，可一旦他人竞相仿效，大家的晋升前景就又跟从前差不多了。这就又引发了毫无意义的竞争，人人每天晚上都必须工作到8点以后，只为了不落于人后。

谢林并不支持政府对市场的严加干涉。然而，他所举的例子清楚地指出，理性人的自利选择并不一定会为所有人带来最大的利益。

看不见的手假设奖励只取决于绝对绩效，现实情况却是相对绩效说了算。

很可惜，诺贝尔评选委员会并不总能及时回心转意。在我看来，已故的约翰·肯尼思·加尔布雷思和诺贝尔奖失之交臂，无论如何是一件遗憾的事。加尔布雷思在好几个方面的工作，都值得委员会给予表彰。比如，《1929年大崩盘》（*The Great Crash of 1929*）足堪提名，这是他论述大萧条时期经济崩溃的作品，其中不少看法都与最近的金融危机颇为契合。1958年出版的《丰裕社会》（*The Affuent Society*）也值得提名，它以编年史的方式对比了国家的贫困和私人的富裕，这个问题在近几十年变得更为突出。下面的内容就是我推测他未获诺贝尔委员会青睐的原因。

为什么加尔布雷思**36**次被提名都得不到诺贝尔奖

诺贝尔奖从不授予逝者。所以，以97岁高龄离开人世的约翰·肯尼思·加尔布雷思是跟它彻底没缘分了。加尔布雷思是20世纪读者最多的经济学家，也是公认影响力最大的一位学者。

当然，许多声誉卓著的经济学家都没得过诺贝尔奖，可不少影响力短浅者却在获奖之列。加尔布雷思足足得到过36次提名，为什么诺贝尔委员会一次次地将之否决呢？

在1958年出版的《丰裕社会》一书中，加尔布雷思提出，倘若美国人少在私人奢侈品上花钱，多在外界环境上花钱，会过上更持久、更满足的生活。他的这段话让人印象深刻：“一家人开着加装了空调、马力强劲、刹车灵敏的亮锃锃新车出门旅行，途经的城市却有着丑陋惊人的面貌，路面坑坑洼洼，垃圾遍地；道路两侧的楼房破败，广告牌摇摇欲坠，还有那些早就该埋入地下的电线，颤悠悠地挂在水泥杆上。”

自从他写下这些文字之后，奢侈消费的定义标准有了相当大的升级。可4　000平方米的豪宅一栋栋拔地而起，政府却告诉我们，没钱逐一检查进入港口的集装箱，每当这种时候，加尔布雷思的话想必仍能引起不少人的共鸣。那么，为什么他的同行经济学家不曾热情地接受他的作品呢？

米尔顿·弗里德曼给出了一个简洁的答案。弗里德曼本人得过诺贝尔经济学奖，是加尔布雷思先生多年来的老朋友兼老对头。加尔布雷思过世后，弗里德曼在接受采访时评论他的作品“不太像经济学，倒像是社会学”。

尽管很多经济学家认同加尔布雷思对主流消费模式的批判态度，但他们并不认同他对这种失衡状态的解释。按照标准的经济学模型，消费者首先调查备选的商品，然后选择其中最符合自己偏好的。可按加尔布雷思的说法，箭头是反向的：先是企业决定什么样的商品最便于生产，然后再采用营销手法说服消费者购买。

大多数经济学家承认，只要企业办得到，一定乐于按照此种方式剥削消费者，可他们又怀疑企业是否能长期把持此种力量。他们觉得，加尔布雷思忽视了竞争资本家的创造能力。

比如，批评他的人说，倘若消费者为内在价值低的商品付了高价，就等于是“桌子上摆着现钱”，这是经济学家的比喻说法，指尚未开发的套利机会。竞争对手们只需提供价格稍低、质量稍好的产品来引诱消费者，就能轻松赚钱。毕竟，加尔布雷思笔下的企业用来迷惑消费者的营销手法，竞争对手们可以如法炮制用到较好的产品上，从而吸引消费者。

这些批评者说得有道理。加尔布雷思对社会支出不平衡的解释，确实跟一些社会学者提出的观点具有相同的漏洞。由于它暗示贪婪的资本家在桌子上摆了现钱，大多数经济学家无法接受。可是，米尔顿·弗里德曼提出对立观点——自由的市场力量能确保社会资源的最优分配，同样有许多人表示怀疑。

加尔布雷思在伯克利的加州大学就读时是20世纪30年代。倘若他是十多年后才接受的专业训练，他肯定能掌握更多相关

知识，提出更好的解释，让批评者们满意。比如，为什么在竞争高度激烈的市场，单个消费者和企业都尽其所能做到了最好，还频频出现糟糕的分配呢？当前经济学课程的主要内容博弈论对此做了说明。

举一个这类市场无效率的突出例子吧。在露天体育场，为了看得更清楚，观众们全都站了起来，结果视野并不比大家全都坐下时好多少。这样一来，加尔布雷思先生大概可以说，消费者怀着理性的期待购买更奢侈的汽车，以为它能带来物超所值的安全性，结果却发现，一旦人人都这样做，除了重新界定奢侈的概念，什么也没有改变。

持批评意见的人兴许会回应："为什么消费者不购买更便宜的汽车，投票支持较高的税收，为更好的学校、更清洁安全的环境提供资金呢？"毕竟，成熟的消费者理应意识到，既然人人都缴纳了更高的税，那么人人都只好买更便宜的汽车，故此它带来的满意程度跟从前的贵车一样。

心理学家有时会把提出此类问题的经济学家说成是"IQ高但猪脑"。消费者远远不像传统经济学模型设想的那么成熟，这是行为经济学（心理学和经济学结合产生的一个新领域）上的一大发现，它已为大量实验所证明。倘若加尔布雷思研究过行为经济学，他大可以嘲弄地对批评者们说，普通消费者根本不会想到，其他人的支出居然会影响自己的参考坐标。

加尔布雷思的论点或许得不到自由市场经济学家们的认可。然而，他跟不少批评者最不一样的地方在于，一看到糟糕的资源分配方式，他就能识别出来。诺贝尔奖有时会颁给那些说错了论点但找对了原因的学者，但几乎从来没颁给过那些说对了论点找错了原因的学者。

虽说米尔顿·弗里德曼一辈子都是个争议人物，但说他是20世纪影响力最为深远的经济学家，想来没有多少人会否认。和加尔布雷思不同，诺贝尔评选委员会不可能无视弗里德曼的著作。1969年，诺贝尔奖首次颁给两位共同提名者——简·丁伯根（Jan Tinbergen）和拉格纳·弗里希（Ragnar Frisch）。另外几位候选人的呼声同样很高，弗里德曼便在此列。到1976年，他终于拿下此奖，抢在了大多数人的前面。

不少人坚持说，弗里德曼一贯鼓吹自由市场，意味着他对不平等以及穷人的幸福等问题漠不关心。可熟悉他的人很清楚，实情并非如此。我将在下面探讨他在劳动所得税补贴制度设计方面的贡献。劳动所得税补贴制度是全世界应用最广泛、最具创新精神的反贫穷项目。

米尔顿·弗里德曼真的是冷血动物吗

米尔顿·弗里德曼在2006年以94岁高龄过世。对主张小政府主义的保守派来说，弗里德曼是他们的守护神。每当保守派提出社会保障私有化或削减其他社会安全网的主张时，总会召唤出他的名字。出乎他们意料的是，弗里德曼竟然是史上最成功的社会福利项目的缔造者。

弗里德曼意识到，市场力量可以成就无数了不起的事情，但并不能保障收入合理分配，满足所有公民的基本经济需求。他主张用所谓的“负所得税”（Negative Income Tax）[11]取代现有的各种福利项目，直接向所有公民发现金，比如每人6 000美元。故此，一个没有市场收入的四口之家可以从国税局领到24 000美元的年俸。家庭每得到1美元的收入，这笔款项就减少一定比例，假设减少50%。这样一来，要是一个四口之家每年收入12 000美元，则可获得18 000美元的补贴（24 000美元减去6 000美元所得税）。

毫无疑问，弗里德曼的主张至少有部分源自他对最贫困人群福利的关心。但他首先又是个实用主义者，所以他主要是从实践的角度强调负所得税较之传统福利项目的优势所在。他论述道，既然穷人的主要问题是他们的钱太少，那么最简单、最廉价的办法就是多给他们钱。他认为雇用官僚大军派发食品券、燃油券、日托券和房租津贴毫无优点。

和从前一样，弗里德曼的政策建议仍以尽量限制不利的经济动机为目标。早前的福利项目设计者经常忽视这一点。这些项目由不同的官僚机构分别监管，家庭的劳动所得收入每增加1美元，获得的福利就会相应减少。最常见的做法是减少50%，这样一来，倘若一个家庭可以享受四种不同福利项目，那么它每额外挣1美元，总福利就减少2美元。身处这样的环境，就算读者没接受过正规的经济学教育，也看得出工作没好处。反之，若采用弗里德曼的方案，工人加班劳动总能获得额外的税后收入。

当然，负所得税最终没有得到采纳，因为人们担心，要是补贴大得足以维持一个普通四口之家的生活，许多人都会放弃工作，申请救济。以每人6 000美元为例，一个30人的农村社区可获得总计180 000美元的年俸，本来他们靠种庄稼、养牲口也能挣回这笔钱的。由于这些人靠纳税人的钱过得舒舒服服，晚间新闻肯定会有愤怒的观众声讨他们的所作所为。故此，对此类项目的政治支持必然难以为继。

于是，国会转而采纳了劳动所得税补贴制度，从本质上来说，它跟负所得税一样，只不过只有就业的人才能享受补贴。实践证明，正如弗里德曼所预测的，劳动所得税补贴制度比传统福利项目有效得多，所以，其他国家也普遍采纳了这种做法。美国施行的福利项目中还很少有接受度这么广的。因为它只能覆盖到有工作的人群，社会反贫困不能单靠它。

吉姆·韦伯（Jim Webb）、乔恩·泰斯特（Jon Tester）等经济民粹主义者当选议员，宣誓要加强美国的社会安全网。在从事这一任务期间，他们真的应该严肃考虑一下米尔顿·弗里德曼提出的动机问题。如何加强对失业人群的扶持，又无损他们的工作动机呢？

可行的办法之一是政府赞助就业，并补充以小额负所得税——这笔钱要很少，少得不足以维持生活，哪怕许多人的钱加在一起也不行。大多数低收入者可以继续为私人雇主工作，跟如今在劳动所得税补贴制度下一样。对其他没有工作的人，由政府来充当雇主。只要给予足够的监督和培训，哪怕是没有技

术的人也能完成许多有益的工作。比如，他们可以到水土流失的山坡上植树，或清洗公共空间的涂鸦，还可以照料老人和残疾人士。配合较低的负所得税补贴，公共服务和私企就业的薪金能帮助所有人免于贫困。这两种措施不会让人滋生“白吃救济”的动机。

当然了，弗里德曼肯定不喜欢联邦官僚机构急剧膨胀。但根据他本人对政府服务供应情况的观察，以低工资确保就业并不会造成此类膨胀。政府可以邀请私人企业竞拍项目合同，以可控的成本驾驭市场力量。

面对巨额预算赤字，我们负担得起这种项目吗？弗里德曼曾在1943年写过一篇文章，名为《采用消费税作为战时财政措施》。文章认为，累进消费税是完成紧要国家目标的最佳收入来源。纳税人除了要向国税局汇报收入，还要汇报储蓄情况，现在的401（k）退休计划就是这样。收入与储蓄之差就是每年的消费额。这个数减去标准的起征额后，按累积的比率征税。弗里德曼指出，对富人的消费课以高税率，能以最低限度的牺牲带来额外的收入。倘若为中低收入家庭提供更可靠的经济安全是国家的重要目标（许多选民似乎都这么觉得），那么，这就是埋单的办法。

综合各方面的情况，弗里德曼是个慷慨大度、富有同情心的人，他早就敏锐地意识到，个人的繁荣往往和好运气密不可分。在这点上，他比后来的许多追随者看得更清楚。仔细研读他的作品，并不会让我们得出取消社会安全网的结论，而是要让它更有效。

巴曙松点评

一人为龙，众人成虫

群体性弱智！

一人为龙，众人成虫。这是一句中国人太过熟悉的俗语。其实，这不是中国人用于自我批评的特色，整个世界都存在群体性弱智现象。群体性弱智或称为群体性癫狂，是指当一个群体里每个人从个人角度做出明智决定时，形成的总体结果却是弱智的。正如托马斯·谢林所发现的，当我们在体育场观看比赛时，任何单个个人站起来都能获得更好的视觉效果，然而，如果每个人都站起来，没有人能获得更好的视觉效果，反而所有人都因站着观看而更加劳累。同样，每个人拥有私家车都会让自己的出行更便捷，但一旦一个社区或一个城市的每个家庭都拥有私家车时，每个人都只能被堵塞在茫茫无尽的“铁盒子”里，使得道路成为事实上的停车场。

在大多数情况下，群体性弱智会被历史逻辑矫正过来，比如看演出的人都选择坐下来观看；买东西时都选择排队。然而，当群体性弱智发生在更宏观的领域时，历史逻辑的矫正能力就遇到了挑战。比如，人人都知道开车上下班会非常堵，可还是选择驾车出门。比如在公共场合为了让对方能听到，会尽量大声说话，结果我们的公共场合向来都是乱糟糟的。比如我们每个人都方便地倾倒垃圾时，却发现整个城市都受到了污染。

群体性弱智带来社会对公共秩序的渴求。不管消费、投资，还是日常行为，无处不在的群体性弱智在悄无声息地扼杀着我们生活中的各种美。我们需要从宏观的角度来对抗群体性弱智行为；我们需要社会舆论的引导把每个个体从群体性弱智中解救出来。弗兰克可贵就可贵在他的独立思考能力，他总能够跳出群体性圈套，独立于经济学生态圈，来分析群体性弱智现象对智者的湮没和对人类的误导。

05

医疗与人道

The Economic Naturalist's Field Guide

2000年，一辆大卡车从侧面撞上了黛博拉·沙克（Deborah Shank）驾驶的小货车，致使她受了重伤。沙克当时是明尼苏达州拉杜角沃尔玛一家分店的职员，不久前才参加了公司的健康保险计划，所以，她的大部分直接医疗费用都由公司负担。可因为这场事故，她的脑部受到了永久性损伤，而且一辈子都只能坐在轮椅上，她需要全职的护理人员照料。家人对肇事卡车司机所属的公司提起诉讼，法庭安排了一笔417 000美元的信托基金，帮忙支付沙克的治疗费用。

可到了2007年，另一家法院责令沙克家人退还沃尔玛为沙克支付的470 000美元医疗费。该法院的裁判援引了公司健康保险计划的一项条款：若受伤员工打官司赢回了损失费，则公司有权收回自己支付的医疗费。

沃尔玛要求偿还费用的立论基础是：倘若有人为同一笔医疗费获得两次补偿，这有失公正。可沙克打官司所得的赔偿，连负担护理费都不够，离最初的医疗费更是相去甚远。

在发达工业国家中，只有美国不提供全民医疗保险。4 500万左右的美国人没有基本的健康保险，虽说没有保险的病人大多也可以获得医院急诊室的抢救治疗，可即便是对像沙克这样以为自己进入了医疗保险计划的家庭，医疗费用无人承担仍是他们破产的主要原因之一。

第二次世界大战后，欧洲的社会民主主义国家为国民构建了全面的社会安全网，其中就包括全民医疗保险和慷慨的公共养老金制度。两相对比，美国的社会安全网划到了企业范畴。美国走上这条道路其实事出偶然，主要是因为在战后早期的繁荣日子，通用汽车公司和全美汽车工人联合会之间达成了异常慷慨的劳工协议。

那个年代，美国大型企业基本上和外国竞争绝缘，这套制度运作得相当不错。随着医疗保健成本逐渐攀升，市场又日复一日地暴露在来自国外的竞争之下，维持安全网所需的利润率受到了侵蚀。许多雇主的应对方法，就是减少医疗保险和其他福利的员工受众面。还有一些企业，比如沃尔玛，则采取越发激进的措施，限制保险的偿付。

尽管政策分析师们普遍同意美国的医疗保险制度迫切需要大修，可对具体的政策提案则存在相当大的争议。其中有医护专业人士面临的最

棘手的伦理问题——应该对绝症患者提供什么程度的治疗。照料此类患者会消耗大量稀缺资源，而这些稀缺资源原本可以用来满足其他许多迫切的需求。尽管我们可以说，人人都可以无限地享用医疗服务，可有些措施明显得不偿失。我们该在哪里划分界线呢？解答这个问题时，诸如同情等道德情操在其中扮演了关键角色。

付不起账单的绝症患者，应该被拔掉输氧管吗

经济学家斯蒂文·兰德博格（Steven E.Landsburg）发表了一篇文章，名为《穷人也理当享有生命保障吗》，副标题是《一位付不起账单的妇女输氧管被拔导致死掉。这错了吗？》。

兰德博格出于“经济考量”，认为答案是“这没错”。不少评论家以道德荒谬为由批评他的观点。两种判断其实有着密切的联系。但在解释为什么之前，我们要来看看本案的一些细节情况。

患者名叫迪哈斯·哈柏特格里斯（Tirhas Habtegiris），是一名27岁的移民。她因癌症入住得克萨斯州普莱诺的贝勒地区医疗中心，全靠呼吸机维持性命。医生认为她康复无望，但她希望坚持到远在东非的母亲见到她最后一面再说。

哈柏特格里斯没什么钱，也没有医疗保险。在她入院10天之后的12月1日，院方通知她的兄弟，除非找到另一家医院愿意接手，要不然，贝勒中心将不得不放弃治疗。可即便有贝勒中心帮忙，家人还是找不到医院可转。该医院说到做到，果真于12月12日切断了哈柏特格里斯的呼吸机。它援引了1999年小布什和得州州长签署的一项法令。法令规定，只要院方正式通知患者，生命维持治疗在医学上“不恰当”，则医生没有义务提供10天以上的此类治疗。

据哈柏特格里斯的兄弟说，切断呼吸机时，她完全有意识和反应，很想继续呼吸。她挣扎了整整16分钟，才痛苦地窒息而死。她兄弟和其他几名家族成员描述了当时的可怕情形。远在东非的母亲最终未能赶到。贝勒中心的官员说，他们的决定和经济考量无关。

兰德博格为贝勒中心开脱说，为哈柏特格里斯治疗通不过经济学最基础的成本效益理论的测试。该理论认为，只有当行动带来的收益超出成本，才应该去做这件事。治疗成本计算起来相对容易，可要衡量它的好处却很难，这就是兰德博格栽跟头的地方。

一般而言，经济学家用行动的受益人愿意付出多少代价来衡量该行动的好处。维持哈柏特格里斯的生命能带来多少好处呢？为了给它设个上限，兰德博格请我们想象以下场景：在她患病前，她可以选择给自己上免费的呼吸机保险，也可以选择75美元的现金（这是他估计的向健康年轻人提供此类保险的成本）。接着，他又合情合理地假设哈柏特格里斯会选择现金。他认为，这就暗示着，治疗哈柏特格里斯女士的收益必然小于其成本。

在这一点上，他弄错了，原因很多。他忽视了在第一时间享有社会安全网所具有的重大经济意义。即便那些并不贫穷的人也承认，巨大的灾难固然不幸，但说不准哪天就会碰到。比如，一个人可能会丢了工作，付不起医疗保险；也可能受暴风雪所困，直升机没法前来营救。想到这样的情形，大多数人倾向于集体资助营救活动。穷人没有或买不起对抗此类意外的私人保险，根本无关紧要。

更麻烦的是，兰德博格完全忽视了同情、怜悯一类的道德情操。从亚当·斯密时代以来，经济学家们就意识到，经济判断经常为这些情绪所左右。结果是，当生命垂危的患者得到治疗时，无数人会因之受益。倘有机会，很多人都会为照料哈柏特格里斯慷慨解囊。只可惜，为这类治疗组织无数私人募捐在现实上不具可行性。故此，我们授权政府在有必要的时候采取措施。

兰德博格的论点巧妙地模糊了“统计生命”和“具体生命”之间的重大区别。这两个概念是经济学家托马斯·谢林提出的，他观察到这样一种明显自相矛盾的现象：为了某一个活生生的受害者，比如困在矿井里的工人，社会往往会拿出数百万美元前去营救；但对高速公路上平均每年夺去一条性命的护栏，却

不愿意花哪怕仅仅20万美元加以维修。

谢林认为，这种矛盾从经济上来说没什么不理性的，因为社会对这两种情况下所花的钱估值完全不同。后者是拿自己的性命去冒险，赌一场不见得会发生的车祸；前者则是把一个活生生的人抛弃在危难之中。

兰德博格以一个明显不合理的经济论点为医院方面的决定辩护，无意间为那些坚持“成本和效益考量在有关医疗安全的政策决策中站不住脚”看法的人落下了口实。其实这种看法并不对。减少日常面对的微小风险，代价昂贵。同样的钱可以花在其他更为紧迫的需求上。不权衡相关的成本和效益，我们无法明智考虑这些决策。

但使用成本效益分析并不意味着把人变成道德怪物。在美国这个全世界最富裕的国家，真正的成本效益测试绝不会罔顾患者的反对，在她完全有意识、有反应的情况下关掉维持她生命的呼吸机。兰德博格的论点不仅在道德上错了，在经济上也不对。

为什么尽管美国的人均医疗费用是其他很多国家的两倍，其医疗制度提供的服务却如此之差呢？

为什么美国的医疗制度运作糟糕至极

在国情咨文演说中，小布什建议以减税的方式向未参保的民众提供基本的健康保险。第二天，笑星史蒂芬·科尔伯特（Stephen Colbert）就在喜剧中心频道（Comedy Central）的节目里开涮说：“这很简单。大多数买不起健康保险的人穷得根本够不上纳税的资格。可要是你给本来不欠税的他们减税，他们就可以用那笔拿不回来的钱去买本来就供不起的健康保险了。

”

确实如此。卫生经济学家早就知道，在市场利益的刺激下，私人保险公司会花大把的票子，回避那些真正需要医疗保险的客户。有了雇主提供的集体保险，这个问题得以缓解。而由于小布什的提案会把人们往个人保险的路子上引，故此必将令保险公司进一步回避不健康的客户。这一类人只好以不换工作的方式保住自己的保险。但在普通人都能承受得起的价格上，没有哪家私人保险公司会愿意要他们以个人的方式参保。

小布什的提案减少不了没有保险的民众数量，这还不是它最大的问题所在。更烦人的是，它仍然采用的是现行医保制度，在这一制度下，美国的医疗费用平均比另外21个国家多两倍——这21个国家的人均寿命全比美国高。美国人的医疗成本这么高，一部分原因在于私人保险增加了数倍的管理费用（目前在总费用中占31%）。

大多数卫生经济学家同意，政府偿付是控制这些费用的唯一可行方式，因为这其中有不少钱都是私人保险公司花在辨识、回避不健康客户方面的。加拿大的单一保险人制度（覆盖全体国民），管理费用比美国低17%。美国每年的保健支出目前高达2万亿美元。换用单一保险人制度，把管理费用减少到其他国家的水平，每年大概可以省下3 000亿美元。

一些批评家担心，一旦医疗保险成为联邦的职责，就会凭空增加许多昂贵又低效的医疗干预。

斯坦福大学著名的卫生经济学家维克托·福克斯（Victor Fuchs）和美国国立卫生院临床生物伦理学主席伊齐基尔·伊曼纽尔（Ezekiel Emanuel）则提出了一种较之现行制度能更有效地限制此类医疗干涉的单一保险人制度，可登录我的个人网站www.robert-h-frank.com获得该方案的链接。

倘若其他所有发达国家都采用的单一保险人制度明显是最佳解决办法，为什么美国就是不用它呢？一些分析家勉强承认了单一保险人制度的优势，但认为美国负担不起这种制度，又说它在政治上缺乏现实性。但为什么一种能以较少的钱换回更

佳结果的政策，偏偏会在美国提早出局呢？

障碍有二，不过，依靠明智的政治领导，并非不能克服。第一是单一保险人制度或许需要额外的税收。在当前的氛围下，这当然是一道棘手的政治难题。但对投票人解释，由于单一保险人制度能大幅降低成本，纳税人向政府额外缴纳的每一美元，都可为私人保险支出的减少所抵消。这能有多复杂呢？考虑到这种制度在整体上更廉价，说美国负担不起是毫无道理的。

第二个障碍是来自私人保险公司的反对，显然，他们不愿意放弃每年数十亿美元的利润源。因为政策改变招致损失的一方，必定拼死抗争，其激烈程度远甚于受益的一方——尤其在损失者集中、受益者分散的情况下，这种不对称性表现得更为夸张。

但明智的领导层能够克服上述阻碍。馅儿饼做大了，人人都能分到更大的一份。由于转向单一保险人制度能做大经济馅饼，故此所有人，包括保险行业在内——日子都应该更好过。

首先要做的一步，是承认保险公司并非坏人，只不过，由于现行税法倾向于企业为员工提供私人保险，它们投资了这样一笔划算的生意；一夜之间改换门庭，叫它们关门歇业是不公平的。

尽管如此，它们没有权利永远把持一种在经济上站不住脚的制度。转向单一保险人计划，节省下来的费用足以赔偿保险公司损失的利润。最初的赔偿应当为全额赔偿，然后随着保险公司调整投资方向，逐渐递减。

当今时代，政客的宣传时间不过区区15秒，兜售这样的论点相当具有挑战性，但并非完全不可能。事实上，大力鼓吹单一保险人制度，为总统候选人提供了大好的黄金机会。选民们早就受够了日复一日高涨的保险成本和越来越小的承保范围，单一保险人制度能可靠地解决这两大问题。它的基本原理足够简单，在漫长的竞选中把它说清楚并非难事。再者，倘若提案设计得能让所有人共赢，企业也没有太多理由反对它。

单一保险人制度的批评者一直担心医疗福利社会化带来的威胁，认为这意味着让政府官员来治病。可亲身体验过单一保险人制度的人却觉得无须担心。比如，有一次休年假，我儿子在巴黎摔断了胳膊，需要动手术。我们在那儿碰到的医生跟美国一样，都是专业人士，也没有什么官僚作风。法国的医疗保健支出不到美国的一半，但每人摊到的医生和病床数比美国更多，而且全民入保。

我们生活在一个充满挑战的时代。一个不劝说选民投入单一保险人制度的候选人，真的配当总统吗？

由于美国联邦政府不采取扩大医保覆盖范围的行动，各州开始分头作战。然而，有些问题在州层面上得不到最好的解决。

各州应插手解决医疗保健事务吗

制造业有句名言：法国人从不仿造，也没人仿造法国人。美国的重要公共政策也很快能套用类似的说法了。举例来说，世界上的大多数国家，保障公民享有医疗服务、规范环境质量、支持基础科学研究等重要职责，均由中央政府履行。可在美国，这些事务越来越多地落到了各州，甚至地方政府的管理范畴。

比如，马萨诸塞州第一个颁布法令，保障本州所有公民享有医保。2005年，至少有其他19个州考虑立法扩大医保覆盖范围。1月，8个州采纳了加利福尼亚大气资源局（California Air Resources Board）制定的新规则，要求2016年前，小型汽车和轻型卡车减少30%的碳排放量。纽约州州长乔治·帕塔基（George E.Pataki）亦打算采取此一措施。马里兰州授权州政府资助基础干细胞研究，成为第5个这么做的州。

从经济的角度来看，委托联邦政府展开上述活动，比委托州或地方政府更有效。然而，联邦政府在方方面面都未能有所作为。它拒绝参与限制温室气体排放的国际行动，进一步削减基础科学研究的联邦经费，哪怕美国所占的世界专利权份额不断下跌。此外，4 500万美国人目前没有任何形式的医疗保险。

各州政府开始率先在这些领域展开行动，本身倒没有什么神秘之处，但我们务必理解，新近的这些立法举措注定实现不了联邦层面上所能达到的效果。

首先我们要来解释一下为什么美国有多层级的政府。几乎每一个美国公民，都要向地方、州和联邦政府纳税，并遵守各级政府制定的法律法规。政府层级繁多，固然带来了冗余低效的问题，但它背后有着很好的经济理由。

1956年，经济学家查尔斯·蒂博特（Charles M.Tiebout）发表了一篇经典论文，解释了地方层面提供公共服务的一个重要优势：它能让我们在公共和私人消费上实现较佳的配搭比例。

要是有人喜欢众多的公共场地、保养维护得当的道路、庞大的警察部队和师资良好的学校，就可以聚集在提供这些便利的高税收社区；其他人则可以选择低税收社区，把收入更多地花在私人消费上。地方政府还极大地缩小了公民与立法者之间的距离。

但对某些公共服务来说，比如国防等，规模优势会将地方政府排除出局。事实上也的确如此，疆土大的国家比小国家更能有效地召集军队，是大国成为世界主流的最重要原因。

然而，规模优势解释不了为什么最好是将医疗保险、环境保护、支持基础科学研究交由联邦政府负责。这里的症结是，在上述情况中，州和地方层面发起的项目会造就不正当的经济动机。

我举个亲身经历的例子。我居住的纽约州伊萨卡最近在讨论一项提案。当地崇尚进步的积极分子们呼吁增收地方所得税

，为本地居民提供单一保险人医疗保险。按照健康政策专家的说法，这样的制度能消除私人保险公司为限制承保服务、回避慢性病患者而造成的巨大浪费。

尽管具备这样的优点，地方层面上操作的医疗制度根本行不通。因为人可以自由迁徙，这一方案会吸引来周边城市没有保险的慢性病患，大幅提高该项目的成本。反过来，所得税的提高，又使得社区里的不少富裕纳税人迁往临近城市。整个项目很快就会陷入死循环。

和地方边界一样，各州边界同样是可以跨越的。故此，除非有足够多的州同时执行全面的医保立法，否则马萨诸塞州的新项目最终必然会遭遇相同的问题。

州政府试图控制温室气体排放，支持基础科学研究，也很成问题，但原因稍有不同。一公斤二氧化碳废气排放出来，很快就会扩散到全球范围。故此，限制温室气体排放的州，要承受减排带来的所有成本，却只能获得极小一部分收益。减排政策注定要遭到强大的阻力。经济学家早就强调，有效的环保举措要求全国，甚至全世界范围的集体行动。

支持基础科学研究也会碰到同样的情况。马里兰州的居民将要承受研究带来的所有成本，但只能获得相应收益中的极小一部分。这种失衡状态，必将限制他们的投资动机。

我的观点是，州政府出手干涉并不是因为脑瓜子不灵光，而是因为联邦政府在这些方面完全丢了球。各州新近的举措或许不是解决我们最迫切问题的最有效途径，可它是选民们对联邦政府丧失耐心的确凿信号。

近年来出现了精品医疗方案，即每年缴纳高达2万美元的年费，换

得医生精心的诊治，享受酒店式住院服务。尽管这类方案和无医保人士所得的医疗服务形成了鲜明对比，有可能冒犯公众的正义感，但道德义愤还是瞄准其他目标为妙。

精品医疗服务为什么会饱受批评

虽说心理学家仍然围着金钱与幸福之间的关系喋喋不休，可从现在掌握的所有证据来看，社会中最富裕的成员在身心健康水平上均比贫困成员更高。有个笑话说得好，认为金钱买不到幸福的人，只不过是不知道该到哪儿去买罢了。

有关美国新近出现的精品医疗方案的研究，再次证明了富裕带来的优势。只要在正常的医疗保险费用上再多多给钱，用户就能绕开“统筹保健”（Managed-Care）改革带来的最大烦恼——这种改革向医生施加压力，要求他们降低成本，减少诊治每名病患所花的时间。依照标准制度，每名医生一年可能要接待上千名患者，而在部分精品方案下，医生一年说不定只分配到300名，甚至50名病患。很多精品方案均提供当天预约、随时联系、专家候命等服务。

有关这种豪华医疗方案的报道，引发了社会批评家轰轰烈烈的抗议之声。但抱怨提供新方案的医生贪婪，购买此种保险的患者自私，批评家们实在是找错了方向。在自由市场经济下，指望负担得起高质量服务的人不提出需求，无异于痴人说梦。倘若你有天赋，能让潜在的买家选中你，提供此类服务何罪之有？

医疗保健真正的道德危机出在别处。4 500多万美国人完全没有任何健康保险，还有另外2 000万人保险严重不足。

克林顿当政时尝试纠正这一问题的努力触礁了，因为克林顿的提案呼吁联邦对医疗系统严加管控，许多人害怕此举得不偿失。然而，保守派在教育界大力鼓吹的非官僚机制，其实也可以用于提供全民医疗保险。联邦政府只需向无论贫富的每个家庭发放购物券，购买基本的医疗保险即可。

当然，这一方案会增加联邦预算。但它同时消除了当前医

疗制度带来的惊人浪费：用昂贵的急诊设备治疗没上保险的病人，让小小的健康问题拖延成重病。有了医疗券，人们可以选择自己的健康方案，完全无须联邦政府过多干涉。

遗憾的是，小布什宣称，除非他死了才会加税，所以上述解决途径在他的任期内是无望实现了。实际上，小布什政府不仅不愿考虑增加预算，采取措施解决医保覆盖范围问题，甚至还将一种注定要恶化此问题的方案提上了财政议程。

2002年，小布什政府颁布了13 500亿的减税计划，其中大部分针对的是全美最富裕的家庭。随着可支配收入的增加，家庭会购买质量更高的产品和服务，这是颠扑不破的经济铁则。政府往富裕家庭的手里额外塞了数亿美元的购买力，他们本来已经是最近几十年实际收入增长最快的群体了，而减税必将加速精品医疗服务的发展趋势。每一名加入这些服务的医生再也不用面对每年上千名病患，可体制内其余医生的负担则会越来越重。

小布什打出口号说，“这是你的钱，你比华盛顿的官僚们更知道该怎么用”，借此兜售减税政策。可诚如“9·11”事件表明，这句口号漏掉了一些重要的东西。不错，这是我们的钱，除非把它明智地花在公私目的上，否则我们建设不了一个健康、安全的社会。

社会批评家正确地指出，一方面，有些美国人多付2万美元的保险费，享受酒店级的精品医疗服务；另一方面，还有那么多美国家庭连最基本的医疗服务都没有。倘若刑场上真的有犯人，那既不应该是有钱的患者，也不该是向他们提供服务的人——而是支持减税政策、搞得这些问题无法补救的立法者们。

巴曙松点评

关在笼子里的统治者

“人类千百年的历史，最珍贵的不是令人炫目的科技，不是浩瀚的大师经典著作，不是政客们天花乱坠的演讲，而是实现了对统治者的驯服，实现了把他们关在笼子里的梦想。因为只有驯服了他们，把他们关起来，才不会害人。我现在就是站在笼子里向你们讲话。”美国前总统小布什的是非功过只能留待后人评说，然而他这些政治名言却已随着他的离任，成为一段引人反思的引子。

新中国成立至改革开放以来，政府职能该如何定位，一直处于不停地探索之中。在西方社会，四大民生问题——食品安全、医疗、教育和住房，一直是政府的公共服务职能最重要的组成部分。百年一遇的金融海啸，使得中国和美国分别作为最大的发展中国家和最大的发达国家，以不同的方式遇到了公共医疗方面的问题和挑战。

对于美国来说，如何控制居高不下的财政赤字成为十分严峻的挑战，而其中的关键和要害，通常被视为成本高昂的美国公共医疗体系。如何对公共医疗体系进行顺利的改革而不触及广大公众的反弹，被视为是奥巴马政府最为严峻的挑战。

对于中国来说，如何在外需大幅下滑的基础上扩大内需，一直成为重要的政策目标之一。要扩大消费和内需，首先就必须消除中国人不敢消费的制度上的缺陷和不足，其中就包括公共医疗体系的不足，促使公众不得不为未来可能的疾病储蓄，消费自然难以迅速增长。因此，要调整中国的经济结构，完善公共医疗体系就成为一个关键因素。

这就让我们想起一个关于经济学的幽默故事。一个毕业多年的学生回到学校，看到在校的同学正在考经济学的课程。出

于好奇，他特地去看了一下考试的题目，竟然发现与多年前他在校时的考试题目完全一样。他十分惊讶，去问白发苍苍的经济学教授，只见教授含笑回答：经济学面临的问题其实都是一样的，只是在不同的环境、不同的制度、不同的市场状况下，答案完全不同而已。这一点用在分析公共医疗上，是十分贴切的。

06

限价政策与拥堵问题

The Economic Naturalist's Field Guide

我在上经济学概论课的时候，经常让学生们想象这样一个场景：两处公寓，其他方面一模一样，一处公寓为独立的水电气表，每户单独计费，另一处则使用统一的水电气表，费用包含在房租之内。选择哪一处好呢？我提醒同学们，要是选择水电气费包含在房租之内的那一处公寓，房东必然会把房租提高到足以负担成本的水平。

大部分学生起初回答说，他们会选房租包含费用的那一处——但实际上，大部分人选每户单独计费的方式更省钱。一旦水电气单独计费，在判断是调高空调温度，还是多穿一件毛衣的时候，房客就会把额外能源的价值与成本好好权衡一番。比如，一月份把空调从20度调高到25度，当月电费会增加50美元。对房客来说，由此带来的额外舒适度至少值50美元的话，他当然会调高温度；如果不值，他就不会调。

对比房租包含水电气费的情况：房客们多用能源的边际费用几乎为零。还是用上一段的例子加以说明：倘若有哪个房客把整栋公寓楼的空调调高了5度，电表为100名房客共用，那么，多出来的50美元电费摊到每个人的头上只有50美分。所以，只要单个房客认为多出来的舒适度至少值50美分，调高空调温度就是理性的。问题在于，如果所有房客都依此行事，把空调温度调高，则当月电费就会上涨到每人50美元。要是较高的空调温度对每名房客其实只值20美元，采用房租含电费的方式，每个人就亏了30美元。

出现这样的损失，是因为房客们看到房租包含电费，使得电价偏低，于是就会浪费能源。反复列举类似的例子，让大部分学生都掌握了以下原理：只要允许人们以低于实际成本的价格购买宝贵的资源，他们必然会浪费。

等学生们上完我的课之后，只要听说有什么政策限制产品和服务的价格，使之大幅背离于最后一个单位的生产成本（用经济学家的话来说，即该产品或服务的边际成本），他们大多都会报以怀疑态度。只要价格跟边际成本不一样，人们就会浪费相关的产品和服务。如果价格低于边际成本，他们会用得过多；如果价格高于边际成本，又会用得过少。

下面我会集中讨论各种限价政策。我认为，这种政策几乎总是起着误导作用。如果价格背离了边际成本，只要让它往边际成本的方向靠拢，就至少能改善一部分人的处境，又不会损伤其他人的利益。然而，由

于这一基本原理尚未得到普遍理解，政策制定者们往往不愿意采纳边际成本定价。首先，我谈的便是立法者不愿采用此种方法解决纽约市交通拥挤问题所造成的后果。

为什么堵车收费的建议很少得到采纳

2007年春，纽约市长迈克尔·布隆伯格（Michael R.Bloomberg）建议对周末进入曼哈顿86号大街以南地区的司机收费。上午6点到晚上6点，前往此地区的私车收费8美元，商用卡车收费21美元。

尽管批评者们大肆攻击这一计划，经验却告诉我们，所谓的“堵车收费”能带来可观的经济利益。比如，英国于2003年2月开始对进入伦敦中心城区的汽车收取每天14美元的过路费，市中心交通量锐减1/3，一些公交路线的往返次数跌了差不多一半。伦敦市区的二氧化碳排放量减少了20%，粉尘和氮氧化物（雾霾的主要构成部分）的排放量亦大幅下跌。

既然堵车收费的好处如此显著，为什么美国很少采纳它呢？最大的障碍可能是人们担心这会给低收入居民造成困扰。要想堵车费达到预期目标，它必须足够高，高到能让很大一部分人为此改变行为。而这么高的费用必然会给一些民众造成负担。

要是不充分疏导这一焦虑，靠市场刺激改变人们行为的提案很难得到采纳。举个例子，研究显示，每天按时段、每年按季节地调整电费，能大幅减少消费者的平均用电量，可主张按此种方案收费的提案频遭拒绝，因为主事者担心低收入用户可能没有相应的灵活性调整用电模式。

经济效率高的项目频频因为这种担心受阻，是当代政治经济学上的一大难题。从定义上看，一个项目若是经济效率高，收益必然超过成本。这也就是说，必然有办法重新分配所得，好让无论贫富的每一位公民都过得更好。故此，高效项目无法得到采纳，就引出这样一个问题：为什么我们不能想出办法实现必要的转换？为什么我们要把热钱搁在桌上？

很明显，反对布隆伯格市长所提方案者，大部分都着眼于堵车费给低收入司机造成的不便。比如，纽约市议员刘易斯·费德勒（Lewis A.Fidler）就说该方案“无耻透顶，因为它的意思无非是说，富人可以进入曼哈顿，穷人却不可以。简直是胡来，胡来，胡来”。除非对此提出令人满意的解释，否则，市长的提案恐怕过不了关。

布隆伯格市长不妨研究一下20世纪70年代纽约州公共服务委员会为征收查号服务费所做的努力。该事件不仅说明公平性考量在公共政策决策中具有决定地位，也说明对其加以解释并不困难。

当时，纽约州的查号服务是免费提供的。改革的序幕由时任委员会主席的约瑟夫·斯威德勒（Joseph C.Swidler）拉开，完成于接任者艾尔弗雷德·卡恩（Alfred E.Kahn）。委员会认为，每通查号电话收费10美分，就能让消费者尽量自己翻电话簿查号码，从而把接线员和通话设备解放出来，投入其他更宝贵的任务中。

尽管对普通电话用户来说，委员会的提议只会带来好处，可它还是遭到了疾风暴雨般的抗议。甚至还有社会学家跑出来言之凿凿地说，它会威胁整个社区通信网络的完整。改革看起来是进行不下去了。

这时，委员会的官员们推出了一项小小的补救措施，一举改变了它的命运。除了每通查号电话收费10美分，他们还建议给每名电话用户的月费优惠30美分——这笔优惠，既是因为查号收费带来了额外的收入，也因为查号电话减少，节省了成本。只要消费者愿意多翻电话簿，每个月的电话费保证能降下来。于是，政治抗议一夜之间烟消云散。

见证过如此戏剧化一幕的人，想必会得出结论：民众非常看重公共政策提案会给穷人的生活带来怎样的影响，他们的看法极大地左右着提案的命运。一项其他方面近乎无懈可击的提案都差点为此泡了汤，尽管哪怕是最穷困家庭的生活标准，也不会因为每通查号电话收费10美分而受到什么影响。

要是布隆伯格市长希望纽约人享受到堵车收费带来的可观利益，他应当效法公共服务委员会。虽说如今开车进曼哈顿上班的大多数都不是穷人，可对一部分司机来说，每天付8美元的堵车费，还是够受的。因为政策变化遭受损失的一方，游说的猛烈程度比获得好处的一方更大，这是政治学上的铁则。不让堵车费政策因为对低收入司机的关心泡汤，市政当局有必要采纳类似电话费改革的举措。

比如，市政府可以向在曼哈顿上班的所有工人发放交通券。交通券用来支付一部分新增收费。此举可以保护少数别无选择、只能在高峰时段进入市区的低收入司机。能省去此类行程的司机可以把部分或所有交通券卖给别人。如此一来，所有纽约人都能享受到空气更清洁、交通更顺畅的好处，又无须给低收入家庭增添负担。

市政府能不能以此种方式消解人们对低收入司机的关切情绪呢？随着纽约市日增的人口年复一年地加剧交通拥堵状况，我们不如这样问：它不这样做行吗？

拒绝采纳堵车收费的情况，并不仅限于公共领域。纽约大都会棒球队的管理层最初建议对需求量最大的比赛提高票价，不少球迷也曾大声抗议不公平。我认为，对观众人数多的比赛收取较高的门票，其实更公平地在不同球迷之间分配了组织成本。

为什么纽约大都会棒球队要采取可变票价方案

纽约大都会棒球队的管理层在2003年春季采用可变票价方案，因为希叶露天体育场（Shea Stadium，大都会队的主场）就跟商业航班差不多。倘若一架757航班从机场起飞，机上乘

客未满员，那么必然要损失一部分价值：航空公司损失了收入，乘客失去了搭载的机会。同样道理，如果大都会队在希叶体育场没坐满观众之前就开始比赛，对球队和球迷来说都是损失。

航空公司早就使用成熟的定价方案来填满空位，大都会队不过是采用了类似的逻辑照做罢了。2003年以前，希叶体育场的同一个座位，每天的票价都一样。如今，票价变为四档，具体价格取决于比赛的时间以及对手球队的受欢迎程度。2003年赛季，球迷若想在5月份的工作日观看酿酒人队（Brewers）的比赛，票价最低可至8美元，比2002年的12美元低了不少；但要想在7月份的星期六看贝瑞·邦兹（Barry Bonds）击出一记精彩的全垒打，至少得花16美元。

依照经济学理论，最理想的定价方案能消除高峰时期所有的额外需求，而在非高峰时期不计成本地为消费者服务。以此为标准，大都会队的做法显然算得上进步。当然了，热门比赛的票价调高，必定会招来怨言，这一点无法避免。然而，真正的问题还在于新方案的步子迈得还不够大。7月份星期六扬基队比赛的门票，还是提前几个月就卖得一干二净，5月份星期一酿酒人队的比赛，上座率还是不到1/3。

背离经济学家的理想定价结构，大都会队并非孤例。为什么许多酒店、饭馆和其他行业在忙得不可开交时收费过低，在空闲的时候又收费过高呢？因为他们担心太激进的高峰时段定价会招致消费者的反感。倘若一家饭馆在周末饭菜价格翻番，消费者恐怕会非常愤怒：你们的成本并不比平常高，何以定价如此离谱？

消费者提出这个问题，原因在于误解了成本的含义。周末的原材料成本的确不比平常高，可由于就餐者比平常的日子多，服务成本涨了上来——饭馆必须增加人手，购买更多的设备，才能为更多食客供应餐点。反之，为星期二晚上的就餐者提供服务，则无须在这些项目上多花一个子儿。同样的逻辑也适用于大都会队的情况，碰到热门比赛，向额外球迷提供服务需要更大的体育场馆和更多的停车位。

拉大价格差异是否公平呢？副食店卖3磅牛肉的价格比卖1磅牛肉贵3倍，消费者不会觉得被敲了竹杠，因为购买量大，为卖方增添了更高的成本。高峰时段使用体育场或饭馆的用户该支付更高的价格，因为他们同样招致更高的成本。但由于后一类情况下的成本差异不够明显，消费者往往认为价格不同有失公道。但这其实只是一种错觉罢了。

要想填满希叶体育场的空座位，什么策略也比不上新教头率领大都会队一路赢得冠军来得更好。无论如何，让球队继续在胜利的道路上前进吧。与此同时，门票更贴近成本，对球队和球迷也都是一件好事。

1978年，我辞去了康奈尔大学的教职，到华盛顿特区的美国民用航空委员会（现已解散）当了两年总经济师。当时，该组织正在主席艾尔弗雷德·卡恩的领导下，解除对商用航空体系的管制。

管制解除后，机票大幅下调，航班次数增加，旅客欢欣鼓舞。然而，随着时间的流逝，航班增加造成了空中堵塞，飞机班次延误。如今有不少乘客似乎觉得解除空中交通管制做得太过火了。这种看法没有道理。现行体制下大多数拥堵延误状况，都是因为联邦航空管理局向航空公司收取的费用，未能反映在美国最繁忙的机场起飞、降落的市场价值。

为什么稀缺的机场跑道应该卖给出价最高的航空公司

2000年4月，美国国会通过了一项旨在加强纽约拉瓜迪亚机场竞争、为小众群体增加服务的法律。紧接着，联邦航空管理局大幅增加了可在该机场起降的航班数量——拉瓜迪亚机场本来就已经是全美最繁忙的机场之一了。

如此一来，机场根本没办法应付新增的运输量。为了改善窘迫的局面，航空管理局把每日航班起降数量降回了4月之前

的水平。接下来，它采用抽彩方式，向9家小航空公司分配起降跑道。

以这种方式减少起降数量，显然能缓解拥堵状况。但这么做很浪费，而且注定会给地区旅客带来不公平和挫败感。

繁忙机场的跑道属于一种宝贵的经济资源，类似于热门航班上的紧俏座位。如何分配热门航班上的座位，历史教给了我们宝贵的一课，也为解决繁忙机场的问题提供了启示。

承运商往往以先到先得的方式解决同一班飞机座位供不应求的情况。倘若某班飞机只有100个座位，但有120名乘客买了票，那么能走的只有最先到的100名乘客。对于转机旅客而言，这类似赌运气。如果你乘坐的前一班飞机晚点了，后一班飞机你也别指望坐上了。

这一解决办法不曾考虑到人们的不同需求。日程安排紧的人往往只能干等，而时间较为宽松的人却上了飞机。

机场过分拥堵也会带来类似的问题。诚如飞机的搭载能力有限，机场的吞吐能力也是有限的。每当一架19座的小型飞机在拉瓜迪亚起降，另一架更大的飞机，比如载有几百名乘客的波音757，它的起降要求就只好遭到航空管理局的拒绝。如今，即便是获得拉瓜迪亚机场使用权的承运商，飞机延误和班次取消也是家常便饭。更重要的是，大量愿意在拉瓜迪亚机场提供大型航班服务的承运商完全得不到使用权。这就意味着部分旅客将被迫使用不那么方便的机场，或是在航班客满时坐等下一班。碰到这两种情况，把不便之处降到最低限度对我们来说都是很有利的。

从这方面来说，拉瓜迪亚的抽彩比先到先得还糟糕。它不仅不想办法减少滞留机场的乘客数量，甚至还把跑道留出来分配给以小型飞机为小众群体服务的承运商，从而增多了滞留乘客。

解决上述两个问题分明有更好的方法。1979年，民用航空委员会向承运商提出要求，碰到飞机超载，要以现金补偿、免

费机票或其他方式鼓励乘客自愿放弃登机。乘客可以自由决定是等一等，还是赶时间。赶着去办事的人肯定不会自愿放弃登机。委员会的提案得到采纳。很快，业内就公认它比先前的做法更公道、更高效。

拉瓜迪亚稀缺的跑道也可以按类似的方式进行分配。航空管理局不用再抽彩，而是把它们卖给出价最高的航空公司。如果一条跑道的市场价值是5 000美元，那么对准载20人的航班，航空公司必须要求每名乘客多掏250美元的机票钱，而对于准载200人的航班，每名乘客只需多掏25美元。故此，乘坐小型飞机的旅客要么换用不那么繁忙的时段，要么改到不那么繁忙的机场。

拍卖方法能够解决机票售出过多的问题，因为它给了乘客一个不使用稀缺座位的动机——除非乘客认为该座位对自己的价值高过拍卖价。同样地，拍卖繁忙机场的跑道，为航空公司带来了一个只在价值足够高的时候使用机场的动机。

当然，要是爱荷华州埃姆斯市的旅客想到纽约观光，上述措施对他们可没什么好处。不过他们可以飞到临近的机场，尤其是韦斯特切斯特（Westchester）或长岛的机场。再说，要是航空管理局真心想帮助小众群体，仍然可以把稀缺的跑道卖给出价最高的航空公司，然后以现金赔偿为此遭受损失的小众群体。

即便这种补偿不够实际，我们也应当鼓起勇气，大胆承认：要想把航空旅客的不便降低到最低限度，最好的办法就是对在拉瓜迪亚机场起降收取可观的费用。

为什么有时候收税是提高商品价格，使之靠近边际成本的最便利方式呢？《华尔街日报》曾刊登了一篇报道，说SUV因为个头大，比普通

轿车更安全。之后，基思·布拉德舍（Keith Bradsher）在《趾高气扬》（*High and Mighty*）一书中指出，只有正面相撞时，SUV才更安全；可因为SUV车身高大，容易翻车，开SUV的司机比开轿车的司机更容易在事故中受伤或丧命。但不管SUV到底是不是比轿车更安全，它们的大块头显然提高了其他司机受伤或丧命的风险。从这个理由看，对其额外收税很有道理。

为什么应该向**SUV**收税

过去10年里的每一年，生产重量级SUV的制造商都赚得盆满钵满。SUV现占福特公司总销售量的近20%（1990年才5%），公司新推出的“远足”（Excursion）持续热卖，每辆车能带来18 000美元上下的利润，比普通的客车高好几倍。

根据近期的一次评估，在福特2008年报告的72亿利润中，大部分均来自远足和其他巨型车。

如今，公司的现任董事长，创始人亨利·福特的曾孙——威廉·福特二世（William Clay Ford Jr.），开始表达另一种想法。身为热心的环保主义者，他承认远足的油耗（城市油耗为每加仑15公里，高速公路为每加仑18公里）恶化了全球变暖趋势，它庞大的块头（2.8吨多——足足是本田思域的三倍）给其他司机带来了危险。

当其他环保分子用“福特污染”嘲笑公司的利润明星时，想必福特先生良心上不太好受。但他真的做了什么坏事吗？消费者把白花花的票子投到了大型汽车上，如果福特不满足他们的需求，自然有别的公司愿意干。

坚持生产小型车或许能宽慰福特先生，但肯定会给股东们带来特大灾难。

这样看起来，如果真要批评谁，难辞其咎的该是消费者。但仔细推敲，人们不过是想保护家人，不希望他们因为交通事故丢了性命，这又有什么错呢——毕竟，更大意味着更安全。

《华尔街日报》上新近刊载了一篇研究报告，报告发现，

当今最安全的5种车型全是SUV，平均重量是两吨（远足不在其列，因为进行研究的时候还没法获得该车数据）。在《华尔街日报》研究确认为最安全的50款汽车中，18款为SUV，23款为大型皮卡或小货车，只有9款为普通轿车，而且是体积庞大的那种，比如重达1.86吨的林肯加长礼宾车，仍为福特出品。

然而，仅凭制造商和消费者理性地应对当前刺激这一点来看，并不能说它是正常的。恰恰相反，环保人士指出的问题切实存在，对制造商和SUV驾驶员进行的道德谴责也将持续下去。

实际上，这些问题的存在恰恰是因为人们对现有刺激采取了理性应对造成的。原因在于，道路安全更多地取决于汽车的相对体积，而不是绝对体积。如果所有的家庭都购买较小的车型，我们便能拥有更清洁的环境，任何一个家庭的安全也不会因此受损。

可单个家庭能选择的只有自家汽车的体积。它不能规定其他人买什么样的车。故此，单方面购买较小车型的家庭，会因为单方面“解除警备”而给自己招来危险。

社会批评家再费尽口舌，也阻止不了SUV销售量上涨造成的危害。然而，身为热爱自由的美国公民，很少有人会乐意让政府来规定哪些车对环境好或不好。

开污染环境的大块头汽车会给其他人带来伤害。考虑到这一不容否认的事实，唯一可行的办法是给自己一个在选购汽车时考虑此种伤害的动机。

政府按重量对卡车收税，没人抱怨，因为卡车的重量能很清楚地表明它对道路的破坏性有多大。出于同样的道理，我们可以考虑根据车的重量、排放量、燃油经济性来对其征税。

要是威廉·福特二世对福特公司在当今环保问题中扮演的角色感到不安，他和公司的管理者们恐怕应该放弃长久以来反对此类政策的立场。

巴曙松点评

人类的掘墓者

曾几何时，江上之清风，山间之明月，耳得之而为声，目遇之而成色，取之无禁，用之不竭，是造物者之无尽藏。如今清风卷沙，明月难觅，历史变迁，诚非古人可料。现代人或许已经习惯于饮水付费的生活方式，然而，一旦价格有所变更，却又敏感起来。我们不解，为何提高水价。我想，如果苏轼再生，他甚至好奇，这个社会怎么喝口井水还要钱！

或许马克思也正巧复生，会回答说，水本无价值，然而自来水公司对水搬运、消毒、传输到你身边需要价值，于是本无价值的水也要交钱。苏轼或许会满意这个答案，然而现代西方经济学家有新的思考。

人口的激增和科技的进步使得清风、明月、淡水、空间等历史上原本相对于人类有限需求几乎是无穷大的自然资源变得非常有限。现代社会可以轻松污染掉整条河流，可以迅速将一大片陆地盖满楼房，再放上密密麻麻的汽车。科技进步给人类带来巨大便利的同时，也客观要求人类的生活方式主动做出调整。如果我们不加节制，而滥用现代科技；如果我们不自我约束，而尽情享受科技，带给我们巨大便利的科技将最终成为我们人类的掘墓者。

幸运的是，人类做出了积极的反馈——对使用自然资源收费！这是需要对水、电、交通等收费的根本出发点，也是调整水、电等价格的主要动因。而具体收多少，如何调？这就要借用经济学的一个关键词汇：边际成本，即最后一个单位的生产成本。只要允许人们以低于实际成本的价格购买宝贵的资源，他们就有动因去浪费。可以设想一下，如果不收水电费，将会有多少人把每天洗澡的时间翻倍，又会有多少人把空调调到最低的温度然后盖着被子睡觉？

要提高资源的使用效率，从一般意义的资源稀缺程度来说，不是水电费太高，而是太低；不是费项太多，而是太少。只有逐步改革目前实行的对资源品的限制低价，使价格逐步反映真实成本，并通过财政二次分配，对低收入者给予相应补偿，打破资源部门的垄断，才能更有效地减少浪费，实现真正的社会和谐。

07

能源与环境

The Economic Naturalist's Field Guide

在提炼汽油时，有毒废弃物给所有人都带来了沉重的成本，不光是汽油的生产者和消费者。类似地，人们开车燃耗汽油，也给他人带来了交通堵塞和温室气体。经济学家把这种溢出效应称为“负外部性”（Negative Externality）[12]，也正因为它们的存在，看不见的手在能源市场简直没发挥什么作用。

一种商品的生产或消费带来负外部性，往往说明它生产和消费得太多了。为遏制由此造成的损害，政府一度采用命令-控制式方法，规定该怎么做，不准怎么做。比如，政府要求厂商在烟囱上安装特殊的过滤装置，或限制其污染排放物不得超过前一年的比例，司机只允许按车牌号最后一位数字在单号或双号日子购买汽油，等等。

这种方法的问题在于它没有考虑到有些人能更有效地减轻溢出效应或负外部性。比如，我们的目标是把硫排放量减少一半，那么，我们当然希望以尽可能最低的成本实现这一目标。但要求所有生产商均减少一半的二氧化硫排放量，显然不能实现上述结果。

原因如下。假设某一地区只有两家企业排放二氧化硫，每家的排放量是每天200吨。一家厂商掌握了一种技术，能以每吨15美元的成本减少排放量；而另一家掌握的技术，减排成本为每吨50美元。如果我们要求两家厂都减少一半的排放量，那么总成本为每天6 500美元（前一家厂商1 500美元，后一家厂商5 000美元）。但假设第一家企业完全不再排放二氧化硫，也可达到我们的目标。此时的总成本仅为每天3 000美元（全由第一家企业负担），还不到每家企业排放量减半时的50%。

要是有人对这种实现目标的方法表示怀疑，请想想前面我们提到的那句谚语：馅儿饼越大，人人都可分到比先前更大的一份。换个假设，我们要求两家企业各减少100吨的日排放量，那么第二家企业宁愿每天付给头一家企业至少1 500美元（在先前安排下能改善第一家企业境遇所需的最低额度）、至多5 000美元（第二家企业在先前安排下的减排成本）来帮忙减排。

减少污染的最有效方法，在本质上不可能靠命令-控制式方法实现，因为管控者没办法了解不同企业掌握的控制污染的技术细节。但把减少污染的重任集中交托给能以最低成本实现之的企业手中，这是有可能

的。方法是对每家企业的排污吨数收税。倘若企业掌握了能以低于税款的成本过滤污染的技术，必然就有了采用这些技术的动力。而没有掌握相关技术的企业，继续排污并纳税反倒来得便宜。

最终结果是，各家企业高效而公平地实现了减排目标——说它高效，是因为凡能够廉价减排的企业统统都减排了；说它公平，是因为未能掌握减排技术的企业统统额外缴了税。

下面，我将探讨税收政策如何为我们带来更清洁、更畅通的环境。首先，我们来看看反对燃油税的强大政治阻力，这其实是来自对潜在经济原理的根本性误解。

为什么合理的政策“在政治上绝无可能”

假设某个政治家许诺说，他有个简单的提案，一旦被采纳，能为美国消费者节省数千亿美元，极大地缓解交通堵塞状况，改善城市空气质量，大幅减少温室气体排放，降低美国对中东石油的依赖性。该政客还许诺说，这套计划不需要美国家庭白白掏钱，不会带来额外的条条框框，也不会扩大官僚机构。

经济学家经常提醒学生，要是有什么东西听起来好得难以置信，你最好就别信。所以，这位政客的说法一定会招来公众的怀疑。但国会本可以马上就颁布一项真正能实现上述结果的政策，即对每加仑汽油征收两美元的燃油税，同时降低工资税，偿还美国家庭为此增加的支出。

最近几年，自由派和保守派经济学家都频频提出这类提案。可批评家们总是不屑一顾，说它们“在政治上绝无可能”。

倘若燃油税能改善所有人的境况，为什么会绝无可能呢？让我们回过头去看看第一轮类似提案的下场——以燃油税方式减少对中东石油依赖，从中或许能找出点眉目。1979年，美国正因为石油输出国组织的第二次石油禁运乱成一团。为鼓励节约，吉米·卡特总统建议对燃油课以重税，并降低工资税，退还所得收益。

卡特先生的对手对这一提案发起了言辞激烈的抨击，认为

既然消费者缴纳的燃油税又都回到了他们兜里，燃油消费量必然还跟从前一样。不少人都觉得是这么个道理，结果，卡特总统的提案在众议院只得到了35张赞成票。

这次事件似乎给政治决策者们留下了难以磨灭的印象。直到今天，仍然有许多人相信，左手征、右手退的燃油税提案在经济上说不通。但事实上，说不通的是批评卡特的论点，它们从根本上误解了此类计划是怎样改变人的机会和动力的。

举些例子有助于说明这类项目的运作方式。平均而言，目前一个四口之家每年消耗差不多2 000加仑汽油。如果征收每加仑两美元的燃油税后，所有家庭继续消耗等量的汽油，则每个家庭平均每年要额外支付4 000美元的燃油税。这样的话，一个典型的双职工家庭可得到4 000美元的工资退税。诚如批评卡特的观点所说，要是所有其他家庭都继续购买跟从前一样多的汽油，那么，这个家庭的退税也足够他们这么做。

但事情并不会像这样发展下去。假设该家庭正打算换掉用了很多年的福特开拓者，这款车每加仑汽油能跑20公里。那么，它可以再买一辆开拓者，也可以购买福特新推出的福克斯。两款车的装运能力差不多，但福克斯每加仑汽油能跑40公里。选择后者，每年立刻能节省2 000多美元的巨款。当然，不一定所有的家庭都会换车，但至少有一些家庭会这么做。

从20世纪70年代的经验来看，我们知道，一旦汽油涨价，消费者不仅会购买更省油的汽车，还会减少出行里程，结成拼车互助组，搬到离工作单位更近的地方。倘若所有家庭购买的汽油都减少到从前的一半，退税就不再是每人2 000美元，而是1 000美元。这样一来，除非在其他东西上少花2 000美元，前述典型的双职工家庭再不可能购买跟从前一样多的汽油。故此，和批评卡特的意见相反，左征右退的燃油税项目不仅会深深地改变我们的行事动力，亦会改变我们面临的机会。

采纳高燃油税制度的第二道障碍是，小政府倡导者们无休止地强调，税收是坏东西。例如，副总统迪克·切尼（Dick Cheney）就反对提高燃油税，他说当局一直信奉“价格应由市场力

量确定”，高燃油税显然与此矛盾。可就连最积极的自由市场经济学家也坦承，当前的油价太低了，因为它们未能反映与燃油消耗相关的环保和对外政策成本。要不是小布什总统让民众染上了石油成瘾症，政府规模本来可以更小些，经济也可以更加欣欣向荣。

现在的油价是每加仑2.5美元，再加收两美元的税，相当于提价80%（仍然比欧洲的油价低1美元）。证据显示，油价涨到这个程度，短期内能减少15%以上的消耗量，长期可以减少约60%。这还仅仅是个开始，因为高油价能驱使各厂商竞相推出省油新技术。

左征右退的燃油税提案拥有广泛的支持群体。自由主义者和环保主义者支持它；诺贝尔奖得主加里·贝克尔（Gary S.Becker）和反税活动家格罗弗·诺奎斯特（Grover Norquist）也为此背书；小布什总统的前总经济师格里高利·曼丘（N.Gregory Mankiw）也一而再，再而三地宣传它。

在百年以后的炽热天气里，汗流浃背的历史学家们一定会绞尽脑汁地琢磨，为什么增收燃油税的提案，古人觉得它在政治上绝无可能呢？

人们对税收政策有着极为强硬的看法。许多人都承认，提高油价可能确实会带来一些好的结果，但又觉得我建议的加税做法会搞得他们收支不平衡。下面，我尝试解答他们提出的疑问。

为什么燃油税给民众带来了更多实惠

在医师誓词[13]的最初版本上，到底有没有“首先，你莫要害他”这句话，历史学家们还存有不少争议。但说这句忠告不仅适用于医生，也适用于所有受我们委托、代表我们行事的人

，恐怕不会有人提出反对。然而，不少政府官员似乎是铁了心对其视若无睹。举例来说，燃油涨价就引发了一次提案潮，这些政策执行起来弊大于利。

南达科他州参议员约翰·图恩（John Thune）提议取消每加仑18.4美分的联邦燃油税。此外，纽约和其他12个州也提出了类似取消联邦税的提案。这些提案在经济上根本不合理。取消燃油税，只能在短期内起到有限的缓解作用；从长期来看，注定会给消费者带来新的财务负担。

最直接的问题是，美国减税，石油输出国组织立刻会做出反应。石油输出国组织是紧盯着司机的购买能力设定价格标杆的。故此，跟它打交道与跟理性的绑匪打交道差不多，后者的需求来自受害者家人的支付能力。受害者的家人得到了可见的经济帮助（如获得遗产），只会提高绑匪勒索的额度。同样，既然石油输出国组织现在发现司机付得起每加仑3美元的油价，那么一旦美国降低燃油税，它的最佳应对方式就是再度提高石油价格，让汽油的价格继续维持在3美元的水平。

更普遍的问题是，降低燃油税会带来高能耗的消费模式。联邦为此损失的收入，也必然会以提高其他税种、向外国借更多款（到了期限，纳税人必须全额偿还，而且带利息）、进一步削减宝贵的公共服务等方式补足。

燃油涨价是因为石油供应量逐渐减少，可世界对它的胃口越来越大。立法机构不可能战胜供求原理。要缓解日益普遍的能源短缺问题，我们必须减少能源消耗。而为了达到这一目标，油价必须更高，而不是更低。

故此，实现这一目的的最有效途径，恰恰是跟图恩参议员的建议对着干。我建议对每加仑汽油额外征收两美元的税，之后将所有的收入滚入共享库，以降低工资税的形式，退还纳税人大致等额的补贴。

由于个别消费者获得的退税跟他们缴纳了多少燃油税不挂钩，征税后的较高油价必能极大地鼓励人们节约用油。这不仅能减少我们对进口石油的依赖，还能缓解交通拥堵和环境污染

问题。再说，正如削减燃油税会怂恿石油输出国组织进一步涨价一样，提高燃油税则可能迫使它打消此念。

和所有此类提案一样，成败维系于细节。任何政策变化，损失一方的惨叫声总是比得利一方的欢呼声更大。只有增税所得的收益公平分配给民众，才能实现皆大欢喜的结果。

对于我建议的工资税退税，有人很快发现了其中的不足之处。比如，它不能帮到退休人士，因为他们不交工资税。这样的话，我们可以采用提高社保金额的方式补贴退休者。因为退休人士开车大多比在职员工少，所以这笔补贴应小于工资退税。

企业同样可以依据行业与公司规模燃油消耗的历史数据模式获得退税。为提倡效率，退税额不跟企业当前的燃油消耗量挂钩，是设计此一制度时的要点。

高燃油税会给福特、通用这些以轻型卡车和SUV为重点产品的汽车厂商造成威胁吗？高燃油税会让需求从这类车型转向更节能的车型，但厂商也可以通过调整产品线来应对。我们可以设定一个较长远的施行日期，比如2012年1月，然后按每个月10%的幅度逐渐调高税率，从而实现平稳过渡。

低收入司机会不会买不起新款的省油车型呢？渐进式税率也为他们提供了宝贵的过渡时间。他们可以在若干年内报废现有汽车，购买新近生产的、更省油的二手车。退税照样可以采用累进的方式。

还有一些人担心新税率可能引发通货膨胀。但和20世纪70年代的汽油涨价不同（那次给石油输出国组织送了几千亿美元），燃油税所得的收入全部留在美国国内。由于增税，生产或流通环节大量使用燃油的产品，价格会有部分上涨。可即便现在没有增加燃油税，生产这些产品所需的燃油也给美国人民带来了沉重的环境和外交政策成本。高燃油税鼓励节约用油，故此可以抵消一部分增税成本。

一名学院派经济学家提倡高燃油税，冒的风险比政客小。

但这样的提案到底牵涉到多大的政治风险呢？根据《纽约时报》和CBS新闻台新近所做的民意调查，只要高燃油税能降低美国对进口石油的依赖心，55%的人愿意支持。考虑到这样的结果，在一场大范围的能源短缺危机中鼓吹取消燃油税，实在并未表现出什么大胆的政治领袖作风，倒有点像是肆无忌惮的政治贩子。

政治决策者们试图把价格限制在边际成本之下，主要是希望避免给低收入群体带来难以承受的负担。可由于人为的低价必然招致浪费行为，反而把经济馅儿饼弄得比价格等于边际成本时更小了。

2008年总统选举期间，约翰·麦凯恩和希拉里·克林顿主张缓征夏季燃油税，经济学家们纷纷表示反对。我想说，两位参议员并未真正理解经济学家们联手反对的幕后原因。

无效的政策会是帮助穷人的好办法吗

亚当·斯密的当代信徒对他著名的“看不见的手”概念表示出前所未有的热情。他们说，斯密的主张是，在看不见的手的引领下，单纯自利的个体能为所有人带来最大的利益。可惜，斯密本人从未沉迷于这样的幻想。

恰恰相反，《国富论》中的这句比喻，描述的是一个相当谨慎的逐利企业主。书中形容他，“在这场合（其他许多场合也一样），他受着一只看不见的手的指引，尽力达到一个并非他本意的目的。”接着又说，“也并非因为事非本意，就对社会有害。追求自己的利益，常常使人能比真正出于本意的情况下更有效地促进社会的利益。”

简而言之，斯密懂得，看不见的手往往是良性的，但并非

永远如此。

明白这一点，对我们理解宏观经济政策，尤其是在美国总统选举活动中因燃油税问题引起的喧嚣，有着重要的暗示。

如果你和斯密的当代信徒们持相同看法，认为无拘无束地追求个人利益，总能为社会带来好处，你恐怕会把所有的税收都当成可悲可叹的坏事——固然为修路和国家安全所必需，但大大扯了经济效率的后腿。依照这种观点，问题出在税收扭曲了看不见的手用来指导资源进行最优配置的价格信号。

更审慎地考察斯密的立场，可以发现他对税收的看法与此并不相同。当市场价格能传达准确的成本和价值信号时，看不见的手能推动共同利益。但价格经常与成本及价值相背离，这种时候，税收其实反倒帮助了资源实现价值更高的用途。

不妨仔细看一看为什么看不见的手能在诸多普通市场运作自如。以马铃薯市场为例：在此市场，马铃薯的生产和销售是由数以百万计的独立核算成本效益的农民决定的。只要收益足以负担生产成本，追求利润的卖家就会提供额外的一磅马铃薯。

当最后一磅马铃薯的生产成本恰好等于其价值时，市场达到均衡状态。倘若直接由卖家负担的成本是扩大马铃薯生产的唯一相关成本，买家的收益是唯一相关的收益，那么，看不见的手就恰到好处地发挥了作用。

然而，很多其他商品的生产和消费，其成本和收益不光由买卖双方负担，还落在了其他人身上。比如，生产额外一加仑汽油，不光要厂商负担生产成本，还需要其他人负担它的污染成本。和之前一样，市场力量会驱使生产不断扩大，直到卖家生产最后一单位产品的直接成本恰好等于它对买家所具有的价值。但由于每加仑汽油还会带来外部污染成本，生产最后一加仑汽油的总成本高于它对消费者所具有的价值。

结果使得汽油消费高到了过分的地步。假设最后消费的一加仑汽油污染成本是两美元，但它4美元的市场售价仅负担了

其直接生产成本。减少一加仑汽油的生产和消费，消费者损失了价值4美元的燃料，生产者省下了4美元的生产成本，两者恰好抵消；此外节省的两美元污染成本，则是整个社会的净收益。

通过这个简单的例子，我们可以看出，当一种产品的市场价格并未反映相关的所有社会成本和收益时，看不见的手就罩不住了。此时，最简单的解决办法就是利用税收遏制该产品的消费。

这么做不仅能为公共服务筹措资金，还能更有效地分配社会资源。故此，当参议员约翰·麦凯恩和希拉里·克林顿最近建议缓征夏季联邦燃油税的时候，经济学家们几乎普遍感到了沮丧。

两位参议员的提案，表面目的是减少油价陡增给人们带来的经济负担。但没用的政策，从来不是帮助人们缓解经济压力的最佳途径。

效率事关重要，因为凡是能够做大经济馅儿饼的政策，必然能让所有人分享到比从前更大的一份。经济学家反对取消燃油税，是因为这么做会让经济馅儿饼变小。

当然，看到一路走高的油价洗劫了数百万选民的钱包，政治家们很难无动于衷。但正如已故的经济学家阿巴·勒纳（Abba Lerner）所说，穷人面对的主要问题是他们钱太少。最好的解决办法不是给他们降价，而是提高他们的收入。比如，有针对性地降低低收入职工的工资税，或提高劳动所得税补贴。

取消燃油税会同时鼓励富人和穷人夏天多开车。它还会带动高油耗车型的销量。由于燃油税可以减少浪费，实际上为帮助低收入家庭带来了更多可用的资源。

很多产品的生产和消费会给局外人带来成本，汽油就属于其中之一。此外，噪音大的商品，比如吹叶机，能把整个街区闹得天翻地覆。难以生物降解的产品，如多种塑料袋，成了昂贵的浪费之源。类似的例子数不胜数。

看不见的手失效实际上是个好消息。毕竟，我们总需要对什么东西收点儿税才能为公共服务埋单。对产生不良副作用的消费征税，我们不仅能够获得足够的收入消除预算赤字，还帮忙将资源付诸了价值最高的用途。

由于这种税能让经济更高效地运作，说它给低收入家庭造成了负担并不成立。还是那句话，有效的政策总是将经济馅儿饼做到最大。有了更大的馅儿饼，每个人都能分到更大的一块。

在一个国家的疆土之内设计和执行合理的经济政策已经够难的了。接下来，我将解释为什么倘若其他国家采用糟糕的经济政策，哪怕是最成功的尝试有时也要被迫妥协。

为什么外国的燃料补贴会让美国人更贫穷

十多年前，一个国家奉行糟糕的经济政策，要埋单的只有本国公民而已。然而，在当今全球化经济之下，这副担子落到了更多人肩上。

发展中国家为保护国民免受油价高涨之害提供燃油补贴，就是一个切题的例子。基思·布拉德舍在《纽约时报》上说，许多发展中国家都利用补贴控制国内油价，使之远远低于世界市场价格。结果，这些国家消耗的燃油大大超过了本来的水平。

据估计，2007年全世界石油消耗量增加的部分，几乎全是实行燃油补贴政策的国家带来的。没有这一人为的需求刺激，世界石油价格应该低得多。例如，2008年夏初，中国取消燃油补贴，国内油价上涨17%，反映在世界石油价格上，则是每桶降了4美元。

指望其他国家的政府放弃补贴，好让开着SUV、住着大房子的美国人从较低的世界能源价格中得利，显然很不现实。但看一下经济学上的压倒性证据，或许会让这些政府对现行政策重做考虑——燃油补贴只会造成净损失，哪怕是对表面上得了实惠的国内民众也不例外。

毫无疑问，燃油价格高，会让经济遭受损失。然而，不幸的现实在于，当进口资源的价格在世界市场上涨，买家必然要承受重创。提供燃油补助无助于减少必然损失，甚至还会恶化事态。

问题是，倘若商品的价格低于成本，人们就会浪费。一加仑汽油对一个国家的成本是因它招致的每一额外损失的价值。这不仅包括要按世界市场价格购买一加仑汽油，比如4美元，还包括了外部成本，如日益严重的空气污染和交通堵塞。外部成本往往难以衡量，但真实存在。合理的评估相关要素，使用一加仑汽油的实际成本明显大于4美元。与此形成对照的是，用户支付的汽油价格，仅仅是加油站的报价。再加上每加仑两美元的补贴，从国际市场以4美元买来的汽油，在国内市场仅售两美元，或者说，比汽油的实际经济成本要少两美元多。

想想看，卡车司机在决定是否接受一份拉货的工作时，上述价格差异对他会有怎样的影响呢？理性的卡车司机会使用基本的成本效益测试。该测试认为，只要做某事的效益不小于成本，就该做。假设上述拉货的活计需要耗费1 000加仑的燃油，按照每加仑汽油两美元的补贴价，燃油总支出是2 000美元。倘若卡车司机的时间和设备成本是1 000美元，那么，从他个人的角度考虑，只要托运人至少愿意支付3 000美元，他就该接受这份工作。假设托运人不多不少刚好愿意付这笔钱。

问题是，如果卡车司机按这个价格接受了该工作，整个国家会遭受2 000美元以上的损失。3 000美元足以负担卡车司机的个人成本，可政府要为他消耗的1 000加仑汽油额外提供2 000美元的津贴。除此以外，这趟行程还会带来污染和交通堵塞成本。故此，燃油津贴鼓励他接受这份工作，意味着整件事的净效应相当于把2 000多美元投入了火坑。

浪费总归是有害的。对此持怀疑态度的人只需回想一下前面说过的一句话：做大经济馅儿饼，人人都有可能分到比从前更大的一份。利用燃油从事成本超过收益的活动，只会缩小经济馅儿饼。

支持补贴政策的人说，要是按国际市场价格销售燃油，国内一定会出现强烈的政治抗议。然而，燃油补贴是一种浪费，暗示着肯定有其他成本较低的方式维持和谐稳定。

还是以前面的卡车司机为例，他接受了一份收益刚好能负担时间、设备和补贴后燃油成本的工作。假设政府换一种做法，取消对他消耗燃油的2 000美元补贴，直接对他减税1 000美元，并将省下来的1 000美元投入公共服务。因为卡车司机从运输工作中的所得仅够负担他的成本，那么光是靠着减税，他也比获得燃油补贴时多得了1 000美元。政府对公共服务的额外支持，还将强化这一收益。简而言之，减税比燃油补贴更能平息政治抗议，因为它跟后者不同，不会鼓励成本超过收益的运输活动。

如果美国总统敦促发展中国家取消燃油补贴，理由是它们会让美国人承受较高的能源价格，谈话可能很快就会陷入冷场。但我们完全可以对谈话重新做个定位。

燃油税建议是个很好的切入点。不光只有发展中国家的燃油售价远远低估了它带来的实际社会成本。举例来说，尽管美国没有直接的燃油补贴，可现行燃油税对使用燃油造成的污染和交通堵塞成本大大估计不足。采用类似碳排放税（两党的主要总统候选人都曾就此发表过提议）的方式，有助于消除燃油带来的实际成本与收益的背离。

等奥巴马总统向其他国家的领导者解释为什么取消燃油补贴能做大整体经济馅儿饼时，上述言论能够起到很好的铺垫作用。由于最终所得的效率收益可以进行再分配，让每个人都分到比从前更大的一块馅儿饼，这一理念应该相当容易推销出去。

批评家们经常谴责经济学家不够重视文化因素对人类行为的影响。大多数时候，这一控诉说得有理。但同样有不少人忽视了文化规范和实践本身也是由经济因素所塑造的。下面，我要检验一下美国公众对SUV的短暂爱恋。

群体行为如何影响日常购买决策

跟其他动物一样，群体本能对人类有着莫大的影响。

不相信这一点的，不妨去找一部名叫《想对裸女说点啥》（*What Do You Say to a Naked Lady*）的影片看看。这部电影拍摄于1970年，导演是艾伦·芬特（Allen Funt），“偷拍镜头”（Candid Camera）节目的开山祖师。有一幕讲述了一位男士看到招聘广告后去求职。他来到会客厅，那儿坐着其他一些人，表面上也是来找工作的，其实是芬特布置的“托儿”。这些人不约而同地站起身，开始脱衣服。不知内情的倒霉应聘者吓坏了。没过多久，他也站起身来脱掉了衣服。这一幕结束的时候，男人仍然赤身裸体地站着，一副等候传唤的样子。

显然，群体本能会带我们误入迷途。然而，很多时候，这种仿效他人的冲动也可给我们带来好处。毕竟，不汲取他人的智慧与经验，我们根本没办法应对生活中一波接一波的复杂决策。

经济学家越发意识到，群体行为能解释不少日常购买决策。SUV就是一例。群体行为有助于我们理解这一市场从20世纪90年代以来的爆炸式发展，以及它即将来临的大崩盘。

早在1935年，雪佛兰巨无霸（Chevrolet Suburban）就投产了。但一开始，它跟同类车型几乎仅限于商业用途。1963年吉

普瓦格耐尔（Jeep Wagoneer）和1966年福特野马（Ford Bronco）问世以前，根本就没有家庭SUV市场这一说。直到1975年，SUV也仅占整个汽车销售份额的2%。

到了20世纪90年代，它几乎成了汽车史上最成功的车型。1990年SUV的销量不过区区75万台，到了2000年，便陡增至300万台。2003年，美国卖出的汽车里23%都是SUV。

如此惊人的发展轨迹，按传统的消费者需求决定因素没法解释。燃油便宜起了一定作用，可显然还不足以说明原因，因为几十年前燃油更便宜。同样地，平均收入有所增长也不是决定因素，因为没有SUV的那几十年，人们的收入增长速度更快。

无论如何，为什么较富裕的人想把轿车换成卡车底盘的SUV，有点令人费解。不少参与设计此类车型的工程师都很惊讶为什么它能卖出那么多辆。早期的广告，外加诸如“开拓者”“探险者”一类的车名，强调的是此类车型的越野性能。但诚如一位工程师的俏皮话，大多数SUV唯一可能越把野的场合，就是主人喝醉了，找错了自家的车道。

安全性也无法解释SUV的成功。《纽约时报》的记者基思·布拉德舍在《趾高气扬》一书中指出，SUV车身重，在跟较小车型发生正面碰撞时具有一定优势（对方汽车的乘客可就惨了）。可它们操纵性差、车身高，容易发生侧翻，兼之刹车距离长，平均起来实际上比普通轿车更危险。

最后，SUV承载容量大，同样说明不了它们何以大受欢迎。因为小货车和旅行车都能提供差不多的容量，而且并未牺牲操纵性和燃油经济性。

要理解SUV销售量的爆炸式发展，我们首先要看收入增长新模式带来的需求变化，以及其他人对需求上的这些变化做出了什么样的反应。第二次世界大战刚结束后的30年里，社会各个阶层的收入增长速度差不多，可20世纪70年代中期以后，收入增长的主要是富裕阶层。在这一变化的推动下，当时还在英国人手里的路虎公司，于1987年把旗下的“揽胜”（Range Rover

）投入美国市场，并标上了那时看起来高得惊人的基本价：31 375美元。

尽管揽胜把持着豪华SUV市场，高收入群体也轻松买得起，可它的早期销量并不乐观。转折点出现在1992年：在罗伯特·奥尔特曼（Robert Altman）的电影《超级大玩家》里，蒂姆·罗宾斯（Tim Robbins）饰演的男主角格里芬·米尔是好莱坞的制片人，想要什么车都买得起。他选中了谁呢？一辆在仪表盘上装了传真机的路虎揽胜。

群体本能的一个重要特点在于，人们更乐意仿效收入较高的人。看到有钱的制片人坐在揽胜的方向盘后面，人们立刻把这当成了“大玩家”该有的派头。随着购买这款车的高收入顾客越来越多，它也越来越吸引人。等其他汽车制造商开始以较低的价格提供同类车型时，SUV的销售量出现井喷。

成也萧何，败也萧何。早在油价还不太高的时候，不少城市司机就提出了怀疑：开一辆操纵性差、油耗高（每加仑汽油才能开15公里）的越野车，到底有什么好处呢？如今油价涨到了每加仑3美元多，SUV的魅力彻底消失。倘若从前开一辆SUV，就好像穿着一件写有“我是个大玩家”的T恤，那么到了今天，T恤上的句子变成了“我是个傻帽儿”。

一旦产品带给人这样的感觉，它也就闹腾不了多久了。随着经销商积压的库存车越来越多，SUV的价格直线下降。在有些地方，只要有人愿意购买自家品牌的SUV，通用提供每加仑1.99美元的油费补贴，福特提供相当于1 000美元的免费汽油。

2005年9月30日，福特的巨无霸远征者挥别了路易斯维尔装配线；通用最大的SUV悍马H1也在2006年6月正式停产。

随着群体趋势彻底转向，高油耗的巨型SUV时代可能很快会落下帷幕。

巴曙松点评

谁藏起了最好的马

经济学界有一句名言：在完全市场条件下，把钱放在口袋里与放在钱包里没啥区别。当然，经济学家本身也知道，在现实生活中，区别还是有的，而且经济学家也通过行动来不断反践这一名言：有的人倾向于把自己的钱存入银行，有的人倾向于投入股市，还有另一部分则投身房地产市场。事实上，两千年前，伟大的军事家孙膑已经给我们留下了一个宝贵的反例：田忌赛马。同样三匹马，因出场顺序的不同而结果迥异。当然，这个故事的发生是有一定的前提条件的：田忌可以提前知道齐威王的出马顺序，而齐威王则不知道，或者知道了也不能再更改。很显然，这不是个完全市场。

每年春运火车票的定价问题经常引起争论。有的经济学家强烈建议通过价格杠杆来解决春运问题。然而，经济学家的建议迅速被淹没在全国人民的反对声之中。正如弗兰克所说：任何政策变化，损失一方的惨叫声总是比得利一方的欢呼声更大。或许很多人认为，提高春运票价得利的只有铁路部门，但这不是我们反对的理由。事实上，我们只需督促把提价收入补贴给最需要的那批人，促使使用者分流。当然，定价机制的透明化，以及打破相关行业的垄断，也是题中应有之义。

正如弗兰克所指出的，效率事关重大，因为凡是能够做大经济馅儿饼的政策，必然能让所有人分享到比从前更大的一份。穷人面对的主要问题是他们钱太少。最好的解决办法不是给他们降价，而是提高他们的收入——比如，有针对性地降低低收入职工的工资税，或提高劳动所得税补贴。

人们天生对纳税和提价持反对态度。一方面是人性使然，另一方面则是政府在推出相关政策的同时，未能推出附带政策，或对附带政策的宣传力度、时间不对称。人们可以允许政府

将三匹马的出场顺序有所调整，当第一匹出场的马不是我们的最优马时，很多人会形成错觉，以为有人把我们最好的马藏了起来。或许真的有人藏了我们的千里马，然而，大多数政策都是调整马的出场顺序而已，目的都是为了更好地赢得人类历史的发展这项大赛！

08

赢家通吃的市场

凯恩斯曾对在股市投资和在选美比赛中挑出冠军做过一番比较。不管是选股票还是选美女，你认为谁会赢无关紧要，重要的是你认为其他人会选哪一个。如今，高中生选大学也越来越朝着这个方向发展。个别学生怎么想抵不上专家审议小组怎么想。《美国新闻与世界报道》的“年度大学排行榜”专刊已经成了该杂志最大的卖点，《商业周刊》的“全美顶尖MBA学位课程排行榜”双年刊也一样。只要这些排行榜的排位名次稍有变化，学校的申请人规模就会出现剧烈的上下波动。

学校的档次从来不是什么新鲜事，而且素来重要。但所有心怀远大志向的大学申请人都敏锐地意识到，它比过去重要得多。为什么会出现这样的变化？简单地说，精英教育证书带来的经济回报在最近十多年飞速上涨。

这一飞涨的背后，是我和菲利普·库克所称的“赢家通吃”（winner-take-all）市场的扩张和激化。在这些市场上，绩效方面的小小差异，甚或用来预测绩效的学历上的小小差异，都能造成回报上的极大差异。

这类市场，我们最熟悉的应该是娱乐界和体育界。最优秀的女高音可能只比第二优秀的好那么一点点，但在一个大多数人只听CD音乐的世界，没人需要第二优秀的女高音。在这样的世界，最优秀的女高音年收入也许能达七位数，可第二优秀的女高音连生计都很难维持。按照类似的方式，新技术使得我们可以把最优秀者的服务克隆到越来越多的职业上，从而使之效力于范围越来越大、利润越来越丰厚的市场。

以税务咨询市场为例。从前，这个市场需要大量的本地从业者来完成工作，可现在它逐渐落入了少数几家软件开发商之手。在这一转变过程的早期阶段，许多软件为得到媒体好评争得你死我活。可一旦意见领袖宣称Intuit公司的TurboTax软件和Kiplinger公司的TaxCut软件功能最全面、界面最友好，竞争软件几乎就没有生存空间了。

一大堆因素都有助于我们理解为什么类似的震荡扩散到一个又一个的行业。信息革命使得我们前所未有地了解产品的质量差异，又让我们可以直接接触到世界最顶级的供应商。由于运输成本和关税壁垒锐减，这些供货商可以十分便利地把产品运送给我们。如今研发成本和其他固定成本在总成本中所占比例越来越大，小生产商很难达到有效的经济规模。

造成赢家通吃趋势的另一个重要因素是有钱的买主似乎越发在意产品的排行档次了。比如，以前汽车市场的需求主要基于车子的大小、可靠性、燃油经济性等功能特点，现在的买家追求的却不止如此。他们想要一辆速度快的车，或者一辆操纵感强的车，或者一辆能独树一帜的车。较之燃油经济性和可靠性，后一类的特点更取决于周遭环境。一辆车的速度要多快，才能打动潜在买家？要是一辆产于1925年的汽车加速了半天终于能达到每小时80公里的速度，司机大概会觉得真够快的，真带劲。换到今天，要是你的车不能在6秒钟以内完成0～80公里的加速，它根本就不算什么快车。速度和操纵感这类对背景敏感的特点，越发左右着汽车市场的购买决策。当人们想要的东西采用相对概念上的定义时，仅有少数供应商能满足他们的需求。在极端情况下，只有一家公司能堂堂正正地宣称：我们生产的车是市场上最快的车。

赢家通吃发展趋势造成的一个结果是，决定企业成功的少数关键人物的薪水呈爆炸式增长。例如，20世纪70年代末以来，美国最大企业的CEO的收入翻了十多倍；同一时期，美国收入最高的1%工薪阶层，其税后收入仅翻了3倍。

下面我将更深入地探讨赢家通吃市场的成因和结果。首先，说一下技术在能力最强者扩张疆域的过程中扮演了什么样的角色。

克隆技术怎样造就了赢家通吃的市场

20世纪80年代初，有个朋友的妻子出钱请一位语音特型演员在家里的电话答录机上录一段问候语，当成礼物送给丈夫。“嘿，约翰此刻不在家，”录音一开始，就冒出一个像极了前总统罗纳德·里根的声音，“如果你留下姓名和电话号码，南希[14]和我会让他立刻给你回复的。”到了2001年夏天，AT&T公布了一套突破性的声音合成软件，许多语音特型演员都会因此失业。

新技术从现有的语音库里提取声音片段，根据印刷文本重新组成对话。假以时日，这套软件能极为逼真地模拟当事人的声音，说出他从没说过的话。靠着从前的录音档案，它甚至还能再现去世多年的人的声音。

假设AT&T完善了这套技术，人们保留自己的声音权，谁将成为最终的赢家和输家呢？

现有的许多技术都能帮助经济上能力最强者扩展市场疆域，语音克隆只是其中之一。这些技术增加了国家的财富，但使得财富的分配越发失衡。例如，电影的发明使得少数天赋出众的明星取代了各地成千上万不那么出色的舞台演员。

新的合成语音将取代如今用于汽车导航系统和留言系统的声音，名人语音克隆则会用到电台、电视台的商业广告里。

非名人语音不会索取高价，因为愿意提供自己声音模板的人多的是。然而，技术还是将掀起一场去芜存菁的运动，仅留下最好的声音。如今，从事相关工作、声音又不够完美的人将会被取代。整个过程带来的是净收益，因为我们将获得质量更高的语音，被取代的人亦可自由从事其他有用的工作。可对其中的大多数人来说，他们的收入更少了，毕竟，从事录音工作就是他们的最优选择。

名人语音克隆行业注定还会出现更为彻底的变化。广告商将在电台、电视台广告中越来越多地使用名人语音。然而，到目前为止，地方广告很少使用它们，因为很多信息都是专门针对本地的。语音克隆技术将改变这一现状。比如，在超市播报本周销售情况的声音，很快就会从不知名的某雇员，换成汤姆·汉克斯（Tom Hanks）或是乌比·戈德堡（Whoopi Goldberg）的声音。

有些名人能招揽更多的观众注意力。为什么赞助商会付给迈克尔·乔丹一年4 000万美元的天价，而大多数其他名人在此市场则全无价值可言，原因就在于此。没人知道谁的声音宣传效果更好。可一旦找到了赢家，商家就会开始激烈争夺其声音模板。

简而言之，和其他类似技术一样，声音克隆会造就一个赢家通吃的市场——在这个市场上，微小绩效的差异会带来经济回报上的巨大差异。这样的技术正迅速改造着美国的经济前景：热门报税软件的开发者取代了数以千计的地方报税会计；最

优秀的互联网拍卖网站取代了数千家地方零售商。在无数的竞技舞台上，凭借这一复制、分配现象，绩效最优者服务的市场范围越来越宽广。

克隆释放了资源，同时为我们提供了更高质量的服务，整个社会得到了好处。不利的一面在于，这些收益的货币价值分配得很不公平。赢家通吃市场的蔓延，解释了为什么近年来几乎所有财富收益都落入了经济金字塔顶端的极少数人手里。

2000年的总统选举中，艾尔·戈尔没能说服大多数美国选民，为什么对收入最高者减税在当今经济环境下不合情理。一旦AT&T克隆了富兰克林·罗斯福那浑厚动人的男中音，民主党的战略师们就会获得新的武器。在我们这个不平等现象日益加剧的时代，小布什先生经得起罗斯福炉边谈话升级版的拷问吗——对富人大幅减税到底有何睿智可言？

市场力量能使人投入到最能发挥所长的工作中，许多经济学家对此深信不疑。但经济学家们也找出了一些此说无法成立的环境。比如，有个人正在考虑是继续捕鱼为生，还是到工厂当工人以赚取500美元的周薪。为便于讨论，我们假设这个人只关心收入高低，对这两份工作的内容无所谓。再假设这个人继续捕鱼的话，每周能挣501美元。那么，经济学家会推测说，这个人可能会继续捕鱼，但又会说，这个决策对整个社会或许并非最优。倘若他继续捕鱼，总会捕到一些本该为其他渔夫所获的鱼。是以，他的存在给其他渔民的收入带来了负效应。我们可以这么说：比较他去捕鱼和去工厂做工时社会的总收入，前者可能更低。

在经济繁荣的鼎盛时期，赢家通吃市场创造的动机，往往会带来类似的分配不当。

为什么越来越多的人想成为对冲基金经理

这些日子，美国最能干、最雄心百倍的大学生们渴望着投身什么样的事业呢？我没看到过正式调查，但在我教的班上，说想去管理对冲基金或去私募基金公司效力的优秀学生比例迅速扩大。

没什么可奇怪的。根据Alpha杂志提供的数据，对冲基金经理詹姆斯·西蒙斯（James Simons）去年收入17亿美元，另两位经理也有超过10亿美元的进账。2006年，收入最多的25位基金经理，入袋超过140多亿美元。

这些经理还享受着极其优惠的税收待遇。例如，所谓的“附带收益”（即分红，抽出投资组合所得收益的20%作为佣金）看起来跟一般收入没什么区别，但却只按15%的资本收益率征税，而非适用一般收入的最高税率35%。光是这一优惠，去年就为西蒙斯先生省了好几百万美元的税。

国会正在考虑通过对附带收益按一般收入课税的提案。毫不奇怪，私人基金公司的说客们立刻强调，这么做会给经济带来重大损失。诚然，为客户牵线做成生意，许多时候能创造巨大的价值。可待议提案并不会妨碍任何一桩值得完成的交易。而且，经济分析显示，由于减少了投资经理市场的过度拥挤造成的浪费，它实际上能提高其他经济领域的生产力。

投资经理市场，就是经济学家所谓的赢家通吃市场——它本质上相当于一场锦标赛，从最初的许多参赛者中选出少数几个大赢家。这样的市场往往吸引了过多的参赛者，原因有二。

第一个原因源自信息偏差。关于是否参与锦标赛，要做出明智的决定，就需要对获胜率进行准确的评估。然而，人对自己相对技能水平的评价，是出了名的乐观向上。例如，有调查显示，90%的工人认为自己的生产力高于平均水平。

过度自信偏见尤其容易歪曲事业选择，因为除去背后支持的动机因素不谈，许多锦标赛的大赢家，其曝光率实在太高了。NBA年收入8位数的明星球员一个星期有几个晚上都会出现在电视里，成千上万没能挤入大联盟的球员却乏人关注。

同样地，10位数收入的对冲基金经理比大批没能打入决赛的参赛者显眼多了。一旦人们高估自己的获胜率，就会有过多的人放弃传统市场的高产职业，参与赢家通吃市场的竞争。

赢家通吃市场人头攒动，第二个原因出在一个叫作“公地悲剧”（Tragedy of the Commons）[15]的结构性问题上。这个问题能解释为什么淘金者太多。淘金这个行业，跟商业掮客有许多共同之处。刚开始勘探一处新发现的金矿，多一个淘金客能显著提高所淘黄金的总量。而一旦超过某个限度，额外的淘金客就没什么用了。在挤挤攘攘的矿床上，新淘金客找到的金子，本该是由其他现存的淘金客发现的。

下面这个简单的数字例子，有助于说明为什么私人动机使得浪费的拥堵状况频频出现于此类环境。假设某人有两份工作可选，一是当工程师，收入100 000美元，二是去当淘金客。假设除开经济回报，这两份事业在其他方面吸引力相当，如果去淘金的话，他有望找到价值110 000美元的黄金，其中90 000美元的黄金，没有他也会由其他淘金客发现。基于自利的动机，他会去淘金，因为110 000美元比工程师100 000美元的薪水要高。但是，因为他的努力仅使得黄金总价值增加了20 000美元，所以，如果他去当工程师的话，社会的总收入反而会比他去淘金时多80 000美元。

雄心勃勃的投资经理也面对着类似的动机。超过某一限度之后，新增加一个高收入的经理，并没有让托管投资这一行的总佣金增加多少。这就好像在拥挤的房地产市场，新增中介的佣金主要是靠抢其他中介的生意。故此，这里仍是私人动机导致了浪费的拥挤状况。

哥伦比亚商学院的金融学教授马修·罗德-克罗普夫（Matthew Rhodes-Kropf）辩称，提高对冲基金和私募基金经理的税收，是糟糕的经济政策。“私募基金是我们经济的重要部分”，他说，高税收会对其造成阻碍。还有其他人说，国会的提案是嫉妒驱使的仇富举动。

这两种看法都没有抓住问题的本质。所有人都承认，才华

横溢的基金经理引导资本流向价值最高的用途，为社会提供了关键的服务。但在任何一个时期，能办成的交易总量是有限的。把越来越多最聪明的毕业生投到这个行业，机会成本很大，经济价值很小。

国会的提案希望把投资这一行的税后报酬多扣掉一点，提高其他事业的吸引力，好让额外的青年才干为整个社会创造更真切的财富。多出来的税收所得，可以为许多急需资金的项目埋单。比如，我们可以用它来给没有医保的儿童上保险，或是在港口增设集装箱检查站。

反对提高税收的人爱说，公平和效率之间总得有所权衡。但这个说法在此处站不住脚。终结投资经理的税收优惠待遇，既公平，又完全符合效率原则。

负责企业合并事务的律师只从交易金额中抽取一个很小的比例作为佣金，但企业合并往往牵涉到庞大的收购资金。以雷诺兹-纳贝斯克（Reynolds-Nabisco）并购案为例，收购金额高达250亿美元。所以，就算有数十个律师瓜分0.25%的佣金，那也是很大一笔钱。而他们为此投入的工作时间，大多不过区区几个星期，最多不过几个月。

这些天文数字分外扎眼地出现在新闻媒体上，不少聪明又上进的年轻人忍不住自问："我怎么才能跑到华尔街去当律师呢？"哪怕是一个初级职位，也有许多求职者抢得头破血流。故此，律师事务所方面必然极端挑剔。在几家一流的事务所，没有顶尖法学院的学历，连面试的资格都没有。那么，怎样才能挤进顶尖的法学院就读呢？最保险的一条路是在屈指可数的几家名牌大学当个尖子生。

那些最出色、最优秀的高中生知道，上一流大学日益成了获得高收入工作的敲门砖。几年前，不少拔尖的高中毕业生尚会选择到离家近的

州立大学深造，在那里，他们能以合理的费用换得良好的教育。如今，同一类学生更愿意申请全国少数几家最知名的大学。

反过来说，这些一流大学也加倍努力地吸引素质最高的申请人。逐渐激化的竞争使得大学奖学金改为以学习成绩为基础，不再看当事人是否有此需要。下面，我来解释发生这一转变的原因。

为什么成绩奖学金排挤了贫寒奖学金

假设有家顶尖大学，正努力想把自己的学术排名提高一些。比如说，全美有50家大学的校长都觉得，若不是排名计算程序存在偏差，自己学校今年保准能够挤进排行榜的前10名。这家大学便属于其中之一。让我们来想想看招生办主任碰上的一个棘手问题。

主任的桌上摆着两名申请人的材料。两人的成绩基本上一样，但甲生比乙生稍微好一点点。甲生的平均分是4.2，乙生是4.0。甲生的SAT总分为2 370，乙生仅有2 160。甲生家庭的年收入是500 000美元，乙生家庭仅有30 000美元。

跟过去一样，现在这两名学生均可获得入学资格。若干年前，这两名学生所得的奖学金，是按一种大多数人深以为公平的方式来发放的：家庭收入低的那名学生得到优厚的奖学金，家庭收入高的那名学生完全不给奖学金。两人恐怕都会登记就读。

好景不再。如今，要是主任不给成绩稍微好一些的甲生发放高额奖学金，总有其他学校愿意给他这份待遇，从而把他“引诱”走。

但给甲生额外的奖学金，意味着发给成绩较低的乙生的奖学金会缩水一大半，不管该生的家庭有多么需要经济帮助。总之，大学按经济条件为基础发放奖学金的制度岌岌可危。

为什么会出现这样的变化呢？在很大程度上，这是拥有精英院校学历带来的经济回报大幅上涨造成的结果。过去30年，各行各业几乎都出现了愈演愈烈的总收入不平等现象。

就算是门槛级的工作，每个工种的少数精英职位的收入也比普通职位高好几倍。这些职位的竞争非常激烈。比如，JP摩根每招收一名初级分析师，都会收到几大摞的求职信。在这种情形下，老板简直没时间去面试非精英院校毕业的申请人。

为了应对此一局面，雄心壮志的高中生只向全国最挑剔的大学提出申请。可这些大学的就读名额还跟从前差不多。数以万计高素质的高中生被这些大学拒之门外，他们可以证明：顶尖大学的入学门槛高得简直翻不过去。在有些大学，校方每接受一名学生的申请，就要拒绝其他十多号人。

既然有这么多高素质学生哭着喊着要读一流大学，为什么这些学校居然还承受着提供成绩奖学金的压力呢？答案是：顶尖大学对顶尖学生的迫切需求，丝毫不亚于顶尖学生对顶尖大学的需求。实际上，好几种全国热门大学排行榜，都以入学新生的SAT平均分为部分基础。所以，要保住精英学校的地位，大学不仅要吸引著名的教授，还必须每年招收成绩最拔尖的新生。

要吸引这类学生，最有效的诱饵是其他顶尖学生。曾有研究指出，学生一般会找SAT总平均分比自己高100分左右的学校提出申请。故此，理想的大学跟电台名嘴盖瑞森·凯勒（Garrison Keillor）虚构的沃比根湖差不多，那儿“所有孩子的能力都高于平均水平”。

随着全国精英大学SAT平均分的稳步提高，拔尖学生的出价也越来越高。可以这么说，分数高的学生，简直是一笔比曼哈顿房地产增值还快的资产。

倘若成功吸引到顶尖学生往往是一个自我强化的过程，那么，没能吸引到顶尖学生也同样如此。哪怕只有少数顶尖学生被竞争院校招过去，也会掀起向下的负面循环，它不仅会削弱大学对其他顶尖学生的吸引力，也会让愿意教授这些学生的优秀教师意兴阑珊。

所以，有志跻身精英行列的院校别无选择，只能为了高分学生狠狠地出高价。也因为如此，以成绩奖学金逐渐取代了贫

寒奖学金。

不少精英院校曾经达成过一项协议，宣誓要把有限的经济奖学金发给那些最需要的学生。可司法部认为，激烈的竞争总能带来最好的结果，故此蓄意阻挠这一协议。1991年，它指控23家精英大学违反了反托拉斯法，因为它们达成同盟，允诺互相之间不以成绩奖学金引诱获得了多家院校入学许可的学生。

于是，22家院校做出保证，放弃在奖学金发放政策上的合作。麻省理工学院拒签保证书，但实际效果几近于零，因为没有同盟者的帮助，它也不可能串谋了。

从字面含义上看，司法部当然是正确的，协议确然有违竞争原则，因为它的目的就是通过抑制对高分学生的竞争，保护以经济需要为审核要件的贫寒奖学金。

但为什么说司法部做了一件糟糕的事情呢？打从亚当·斯密时代，经济学家们就令人信服地指出，大多数时候竞争能带来巨大的经济利益，但并非总是如此。倘若所得回报极大地取决于相对排名——高等教育就是这样，那么在个别院校看来是明智的举动，从整个社会的角度讲却可能是弄巧成拙。

在这种情况下，联手合作能让所有人获利。当然，这种协议也可能会造成损害，比如臭名昭著的托拉斯限价。关键是要加以明智区分。

反托拉斯权威人士或许应该重新考虑一下他们主张的“不受限制的竞争总能带来最大利益”的信念，不应该站在类似宗教的立场上考察共同协议，而要根据实际情况，看它们是否限制了竞争的有害后果，又无损它带来的诸多好处。大学之间为保护贫寒奖学金所达成的协议，显然能通过这一考察。

如今，拍摄的电影、出版的书籍年复一年地越来越多，可电影票和书籍销售总额中越来越大的比例集中到了少数畅销品目上。下面这篇文章写于J.K.罗琳的《哈利·波特》第四部小说出版之后不久，我检验了一些能解释此一模式的幕后因素。

儿童读物最终会消失吗

几年前，漫画家盖瑞·拉尔森（Gary Larson）画过一幅叫作《乐天爹妈》的漫画。男孩握着游戏杆，面无表情地打着电子游戏，爹妈站在门口看着。两人头上冒出寻思的泡泡：几年以后的报纸招聘版，到处都是要求打电子游戏经验值不低于30 000小时的高薪岗位。

没错。即便在当今越来越电脑化的世界，灵敏地操纵游戏杆对雇主来说也没什么价值。孩子们在练习游戏杆技巧上花了无数时间，反倒疏于掌握真正重要的技能，比如写作等。要学习写作，多读书很有帮助。不少家长都担心，电子游戏逼真的画面有可能把阅读从孩子的青少年时代给挤出去。

一场虚惊。几天前，全世界的家长们惊讶地看着孩子捧起了厚达734页的第四卷《哈利·波特》。该书首印数高达360万册，说不定还要加上几百万册的再版，这个夏天，孩子们会在阅读上多花好些时间了。

J. K.罗琳是怎样用老旧的书本打败时髦的电子魔法的呢？批评家们或许会就这些书有没有文学价值争论不休，可孩子们却是真心喜欢。不过，好书随时有，光从质量上说明不了为什么《哈利·波特》系列小说取得了如此辉煌的成功。

要理解这一现象，我们必须先来看看，通俗文化市场跟经济教科书上描述的市场有哪些不一样的地方。在教科书里，任何产品的吸引力取决于它的风格、质量和其他具体特点。可一旦书籍、电影、体育赛事和电视节目卖了出去，其他买家所做的选择同样很关键。

毕竟，读一本书或看一部电影，能和友人分享感受也是其

中的关键。事实上，一旦文化活动的流行程度达到某个限度，没有做这件事可能会带来明显的社会成本。比如，在刚刚过去的这个冬天，要是周末晚上没看HBO电视台的《黑道家族》（*The Sopranos*）电视剧，好多人恐怕就没法参加星期一的办公室闲聊。从《哈利·波特》目前的销售量来看，没读过最新一本小说的孩子大概要付出类似的社交代价。

流行文化产品市场和普通市场的第二个区别在于，就普通市场而言，你消费的一种东西越多，再获得更多的意愿就越小。好比一个人饿了，买第一块三明治时，他愿意付大价钱，买第二块三明治时，他就不愿意出那么多钱了。这就是边际效用递减定律。可在不少流行文化市场，模式刚好与此相反。《周末夜现场》（*Saturday Night Live*）节目的老粉丝恐怕都记得，约翰·贝鲁西（John Belushi）第一回穿日本武士装固然很搞笑，可它的效果比不上后来有一集，贝鲁西刚一穿上武士装，就招来女儿的捧腹大笑。同样，对许多小读者来说，他们读的《哈利·波特》小说越多，就越渴望读新的一本。

这一类自我强化过程带来了赢家通吃市场，参与者的微小差异往往会在经济奖励上带来极大差异。在这种市场，开头的大量竞争者中只有少数人能脱颖而出，最终成了大赢家，至于到底谁会胜出，往往是由起初看起来无关紧要的一些微小区别所决定的。

赢家通吃市场大多鼓励参与者之间激烈地争夺名次。其他作家，说不定人数多到了有点浪费的地步，一窝蜂地效法罗琳的成功。大多数人的努力恐怕都会落空，不过，我们还是得感谢流行文化市场的爆发式自我强化过程。没有它们，不可能会有哪本书能从电子游戏手里把孩子们的注意力抢过来。

《华尔街日报》的一位记者曾打电话给我，讨论赢家通吃市场现象。他请我举一些例子，我举了eBay，该网站至今仍是全球最大的在线拍卖服务商。我让他想象一下，要是他正打算卖掉一张和式小毯子，他会到eBay还是其他较小的在线拍卖网站上去叫卖。

我告诉他，把东西挂在eBay上更具优势，因为那儿有更多的潜在买家能看到，故此找到合适买家的概率比在其他网站上高得多。我进而解释了为什么我觉得eBay最终会成为唯一一家能维持下去的在线拍卖网站。

任何一件具体物品的卖家都会碰到这样的问题：很难找到一个人正好想买完全符合卖家描述的东西。网站上陈列的物品越多，浏览的潜在买家越多，买卖双方恰好投合的概率也就越大。这就给较小的在线拍卖网站造成了一个显而易见的问题，不管它们索价多低，卖家恐怕都觉得把东西挂过来不值得。与此同时，eBay却索取一笔小额固定费用，外加拍卖最终成交价的4%提成。小拍卖网站开价多少，能让卖家愿意把东西挂在自己网站上呢？2%？1%？就算小网站让卖家免费挂出物品，大多数卖家恐怕仍然会投奔eBay的怀抱，因为后者的浏览量大，拍卖成功的可能性要高得多。

记者好像被我的论点说服了，并告诉我，他也许会在下周的报道里采用这个例子。基于我对eBay前景的分析，我很早以前就打算买点该公司的股票，但迟迟没下手。可等我对记者做了如此一番详尽分析之后，我担心一旦他的报道见诸报端，eBay的股票很快会被炒到高过真实价值。我知道自己得赶快采取行动，可又觉得这是不是有点不道德，因为我掌握了内幕消息——有一篇会让eBay的股价飙升的报道即将刊登出来。我跟几位值得尊敬的同事对此事做了些讨论，他们宽慰我说，在报道刊载前买点股票没啥不道德的。

但我拖拖拉拉惯了，还是没下手。出乎我意料的是，报道刊载后几天，eBay的股价不升反降，还降得挺厉害。过了几个月，我终于买了一些eBay的股票。但最近，我把这些股票按低于买入价15%的价格抛掉了。

我早就该知道。《纽约时报》的编辑曾让我写一篇文章解释，为什么美国在线和时代华纳要合并。我在文章中所做的分析把自己给说服了

，立马跑去买了一些AOL-时代华纳的股票。事实证明，两家公司的合并是个蠢主意，我再一次亏了钱。

美国在线与时代华纳合并是为了什么

传说20世纪80年代，通用电气公司的董事长杰克·韦尔奇把手下的部门经理召集到一起，告诉他们：凡不在市场前三位的产品，统统放弃掉。凭借这一战略，通用电气公司成了美国商业史上最成功的一家多元化经营巨头。

同样的逻辑有助于解释，为什么像美国在线这样一家互联网接入服务商会想跟时代华纳这样的传统媒体巨头合并。娱乐和通信产业，早就超过了通用电气所属的制造业，变成了成功的孵化场。站在技术的角度讲，不当老大，就只有死亡。

在娱乐和通信产业，很多成本都是固定的，而为额外客户提供服务的成本通常很小——这一趋势比制造业更为明显。比如，不管是吸引到了100万用户还是1亿用户，拍摄一部电影或开发一套互联网接入软件的成本基本上不变。

所以，一家公司服务的客户越多，就越能用便宜的价格销售其产品并赚钱。这使得市场份额之战具有了决定意义。以提高产品质量为目的的投资是这一战争最重要的武器。

如果时代华纳的HBO电视台想出高价找明星拍戏，或是花更多钱在自家剧集里使用更精彩的特效，它就能吸引到更多付费用户，而且无须以提价的方式负担由此增加的成本。拥有一种更好的产品，能帮助HBO吸引用户，免得他们投入Showtime和Cinemax（均为美国付费有线电视台）的怀抱，从而巩固最初的优势。

互联网接入服务竞争也受类似的因素掌控。提供互联网接入服务的大多数成本都是固定的，故此，随着用户数量的增加，每名用户的平均成本将大幅下降。

拥有庞大的用户网络还能带来额外的一些优势。比如，用户想在国外旅行时检查电子邮件，他肯定不愿意为了上网而拨

打国际付费电话；唯有服务商拥有密集的全球网络，才可能在中小型城市提供统一的地方接入号。使用同一互联网服务的用户，还能共享同一平台，使用聊天室、即时通信软件和其他功能。

既然美国在线已经是全球最大的互联网接入服务商了，为什么它还会需要时代华纳呢？

想想看，你用公司的光纤宽带下载东西有多快，在家用电话拨号系统下载又是多慢——这套系统是美国在线目前的核心服务。这样对比一下，答案也就很明显了。

美国在线现在虽然还是老大，除非它找到办法向用户提供高速光纤上网，否则这个地位岌岌可危。将来，越来越多的互联网服务恐怕都不会再通过电话线路传输，而是使用如今传输有线电视信号的高性能网络。

时代华纳旗下的Roadrunner是最大的有线网络接入服务商之一，并掌握着遍布美国33个州的有线电视网，在提供高速互联网接入方面占据了极为理想的位置。此外，既然消费者期待从高速网络中获取娱乐方面的内容，时代华纳跟一家已经在互联网接入上占优势的企业结成伙伴，也能得到不少好处。

当然，如果两家公司不合并，美国在线可以尝试跟其他有线电视服务商结成独立的联盟。时代华纳也可以发展下属的互联网接入服务，更有效地配置有线资产。但这些努力，不仅成本高，而且风险大。两相对比，合并能使得电视信号和互联网数据通过同一套有线网络传输，大大提高了两家公司现有股东的获胜概率。

倘若股东们从前对时代公司和华纳兄弟公司合并看走了眼，错过了上一次赚大钱的机会，这一次有必要理解：新一轮的合并不仅能带来内容上的扩展（即公司所提供的娱乐类型），还事关公司在全新技术领域的生死存亡。

消费者也有可能从中得利，因为合并能加快高速互联网接入服务走入家庭的步伐。倘若合并后的公司能成功实现这一点

，网络接入的质量和可靠性亦能大大提高。

司法部有必要担心此次合并会造成垄断吗？到目前为止，似乎尚无此必要。但要是美国在线控制下的地方有线电视网极大地阻碍了互联网接入服务领域的竞争，最简单的补救措施是强制公司将接入权限出租给其他服务商。这跟目前监管机构要求地方电话公司允许其他企业使用其线路基本上是一个道理。

合并还将给AT&T公司带来竞争，因为后者购买了电信国际（Telecommunications International）的有线电视网，有望成为最大的高速互联网服务商之一。

通信和娱乐市场是经典的赢家通吃市场。要想把游戏继续玩下去，公司就必须打出制胜牌。

巴曙松点评

最解渴的第一杯水

在一定时间内，在其他商品的消费数量保持不变的条件下，随着消费者对某种商品消费量的增加，消费者从该商品连续增加的每一消费单位中所得到的效用增量级，即边际效用，递减。这就是经济学中非常重要的边际效用递减规律。边际效用递减规律意味着消费一种物品的数量越多，即某种刺激的反复，使人生理上的满足或心理上的反应减少，从而满足程度减少。一个最通俗的理解就是，当你极度口渴的时候十分需要喝水，你喝下的第一杯水是最解燃眉之急、最畅快的，但随着口渴程度降低，你对下一杯水的渴望值也不断减少，当你喝到完全不渴的时候即是边际效用为零，这时候再喝下去甚至会感到不适（负效用）。

然而，正如弗兰克所指出的，信息革命使得我们前所未有地了解产品的质量差异，又让我们可以直接接触到世界最顶级的供应商。边际效用递减规律正在面临“赢家通吃”规律最严峻的挑战。在网络经济中甚至有人提出“商品使用得越多，增加该商品消费量的欲望就越强，出现了边际效用递增规律”。这种观点认为，边际效用递减涉及的产品或服务总存在一个限度，多是比较简单的物质产品，在质量和性能上没有变化，简单重复性的消费很容易达到饱和状态。而边际效用递增涉及的产品或服务，在质量和性能上不断改进，在消费数量增加的同时，也不断给人们以新的刺激，从而能不断提高人们的满足程度；且针对人们的社会需要或精神生活需要，这种需要几乎是无限的。因此人们的满足程度就不会随着商品或服务数量的增加而下降，而是恰恰相反；如果消费者拥有的知识越多，他对知识、信息的需要就越多，因而在拥有一定的知识后，就会对掌握更多的知识产生更加迫切的需要，形成知识的累积效应。最典型的案例就是《哈利·波特》系列小说。数以亿计的读者根本不考虑市场上企图替代它的庞大小说库，而只是尽情地期待

续集的推出。又比如，同样是鞋，一个喜欢李宁运动鞋的运动员即使拥有五双李宁鞋子，也不会去选择其他牌子的鞋，而是希望得到更多的李宁鞋。而在体育、娱乐界，这种现象更为明显。一旦你喜欢上某个明星，那么你就会越发期待他有新的作品、新的演出，而不会觉得看得太多以至于无聊甚至痛苦。边际效用非但没有递减，反倒有递增的趋势。

09

竞争与收入

The Economic Naturalist's Field Guide

设想你正跟两个好朋友在加拿大的树林里徒步，突然看见路旁的灌木丛里躺着一件闪闪发光的东西。你们中有个人把它捡了起来，大家看出那是一大颗未经雕琢的钻石。你有个信得过的珠宝商，保准愿意为它出90万美元。这笔钱应该如何在你们三人中分配呢？

大多数人会说，你们应当均分这笔钱，即每人30万美元。心理学家在解释这一反应时说，大多数人内心强烈地把平等视为基本的道德规范。

然而，这并不是一种绝对意义上的感觉。地球上没有哪个国家的政府会对每个公民征收100%的所得税，然后再把它平均分配给每个人。这没什么可奇怪的，因为这么做肯定会在经济上掀起滔天大祸。在一个有数百万人口的国家平均分配国民收入，也就意味着一个人要是不再工作，生活标准也不会有丝毫下跌。当然，还是会有人继续工作，因为他们喜欢自己的职业。但除了工作，还有许多活动能令人开心。要是一个人不管是否工作，收入都一样，那我们还是假设大多数人都会选择不工作比较保险。

简而言之，大多数人认为完全平等是不现实的，其原因在于我们需要维持工作的动力。要是个人收入不能以某种明确的方式跟工作挂钩，我们只好生活在可悲的贫困之中。

但对于维持工作动力需要多少不平等，长久以来都存在很大的争议。同样，就不平等对社会是否有害，也存在很大的争议。甚至，对于某一时刻到底存在多大程度的不平等，人们也很难达成一致意见。

不过，人们日渐达成一点共识：最近几十年不平等显著加剧。本章将揭示这一变化的成因与结果。不少评论家认为造成此现象的原因在于，竞争崩溃使得企业管理者和其他高层人士有了掠夺组织的条件。我认为反过来说更接近真相：不平等加剧主要是市场竞争白热化造成的结果。

为什么不平等现象日益严重

美国经济不平等现象日益加剧，而国会却打算采取措施，进一步助长此种局面。我们是怎么走上这条路的呢？继续走下

去明智吗？

第二次世界大战结束的时候，美国的收入不平等比20年代以来的任何时候都要低。其后30年里，各阶层的收入大致保持了相同的高速增长——差不多每年3%。

到了20世纪70年代，此模式开始变化。例如，收入分布处于后80%的家庭，年所得增长不到1%；处于前20%的家庭，收入增长速度跟前一时期相当；处在经济阶梯最顶层的极小群体，收入则呈爆炸式增长。

20多年来，《商业周刊》每年都要调查美国大企业CEO们的所得情况。1980年，CEO们的收入是普通美国工人的42倍，只比今天的日、德等国高一点。可到了2000年，美国CEO的收入是普通工人薪水的531倍。至于收入阶梯上位置比CEO还高的人，赚的钱更多。

企业黑幕屡屡见诸报端，使得我们知道，在这些异常优厚的薪资待遇里至少有一部分来路不正。然而，剩下的大部分则是市场力量带来的结果。随着地方市场逐渐为地区、全美，甚至全球化市场所取代，高管决策只要稍有改进，就能为企业增加上亿美元的进账。

从前主要盛行于体育和娱乐市场的奖金结构大范围扩散，是高层收入迅速增长的另一个重要原因。在这些赢家通吃的市场，绩效上的微小差异，往往能转变成经济报酬上的巨大差异。现在我们主要听录制的唱片，不管置身何地，全世界最棒的音乐家都能召之即来。数字新闻使得少数大报的专栏作家取代了大量本地记者。随着个人电脑的普及，少量软件开发商抢了数以万计本地税务会计的饭碗。每一次的改变，都造福了消费者，可同时也加剧了收入的不平等。

放眼全球，收入不平等加剧的原因大致都一样。大多数国家的公共政策都在尝试逆转这一趋势。美国例外。举个例子，国会眼看着天平在市场的作用下朝着有利于高收入群体的方向倾斜，却还在20世纪80年代把最高所得税率从50%削减到了28%。

减税的直接后果是提高了富人的税后收入，间接作用是影响了联邦的支出政策，两者都加剧了收入的不平等。尽管供给学派（Supply-Side Economics）[16]的经济学家们预测，减税带来的收入增长足以抵消税率调低造成的税收损失，甚至还有剩余，但实际情况恰恰与此相反，20世纪80年代庞大的预算赤字就是这么来的。

克林顿当总统那些年，赤字有所减少，可等到小布什上任，政府再度调低了所得税、股息税和巨额遗产税，赤字连创历史新高。一旦国会通过的法案完全实施，所减税率的半数以上（新近有人估计为52.5%）都将落到5%收入最高者的头上。根据国会预算办公室的预测，未来6年里，赤字将每年增长3 000亿美元。

不少支持小政府的人为这些赤字欢呼喝彩，说这能迫使立法者削减不必要的开支。可跟从前一样，裁减预算的焦点并不是什么不必要的项目，而是那些主要针对低收入人群的福利项目。共和党众议院最近呈交的提案建议削减40 000名儿童的免费在校午餐，并针对育有孩子的工薪家庭取消225 000人次的食品券。共和党众议院还建议削减120亿美元的贫困医疗补助（如今25%的美国儿童享受的医疗服务都主要仰仗这个项目）。

在市场力量和公共政策调整的共同作用下，中低收入者的生活更加艰难了。他们工作时间长了，储蓄少了，借贷多了，上班距离远了，许多从前认为是必要的保障没了。个人破产申报最近几年每年破纪录。按国际标准看，一直偏低的个人储蓄率，20世纪80年代以来大幅缩水，90年代末几近于0，最近几个月甚至到了负数水平。如今有4 500万美国人没有医疗保险，比90年代初多了500万。

尽管全世界范围内的收入不平等现象近几十年来日益加剧，但美国的情况一直比其他发达国家严重。这是为什么呢？不少人说，不平等是我们为实现较高经济发展速度所必须付出的代价。

然而，证据支持的结论却相反。比如，经济学家阿尔贝托·阿莱斯纳（Alberto Alesina）和丹尼·罗迪克（Dani Rodrik）发现，各个国家的经济增长速度都和最高收入群体所占国民收入份额呈负相关。

还有人说，不平等是社会经济流动性的必要条件，愿意努力工作、按规则办事的人爬到社会顶端的机会，在美国比在其他任何国家都要大。但这里，证据支持的结论仍然相反。哪怕经济不平等持续加剧，社会流动性也一路走低。根据社会学家大卫·怀特（David Wright）的调查，出生在中下收入（在整体收入分布中排在3/4的位置）家庭的孩子想要跻身收入前1/4的阶层，在1998年的可能性仅为1973年的一半。经济学家托马斯·赫兹（Thomas Hertz）则发现，家长处于收入分布末1/5的位置，孩子仅有7.3%的机会进入最靠前的1/5。作为对比，家长处于收入分布前1/5的位置，孩子有42.3%的机会保持原状。和普遍的印象相反，如今美国的社会经济流动性比其他大多数发达国家要差。

一方面，加剧不平等的市场力量毫无退减征兆；另一方面，共和党议员们又频频发出呼吁，再对高收入家庭额外减税700亿美元。他们说，由于最富裕的美国人辛勤工作，理应占有税前收入的更大一部分。可数以百万计不那么富裕的美国人同样工作得很辛苦。在赢家通吃的市场，好些比其他人多赚千百倍的人，并不见得真比其他人出色千百倍、苦干千百倍。

经济学家赫伯特·斯坦曾经说过，有些事情长久不了。历史反复证明，社会只能容忍收入不平等到某个限度，一旦超出此限，它很快就会解体。拉丁美洲的无数政府一夜之间就垮了台，主要便是由于收入不平等造成了社会动荡。经济学家罗伯特·麦克库洛赫（Robert MacCulloch）在全世界随机抽样调查了25万人次，发现在收入高度不平等的国家，人们支持暴力革命的可能性更大。

社会在发生剧变之前，可能有几年，甚至几十年的酝酿期，在此期间，社会动荡水平一路走高。如果说美国正酝酿着这种动荡，那么它还藏得很深。然而，近年来的经验明明白白地

指出，社会剧变的发生往往全无警示。几乎没人预料到1989年东欧政府的相继垮台。革命无非是因为社会患了重病，一旦达到临界点，微小的变化也会点燃政治上的燎原大火。

早在2 000多年前，希腊哲学家布鲁达克（Plutarch）就说过："贫富不平等，是所有共和政体最古老也最致命的顽症。"在美国被这一顽症打倒之前，我们或许该对那些加大社会差距的政策重加考虑。

许多社会的中等阶层似乎对富人怀着公开的仇视心态。美国不是这样。比如每周罗宾·里奇（Robin Leach）的《豪门生活》（*Lifestyles of the Rich and Famous*）节目播出的时候，总有数百万热心的中产阶级观众守在电视机旁。展示名人豪宅、游艇和其他奢侈财产的杂志无不卖得异常火爆。

抱怨收入和财富不平等加剧的美国社会批评家，总会被说成是煽动阶级斗争，或是宣泄嫉妒。下面，我将讨论传统的阶级斗争论漏掉了收入不平等与中等阶层生活条件之间的真正联系。

为什么美国不流行阶级斗争论

"如果美国爆发阶级斗争，打赢的显然是我这个阶级。"

——2004年3月，沃伦·巴菲特致伯克希尔-哈撒韦公司股东们的年度公开信

民主党批评共和党对富人的减税政策，却反遭共和党嘲笑，说他们煽动"阶级斗争"——2000年，艾尔·戈尔同样败在了这一招之下。这是个巧妙的修辞策略，因为这个词最初是用来形容富人不公平地剥削工人的。许多人觉得这个说法与100多年前强盗贵族的时代很贴切，那时候资本家雇用暴徒破坏工会

。

然而，到了今天，剥削的说法没人听了。尽管近年来靠欺诈手段积累财富的例子汗牛充栋，可中产阶级选民们还是一心一意地认为，现在这一代的富裕美国人赚钱不是靠巧取豪夺，而是靠为其他人提供宝贵服务。

可惜，富人的行为是中产阶级经济压力越来越大的根源。最近几十年，中产阶级的收入没能跟房价、学费、医疗保险，以及其他各种基本服务的费用同步增长。通过一连串的事件，1%收入最高的群体（1979-2000年间，他们的所得翻了3倍）不断提高消费，使得中产阶级对许多基本生活目标力不从心。

这一切之间的联系大致如下。随着富人收入的增长，他们会在房子、车子、服装和其他商品上花更多的钱。听说某个巨富修了一栋6 000平方米的豪宅，或者买了一辆新款法拉利跑车，我们大多数人并不会觉得想要调整自己的支出。但对于那些收入只比最高层少一点点的人来说，上述消息是很有冲击力的。它们微妙地改变了社会参考标准，即什么样的房子和车子才叫合适。故此，收入最高者的额外支出使得收入仅次于他们的人花更多的钱。而当后者这么做的时候，紧随其后的人也受到了同样的影响。就这样，它一环一环地向下传遍了整个收入阶梯。

简而言之，高层收入的迅速增长，掀起了“支出瀑布”（Expenditure Cascade）[17]效应，最终压榨了中产阶级。举例来说，住房上的支出瀑布效应恐怕有助于解释以下现象：1980年美国一栋新建中档住房的总面积低于150平方米，到2001年则超过了200平方米。同一时期，中等家庭的实际收入增长不超过15%——不足以充裕地负担面积大这么多的房子。

中档住房价格陡增是中产阶级经济压力最重要的来源之一。这是高收入群体所得增加、支出加大造成的间接后果。

表面上看，购买小一点的房子，家庭就可以逃脱经济压力。但这种做法会招来重大成本。这里的症结在于，房子的价格

和所处街区学校的质量有着很大的关系。不以平均价格在本地区购买一处房子，意味着要把孩子送到低于平均水平的学校去，这种成本是大多数父母不愿承受的。结果，尽管中产阶级家庭的收入有了一定的增加，但必须延长工作时间，多贷款，少储蓄，到更远的地方上班，以便继续把孩子送到质量处在平均水平之上的学校。

在这样的风潮下，劳工和中产阶级选民变得难以控制也就不足为奇了。可奇怪的是，他们仍然对富人没有恨意。事实上，差不多有2/3的低收入受访者支持废除遗产税，而废除遗产税，只有不到总人口1%的最富裕群体能享受到好处。直到最近，还少有政治候选人敢于质疑对富裕阶层大幅减税的做法，须知这一阶层的收入近年来可是连创纪录呢。

中产阶级对富人少有憎恶的一个原因，在于两个群体并不直接竞争。许多年前，罗素就曾观察到，乞丐从不嫉妒百万富翁，而是嫉妒日子比自己稍微好过点的其他乞丐。比尔·盖茨又挣了10亿美元，或者他又给自己的豪宅添建了一栋翼楼，似乎并不会让中产阶级选民产生困扰，实际上，不少人还满喜欢追看有关他生活方式的新闻报道呢。

为什么不呢？生物学家告诉我们，最好是把生活理解成一场对赡养家庭所需资源的竞争，而中产阶级选民的头号竞争对手并不是比尔·盖茨那样的人。寻找好工作、好房子或好学区的时候，真正较量的是跟你我最接近的那些人。从奋勇向前的中产阶级选民的角度来看，为了富人的好运烦心完全不知所谓。

即便如此，高收入群体掀起的支出瀑布效应，仍然给中低收入家庭造成了沉重的负担。这倒不是说高收入群体做错了什么事。他们并不是存心要给下层民众添麻烦，可这几十年来他们在经济上享受的巨大繁荣，给中产阶级增添了实实在在的沉重成本。

高层支出和中产阶级压力之间的联系是间接存在的，这或许可以说明为什么民众不仇富，可绝不能因此就在评估经济政

策时忽略这一联系。

近来执行的联邦税法还将在未来10年对1%最富裕的人减税7 000亿美元。这些人必然会修建更大的豪宅，购买更昂贵的私车。新一轮的支出瀑布将给中产阶级再添压力。

质疑对富人减税的做法是否明智，并不是要掀起阶级斗争。取消这些税收减免，不仅能缓解中产阶级面临的经济压力，也能让富人的日子过得更舒服。毕竟，保养一栋6 000平方米的豪宅本身就是一件头疼事儿了。倘若修这么大房子的人少了，想要拥有这么大房子的人也会随之减少。

虽说大多数中产阶级不愿对超级富豪们的挥霍手笔多做道德批评，但社会批评家们可没有这种顾虑。不过，他们的义愤填膺暴露了认识上的一点缺陷。各个收入阶层的人都倾向依据自己的收入进行消费。穷人获得额外的钱，也会把它花掉。中高收入人士也不例外。说美国富人铺张很自然，可在世界其他地方日收入不到两美元的数十亿人口看来，美国中等收入家庭买起东西来更加大手大脚。界定适度的标准因人而异。倘若中产阶级人士有很好的理由认为自己花钱花得有道理，富人们也一样。

接下来，我要讲述一个朋友的困惑故事，她本来在中西部的一个中产阶级家庭长大，跑到硅谷之后突然成了富人。

为什么富邻居让你觉得穷

大多数人很小的时候就被教育，不要跟别人攀比。我们似乎也颇认可这条建议。总有人拥有更多，成天把眼睛盯在这一点上只会给你带来苦恼。所以，如果你问别人，是否会因为邻居的房子有多大、开什么车而感到焦虑，大多数人会坚持说：

不会。

不过，把这个问题换个问法，我们好像就没那么确定了。试在以下两种环境中做出选择：

环境A：你的年收入是110 000美元，其他人为200 000美元。

环境B：你的年收入是100 000美元，其他人为85 000美元。

收入数字代表实际购买力。你在环境A中的收入，可以让你买得起比环境B中大10%的房子，多下10%的餐馆，等等。但选择环境B，你放弃了一小部分绝对收入，换回了较高的相对收入。

你会选择哪种环境呢？绝大多数美国人都选择了环境B。

为什么我们愿意接受较低的工资呢？对邻居财富的嫉妒心远远超过了我们乐于承认的程度。这当然是一种可能性。但还有另一种说法，就是我们真的不太喜欢攀比排场，这也解释得通。

后一种解释的根据是，为了在复杂的社会环境中有效开展机能运作，我们需要有办法评估自己做得如何，判断怎样最好地适应不断变化的环境。这种判断几乎总是取决于同一社会环境中我们较之其他人做得如何。假设你女儿在斯坦福大学的第一次考试中得了D。她固然可以宽慰自己说，要是去离家近的普通大学就读，一定能得更高的分数。但她恐怕不会这么看问题。她大概会很心烦。这么低的分数向她说明了一些重要情况。她需要更刻苦地学习，心烦将对她起到敦促作用。

类似的语境因素塑造了我们对自己拥有东西的评估。例如，诚如亚当·斯密在《国富论》中的观察，要想“体面”地出现在公共场合，地方标准确定了人必须在着装上花多少钱。他写道，在18世纪的苏格兰，就算是地位最低的工人也需要购置亚麻衬衫，因为买不起这种质量的衬衫，暗示当事人好逸恶劳、

无能，甚至更糟糕。

斯密的时代早已结束，亚麻亦退出时尚的舞台，但他的看法依然成立。而且，现在的风险比从前更大了。置身于史上持续时间最长的经济繁荣期，不少美国家庭却经历着空前的贫困感。他们觉得穷，不仅是因为富人和普通人之间的收入差距加大，还因为一种更新的现象：如今的时代受媒体左右，我们能无比清晰地意识到包围在自己身边的财富。这一新的经济思潮显著地改变了我们的生活方式和支出方式。

我有个朋友在加利福尼亚，乍看起来，她完全是个典型的美国人。她跟丈夫和年幼的女儿住在一起，想要一栋更大的房子，因为现在的房子没有地下室，而他们又想要更多的储藏空间。她担心公立学校的质量，倘若能助其改善，她不介意多纳些税。和数百万其他美国人一样，她认为自己是个朴素环保的人。

然而，从其他方面来看，我朋友可真算不上典型。背景是关键。她每个星期做一次按摩，一个月至少修一次脚——这些事她以前从没做过。她做了半辈子培训师，如今乘飞机只坐头等舱。她和丈夫最近买了一辆8万美元的敞篷车，每年还要买上万美元的各种全新电器用具。他们如今住的房子，花了200万美元。

你瞧，我朋友住在硅谷最富裕的郊区洛斯阿图斯（Los Altos），那儿的生活标准和她成长的中西部有着巨大的差异。她的许多邻居富到了大多数人难以想象的地步。尽管我朋友和她丈夫能够轻易负担现在的生活方式，仍然有些困惑。“10年前，”她说，“我完全无法想象如今会花这么多钱。可住在这儿，事情就不一样了。”在洛斯阿图斯，一栋价值200万美元的350平方米的房子很寻常，没几个邻居会觉得，我朋友想换个更大点儿的房子的想法很奇怪。“我总是想住在有许多空间的大房子里，”她说，“我不知道要多大。可能比我们现在的房子大两倍吧。”

她的经历和数百万其他美国家庭只不过存在一些程度上的

差异，但本质并无两样。究其本质，不少此类家庭仍然想过从前那样简单朴素的生活。可他们发现，周围迅速升温的消费热潮把他们自己的需求欲望推得越来越高。

大体说来，我们花更多，是因为我们有更多。根据SpectremGroup的调查数据，2004年，美国拥有500万美元以上资产的家庭达到了74万户。

这些数字如此庞大，掩盖了一个简单的事实：绝大多数美国人并不富裕。尽管富人拥有的一切让他们几乎与主流社会隔离开来——他们住在大门紧闭的社区里，把孩子送去私立学校，但他们仍是我们身边的一部分。连我居住的小小大学城（本来属于纽约北部的贫困区）也在生物潮和网络潮的推动下诞生了一拨又一拨的百万富翁。就算我们本身并不认识这类人，但我们认识的人总有知道他们的。为富人提供服务成了一门高速发展的新兴产业，通过这一渠道，富人跟其他数百万普通美国人发生了日常接触。我们打扫他们的房子，给他们的草坪除草，教他们的孩子法语，帮他们报税。日复一日，富人成了我们生活背景的一部分，微妙地调高了我们对安全、舒适生活的感觉。

媒体长久以来对金钱的定位也发生了改变。电视节目和杂志一直爱报道富人，但大多又把他们的生活表现得怪里怪气——总之不是普通人应该奢望的东西。现在却不是这样。随便翻阅一本杂志，都能看到售价45 000美元的百达翡丽腕表和2 500万美元的豪华游艇在打广告，而且要预订才能买到。星期天转播的橄榄球比赛，观众多多少少还是一样的人，可广告却换了新天：喜力和宝马取代了米勒淡啤和福特皮卡。

不过，不管媒体对超级富豪有多关注，最强烈影响我们消费水平的环境因素还是亲戚朋友。门肯（H.L.Mencken）曾经说过，所谓富人，就是每年比他家连襟多挣100美元的人。近来的一项研究为门肯的这一说法提供了有力的支持。经济学家戴维·纽马克（David Neumark）和安德鲁·波斯托列维特（Andrew Postlewaite）对美国姐妹的行为做了调查。研究的样本规模很大，每一名受访对象均有姐妹为全职家庭妇女，不出外找工

作。两位学者希望找出是什么因素影响了受访者本人出去找工作。他们逐一排查了所有可能影响就业决策的事情——当地劳动力市场的失业率、薪资、教育，等等。这些因素都有一定影响，但相对收入作用最大：在调查样本中，如果受访者姐妹的丈夫收入比她自己的丈夫高，那么她寻找工作的可能性要高16%～25%。

富人和普通民众之间财富和收入差距不断扩大，意味着如今有越来越多的美国人发现自己扮演起了穷连襟的角色。今天，中等收入家庭的通胀调整后收入并不比20世纪70年代更高，但储蓄率却比从前低得多，甚至是负数。他们的信用卡负债率、其他贷款率也创下纪录，没有医保、申报破产的人数是80年代初的好几倍。总之，中等收入家庭经历着前所未有的巨大经济压力，主要原因在于他们试图跟上自己根本负担不起的生活标准。

中产阶级的经济压力是一个重要问题，社会批评家在寻找罪魁祸首时保持了自省态度。例如，“个人责任”运动的宣传手认为，有些人就是意志力太薄弱，抵挡不了其他人花钱的影响，这种人理应遭到谴责。在他们看来，中产阶级家庭应当少花钱、少抱怨。另一些批评家，尤其是“自求简朴”学校的批评家，大力谴责我们周围那些购买超大豪宅的人。但这些判断忽视了一点：在不同的经济水平、不同的品味标准下，环境都影响着我们的支出决策。

年轻的时候，我参加和平队，志愿到尼泊尔待了两年。我住的地方只有一个房间，没有自来水、没有电，下大雨时草搭的屋顶要漏水。可我从来没觉得对它有什么不满意的地方。然而，要是我在美国也住在同样的房子里，哪怕是在最贫困的街区，恐怕也会体验到无法承受的羞辱感。如果能借钱逃脱这一窘境，我肯定会借。

其实，我住在一处非常舒适的美国中产阶级之家。但社会批评家们或许说，按世界平均水平来看，这样的房子太过分了。如果当年在尼泊尔乡下的朋友见到我家的房子，他恐怕会觉得我发了疯。他会想，天哪，一个四口之家为什么会需要有三

个半浴室的大房子？

浅白的事实是，人们觉得自己是否需要这样的房子，取决于周围的人有什么样的房子。住在一处售价远低于平均水平的房子，往往意味着住在一个相对危险的街区，或是要把孩子送到低于平均水平的学校去。正常人都想避免这种情况。

新一轮的经济风潮，让我们花更多、借更多、存更少。毫无疑问，这是社会问题的征兆。但引发这一问题的感觉却没什么可责备的，它跟学生在考试中得了D感到心烦是一个道理。

大脑的感知系统更擅长觉察刺激的变化水平，而对刺激的绝对水平并不那么敏感。以视觉系统为例，较之静物，它更擅长察觉运动中的物体。这就是为什么许多动物在碰到天敌时，不是尝试逃跑，而是本能地一动不动。出于同样道理，听觉系统对声音的绝对水平不如变化水平敏感，这能解释为什么开着电视就沉入梦乡的人，往往在其他人关掉电视的时候醒过来。

同一现象也有助于解释社会评论的时机选择。富人总是花更多钱，可在20世纪五六十年代很少有人谈论这一点。那些年里，各阶层家庭的收入年增长率都维持在3%左右的水平。那时和现在一样，富人住的房子比中产阶级大。但由于房子大小的比例没有变化，它没有引起人的注意。可从70年代以来，中等收入家庭眼睁睁地看着自己的收入止步不前，而富人的收入增长快到了前所未有的地步。故此，富人和普通民众之间的消费差距迅速拉大。这样一来，近年来有关富人挥霍无度的文章频频面世也就不足为奇了。

是什么引发了奢侈品消费大爆炸

我在20世纪80年代末买的那口丙烷炉具，最近几年每况愈下。它的那些小毛病肯定修得好，但我不知道该找谁来修。就

算我知道，修理费肯定也比我最初买它时花的89.95美元要贵。就这样，我开始不情不愿地在市场上寻找新炉具。

如果你最近买过烧烤用炉具，肯定知道这个市场较之十多年前发生了天翻地覆的变化。我还模模糊糊地记得80年代末那种自带存储格、两边各有加长搁板的款式，也最多不过卖几百美元。但这些东西跟“海盗牌”专业炉具实在没得比——绝对没得比。

它既可以用天然气，也可以用丙烷；烤架面积有整整半平方米，附有红外线电转烤肉架，你可以一边为40名客人烤制汉堡，一边把两块重达20磅的火鸡烤到熟透。内置的熏肉系统“火力高达5 000英热[18]，还有不漏水的木抽屉，方便用户烤制各种口感的四季美食”。在烤架旁边还有一对高温火头。普通厨房使用的标准炉具火头只能产生7 500英热，但这种高温火头可产生15 000英热，方便烹饪一些外国口味的爆炒食物，还可以非常迅速地烧开一大锅水。倘若你想在自家后院弄出一份川味烤鱼，或者担心客人赶到了，你还有40根玉米没烤好，“海盗”炉具能提供你所需要的额外火力。整套炉具使用闪闪发亮的不锈钢制造，附有珐琅和黄铜把手。如果把折叠的工作台完全展开，它足足有两米长。

“海盗牌”专业炉具的标价是5 000美元，不含运费和安装费。当然，也有许多比较便宜的款型。要是有厨师觉得烤架面积45厘米×65厘米大，外加一个副火头也能对付着用，那么可以选择售价1 140美元的海盗炉具，“以最合理的价格带给您专业的享受。”可即便是这种功能缩水的型号，售价也比我们大多数人十多年前想象中高得多。

对绝大多数人来说，5 000美元的烧烤炉具存在的真正意义是，有了它，我们买1 000美元的炉具就显得近乎简朴了。随着购买高档炉具的人越来越多，其他人买炉具时的花费可以接受的参考标准必然不断变化。在这个繁荣年代，就算我明天花了1 000美元买了一口新炉具，也不会有谁觉得我干了件奇怪的事儿。更叫人不安的恐怕还是下面这一点：说不定连我自己都不觉得花1 000美元换掉从前90美元的炉子有什么奇怪的

地方。

烧烤炉具行业消费模式的演进，只不过是近几十年来巨大变化的小小缩影。我们落入了奢侈病的魔爪，病情之重，远甚于一个世纪前的黄金时代。只不过原先的消费潮主要为少数掌握着庞大财富的家族所主导，如今这一轮消费潮则席卷各个经济阶层，波及人数更为可观。

超级富豪的超级豪宅占地一两千平方米，甚至三四千平方米——固然吸引眼球，可更值得关注的一点事实是，美国现在修建的住宅，平均面积差不多是20世纪70年代的两倍大。标价25万美元的12缸兰博基尼跑车固然招来千夫所指，可更具说服力的现象则是，现在美国所售新车的平均价格超过22 000美元，比10年前高出75%。

不管你属于哪个收入阶层，不管你觉得他人的影响是如何微不足道，你都逃不过这拨消费狂欢引发的效应。比如，它会影响你买生日礼物用多少钱，影响你在好学区买房子花多少钱，影响孩子向你要什么档次的运动鞋，影响你为孩子上大学支付多少学费，影响你为找好工作面试穿什么牌子的西装。

这就是新出现的烦人瀑布效应。最麻烦的地方是，没人知道到底有没有什么切实的方法能对付它。我的观点（稍后详述）的立论基础不是社会批评家们的那套说辞，如奢侈消费是自我放纵、颓废堕落一类，而是建立在详尽、有说服力的科学证据上：如果我们对加速消费的动机稍加调整，所有人都可以过上更满足的生活。

政府报告里找不到奢侈潮的身影。要想了解大概情况，我们只能依靠各种片段拼凑出一幅图画：2 000美元以上的手表的销售额自1997年以来增长了13%，达到11亿美元。豪华汽车（按1996年的美元币值，售价在30 000美元以上的车）占1996年全美所售车辆的12%，较之10年以前提高了7%。红酒的总销量比1986年的巅峰期稍有下降，但名贵红酒的销售额自1980年以来逐年增长23%。

从某种程度上来看，当前的消费热潮似乎可以视作良性的

征兆：较之以前，我们现在的生产力更高，也更富裕。但它也有着阴暗面：尽管经济地位最高的群体干得很棒，但过去20年里，普通美国家庭的收入没有实际增长，最底层1/5的家庭的购买力甚至还下降了10%以上。

中低收入家庭只好靠降低储蓄、提高借贷的方法来维持高消费。在这一过程中，我们本来就低于其他发达工业国家的个人储蓄率稳步走低。去年，每70户美国家庭就有1户申报破产。

就算是那些能轻松负担奢侈支出的家庭，也要付出代价。我们所有人，无论贫富，工作时间都越来越长，休假时间越来越短；我们陪伴家人和朋友的时间越来越少；我们用于睡觉、锻炼、旅行、阅读，以及其他有益身心的活动的时间越来越少。由于我们的储蓄率下降，我们的经济增长速度也会放缓，退休后担心自己无法维持生活标准的家庭越来越多。

与此同时，我们的高速公路、桥梁、供水系统和其他公共基础设施乏人修缮。我们的公园和街道日益拥堵。贫困和毒品继续折磨着不少城市。越来越多的中高收入家庭躲在大门紧闭的住宅区背后。由于预算赤字，许多社区图书馆缩短了开放时间。

一个世纪以后，读到我们时代历史的人或许会感到疑惑：为什么这些人在经济繁荣中做出了奇怪的选择——支持砍掉政府预算，拒绝为大量有益项目提供资金？想想看，我们在奢侈品上的支出增长比国民收入和总支出快足足4倍，达到每年8万亿美元的天文数字——摊到男女老幼每一个人头上，将近30 000美元。说我们“负担不起”维修破败的基础设施，没时间陪伴家人和朋友，岂不是很奇怪吗？只要降低奢侈消费的增长率，这些事就都能负担得起了，想做更多都可以。

过去，就如何更好地支配金钱问题，社会批评家们主要是从个人经验出发做出判断。其实，我们还有大量的科学文献暗示，最近的支出模式未能很好地为我们服务。例如，严谨的研究表明，倘若人人都获得更大的房子、更昂贵的汽车，那么，

更高的新标准很快就会形成——结果，这类支出产生不了持久的满足。

然而，还有证据表明，同样的资源换个使用方法，就能持久地改善我们的健康，提高幸福感。比如，为了多挣钱买大房子所用掉的时间，可以分给家人和朋友，或用于锻炼身体，休长假。要是你想给这类支出换个更好听的名字，不妨叫它“非炫耀性消费”（Inconspicuous Consumption）[19]。

在非炫耀性消费上支出更多的人，更乐意形容自己幸福。他们卷入工作争论的概率更小，找心理咨询、尝试自杀的可能性更低。他们在特定年份生病或死亡的概率也更小。

如果减少工作时间、多陪伴家人能让我们更幸福、更健康，就算这意味着要住在较小的房子里，买比较便宜的汽车，又有什么大不了的呢？为什么我们不这么做呢？一旦我们意识到，人对从天气到物质生活标准的所有事情的评估都跟背景有着密切的联系，就能得出一个说得过去的解释。

倘若你在哈瓦那，11月的室外温度是15度，你问别人外面冷不冷，对方会觉得你真是问了个蠢问题。当然冷！可要是你在蒙特利尔，3月天的室外温度同样是15度，你再提出同样的问题，对方照样觉得你脑袋有点不对劲。只不过，他们的答案会跟哈瓦那人完全相反：天气暖和极了！

类似的逻辑也适用于物质生活标准的评估。13平方米的主卧室够大了吗？我们家现在的卧室就是这么大，但认为它简直不够用。所以我们找了包工队，明天早晨就来搞扩建。

可要是我们住在日本东京，我们绝不会想要这么做——更别说还要花那么多钱，费那么多功夫了。十多个平方米的空间用来睡觉绰绰有余，要是我们真的找来包工队，一定是讨论怎么把它改小些，好分出点儿地方干别的。

唯有当每个人的选择不会给他人造成负面结果时，亚当·斯密著名的“看不见的手”才能发挥作用——认为个人在开放的市场上追逐私利，能给社会带来最佳结果。可一旦事关背景，

哪怕是最寻常的个人支出选择都会影响别人。

如果我买了一辆重达2.7吨的SUV，那么，一旦发生碰撞事故，对方开的车较轻，他的死亡率就因为我而大大提高。如此一来，我就引发了他人购买较重车型的动机。如果我买了一套手工定做的套装去面试工作，必然减少了其他人获得同一工作的概率。如此一来，我就引发了他人花更多钱买套装的动机。要是我每天在办公室多待一个小时，增加了自己获得晋升的概率，那么在此过程中，我就减少了其他人的晋升机会，由此又引发了他们工作更长时间的动机。决定扩大卧室，我就提高了邻居有样学样的概率。总而言之，我们的个人消费决策成了孕育当前奢侈病的种子。

简单地说，我们的问题在于，指引个人消费决策的动机跟引发军备竞争的动机差不多。减少支出会更好，可只有人人都这么做才行。

社会批评家们的指手画脚不会让我们减少支出。事实上，历史上遏制炫耀性消费的努力大部分都以失败告终——因为我们未能明确背景和动机在经济决策中扮演的角色。要想摆脱消费恶性循环，必须首先调整使得我们大笔消费的动机。

放弃现行的所得税，改用大幅度递增的累进消费税，我们便能够在潜移默化中有效地办到这一点。这种税便于执行——每个家庭纳税多少不看收入，而是看总支出。而总支出，只要用年收入减年储蓄即可方便地计算出来。

由于富人能比穷人进行更多的储蓄和投资，那么，出于公平性的要求，支出最高者所适用的税率比现行所得税最高税率要高得多。可就算税率固定，总税收不超过现行制度，消费税也能对具体的购买决策造成重大影响。

比如有人正在考虑购买售价105 000美元的保时捷911，还是售价207 000美元的法拉利456GT。买家愿意为了最顶尖的法拉利跑车多花102 000美元。可要是这笔消费的最高税率是70%，则购买法拉利就得多花至少173 000美元。

由于储蓄可以抵消一部分消费税，买家有了强烈的动机多往股市投资，减少购车支出。如果他买保时捷，则含税总支出为178　000美元。一方面，他得到了一辆性能跟法拉利不相上下的车，另一方面，倘若其他人也做出同样的响应，那么保时捷的稀罕度就跟法拉利不相上下。税收举措遏制了买家对跑车的疯狂热情，还帮他多存了钱。

这种动机上的改变，若能逐渐就位，定能扭转当前奢侈品支出的爆炸性增长趋势。更绝妙的是，奢侈品买家无须为此牺牲些许的满足感——因为这里算数的不是绝对支出，而是相对支出。随着大买家们逐渐收手，其他人觉得务必满足的消费标准也会松弛下来，从而释放出更多资源，投入更有益的用途。

仔细观察证据可以发现，美国人大致能够减少1/3的消费——每年将近2万亿美元，又不对满意度造成明显的损失。这笔省下来的巨款，可以用来修缮基础设施，带来更干净的空气和水源，做其他许许多多的事情。

另外，消费税不会损害美国人珍视的政治自由。恰恰相反，在它的帮助下，私人利益和社会利益相处更为和谐，从而为亚当·斯密的“看不见的手”注入了新的活力，增进了私人市场有效分配商品与服务的水平。

既然累进消费税这么棒，为什么美国从来不曾实行过呢？因为这个国家对税收有着极度的恐慌情绪，就算它其实能为所有人带来好处，政客们也很难公开为它摇旗呐喊。即便恐慌消散，累进消费税的宣传逐渐展开，也需要几个月，甚至好几年的时间进行辩论，以便全民就制度调整意见达成一致。在此期间，奢侈消费潮还将持续升温。

尽管中产阶级家庭的实际收入并未增加，但高收入群体高消费引发的支出瀑布效应，仍给其带来了额外的经济压力。一个家庭收入不增加，怎样能花得更多呢？答案是想方设法地拆东墙补西墙：减少储蓄，或者增加借贷。美国家庭两样都来。此外还可以延长工作时间。在很多欧洲国家，也同样存在着此类模式。

还有一个办法是搬到离经济活动中心更远的地方居住，那些地方房价较低，缺点是上班的通勤时间较长。接下来，我将探讨何以对富人减税会延长平均通勤时间。

为什么减税恶化了交通拥堵状况

交通堵塞是件头疼事儿，但还不止如此。研究显示，较之步行或乘公交车上班的人，在交通高峰期开车上班且遭遇堵车的人，高血压发作的可能性更大，并且容易跟同事和家人吵架，容易生重病，甚至还容易早死。

交通堵塞的局面还在日益恶化。得克萨斯农工大学（Texas A&M University）的一项研究报告指出，1999年美国人堵在路上的时间是1982年的3倍。

尽管日渐拥堵的交通状况源自许多我们熟知的原因，比如人口增长、油价便宜、市区扩张、公交系统投入不够，但它跟收入和财富越发不平等也有关系，这一点很少有人注意到。

我们可以把这其中的症结叫作“白杨镇社区效应”。白杨镇是科罗拉多州的滑雪胜地，长久以来，富裕的居民把这一地区（以及其他旅游胜地）的地产价格抬高到了一个中低收入家庭无法接受的程度。故此，在这些社区提供服务的大部分人，比如教师、警察、消防员、干洗店店员和餐馆服务生——上下班必须开车，而且往往要开很长的距离。这样一来，每天早晚进出这些高档社区的路就堵得水泄不通，好些工人是从几个小时车程之外的地方来的。如今，“大白杨镇”地区的半径足足有80多公里！

交通堵塞状况逐渐恶化，一部分原因在于，过去20年里，整个美国都变得“白杨镇”化了。1980年以来，1%收入最高的

家庭，扣除通货膨胀因素后的所得翻了两倍多，而中间家庭的相应增长不超过10%。同一时期，处在靠后20%的家庭，实际所得不升反降。

在这些变化的作用下，居住模式越发因收入而层次分明。在某些社区这一效应尤其明显，如旧金山半岛、奥斯汀和西雅图等；另一些社区稍微好一些，如芝加哥或费城。但各地变化的方向基本一致，而它又加剧了交通堵塞。

华盛顿当前的政策议程不仅不致力于缓解饱受折磨的上班族的压力，反而有可能把事情搞得更糟糕。从减税开始。在小布什政府提议的1.35万亿减税方案中，40%的好处将落到5%收入最高的家庭。此举将进一步加大收入差距，有可能使中低收入家庭住到离工作更远的地方，从而延长其通勤距离。当然，倘若让我们举出反对减税的十大理由，白杨镇效应恐怕不在此列，但它确实是小布什提案的另一点缺陷。

减税还给已经过度紧张的政府预算施加了更大的压力，未来10年都不可能出现什么重要的城市交通项目。小布什当局拒不承认能源保护事关国家利益，缓解交通堵塞状况的前景堪忧。“美国生活方式受上天庇佑，我们在国内就有着丰富的资源。”白宫发言人阿里·弗莱舍（Ari Fleischer）说，“美国人民对能源的使用反映了我们在经济上的优势，也反映了我们喜欢的生活方式。”

美国确实有着丰富的资源，但这并不妨碍我们制定明智的政策善用资源。不光中低收入家庭，富人的生活也会因为交通拥堵变得不好过。交通拥堵并不是良好生活的基本构成要素，也不是什么不可避免的东西。良好的公共政策能极大地缓解它。

《纽约时报》社论版的一位编辑让我谈谈富人会给孩子买什么样的圣诞礼物。我想，要找出答案，最好的办法就是假扮成有钱的顾客，到曼哈顿高档商店去问问看。我没有名牌西装，但有一双高档鞋子。于是，到了星期六，我就穿着它配牛仔裤逛商店去了。下面是根据我的现场考察笔记所写。

伙计，这辆路虎多少钱

真正有钱的人会给自己十多岁的孩子买什么样的圣诞礼物呢？你若向纽约高档玩具城FAO施华兹（FAO Schwarz）的导购提出这个问题，她一定会立刻陪着你去二楼一间围着玻璃幕墙的密室。在那儿的展台或限量版商品目录上，你能看到真人大小的黑武士和其他《星球大战》中的角色，售价5 000美元以上；带有阁楼的城堡式小床，售价30 000美元；德国进口的全手工旋转木马，75 000美元。

但到目前为止，今年最热门的玩具，还要算1/4实物大小的玩具路虎越野车。车内以真皮装饰，带收音机卡座，配5马力的汽油发动机，最高时速可达40公里。

这玩具卖得挺快，但要是你愿意出18 500美元——比本田雅阁的标价稍微高那么一点点，商店方面可以立刻送货上门。

看重价值的买家或许觉得，出这么多钱买一辆带割草机发动机的玩具车实在太过分了。可他们没看到重点。忘了绒布娃娃吧，这可是个真正的玩具！哪怕是一名投资银行家的10岁孩子，也会为得到这么一辆车而激动得发抖的。

为了孩子一掷万金并不新鲜。迷你路虎也不是最惊人的例子。我们前面提到过，曼哈顿富豪的孩子过个成人礼，得用25万美元，选配的6分钟烟花表演就值2万美元。

但如今最昂贵的儿童礼物，标价比从前涨了不少；高档爹妈之间互送的礼物也是一样。在精品百货店内曼·马库斯（Neiman Marcus）的圣诞节礼品目录上，新款美洲豹敞篷车售价80 000美元。店里总共进了70辆，几小时之内就抢购一空。

收入和财富的急剧集中，推动了美国的新一轮奢侈病。有调查显示，自1979年以来，收入总增长的80%都落入了收入最高的1%的人手里。如果照这种趋势发展，再加上减税提案（对高收入者税率减半）的推波助澜，迷你路虎很快就会过时，最热门的玩具会变成如今售价40 000美元的迷你法拉利。

显而易见，成年人有权自由支配收入。然而，很少有人会说，这样花钱收获最大。实际上，有确凿的科学证据证明，倘若人人都得到更为贵重、精致的玩具，谁也不会比从前更开心。

那为什么家长要买这些东西呢？原因在于，送礼物和军备竞争是一回事：花钱越少越好，可只有人人都这么做才行。

社会批评家们的道德义愤不会缓解这一趋势。可只要修改一条联邦税法就能办到。把现行的累进所得税改为递增幅度更大的累进消费税，就能提供强有力的储蓄和投资动机，把原本花在购买高端玩具上的钱省下来。

这种税是很容易执行的。家庭按总消费额纳税，而总消费额指的是所得（跟目前申报给国税局的数字一样）减储蓄之差。花钱最多者的税率要比现在更高，这样才能推动富人比其他人多存钱。所有人的税务负担跟目前大致相当。

但每个家庭购买高端玩具的动机将出现重大改变。假设最高收入者额外消费的税率是70%，迷你路虎的有效价格就飙升了将近13 000美元。开给施华兹的支票上的数字跟现在一样，但购买该玩具车的家长将在年底多缴13 000美元的税。当然，如果他们把钱存起来，这笔税款也就省下了。

诚如曼哈顿房价太高，使得富人们的住房比在别的城市普遍偏小，消费动机的变化也会让不少家长选择较为便宜的玩具，把相应的开销存到免税的共同基金里去。等选择这一路线的家庭越来越多，可接受的玩具的标准也会发生变化。用不了多久，不那么贵重的玩具就能取代如今那些天价玩具，换来孩子们同等的惊喜。

这一模式将在各个收入阶层依次上演——在一个每年有1/70家庭申报破产的时代，这样的变化肯定受人欢迎。最棒的是，它不会对孩子的快乐感造成任何损失，因为关键不在于玩具的绝对价格，而是它的相对价格。

当然，大幅递增的累进消费税还将影响其他购买决定。不少家长或许会放弃80 000美元的路虎，改为50 000美元的宝马。这里，其他收入阶层也会做出类似的选择。

1992年，蒂姆·罗宾斯开着路虎在罗伯特·奥尔特曼的电影《超级大玩家》露脸之前，只有为数极少的美国人知道什么是路虎，想开着它炫耀成功的人就更少了。回到这种单纯的环境并不会伤害我们，节省下来的钱也能付诸更为紧迫的用途。等我们的储蓄率变得健康些之后，甚至还可以考虑，稍稍提高总税收，将之用到真正重要的地方。想想看，就在纽约，从施华兹卖场往北8公里，就到了贫民区，那里的小学生多得挤不下，师资力量却严重短缺；校舍年久失修，屋顶漏水，马桶不通。只要稍微省几个小钱，这一切就能焕然一新。

不过，也别担心，伙计。短时间以内，这些事儿是不会发生的。

巴曙松点评

幸福的相对性

幸福是相对的。所以让一部分人和地区先富起来的想法一经提出，我国的改革开放事业就焕然一新。如果拉开收入差距不是生产力得到彻底解放的重要动力，那么我们至少应承认，均贫主义在中国的瓦解对社会主义市场经济体系的建立来说功不可没。

然而，幸福的相对性本身也是相对的。当收入差距过大时，我们将体验不到更富所带来的幸福。

然而，这个社会收入还是日益不平等。一方面，调节收入差距过大的最有力武器——二次分配总是受到社会自然的抵制。富人拥有更多的话语权，而没有人喜欢看着自己的钱包被别人瘦身。另一方面，也是更深层的原因，大多数富人很少有机会接触真正的穷人。他们生活的圈子往往属于同一阶层，在他们生活的圈子里，他们感觉不到自己有多富裕；相反，他们会认为自己很贫穷。于是，整个社会大多数人都觉得自己不“那么富裕”。

当富人的眼中全是邻居家更大的房子、更豪华的座驾时；当整个社会都完完整整地被分割成富人区和穷人区时，富人反对加税的同时，广大的工薪阶层哪怕每月仅仅增加几十块的税收，也会成为反对加税的主力军。而最需要通过二次分配来改变命运的社会最底层，却因贫穷和无知而失去了话语权，并进一步失去了获得知识和走向富裕的权利。

10

借贷、储蓄和投资

消费支出大概占了经济总支出的2/3，剩下的部分主要是政府和企业的投资支出。所以，不审慎理解消费者行为背后的驱动力，很难设计出合理的经济政策，或准确预测经济活动。我在前面谈到詹姆斯·杜森贝利神秘消失时提到过，这些年来，传统经济学的消费者行为理论在这方面的记录很是糟糕。再加上家庭只有两种方式能处理自己的收入，要么花了，要么存下。故此，不理解消费背后的驱动力，也就意味着不理解储蓄背后的驱动力。

传统经济模型在这些领域有所欠缺，没什么可奇怪的。这些模型认为，消费者都是理性人，会规划自己一辈子的消费轨迹，最大化终生总满意度。但正常人往往觉得难以进行此类规划，就算他们真的计算出一套合理的方案，也很难贯彻执行。

行为经济学革命极大地改善了我们对消费和储蓄的理解。本章我将探讨传统经济学预测和人们实际行为之间的种种矛盾。凭借对消费动力的更好理解，我们可以更准确地预测人们怎样应对经济环境的变化。考虑到消费在总支出中所占的重要地位，这意味着我们能够更准确地预测总体经济走向。

美国家庭储蓄率近年来急剧下降，就是传统经济学理论解释不好的一个现象。20世纪80年代，美国家庭平均储蓄10%的收入。二十多年来，储蓄率一步步下跌至0，有几个月甚至成了负数，即家庭的房贷和信用卡债务超过了所得。

小布什开始第二任期后不久，就开始大力劝说民众支持他的社会保障体系私有化提案。但最终，他的努力宣告落空。

在我看来，这是一件好事，因为小布什的提案存在许多根本上的缺陷。可究其实质，它又包含着一点重要的洞见。社会保障体系是一套“即付即用”项目，而不是真正的储蓄。它先对工人征收工资税，再把收到的钱寄给退休人士。这种筹措退休金的方法把钱给到了退休者手中，只可惜未能利用复利的神奇魔力。

下面我将解释，在小布什宣传社会保障体系私有化期间，为什么复利是一个宝贵的机会，以及为什么所有的家庭应当齐心协力地一致行动，充分利用这一机会。

为什么美国人存钱这么少

单细胞草履虫的大小，就跟英文标点中的句号差不多，一个实心小圆点。成熟的草履虫细胞，每天都会分裂成两个子细胞。世界各地的学校都爱用它的这一特点来阐释复利的神奇魔力。

如果任其自由分裂64天，单个草履虫细胞会分裂成9 223 400 000 000 000 000个副本。125只草履虫肩并肩地排列起来，大概有2.5厘米长，也就是说，上述数量的草履虫排起来有1 863 360 000 000公里长——足够在地球和太阳之间往返6 000次。

当然了，增长率的情况不像草履虫那么戏剧化。可即便是靠着相对较小的增长率，收益也相当可观。比如，按年利率7%来看，本金每10年就能翻一番。要是18世纪末本杰明·富兰克林照7%的利息存了1 000美元的话，而今它已经变成了30 000多亿美元的巨款。1945年存的1 000美元，今天也值64 000多美元。

考虑到复利的神奇魔力，就算投资回报率微不足道，把钱存下来也象征着一个非同寻常的机会。可美国人基本上把它白白浪费了。美国一直低于国际标准的储蓄率，近十多年来出现急剧下跌。

将近1/5的美国人净资产是0或负数。更让人困扰的是，为了保持信用卡账目平衡而支付1 800美元以上的年息，已经成了许多家庭的常例。于是，复利的巨大魔力反过来落在了这些家庭的身上。

储蓄不足，不仅意味着很多人在退休后要降低生活标准，还威胁到了国家的经济繁荣。由于自身储蓄不足以维持国内投资，美国只好每年向外国举债6 000多亿美元。

如今，激增的外债几乎占了国民总产值的1/4，它不仅削弱了美元的地位，还可能造成许多更为严重的损害。

为什么美国人存钱这么少呢？缺乏自律精神是原因之一。

可倘若这是唯一的问题，解决办法很简单：把每年收入增长的一部分存成定期，碰到引诱的时候怎么也取不出来。

但储蓄不足还有第二重成因，上述办法解决不了。以下假想实验能帮我们了解大概情况：

如果你的收入在社会上处于中间水平，你会选择图10-1中的哪种做法？

感谢复利，存钱多的人到了退休的时候待遇更好，有更多的钱可用。这里举个例子。两个人年收入相同，均为50 000美元，都工作了45年，没有其他费用要付。但一个人大手大脚地花钱，另一个精打细算地存钱。让我们比较一下两者的总消费额。

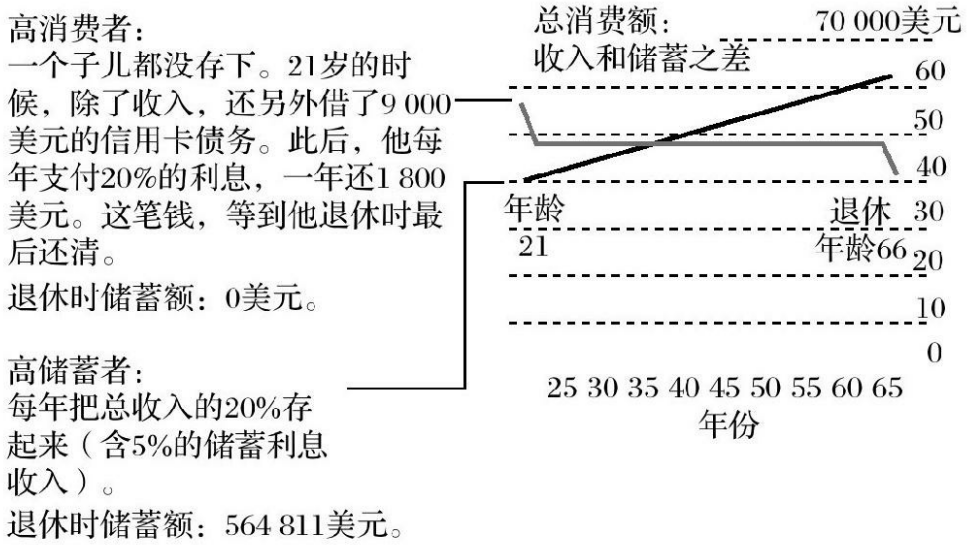


图**10-1**　省钱高手与高消费者

1.你存的钱足够退休后维持舒适的生活标准，但你孩子上的学校不怎么样，那儿的学生在SAT中的阅读和数学分数排全美倒数的20%。
2.你存的钱很少，不足以在退休后维持舒适的生活标准，但你孩子上的学校还不错，那儿的学生在SAT中的阅读和数学分数达到了全美平均水准。

这显然不是一道令人愉快的选择题，但大多数人说他们会选第二种做法。

由于“好”学校是个相对概念，上述假想实验抓住了大多数家庭在进行储蓄抉择时面临的一个关键因素。如果其他人购买较好学区的房子，你不这么做恐怕会叫孩子分到差学区去。然而，不管单个家庭出多少钱，总有半数的孩子只能到较差的那一半学校就读。

故此，储蓄决策在本质上类似军备竞争中的集体行动问题。每个国家都知道，要是人人都在军备上少花点钱，情况会更好。削弱军备竞赛需要各国达成可执行的协议。同理，除非所有家庭都能自我约束提高储蓄，否则，现在贸然这么做的家庭有可能被迫把孩子送到差学校就读。

其他国家的民众同样面对着诱惑和集体行动问题。为什么他们存钱比美国人多呢？有一种解释说，这是因为跟其他地方相比，美国的收入差距加速拉大，使得两个问题都越发严重。

倘若所有家庭都同意把年收入增长的一部分存起来，储蓄不足的两大源头就解决了。我们还可以做进一步的具体约定，比如达到目标储蓄率之后（比如收入的12%），再把收入增长的1/3转为储蓄。倘若家庭某一年的收入并未增加，则可以免于执行此约定。

这种约定能为退休存款带来复利的魔法，而这一点好处，是现行社会保障体系完全忽略的。目前，工人通过工资税缴纳的大部分钱，等几十年退休后是没有利息拿的。相反，它直接支付给了目前的退休人员，后者靠它吃饭、付房租。采用这种即付即用制度，主要是因为它最初建立于大萧条年代，那时根本没钱设计资金充裕的制度。

好消息是，如今美国人有着足够的财富维持这一制度。有人赞扬小布什总统社会保障体系私有化的提案，说此举将创造一个资金充裕的退休储蓄项目。没谱的事儿。根据他的提案，从现行制度过渡到私人账户要靠借钱来筹措资金。这样一来，私人账户赚到的利息就被还贷款要支付的利息抵消了，整套制度无非原地踏步而已。

不少人可能会反对说，要求家家把年收入增长的一部分存

起来，侵犯了个人自由。可正是因为如今没有这样的要求，大多数美国家庭才不能如愿以偿地存下钱来。正如各国发现了签订裁军条约的优势所在一样，用强制储蓄的方式限制各家庭参与争夺顶尖学区住宅的自由，对所有人都有好处。

不管怎么说，缺少储蓄会给我们招来失去自由的风险。美国现在迅速增长的外债威胁到了经济的繁荣，而经济的繁荣，恰好又是人民最珍视的自由赖以维系的重要基础。

虽说要为2008年金融危机负责的人有数万之多，可有些人值得我们特别注意。首当其冲的是前共和党参议员菲尔·格兰姆（Phil Gramm），他长期主张取消金融行业的管制。2000年12月，格兰姆在参议院的一道法令里插入了一条紧急规定，解除了对新生金融衍生债券的管制。而正是这种衍生产品，在之后爆发的金融风暴中扮演了主要角色。其次是美联储前主席艾伦·格林斯潘，他坚持金融行业无须联邦监管，也能稳妥地控制风险。2008年10月22日，在众议院监管和政府改革委员会（House Committee on Oversight and Government Reform）的质疑下，格林斯潘先生困窘地承认："以为靠信贷机构的私利就能保护股东权益的人们，其中也包括我，都陷入了震惊和怀疑。"

我认为，格兰姆和格林斯潘可能跟许多其他传统经济学家一样，不加批判地接受了亚当·斯密的看不见的手理论。倘若他们多关心一下行为经济学革命，很多悲剧原本是可以避免的。

是华尔街引发了金融危机吗

长久以来，金融市场一直饱受引发当前经济危机的资产泡沫折磨。但和墨西哥湾刮来的飓风一样，这类灾难的出现频率一路走高。要想做好预防工作，我们必须首先了解它们的成因。

参议员约翰·麦凯恩将本次危机归咎于“华尔街太贪婪”，但问题并非如此简单。此话出自麦凯恩先生显得挺奇怪，因为长久以来他都支持取消对金融市场的管制。更何况，它显然违背了自由市场经济热心拥护者们最珍视的一条信念：无拘无束地追求私利能带动共同利益。诚如亚当·斯密在《国富论》中所写的：“我们的晚餐不是出自屠户、啤酒商或面包师的恩惠，而是出于他们自利的打算。”

所有的市场结果，无论好坏，都潜藏着贪婪。一旦重要的条件得以满足，贪婪不仅不会威胁到“看不见的手”，反而会成为其中的关键部分。造就当前危机的幕后因素，实际上反映了一种所有竞争性活动都深受其折磨的强大力场。在体育界尤其看得清楚。

以田径赛选手决定是否服用类固醇为例。选手的奖金跟他跑步的绝对速度无关，而是看他跟其他人比较起来能跑多快。假设有一种新药能使选手在百米冲刺中的成绩提高0.3秒。这种药物检测不出来，但可能会给服用者造成严重的健康问题。在高额奖金的诱惑下，许多选手都会服用此药，这样一来，不服药的选手根本不可能胜出。服药的净效应是提高了所有运动员的健康风险，而对社会没有任何真正的好处。

一旦满足两个条件，这种特殊的市场故障就会出现：

- 第一，人们面对的博弈是这样：有很大的概率能赚一小笔，但也有很小的机会狠亏一笔；
- 第二，市场参与者所得的奖励主要取决于相对绩效。

在很多领域，上述条件都会使看不见的手失效。比如，倘若住房市场不受管制，总会有太多住宅修在冲积平原或者地震带上。类似地，倘若劳动力市场不受管制，工人一般会面临更大的健康和安全风险。

金融市场不受管制也并无两样，宽松的贷款条件必然会造成资产泡沫。跟体育界一样，问题出在投资基金的成功与否很少取决于绝对回报率的高低，而取决于该回报率跟竞争对手们相比如何。

如果一家基金公布的收入高于其他人，资金会立刻流向它。又因为经理的收入主要取决于该基金托管了多少钱，所以他们随时都想要标示相对较高的回报。

提高基金回报率的方法之一是投资风险较大的资产（这类投资的回报一般较高，主要是因为，若非如此，抗拒风险的投资人根本不愿意持有它们）。本次危机发生之前，一旦部分基金经理开始提供高回报的按揭债券，其他人也会竞相仿效，要不客户就会流失。

上一轮高科技泡沫时，巴菲特就曾提醒众人当心一种类似的现象。巴菲特说，他不会投资技术股，因为他不了解相关的业务模型。投资者知道他很有头脑，但当时技术股一路高涨，而巴菲特的伯克希尔-哈撒韦基金业绩相对较差，许多人都忍不住把钱转移到了别家基金。巴菲特凭借足够的个人和金融资源承受住了该次风暴的考验。但大多数基金经理没扛过去，技术泡沫继续泛滥。

类似的角力造就了当前的问题。新型按揭债券之于投资者，乃是强心剂，诚如类固醇之于运动员。许多基金经理都知道这种债券风险大。然而，他们也知道，只要房价不断上涨，集中于高风险资产的投资组合能带来更高的回报，自然也就能吸引来更多的投资者。更重要的是，基金经理们以为，就算出了什么乱子，人多就安全。

格兰姆以及其他主张取消金融行业管制的人坚持认为，市场力量能为过高的风险提供充足的保障。贷款人显然不愿意放出收不回的借款，借款人也有明显的动机选择还款条件宽松的贷款。又因为人人都知道金融市场竞争激烈，格兰姆那看不见的手理论的符咒很是说服了不少其他立法者。

然而，倘若奖励主要以相对绩效为基础，看不见的手就会失效。看着其他似乎并不比自己聪明的人赚到了超高的回报，大部分投资者是没办法坐视不理的。出于这样的人类本性，看不见的手碰到过高的金融风险也形不成什么可靠的保护盾。

怎样摆脱当前的局面呢？

不少人呼吁提高衍生债券市场的透明度，因为现在人们对衍生债券的理解还很不充分。严厉的曝光规则固然好，可预防不了将来出现危机，就好像揭示类固醇药物的健康风险，不足以阻止运动员服用它。

唯一有效的补救办法是改变人们的动机。在体育界，这意味着严格执行禁药规则。在金融市场，只要投资者能随心所欲地提高持有量，资产泡沫就会引发真正的麻烦。为避免此类泡沫，我们必须限制人们以贷款投资债券的额度。

有史以来，人类社会一直想方设法限制放贷人的借款利息。以传统经济学模型视之，这种限制显得颇为奇怪。既然放贷人愿意按某种条件把钱借出去，贷款人又愿意接受这些条件，政府为什么要禁止他们交易，搞得双方都不好过呢？

针对这一问题，行为经济学研究揭示出了一种说得通的答案。下面我会解释，为什么许多人并不擅长做出事关延迟后果的决策——当然，看不见的手理论的铁杆支持者们并不以为然。

应该对发薪日贷款加以限制吗

狮子一夺下王位，最先要做的便是扑杀狮群里所有跟自己没有血缘关系的幼狮。这是坏事吗？

生物学家们早就意识到，这是个没什么意义的问题。在狮子进化的残酷竞争环境中，雄性狮王的做法为自然选择所支持，因为这能让母狮更快进入发情期，加速狮王基因进入下一代的进程。在人类看来，狮王的行为很残忍，也恶化了整个狮群的生活。可根据达尔文理论，这不过是个既存事实，无关好坏。总而言之，这类判断不具有任何实际意义，因为光凭道德义

愤阻止不了狮王杀幼兽。

与此形成对比的是，倘若有人折磨社会中的弱势者，其他人立刻会对其加以声讨。更重要的是，这种谴责很多时候很管用。几乎所有人类活动背后都隐藏着自愿联合起来的复杂网络，哪怕是最强有力的个人和组织，也会因为其他人的恶意选择受到威胁。

但道德义愤的供给是有限的。为使之发挥最大效用，它必须省着用。找出哪些人该为糟糕的结果负责，是最首要的一步。这事看似容易，做起来难。要是你在这一步找错了对象，那些在环境因素影响下做出必然行为的人或群体就要背黑锅了，就跟狮王一样。但与其把道德义愤朝这些表面上做坏事的人倾泻，还不如去找那些制定规章法律的人。

举个相关的例子。按极高的利率借钱给穷苦人的贷款机构，往往遭到社会的一致声讨。而所谓“发薪日贷款人”，最近更是被骂得狗血淋头。

这个行业在20世纪90年代初还根本不存在，但现在美国有10 000多家机构，在某些州，它们比麦当劳或汉堡王的分店还多。全行业的总收入，1998年不到10亿美元，2007年已飙升到280亿美元。

发薪日贷款主要集中在低收入街区，主要提供几百美元的小额短期借款。借款人只需签一张延期兑现的个人支票就能借到钱。一笔为期两周的贷款，利息大多超过20%（每借100美元多还20多美元），换算成年息的话是500%还多。

偶尔按这样的条件借钱说得过去，因为它规避了传统银行贷款所需的繁琐手续。可一旦发薪日贷款的利息滚动起来，不少借款人很快就会陷入财务麻烦。据可靠贷款中心（Center for Responsible Lending）最近的研究，典型的发薪日贷款人每借325美元最终要归还793美元。

社会谴责发薪日放贷人残忍无情，吃人不吐骨头，他们贪得无厌，把无助的借款人带进了财务困境。毫无疑问，发薪日

贷款的蔓延破坏了许多家庭，又因为许多放贷人很清楚这一点，道德义愤指向他们也就可以理解了。

这甚至产生了一些作用。例如，经济研究指出，执行道德上不招人喜欢的任务，员工会索取额外薪资。故此，社会对发薪日贷款人的谴责，提高了这些机构的聘用成本，有可能限制它们的发展。但考虑到人们对便捷贷款的好胃口，这种抑制作用的效果相当有限。

真正关心消费者借贷文化的人有必要意识到，与其说它源自放贷机构的贪欲，倒不如说它来自近来日渐宽容的借贷法。早在《圣经》出现的年代，社会就开始对放贷者提出的借款条件加以限制。可在最近十多年金融行业的解禁潮流下，许多限制措施都遭到了废除。自由贷款或许可以推动大量互惠交易，但不利的后果也显而易见。

问题出在这儿：很多人都难于权衡当下的利益和将来的成本。碰到有便利的贷款可借，总有人会借钱太多，无力偿还。等他们陷进去以后，只好继续借——只要法律允许。故此，倘若碰到便利的贷款，社会上数百万经济最脆弱的人肯定会把自己借到破产，这是毫无疑问的。要是我们感觉情况不对头，唯一的办法就是改变规则。

便利贷款的成本是否超过收益，每个社会都必须做出判断。其中牵扯到的权衡跟我们在判断是否进行药品管制时类似。举个例子。酒精饮料会给一小部分人造成相当大的损害，但禁酒非但解决不了问题，还造成了更严重的犯罪。禁止可卡因和海洛因同样存在麻烦的副作用。即便如此，出于对毒品受害者的关心，大多数社会仍然选择了取缔毒品。

有证据显示，较之酒精，便利信贷更像是可卡因和海洛因。这一证据促使国会做出规定：提供给军事人员的发薪日贷款，年息上限是36%。在纽约和其他10个州，类似的限制也适用于普通公众，从而有效地限制了发薪日贷款。

觉得发薪日贷款是件坏事的人，倾向于冲着它造成的苦难发泄怒火。但对发薪日放贷机构冒火，预防不了这些苦难，正

如对着狮王发火，阻止不了它扑杀幼兽。那些为了从放贷机构交换选举献金而支持宽松信贷法的议员们，还有那些总是反对选举资金改革的议员们，才是更合适的靶子。

2008年信贷危机的爆发，使得许多家庭难以继续偿付抵押贷款。围绕政府该为这类家庭提供何种程度的帮助，人们展开了激烈的争论。想要帮助这类家庭，一方面是出于同情，另一方面也是冷血的经济逻辑在起作用：丧失赎回权的家庭越多，意味着银行拍卖的房子也越多，由此造成房价不断下跌，金融危机进一步恶化。但另一些人站在道德的立场反对施以援手，他们担心，倘若人们指望政府救助那些贷款时不量力而行的家庭，将来就会有更多的人不负责任地贷款。

我承认两种考量都有合理性。但我认为，信贷危机并不该怪罪于借款人，而是该归咎于金融制度的调整。正是因为制度的变化，一些本来不符合贷款条件的人也顺利贷到了款。

借钱太多的人该受惩罚吗

经过十多年的大幅增长，美国房价在2007年达到顶峰，而后迅速下跌。超过900万笔抵押贷款“沉在水里”，也就是说，欠款比房子的现价还多。许多家庭丧失了赎回权，市场上出现大量住房，房价面临进一步下降的压力。

国会开始考虑提供贷款担保，帮助自有房主重议违约的抵押贷款。参议员约翰·麦凯恩最初对这一议案表示反对，他说：“担保不是政府之责，我们不能奖励那些做事不负责任的人，不管是大银行，还是升斗小民。”

很多人赞同麦凯恩的看法。对于伪造收入或者想靠炒公寓房发财的借款人，国会显然不应施以援手，可这种人充其量是

引发本次危机的一个小小因素。立法者放宽贷款条件，引发了住房泡沫，他们才是罪魁祸首。

事情的来龙去脉，我们可以在2003年出版的《双收入陷阱》（*The Two-Income Trap*）中找出点眉目。作者伊丽莎白·沃伦（Elizabeth Warren）和阿米莉娅·沃伦·泰亚吉（Amelia Warren Tyagi）提出了一个有趣的问题：20世纪五六十年代，每户家庭只有一个人在外工作，可那时候的人们似乎能轻松偿还债务；到了今天，双收入家庭成了常态，可还贷成了天大的难事。这是为什么呢？两位作者暗示，有了第二份收入，较好街区的房价被越抬越高。

原因很简单。就算是在20世纪50年代，尽量把孩子送到最好的学校去，也是大多数家长的头等要务。由于近年来劳动力市场竞争越发激烈，这一目标显得尤为紧迫。毫不奇怪，双收入家庭会选择把额外收入的大部分都花在较好的教育上。又因为最好的学校总是坐落在房价最贵的街区，要做什么也就很清楚了：为了让孩子到最好的公立学校就读，你必须在力所能及的范围内，购买最贵的房子。

但适合单个家庭的做法，并不适合整个社会。问题的症结在于，“好”学校是个相对的概念：它指的是同一地区内好过其他学校的学校。倘若我们都去买较好学区的房子，最终的结果无非是抬高了该地区的房价。

和现在一样，50年代的人们也都想在力所能及的范围内购买最佳学区的房子。可严格的信贷限制对众人的购房起到了勒缰绳的作用。贷方一般要求借方支付20%以上的头期款，且借款的最高额度不得超过借方年收入的3倍。

但自此以后的几十年，为帮助更多的家庭购买自有住房，政府本着良好的用心，大大放宽了借款条件。可惜此举最终走上了歧途。头期款要求越来越低，最近几年甚至出现了零首付。可调利率贷款和弹性尾付贷款进一步提高了家庭购买住房的能力。

倘若有哪家人不打算入不敷出地贷款，必然会陷入痛苦的

两难窘境。中产阶级家庭想把孩子送到高于平均水平的学校，实在无可厚非。但倘若其他人充分利用宽松的贷款条件，当事家庭却坐视不理，必然只能把孩子送到低于平均水准的学校。就算是经济作风最保守的家庭恐怕也会不甘心地得出结论：最好的办法还是多举债。

谴责这种做法的人有着不同的着眼点。他们认为部分家庭缺乏自律，一味追求奢侈装修，理应受点教训。

然而，数百万家庭陷入财务困境，不过是因为他们理解生活是按等级曲线打分的。最好的工作偏爱重点大学的毕业生，而唯有准备最充分的学生才能进入最好的大学就读，指望家长放弃送孩子入读最佳小学和中学，无异于痴人说梦。在宽松的金融政策下，他们有能力出高价竞拍最佳学区的住宅，由此，房产泡沫不可避免地出现，数百万家庭陷入岌岌可危的财务困境。

国会不应当为投机商和恶意借贷者提供担保，但它也不应当谴责那些因为不愿把孩子送去差学校而利用现行贷款制度大幅举债的家庭。

资产市场高度有效，乃是传统经济学家最坚定的信念之一。故此出现了这么一种观点，说公司的股价反映了它的实际经济价值。最强硬的有效市场假说认为，所有跟公司当前和将来收入相关的新信息，几乎都能立刻反映在公司的股价上。例如，该假说暗示，倘若某个工作日上午10点出现了一条出人意料的新消息，说公司目前和将来的收入比先前的预期高两倍，那么几分钟之内，公司的股价就会翻一番。

有效市场假说还有其他一些偏“软”的版本，经济学家们承认乐观或悲观的思潮可能会在较长时期内影响股票价格。可就算这样的假说也坚

持认为，对个别投资者来说，桌上没有免费的馅儿饼。他们说，个别投资者投不了机，我们赢不了市场。例如，尽管在悲观主义蔓延的时期，股价普遍遭到低估，个别投资者仍缺乏可行的手段，辨别市场大气候何时回暖。

接下来我将解释，为什么经济学家认为有效市场假说极具说服力。

为什么战胜市场是痴人说梦

有个故事这么说，两个经济学家正打算去吃午餐，看见人行道上躺着一张百元大钞。年轻的那个正想弯腰把它捡起来，年长的那个却拉住他说："那肯定不是一张百元大钞。"

"为什么不是？"年轻的问。

"如果是的话，早就有人把它捡走了。"

当然，年长的经济学家在这件事上可能犯了个错误。可他的话包含着一条美国人越发抛诸脑后的重要真理：公共场合的便宜果子很快就会被人摘走。和过去一样，要想赚到钱，唯一的法子是靠天赋、节俭、辛勤工作外加好运。

然而，数千万美国人似乎相信，光靠把旧经济实体的股票，比如通用或宝洁公司，换成甲骨文、思科等引领纳斯达克指数的高科技股，自己就能够一夜暴富。

到目前为止，这一策略似乎像符咒一样有效。要是有人在1992年1月投资纳斯达克指数100 000美元，即便算上股价的短期上扬和下跌，他手里的股票如今也已价值850 000美元。不少牛市分析家曾认为，这一波浪潮还远未到顶。没有人怀疑，新技术创造的收益才刚刚开了个头，它将来的生产潜力不可限量。举例来说，B2B能让许多公司减少30%以上的运营成本，恐怕不是夸张。

然而，电子商务企业的终极价值，并不取决于它掌握的技术有可能带来多少收益，而在于它到底赚到了多少利润。

和过去一样，率先采用新技术的公司能赚到新一轮的利润。但历史同样告诉我们，从长远来看，在竞争的推动下，这些技术将降低产品价格，造福消费者。

故此，倘若牛奶场主率先使用催奶荷尔蒙，能使牛奶增产20%左右，短期内他将获得暴利。但随着催奶素的推广，整个市场的牛奶产量都大大提高，从而带动牛奶价格的稳步下跌，最终侵蚀利润率。

类似的利润轨迹适用于纳斯达克上的大部分新技术企业。B2B的确能帮制造商节省数千亿美元，可新技术公司跟牛奶场主一样，不可能跟竞争绝缘，所以省下来的钱大部分都转换成了更低的产品价格，而不是更高的利润。

有了这样的认识，经济学家早就向投资者提出过警告：不要把全部身家都压在新技术公司身上。成熟的投资经理也持有同样的看法。

然而，现实情况是，在当今的市场环境中，想让自己免于风险的投资者根本找不到安全的避风港。

自然而然地，谨慎的投资人会把重心放在旧经济股票上，这些企业的股价还没有涨到比自己的年收入高几百倍的地步。可投资这类公司又牵涉到另一种风险。如果每个月继续有数百万美国人把钱投到高科技公司上，没有买纳斯达克股票的人就将错过这个时代最大的金矿。

到目前为止，人们大多有意规避后一种风险。少数投资公司的理财经理比较谨慎，在他们设计的资产组合中，高科技股票所占比例较小，结果造成客户大批流失。对这些公司来说，继续跟高科技股对着干，等于是自寻死路。

纳斯达克指数不断大幅跳水，以及道琼斯工业指数代表的旧经济股票出现小幅反弹，似乎都预示着新一轮的洗牌拉开了序幕。真是如此吗？要是有人知道这个问题的答案，他早就在家里躺着数钱了。

但更可能出现的结果是，近年来的模式还将持续较长时间。毕竟，在漫长的准备阶段，纳斯达克曾多次下挫，每一回，投资者们都冲进来按“便宜价”抢购高科技股——他们一直就是这么干的。如果纳斯达克指数重新上涨，还会有更多投资者迫不及待地跳上船。在这样的环境下，唯一能肯定的事情是：大熊市总有一天会到来。2008年，大熊市真的来了。

就算在20世纪90年代高科技股泡沫吹到最大的时候，仍有不少老练的华尔街观察家郑重发布警告：股票的交易价太高了，根本不合理。2008年金融风暴出现前几个月，也有人发出过类似的警告。这些警告言之有理，而且也为事实所证明，但它并不意味着购买或持有股票有什么错误。如果你觉得能抢在低谷来临之前把股票卖个更好的价钱，今天购买高价股票就合情合理。本章的最后，我来说说业余投资人紧跟最新股市消息的狂热态度。

政府的财政数据能让你致富吗

说来有趣，迟至20世纪90年代，金融行业以外还没有什么人对预测股价真正感兴趣。我有个同事却是例外。早在网上交易出现以前，他就积极地管理着自己的投资组合。他最了不起的成就是预测到了1987年10月的股市崩盘，而且准确度几乎比所有专业人士都要高。崩盘之后几个星期，好些人都站出来说自己预见到了这一天，但我的同事可是抢在崩盘之前几个星期就抛出了自己的所有股票。在保守之风盛行的学术界，如此壮举立刻为他带来了超级明星的地位。

当然，如今说自己不是炒股高手的人可真没几个了。最近，这一现象有了新发展：举国的炒股高手们纷纷变成了经济预测师。

过去，主流媒体上的硬性经济数据都是马马虎虎：简短地播报一下利率走向，算算美元、日元的兑换率是多少。现在这些报道变得又详尽，又复杂，非把人弄糊涂不可。前几天早晨，有线电视网的一位新闻播报员绷着脸说，尽管上个季度每月的贸易赤字均出现大幅下跌，但由于出口数字中包含着一笔巨额商务飞机订单——这个消息是市场早就知道的，所以，光看贸易赤字的表现不足以说明经济好转。另一位记者对观众说，批发价格指数上涨里包含了不少水分，因为涨价的主要是价格素来多变的能源材料。

政府机构几乎天天都在发布重要数据，经济新闻频道播报它们的时候，就像奥斯卡颁奖礼那样华丽而充满悬念。几个星期前，每天播放的节目大致如下：星期一是商业库存，星期二是双倍剂量的工业生产指数和产能利用率，星期三是消费者价格指数、住房开工率和建设许可量，星期四是国际贸易。星期五，我们终于能够喘口气了。

我是经济学教授，写过好几本有关经济的书，就算是我也忍不住要问：谁在乎呢？除了工作直接与这些数字有关的人，谁会对它们感兴趣？单个投资者怎么可能从这些无穷无尽的信息洪流中了解到一星半点的情况？就算我们知道西南部现有住房的销售量9月预期增长0.3%，但实际只增长了0.25%，难道我们就该把投资组合的重心转移到西北部的企业去吗？或者抛掉建筑企业的股票？

不管我们打算怎么做，市场早就捷足先登了。经济学家在很多事情上都得不出一致看法，但我们有一点共同的认识：靠着从媒体上听来的数字做交易，在股市上是赚不了钱的。

然而，最近几个月，经济新闻的载体变得越来越多。数不尽的新网站、有线频道和电子邮件都在怂恿我们选用它们的服务。实际上，经济数据报告几乎盖过了所有其他新闻的风头。这种信息确实发挥着重要作用，只不过不是它说的那一种。

华尔街的老手们早就达成了共识：这一波繁荣的热潮迟早有个尽头。兴许某天早晨一觉醒来，我们几十亿的票面财富都

将化为乌有。可随着市场继续一路凯歌，我们会越发相信自己是股神，悲观论调敌不过“崩盘也不会放倒所有人”的乐观念头。许多高科技公司一分钱都没赚到，可投资者们靠着买卖它们的股票捞了数百万。在这样的世界里，官方经济数据能给人营造出一种宽慰感。它们无助于普通投资者预测亚马逊股票还会不会涨，但它们单纯、直接、不容怀疑：这是政府发布的数据，这是国家的状况。不仅如此，数字还做出了以下激昂的承诺：要是我们密切关注数据，说不定就能赶在大崩盘前抽身而出。

倘若大崩盘真的到来，及时抽身的数字高手们还将面临第二拨挑战：他们必须判断什么时候再入市。这里，我那位抢在1987年股灾之前的同事的经历，足堪诸君借鉴。“我以为未来一年内股价都会下跌，”他有一回懊丧地告诉我，“于是我没有急着赶紧入市。”结果，10月崩盘一过，股价立刻回升——事情往往如此。等这位同事1988年中期重新杀回股市，股价比他当年卖的时候还高了。不过，他并不幻想听了电视台播放的产能利用率报告就能干出更好的成绩。

巴曙松点评

天生乐观

著名哲学家伯特兰·罗素在评价人类必然向前进步的思潮时说，人类的发展，不管是曲折向前还是直线向前，没有任何一个逻辑来证明整个人类史必然是向前发展的。过去的历史只是过去，而未来只能是推测，或者是信仰。

这是人类天然的价值取向——乐观主义。研究证明，任何一个系统里面，总是会有远远超过50%的个体认为自己在平均水平以上。于是，只要有投资机会，人们自然会认为能取得超额的收益。

在许多方面，人类一方面是天然的乐观主义者，另一方面还是天然的选择性遗忘高手。潜意识里，我们只会选择记忆自己喜欢的内容，而不喜欢的，比如，身边的人投资亏损多少，上一次投资亏损有多么严重等，都会被迅速地遗忘掉。

伟大的投资人，其伟大不是因为有多么先进的投资技巧，恰恰相反，而是能够更好地战胜自己，战胜自己的恐惧与贪婪，战胜自己的各种潜意识的遗忘。

伟大的投资家巴菲特说，投资很简单，但是不容易。在别人贪婪的时候恐惧，在别人恐惧的时候贪婪，这是十分简单的，但是要做到这一点，并不容易。

11

完全信息假设

The Economic Naturalist's Field Guide

大部分标准经济学教材选用的模型都假设，市场参与者充分掌握着一切相关机遇和限制的信息，故此，没有人手里会有其他人不知道的内幕消息。不用说，这一假设并不是要描述任何实际的市场参与者。外界的信息实在太多，人们最多只能处理、运用其中极小的一部分。

然而，大多数时候，充分信息假设是一种合理的抽象概念。举个例子，大多数学生都会在高中毕业一两年以内上大学。他们为什么不等到四五十岁时才这么做呢？经济学家凭借充分信息模型可以做出这样的推理：因为早上大学的相关成本和收益更具优势。其间的逻辑大致如下：工资随年龄和经验上涨，意味着高中毕业后就上大学，放弃的收入最少。此外，你越早毕业，凭借高等教育享受更高收入的年限就越长。

不搞经济学的人往往对这一解释嗤之以鼻，说从没遇到过哪个人在考虑上大学时会这么想。不过，就算经济模型未能描述决策人的真正思考过程，仍然是有用的。大多数学生高中一毕业就上大学，只不过是因为社会有这样做的传统。但传统是怎么来的呢？为便于讨论，假设人人随机选择高中毕业后上大学的间隔期。由于每年都有大规模的群体做出这一选择，有关间隔多长时间效果最好的经验很快就能累积起来。集体的智慧最终出现：高中毕业后赶紧上大学能带来更有利的结果。类似“从做中学”的说法，还适用于每个人都要反复面对的决策。

标准经济模型在阐释这类决策时认为：人们的行为符合充分掌握所有相关信息后的理性做事模式。可另一些决策完全不一样。一次性决策，比如选择哪名医生、投票给哪位候选人、买哪辆二手车，都必须在信息不充分、不完整时做出。

掌握信息不够充分，跟完全摸瞎不总是一回事。美国国防部前部长唐纳德·拉姆斯菲尔德（Donald Rumsfeld）在新闻发布会上曾说过这么一句话：“世界上存在已知的已知，也就是我们明白自己已经知道的东西。也有已知的未知，即我们如今清楚自己还不知道的东西。但还有未知的未知，我们根本不清楚自己不知道的东西。”

决策者往往采用极为零散的信息，对不知道的事情加以合理推测。本章我将着重讨论的就是这种情况：人们知道自己并未掌握与决策有关的具体信息。先说2008年总统大选期间我提出的一个问题：倘若候选人

一味隐瞒有关自己健康或财务状况的信息，我们会做出怎样的推断。

为什么候选人总是不愿披露个人信息

普通公民享有隐私权，不将个人财务和健康信息公之于众。反之，总统候选人理应尽量详细地公布此类信息。说是理应，因为候选人的财务状况和健康记录往往关系到选民的决定。

然而，由于这类信息大多极为隐私，不少候选人不愿意公开。比如，在2008年的选举中，希拉里·克林顿参议员在遭到媒体炮轰之后，才勉强透露了自己家最近的退税信息。

至于参议员约翰·麦凯恩，尽管答应要尽快公布自己最近的退税和医疗记录，但也不见行动。

这种不情愿其实违背了一条重要的经济学原理，该原理左右着潜在对手之间的沟通。这便是充分披露原则（The Full Disclosure Principle），它指出凡是其他人认为相关的个人信息，竞争对手最好将之公开，哪怕这些信息对当事人极为不利。

公蛤蟆寻找配偶时的行为，巧妙地阐释了这一原则。按照一般的情况，个头小的动物会屈服于个头大、力量大的对手。可蛤蟆昼伏夜出，很多时候没法一眼看出对手的个头。于是它们只好靠叫声——个头大的蛤蟆声音低沉雄浑，个头小的蛤蟆声音高亢。

为什么声音高亢的蛤蟆会愿意叫唤呢？这不是暴露了它们的体格吗？为什么不干脆保持沉默呢？

经济学家提出了答案：对手会把保持沉默的蛤蟆看得比实际上还弱小。想知道原因，请设想最初所有叫声高亢的蛤蟆都保持沉默。其中一只蛤蟆的个头比其他的都大，它保持沉默就暗示着自己的块头只相当于整个群体的平均水平。那么，这只蛤蟆叫就比不叫好，于是，它叫了。接下来第二大的蛤蟆也作如是想，它也叫了。依此类推，最后只留下最小的蛤蟆不叫。

故此，充分披露原则指明了，为什么有时候人会透露不利

于自己的信息。保持沉默恐怕会让旁观者得出更不乐观的推论。然而，有关总统候选人退税和医疗揭露的事例告诉我们，以为人们会自愿透露此类信息的想法显然不大靠谱。

为什么呢？至少，希拉里参议员隐瞒退税数据似乎并不是因为其中包含了什么不利的信息。

此事发生后，评论员很快指出，希拉里参议员的家庭退税情况透露出，自克林顿离开白宫后，夫妇俩的收入是个天文数字：1.09亿美元。不过，这显然并不是什么不光彩的事情。

在财务数据曝光潮中，奥巴马率先公布了个人退税数据。根据这些数字，可看出他近年来的收入同样出现了大幅上涨。这不足为奇，不过有些评论员说，奥巴马的慈善捐赠占收入的比例实在太小。

要是参议员麦凯恩最终公布了自己的退税数据和2000年以后的就诊记录，媒体同样会对之详加分析，但我估计其中也没有什么能让人大吃一惊的内容。

然而，希拉里和麦凯恩参议员宁愿忍受多方批评也不肯迅速提供个人信息，显然是因为他们有意识地想让选民设想最糟糕的情形。

从日常生活中的场景着眼，充分披露原则失效的原因显而易见。按照它的逻辑，这个世界上绝对不会有人说，“别进来，我的房间乱得吓人”（因为这句话会让对方得出推论：你的房间乱得匪夷所思），可实际上，人们随时都会这样形容自己的公寓。

理论与实际情况的脱节，是因为逻辑推论和亲身体验是两回事。你固然可以从逻辑上断定某人的房间很乱，但它跟真正闻到厨房的垃圾传出臭味完全不是一回事。如果是后一种情况，你最好还是把朋友关在门外，随他们怎么想好了。

政客们不愿披露个人信息，或许也是出于类似的考虑。有时候，把不愉快的细节留待他人想象，似乎是最好的做法。

不过，充分披露原则仍为分析候选人的行为提供了部分有益的洞见——但它有个限度。比如，纽约州长艾略特·施皮策（Eliot Spitze）嫖妓丑闻曝光引咎辞职后，新上任的州长大卫·帕特森（David A.Paterson）立刻透露了一些在不少选民看来不大光彩的个人信息。有了充分披露原则，你便能明白他这么做的原因。但用它的逻辑解释不了，为什么许多政客就是不愿意透露一些看似基本的个人财务和医疗信息。

事情其实很简单：不公布退税和医疗记录，所有的问题就只存在于想象之中。而对于想象出来的问题，哪怕是大问题，记者也很难下笔。一旦公布这些数据，哪怕数据里只存在一些微不足道的小问题，记者们也可以大做文章。

自愿透露有着明显的局限性。又因为选民要求身居高位的候选人提供健康和财务信息合法合理，有必要奉行严谨的曝光规定。不过，对这类主题，政客们不约而同地保持沉默。

近年来，行为经济学家得到了神经学家的帮助，携手揭示人类大脑如何处理经济决策相关信息的奥秘。2005年，我有幸和纽约大学的两位著名神经学家合作，研究他人感知会对我们处理信息造成怎样的影响。

偏见会干扰正常学习吗

实验人员交给你100美元，你可以把它留着，也可以将之退还。如果你选择后者，他会给陌生人300美元。这个人既可以选择把钱全留着，也可以选择分给你一半，自己留一半。

退还100美元是场赌博。要是陌生人愿意分享，你得到的钱会比先前多50美元。但要是他不分享，你什么也得不到。你会怎么做呢？

以上实验叫作“信任游戏”。纽约大学神经学家伊丽莎白·菲尔普斯（Elizabeth Phelps）、毛里齐奥·德尔加多（Mauricio Delgado）和我新近利用它做了一次研究，探讨有关潜在对手的信息会对我们评价信任环境造成什么样的影响。

我们告诉参与者，他们将和三名虚构伙伴一起玩这个游戏。这三名伙伴的性格，分别是值得称道、不好不坏和道德可疑。为了让性格描述鲜明得能触发信任决策中蕴含的情绪，我们预先做了假报纸，附有相关人物的新闻报道。比如，以下这篇文章假装出自《艾奥瓦公民报》，描述了当事人的良好性格。

本地英雄

> 2月20日晚，罗得岛西瓦维克演唱会酒吧发生大火，98人在火中丧生。曾住在艾奥瓦州的居民克里斯托弗·汤普森恰好在场。当天，他到普罗维登斯拜访亲戚，并与高中同学汤姆·贝多及其妻苏珊到酒吧小坐。
>
> 火灾发生时，汤普森坐在靠近出口的位置上。而贝多夫妇则跟一大群观众挤在舞台旁边，重金属乐队“Great White”刚刚开始演出。
>
> 汤普森帮助好几个人跑出了火灾现场，之后又再度冲进酒吧，想找到贝多夫妇。他没看见汤姆，但很快发现了昏倒在地的苏珊。他刚刚把苏珊拖到安全的地方，大楼就烧垮了。汤普森的脖子、左臂和手掌三度烧伤。
>
> 2月27日，汤普森从普罗维登斯医院出院。

坏人的报道讲述了当事人偷窃失事的“哥伦比亚”号航天飞机的釉面，放到eBay上拍卖，结果被捕。不好不坏的人物报道则讲述某班飞机起飞后不久坠毁，当事人因为迟到而幸免于难。

我们事先告诉实验的参与者，他们的伙伴是虚构的，电脑做出的反应可能不符合其性格描述。实际上，按照事先设计的程序，三名虚拟伙伴都有一半的回合会跟受试者分享300美元。

尽管有警告在先，实验参与者们主动把钱转给好伙伴的次数还是多得多。但跟每一类型的伙伴做过数次尝试后，参与者们都正确地做出了判断：不同类型的伙伴选择分享的概率相同。然而，值得注意的是，他们还是更信任好伙伴。

在了解伙伴是否分享的过程中，我们用核磁共振成像技术记录参与者大脑尾状核区域的活动情况。该区域与摸索学习中的奖励处理有关。只有在跟不好不坏的伙伴接触时，受试者的尾状核区域才呈现出传统响应模式。而在与另外两类伙伴接触时，该区域的活动不明显，甚至彻底没有活动迹象。故此，伙伴是好是坏的前摄印象似乎会打乱正常的学习机制。

民间智慧强调第一印象牢固持久，经济学模型则预测一旦获取交换对象的相关新信息，当事者的观点就会随之更新。我们的研究结论支持民间智慧的立场。有了先入为主的偏颇印象，我们的基础学习机制将无法像经济学家想象中那样运作。

以貌取人乃人之常情，所以很多商人爱把自己打扮成值得信赖的样子，好从客户身上多榨油水。笑星格劳乔·马克斯（Groucho Marx）就说过："生活的奥秘无非是诚实和公平交易。如果你能装足样子，那就成了。"

但这种做法也有风险。倘若自称值得信赖的人并无事实依托，总有一天会被剥掉假面具，招惹更多关注。随之而来的负面印象会和最初的积极印象一样深刻持久。

一旦客户发觉挨了宰，他们往往会付出可观的成本惩罚冒犯者。神经学家多米尼克·德·奎瓦（Dominique de Quervain）和几名同事在实验中证明了这一点，他们调整了信任游戏，新加入了惩罚选项：倘若虚拟伙伴拒不分享，则受试者可以出钱对其施以经济惩处。不少人都抓住了这个机会。大脑扫描显示，"复仇"给受试者带来了愉悦感。

底线：名声的持久性是把双刃剑。他人对你的良好印象是一笔宝贵的财富，一旦失去就很难重新找回。或许，要想表现出值得信赖的样子，最保险的做法就是做个真正值得信赖的人。

许多聘用决策都只能靠着零散信息做出。新职位需要什么样的技能，雇主往往也拿不准。就算是要求明确具体的老岗位，他们也难以收集可靠的信息，判断求职者是否掌握相关的技能。光看简历和推荐信，无从说明求职者的实际绩效如何。而从求职者的角度来看，他们一般说不清什么样的岗位真正需要自己。

更麻烦的是，对特定群体的偏见有可能扭曲我们的感知，使求职者和岗位无法实现最佳匹配。传统经济学家一直认为，竞争有助于限制雇主的人种和性别歧视。下面我将介绍这一论点，并在总统选举和职业体育这两个领域对其加以检验。

竞争能消除就业歧视吗

奥巴马在西宾夕法尼亚州进行竞选宣传时，有人问他种族偏见是否会影响他的选举。“就我所见，这里的人不在乎你是什么肤色，”奥巴马先生对匹兹堡的一位电视记者说，“他们只想弄清楚，到底谁才能给美国人民兑现承诺。这就好像在匹兹堡钢人队打橄榄球，谁也不在乎你是什么肤色，只关心你打得够不够好。”

奥巴马先生并未直接引用米尔顿·弗里德曼的说辞，但无疑暗中肯定了这位已故诺贝尔奖得主的主张：竞争市场必定能消除就业歧视。奥巴马青年时代到芝加哥大学就读之前，弗里德曼曾在那儿执教。1962年，他在《资本主义与自由》一书中强烈鼓吹了这一立场。

弗里德曼的论点建立在以下观察之上：倘若企业主不聘用最合格的求职者，必定会付出代价。他承认，要是歧视不招致恶性后果，有些企业主恐怕不肯摘掉有色眼镜。但在自由市场里搞歧视，总伴随着极高的成本。要是企业主聘用比黑人求职

者能力较低的白人求职者，企业的利润会因之受损。弗里德曼认为，大多数企业主将得出结论：歧视做法得不偿失（当然，弗里德曼不曾对竞争能消除因为出身贫困、基础教育差造成的劣势抱有幻想）。

竞争能消除雇主歧视的概念很有说服力，可实地调查却发现，劳动市场仍普遍存在此类偏见。例如，2004年芝加哥大学玛丽安娜·贝特朗（Marianne Bertrand）和哈佛大学的森德希尔·穆拉伊纳丹（Sendhil Mullainathan）在《美国经济评论》上发表的论文指出，名叫莱肯莎或贾玛尔[20]的求职者获得面试的概率较低，名叫艾米丽或格雷格的求职者获得面试的概率却很高，哪怕前后两者的书面资历完全一样。两位经济学家根据波士顿和芝加哥当地报纸上的招聘广告，用这两组名字寄出虚构的简历和求职信。有着白人名字的求职者更容易获得面试邀请。

倘若劳动力市场的所有参与者，尤其是雇主（他们需要精确地衡量求职者的能力，以便估计歧视的成本到底有多大），都掌握着充足的信息，那么许多经济学家都承认米尔顿·弗里德曼的观点站得住脚。但在现实当中，雇主做出聘用决策的时间很紧，无从掌握求职者的所有相关信息。2005年，贝特朗、穆拉伊纳丹与纽约大学管理教授多莉·楚弗（Dolly Chugh）联名发表论文，指出在当前环境下，劳动力市场的歧视有可能长久存在——尽管招聘决策者们并非有意歧视。

不管怎么说，劳动力市场的条件越接近教科书说的那种信息充分的理性竞争状态，弗里德曼的观点就越具有说服力。所以，奥巴马所举的匹兹堡钢人队之例，非常契合自己的论点。职业体育市场或许并不符合教科书描述的理想状态，但至少跟其他劳动力市场一样竞争激烈，候选人的数据又极为充分。

举例来说，球队会出高价聘请星探，星探则花数千个小时收集球员的详尽数据，判断该把谁招致麾下。输赢记录为成功提供了一套准绳。球队会花大价钱挽留过去成绩出众的球员，可要是球员稍有闪失，又很快会被开除。简而言之，在职业体育市场上，人的肤色无关紧要。两相对比，总统的职业市场（

多名候选人不停地搞选举活动，为选举日累积选票）或许是挑选领袖的最佳方法，但诚如我所解释的，它跟教科书里说的充分竞争就业市场毫无雷同之处。

然而，2008年的情况很特殊，各种条件汇聚在一起，形成了一种不同以往的大氛围，使得它朝着充分竞争市场大大靠近了一步。由于国家陷入了自大萧条时期以来最严重的经济困境，选民们不得不想到，当选总统的个人素质将极大地影响到自身福祉。而且，这次选举开始得较早，选民们早已通过互联网和传统媒体了解到了大量有关候选人立场和成就的信息。

在典型的竞选活动中，候选人一般是照本宣科，不少选民都分不出他们的特色。可2008年的形势叵测，候选人被迫当着公众的面在现场随机应变。除了自己感受到的印象，选民必然还会受到一些值得信任的公众人物，如沃伦·巴菲特、保罗·沃尔克和科林·鲍威尔等人的影响，而这些人异口同声地告诉大家：奥巴马是最佳人选。

这样一来，2008年的选举就更侧重于挑选出“会踢球”的候选人。故此，就算是怀有强烈偏见的选民也不免会暗中掂量代价。要是赌注小一点，人种肯定会变成一个大问题。

即便如此，奥巴马的当选无疑意味着此后人种的重要性将一步步消减。职业体育世界的发展历程，也暗示了这一点。

1947年，布鲁克林道奇队的老总布兰奇·瑞基（Branch Rickey）把杰基·罗宾森（Jackie Robinson）招进队里之前，职业棒球联盟根本没有黑人选手。罗宾森为道奇队打了10年比赛，在此期间，球队在世界巡回赛中6次夺冠，他本人也6次入选全明星队。离开球队那年，他在首轮投票中就顺利进入棒球名人堂。罗宾森加入大联盟后不久，所有人都看清了局势：因为搞肤色歧视而没招揽到最佳球员，比赛中肯定会吃大亏。

巴曙松点评

奇妙的信息

世界上存在已知的已知，也就是我们了解自己已经知道的东西。也有已知的未知，即我们如今清楚自己还不知道的东西。但还有未知的未知，我们根本不清楚自己不知道的东西。信息是个奇妙的东西。民族口口相传的历史、第一印象、有色皮肤，这些看似零散的词语背后都体现着重要的信息。现代营销学中所谓印象管理，其本质也在于这个世界充满了已知的未知，所以要呈现给对方已知的已知内容，尽可能符合自己希望的他们合理推测的已知的未知内容。

人们无法阻挡别人凭借对他们已知的已知推测他们已知的未知，但是正如弗兰克所指出的，对于那些确实有负面消息的人，即使别人做最坏的推测，也比真实的负面信息被公示好。

当然，如果是在高度完善的市场里，这一问题就会变得比较简单。最明显的例子就是非裔在NBA（美国男子职业篮球联赛）和欧洲五大联赛（足球）取得的巨大成功。一方面，非裔在这些运动项目里优势明显；另一方面，也是更为关键的，这些市场足够完善。对市场准入的限制非常少，基本上是靠球技决定身价的。

信息经济学很好地解释了现实生活中的种种问题，当我们找到问题症结的同时，也就明白了前进的方向。

湛庐，与思想有关……

如何阅读商业图书

商业图书与其他类型的图书，由于阅读目的和方式的不同，因此有其特定的阅读原则和阅读方法，先从一本书开始尝试，再熟练应用。

阅读原则1 二八原则

对商业图书来说，80%的精华价值可能仅占20%的页码。要根据自己的阅读能力，进行阅读时间的分配。

阅读原则2 集中优势精力原则

在一个特定的时间段内，集中突破20%的精华内容。也可以在一个时间段内，集中攻克一个主题的阅读。

阅读原则3 递进原则

高效率的阅读并不一定要按照页码顺序展开，可以挑选自己感兴趣的部分阅读，再从兴趣点扩展到其他部分。阅读商业图书切忌贪多，从一个小主题开始，先培养自己的阅读能力，了解文字风格、观点阐述以及案例描述的方法，目的在于对方法的掌握，这才是最重要的。

阅读原则4 好为人师原则

在朋友圈中主导、控制话题，引导话题向自己设计的方向去发展，可以让读书收获更加扎实、实用、有效。

阅读方法与阅读习惯的养成

（1）回想。阅读商业图书常常不会一口气读完，第二次拿起书时，至少用15分钟回想上次阅读的内容，不要翻看，实在想不起来再翻看。严格训练自己，一定要回想，坚持50次，会逐渐养成习惯。

（2）做笔记。不要试图让笔记具有很强的逻辑性和系统性，不需要有深刻的见解和思想，只要是文字，就是对大脑的锻炼。在空白处多写多画，随笔、符号、涂色、书签、便签、折页，甚至拆书都可以。

（3）读后感和PPT。坚持写读后感可以大幅度提高阅读能力，做PPT可以提高逻辑分析能力。从写读后感开始，写上5篇以后，再尝试做PPT。连续做上5个PPT，再重复写三次读后感。如此坚持，阅读能力将会大幅度提高。

（4）思想的超越。要养成上述阅读习惯，通常需要6个月的严格训练，至少完成4本书的阅读。你会慢慢发现，自己的思想开始跳脱出来，开始有了超越作者的感觉。比拟作者、超越作者、试图凌驾于作者之上思考问题，是阅读能力提高的必然结果。

扫码关注湛庐文化，
回复"阅读"
这5种方法，让读过的书变成你的影子

[特别感谢：营销及销售行为专家 孙路弘 智慧支持！]

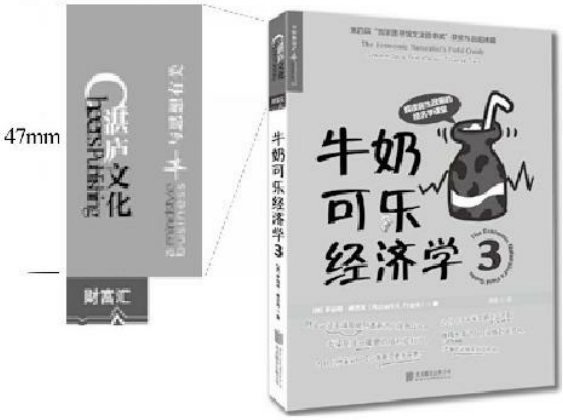
我们出版的所有图书，封底和前勒口都有“湛庐文化”的标志

并归于两个品牌

找“小红帽”

为了便于读者在浩如烟海的书架陈列中清楚地找到湛庐，我们在每本图书的封面左上角，以及书脊上部 47mm 处，以红色作为标记——称之为**“小红帽”**。同时，封面左上角标记**“湛庐文化 Slogan”**，书脊上标记**“湛庐文化 Logo”**，且下方标注图书所属品牌。

湛庐文化主力打造两个品牌：**财富汇**，致力于为商界人士提供国内外优秀的经济管理类图书；**心视界**，旨在通过心理学大师、心灵导师的专业指导为读者提供改善生活和心境的通路。



阅读的最大成本

读者在选购图书的时候，往往把成本支出的焦点放在书价上，其实不然。

时间才是读者付出的最大阅读成本。

阅读的时间成本=选择花费的时间+阅读花费的时间+误读浪费的时间

湛庐希望成为一个“与思想有关”的组织，成为中国与世界思想交汇的聚集地。通过我们的工作和努力，潜移默化地改变中国人、商业组织的思维方式，与世界先进的理念接轨，帮助国内的企业和经理人，融入世界，这是我们的使命和价值。

我们知道，这项工作就像跑马拉松，是极其漫长和艰苦的。但是我们有决心和毅力去不断推动，在朝着我们目标前进的道路上，所有人都是同行者和推动者。希望更多的专家、学者、读者一起来加入我们的队伍，在当下改变未来。

湛庐文化获奖书目

《大数据时代》

国家图书馆“第九届文津奖”十本获奖图书之一
CCTV“2013中国好书”25本获奖图书之一
《光明日报》2013年度《光明书榜》入选图书
《第一财经日报》2013年第一财经金融价值榜“推荐财经图书奖”
2013年度和讯华文财经图书大奖
2013亚马逊年度图书排行榜经济管理类图书榜首
《中国企业家》年度好书经管类TOP10
《创业家》“5年来最值得创业者读的10本书”
《商学院》“2013经理人阅读趣味年报·科技和社会发展趋势类最受关注图书”
《中国新闻出版报》2013年度好书20本之一
2013百道网·中国好书榜·财经类TOP100榜首
2013蓝狮子·腾讯文学十大最佳商业图书和最受欢迎的数字阅读出版物
2013京东经管图书年度畅销榜上榜图书，综合排名第一，经济类榜榜首

《牛奶可乐经济学》

国家图书馆“第四届文津奖”十本获奖图书之一
搜狐、《第一财经日报》2008年十本最佳商业图书

《影响力》（经典版）

《商学院》“2013经理人阅读趣味年报·心理学和行为科学类最受关注图书”
2013亚马逊年度图书分类榜心理励志图书第八名
《财富》鼎力推荐的75本商业必读书之一

《人人时代》（原名《未来是湿的》）

CCTV《子午书简》·《中国图书商报》2009年度最值得一读的30本好书之“年度最佳财经图书”
《第一财经周刊》· 蓝狮子读书会·新浪网2009年度十佳商业图书TOP5

《认知盈余》

《商学院》“2013经理人阅读趣味年报·科技和社会发展趋势类最受关注图书”
2011年度和讯华文财经图书大奖

《大而不倒》

《金融时报》· 高盛2010年度最佳商业图书入选作品
美国《外交政策》杂志评选的全球思想家正在阅读的20本书之一
蓝狮子·新浪2010年度十大最佳商业图书，《智囊悦读》2010年度十大最具价值经管图书

《第一大亨》

普利策传记奖，美国国家图书奖
2013中国好书榜·财经类TOP100

《真实的幸福》

《第一财经周刊》2014年度商业图书TOP10
《职场》2010年度最具阅读价值的10本职场书籍

《星际穿越》

国家图书馆“第十一届文津奖”十本奖获奖图书之一
2015年全国优秀科普作品三等奖
《环球科学》2015最美科学阅读TOP10

《翻转课堂的可汗学院》

《中国教师报》2014年度“影响教师的100本书”TOP10
《第一财经周刊》2014年度商业图书TOP10

湛庐文化获奖书目

《爱哭鬼小隼》
国家图书馆“第九届文津奖”十本获奖图书之一
《新京报》2013年度童书
《中国教育报》2013年度教师推荐的10大童书
新阅读研究所“2013年度最佳童书”

《群体性孤独》
国家图书馆“第十届文津奖”十本获奖图书之一
2014“腾讯网·啖书局”TMT十大最佳图书

《用心教养》
国家新闻出版广电总局2014年度“大众喜爱的50种图书”生活与科普类TOP6

《正能量》
《新智囊》2012年经管类十大图书，京东2012好书榜年度新书

《正义之心》
《第一财经周刊》2014年度商业图书TOP10

《神话的力量》
《心理月刊》2011年度最佳图书奖

《当音乐停止之后》
《中欧商业评论》2014年度经管好书榜·经济金融类

《富足》
《哈佛商业评论》2015年最值得读的八本好书
2014“腾讯网·啖书局”TMT十大最佳图书

《稀缺》
《第一财经周刊》2014年度商业图书TOP10
《中欧商业评论》2014年度经管好书榜·企业管理类

《大爆炸式创新》
《中欧商业评论》2014年度经管好书榜·企业管理类

《技术的本质》
2014“腾讯网·啖书局”TMT十大最佳图书

《社交网络改变世界》
新华网、中国出版传媒2013年度中国影响力图书

《孵化Twitter》
2013年11月亚马逊（美国）月度最佳图书
《第一财经周刊》2014年度商业图书TOP10

《谁是谷歌想要的人才？》
《出版商务周报》2013年度风云图书·励志类上榜书籍

《卡普新生儿安抚法》（最快乐的宝宝1·0~1岁）
2013新浪“养育有道”年度论坛养育类图书推荐奖

延伸阅读

《牛奶可乐经济学》

扫码直达本书购买链接

◎ 用经济学的原理和方法来解释我们在现实中司空见惯而又未注意到的现象，并通过这些事例和解释来加深人们对经济学的理解。
◎ 荣膺第四届“国家图书馆文津图书奖”。
◎ 著名经济学家梁小民倾情推荐。

《牛奶可乐经济学 2》

扫码直达本书购买链接

◎ 畅销书《牛奶可乐经济学》全面升级！作者以更加专业的角度来阐释生活中的博物经济学案例。
◎ 如果你觉得《牛奶可乐经济学》太浅，那么这本书将挑战你的经济学知识。如果你没阅读过《牛奶可乐经济学》，那么《牛奶可乐经济学 2》依然保持了前者轻松、活泼、逗趣的风格。

《影响力》（经典版）

扫码直达本书购买链接

◎ 西奥迪尼经典作品，风靡全球 30 载；
◎《财富》杂志鼎力推荐的“75 本商业必读书”之一；
◎ 亚马逊推荐的“人生必读 100 本书”之一。

《超市里的原始人》

扫码直达本书购买链接

◎ 新零售三部曲之新零售时代的消费心理学。
◎《超市里的原始人》是进化心理学应用在消费领域的颠覆性著作，行文幽默诙谐，观点独到精辟，是一本在消费心理学方面具有启示性的大胆著作。
◎ 畅销书《影响力》作者罗伯特·西奥迪尼、畅销书《理性乐观派》作者马特·里德利、畅销书《情绪：情感心理学》作者迪伦·伊文斯联袂推荐。

[1]这是一种筹资机制。指的是由单一基金的单一公共机构资助的医疗保健，而不是交付类型。——译者注

[2]劳动所得税抵免是一种针对低收入劳动者的税收优惠和福利政策。如果纳税人符合条件，可以从纳税额中直接减去计算得出的抵免额，当抵免额大于应纳税额时，还可以得到补贴。——译者注

[3]指在经济发展过程中并不给予贫困阶层特别优待，而是由优先发展起来的群体通过消费、就业等方面带动其发展。该理论认为，政府救济不是救助穷人最好的方法，应该通过经济增长使总财富增加，最终使穷人受益。——译者注

[4]罗伯特·弗兰克的新书Success and Luck中有对此的详细介绍，该书即将由湛庐文化出品、北京联合出版公司出版。——编者注

[5]“爱喝机油”一例在《牛奶可乐经济学2》中有详细分析。——编者注

[6]发生在资本主义经济快速发展的时期，资本家疯狂地进行资本累积、追求个人利益最大化，人们的经济行为主要表现为被个人利益所驱使。——译者注

[7]常指宏观经济学中的公共品的消费问题，指一些人需要某种公共财产，但事先宣称自己并无需要，在别人付出代价取得后，他们就可不劳而获地享受成果。——译者注

[8]指人们对自己生活质量所做的情感性和认知性的整体评价。——译者注

[9]杜森贝利认为，消费者会受自己过去的消费习惯以及周围消费水准的影响来决定消费，因此消费是相对地决定的。按他的看法，消费者的消费容易随收入的增加而增加，但不易随收入的减少而减少。——译者注

[10]由美国经济学家保罗·萨默尔森（Paul Samuelson）提出，指的是消费者在一定价格条件下的购买行为暴露或显示了他内在的偏好倾向。——译者注

[11]政府对于低收入者，按照其实际收入与维持一定社会生活水平需要的差额，运用税收形式，依率计算给予低收入者补助的一种方法。——译者注

[12]也称外部不经济，是指生产或消费给其他人造成损失，而其他人却不能得到补偿的情况。——译者注

[13]指希波克拉底誓言，成文于2 400多年以前的古希腊时代。——译者注

[14]里根总统的夫人。——译者注

[15]凡是属于最多数人的公共事务，常常是最少受人照顾的事务，人们倾向于关怀自己的所有，而忽视公共的事务。这一概念在《牛奶可乐经济学》中有详细分析。——译者注

[16]　20世纪70年代在美国兴起的一个经济学流派。该学派强调经济的供给方面，认为需求会自动适应供给的变化。——译者注

[17]最高收入群体随着自己收入的急速增加，就会产生一些额外的开支，而那些想跻身富人行列的低层收入群体就会效仿这些开支，从而导致支出瀑布现象出现。——译者注

[18]英制热量单位，1英热=1 055.055 85焦耳。——译者注

[19]社会富裕阶层沿袭传统消费习惯，或因某些顾虑而故意模仿普通阶层成员的消费行为和方式的消费。——译者注

[20]均为少数族裔常用名。——译者注

CHEERS
湛庐

第四届“国家图书馆文津图书奖”
获奖作品升级版

牛奶可乐经济学

Liberty, Competition, and the Common Good

4

[美]
罗伯特·弗兰克 著
Robert H. Frank

王堃 倖绪娴 康溪馨 译

带你走入
新奇有趣的
经济学课堂

为什么父母不能
自由选择孩子的入学时间？
为什么法律不能禁止
你的邻居晚上弹钢琴？
航班超额售票时
谁该多等一会儿？

为什么鹿角
不是进化得越大越好？
为什么实行员工自治的
企业没有繁荣起来？
为什么穿更贵的
西服去面试更有可能成功？

THE DARWIN ECONOMY

浙江人民出版社
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

版权信息

本书纸版由浙江人民出版社于2020年3月出版

作者授权湛庐文化（Cheers Publishing）作中国大陆（地区）电子版发行（限简体中文）

版权所有·侵权必究

书名：牛奶可乐经济学4（合集）

著者：罗伯特·弗兰克

电子书定价：62.99元

THE DARWIN ECONOMY

Copyright © 2011, Robert H. Frank

All rights reserved.

序言

达尔文带来的经济学启示

作为经济学专业领域的学科，行为经济学在近几十年来的发展已呈脱缰之势。目前这个领域的学者主要致力于经济学和心理学的交叉研究，他们的大部分注意力集中于人们的判断和决策中存在的系统性认知偏差。正如已故的斯坦福大学心理学教授阿莫斯·特沃斯基（Amos Tversky）曾经常说的："我的同行们都在研究人工智能，而我呢，却在研究人们与生俱来的愚蠢。"

在20世纪80年代初，我教授了一门早期的行为经济学本科生课程。由于鲜有学生听说过这一新兴的学科，我面临的首要挑战便是想办法起一个能吸引学生注册的课程名称。最终，我决定称这门课为"对理性选择的背离"。那时候当然还没有什么标准的课程大纲。在经过一番思考之后，我决定将授课内容确定为两大主题：带有悔意地背离理性选择和毫无悔意地背离理性选择。

在第一个主题之下，我列举了关于人们易出现的许多系统性认知偏差的研究。例如，尽管标准理性选择模型认为，人们会忽略沉没成本，也就是在进行决策时已然无法收回的成本，然而这些成本却常常会对决策造成显著的影响。请设想，在你就要动身前往80公里外的体育场观看体育比赛或演唱会时，一场暴风雪意外降临。如果你买的票是不能退款的，那么票价理应不会影响你决定是否仍要开车前往。然而，相比于碰巧得到免费票的人，花费100美元购票的球迷或歌迷显然更有可能冒险开车过去，这些人很可能会因为自己的认知偏差而感到后悔。对基于这些偏差所做的决策，人们通常在意识到以后就会感到后悔。

在第二个主题下，我列举的是关于人们偏离标准理性选择模型的预期但并不感到后悔的行为的研究。这里，用于佐证的案例是人们如何在最后通牒博弈中对单方提议做出反应。在最后通牒博弈中，实验人员给一名被试（被称为提议者）一些钱，比如100美元，然后让他提出他与另外一名被试（被称为响应者）如何分配这笔钱。如果响应者接受，两人就会分别得到相应的金额。例如，如果提议者提出"我60你40"，而响

应者接受了，那么提议者得到60美元，响应者得到40美元。但是，如果响应者拒绝提议者的分配方案，那么这100美元就要归还给实验人员，两名被试什么都得不到。

标准理性选择模型认为，提议者会单方面提出自己得到99美元，而给响应者1美元的分配方案，因为他知道相比于什么都得不到，响应者出于对自己利益的考虑会接受这一方案。但是这样的提议很少出现，即使出现了，多数也都会被响应者拒绝。而且，拒绝单方提议的被试很少会因为这样做而感到后悔。

起初，行为经济学的研究大都集中于对理性选择带有悔意的背离，也就是由认知偏差导致的背离。曾在康奈尔大学与我共事的理查德·塞勒（Richard Thaler）曾与卡斯·桑斯坦（Cass Sunstein）合著了《助推》（Nudge）一书。这是一本2008年出版的畅销书，它总结了多种导致人们误入歧途的认知偏差，并指出政策制定者应如何重构环境以促成更好的决策。我强烈支持这本书中的几乎所有提议。

然而，我从一开始就认为，对理性选择没有悔意的背离会造成更大的损失。这是因为，一旦意识到认知偏差，人们通常有意愿并且有能力单方面进行纠正。相反，人们通常没有办法也没有动力纠正自己并不感到后悔的行为，即使这些行为会耗费大量的社会成本。

想想看，理性选择模型的标准假设是，决定任何物品满意度的首要因素是它的绝对品质。面试装显然不符合这一假设。如果你与其他几名资质差不多的申请者都想得到一份投资银行的工作，那么在面试时外表看起来不错对你来说将非常有帮助。但是“看起来不错”本来就是相对的，意味着相比于其他申请者看起来更好。如果他们在面试时穿的是价值500美元的正装，你穿的是2 000美元的而不是200美元的正装，那么你将更有可能博得有利的第一印象，并且更有可能赢得复试的机会。

在一些领域中，达成一些重要目标所需要的能力显然取决于相对付出，这时，亚当·斯密的“看不见的手”就失效了。尽管斯密的许多现代的忠实拥趸不加批判地积极鼓吹一些见解，但不受约束的市场常常不能成功地引导自利个体的行为，让其实现集体利益。恰恰相反，正如先驱查尔斯·达尔文清楚看到的，对个体行为的激励常常会导致浪费性的军备竞赛。

例如，达尔文明白了雌孔雀之所以会被雄孔雀显眼的开屏所吸引，或许是因为这样的展示是一种可靠的信号，体现了一种稳健的、可以遗

传给后代的免疫系统，因为体内有寄生虫的雄孔雀会由于代谢问题而无法展示出修长又靓丽的尾羽。但达尔文同样意识到，炫耀自己尾巴的雄孔雀更易被天敌捕食，这样的展示对于整个物种来说是一种浪费。如果所有雄孔雀都只开一半屏，它们依然能吸引到原先的伴侣，同时也更不易被捕食。然而对于展示尾巴这件事，作为个体的雄孔雀没有理由后悔，因为如果不尽力展示，它获得配偶的概率就会大大降低。与此类似的是，如果所有求职者都花2 000美元买正装，相比于大家都买300美元正装的情况而言，一个人获得工作的机会并没有增加多少。但是这些求职者同样不会后悔购买更贵的正装。

这些都是集体行动中存在的问题，特别类似于军备竞赛的情形，与认知偏差无关。在正装上花费过多的原因与军费过度支出并无不同。在这些情况下，没有任何一个个人或国家可以通过减少支出而获益。

与此相反的是，如果个体是出于自己的认知偏差而蒙受损失，那么他们既有办法也有动力减少损失。他们可以通过一些方式搜寻更多的信息，例如聘请并咨询专业人士。他们也可以通过签订合约的方式来限制自己的行为，以免发生这些偏差。

集体行动的问题不仅很难通过个体解决，而且造成的损失远比认知偏差造成的要大。但是正如我接下来将要解释的，好消息是，许多由集体行动的问题导致的重大损失，都可以通过简单且不那么激进的税收政策来消除。在我解释的过程中，我将努力论证我的推测：100年后的经济学家更可能将达尔文视作他们理论思想的奠基人，而不是亚当·斯密。

这么多年里，我读过或在现场听过许多作者的采访。令我感到惊讶的是，当被问及对青年作者的建议时，他们经常会回答“写写你知道的就行”。在一个早晨，我坐下来准备开始写作本书第9章（成功与运气）的内容，我心想：对于“成功与运气”我确实了解那么一些！

实际上，自从开始这本书的写作，我所经历的所有情绪中，最强烈的便是怀疑自己究竟能不能写成它。当然了，生活中充满了偶然事件，但是我真的太过幸运。

其中最突出的一段经历是这样的：我多年的好朋友兼同事汤姆·基洛维奇（Tom Gilovich）每个星期六早晨都会抽空跟我在纽约州伊萨卡（Ithaca）附近的室内网球场打一个半小时的球。大概在2006年的一个早上，在我们打第二盘前换场的时候，我突然感到一阵恶心。据说，我

当时晕倒在球场上，失去了意识，也没有脉搏。

几天过后，我还躺在医院的病床上，主治医生告诉我，我所经历的是心搏骤停，他解释说，这几乎是致命的，而且绝大多数挺过来的人都会因此落下严重的残疾。

汤姆后来向我详细描述当时的情景。我昏倒后，他立刻喊了人帮忙，并叫了救护车。尽管他之前并没有接受过心肺复苏训练，但他曾经在电影和电视节目里看到过。他迅速将我翻身，开始使劲按压我的胸膛，虽然没有效果，但是他一直坚持这样做，他说，直到过了很久之后，我终于轻微地咳嗽了一下。

那个网球场位置偏僻，距离城镇有几公里远，不过附近碰巧在几分钟前刚发生过车祸。由于调度失误，有两辆救护车被派去了车祸现场，而不是只有一辆。就在第二辆救护车快要赶到的时候，司机接到指令，改变方向，开往网球场，在我晕倒后不久便到了，医护人员和担架都是现成的。

尽管我有几分钟缺氧，但重要的是，我在4天后突破万难出院了，而且没有留下任何后遗症。两星期后，我回到球场跟汤姆打球。恢复运动对我来说并不可怕，因为几天前我成功地通过了压力测试，再说，我也没有晕倒在球场上的记忆。但是我知道，这件事对汤姆来说并不轻松。

汤姆的妻子卡伦·基洛维奇（Karen Gilovich）是一名救生员，这与之前的巧合相比甚至不那么有戏剧性了。怀着深深的感激和欣喜，我将此书献给他们。

这本书的问世也要归功于我能够幸运地在康奈尔大学谋得职位。在我自1972年开始执教后不久，我得知自己正是当年被我所在的院系聘用的所有7名教授中的第7名。这个系其他几年的聘用人数甚至不超过4人。一位同事后来告诉我，当他支持聘用我为第7名教授时，脾气火爆的系主任因为更青睐另一个候选人而恼怒不已，向他丢了一支粉笔。那时候，我仅有的另一个工作机会来自中西部地区的一所不那么出名的大学，那所学校我随时可以去。

令我感到幸运的是，我不仅能够获得康奈尔大学的工作机会，而且还保住了这个职位。在我工作的第4年，我唯一发表过的文章还是由我与研究生院的同学合著的。就在那一年，后来成了美国联邦储备委员会理事的经济学家内德·格拉姆利克（Ned Gramlich）辞去了他在布鲁金斯

学会的职务，来康奈尔大学经济学系访问了两个学期。我们很快成了好朋友，尽管我没有什么拿得出手的成果，他却似乎认为我有潜力。当他问我可否为他正在编辑的一本文集写一篇文章时，我很痛快地答应了。我迫切地想让他满意，就非常努力地写了那篇文章。

就在文章快要完成的时候，内德垂头丧气地向我道歉，说出版社取消了文集的出版。失望之下，我把文章投了出去，结果6个星期以后，《经济计量学》（*Econometrica*）接收了这篇文章。如今，该期刊已经成了经济学领域的重要期刊之一。对于经济学家来说，与有文章被收入一本文集相比，在这样的期刊上发表一篇文章在职业发展上具有完全不可比拟的优势。

我在1977年，也就是工作的第5年里的成果就多得多了，投了5篇文章，这在量上原本也于事无补，但我投出的每一篇都很快被《美国经济评论》（*American Economic Review*）、《政治经济学杂志》（*Journal of Political Economy*）等前沿经济学期刊接收，还免去了修订。自此之后的几十年里，类似的情况再也没有在我其他文章上发生过。我纯粹只是幸运罢了。

身为一名学者，有机会与优秀的学生和出色的同事共事是难得的幸事。能够在像康奈尔这样的大学度过我的职业生涯，极大地影响了我在专业领域所能学到的和做到的事。在其他领域，我当然也可以快乐地生活，却不一定能写出这本书。

我还想要感谢我的妻子艾伦·麦克莱斯特（Ellen McCollister），感谢她在我进入“写作模式”时表现出极大的耐心和支持。目前为止，她对此已经经历甚多了，但从未表现出厌倦。许多经济学家整天都在证明数学原理，而我喜欢写与人们的实际经历有关的事情，因为这给了我跟艾伦讨论并学习她的丰富洞见的机会。

还有很多人对我的写作提供了莫大的帮助。我要特别感谢：布鲁斯·布坎南（Bruce Buchanan）、加里·伯克（Gary Burke）、菲利普·库克（Philip Cook），泰勒·考恩（Tyler Cowen）、李·芬内尔（Lee Fennell）、特德·菲舍尔（Ted Fischer）、克里斯·弗兰克（Chris Frank）、赫伯特·甘斯（Herbert Gans）、史丽娜盖什·盖文内尼（Srinagesh Gaverneni）、汤姆·基洛维奇、马克·格罗杰（Marc Groeger）、玛丽亚·瓜达卢佩（Maria Guadalupe）、亨利·汉斯曼（Henry Hansmann）、奥里·费茨（Ori Heffetz）、莫里兹·霍伊默

（Moritz Heumer）、鲍勃·霍基特（Bob Hockett）、格雷厄姆·科斯利克（Graham Kerslick）、马克·克莱曼（Mark Kleiman）、吉姆·勒基特（Jim Luckett）、戴维·莱恩斯（David Lyons）、迈克尔·马丁（Michael F. Martin）、雷克斯·米克森（Rex Mixon）、森德希尔·穆来纳森（Sendhil Mullainathan）、汤姆·内格尔（Tom Nagel）、马修·纳格勒（Matthew Nagler）、迈克尔·奥黑尔（Michael O'Hare）、萨姆·比齐加迪（Sam Pizzigati）、凯特·鲁宾斯坦（Kate Rubenstein）、蒂姆·斯坎伦（Tim Scanlon）、汤姆·谢林（Tom Schelling）、埃里克·舍恩伯格（Eric Schoenberg）、菲利普·西曼（Philip Seeman）、拉里·塞德曼（Larry Seidman）、彼得·辛格（Peter Singer）、杰夫·索默（Jeff Sommer）、蒂蒙·斯比勒提尼（Timon Spiluttini）、唐凯（Kai Tang）、史蒂夫·特莱斯（Steve Teles）、菲德尔·特沃尔德（Fidel Tewolde）、迈克尔·瓦尔德曼（Michael Waldman）、戴维·斯隆·威尔逊（David Sloan Wilson）、萨斯基亚·维特拉克（Saskia Wittlake）和安德鲁·怀利（Andrew Wylie），谢谢他们富有洞见的建议。当然，他们不必对本书的任何错误负责。

最后，我非常感激来自普林斯顿大学出版社的彼得·多尔蒂（Peter Dougherty）和塞思·迪奇克（Seth Ditchik），感谢他们在本书创作计划的早期表现出的热情和他们提供的睿智的建议，这些都有助于本书的成形。我最初选择的书名是“自由主义者的福利状况”。要说这本书能吸引到读者，我要感谢彼得和塞思（迈克尔·马丁也推了一把）劝我放弃了这个题目。

我原本想用的另一个书名是“达尔文之楔”，这最终成了本书第2章的标题。我喜欢它所表达出的个体利益和群体利益之间的分歧，这是我命题的主要基础，达尔文也清楚地知道这种分歧的重要性。我同时还想，正因为它不为人所熟知，所以才有一种朦胧的吸引力吧。某一天晚餐时，我征求几个朋友的意见。在朋友们发话之前，我的妻子说她首先想到的是“达尔文的高跟鞋”，引起了哄堂大笑。第二天早晨，我就发信息给彼得·多尔蒂，提议使用他最初建议的英文书名——The Darwin Economy。

扫描二维码，下载“湛庐阅读”App，
搜索“牛奶可乐经济学4”，获取本书参考文献！

目录

序言　达尔文带来的经济学启示

01　迷恋往昔：现代经济为什么会增速放缓、遭遇危机
对片面的解释保持警惕
市场也会失灵
没有约束的自由不是自由
棘手的间接伤害
只有抛弃错误认知才能解决问题

02　达尔文之楔：竞争无法弥合个体与群体的利益分歧
“看不见的手”是一个非凡洞见
竞争的缺陷
成为更好的，而不是最好的
幸福感大部分取决于相对收入水平
传统经济学没有考虑情境因素

03　尚未被利用的机会：市场失灵传统解释的缺陷
为什么实行员工自治的企业没有繁荣起来
如何验证经济理论的正确性
对“看不见的手”的质疑
更高的收入意味着更高的消费能力

04　干预是为了更好的竞争：你无法通过不吃饭饿死身体里的寄生虫
如何避免公共决策中的浪费
事与愿违的支出削减
我们需要什么样的公共服务与产品
个人造成的浪费远超群体
收入差距与支出瀑布

如何解决资金短缺的问题

05　控制“地位消费”：得不偿失的军备竞赛
无人获益的军备竞赛
经济领域的“军备竞赛”
人们的价值判断会受到情境的影响
如何让管制发挥有利的作用
累进消费税：限制个人浪费的重要途径
我们为什么必须纳税

06　深度理解竞争：完全竞争中的加害者与受害者
科斯的成功之处
协商路上的绊脚石
成本-收益分析是不道德的吗
跨种族婚姻中的夫妻是否应被禁止在公共场合牵手
我们应该捍卫何种权利

07　效率至上：金钱在调节利益冲突者之间关系中的作用
收入差异对成本-收益分析的影响
电台节目应该是纯谈话还是纯音乐
稀有的钟应当归谁所有
航班超额售票时谁该多等一会儿
自由主义者对成本-收益分析的敌视
为何收入转移往往是实行高效率政策所必需的
通过政策进行收入转移有助于推行高效率的政策
采用高效率政策面临的阻碍

08　“这就是你们的钱”：人们的收入并不只是付出努力的结果
所有权的神话
要用税收体系为社会工程买单
高效率地供应公共产品

累进税率
劳动力市场中高排名的隐性市场
高排名值多少钱
工作场所之外的社会比较
高社会排名给他人施加的成本
机会在召唤

09　成功与运气：成功对于运气的依赖比多数人想象的要大
成功与美德
比尔·盖茨是个幸运的人吗
与运动有关的幸运
具备勤勉天赋和能力本身已是一种极佳的运气
赢家通吃市场是如何将小的差异放大的
信念至关重要

10　伟大的权衡：为何降低高收入者的税率会抑制经济增长
所得税与涓滴理论
给富人减税并不会带来更多工作机会
为何降低高收入者的税率通常会抑制经济增长
公地悲剧
愚蠢的口号竞争

11　对自由竞争的规制：对有害行为征税
庇古税
消除污染并不是最优的结果
为何征税手段能够实现最低的减排成本
征税的目标
气候变化与二氧化碳税
拥堵费
按照汽车重量征税
烟草税

酒精税
对造成非直接伤害的行为征税
自行车与摩托车头盔法规
对有害行为征税是一种滑坡谬误吗

12　重新思考自由主义者的反对主张
科斯带来的启示
合租室友抽烟，你还要和他一起住吗
解决问题的有效性是最大自主权的前提
妥协的真正原因
约翰·高尔特会同意强制储蓄计划吗
安全法则
什么是权利
我们需要新一代的自由主义者

后记
译者后记
注释与参考文献

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

01

迷恋往昔：现代经济为什么会增速放缓、遭遇危机

人们时常过分迷恋过往。然而有时候，从生活中的一些重要方面来说，现状确实不胜往昔。比方说，在第二次世界大战结束后的30年里，美国人的收入都以每年近乎3%的速率迅速增长。那时，中产阶级充满经济活力，道路和桥梁都维护良好，每年还会大肆兴建新的基础设施。约翰·肯尼迪总统强烈号召："不要问国家能为你们做什么，要问你们能为国家做什么。"这令美国人欢欣鼓舞。那时，人们坚信，美国能够在登月竞赛中拔得头筹。那时的人们是乐观的。

然而好景不长。在政府干预的几十年里，美国经济增速极其缓慢，只有那些收入处于顶端的人才赚得盆钵满盈。美国大型公司高管的薪水在此期间增长了10倍，而剔除通货膨胀的影响后，员工工资实际上却下降了，中产阶级大多负债累累。

在当时的美国，建设高速铁路系统、智能电网等紧缺基础设施的提案被一再搁置，已有的基础设施也因失修而日益破败。穷人和富人同样受颠簸的公路和危险的桥梁的困扰。供水和排水系统也频频出现故障。数不胜数的学校被废弃，许多美国人生活在因缺少维护而随时可能倒塌的水坝下。苏联削减了用于隔离未加妥善处理的核原料的开支。

更令人不安的是，即便是在这些紧迫的问题面前，美国政府似乎不能有所作为，几乎陷于彻底瘫痪的境地。之所以会如此，通常是因为他们刻意忽视了支配人类行为的基本事实和逻辑。

对此，一个有力的佐证便是美国没能解决由2008年的经济危机引发的失业"顽疾"。正如约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）在大萧条时期做出的解释：深陷泥潭的经济鲜能自行恢复。[1]他指出，消费者是不会带头刺激经济的，因为他们自己都还承受着债务的压力和失业的恐惧（如果还没失业的话）。投资者也不会带头刺激经济，因为大多数企业的生产已经过剩。最后，凯恩斯推断，政府才是唯一既有能力又有动力刺激支出，从而提振就业的角色。

人们普遍失业的情形，就像飞机每天起飞时座位还都是空的，没有任何价值。毫无疑问，必须采取一切办法避免这种浪费。然而经济刺激计划的批评者立即谴责政府支出本身就是一种浪费，他们无视了那么多

迫切需要关注的好项目。例如，根据内华达州交通局的数据，如果立即修复80号州际公路上一段16公里的破损路面，将会花费600万美元；但如果推迟至两年以后才进行修复，那时气候和交通使用会对路面造成更加严重的损害，进行同样修复的花费将达到3 000万美元。[2]

在经济严重衰退的时期，人员和设备都被空置。同时，伴随着全球市场的萧条，生产所需原料的价格异常低迷，为这些项目融资的利率也接近历史最低水平。这些本都是亟待解决的问题，而且完全不需要额外的经济刺激。然而，无知极大地限制了当时的政治对话，政府因此无法有所作为。

反对经济刺激的人以担忧财政赤字为由支持政府不作为，但赤字是长期问题。没有人觉得基础设施的维护可以被永久拖延下去，这件事情越早做就越节省，长期来看反而会减少赤字。赤字当然是必须应对的问题，但要在经济完全恢复之后再应对。

同样是带头打着担心财政赤字过高的旗号而反对额外经济刺激的这些人，却投票支持削减美国国家税务局的预算。可信的证据表明，美国国家税务局的预算每减少1美元，就会减少10美元税收，导致赤字净增加9美元！这样的政策竟然会被众议院批准，意味着美国政府正渐渐成为一个无知的政府。在这样一个国家里，由无知导致的政治瘫痪，使人们应对哪怕是最为紧迫的问题都会受到阻碍。

同样是这些领导者，他们通过投票削减了对养育低龄儿童的低收入妇女的营养支持，削减数额超过了10亿美元，而且还减少了0.7亿美元的美国国家净水循环基金。这些计划原本不仅能够帮助有需要的人，同时也能杜绝日后代价高昂的问题。削减这些支出，只会增加未来的赤字，而不是减少赤字。

小布什总统针对最富有的美国人的减税政策计划于2010年取消，这些人在反对取消减税政策时竟也忘记了他们对财政赤字的担忧。许多富裕的人已经拥有了一辈子无法享尽的财富，延长减税政策的期限几乎无法产生刺激经济的效果。因取消减税而增加的政府收入，可以用来支撑更加有效的刺激措施，若将其补贴给各州，可能会帮助缓解大量教师、警察和消防人员的失业问题。然而，参议院少数党领袖米奇·麦康奈尔（Mitch McConnell）在美国有线电视新闻网的一档访谈中不无嘲讽地表示：“在经济衰退期间增税可不是个好主意。”[3]

还有一个不那么紧迫但可能无比重要的问题：一直以来，针对全球

变暖的消极科学预测不断增加，而美国政府对此的态度却是漠视，甚至是敌视。质疑气候变化的人通常合理化他们不作为的理由，那就是这些求变的呼声缺乏严谨的科学理论的支撑。但是，最杰出的科学家们也很快承认，他们的预测存在固有的不确定性。气温上升的幅度比预期要小当然是有可能的，但同样也可能更大，如果是后一种情况的话，极有可能是一场灾难。根据给出的气温可能增加的范围及其增加的概率，“不确定性”就是政府理应采取行动的最有力依据。

例如，2009年由美国麻省理工学院开发的知名的综合全球系统模型（Integrated Global Systems Model）做出预测，全球平均地表温度有10%的可能会在2095年上升6.67摄氏度以上。[4]这种幅度的温度增加最终将意味着地球上生命的终结。简单的政策措施就可轻松化解这一威胁，如对二氧化碳排放课以重税。如果分阶段逐步施行这一措施，人们就可以慢慢适应，而不用承受痛苦的牺牲。

任何理性的政策举措都可以迅速解决这一问题，但是掌控能源政策的议会领袖们甚至固执地否认问题的存在。富有经验的国会观察员表示，有意义的气候法案几乎不可能立即在美国参议院获得通过。在一个无知政权的领导之下，这样的立法在政治上显然是绝无可能的。

对片面的解释保持警惕

我们有必要对单一的解释保持警惕，然而我们忽视了这样一个事实的重要性：在最近30年中，有一种强大的文化共识在美国民众的头脑中已逐渐根深蒂固，那就是，“政府才是万恶之源”。美国自由主义者向来对政府滥用权力保持警觉，他们正是以上共识的核心宣扬者之一。尽管自由党历来人数较少，他们对公共话语却有着极大的影响，并且这一影响还在与日俱增。

自由党的影响力很大程度上源于他们为了散布“政府才是问题所在”这一信息所抛掷的巨额资金。比如，在《纽约客》杂志上刊登的一篇被广泛引用的文章里，简·迈尔（Jane Mayer）发现，身为自由党的亿万富翁、科氏工业集团掌门人查尔斯·科赫（Charles Koch）和大卫·科赫（David Koch）向极右翼智库捐赠超过一亿美元，这些智库成员是茶党（Tea Party）和其他一些团体的组织者，这些团体的使命便是宣扬“政府才是问题所在”的信息。[5]

鲁珀特·默多克（Rupert Murdoch）的福克斯新闻台尽管宣称公正无私，其实也在不遗余力地宣传同样的信息。在此之前，该频道接受了支持右翼智库的亿万富翁理查德·梅隆·斯凯夫（Richard Mellon Scaife）的巨额赞助。斯凯夫是《匹兹堡先驱评论报》（*Pittsburgh Tribune-Review*）的所有者，而且是梅隆家族财富的继承人。更早些时候，约翰·奥林基金会（John M. Olin Foundation）把将近4 000万美元分发给保守派智库、媒体，以及高校中的经济和法律研究项目，用于散播“政府才是问题所在，自由市场才是解决之道”这一观念。

总体看来，这些投入收效显著，助长了刚开始兴起但无处不在的愤怒，使政府几乎不能有所作为。当然，自由党说对了一点，那就是令人困扰的政府浪费由来已久。诚然，人们感激自由党对于个人自由被侵害和公共资金被滥用的警惕。但是，仅仅因为政府有缺陷就意味着多数美国公民想要彻底废止一切公共政策吗？毕竟，市场也并不完美，何况有许多重要任务只有政府才适合执行。国防便是一个鲜明的例子，除此之外还有公共基础设施的建设和维护，明确和落实产权亦属政府职责。

每一个运作良好的社会都有政府在经济和社会生活中发挥重要作用。在那些公民最为拥戴政府的国家中，公共物品和公共服务往往是最好的，腐败水平是最低的，人均收入也是最高的。相反，在那些政府最为弱势的国家，如索马里、海地或者苏丹，市场通常运作不良，人均收入极低，犯罪和暴力事件频发，公民们也认为自己的政府腐败无能。如果必须选择，多数美国人宁可住在新西兰也不愿住在海地。政府水平和影响力并非造成以上局面的唯一原因，却是重要的原因。

许多活动必须借助集体之力进行，这便意味着政府必须通过征税来为这些活动付费。自由党和其他反政府激进分子常常谴责强制征税是偷窃行为，但是没有一个政府可以仅依靠志愿捐赠就能正常运作。没有强制税收，就不会有政府。没有政府，就没有军队，没有军队的国家最终会被某些有军队的国家入侵。待尘埃落定之时，你就要被强制向那些国家的政府缴税。

如果我们只能生存在强制征税的政府之下，那么最好的选择就是创立一个能够运用我们的资金产生最大价值的政府。我们必须认真思考该如何设置和监督政府机构，深入探讨什么样的公共服务是自己想要的，以及如何为这些服务付费。然而目前为止，这些事情一件也没有进行。

一个资源丰富的国家，有着教育水平和生产力较高的劳动人口，在

这样的国家中，一切不该如此。值得庆幸的是，要打破当前的僵局其实并非难事。这是因为造成当前这种局面的原因，并不是不可调和的价值观念的差异，而仅仅是对竞争机制的误解。

市场也会失灵

毫无疑问，亚当·斯密的“看不见的手”是名副其实的开创性洞见。生产者迫切地改良产品设计并进行降低成本的创新活动，仅仅是为了从竞争对手那里夺取市场份额和利润。短期看来，他们能够如愿以偿。但是竞争企业会立即效仿创新行为，由此导致的竞争将迅速使价格降至更低的水平。斯密认为，消费者会成为所有这些变动的最终受益人。

斯密的许多当代追随者认为他提出了更为鲜明的主张，那就是市场总会借由个体的自利实现整个社会的利益最大化。然而，斯密自己的阐述要谨慎得多。他写道：“追求利润的企业主只是谋取自己的利益，但无论怎样，他都会被一只‘看不见的手’引导着促成原本不在他意图之内的结果。对社会来说，不参与并不总是坏事。”[6]

斯密从未确信由“看不见的手”促成的结果在所有情形下都是好的。他的怀疑是显而易见的，例如，他写道：“哪怕只是为了娱乐消遣，从事相同行业的人也很少聚在一起，他们交谈的结果往往是针对公众的共谋，或者抬高价格的办法。”[7]对斯密来说，神奇的是这些自利行为通常会导致对社会有益的结果。[8]

如斯密一样，现代的进步批评家倾向于将市场失灵归咎于抑制市场竞争的阴谋。但是在斯密所处的时代，市场竞争要比现在更容易受到抑制。“看不见的手”面临的最大挑战在于竞争过程本身的逻辑。

达尔文是最早清楚地发觉问题症结所在的人之一。他的核心洞见之一是，自然选择对某些行为和特征的偏好主要依赖于这些行为和特征对生物个体的影响，而不是对群体的影响。[9]他承认，个体和群体的利益在有些时候是一致的，在这种情况下，我们能得到类似“看不见的手”造成的结果。举例来说，一只鹰的基因突变带来的更敏锐的视力可以增加这只鹰自身的利益，同时，这一突变在鹰群中的扩散使鹰这一物种更加成功。

然而，在另外一些情形下，基因突变虽然对个体有所助益，但对群

体来说却是极为不利的。在内部斗争激烈的种群中，基因突变的这种影响是必然的。雄性动物体形大小的演变便是佐证。多数脊椎动物是一夫多妻制的，意味着一个雄性个体可以与多个雌性个体交配。对这些雄性个体来说，关键是获得交配资格，因为一些雄性个体获得多个配偶就意味着另一些雄性个体得不到配偶，无法将自己的基因传递下去，用达尔文的话来说，它们会成为最终的失败者。因此，雄性会通过激烈的争斗来抢夺配偶也就不奇怪了。在这些争斗中，体形大小是很重要的，因此便有了进化的“军备竞争”，从而产生块头越来越大的雄性个体。

象海豹的演化是个极端的例子，但是颇具启发性。[10]雄性象海豹的重量通常有将近2.7吨，是雌性象海豹重量的5倍多，相当于一辆林肯领航员越野车的重量。在交配季节，一对对成年雄性象海豹进行持续1小时的激烈斗争，直到一方落败，伤痕累累、精疲力竭地爬走。获胜者会拥有对将近100只雌性象海豹近乎排他的交配权。但是，尽管块头比对手更大使雄性象海豹个体更容易在争夺配偶的斗争中获胜，身躯过于庞大却会明显阻碍雄性象海豹群体的生存，因为这使它们更易受到鲨鱼和其他捕食者的攻击。

如果雄性象海豹有机会通过投票决定每个个体的体重是否减半，它们有充足的理由投赞成票。因为，在斗争中起到关键作用的是相对大小，而不是绝对大小，所以，对于特定的一对一的较量而言，这一改变并不会影响最终的结果，却会降低每个雄性象海豹个体被鲨鱼捕食的风险。然而，并没有切实可行的方法能让雄性象海豹进行这样的投票，每个雄性象海豹个体也不会单方面让体形变小，毕竟，体重比同类差太多的个体是永远无法与雌性进行交配的。

人类互相争夺奖励时也普遍存在类似的冲突。托马斯·谢林（Thomas Schelling）举了一个著名的例子[11]，借以说明这些冲突的实质。谢林发现，冰球运动员可以自由选择在冰场上是否要戴头盔，但他们总是不戴头盔，而如果可以对此进行投票选择，他们反而会支持制定规则要求他们戴头盔。这使谢林感到疑惑：如果头盔这么重要，他们直接戴上不就得了？为什么还需要制定规则呢？

谢林为了解决他的疑惑而进行了观察。他发现不戴头盔能带来一些竞争优势，可能是不戴头盔可以使运动员看或听得更清楚，也可能是不戴头盔使他们可以恐吓对手。获得竞争优势的吸引力胜过了不那么实际的利益，也就是降低受伤的概率，因此运动员们欣然接受了随之而来的额外风险。问题在于，当每个运动员都不戴头盔时，并没有人取得相对

优势，所以才需要外在的规则。

正如谢林所阐明的，冰球运动员遇到的问题与信息不完全、缺乏自控力或者认知能力不足无关，这些缺陷往往成为政府干涉的依据。[12]显然，问题也不是由剥削或其他不完全竞争造成的。相反，这正是再平常不过的集体行动的困境。运动员们支持戴头盔的规定，因为这是唯一可以在比赛中确保他们的安全的途径。像在更衣室放一块牌子，提示大家戴头盔可以降低重伤风险这种简单的“助推”是无法解决问题的。他们需要的是强制性的规定。

自由主义者对此表示不满，认为这一规定剥夺了个体自由选择的权利。这又该如何应对呢？这种反对就类似于反对军备控制协议，因为这剥夺了协议签署方选择军备投入的权利。当然是这样，但是这就是协议的关键所在啊！处于集体行动的困境中的各方，往往会意识到：只有约束他们各自的行动，才能实现想要的结果。

约翰·斯图尔特·穆勒（John Stuart Mill）曾在他所著《论自由》（*On Liberty*）中提出，只有在没有其他干涉性更低的办法来避免伤害他人的情况下，才可以限制个体的行动自由[13]。戴头盔的规则似乎是满足这一条件的。不戴头盔的运动员会给对手造成威胁，降低对方赢得比赛的可能性，这对他们来说是至关重要的。如果戴头盔的规则反而带来更大的伤害，就不会有人支持了。不过这是一个简单的实际问题，并不涉及深刻的哲学原则。

回报取决于相对优势的情况会催生集体行动的困境，从而导致市场失灵。例如，在达尔文学说中的军备竞赛里，造成个体与集体利益冲突的隔阂，同样可能解释为什么“看不见的手”在工作场所中无法自行实现最大程度的安全。传统的“看不见的手”理论的出发点基于这样的观察：其他条件保持不变的情况下，更危险的工作会带来更高的收入，一是因为雇主节省了安装额外的安全设施的花费，因而能够支付更高的工资；二是因为人们一般偏好安全，倾向于选择更安全的工作，除非做更危险的工作确实能赚得更多。根据“看不见的手”的一般原理，员工之所以会为了更高的工资收入而选择接受更低的安全保障，是因为额外的收入足以补偿安全性的降低。但是这一论述的前提是，对额外收入的价值衡量仅仅基于其所增加的绝对消费量。然而，如果一个员工可以获得更高的收入，他还可以获得其他收益。他当然可以增加绝对消费量，但与其他人相比，他的相对消费量也更多。

例如，多数家长都想把孩子送进最好的学校。一些人可能为了支付更好的学区房的月供，接受薪水更高但更危险的工作。然而，其他员工也是这么想的，学校质量是一个内在的相对概念。因此，如果其他员工也通过牺牲安全来换取更高的工资，最后的结果只会是哄抬了好学校附近的房价。最终，每个人的工作安全性都会降低，然而没有人可以实现自己最初甘愿牺牲安全所想要达到的目的。同样，在军备竞赛中，当各方都大肆置办武器时，没有任何一方会比以往更加安全。

在这种情况下，员工可能更希望世界是一种人人都更加安全的状态，即便这意味着工资水平更低。但是，每个员工只能掌控自己的工作选择，而无法左右他人。如果一个员工选择了一份更加安全的工作，而其他人并没有这样选，那么这个员工将被迫把孩子送进差一点的学校。如果想得到他们所希望的结果，这些员工就必须联合行动。此时，轻微的助推仍旧不会有效果。仅仅知道自己可以选择不采取某种行为，也不能消除促使个体这样做的动机。

没有约束的自由不是自由

我最初了解穆勒的思想是在高中时代，他在文章中写道，限制个体自由的唯一合理性在于避免对他人的伤害，对此我到现在都十分认同。尽管穆勒不是自由主义者，但自由主义者们却对他表示赞同，常常引用他的这一观点。[14]然而，那些对自由的合理约束，要远比自由主义者和其他反政府激进分子预想的更多。

针对美国经济重回正轨所需要采取的政策，最激烈的反对意见来自自由主义者和其他右派人士，因此我们应该仔细研究这些人的论点。不同于多数的左派批评人士，我在一定程度上同意自由主义者们对世界的最重要的基本假设：市场是竞争性的，人是理性的，政府在约束每个公民行动的自由之前必须充分证实约束的合理性。尽管每个假设都有待商榷，但即便人们全盘接受这些假设，它们之间存在的内在矛盾也是显而易见的。

这个理论框架的致命缺陷在于一个本身毫无争议的论述，那就是在生活的许多重要领域中，表现的优劣取决于相对标准。比如说，一名职业网球运动员的收入水平，并不取决于他在绝对意义上的表现，而是取决于他在职业比赛中相对于其他选手的表现。回报取决于排名这一事实

推翻了个体与集体利益一致的预设，而自由主义者所说的完全不受约束的市场体系的基础也随之瓦解。

并非只有反政府激进分子误解了市场交换的逻辑。许多进步思想家长久以来持有的观念也与这一逻辑存在冲突。尽管这些进步思想家指出的经济和政治体系的缺陷是真实存在的，但是他们弄错了造成这些缺陷的原因，因此也常常搞错了应对这些缺陷的最佳途径。

例如，许多左派批评家把市场失灵归咎于不充分的竞争，但是这一问题本身就是市场竞争的一个基本属性。如今市场的竞争前所未有地激烈，却无益于缩小市场失灵的范围，反而起到了推波助澜的作用。

棘手的间接伤害

令我和自由主义的朋友很容易产生分歧的问题是，什么会对他人构成危害。我们都认为政府对盗窃他人财产或向他人施以暴力等行为的限制是合理的，但真正棘手的是一些间接形式的伤害。

比如，尽管使用合成类固醇的短跑运动员甚至没有与离他最近的对手产生肢体接触，却使对手付出了巨大代价。对手可以选择不使用合成类固醇，并因此输掉比赛，从而使自己付出大量时间和努力却一无所获；这位对手也可以选择使用合成类固醇，恢复自己的竞争优势，由此招致严重的长期健康风险。无论做出哪种选择，最初使用合成类固醇的运动员都会给他造成相比于人身袭击或丢失自行车更重大的伤害。

然而，许多自以为是的自由主义者依然坚持认为运动员有权选择是否使用提高成绩的药物。但是，为什么这项权利要凌驾于其他人避免因此而受到伤害的权利之上呢？仅仅因为伤害是间接的，这种伤害就可以打折扣了吗？

穆勒的伤害原则如果要保持一致性，就必须考虑间接形式的伤害。我对什么会给他人造成伤害的定义可能对有些人来说太过宽泛，但是，即便是从自由主义者的立场也很难驳斥这一定义。就算自由主义者完全可以自由地同他人一起建立想要的任何类型的社会组织，他们也会选择同等对待直接伤害和间接伤害的社会。这有时会让人疑惑，因为相比于直接伤害，间接伤害通常更难以衡量。但是，有时直接伤害也是很难衡量的，而即便是在这样的情况下，一般也不会有人质疑将直接伤害纳入

考量。

最根本的问题在于，如果有人对什么会对他人造成伤害进行了合理的定义，那么现代化工业国家的监管机构就将与穆勒的伤害原则保持一致，实际上这也正是穆勒原则要求的。

只有抛弃错误认知才能解决问题

错误认知制约了政治讨论，这对解决重要问题形成了阻碍。如果我可以摒弃这些认知，许多问题就没有看上去那么棘手了。

例如，迅速增加的财政赤字并没有看起来那么难以克服。仅凭削减支出并不能减少赤字。美国在生育高峰期出生的一代人即将退休，选民们也不支持减少在社会保障与医疗保险上的投入，人们必须同时增加额外收入。好消息是，这并不需要任何人做出牺牲，但前提是美国国会愿意从根本上重新设计税收制度。尽管茶党及类似群体公开反对一切形式的征税，但其实许多税收会让美国变得更富裕，而不会变得更贫穷。国家的发展更多依赖于这些税收。

对一项活动征税不仅能增加收入，同时也会抑制这项活动，税收抑制经济发展的观点也基于此而产生。对于一些有用的活动来说，通常如此，这些活动是当前税收收入的首要来源。例如，工资税会抑制创造就业，所得税（也是一种储蓄税）会抑制投资。

当征税对象变成那些会对他人造成伤害的活动时，情况正好相反。驶入拥挤的高速公路会延缓大家的行进，给他人造成上千美元的损失，但高速公路相比于其他道路节省的时间微乎其微。购买重型汽车会使他人面临风险，其实轻一些的车型照样可以满足人们的需求。

对有害活动征税可以达到一石二鸟的效果：在筹集急需资金的同时，还可以抑制这些弊大于利的活动。

反政府分子明确地将这类税收指责为“社会工程”，试图“控制我们的行为，操纵我们的选择，以及改变我们的生活方式”[15]。例如，政府为了减轻对外国石油的依赖而征收汽油税，总会招致这种指责。

这样的抱怨是很空洞的，因为几乎所有的法律、法规都是社会工程。禁止杀人和偷窃的法律旨在控制人们的行为，操纵人们的选择，并

改变人们的生活，因而就是社会工程。同样还有噪声条例、速度限制，乃至停车标识和交通信号灯。社会工程是不可避免的，因为如果没有社会工程，狭隘地追求个人利益的行为会给他人造成无法接受的伤害。只有坚定的无政府主义者才会支持一个没有社会工程的世界。

如果彻底禁止有害行为是可以接受的，那么为什么基于同样目的的税收不可以呢？事实上，在抑制这些有害行为的方法中，相比于法律和法规，税收的成本和强制性都更低。那是因为，税收对危害的抑制作用主要依赖于那些更容易改变行为的人们。

例如，如果政府对污染征税，那些能以最低的成本减少污染排放的企业会抢先采取减污的举措，从而避免被征税。同样，如果政府按重量对汽车征税，那些更容易换成轻型汽车的人就会换一辆，其他人则会觉得缴纳税收更划算一些。

会对他人造成不当损害的行为还有很多。酗酒会增加其他人遭遇车祸的概率，吸烟会使他人患相关的疾病，排放二氧化碳会加剧气候变化带来的损害。

对有害活动征收的每1美元税都会相应地减少对有益活动的征税。由此获得的资金不仅可以削减财政赤字，而且可以降低工资税。削减这部分税收可以刺激就业，使低收入家庭担负得起对有害活动新征的税。

当然，无论何时，都应尽量减少政府支出的浪费。国防支出和石油公司的补贴都没有受到预算削减的影响，同样还有臭名昭著的乙醇补贴项目。这类项目需要更仔细的审查。

我要再次强调，未经恰当考量的支出削减通常是弊大于利的。久久不对高速公路进行维护，实际上会增加未来的财政赤字，因为随着维护的不断延迟，成本会急速累加。

对危害性活动征税是削减支出、筹集必要的资金的最佳途径。只有认为人人都有权利对他人造成伤害的人，才会认为这侵犯了所有人的权益，因而反对征税。并且，由于这些税收会使国家的“经济蛋糕”变大，我们更不应以无法承受其代价为由而反对。

只有在经济恢复到充分就业的状态之后，才应分段征收这些新税。但是即使在20世纪50年代联邦税收最低的时期，如果当时的美国领导者仍坚持认为一切税收都是罪恶的，政府就不太有意愿征收新税。

这样转变税收政策可以增加人们的可支配资源。用不着任何牺牲，

人们就可以创造绰绰有余的收益，从而消除政府债务，整修长期被忽视的公共基础设施。

这是一个大胆的观点。但是在本书中你将会看到，这一观点直接来源于人们已经熟知的逻辑和事实。简单来说，好消息是，每个能够清楚地了解并聪明地应对有害行为的社会，存在大量可供驱遣的闲置资金。

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

02

达尔文之楔：
竞争无法弥合个体与群体的利益分歧

我生于1945年，像我这个年纪的人如果要预测100年后将会发生的事情的话，到那时，就算预测失败，作古之人也用不着担心会被朋友取笑了。如此，我便斗胆做出如下预测：一个世纪以后，如果问及一众经济学专家谁才是经济学之父，多数人的回答将是达尔文。

如果在今天来提出这个问题，显然我的经济学同僚中会有超过99%的人推举亚当·斯密。对我个人而言，我对达尔文的推崇丝毫不影响我对斯密的赞赏。恰恰相反，翻开这位18世纪英国道德哲学家的杰作——《国富论》中的任意一页，我仍然会惊讶于他广博、深刻的洞见。

达尔文自然非等闲之辈，然而鲜有生物学和经济学领域之外的学者将他的名字与经济学的观点联系在一起。精通达尔文进化论的人会发现，他实际上深受托马斯·马尔萨斯（Thomas Malthus）和大卫·李嘉图（David Ricardo）的著作的影响。马尔萨斯曾是斯密的学生，而李嘉图则深受《国富论》的影响。因此，即便我的预言成真，斯密的拥趸照样可以视斯密为经济学的“祖父”。

我所做预测的依据是达尔文和斯密有关竞争过程的观点之间微妙但至关重要的区别。如今，斯密以其“看不见的手”这一理论而闻名，据其现代的信徒们所述，该理论认为客观的市场力量可以引导贪婪的个人行为，实现整体利益的最大化。就像我在第1章中提到的，这样的界定是过于简化的，但是它捕捉到了斯密理解竞争过程的重要维度。不管怎样，对于反政府干预者来说，“看不见的手”理论对于不受管制的市场运行结果的乐观描绘，便是他们世界观的基石。这些人认为管制是不必要的，因为他们相信不受管制的市场可以良好地自行运转。

达尔文关于竞争过程的观点则截然不同。他的观察使他相信，个体动物的利益与其族群更广泛的利益存在深刻的冲突。我预测，迟早有一天，“看不见的手”将只会成为达尔文更普遍的理论中的一个特例。许多自由主义者笃信的理念，尽管可以在斯密的理论框架下说得通，却并不兼容于达尔文的体系。

“看不见的手”是一个非凡洞见

尽管如此，“看不见的手”理论仍是革命性的天才之见，现在看来更是如此。厂商为什么会乐此不疲地根据消费者的喜好设计新产品？又为什么会为削减成本而改进生产流程？在斯密及他之前的许多人看来，这背后的动机显然只是赚更多钱。而其他人没有清楚看到的，则是这些行为激起的竞争者的反应，以及由此引发的动态机制会如何导致完全有异于初衷的结果。

如果一个生产者找到更省钱的生产方式，他便可以稍稍降低价格，继而抢占竞争对手的市场份额。在短期内，他获得的利润会如愿飙升，但是市场份额的丧失会强烈刺激竞争厂商模仿其创新行为。一旦这种行为蔓延至整个行业，由此产生的竞争会驱使价格降至仅比最新的更低的生产成本高出一点点。这一变动过程的最终受益人便是消费者，因为他们能以越来越低的价格享受越来越好的产品。

《国富论》出版于1776年，距今不足250年的历史，斯密的“看不见的手”是多么非凡的阐述！激发了斯密的深刻思考的这一规律，数以千计的杰出头脑也曾在更早时候观察到过，然而竟没有一人意识到其重要性，亚里士多德没有，哥白尼没有，牛顿也没有。

斯密很清楚，不加监管的市场并不总会产生好的结果。他关注的市场失灵多半涉及占有支配地位的市场领导者的卑劣行径。对此，他写道：

> 扩张市场和缩减竞争总会符合那些以利润为生的厂商的利益。这只代表人群中的某个阶级，而这些人的利益从来都不与公众利益完全一致，他们的利益通常来自欺骗乃至压迫公众，在许多情形下两者兼有。[1]

在斯密看来，市场失灵是由于缺乏有效竞争：厂商可能会在产品质量上欺瞒消费者；或者试图降低价格，以便将竞争者驱逐出市场，一旦成功后就重新抬价。这种混乱在斯密所处的年代屡见不鲜，现在尽管已经不那么常见了，却依然存在。

左派的社会批评家长期以来致力于通过非竞争行为来理解市场为何失灵。例如，美国经济学家约翰·肯尼斯·加尔布雷斯（John Kenneth Galbraith）曾强调，亚当·斯密的信徒们所设想的“传统秩序”与斯密所认为的能够更准确地描绘现代市场的“修正秩序”之间存在差异。[2]在传统

秩序下，进入市场的消费者具有完备的偏好，而厂商则以尽量低的代价满足消费者的需求。但是在加尔布雷斯的修正秩序下，具有影响力的厂商首先会考虑提供最容易生产和获利的产品，并雇用美国广告业的营销商们来说服消费者购买这些产品。

许多经济学家对这一主张持质疑态度，并举出一些企业失败的典型案例，比如在加尔布雷斯所处时代的福特埃德塞尔型汽车。[3]福特汽车公司在1957年9月大张旗鼓地推出这一车型，该车型以亨利·福特的儿子埃德塞尔·福特（Edsel B. Ford）命名，其高额的宣传预算中还包括一档广受欢迎的电视特别节目《埃德塞尔秀》（*Edsel Show*）。然而这从未真正点燃消费者的购买热情，这款车在1960年便停产了。

就在几年前，微软公司花费将近10亿美元开发了一款针对青少年的智能手机Kin。这款手机在2010年4月正式进驻商店，却在仅仅45天之后就因为滞销而被匆匆撤掉。

尽管存在这些失败案例，广告宣传对消费者偏好的影响仍是毋庸置疑的。但是在那些质疑市场的人看来，宣传的魔力是一柄双刃剑。驱动“看不见的手”的力量是人的贪婪，如果生产者能够以虚高的价格出售次等的产品，他们绝不会放过这样的机会。如果竞争厂商使消费者以为买到的是更好但更便宜的产品，厂商们就可以赚很多钱。现在广告宣传的目的正在于此。如今的市场竞争显然远不够充分，但是相比于亚当·斯密的年代已经非常接近于无摩擦并且信息完全的理想状态了。

竞争的缺陷

达尔文关于竞争的理念并非来自厂商之间的互动，而是来自动植物种群中个体之间的相互作用，他意识到这两个范畴之间有着深刻的相似性。达尔文的分析揭示了竞争机制的缺陷，但这并非由于竞争不充分，而恰恰是源自竞争过程本身的逻辑。他的理论的核心前提是，自然选择只对能促进繁衍的个体性状变异有利。如果一种性状使个体可以更好地生存和繁衍，这种性状就会被选择，否则，就会逐渐消失。达尔文认识到，在许多情况下，对个体有利的变异同样也会有利于种群的利益。但是，他也同时看到，许多增进个体利益的特性却会对种群造成损害。

瞪羚的奔跑速度属于前一种情形。成年瞪羚的长途奔跑速度可保持在每小时48公里，而其短时爆发速度可达到每小时96公里。瞪羚的速度

是如何变快的？站在进化的角度，跑得更快似乎是更好的，但事实并非如此，不然所有的种群都应该跑得更快才对。绦虫的行动是很慢的，毕竟在它们的生存环境中，速度快慢并不那么重要。瞪羚之所以跑得快，是因为在其进化环境中，跑得快是生存的决定性因素。在瞪羚的天敌中，非洲猎豹的速度是非常快的，并且在两者生存的地域中很难找到藏身之处。因而对于现代瞪羚的祖先来说，跑得慢意味着更容易被捕食。

促使瞪羚跑得更快的选择压力来自被天敌捕食的威胁，因此更快的奔跑速度对瞪羚个体和整个种群都是有利的。[4]在一定程度上，跑得更快对于所有个体和种群都是有利的。在速度这一特性上，达尔文的自然选择理论与斯密“看不见的手”理论中关于节省成本的创新行为和设计更有吸引力产品的行为的论述是一致的。

然而，还有其他一些特性，在增进个体繁殖适度的同时却会给整个种群造成损害。这种冲突往往体现在能够增加种群内部个体一对一竞争优势的特性上。

一个例子是雄性麋鹿大到异乎寻常的鹿角。这些作为武器的鹿角并非用来对抗天敌，而是用来与其他雄性麋鹿争夺雌性麋鹿。在这样的争斗中，起到关键作用的是鹿角的相对大小。导致鹿角变大的突变使雄性个体更容易击败它的竞争对手，获胜的雄性麋鹿取得了与雌性麋鹿的交配权，其后代便也带有这种突变特性，因此，这种突变就会很快扩散开来。更多的特性随着一代代的繁衍而逐渐积累，形成一场“军备竞赛”。这一过程似乎已经稳定了下来，目前北美雄性麋鹿最大鹿角的长度超过1.2米，重量超过18千克。

尽管在这一进程中，每种基因突变都增进了个体的繁殖适度，其累积效应却使麋鹿群体的情况变得更糟。例如，庞大的鹿角使雄性麋鹿在繁密树林中行动受限，因此更容易被狼捕杀。鹿角相对较小的雄性个体会更容易从捕食者那里逃脱，但是由于它在与其他雄鹿的斗争中具有先天的劣势，它也很难将小型鹿角的基因传递给下一代。

简而言之，雄性麋鹿面临集体行动的困境。鹿角较大的个体更容易赢得战斗，使对手更容易输掉战斗。因此，更大的鹿角给个体带来的收益远远超过群体。如果每只雄性麋鹿的鹿角都变得更小一些，那么整个群体将会获益。

之所以会存在个体和群体之间的冲突，是因为繁殖适度是一个相对概念。能够在自然选择中胜出的，是具有相对优势的特性。并非任何有

用的基因变异都可以在种群中得到扩散，它还必须在与其他变异的竞争中胜出。通常，如果进化中的一个特性有助于个体战胜种群内的其他个体，那么它对整个种群来说就是一个缺陷。在生存竞争的每一个阶段，相对优势使个体之间互相淘汰，最终，当这场竞赛平复下来时，整个种群的发展却会面临阻滞。

我计划以自由主义者的基本主张为起点进行探究，这些“热爱自由”的人们，在这样的主张下，会选择什么样的政府。对此，达尔文的核心见解可以提供许多关键思路。自由主义者的选择显然有赖于他们对自由竞争市场的期待，而他们的期待一直受到斯密“看不见的手”理论及其对完全竞争的假设的引导。传统的市场怀疑论者担心的竞争障碍在达尔文关注的自然环境中几乎完全不存在，然而达尔文对于竞争过程的见解本身就为市场怀疑论提供了有力支撑。更深入地研究这种见解如何动摇“看不见的手”的解释，是很有意义的。

自由主义者对不受管制的市场的信念建立在几个前提之上，其中最重要的两个是：消费者拥有完全的信息，以及市场是竞争性的。我们必须逐字逐句地仔细研究，才会发现达尔文的理论框架对这两个前提构成的挑战。当然，面对数百万的商品和服务，消费者不可能了解所有可行的选项。但是消费者对于可能重要的选项，可以说是相当了解的，或者他们可以选择去获取这些信息。同样，没有一个市场可以满足完全竞争的严格条件：市场出入完全自由，有大量的生产同质、标准化产品的企业，每个企业只占据市场份额的一小部分。然而，多数市场可以被视作是竞争性的，因为如果出现更好的机会，一些企业主最终会做出改变，并吸引消费者的注意。

简单来说，达尔文所带来的挑战无关乎传统市场怀疑者所主张的市场竞争不充分。如果自由主义者要授权政府来管理企业，原因也不会是竞争不充分。

但是，亚当·斯密的“看不见的手”理论同样需要一些额外的假设，而已有的事实会使任何理性个体质疑这些假设。第一个假设是，面对众多选择，人们会理性地思考相应的成本和收益。第二个假设是，就物质资源对人们幸福感的影响而言，重要的是绝对收益，而非相对收益。有力的证据表明，这两个假设都失效了，从而削弱了“看不见的手”理论的效力。你们会在本书中看到，第二个假设的失效所造成的问题尤其严重。

至于第一个假设，大量研究表明，人们并不像传统理论中所说的那样在意成本和收益[5]。比如说，对于立即会造成影响的成本和收益，哪怕再小，人们通常都会十分在意；但对于不确定会产生或者延迟很久才产生的成本和收益，即便再高昂，人们也会不为所动。通常，人们对收益和损失的态度也存在差异。这种不对称性本身并不意味着非理性，但是这种差异通常会导致对决策者来说不好的结果。

理性假设失效了，于是人们授权给政府，由政府采取各种措施重整决策环境，以使人们做出更好的选择。但是我在此不会阐释政府会如何应对这些假设的失效，这不是本书的主旨。塞勒和桑斯坦在他们合著的《助推》中早已对此进行了全面的论述。我要关注的是，如果一个自由主义者相信，在经济决策中，人们更关注的是他们的相对处境，那么当这位自由主义者拥有完全的决定权时，他会选择什么样的政府？我们将会看到，这些讨论并没有偏离理性思考。

成为更好的，而不是最好的

正如达尔文清楚看到的，我们的生命在很大程度上被置于一条相对地位的评价曲线之上。一种有益的基因突变不仅应有助于个体繁殖大量后代，而且必须使该个体比不具有这种基因突变的竞争对手能产生更多后代。因此，繁殖适度是一种典型的相对概念。能够生存和繁荣的，不必是宇宙中最强壮的、跑得最快的或者最聪明的个体，它可能很脆弱、行动迟缓、头脑愚笨，但真正关键的是，它能够在种群内争夺资源的斗争中胜出。

为了做到这一点，它的神经系统必须接收有关周围环境的信息，预测不同的行为在多大程度上能实现相应的目标。但同时，神经系统还必须执行另一项重要的任务：对这些目标进行排序。哪些目标是最为重要的？在紧急情况下，又该放弃哪些目标？

只有了解了人类的动机结构，我们才能对市场的运作机制有所了解。人类的大脑经历了数百万年的进化，人类的动机便蕴藏其中。每一代人类大脑最直接的目的是指导个体做出最有利于将基因蓝图传递给下一代的行为。在解释人和其他动物的行为动机的理论框架中，达尔文提供了唯一具有科学性的框架。

将大脑视作一个进化完成的器官并不意味着否定文化对人类行为的

重要影响。很显然，人类的演化及人类文化的演化是同时发生的，相互之间存在显著影响。[6]许多人认为，进化而来的大脑是人类动机系统的硬件，而文化则是软件。[7]正如这一观点所强调的，人类动机异常复杂，并且是多维度的。

经济学家们通过建立模型来解释市场的运作方式时，不得不进行一些简化，但是有些简化过于极端了。例如，多数经济学家假设人是纯粹自私的，但其实存在极有说服力的事实表明人们拥有超越狭隘的个人利益的动机。[8]他们还认为人们从消费中获取的满足感仅仅取决于消费的绝对量，然而，同样有极具说服力的事实表明相对消费量也很重要。[9]

由于繁殖优势总是首先取决于资源的相对占有情况，大脑必然会关注相对地位。包括早期的人类社会在内，多数脊椎动物群体是一夫多妻制的，这意味着雄性个体可以占有多个配偶。在这样的群体中，地位高的雄性个体拥有多个配偶。在这种“抢椅子”游戏的逻辑下，地位低的雄性个体总是什么都得不到。

饥荒是人类进化过程中时常面对的生存威胁，但即使在饥荒最严重的时期，也总会有些食物的。谁可以获得这些食物几乎总是取决于相对收入。那么现在看来，在人类种群中，最穷的个体最有可能饿死。

在这种背景下，请你设想两种基因变异：一种变异下的大脑极为关心相对地位，另一种则完全相反。一般来说，一个人越在乎某物，就会动用越多的脑力和体力来获取它。因此，更关心相对优势的个体更可能尽一切努力获取和维持较高的地位。这会使这些个体更有可能在饥荒中存活下来，并成功繁衍，从而增加他们的基因在下一代中出现的概率。

当前的环境自然与我们祖先生活的时期截然不同，但是相对地位依然重要，这通常是站在工具理性[(1)]的角度来说的。例如，你要去参加工作面试，打算穿得得体一点，但是衡量看上去是否得体的标准几乎都是相对的。有些面试官可能并没有意识到求职者们的穿着有什么不同。然而，如果你穿的是价值500美元的套装，而其他求职者的衣服只有200美元，相比于他们穿2 000美元的套装的情况而言，你将更有可能得到下一轮面试的机会。正像前面讨论过的，想要把孩子送到好学校的家长，必须出价高于其他家长才能获得好学校附近的住房，相对收入几乎是决定他们能否这样做的唯一因素。这里再次体现了“抢椅子”游戏的逻辑：不管人们赚多少钱，只有一半的孩子可以进入排名在前一半的好学校。

幸福感大部分取决于相对收入水平

有经验证实，许多消费经历带来的心理反应极大程度上取决于所处的环境。例如，有些人通过飙车获得乐趣。但是多快的车速可以带来这种乐趣呢？如果不考虑相关情境，这个问题是完全没法回答的。在20世纪20年代，速度能达到每小时96公里的汽车已经很快了。现在，随着时间的推移，速度的标准发生了相当大的变化。

我的第一辆跑车是1955年款福特雷鸟。这辆车的引擎是V型8缸引擎，体积为4.79立方分米，功率将近150千瓦，可以在11.5秒内使车的速度由0增至每小时96公里。我永远不会忘记那时候这有多快。2010年前后，我开的是2001年款马自达米亚达系列，可以在6.5秒内提速至每小时96公里。接近于性能极限的是2011年款保时捷911Turbo系列，可在3秒内达到同样的速度。这个速度真的很快，但是不会永远如此。

对相对地位的重视是人类大脑进化的一部分，这一假设不仅可以得到现实经验的验证，对于所处环境中的相对地位的特定的神经生理学反应也可以作为证据。比如，相对地位似乎与血清素浓度之间存在相互影响，血清素可以调节情绪和行为。在一定限度内，血清素浓度的升高可以提升幸福感。像百忧解这样广泛用于治疗抑郁症或其他情绪失调的药物，便能有效提升脑内血清素的浓度。

在雄性体内，性激素睾酮的浓度与相对地位之间也有类似的关系。血浆睾酮水平会随着相对地位的下降而下降；而随着相对地位的上升，血浆睾酮的水平也会上升。例如，一个赢了网球比赛的运动员，赛后其体内的血浆睾酮水平必定会上升，输了的对手的血浆睾酮水平则会下降。与血清素相比，睾酮浓度的升高似乎可以增进机体行为，进而有助于提升或保持相对地位。[10]

对于决定主观幸福感的因素的研究，为相对优势的重要性提供了更多证据。早期的研究者发现，尽管一个国家的平均幸福水平在面对显著的经济增长时也会在一段时间内非常平稳，但国家的公民在某一时刻的幸福感水平仍极大地取决于收入水平。[11]并且，近期还有研究表明，一个人的幸福感与其周围人的平均收入呈现稳定的负相关关系。[12]

总而言之，想要阐明市场的运作机制，就需要以“环境会对主观评价产生显著影响”这一假设作为出发点。然而荒谬的是，亚当·斯密

的“看不见的手”的理论却假定环境不构成任何影响。拥护这一假设的并不只有自由主义者和右派狂热分子。100多年来，美国政府所做的经济预测和政策分析正是以该模型为依据。

本书接下来的三章将致力于探索情境的重要性如何颠覆人们对市场运作机制的认知。为什么即使是在消费者拥有充分信息、企业主和厂商处于完全竞争的条件下，“看不见的手”仍然会失效？你将会看到，将简单的情境因素纳入考虑，会成为解答这一问题的关键。对市场失灵的错误解释导致许多左派人士出于错误的理由而主张管制市场。他们声称，有必要通过管制来保护人们免遭拥有市场支配力的企业主和厂商的剥削。但是，管制市场的真正原因是避免人们自己过度竞争所造成的后果。

传统经济学没有考虑情境因素

我们将会看到，造成浪费性竞争的，只不过是主观评价在许多领域强烈依赖于具体情境这一事实。情境会影响主观评价，这是没有争议的。有哪个明智的人在一群见多识广的人面前还会坚称情境无关紧要？比如说，他能说服人们接受在相同情境下，一辆车跑得快不快跟其他车的车速没关系吗？这是绝对不可能做到的。但这恰恰引出了另一个问题：我们最初是如何逐渐接受完全不考虑情境因素的理论的？思考这个问题将有助于我们接下来探究情境对经济行为的影响。

最近几年里，我向诸多经济学家请教过这一问题。其中有一位表示，只要可以证实，相比于传统模型，情境因素可以提高对数据的拟合，那么情境的重要性就可以得到充分的认可。然而事实并非如此。例如，在前面我曾指出，即使存在有力的证据表明建立在相对收入基础上的理论对数据拟合得更好，经济学家也不愿放弃基于绝对收入的储蓄理论。[13]

另一位经济学家则推测，许多经济学同行担心的是，如果真的将情境纳入考虑，可能意味着缺失严谨性。毕竟，让许多经济学家引以为傲的是能够将他们的理论表达为数学形式。这类阵营里的一些经济学家可能会担心，关注相对地位会使他们被误认为是社会学家。然而就像过去一些研究所证实的，将相对地位纳入考量并不会对规范化建模构成障碍。[14]只要经济学家们乐意，这些模型尽可以更加复杂。

还有一位经济学家觉得，经济学家们之所以不愿意考虑情境因素，根本上是因为这样做会削弱久负盛名的“看不见的手”理论的效力。这种解释至少是适用于一些经济学家的，但是仍不充分。毕竟，在经济学家做出的政策建议中，已经涉及了许多其他形式的市场失灵。例如，即便是市场最狂热的追捧者也会毫不迟疑地承认，当控制污染的成本很高时，政府干预是富有成效的。

我能想到的最后一个可能性在我看来是最说得通的。在30多年里，我写的书始终是有关相对地位的，最常见的来自自由主义者和其他右派人士的回应是谴责我煽动阶级斗争。他们反驳相对地位的原因与反对施虐狂（政府）的原因如出一辙。但是，将相对地位纳入讨论远远不同于加强政府的施虐倾向。社会理应关注如何消除嫉妒等负面情绪，这是所有人都认同的。总有人拥有更多更好的东西，过于关注这一事实必定会带来不愉快。教育孩子不要嫉妒别人运气好是值得尝试的方案。不过即使这样的教育是成功的，也不能消除由关注相对地位导致的挥霍性后果。这些浪费更多来自这样的事实：生活中的许多重要奖励取决于相对消费，而远不仅仅是出于嫉妒。无论如何，就像开超速罚款单并不等于认可超速驾驶一样，解决集体行动困境的税收方案并不等于认可嫉妒情绪。

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

03

尚未被利用的机会：市场失灵传统解释的缺陷

亚当·斯密对“看不见的手”效力的担心主要在于拥有支配力量的市场主体会限制竞争。对市场持怀疑态度的自由派人士很快接受了这些担忧，并继续将竞争受限视为市场失灵的最重要原因。但是达尔文清楚地看到，完全竞争也并不总能引导个体行为增进公共利益。他意识到，个人与集体的利益常常存在很大冲突，在这种时候，个人利益通常会胜出。

达尔文的阐述有一个重要特征，就是认为即使个体利用一切可能的机会来获取潜在收益，市场失灵依然存在。请回忆一下托马斯·谢林所举例子中的冰球运动员，他们在比赛时明明可以戴头盔却不戴，但对于制定要求必须戴头盔的规则，他们却大多投票支持。在这个例子中，个体拥有充足的信息，也足够理性，但是达尔文所设想的市场失灵依然会发生。尽管更小的鹿角对于整个雄鹿群体来说是更有利的，却不利于雄鹿个体。

相比之下，不完全竞争只有在个体总是不能利用可行的选择来使自己获利时，才会导致市场失灵。借用经济学家熟悉的比喻：一定还有尚未被发现的机会。我将证明，这就是市场失灵传统解释的缺陷。

为什么实行员工自治的企业没有繁荣起来

我早些年在康奈尔大学同一群经济学家进行讨论时，第一次意识到这种传统解释的缺陷。这些经济学家里有人开展了一个针对员工自治企业的调查项目。他们坚定地致力于实现社会正义的理想，非常怀疑传统的层级分明的资本家企业。他们认为，这种层级分明的企业，正是污染、异化及很多其他严重的社会问题的源头。他们确信，消除这些弊端的方法无疑是把权力交给员工，以此取代传统的工业企业组织形式。

基于人们重视个人自主性的事实，上述想法未必完全不可行。[1]有研究表明，幸福感更高的员工工作效率也更高。[2]如果一位员工并不认同公司的使命，又整天被一位专制的老板呼来喝去，这显然会打击他的士气。员工自治的经济体系的倡导者很肯定地认为，一旦员工掌握主导

权，情况就会得到显著改善。有三位资深研究人员在这一新兴领域出现伊始就这样表述：

> 在员工参与度更高的工作环境中，不仅员工的工作效率会更高，而且他们对工作的满意度也会更高。这样一来，用不着向员工施加压力或者将他们置于更危险的境地，每小时的工作产出就可以显著增加至少15%。浪费的减少并非来自工作提速，而是来自员工更强的责任感。这样，资本主义企业因照章工作、怠工、偷懒和员工直接的抵抗情绪而白白浪费的工人劳动就可以得到利用。[3]

这真是非凡的见解。如果任何一家企业可以通过以上方法提高生产力，同时又提高员工的幸福感，那么这家企业便可以获得巨大的竞争优势。一家典型的企业的工资支出约占总成本的70%，生产力提高15%便可以节约超过10%的总成本。企业可以使价格降低差不多的程度，同时还能继续保持盈利，这足以抢走竞争对手绝大多数的客户。同时，由于企业的员工幸福感提升了，最优秀的人才也任由企业挑选，从而进一步增加了企业的竞争优势。简而言之，这意味着，仍存在大量没有被利用的获利机会。拥有这些优势的企业应如烈火燎原一般席卷市场，将巨额利润尽收囊中。

实际上，员工自治的企业在美国和其他工业国家有着悠久的历史。小型家庭作坊或许是最常见的例子，有许多其他合作式企业也属此类。20世纪60年代后期，我还在加州大学伯克利分校读研究生，那时我们很多人会去利奥波德氏（Leopold's）买东西，那是一家由员工管理的音像店。此外，许多城市都有合作经营管理的食品零售商店。

然而，这类组织在经济体系中所占分量极其有限，也确实没有事实表明这类组织会在市场上盛行。这一现象引发了一个基本问题：如果员工自治的企业这么好，为什么人们看到的这类企业却寥寥无几呢？

我曾向康奈尔大学员工自治系统研究小组的几个同事提出这一问题，那个小组里聚集了一帮可能会认真对待这个问题的聪明人。在一番讨论过后，他们给出了经过深思熟虑的解释：员工自治企业的数量之所以没有迅速增长，是因为金融市场拒绝公平地为这些企业提供资金。他们解释说，银行很长时间以来都与传统的资本主义企业打交道。它们对这类企业了如指掌，并且自认为足够了解这些企业带来的风险，因而能够很好地对贷款申请做出评估。为了支持这一解释，我的一个同事提供

了一份银行要求当地的员工自治的企业填写的贷款申请表格。这份表格的长度足有普通申请表格的两倍，并且会问许多尖锐的问题。

我对此的看法是，这些不便并不足以解释为什么员工自治企业没有盛行开来。如果相比于传统企业，这些企业可以享有超过10%的成本优势，他们完全负担得起因填写冗长的贷款申请表格而额外花费的时间。事实上，即便是整个银行系统完全将它们拒之门外，它们也有能力发展壮大。许多企业都是从小规模起步的。一个有着成本优势的企业，如果得不到来自外界的贷款支持，它在一定时期内的发展可能相对缓慢，但是10%的成本优势本身就是可实现扩张的巨大的内部资本来源。

更重要的是，资本主义银行系统不太可能一直不为信用良好的贷款企业提供资金。所有的贷款都必然蕴含一定的风险，但是任何一家比竞争对手有10%成本优势的企业的风险是极低的。如果银行家们担心他们不善于应对员工自治的企业，那么他们的保守做法不应该是完全拒绝贷款，而是应该提高贷款利率。

还有人提出，银行不愿意把钱借给员工自治的企业，是因为它们认为一旦这种所有制结构的企业扩散开来，会威胁资本主义体系的长期利益。[4]但是如果以为银行家会出于这个原因而错过一次有利可图的机会，那就彻底误解了资本主义的实质。人是贪婪的，资本主义始于这一假设。在《国富论》里一段最广为引用的段落中，亚当·斯密写道："屠夫、酿酒商或面包师并不是出于仁慈才为我们提供晚餐的，而是出于他们的私利。"[5]银行家不是利他主义者，并不肩负着通过牺牲自己来增进同类利益的使命，他们只是努力想要赚一笔的资本家。所以说，哪怕贷款给员工自治的企业会削弱资本主义体系这一不太合理的假设真的成立，也依然不足以令一个理性的银行家拒绝放贷。

这一问题类似于常见的过度捕捞的悲剧，对此，我会在第10章进行更加详细的阐述。这就是达尔文论述的个体与群体诱因之间的隔阂导致的又一种形式的市场失灵。渔民不会因愚蠢而耗尽渔场资源，因为任何一个单独的个体进入捕鱼行业并不会对最终结果造成显著影响。同样，在银行业，如果足够多的银行将钱借给员工自治的企业，使这些企业繁荣发展，由此可能会导致资本主义体系瓦解，但是即便某个银行家抽身而退，结果也不会发生什么变化。在这种情况下，即使坚定地致力于维持当前的企业形式，一个贪婪的银行家也没有任何理性的动机错过这样一个贷款获利的机会。个人的抑制行为会导致他错失一些利润，并不会挽救资本主义的消亡。

而且，为什么银行家要忠于这样一个目标呢？在多数客户都是员工自治企业的世界里，银行家们照样可以活得很好。在那样一个世界里，成本真的可以降低10%，最终银行本身也会变成员工自治。早期与这类企业有过接触的银行确实可以占据强有力的竞争优势。

然而，正像前面提到的，并没有有力的证据表明员工自治的企业拥有任何竞争优势。在结束研究生学业几年以后，我去了一趟伯克利，发现利奥波德氏，也就是那家由员工管理的音像店，已经不在我上学时候的位置了。我询问朋友这家店怎么样了，朋友告诉我它早在几年前就已经倒闭了。但是它的主要竞争对手，也就是附近的一家折扣音像连锁店依然在经营。

这又一次说明，虽然员工自治的企业已经存在了很长时间，但是它们从来没有在经济领域占多少比重。无论如何，没有迹象表明这些企业一定会席卷整个市场。唯一能对此做出解释的是，相比于传统企业，在一些能够决定企业成败的关键方面，员工自治的企业可能具有一些优势，但是肯定会在另一些方面表现不佳。例如，利奥波德氏音像店的员工可能从参与日常管理决策中获得一种责任感，从而提高了他们的工作效率。但是久而久之，或许他们开始对频繁参与会议感到疲倦，又或者，问题在于负责管理的员工提供的是在他们看来对人们有益的而不是人们需要的产品。

如何验证经济理论的正确性

我与员工自治企业的倡导者们的交流是一次带有意识形态价值的实际探讨，我的经济学同行们知道市场制度存在严重的缺陷，也同样知道资本主义剥削是导致这些问题的原因。但正因为认识到这一点，他们才不愿或不能剖析他们所持理论的更深层意义。

在过去这些年里，我鼓励学生们在思考市场失灵时尽可能地完全摆脱他们的意识倾向。如果他们对于为什么市场以某些特定的方式失灵持有某种假设，那么对该假设最重要的检验标准则是：这是否意味着尚有人们未加利用的机会。员工自治企业的倡导者们的阐释显然没有通过检验。如果这些企业具有他们的倡导者们所宣称的那些优势，那么企业家们就可以花费上亿美元收购传统企业并将之重组为员工自治的企业。他们只需要买下现有传统企业的股票，将决策权移交给员工，接着将重组

企业的股票卖给新的员工股东。由于重组后的企业相比于原先的会更有效率，这些股票的卖出价格会远高于它们的买入成本。然而，先前也提到过，并没有出现以这种方式重组企业的热潮。

简而言之，长期存在大量未加利用的机会的理论并不好。在任何一个稳定地维系了很长一段时期的市场环境下，极有可能不存在大量未被利用的机会。然而，谴责市场结果的左派人士给出的解释也没能通过“没有未加利用的机会”的检验。例如，这些左派批评家常常宣称我们必须对工作场所的安全进行监管，否则员工就会被手握资本的掌权者剥削。起初，这一主张听起来似乎挺有道理。毕竟，企业主常常钱多得花不完，而他们的员工却每天冒着生命危险勉强维持生计。这确实看起来像是剥削。但是我将会解释，其实这也意味着仍存在大量未被利用的机会。

假设由于老板的台锯没有安装刀片防护套，一位木工面临受伤的风险，这位老板应该安装防护套吗？必须对安装这一装置的收益和成本进行分析后，才能做出明智的回答。如果这位木工掌管该企业，并可以自行做出决定，分析结果就是显而易见的了。防护套的成本是很好测算的，为了方便讨论，我们假设每个星期需要花费50美元。这一装置带来的收益就是这位木工为了获得防护套的保护而愿意放弃的最大代价，这自然取决于操作没有防护套的台锯的风险有多高。比方说，如果他愿意承受的代价是100美元，显然是应该安装防护套的。但是，如果说防护套对他的价值只有30美元，那么他的选择就是不安装。

即使这位木工受雇于一家公司，决策逻辑也不会有什么不同，他仍然有必要对比防护套的成本和收益。即使由雇主承担安装费用，成本也不会有变化。而在木工眼中，防护套的价值仍然在于其所能提供的保护。我们假设防护套的收益超过了成本，因为这种情形更有意思。如果对木工来说，每周用于安装和维修防护套的费用只有50美元，而它对工人的价值却有100美元，那么雇主毫无疑问会安装。不这么做意味着会失去原本可以获得的50美元经济剩余。

“看不见的手”理论的质疑者坚持认为，资本主义雇主的贪婪会阻止他安装防护套。但是，这一指责忽略了亚当·斯密理论的本质。如果安装防护套的收益超过了成本，雇主却不这么做，就会将获利机会拱手让给愿意安装的竞争对手。记得吗？防护套的花费只有每周50美元，而在木工眼里的价值却有每周100美元。我们可以假定，现在这个雇主以当前的工资水平雇用这个木工并没有什么损失。因此，如果一个竞争对手

提供安装了防护套的台锯，而工资只比目前的少75美元，那么这个木工会接受这份工作。换工作后，这个木工可以获得每周25美元的额外经济收益，也就是防护套对他的价值100美元减去工资减少的75美元。并且他的新雇主每周也会多得25美元（假定新雇主的成本与当前雇主的相似）。无论何时，如果一个雇主拒绝安装收益超过成本的安全设备，就会存在被遗漏了的获利机会。

许多市场体系的批评者反驳说，使用成本-收益分析来决定是否应该安装安全装置是不道德的，但是这种反驳经不起一丝推敲。防护装置的花费可以用来购买其他对人们有价值的东西。没有任何不好的结果发生的世界是不可能存在的。在决定采取哪一种安全措施时，我们必须权衡收益和成本。

如果你不同意，那么我来问两个问题：你今天检查刹车了吗？如果是，那么你明天还要再检查一遍吗？理智的人对两个问题的回答不可能都是肯定的。如果你刚确认了刹车状态良好，那么它在明天就出故障的概率是极小的。检查刹车会耗费时间和金钱，所以理性的人只会隔一段时间才检查一次。在美国，有汽车检查计划的州通常明确规定一年检查一次。多数人不会频繁地检查刹车，因为这么做不仅花费高而且不能带来显著的好处。如果说成本-收益分析框架适用于考虑检查刹车的频率，那么为什么不能用它来考虑台锯上是否应该安装防护套呢？

其他质疑者的回应是“看不见的手”或许在竞争充分的劳动力市场中是有说服力的，但是他们接着强调，劳动力市场实际上并不是竞争性的。毫无疑问，劳动力市场的流动性确实不如其他类型的市场。例如，一旦一个人与一名雇主签订了合同，相比于其他雇主，他逐渐积累起来的许多技能会对目前的雇主更有价值，他也就更加不可能获得来自别处的更好的工作机会。从某个时候开始，他实际上就被“困住”了。[6]

然而，即使这位员工被迫要永远为同一名雇主工作，雇主不安装通过成本收益检验的安全设施也是不明智的。如果由雇主支付设施的费用，并通过削减这位员工的工资来抵补这部分花费，员工和雇主的情况都会得到改善。质疑市场的人可能会觉得被“困住”的员工得到的报酬太低了，不能承受他在工资足够高时愿意付出的代价。然而，在这种情况下，对于一个能够实行管制的国家来说，可能会有好得多的选择，只需要求企业提升工资即可。接下来，员工就可以自行决定是否要承担额外的安全设施的代价。

无论如何，不能过分强调劳动力市场的非竞争性。劳动力流动是不充分的，但是相比于以往，现在人们可以更频繁地换工作了。而且，即使企业知道大多数员工不会离开，有一些也确实还是会离开的，还有另外一些最终也会退休或者去世。因此，企业主们必须维持对新员工的吸引力，这意味着他们必须提高企业的声望。信息时代是藏不住秘密的，一家剥削员工的企业最终会面临严重的用工困难。

总而言之，强调锯刀“太危险”相当于强调提高锯刀安全性的成本将低于相应的收益。如果劳动力市场是竞争性的，员工们也足够重视锯刀的安全性从而愿意承担额外的费用，那么企业主就会有安装防护套的强烈动机，以避免竞争对手挖走他的员工。如果这些都没有发生，那么就可以认为员工事实上并不看重锯刀的安全性，因而不愿意支付额外的费用。他们会乐意无偿获得安全的锯刀，而并不愿意为此付出代价。

关于“看不见的手”更详细的论述可以进一步解释为什么市场上针对工作场所的安全性问题会出现五花八门的选择。一些企业的工资高，工作安全性低；一些企业的工资低，工作安全性高；还有一些企业，两者的水平都是中等。面对这些选择，员工根据自己的偏好在这些公司中寻觅。当然了，偏好在许多维度上都是不同的，但是出于目前的需要，我们仅考虑两个维度：面对风险的态度和对金钱能买到的东西的渴望。

对于特别谨慎同时又刚好不在乎钱的人来说，最好的选择是一份风险极低的工作。这样的工作可以满足他们对安全的需求，又因为钱在他们眼里不是那么重要，工资低一点也是可以接受的。处在另一个极端的是那些最不关心风险，同时又迫切需要更多收入的人。对这些人来说，最危险的工作会是最好的选择。这样的工作能提供给他们的薪水是最高的，同时他们也可以容忍这份工作额外的风险。对在这两个维度上的偏好都不那么极端的人来说，最好的选择是工资和安全性都处于中等水平的工作。

那么，根据传统的“看不见的手”理论，人们愿意支付多大的代价，就能相应从工作中获得多大程度的安全保障。这是理所当然的，因为用来获得更多安全保障的资源也可以被用来获得其他对自己有价值的东西。如果一位员工没有得到他想要的更多的安全保障，这只意味着他并不愿意付出相应的代价。

对“看不见的手”的质疑

通常，质疑市场机制的人会搬出一些雇主的行为与“看不见的手”理论中理想的市场结果明显不一致的例子，作为有力的反击。沃尔玛，这家美国最大的零售商，就经常被他们用来作为举例对象。比如说，沃尔玛公司有好几次把维修工人锁在店里一整夜，也没有管理人员在紧急情况下放他们出去。沃尔玛为这一举动的辩护是这样可以防止盗窃，但是这也导致至少在某些时候员工无法得到及时的医疗救助。这家公司还因其他有违劳动法的行为受到指控，包括为了不支付加班工资而修改员工的出勤记录。就算这不是剥削，也相差无几。[7]

当然，沃尔玛也为社会带来很多好处，尤其是通过不懈地削减成本而提供的各种各样价格低廉的产品。然而，在这家公司的整个发展历程中，它频频违反各项法律法规，左派和反对政府管制的人士认为这是对市场“看不见的手”的肆意扰乱。[8]这些法律法规所禁止的行为确实有必要加以制约。然而，就目前已有的事实看来，市场比以往任何时候都更有竞争性。

如果市场真的是竞争性的，那么还有必要制定这些规则吗？是什么在阻止“看不见的手”发挥效力？

更高的收入意味着更高的消费能力

我给出的解释很简单[9]，它源自达尔文的核心洞见：个体利益常常与群体利益相冲突。就像我在第1章中提到的，按照标准的“看不见的手”的理论，一个工人愿意接受安全性更低的工作以换取更高的工资，这意味着额外的收入足以补偿安全性的降低。但是“看不见的手”理论的假设是，收入的价值体现在其所能带来的额外的绝对消费。然而，相比于安全防护只是让工人在少数情况下避免因粗心导致手被刀片伤到，更高的收入可带来另外一个确定且能立刻得到的好处，那就是：消费能力相比于其他人有所提升。

这一点在父母希望将孩子送到尽可能好的学校的例子中体现得最为明显。就像第1章中提到过的，一名员工愿意接受一份更加危险但收入更高的工作，很可能是因为这样他就可以支付更好学区的房子的月付。但是这对其他员工是一样的。而且，学校质量本身是一个相对概念，如果其他人也牺牲工作安全性来换取更高的工资，那么相对来说，没有人会达到自己的目的，他们只会把好学区的房价抬高。

由此，即使是在所有工人完全了解他们会面临的风险且劳动力市场竞争充分的条件下，也是需要对安全问题进行管制的。工人们很有可能更偏好另外一种状态：每个人都从事更安全的工作，即使要付出工资更低的代价。但是，每个工人只能决定自己的工作选择，而不能左右他人。如果一个工人接受了安全性更高的工作，而其他人没有这样做，那么这个工人就会被迫把孩子送去差一些的学校。要得到他们想要的结果，工人们就必须采取一致的行动。

但是仅仅知道个体的行为会相互抵消并不能消除个体行动的动机。相比于不加管制的私人劳动力市场，世界上所有的国家或组织都会选择采取相似的政策来提高工作场所的安全性。例如，在美国，职业安全与健康管理局就明确规定了不同的行业必须遵守的详细的安全规程。这些国家或组织还要求企业给工人购买工伤补偿险，该保险的费率会随着伤害索赔项目的数量大幅增加。这些手段并不完善，但是毫无疑问，工作场所的安全性将因此提高。

质疑大政府[(2)]的人通常会谴责这些政策对个人自由构成了不正当侵犯。例如，塞勒和桑斯坦在描述安全监管政策时写道："他们纯粹就是在下禁令，这肯定会伤害到一些人。这些法规不允许人们用（政府赋予的）拥有安全工作环境的权利换取更高的报酬，哪怕聪明多识的人想要这么做。"[10]这意味着，至少对于信息充分的工人来说，亚当·斯密的"看不见的手"即使在没有管制的情况下也可以提供最优的安全性和工资组合。然而这一理念在人们强烈关注相对状况的时候是站不住脚的。

就像达尔文清楚认识到的那样，生活的许多重要方面被置于一条相对地位的评价曲线之上。是相对收入，而非绝对收入，决定了谁可以在好学区或者景色绝佳的地方买到房子。当相对收入变得重要时，"看不见的手"就失灵了。我们再也没有理由认为个体动机会促使资源实现其最大价值。

这里，读者需要再次注意，我对安全管制所做出的解释与托马斯·谢林对佩戴冰球头盔的规定所做出的解释有惊人的相似之处。[11]我在第1章曾提过，谢林最初观察到，可以自行选择滑冰装备时，运动员总是不佩戴头盔，但对于制定佩戴头盔的规则却表示强烈赞同。谢林认为导致出现这种矛盾的原因是个体与群体利益之间的冲突。当一个运动员卸下头盔，他就获得了相对优势，这在他眼里足以与重伤概率的些微上升相抵。其他运动员也面对相同的动机，不可避免的结果就是所有的运动员都不戴头盔。没有哪个队伍的运动员可以获得他们追求的竞争优势，

他们却都面临着更高的重伤风险，因此他们才会支持要求佩戴头盔的规定。

仅仅知道导致问题的动机结构并不能解决问题，需要一种强有力的方式来改变个人动机。正是明白了这一点，冰球联盟才制定了佩戴头盔的规定。对于坚持不戴头盔的运动员来说，唯一可行的办法是结成自己的联盟。这与在工作场所制定安全规则是一样的，那些不想受规则管制的人可以搬去另外一个没有安全管制的国家，但是我们将在第12章看到，这样的国家仅有几个，他们也很可能并不想居住其中。

还需要注意的是，我给出的安全管制的理由并不意味着在实行管制之前仍存在未被利用的机会。就拿谢林所举的头盔的例子来说，在没有管制的情况下，市场结果体现的是每个个体的最优选择。如果一个竞争企业提供了更安全但工资更低的工作，也不会有人接受，因为这意味着他们不得不搬到更差的学区。

我做出的解释同样不需要以人们的信息有限、市场流动不充分，或任何人非理性为前提，也不一定要存在一个有力的市场参与者将自己的意志强加给其他参与者。这一解释唯一需要的前提是个体与群体之间存在利益冲突这一达尔文观察到的基本现象。当个体在许多方面追求重要结果的能力显著依赖于相对收入时，就可以满足这一条件。

对相对收入的重视导致的个体和群体动机的差异，有助于我们理解市场失灵的其他方式。在自由主义者和“看不见的手”的支持者看来，市场力量不仅可以引导人们获得最优的工资和安全性组合，也可以获得工资和其他工作特性的最优组合。例如，我们可以考虑专业分工的问题。亚当·斯密强调过，工业革命开始后的生产力爆炸式增长就是更高程度的劳动力专业化分工的结果。然而斯密还意识到，随着工作的专业化程度越来越强，它对人们在心理上的影响也越来越大。马克思曾强调，资本主义下的专业分工太过了，他认为专业化分工“将劳动从人身上剥离，使人退化为机器的附属物，摧毁了工作的全部吸引力并使之成为令人厌烦的苦工”。[12]

自由主义者和其他支持“看不见的手”的人士对此做出反驳，他们指出，马克思的观点意味着将一些机会闲置。这与他们在关于安全性的案例中给出的理由如出一辙：如果工人们一直认为工作场所缺乏多样性，那这必然意味着在这些工人看来，日常工作的多样性比专业化程度下降所导致的产量损失更重要。但是如果工人们在乎的是相对收入，这一主

张就不成立了。如果每个工人的工作多样性都增加一些，同时减少一些收入，那么整个工人群体就会更幸福，因为这一转变不会影响人们实现那些取决于相对收入水平的目标。但是没有哪个个体可以单独换一份更具有多样性的工作而不会损害他实现这些目标的能力。

与此类似，个体与群体利益之间的冲突也可以用来解释为什么人们最终会在不那么理想的环境中工作。劳动力市场为人们提供了获得更高收入的机会，他们可以接受自主性更低的或者有违道德的工作。[13]额外收入的诱惑是人们接受这类工作的重要原因，然而，如果所有工人的绝对收入一起增加，相对购买能力几乎不会受到影响。

对相对收入的重视导致个体利益与集体利益存在分歧，这一事实也质疑了传统经济学中显示性偏好的理论。这一理论认为，相比于人们说的话，我们更能够通过观察人们的行为来了解人们的偏好。[14]根据这一理论，如果一个人可以每周削减100美元的工资来换一份更具多样性的工作，而他却没有这么做，那么对他来说，额外的多样性肯定不值100美元。从个人价值评估的角度来说，这是对的。但是个人评价和群体评价并不一定是一致的。如果重要的是相对收入，那些拒绝为增加的多样性支付100美元的人可能会发现，如果所有人都支付100美元获得额外的多样性，增加的多样性的价值将远远不止100美元。

谁也无法否认，在某种程度上，实现人生中的许多重要目标的能力取决于相对购买能力。由此导致的一个直接结果是，当一个人的收入增加时，他实现这些目标的能力提高了，其他人实现这些目标的能力却下降了。或者用经济学家的话来说，同样的活动在带给一个人更多收入的同时，会给其他人带来负的外部效应。

许多自由主义者肯定乐于忽略这一问题，或者坚持认为他们拥有随意给其他人造成直接伤害的权利。但是我将在第6章证明，间接伤害的问题会让正直的自由主义者面临选择的困境。如果一个人想要行使直接给他人造成伤害的权利，那么他就必须为此提供有说服力的理由，而事实证明，这是非常困难的。

我希望这样假设是合理的：对于一个剥夺了球员选择是否戴头盔的权利的规定，一个正直的自由主义者应该不会反对。这个规定当然会剥夺球员的权利，但这也正是球员们会支持这项规定的原因啊！他们知道，如果可以在打冰球时不戴头盔，那么他们一定不会戴。但是他们并不想不戴头盔。

很明显，政府比冰球联盟更有约束力。仅凭这一事实就决定了施行政府禁令需要更加严格的标准。但这只是程度上的差异，本质上并没有差别。我们将在接下来的章节中看到，令人欣慰的是，人们常常不用对行为加以限制就可以减轻对他人的伤害。

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

04

干预是为了更好的竞争：你无法通过不吃饭饿死身体里的寄生虫

经过2005年三次独立的专项拨款，美国国会共计投入3.2亿美元，用于建设一座连接阿拉斯加州凯奇坎（Ketchikan）市区及格拉维纳岛（Gravina Island）上的机场的桥梁。那座桥被戏称为“哪儿都去不了的桥”，这个工程很快就成了政府财政浪费的著名案例。[1]

建这座桥从一开始就不是个好主意。凯奇坎的人口在那时只有不到9 000人，格拉维纳岛只有50人。市区和这个岛屿之间的交通靠的是轮渡，每趟的费用是6美元，每趟船的间隔在15分钟到30分钟不等，依具体时间而定。显然，有了桥会更方便，但是远不至于因此而启动这样耗资巨大的工程。

既然这座桥这么失败，为什么一开始还要建呢？反对政府管制的改革者翻来覆去地强调其中的原因。提议开展这项工程的政客希望讨好能从中直接获益的当地居民，以赢得他们的选票，却使远在别处、毫无戒心的纳税者被迫买单，这些纳税者永远不会注意到，更不会抱怨最终由此导致的税收的增加。其他州的立法者之所以支持这一提案，是出于理性的考虑，他们预期当自己有提案时，也可以得到对等的帮助。

让人欣慰的是，这项工程最终在美国民众激烈的反对之下被迫取消。然而，在每笔国会预算中，仍有许多其他提案得以通过，因为这些提案太微不足道，无法进入大众的视野。

有一些无意义的活动最终木已成舟。例如，20世纪80年代广为人知的军事采购项目，现在被称为“政府疏忽计划”，据说私人国防用品承包商的一个拔钉锤就向政府要价435美元，一个马桶坐垫要640美元，一个咖啡壶则要7 600美元。[2]这些事实着实令人不安。如果已经有不够尽责的或者腐败的政府官员被诱使为日常用品支付如此高昂的价格，那么涉及复杂的、难以弄清楚的设备的合同中又可能存在多少浪费呢？

如何避免公共决策中的浪费

反对政府管制的改革者一定清楚地意识到了什么。政府确实存在浪费行为，但问题的关键在于对此该怎么办。许多自由主义者相信，最好

的策略是“饿死野兽”[3]。或者，正如反税收团体——美国税制改革组织的主席格罗弗·诺奎斯特（Grover Norquist）所做的生动描述：“我并不希望废除政府。我只是希望缩小它的规模，小到能塞进浴室或者浴缸吧。”[3]

“饿死野兽”策略倡导者们的观点很简单。既然上缴到华盛顿、萨克拉门托或奥尔巴尼[4]的钱必然会被浪费，解决方法就是尽量少向这些地方缴钱。加利福尼亚州是“饿死野兽”策略倡导者们的沃土，因为这个州独特的宪法条例允许选民直接决定立法提案。

据说，要想知道美国发展的走向，就应该了解加利福尼亚州。加利福尼亚州率先认真处理汽车尾气排放产生的空气污染问题，率先普及节能电器，也率先为女性和少数族裔争取更多权利，率先应对二手烟污染问题，还催生了在过去30年里引领公众主流意识的反税运动。

1978年6月，13号提案赢得了超过65%的加利福尼亚人的支持，投票率接近历史最高水平。13号提案的官方名称为《人民限制财产税动议》（*People's Initiative to Limit Property Taxation*），俗称“贾维斯-甘恩修正案”，以发起这次公民投票的两位先锋人物霍华德·贾维斯（Howard Jarvis）和保罗·甘恩（Paul Gann）命名。贾维斯是奥兰治县（Orange County）的一名商人，长期反对征税；甘恩是萨克拉门托的保守派积极分子。修正案的主要条款是将加利福尼亚州的财产税降至财产估价的1%，相应地，在随后的每一年里也都不能超过2%。

关于13号提案的一些细则会对加利福尼亚州造成什么影响，人们仍存在争论，但是没有人会怀疑这一提案抑制了长期以来的税收增长趋势。与联邦政府不同的是，州政府通常是不允许持续存在赤字的，毫无疑问，13号提案也抑制了原本可能产生的政府支出。

由于政府支出总会存在浪费，支持13号提案的人因此声称该提案减少了政府浪费，由此不必担心自相矛盾。但是要想向中立者证明13号提案会让加利福尼亚州变得更好，就困难得多了。立法者提出的所有政府计划总会得到一些选民的支持。这些计划中，有些发挥出了价值，还有一些则没什么用处。资金的亏空迫使政府削减财政预算，这时，哪些计划会被砍掉取决于其支持者力量的大小。然而，就像阿拉斯加州的“哪儿都去不了的桥”所揭示的，仅仅获得一部分人的支持并不意味着该计划会对更大范围的公众有益。由此得到的必然结论是，13号提案也导致其他有价值的计划被取消。

最终结果是什么呢？彼得·施拉格（Peter Schrag）在他1998年的书《失乐园：加利福尼亚的经历，美国的未来》（*Paradise Lost: California's Experience, American's Future*）中试图解答这一问题。[4]施拉格在《萨克拉门托蜜蜂报》（*Sacramento Bee*）当了19年社论版主编，对于在实施13号提案和其他意在限制政府职能的公民票选提案之后的20年里，加利福尼亚州的社会和经济发展历史，他经过细致研究，给出了尽可能中立的解释。

由此涌现的图景与在第二次世界大战之后的一代人心中加利福尼亚州一直具有的“模范且具吸引力”的形象截然不同。在《失乐园：加利福尼亚的经历，美国的未来》出版后的几年里，加利福尼亚州政府的财政状况继续急剧地恶化，相比于美国其他州，其整体发展状况也显著恶化。例如，仅2009年，财政收入不足使加利福尼亚州被迫削减了200亿美元的预算。但即使在13号提案实施的最初20年里，加利福尼亚州也发生了极大的变化。施拉格写道：

> 在30年前，加利福尼亚州是全美对学校资助最多的州之一，如今排名却落到后25%，无论是学生的身体健康状况、学校获得的公共拨款，还是考试成绩，都已不及纽约州、康涅狄格州或新泽西州，反而更接近密西西比州的水平。加利福尼亚州一度有名的高速公路系统，如今在美国已经成为最破败的公路网之一。许多公共图书馆缩短了营业时间，甚至有些干脆倒闭了。这个州曾经最为丰厚的社会福利，也被一再削减。曾经一直免学费的院校系统，虽仍然是世界上最庞大的公立教育体系之一，如今却如同所有其他州立大学系统一样，因资金和学费问题苦苦挣扎，甚至更为严重。[5]

13号提案的支持者则称还有其他重要因素导致了加利福尼亚州长期的相对衰退，以此进行反驳。但无法改变的事实是，长期的收入短缺一直是加利福尼亚州的核心问题。

反对政府管制的积极分子坚持认为应对收入短缺的最佳手段是削减浪费性的财政支出。除了浪费性项目的直接受益者以外，会有谁反对这一点呢？困难的是，如何才能在削减浪费支出的同时，避免带来更加严重的附加损失。经验表明，“饿死野兽”的策略并不能解决这一问题。

拥护“饿死野兽”策略就好比让肠道寄生虫病患者不要再吃东西，并解释说因为病人吃的食物是寄生虫的命脉，只要停止进食，这些寄生虫

最后就会死掉。好吧，确实如此，但是病人自己可能会先死掉，或者在这个过程中身体受到严重损害。正因如此，杀灭寄生虫的有效策略都是非常有针对性的，试图对寄生虫造成直接伤害，同时尽量减小由此对宿主带来的伤害。

把宿主-寄生虫的类比进一步扩展，会给我们带来更多启示。注意，任何复杂生物体内都是有寄生虫的。减少寄生虫对生物体当然有好处，正是因此，自然选择才总是更青睐拥有有效免疫系统的生物体。但是，自然选择也总是更青睐最有生命力的寄生虫。与寄生虫的对抗会带来好处，也要付出代价。权衡这种对抗的要领在其他领域也同样适用，这个要领是：要先使用代价最小的手段，来消灭最危险的寄生虫。但是最终会到达一个临界点，这时下一个手段的成本等于由剩下的最危险的寄生虫所带来的损害。超过了这一点，再消灭寄生虫实际上会让生物体的情况变糟。[6]

政府财政浪费的问题中存在着同样的逻辑。减少浪费的最好办法当然是先使用成本最低的手段来消除直接造成浪费的最重要的因素。当然，为此必须先搞清楚为什么会存在浪费。

通常的答案是，政客们会因为重要出资人的要求而支持浪费性的项目。[7]因此，政府财政浪费的反对者可以关注的一个方向是，通过法律规定来减少立法者对大型选举资助的依赖（小额捐助则没有这么严重，因为捐助的个人不能对立法者施加重要的影响）。施行更加严格的竞选财务法的成本相对较低，并且可以抑制一些大的财政浪费。但是美国最高法院最近几年却不怎么愿意支持更严格的竞选财务法。相反，从最高法院2010年针对联合公民诉联邦选举委员会案做出的有争议的裁决中，似乎可以看出他们甚至想要取消由来已久的企业竞选捐款限制。[8]

如果法院不改变想法，政府财政浪费的反对者会继续采取其他应对策略。例如，我们从“哪儿都去不了的桥”案例中得出的经验是，当越来越多的选民了解到浪费的存在时，浪费性的政策在政治上就很难再继续下去了。信息革命大大降低了向选民传递信息的成本，这让我们可以取得一些进步。但与此同时，信息革命还带来了信息爆炸。因此，吸引选民关注某一个特定的浪费性项目仍一如既往地困难。

简而言之，美国民众与政府财政浪费的抗争会持续进行下去。以后，新的技术和更好的制度或许可以带来显著的进步，却无法彻底消除浪费。

事与愿违的支出削减

21世纪初，美国面临的最紧迫的问题之一是，尽管有许多至关重要的事务待处理，政府却没有资金。例如，在2010年7月，《华尔街日报》报道称，全美各地的预算赤字已经迫使许多州把多处的沥青路降级为砾石路：

> 平整的公路曾是美国的历史成就，如今在美国的乡下，因为各个郡县苦于财政赤字，以及州政府和联邦政府收入的缩减，这些公路已经破败不堪，取而代之的是砾石路或者其他粗糙路面。随着财政赤字的扩大，许多地方用于修路的州政府拨款也减少了。近年来，在密歇根州的83个郡中，就有38个将一些沥青路改为了砾石路。2009年，南达科他州将至少160公里的沥青路降级成了砾石路。亚拉巴马州和宾夕法尼亚州也开始将沥青路降级成更便宜的砾石路，也被称为“穷人的路”。俄亥俄州的一些郡县则只是坐视公路逐渐被侵蚀和损毁，一点点变成了砾石路。[9]

问题是，这些举动不仅不能节省资金，最终还会带来浪费。坑坑洼洼的不平整路面，每年会给每一辆车造成100多美元的损失，更不用说许多无谓的伤亡了。[10]路面保养每拖后两三年，成本就会加倍。因此，现在花1美元保养路面，就可以不用在三年后再多花1美元。预防路面不平整造成的损害和伤亡，可以节省下来一笔资金，即使忽略这一笔资金，这依然是一笔年回报率超过18%的投资。

联邦政府的借款利率则会因此而低得多。比如说，美国10年期国债的利率从2001年起就一直在5%以下。出售国债并用获得的收入得到超过18%的收益可以立即改善美国的财政状况。任何一家私营企业可以借由这样的投资机会一跃而起。而且，这一投资机会并不少。美国有大约50%的主要道路一直未修整，意味着这些路面“破裂、坍塌、老化，需要重新铺砌”[11]。

然而，反税收、反政府管制的言论仍主导着美国的政治话语，使这类投资机会很难进入讨论范围，即使在一个急需更多公共投资机会的经济环境下也是如此。当然，我在这里所指的就是由2008年金融危机导致的经济衰退。

在2007年末以前的总支出水平之下，几乎人人都有工作。但是紧接着，房产泡沫开始破裂。基于虚高房价的住房贷款所带来的膨胀消费，也大幅下降。公司开始裁员，从而进一步降低了消费。消费的下降相应降低了投资，因为大多数企业的产出已经超过了人们的消费意愿。并且随着其他国家的经济陷入低潮，美国的出口量也下降了。到了2008年末，相比于历史上的“大萧条”初期，产出量和就业率下降得更为剧烈。

在20世纪30年代，世界经济陷入严重的萧条时，许多经济学家认为最好的应对政策是平衡政府财政收支。并且，由于收入的下降导致税收收入急剧减少，这意味着应减少政府支出或提高税率。赫伯特·胡佛（Herbert Hoover）总统针对“大萧条”所采取的措施正是依据这一盛行的经济学正统观念。因此，虽然这些措施没有改善萧条反而实际上使之加剧，但是以此指责他似乎不太公平。

富兰克林·罗斯福总统似乎凭直觉认识到盛行的正统观念是错的。于是他撇开正统观念，大力增加政府支出，用于公共建设工程，直接增加工作机会。但是直到1936年，在凯恩斯出版了《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*）之后，经济学家们才得以通过一个清晰的理论框架来弄清楚为什么罗斯福的直觉是对的。[12]凯恩斯被公认为20世纪最伟大的经济学家，他解释了一个陷入深度衰退的经济体为何无法自行迅速恢复，由此赢得了这一声誉。

凯恩斯认为，消费者不会率先站出来解决问题，因为即使是那些还没有失业的人也会担心丢掉工作。企业也不会继续投资，因为它们的产出已经过剩了。最终凯恩斯得出的结论是，唯有政府才既有动机又有能力在经济低迷时期促进消费。

尽管现在大多数经济学家认同由凯恩斯提出的应对经济衰退的方法，但仍有一批有影响力的人持有不同意见，并促使自由主义者和反政府管制的积极分子们反对一切经济刺激措施。我曾多次要求这些人解释为什么增加政府支出不会加快经济的恢复。多数情况下，他们要么不愿意回答，要么不能够做出清楚的回应，因此我真的非常感谢李·奥海宁（Lee Ohanian）为此做出的尝试。他给出的关键理由是：伴随着财政支出的增加，针对收入和支出的赋税也相应提高，从而抑制了经济活动。[13]反对经济刺激的人们所持论点可以归结为：如果政府现在借钱，增加财政支出，消费者们会意识到这将在未来带来更高的赋税，从而使他们减少当下的支出，由此带来的损失将等额抵消政府的支出，因此不会产生净刺激。

这样的论断使心理学家们将经济学家看作“智商高却什么都不知道”的人。或许有人会为了避免未来不确定的赋税而减少当前的支出，但是这样的人很少。行为经济学家们在几十年来不断表明，这并不是绝大多数人的行为方式。几乎没有消费者了解政府债务的规模，更不知道这将如何影响未来的税收。

标准的经济学模型预计人们会在工作时存够钱，以防在退休后生活水平下降。然而，事实表明，大多数人的积蓄远远不够。[14]即便未来可能会以宠物食品度日，也不足以令人们储蓄更多。然而，反对政府管制的积极分子却希望让人们相信，未来可能面临不确定的税务会使人们增加储蓄，以抵消增加的政府财政支出。

这是一个荒谬的论断，但是在一个由反征税、反政府管制的言论所主导的环境中，只要有一些人声称经济刺激行不通，就足以杜绝其他言论。那些人称，通过借钱来刺激经济会增加政府债务，由此导致的代价则由后代承受。由于大多数人并不想让自己的后代承受这样的代价，争论便就此止息。

事实上，审慎的投资完全不会给子孙们带来损失。恰恰相反，如果政府在经济衰退期间以4%的利息借钱，投资于能够产生18%的收益的项目，最终不仅可以使原本失业的人重新获得工作，还可以为子孙增添财富。

在充分就业的经济环境中，相比于借钱，用税收来做这样的投资自然更好。但是反征税的言论显然排除了这种选择，即便是对能从政府投资中直接获益的人来说，也是如此。因此，《华尔街日报》记者劳伦·埃特（Lauren Etter）指出，北卡罗来纳州的居民虽然对道路质量恶化满腹牢骚，但似乎并不打算采取这种显而易见的补救方法：

> 7月，斯塔茨曼县（Stutsman County）的居民拒绝了一项通过增加财产税和销售税来为修路提供更多资金的举措。在斯皮里特伍德（Spiritwood）的运动员酒吧，鲍勃·鲍曼（Bob Baumann）呷着一瓶银子弹啤酒，说：“我宁愿我的孩子在砾石路上开车，也不愿意让他们背负这么高的税。”[15]

砾石路上有一种屡见不鲜的情况：一辆车子迸起的石子砸到后面汽车的挡风玻璃，由此导致的替换费用能达到1 000美元。这样的事情在

沥青路上就极少发生，这只是修路的诸多好处之一。显然，拒绝维修路面并不是真正的节约。然而，一旦论及征税，人们就会因担心未来会征税而拒绝维修路面。

我们需要什么样的公共服务与产品

在此复述一下我的观点，我并不是说政府不存在浪费。浪费确实存在，但许多反对政府管制的激进分子笃信政府的存在弊大于利。确实，世界上的许多政府曾带来巨大的危害。即使是现在，许多国家的普通民众遭到偷窃后也不敢报警。在这些国家，腐败是稀松平常的事。

比如，针对腐败现象，总部位于柏林的非营利组织透明国际（Transparency International）定期通过调查对各国政府质量进行评估。依据该组织对“腐败”的定义——滥用政府权力谋取私人利益，该组织公布了全球清廉指数。在调查中，受访者需要回答自己认为其所在国家的“行政人员腐败的程度”。如索马里等一些国家在“透明国际”的全球清廉指数排名中一直垫底。这类全球清廉指数持续偏低的国家，包括阿富汗、海地、汤加等，都属于世界上最贫穷的国家，这并非偶然。

然而，无论典型的政府看起来多么糟糕，令人惊奇的是，任何一个国家都有自己的政府。如果没有政府，一个国家的领土早就被拥有政府和军队的其他国家侵占了。如果政府的存在是不可避免的，那么我们就要面对挑战，建立一个尽可能好的政府。

尽管一些改革者反对政府管制，但确实有一些政府相对来说更加清廉，为满足其民众对公共物品和服务的需求，也做了一些说得过去的工作。2007年“透明国际”名单中政府腐败程度并列最低的是丹麦、芬兰和新西兰。新加坡、瑞典、冰岛、荷兰、瑞士、加拿大和挪威也在前10名之列。同样不让人意外的是，这其中的绝大多数国家都属于世界上较富有的国家。

其中的因果关系是双向的。诚实、高效的政府有助于开展能够提高人均收入的活动，更加富裕的民众通常也更有能力和意愿支持更加高效的政府。但是人均收入和全球清廉指数之间的关系并不是绝对的。例如，美国的人均收入比2007年全球清廉指数排在前10位的任何一个国家都更高，但其在名单上却只排到第20位，这主要是因为美国的民众认为在美国的竞选财务制度下，国会存在腐败。

对于有着诚实、高效的政府的国家而言，人们不会认为把支持良性政府作为一项有价值的投资是荒谬的。然而对于美国的反政府人士来说，却并不是这样，他们中的许多人对政府提供的服务有着不加掩饰的轻蔑。正像罗纳德·里根常说的："政府对经济的态度可以归结为几点：如果经济发展，就对它征税；如果经济过热，就进行管制；如果经济停滞，就出资推助。"诚实、高效的政府是以能带来职业自豪感的职业公务员制度为基础的。在一个轻蔑政府的风气盛行的环境中，招揽到有才干且甘于奉献的公务人员显然更加困难。

然而，就算反政府人士自己来承担管理国家的职责，他们也未必能成为自己想任命的那种公务人员。不难看出，那些认为政府无用的人，会认为任用不那么在乎这些政务工作的亲信不会带来任何危害。但是正如卡特里娜飓风来袭时的经验所揭示的，任命没有能力胜任的朋友负责他们不那么关心的政府部门的工作，结果通常不好。

有理智的人都不会选择废除政府。如果必定要有政府，那么，我们便应好好考虑如何改善政府。我们想要什么样的公共产品和服务？为此我们如何更好地筹资？我们又如何找到愿意信赖的公务人员？

然而，美国在21世纪初最紧要、最现实的问题，就是融资需求超过了税收收入。生育高峰时期出生的一代必定会在接下来的20年里导致退休人数激增，这一财政缺口也会随之急剧扩大。人们自然应该不断探索新的途径，通过减少财政浪费来尽量弥合缺口。但是如果预算的削减导致沥青路变成了砾石路，那么一定是削减过头了。

反对政府管制的改革者有一个观点是对的，那就是通过消除浪费来节约资源要好过放弃有价值的事，但他们想当然地认为在市场经济中造成最大浪费的就是政府。他们常说，人们在花自己的钱时，远比国会的那帮政客要谨慎得多。

或许是这样。然而，再仔细想想，并非所有著名的政府财政浪费案例都像看上去那么夸张。例如，在本章开头提到的价值7 600美元的咖啡壶是由洛克希德·马丁公司生产的，那时候，我的一个大学同学，名叫罗纳德·杜博斯（Ronald Dubose），就在那里工作。洛克希德·马丁公司还生产了著名的价值640美元的马桶坐垫。杜博斯自视为自由主义者，他倾向于认为政府支出通常是极其浪费的。但是在一封电子邮件中，谈及这些咖啡壶和马桶坐垫的项目时，他却这样说：

那些臭名昭著的咖啡壶生产出来的时候，我就在洛克希德·马丁公司。事实上，我当时就负责检测咖啡壶。我来描述一下情况。

首先，飞机的动力来源有两种：28伏的直流电和115伏、400赫兹的交流电。这款咖啡壶的设计需要能够在400赫兹交流电下使用，完全不同于我们平常在厨房里用的咖啡壶。这是因为使用400赫兹交流电的发动机和设备比使用60赫兹交流电的体积更小、重量更轻。由于燃料必须支持飞机在40年左右的时间中飞往各地，飞机的每一千克重量在其寿命期限内带来的消耗都是十分巨大的。因此，使用400赫兹交流电是一个明智、经济的选择。其次，C-5运输机的产量只有120架，所以开发费用在总成本中的占比微乎其微。最后，飞机上的任何设备都必须经过测试，以确保能够在军事条件下运作，并且不会起火或发生其他意外。这些测试通常包括MIL-STD-810环境测试，这其中有冲击、震动、高／低温测试等。

飞机需要经过硬着陆和几个小时的剧烈震动。仅仅进行这些测试就要花很多钱，要通过测试还需要其他花费。所以抱怨咖啡壶厂商其实一直是一种误解。考虑到初始花费和那么低的产量，我反倒惊讶这款咖啡壶竟然这么便宜。飞行员们本可以带保温瓶，这是大多数军用飞机必备的，但是C-5运输机是军用运输飞机，我确定研发飞机的人乐于进行这样的“投资”。

著名的马桶坐垫并不由我负责，因为这种坐垫用在C-130运输机上。然而，这并不是人们通常在哈德瓦公司（Ace Hardware）看到的坐垫，而是商用飞机上用的模塑玻璃纤维圈，覆盖着马桶，真正的坐垫固定在上面。无论如何，考虑到低量生产需要定制的模具和手工接合工艺，目前的费用已经非常合理了。

即使最臭名昭著的政府财政浪费案例是误解，然而，在其他案例中，肯定还有政府的采购人员没有争取最合适的价格。关于人性的一切事实表明，相比于花别人的钱，一个人在花自己的钱时更可能尽力搜寻较低的价格。并且，私人领域的竞争非常激烈，这有助于防止价格高出成本太多。

个人造成的浪费远超群体

尽管大多数人在买东西的时候都很谨慎，但实际上私人领域的浪费是显著超过公共领域的，这不仅仅是因为私人领域的范围要大得多。私人领域的许多浪费并不是因为人们在一些物品或服务上花费太多，而是因为人们的一些重要支出取决于相似处境下其他人的支出水平。这又可以证实达尔文的观点，那就是个体和群体的利益通常存在着明显的冲突。

试想，你要为孩子举办一场成年派对，你希望这个特殊的场合看起来“像样”一点。但是怎么才能做得“像样”，取决于你所处的环境。2005年，纽约一位首席执行官花1 000万美元在洛克菲勒中心的彩虹厅为女儿举办了一场成年派对，他邀请了女儿的150多位朋友参加。客人们不仅在派对上欣赏到了一众知名歌星和乐队的表演，聚会结束时，每位客人回家前还拿到一袋派对礼物，里面装着价值300美元的iPod播放器，这是当时的“必需品”。[16]

尽管这位首席执行官在当时因为挥霍奢侈而饱受批评，但是可以想见，他身为一个父亲的动机是好的。他可能只是想通过举办派对来向世界宣告自己对女儿的爱，使之成为女儿难以忘怀的独特回忆。但是“独特”只是一个相对概念。由于他所处的金融圈内的其他人也会花重金为孩子举办特别的派对，因此在他所处的环境下，“独特”的标准是非常高的。这一标准，与30多年前相比，自然已高出许多，原因很简单，现在有钱人的家庭要比那时富裕得多。

中等收入的消费者和富裕的企业高管们所处的社交圈在很大程度上没有交集，但是对于中等收入的家庭来说，“独特”的标准也在逐渐提高。例如，我们可以考虑玛丽·埃伦·菲洛（Mary Ellen Fillo）对康涅狄格州这类家庭近年来发展趋势的描述：

> 苏珊·里尔登（Susan Reardon）是利奇菲尔德县一个快满16岁的女孩儿格蕾丝的母亲，她计划花12 000美元为女儿举办一个生日派对，她说：“我读到一篇关于青少年派对的文章，标题是《难道你不想拥有一个跟我一样酷的派对吗》，这足以说明一切。”派对计划包括为客人们设计特别的邀请函，在后院搭帐篷，准备铺上亚麻布的圆桌、一个舞池、一支乐队，供应冰激凌圣代，还要播放庆祝的音乐。[17]

所有的家庭，无论收入高低，为亲人庆祝特别日子的花费都在逐年

增加。2009年，美国一场婚礼的平均花费是28 082美元。[18]而在1980年，相应的花费按2009年的美元汇率换算，则为11 213美元。[19]这些额外支出的累积效应，在很大程度上只是进一步抬高了“独特”的标准。这些活动的花费最终都远超以往，却没人觉得它们比以往更“独特”。

收入差距与支出瀑布

自由主义者所笃信的亚当·斯密的“看不见的手”理论，是建立在消费行为从根本上来说独立于环境的假设上的。

然而，环境是具有决定性的，这种情况下，导致人们花钱的因素通常会造成极大的浪费。例如，最近几十年来，随着美国企业高管薪酬的爆炸式增长，他们的豪宅越建越大，早就超过了限度，继续扩大也不会再增加效用。多数的高管想要或者需要建更大的房子，仅仅是因为“大”的标准改变了。

这一转变背后的原因是收入增长模式发生了根本的变化。第二次世界大战之后的30年里，美国所有家庭的收入，无论高低，都以不到3%的速率增长。但是就在1970年前后，这一模式发生了变化。从此以后，家庭收入增长率显著下降，但不包括位于收入分布顶端的家庭，这些家庭收入正以几乎有史以来最高的速率增长。例如，在1980年，美国最大的几家企业的首席执行官的收入大约是一名普通员工收入的40倍，如今却超过了400倍。无论如何分析数据，结论都是相同的。人们的收入水平越高，其收入的增长就越快。[20]

这一转变催生了一种我称之为“支出瀑布”（expenditure cascades）的现象。[21]收入最高的人仅仅是因为收入更高就要建更大的豪宅。中产阶级对此却并不介意，恰恰相反，许多中产阶级似乎乐于欣赏展示富人和名人生活的图片和电视节目。但是，富人建造的更大的豪宅改变了其他接近富人阶层的人的住房标准，因为他们出入的许多社交圈是相同的。可能在这个圈子里早已约定俗成，要举办36人的晚宴，而不是24人的；或者要在家中举办婚礼，而不是在酒店或俱乐部举办婚礼。所以这些接近富人阶层的人的住房也越建越大，从而改变了其他仅次于他们的人的相对参考框架，由此向收入越来越低的人依次传递。到了2007年，美国新建的独户住房面积的中值超过了214平方米，与1970年相比增长了50%。[22]

如今在美国，中等收入的人并不会因为收入多了就建大房子，或者花更多的钱庆祝特殊场合。实际上在过去的30年里，中等收入家庭的收入增长并不显著。他们之所以建更大的房子、花更多的钱，是因为其他跟他们一样的人也在建更大的房子、花更多钱，这是由正在发生变化的收入增长模式导致的。类似的“支出瀑布”不仅发生在住房和庆祝特殊场合的派对上，在其他许多领域也是如此。

当然，并非所有额外支出都是毫无价值的，例如，一颗更大、更纯净的钻石所折射出的光，就连荒岛上的独居者也会觉得赏心悦目。但是这些额外支出中的大部分都被浪费了。一旦住房面积超过一定的限度，对于更大的空间的需求就不再来自其所带来的内在效用，而是几乎只取决于社会因素。住房面积增大还会带来许多额外的麻烦。人们至少要雇用和管理更多的人来看护房屋，这就增加了心生不满的雇员四处造谣的风险。还有很多诸如此类的麻烦。如果最大的那些豪宅都更小一些，拥有这些豪宅的人其实会更幸福一些。

此外，还要考虑到一个事实，那就是消费者总支出比政府支出的两倍还要多，由此，对于私人领域的浪费超过公共领域这一论断，任何理性的人都不会觉得不可置信了。

如何解决资金短缺的问题

无论何时，重要的问题都不是私人领域的浪费是否超过公共领域，而是我们应该寻找更多的资源来解决最为紧迫的资金短缺问题。消除政府财政浪费的努力一直没有停止，但是经验表明，这并不会带来突如其来的重大突破。饿死政府这头“野兽”的结果似乎弊大于利。收入增长方式的转变改变了人们必要的支出，这是另一头“野兽”。为了强调环境对重要支出决策的影响，我称其为“地位消费野兽”，它比以往任何时候的政府都更加贪婪。

人们目前才刚刚开始寻找消除私人领域浪费的方法。我将会在下一章讲一个好消息，那就是消除私人领域的浪费相较于公共领域而言会更加容易。事实表明，通过使人们的动机发生简单的、不那么剧烈的改变，就可以饿死“地位消费”这头野兽。

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

05

控制“地位消费”：得不偿失的军备竞赛

根据达尔文的观点，个人动机与群体动机之间经常存在激烈的冲突，这在军备竞赛中体现得最为明显。但是，一直以来，尽管我们对军备竞赛这一比喻早已习以为常，却并没有完全理解它。

无人获益的军备竞赛

简单来说，军备竞赛就是这样：一个国家通过扩充武器装备可以在与另一个国家的竞争中胜出，这会促使竞争对手也扩充武器，以维持平衡。接着，前一个国家进一步扩充武器，继而导致竞争对手再一次回应，如此往复。最终，双方只是在武器装备上花费了大量资金，没有任何一方的安全性得以提高。

假定两个竞争对手的军备水平起初相差无几，那么想必大家都能认可的是，军备竞赛这一过程从根本上来说是一种浪费。如果两个国家都减少在军备上的花费，增加在学校、住房、医院、道路和其他非军事物品上的支出，对双方来说都要好得多。

对此，基本的解决方法是签订军事管制协议，双方承诺削减军备开支。缺乏信任可能是达成协议的最大障碍，而成功签订的协议几乎都会赋予双方互相检查的自由。正如罗纳德·里根所说："信任，但要查证。"

到目前为止，这些说法都很合理。但是仍有一个尚未解答的重要问题：准确地说，在什么情况下可以认定发生了军备竞赛？如果有人说有什么东西过量了，言外之意，肯定是有其他东西存在短缺。在军备竞赛的例子中，过量的是武器，不足的则是日常消费品。但是为什么由此导致的失衡不是反过来的？为什么各个国家互相之间的角逐，不是通过减少在军备上的支出，来修建更多更好的医院和道路呢？

这个问题的答案很简单，但颇有启发性。尽管一个国家在军备和公共设施这两个领域里的发展都取决于其所处的环境，但环境对军备的影响更甚。在两个国家的案例中，一个国家的军备是否充足几乎完全取决于另一个国家的军备情况。如果一个国家的军备更充足，另一个国家的

主权就会面临危险，前者就是安全的。

环境会影响消费品，但是程度远不如对军事装备的影响。比如说，如果消费者了解到敌对国家的公民有更好的电视和更豪华的汽车，他们或许会心生不快，但是这些不快所造成的损失远远比不上失去政治主权。

之所以会发生军备竞赛，正是因为存在这样的不对等。现在我想做一个假设，那就是环境对消费品的影响比对军事装备更大。一个国家可能会通过制造更多的炸弹来超越敌对国家，但是由此带来的直接后果是减少了在面包机上的开销。如果面包机落后于对手国家的代价比在武器装备上落后更大，那么这个国家从一开始就不会倾向于制造过多的炸弹了。相反，两国之间将会进行一场受相对水平影响的、双方致力于制造更多面包机的“军备竞赛”。每一个国家在面包机上的花费会越来越多，以努力超过竞争对手，并在这一过程中不断抽走用在军事装备上的资源。这种情形之所以没有发生，完全只是因为环境对军事装备的影响超过了对消费品的影响。

关于军备竞赛还有其他几个需要注意的要点。其中之一便是军备竞赛并不是出自非理性行为。在许多国家看来，把维持与敌对国家同等的军备力量放在优先位置，是完全合理的。能否维持主权取决于一个国家自我保卫的能力，军备不足则会削弱这一能力。

军备竞赛也并非源自竞争的缺失。相反，一直以来，军备竞赛反而使各国因抢夺重要资源而引发最直接的竞争。竞争越激烈就越容易引发军备竞赛。

军事管制协议也没有什么稀奇。自由主义者如果因为这限制了签署方制造炸弹的自由而反对军事管制协议的话，就太愚蠢了。签署方的意图正是限制自己制造炸弹的自由！各国乐于签署这样的协议，是因为他们知道，如果他们保有自主权，最终在炸弹上的花费就会过度。

到目前为止，有关军备竞赛特点的叙述完全没有争议，但这并不意味着军事管制协议不会有争议。比如说，如果没有切实可行的办法防范对方的欺骗行为，那么一个国家的领导者拒绝签订协议或许才是理性的。

如果领导者们相信，军备竞赛最终会对他们有利，那么拒绝签订军事管制协议同样可能是理性的。例如，据说里根曾在20世纪80年代支持建设战略导弹防御系统，部分原因在于他相信这会迫使苏联也采取同样

的行动，从而加速这一美国首要竞争对手的经济崩溃。

总而言之，势均力敌的国家之间开展军备竞赛是一种浪费，共同签订限制军备支出的协议对各方都有利，这几乎是全世界的共识。如果哪个国家不愿签订协议，通常是出于现实层面的担心，比如无法切实有效地查证或者资源分布不均衡，而并非站在抽象的哲学角度——担心丧失独立行动的自由。

经济领域的“军备竞赛”

在军事竞争领域是这样，在经济竞争领域也是如此。例如，在体育运动中，无论是个体还是团队的成绩都在很大程度上取决于相对表现。如果一名短跑运动员服用激素，他拿到奖牌的概率就会提高。如果一名出色的选手加入一个团队，也会提高整个队伍获胜的概率。这些举动也有着明显的弊端。激素会使服用者面临严重的健康风险，而聘请明星运动员的花费则非常昂贵。但是，不论是从个人角度，还是团队的角度看，都是利大于弊的。问题在于，如果所有的短跑运动员都服用激素，所有的队伍都花费高昂的代价争抢明星运动员，那么将不会有任何人、任何一方获得竞争优势。

与军事竞争领域一样，运动领域的解决方法也是签订“地位军备”控制协议。有些国家的管理机构会进行随机的药物测试，并严厉处罚违规的人。其他社团联盟则对薪水设置上限以限制工资总支出，赛车协会也会对发动机排量施加限制，诸如此类。所有这些限制都是为了解决类似军备竞赛的问题。除了自由主义者之外，并没有多少人觉得这些举措严重侵犯了个体的权利。

阻碍协议签订的现实因素，也同样阻碍了协议的实施。例如，已故的纽约洋基队前经理乔治·施泰因布伦纳（George M. Steinbrenner）曾成功阻止其他棒球队老板在美国职业棒球大联盟中获取更大的利益分成，并设定更为严格的收入限制。施泰因布伦纳可以从当地有线电视的收入中分享可观的收益，他知道自己可以借此给明星职业运动员更高的报价。他还知道，尽管阻止收入设限和收益分成会增加包括他的队伍在内的所有队伍的工资支出，但是拥有一支持续获胜的队伍远不止可以弥补这一劣势。

施泰因布伦纳反对设定工资限制和收益分成，这增加了其他队伍老

板的成本，最终这些成本将由球迷承担。按照经济学家的说法，这些政策造成了“地位外部性”（positional externality）。

以上论述是人们熟悉且没有争议的。令人感到陌生的，则是相似的外部性可以使日常消费模式产生相似的浪费。在第4章，我曾论述过迫使人们在住房和特殊场合的庆祝上过度消费的因素。这一论断中暗含着一个推论，那就是他们在别的事物上的花费必然过少。那么这些事物又是什么呢？人们又为什么在这些事物上花费过低呢？决定军备竞赛的逻辑为这些问题提供了系统的解释。

人们的价值判断会受到情境的影响

通过以下一些简单的思想实验，我们很容易从直觉上理解在不同情形下环境的重要性。在每一个实验中，你需要在两个相似的情形中做出选择，两种情境除了文中指出的不同外，其他方面都是一样的。而且实验假定两种情境会一直持续下去。

第一个思想实验探究的是环境对住房估值的重要性：

> 以下两种情形你会选择哪一个？
>
> 情形A：你居住地区的住宅面积为557平方米，其他人居住地的住宅面积则有743平方米；
>
> 情形B：你居住地区的住宅面积为372平方米，其他人居住地的住宅面积只有279平方米。

即便是按照美国如今的标准来看，4种住房面积都算是大的。不过，不要妄想你在情形A中可以通过努力工作搬到房子更大的住宅区，选择A意味着永远住在相对更小的房子里。

根据亚当·斯密的“看不见的手”理论所蕴含的标准经济模型，要做出这一选择是不需要多想的。在那些模型中，环境完全不重要。你对住房的评价将仅取决于其绝对面积，由于在情形A中的住宅面积更大，所以你自然会把情形A当作更好的选择。然而在人们实际做出选择时，却并不是这么不假思索。通常，他们会花费一些时间仔细考虑一番，最终多数人选择了情形B。

现在考虑第二个思想实验：

以下两种情形你会选择哪一个？

情形A：在一年里，你死在工作岗位上的概率是万分之二，其他人则只有万分之一。

情形B：在一年里，你死在工作岗位上的概率是万分之四，其他人则为万分之八。

与第一个思想实验类似，你同样需要在绝对优势和相对优势之间做出选择。如果你选择情形A，那么你死在工作岗位上的概率只有情形B下的一半。但是你的工作在情形A下是更危险的，而在情形B中却是相对更安全的。

我曾对不计其数的人进行过这一思想实验，询问对象包括大学新生和退休人员等各种类型的人。几乎所有人都选择了情形A。与第一个思想实验不同的是，相比于相对优势，参与第二个思想实验的人一致偏好绝对优势。

我们能从这些选择模式中知道些什么呢？在第一个思想实验中选择情形B的人给出的理由大多是，尽管情形B中房子面积的绝对数值比情形A中更小，但是他们觉得自己在情形B下的满意度会更高。房子的绝对大小当然也很重要，但是一旦超过一定限度，环境对大多数人的影响就会更大。

参加第二个思想实验的人同样给出了他们的理由，他们当然不希望像情形A那样，自己的工作危险性是其他人的两倍，但是相比于情形B，他们宁愿接受这一现实，因为他们在情形B下工作的危险性是情形A下的两倍。

借用已故经济学家弗雷德·赫希（Fred Hirsch）的说法，两个思想实验所呈现的选择模式表明住房是一种“地位物品”，而工作场合的安全性则是“非地位物品”。[1]地位物品的价值对环境极度敏感。现实表明几乎所有的价值判断都会受到环境的影响，但地位物品相对来说受到的影响更大，非地位物品受环境的影响则相对较小。

正如我们从军备竞赛的例子中所看到的，当环境在一些领域的影响更大时，就会导致浪费性的扭曲结果。各个国家之所以制造过量的炸

弹，是因为它们的武器储备是否充足取决于它们之间的对比情况。环境对消费品也有影响，但远远比不上其对武器装备的影响。

相同的逻辑意味着，人们对地位物品的消费会发生扭曲的过剩。在两个思想实验中，扭曲所涉及的物品是住房和工作安全性，对此，我们来补充一些细节。两种物品都是人们想要的，也都是需要付出代价的。我们曾在第3章讨论过，在标准的“看不见的手”理论看来，在竞争市场中，人们会选择安全性和住房条件的最优组合。极度厌恶风险的人可以选择更安全的工作，只不过也要接受更低的工资（因为给台锯安装防护套是需要花钱的），同时也意味着不得不减少住房上的花费。不那么在乎风险的人则可以选择更危险但工资更高的工作，从而可以提高住房上的花费。

自由主义者和热衷于“看不见的手”理论的人辩解称，如果政府对工作场所的安全性进行管制，就会迫使人们增加对安全性的支出，比他们原本愿意支出的要多。例如，试想某个人正考虑是否接受更危险的工作，以赚取更高的收入，购买更贵的房子。依据标准的“看不见的手”理论，如果增加住房面积带来的价值超过了安全性降低造成的代价，这个人就会接受这样的工作。但是，只有增加的住房面积的价值超过可以恰好补偿降低的安全性这一平衡点时，他才会接受风险的提高。“看不见的手”理论的支持者认为，如果强迫他承担增加在安全保障上的支出，那么买到的安全的价值也会比不上他付出的代价。

然而，如果相比于安全，住房的价值更易受环境影响，那么上述观点就不再成立了。因为如果环境会产生影响的话，那么就会有两个全新的因素进入成本-收益的权衡中。从事更危险的工作不仅可以使人住上更大的房子，而且可以住上与别人相比更大的房子；另外，无论是从绝对水平上讲还是相对水平上讲，这同样也意味着安全性降低。

之所以要考虑环境，是因为决策中需要考虑的两个新的因素是极不对等的。只要可以让你的孩子进入更好的学校，相对更贵的房子就非常重要。相比之下，工作安全性的降低只是次要的。因此，在传统理论解释中加入这两个相对概念，会使最终的决定倾向于接受危险性更高的工作。但是这会产生问题，因为人们追求的这些相对优势是会相互抵消的，无论有多少人希望通过接受更危险的工作来取得相对优势，也只能有一半的人可以最终获得这种优势。

这一简单的事实是对传统的“看不见的手”理论的一记重击。即使所

有的决策者拥有充分的信息并且完全理性，即使所有的劳动力和商品市场都是充分竞争的，也并不意味着市场中“看不见的手”会导致对整个社会最有益的结果。不断有事实表明，如果住房是地位物品，安全是非地位物品，不加管制的市场中就会出现过大的房子和过于危险的工作。

如果人们投票选出的立法者，实施的正是限制工作场所安全的制度，那么包括自由主义者在内的一些人就没有理由抱怨这些制度剥夺了人们自主选择承担多大风险的权利。如果虚幻的相对收益是驱使个体选择额外风险的首要因素，那么这一选择或许最好由集体做出。所以，抱怨这些规定限制了个体自由就如同抱怨戴头盔的规定限制了冰球运动员的个体自由。确实如此，但这也正是关键所在。

当然，市场结果不够完美并不意味着政府干预就必然可以导致更好的结果。政府也有其不完善之处。重要的是，管制最终是否奏效只能取决于管理政策是否有效。口头上喊“个体自由至上”是不能解决问题的。

军备竞赛带来的教训是，人们消费了过多的地位物品，而非地位物品却不足。哪些物品是地位物品，哪些又是非地位物品呢？达尔文的理论框架有助于我们思考这一问题。衡量成功的首要标准，就是个体把基因传递给下一代的能力。因此，某一类物品的增加越能提高个体繁衍的成功率，就越具有地位物品的属性。

例如，雄性麋鹿的鹿角之所以成为优势，是因为鹿角可以让雄性麋鹿赢得与雌性麋鹿的交配权，而这几乎完全取决于鹿角的相对大小。鹿角更大的代价是在茂密的树林里行动不便，会使雄性麋鹿更容易被狼或其他捕食动物捕杀。但是，纯粹从达尔文的观点来看的话，如果行动灵活需要以鹿角相对较小为代价，灵活性是没有意义的，因为这种雄性麋鹿的基因不能传递下去。因此，对雄性麋鹿来说，鹿角是一种地位物品，而灵活性则是一种非地位物品。正是因此，雄性麋鹿群体过度追求大鹿角而忽视了灵活性。

上述达尔文的观点也为衡量其他物品提供了参考。例如，花时间赚更多钱是否比把相同的时间用于休闲更具有地位性。就像前面提到的，在人类神经系统的进化过程中，饥荒频频发生，尽管食物总是充足的，但也只有那些收入相对更高的人才能吃饱。相比于有更强烈的意愿赚更多钱的人，愿意花更多时间休闲的人更容易挨饿。因此，在达尔文的理论框架下，收入比休闲更具有地位性。

这与以下思想实验中体现的行为模式是一致的，这个思想实验类似

于我们先前讨论过的两个思想实验：

> 以下两种情形你会选择哪一个？
>
> 情形A：你每年有4周假期，其他人则有6周；
>
> 情形B：你每年有2周假期，其他人只有1周。

面对这些选择，多数被试选择了情形A，表示相比于相对优势，他们更偏好绝对优势。接下来的讨论表明，多数被试不希望自己的假期比别人短，但是相比于放弃一半的假期，他们宁愿接受这一现实。

相同的逻辑也适用于其他非物质性消费，比如，避免噪声和污染，应该不如因此减少的收入更具有地位性。[2]同样，申诉程序、工作丰富度和舒适的条件等工作场所中的便利则不如因此减少的工资更具有地位性。

相比之下，达尔文认为，在抚养后代上的投入是高度地位性的。如汽车、衣服和珠宝等容易观察到的消费物品，应该比保险等观察不到的物品更具有地位性。

储蓄也不容易被观察到，因此也可以认为是不具有地位性的。然而，与此相反，如果今天的储蓄减少了，意味着未来可以消费的地位性物品也会减少。但是人们普遍倾向于低估未来的成本和收益，反过来又大大削减了成本和收益。今天储蓄减少当然会造成以后可消费的地位物品减少，但是今天的减少是立刻可以感受到的，而未来的减少只存在于想象中。更重要的是，很多生活早期的支出，比如趁孩子还小的时候买学区房，本质上比更晚一些的支出更具有地位性。年轻一些的父母可能会自我安慰："现在就把孩子送进我们能力范围内最好的学校，退休的事等以后再操心吧。"总而言之，储蓄是非地位性的。[3]

公共产品出于其所具有的基本属性也是非地位性的。私人产品对不同的人来说数量和质量都会不一样，不同的是，公共产品的数量和质量对所有人来说都是一样的。因此，人们无法通过公共产品获得相对优势。

以上推论与众多研究的实证结果在很大程度上是一致的[4]，与世界各国的管理、税收和公共支出模式也是一致的。

如何让管制发挥有利的作用

管制可以产生实际影响。反对政府管制的积极分子坚持认为管制是不好的，自然也有很多监管不善的例子。但是我们不能忽略相反的情形，也就是很多管制政策也会带来一些好处。从这个观点出发，研究议员们会通过民主选举选择什么样的管制政策，我们就可以知道如何让管制发挥好的作用。

例如，美国的大多数地区对儿童入学都有这样的规定：如果在秋季学期的某个日期前满5岁，当年就要上幼儿园。这项规定的意图何在呢？如果父母可以自由选择孩子的入学时间，那么他们都会觉得延迟一年入学会更有利。这样，孩子入学时的年龄更大、更聪明、更强壮，在情绪上比同学更成熟，在学校的表现会更出色，更容易赢得运动比赛，也更有可能考入优异的大学。但是一旦有一些父母通过让孩子延迟入学来积累优势，其他父母也会迫于压力这么做。最终，所有的儿童都晚一年入学，但是能进入好大学的人数并没有因此增加。基于这一情形，也就不难理解人们为什么会希望他们选举出的议员强制规定入学时间了。

多数国家同样也会对工作场所的安全性进行管制。采取的措施基本上要么是促使人们增加储蓄，要么是提供补贴，因为许多人在退休时没有足够的储蓄。许多国家制订计划，致力于促进不同地区之间的教育均衡。多数国家会想办法缩短工作时间，其中有许多设定了工作假期的最低要求。

这些管制恰好印证了我的猜想：私人消费模式在某些领域更容易受到环境的影响，价值判断会由此发生扭曲。而且我在别处也曾论证过，除此之外的其他解释多数是自相矛盾的[5]，它们多数也存在机会没有被充分利用的问题，这一点我在第3章曾经讨论过。如果市场像看起来那样具有竞争性，而且所有领域的价值评估对环境同样敏感，那么多数的管制政策就基本没有必要了，因为“看不见的手”会解决一切问题。

累进消费税：限制个人浪费的重要途径

还好实施管制政策并不是抑制过度消费的唯一途径。如果问题在于人们对地位物品花费过多，而对非地位物品花费不足，那么要纠正失

衡，最温和的办法就是改变相对定价。如果信息是充分的，政府也是完善的，我们只需要根据环境对每种物品影响的程度设定不同的税率。最具有地位性的物品税率最高，比较具有地位性的物品税率其次，以此类推。

尽管一些研究者已经开始对某类物品影响的差异进行估算[6]，但是现有的知识太支离破碎，这样的研究根本没法进行。哪怕我们再了解这些数字，为每一种物品设定不同的税率在政治上也要花费很大的代价。立法者们便会被说客包围，这些说客会标榜自己生产的产品如何不具有地位性，因而应被免除税负。

在我以前写的书中，我曾主张采取一种更简单、更有效的方法，也就是取消现行的累进所得税，转而征收高得多的累进消费税[7]。这种方法是基于奢侈品比必需品的地位性更强这一事实而得出的。区分哪些是奢侈品显然存在一些困难，但是，考虑到奢侈品具有依赖环境的内在属性，我们至少可以确定，消费最高的那些人最可能把最后一美元花在奢侈品上。因此，急剧累进的消费税本身就是一种奢侈品税，不必考虑如何界定哪些物品是奢侈品。

实施累进消费税政策的方式简单明了。[8]同现在一样，纳税人要向税务机构申报自己的收入。他们还需像现在的个人退休金账户和其他免税退休账户所要求的那样申报一年里的储蓄。最终，人们需要对他们的“应税消费”缴税，应税消费也就是收入减去年度储蓄，再减去标准免税额。[9]边际税率会随应税消费的增加而上升。如果税收是收入中性的，顶层的边际税率会显著高于当前针对收入的边际税率，以弥补因减免对储蓄征税而减少的税收。但是，如果美国政府想要修复破败的基础设施，处理苏联时期遗留下来的核武器，在生育高峰期出生的一代人退休的时候恢复收支平衡，那么就需要更多的税收，而这需要进一步增长最高段的边际税率。

通过提升边际税率来增加税收收入的提议，总会引起人们的顾虑，认为提高税率可能会抑制储蓄和投资。实际上恰恰相反，累进消费税会促进人们增加消费和储蓄，尽管针对较高消费的边际税率是非常高的。

如果这种税收政策可以直接促进高消费人群的储蓄，那么它也会间接影响其他人的消费。毕竟，每个人的消费都构成了其他人消费的参照系。考虑到环境的重要性，累进消费税的间接影响肯定比它的直接影响还要大。

我在第4章讨论过的支出瀑布促使美国许多中等收入家庭过度消费。如果收入最高的人增加储蓄并减少在住房上的消费，这会改变收入仅次于他们的人在住房支出上的参照系。所以，这些人也会减少住房消费。以此类推。高收入的人也会减少在庆祝特殊场合上的花费、在礼物上的花费和在珠宝上的花费。这些变化同样带来类似的间接影响。

所有事实表明，这其实是件好事。在2005年至2006年间，美国家庭总储蓄率是负数。实际上，这是美国人在“大萧条”之后的几年里首次出现入不敷出的情况。2008年的金融危机击垮了全球的经济，而低储蓄率则加剧了金融危机。自由派和保守派在数十年里一致认为，如果美国人都减少消费，同时增加投资和储蓄，那么所有人的境况都会变好。要想增加储蓄，人们必须共同行动。累进消费税可以说是实现这一目标的理想工具。

累进消费税可在增加税收的同时，抑制人们给他人造成损害的行为。花1 000万美元为女儿举办成年聚会的首席执行官可能本不想伤害别人，然而他的行为却造成了伤害。他的行为通过改变界定特殊场合的参照系，使他人面对艰难的选择：要么增加支出，要么保持支出水平但显得他们并不重视这一场合。如今，许多中等收入家庭的十几岁的孩子都希望父母雇小丑或者魔术师在自己的生日派对上表演。然而现实表明，派对支出增加后，孩子们并没有变得更快乐，这时候如果还坚持认为参照系的改变不会对其他人造成损害，可就有点儿奇怪了。

你在下一章中可以看到，人们通过避免遭受他人行为的伤害而获得的收益，与限制其他人的行动自由所需的代价，两者孰轻孰重，我们必须做出权衡。累进消费税的作用正在于此。例如，设想一个每年消费1 000万美元的家庭，正在考虑增加200万美元的住房花费。如果最高边际税率是100%，那么这项支出计划将花费400万美元。如果该家庭实施这项计划，其支付的税可以减少政府200万美元的财政赤字。

该家庭也可以缩减支出，只在住房上增加100万美元的花费。此时需要支付的税为100万美元，同时还增加了200万美元的储蓄。政府赤字会因此下降100万美元，额外的储蓄也会刺激投资、促进经济增长。无论哪一种选择，都不会对富裕家庭造成实质损害，因为如果所有富裕家庭都采用最初的支出计划，由此导致的结果仅仅是重新确定房屋的合理定价。

重要的是，通过极高的消费获得的效用几乎完全是地位性的。能够

促进高收入者增加储蓄和减少消费的税费，对于这些人几乎没有直接的负面影响。恰恰相反，正如我在第4章提到过的，如果对所有人来说最贵宅邸的价值涨幅变小，很可能会让高收入者更开心。管理昂贵的住宅会很麻烦。

自由主义者最应积极支持税收政策，而不是支持用规范性管制来抑制伤害别人的行为。征税并不阻止人们做他们想做的事，只是增加了人们做这些事的成本。采用征税方法来抑制地位物品的外部效应的优势就类似于通过排污税来抑制环境污染的优势。

在环保领域，对一些企业来说，减少污染的成本是所有成本中最高的，但是即使要交排污税，继续排放污水仍是有利的。与此类似的是，对于一些家庭来说，降低消费非常困难，因而即使税率升高，这些家庭仍可能通过额外的支出来维持原有的消费水平。但无论是在环保领域还是在消费领域，我们想要阻止的伤害更大程度上取决于整体行为，而不是某个个体或者某个企业的行为。正如征收排污税可以使多数企业减少污染，从而减轻污染带来的损害，累进消费税也可以通过促进人们进行储蓄而减轻地位物品的外部效应带来的花费。

尽管当前对地位性的认知还不充分，最新的证据为理解急剧累进的消费税如何影响社会福利带来了一些启发。与现在的所得税相比，累进税制可以减少高端消费而增加公共消费。如果富裕的消费者总体上来说是理性的，那么削减私人消费应该从对他们来说最不急需的物品开始。尽管政策存在缺陷，政府至少也会将一部分税收用于提供选民支持的公共服务。那么，现实问题在于，削减最不急需的私人高端消费品支出所造成的损失，是否高于增加对人们最重要的公共服务所带来的收益。诚然，如果一个社会的私人消费极低，而公共物品消费又极高，那么实施累进消费税肯定会减少社会福利。那么对于私人消费很高且公共服务水平很低的社会来说呢？近几年来美国的情形便是如此。

在缺乏详尽事实证据的情况下，可以保守推测，面对急剧累进的消费税，高端消费者率先削减的支出恰好就是他们在收入增长时增加得最多的支出。正如我在第4章讨论过的，近年来增长最显著的高端消费是住房和特殊场合的庆祝活动。这些消费都是具有高度地位性的。

在高边际消费税率之下，最富有的家庭一定会减少为孩子举办派对的花费。如果他们这么做了，那么定义他们所处的圈子中特殊场合的标准就会相应发生变化。谁会坚持认为这些变化会给孩子们带来重大损失

呢？

急剧累进的消费税增加了财政收入，这对公共服务的影响会是怎么样的呢？即使增加的收入中会有一部分被浪费，其余多数也会用在有益的事情上，比如，可以修理35号州际公路上那座在2007年8月1日坍塌的危桥，这座桥位于明尼阿波利斯市中心，坠入了密西西比河，导致13人身亡，145人受伤；或者可以检查那些目前未经检查就可入港的货物集装箱。

虽然证据有限，但是我们总可以推测特定的税收政策的变化可能对福利造成的影响。想必多数经济学家都会认同的是，住房变小（因而更便宜）给富裕家庭带来的损失，要低于安全性升高（如使用安全性更高的公路）带来的收益。如此，安全性提升带来的好处对非富裕家庭来说纯粹只是意外之财。

传统观点认为，税收政策使人们面临公平与效率之间的艰难抉择，上述结论为反驳这一观点提供了依据，我将会在第10章进行进一步论述。如果正像我观察到的那样，环境塑造了人们的支出模式，那么无论是从公平的角度讲，还是从当前偏低的经济效率来看，提高针对高收入者的边际税率都是正当的。

我们为什么必须纳税

我从好多年前就开始主张实施累进消费税政策。当我对我的自由主义者朋友们说起的时候，他们通常觉得这是一个有用的办法，但是紧接着他们又会觉得在政治上不可行。主宰美国政治进程的强势的反税收、反政府管制力量使人们很容易受到这种消极态度的影响。但是，不进行税收改革的话，迟早会面临问题。继续借款和缩减必要的公共服务支出可以维持一阵子，却不能永远维持下去。等需要做出权衡的时候，累进消费税就成了可行的选择。

实际上，美国参议院早在1995年就在佐治亚州民主党参议员萨姆·纳恩（Sam Nunn）和新墨西哥州共和党参议员皮特·多梅尼西（Pete Domenici）的支持下提出了这一税种。这一提案因没有争取到预算而没能排在议程首位，但是自此之后的几年里，也不断有其他人宣扬类似的提案。我在1997年发表的文章[10]中曾提倡采用累进消费税，之后不久，我收到一封来自米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）的来信，他直到

2006年去世时都是美国小政府保守主义理念的拥护者。我发表文章时，美国的财政几乎有巨额的盈余，因此弗里德曼在信中写道，他并不同意我提出的政府应该筹集更多资金的观点。但是他也补充道，如果政府确实需要额外的资金，累进消费税是最好的办法。他附加了一份他在1943年的《美国经济评论》上所发表文章的复印件，在这篇文章中，他声称这种税是为战争筹资的最佳途径。[11]

保守党中的许多其他人提倡固定税或增值税，这些税本质上来说属于全国性的销售税。但是，由于富人的储蓄占收入的份额相比于穷人更大，这些税是极具累进性的。对一切消费征收相同比率的税实际上会增加这个国家最富有的人的可支配收入，从而使“支出瀑布”现象更加严重。引发那些“支出瀑布”现象的就是富人增加消费的行为。若要将资源导向更有生产力的用途，对高消费者征收较高的边际消费税就是必要的。累进消费税可以做到这一点，增值税却不能。

经济学家劳伦斯·塞德曼（Laurence Seidman）提出，要实行累进消费税，第一步最好是在维持当前所得税的同时把累进消费税当作一种补充性的附加税。[12]在他的提议下，调整后总收入不足100万美元的家庭可以完全免缴附加税。而那些收入更高的家庭则需汇报他们每年的储蓄，以年收入减去储蓄的差额作为年消费支出。因而，累进的附加税只是对消费中超出50万美元的部分征收的。[13]最终，通过逐渐降低征收附加税的门槛，累进消费税会彻底取代所得税。

这种方法可以暂时刺激支出增长，给疲软的经济带来切实的效用，这使塞德曼的提议更有吸引力。关键一步是，要马上批准附加税，但是延迟至经济状况接近充分就业时再实施。在税收政策生效之前，富裕家庭忙于扩建住宅和大肆举办派对，仅仅宣布税收政策会掀起额外的高端消费浪潮，这肯定不是刺激额外支出的最佳方法。但是，相比于放任总支出低迷，远远无法达到充分就业状态，这种方法显然好一些。

长期来看，累进消费税会逐渐改变最终的支出结构，使之由消费转移至投资，从而逐步提高生产力。如果经济下行，免税或减税会成为有力的刺激手段，因为人们只有理性增加消费才会从中获益。与此相反，临时削减所得税只能起到微弱的刺激效果，因为心怀恐惧的消费者通常会把钱存起来。

自由主义者自然可以像指责其他税收一样指责累进消费税：“这是小偷的行为！这是社会工程！弗兰克好像以为华盛顿的那帮政客比我们

还懂怎么好好花国家的钱！这是阶级斗争！”

成熟的人能够理解为什么必须征税。目前，美国对储蓄征税，这会减少生产性投资。美国还对工资收税，这会减少就业。为什么不对过量的事物收税呢？

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

06

深度理解竞争：
完全竞争中的加害者与受害者

几乎在任何一个欧洲国家，个人行为都比在美国要受到更多管制。如今在美国，个人行为也受到比一个世纪前更多的管制。这两组比较结果的根本原因都在于人口密度的差异。欧洲的人口密度一直远大于美国，美国当今的人口密度也比过去要大。人口密度越大，人与人之间发生冲突也就越频繁。

社会并不仅仅是人口密度在增大，人与人之间的相互影响也在加深，而相互影响加深的部分原因恰恰在于人口密度增大。这种趋势还会持续下去，因此人们对于管制的需求会越来越大。一个社会越是能够以明智的方式应对这种需求，就越可能繁荣昌盛。

但是，除非政府能理解使规则成为必要的市场失灵现象，否则就不可能采取最佳补救措施来对市场失灵加以纠正。自由派人士一直认为，市场失灵的根本原因在于自然或人为的阻碍因素使市场无法达到完全竞争状态。然而人口密度增大并不会导致产品市场上出现垄断，也不会让劳动力市场的竞争程度降低，所以最终也并不会降低消费者的理性程度或是损害他们的知情权。因此，管制与人口密度之间的正相关性并不能为传统的自由主义观点提供依据。

然而，这种联系却完全符合达尔文的观点：个人利益与集体利益经常存在严重的冲突。当个人利益与集体利益背道而驰时，人口密度越大，人们能够加害他人的机会显然也就越多。

达尔文本身并未就如何缩小个人利益与集体利益之间的鸿沟发表太多意见。毕竟，大多数动物只有极其有限的集体协作能力。人类却显然是动物中的一个例外。即使是最早期的狩猎采集者，也广泛应用社会规范来限制社会成员的自利行为。[1]然而，那个时代的人类却不太了解如何以最有效的方式去限制那些加害他人的行为，可谓仍然处于蒙昧之中。

每一个加害他人的人类行为都强调了增加管制的必要性，这并不是一种过分夸张的说法。但显然禁止一切有害他人的行为是不可行的。人们应当这样理解穆勒提出的伤害原则：政府限制个人自由的唯一正当理由是防止过度加害他人。一直以来，我们都允许有害他人的行为发生。

例如，不友善的评价会伤害他人，但我们仍然有限度地允许人们做出这类评价，因为剥夺言论自由带来的危害会更加严重。与此类似的是，我们也允许一家公司通过降低价格损害商业竞争对手的利益，尽管这样做甚至有可能会导致对方破产，但若禁止采用这种竞争手段会给消费者带来更大的坏处。伤害原则必须这样理解才有道理：某种对于个人行为的限制是否正当，应当比较进行限制所需的成本与该行为不受限制时其他人受到的伤害大小，依据这两者孰轻孰重来决定。

科斯的成功之处

罗纳德·科斯（Ronald Coase）于1991年获得诺贝尔经济学奖，主要由于他极大地帮助人们改变了对上述精细权衡的看法。科斯在英格兰出生并接受教育，在职业生涯后半段，任教于芝加哥大学法学院。芝加哥大学里的自由市场坚定支持者们十分尊敬他，将他视为研究加害他人行为的学界权威。

激进的自由主义者不愿承认这些加害他人的行为理应受到规制者的监管。但那些更为认真的自由主义者一直都承认不放任人们肆意实施加害行为是必要的，芝加哥大学杰出的师资团队里有不少人都在其列。[2]他们视科斯为其领袖，是因为相信科斯的理论框架为缩小管制涉及的范围提供了最令人信服的理由。在某种意义上，他们的看法没有错。但在另一种意义上，我认为他们彻底地误解了科斯。

科斯确实指出，在某些有特定条件限制的情况下，私人主体可以自行解决许多原本被人认为必须由管制者仔细干预的问题。[3]然而，科斯虽然非常赞赏许多市场解决方案的精巧与优雅，但他并不是自由市场的狂热支持者。科斯的许多拥护者总是会忽视，科斯本人明确承认许多实际的阻碍时常让私人主体之间无法协商达成高效率的合同。他认可政府干预在这种情况下常常能取得良好效果。

科斯的核心观点最早见于1959年发表的一篇题为《联邦通信委员会》（The Federal Communications Commission）[4]的论文中的一个简单例子。就和今天一样，价值数百万美元的广播权在当时也由联邦通信委员会的管制者免费授予私人企业家们。科斯认为，若能把广播权卖给出价最高者，由于出价最高者同时也是会将广播权用在最具价值之处的一方，这会使广播权的行使效率更高。

最初催生广播监管的一个原因就在于，行使广播权时常会损害他人的利益。在一个波频上的信号广播总是会干扰到相近波频上的广播。科斯认为，若广播者之间互相协商，他们自己便可以圆满解决这一问题。

科斯给出了一个与广播干扰问题类似的例子，这个例子如今已经广为人知：一位医生对相邻的工厂提起诉讼，因为工厂的噪声妨碍他医治病人。科斯将这一案例总结如下：

> 一个糖果生产厂已经在某个地方运作多年。有位医生搬到工厂附近，糖果生产厂的机器运转最初并未给医生造成任何困扰。近8年之后，这位医生在他院子尽头靠近工厂的地方建了一间问诊室，然后便发现工厂机器发出的噪声与震动会干扰自己工作。医生于是向法院成功申请到了一项不允许工厂使用机器的禁令。在这件事里，法院的工作实际上是要决定，究竟是医生有权强迫糖果生产厂安装新机器、搬去新厂址，从而给糖果生产厂增加额外的成本，还是糖果生产厂有权要求医生在他院子中的其他位置工作或者搬到别处去，从而使医生承担额外的成本。[5]

在科斯之前，人们对那些有害他人的活动进行政策讨论时，经常采用区分加害者与受害者的分析思路。制造噪声的工厂被视为加害者，邻近处的医生则是遭到噪声干扰的受害者。科斯则指出，噪声、排烟等外部性问题，是纯粹的相互作用现象。工厂的噪声对医生不利，这一点没错；但以医生受到损害为由禁止工厂发出噪声，同样妨害了工厂主的利益。

干扰医生显然并不是工厂主的本来意图，医生也并非存心要阻碍工厂运作。两者间距离较近，各自从事活动的性质又恰好彼此冲突，所以才会引发一个亟待解决的共同问题。科斯认为，若能找到成本最低的解决方法，工厂主与医生都会从中获益。因此，除非互相协商是不现实的，否则不论政府是不是要让工厂为噪声损害承担责任，两个当事人总是可以高效地解决问题。

例如，假设医生在不采取任何行动的情况下会因为噪声而蒙受20 000美元的损失，但他若花费10 000美元搬去别处就可以彻底免除噪声干扰。再假设工厂主花5 000美元给自己的机器安装隔音设备就可以消除噪声。由于隔音设备的成本更低，比起让医生搬离，消除噪声是个更好的选择。科斯指出，若医生和工厂主能以低至足以忽略不计的成本彼

此协商，他们就应当能够达成安装隔音设备的协议，政府是否判定工厂主为噪声损害负责并不会影响这一结果。

在工厂主确实为噪声损害负责的情况下，我们不难理解为何政府的判定不影响结果。如果政府认定工厂主要为噪声损害负责，这就意味着再继续产生噪声的话，他就必须向医生支付20 000美元的损害赔偿金。对此，工厂主的最佳应对方法一定是安装仅需要5 000美元的隔音设备，以此避免20 000美元的赔偿金。

至于工厂主不需要为噪声损害负责的情况，科斯的结论让大多数读者出乎意料。他指出，如果政府认为工厂主不必为噪声损害负责，医生的最佳选择便是提议由自己出钱、让工厂主安装隔音设备。他的次佳选择才是花费10 000美元搬离噪声影响之处。

一方面，医生付给工厂主的钱不得小于安装隔音设备所需的5 000美元，否则工厂主一定会拒绝其提议，因为反正他并不需要为噪声损害提供赔偿。另一方面，工厂主要求的钱款金额也不能超过10 000美元，否则医生将会放弃这个提议直接选择花10 000美元搬走。

简而言之，科斯认为双方当事人都有充分的理由采取效率最高的方式解决问题，不论根据法律工厂是否要为噪声损害负责。科斯明确指出，这一结论必须建立在当事双方相互协商是现实可行的这一假设之上。因此，他这样写道："法律明确了当事人的权利之后，他们自己仍有可能通过协商来改变法律规定为他们设想的安排，只要这样做带来的收益值得他们花费彼此协商所需的成本。"[6]

《联邦通信委员会》这篇论文在1959年发表后，几乎没有引发什么议论。许多人读完之后都觉得科斯肯定弄错了，这其中就包括著名经济学家米尔顿·弗里德曼、乔治·施蒂格勒（George Stigler），以及芝加哥大学的其他知名的自由市场支持者。他们认为，即便在一个能以零成本协商达成协议的假想世界里，生产决策显然也会受到法律是否要求人们为自己给他人造成的损失承担赔偿责任这一因素影响。科斯承认医生与工厂主各自的财富水平确实会受到归责原则的影响，但他坚持认为，双方决定问题解决的方式并不会受其影响。

芝加哥大学的那群经济学家从来不会在学术争论中善罢甘休，他们邀请当时还在弗吉尼亚大学任教的科斯来芝加哥，一起讨论科斯的理论。20名经济学家和科斯一齐聚在《法律与经济学期刊》（*Journal of Law and Economics*）编辑阿伦·迪雷克托（Aaron Director）家中共进晚

餐，科斯的论文正是在这一期刊上发表的。多年以后，施蒂格勒这样回忆那晚的谈话：

> 同平常一样，大多数时候都是米尔顿·弗里德曼在发言，他也是进行了最多思考的人。经过两小时的争论，刚开始全部反对科斯观点的20个人，最后全都赞成他的意见。那是多么令人振奋的一次聚会啊！事后我十分后悔，我们没有先见之明，没将那晚的对话录下来。

他们说服科斯再写一篇更为详细的论文以阐明观点，这就是一年之后（即1960年）发表在《法律与经济学期刊》上的《社会成本问题》（The Problem of Social Cost）[7]。这篇论文很快就成了有史以来最广受引用的经济学论文，至今仍是如此。[8]然而，尽管这篇论文受到了极高的关注，学者们仍未彻底理解其重要意义。

这篇论文一经发表就很快引来了风暴般激烈的批评。左派学者感到不满，因为他们将科斯的观点理解为，除了产权能得到清晰界定与执行外，对污染或其他加害他人的活动进行政府管制并无必要。另一些人反对科斯的观点，因为他的理论似乎完全摒弃了之前区分加害者与受害者的道德框架。他们认为：医生并没有加害于任何人，为什么他必须为隔音设备付钱？但这两种批评都经不起仔细推敲。

协商路上的绊脚石

先来考虑关于科斯彻底排斥政府监管的指责。任何读过他更早的那篇论文的人都会知道，科斯其实深信“交易成本低至相互协商现实可行”的假设前提在实际生活中不可能得以满足，而他“不论污染者是否要承担法律赔偿责任，都不影响高效率的解决方案的执行”的结论明显是建立在这一假设前提之上的。发表于1937年的《企业的本质》（The Nature of the Firm）是科斯的第一篇重要文章，而促使他写这篇文章的因素，正是他观察到，实际的困难时常使人们无法彼此沟通，达成高效率的协议。[9]这篇论文的内容主要基于他5年前还是本科生时作为研究员前往美国参访大型企业期间进行的田野调查。这篇1937年发表的论文主要想解答的问题是：到底为什么会出现企业？他想知道，为何独立的承

包商之间不直接进行商业交易，而要通过企业这种形式。就如同许多伟大的思想一样，他给出的答案在事后看来也显而易见得令人懊恼：若没有企业的存在，人们就需要进行一系列复杂而高成本的交易来替代企业的作用。

打比方说，你想买一辆汽车，就不得不先和许多矿工协商，签订合同，委托他们帮你挖掘铁矿；再和其他人签订别的合同，让他们把你的铁矿变成钢铁，然后继续签订更多合同将钢铁锻造成你想要的形状，以此类推。即使买家在每一个环节都与效率最高的供应商合作，所需合同的数量与复杂程度仍然会使这辆汽车的最终价格高得惊人。科斯认为，组建一个组织，雇员在其中只需要遵循上级命令，这样整个过程就能得到极大的简化。

自1937年《企业的本质》一文发表以来，经济学的一个新领域开始萌芽并蓬勃发展。这一领域被称作“交易成本经济学”，它将组织的形式与行为解释为人们为了降低交易成本而导致的直接或间接结果。[10]

从科斯以往的学术成果来看，他无疑非常清楚现实阻碍时常使私人主体之间的协商成本高得惊人。他想要表达的观点，并不是说政府对于管控加害他人的活动毫无用处。相反，他在1960年发表的《社会成本问题》一文的深层含义恰恰在于，在协商解决并不现实的情况下（实际情况基本一直如此），法律对责任分配做出不同的界定，解决问题的方式也会相应不同。因此，法律责任的界定在科斯的理论中其实至关重要。但其重要性的体现方式不受早先很多学者的待见。当时的主流意见认为，加害者一定要为自己造成的损失承担责任。科斯从根本上动摇了这种逻辑。他认为政府应该让能以最低成本应对外部性问题的一方来承担应对的责任。

回到之前举的医生和工厂的例子，如果医生和工厂主无法自主协商，政府就应当让工厂对噪声损害承担赔偿责任，因为根据这个例子中的假设条件，工厂减小噪声要比医生搬去不受干扰之地成本更为低廉。但如果反过来是医生搬走的成本更低，政府就不应该要求工厂对噪声损害负责。科斯认为，当政府不要求工厂承担损害赔偿责任时，医生便会选择自己搬迁，而这正是相应情况之下效率最高的解决方式。

成本-收益分析是不道德的吗

还有一种反对科斯的理由，是认为科斯的分析完全忽略了对加害他人的活动进行管控背后的道德框架。许多批评科斯的学者未能清楚认识到，科斯的分析恰恰揭示出传统道德框架有一个根本错误。如前文所述，这一框架将工厂主视为加害者，而医生则是受害者，没有给出任何原因便预先假设医生有权利在行医时不受任何噪声干扰，而且认为政府有义务以强制措施保护这一权利。

科斯在分析中质问，为何在这个情境下医生就一定要得到更多优待呢？比方说，如果把之前假定条件中设计的成本数额互换一下，医生花费5 000美元就可以搬迁到其他地方，解决噪声问题，而工厂主安装隔音设备需要10 000美元。在这种情况下，成本最低的解决途径便是让医生搬迁。根据科斯的分析，如果当事人彼此协商并不可行，政府就不应该让工厂主为噪声损害负责，这样一来，医生便会有动力通过自行搬走来解决噪声问题。

在上述情况下，让工厂主为噪声损害负责真的是更好的选择吗？如果确实这样做了，在协商解决可行的时候仍能有最佳解决方案，因为工厂主有理由向医生支付一笔钱，让医生自己搬迁，以此避免安装隔音设备的10 000美元开销。但这种协商在现实生活中基本是无法做到的。如果一定要让工厂主为噪声负责，他最好的选择便是花费10 000美元安装隔音设备，否则他就只能为噪声损害支付20 000美元的赔偿金给医生。没错，噪声问题仍然得到了解决，但花费的成本却是让医生自行搬迁的足足两倍。

人们可能会从直觉上认为工厂主是上述案例中的加害者，然而科斯的分析指明这种直觉并无逻辑基础。如果医生比工厂主更早来到此处，他或许能以“将来也可以一直不受噪声干扰地行医”为理由而行动。若能够证明，以这样的理由行动有利于进行高效率投资活动，这或许确实是一个好理由，让后搬来的噪声制造者为噪声损害负责。[11]然而，在科斯的例子中，工厂主才是先在此地营业的一方。

还有一些人则担心，解决这一问题的成本过高，医生无力负担。然而，总归有人要承担解决问题的成本。例子中并没有任何信息表明，工厂主就一定比医生更有钱，更有能力负担这种成本。或许这是位依靠轮椅才能出行的拉丁裔工厂主，勉强维持着工厂运营，他雇用了50名勤劳、有信仰、不酗酒的优秀公民，而这些雇员每个人都要以一己之力养活妻子、两个孩子再加上一只猫和一条狗。又或许这位医生是个单身的花花公子，他作为皮肤科医生凭为悠闲的阔太太们改善肤质就能赚取惊

人的高额利润，每周有三个下午都在打高尔夫球。

既然不存在任何这类与我们的结论相抵触的因素，我们就不得不考虑传统的“加害者-受害者”道德框架是否可能是错误的，或者是建立在有瑕疵的假设之上的。也就是说，我们必须考虑到，在这类情况下界定权利的最合理方式，可能如科斯所说，正是尽可能模拟在协商解决可行的情况下，人们会自主做出的那种选择。这种选择一定是让适应外部性问题所需成本最低的一方负责解决外部性问题。有时这种选择确实会让被人们普遍认为是加害者的那一方来承担责任，但并非总是如此。

科斯迅速成了支持自由市场的保守派们在所有加害行为相关议题上的智识偶像，这一点实在有些讽刺。他们之所以如此推崇科斯，主要还是认为科斯的理论框架能使更多议题被纳入无须管制干预即可解决的范畴中。这种认识并不完全是错的。然而，我已经说过，科斯从来都不是一个自由市场的狂热支持者。他的理论框架完全植根于现实考虑。

自由主义者时常提到那些高于现实考虑的基本人权与自由，然而保护任何权利都势必会有成本与收益。[12]科斯采用的分析思路归根结底就是在强调，“哪些特定权利应当受保护”仍然是典型的实际问题。

科斯可能会得出这样的结论：在特定情况下，医生应当有权利在行医时不受邻居的噪声干扰。但即便如此，他这样认为的理由也并不是在任何情况下人们都有享受零噪声环境的神圣权利，而是让制造噪声的人消除噪声比让受影响的人自行消除影响的成本更低。

由于大多数道德问题都涉及加害他人的行为，科斯的理论框架同这些问题也有一定联系。如果他被道德哲学学院聘请担任教职的话，他就会被归类为一个结果论者，结果论者认为一个行为正确与否的关键在于是否做出了能够产生最高总体效率的选择。[13]与他们相对立的则是道义论者，道义论者虽然承认结果并非完全无关紧要，但坚信存在一些特定的基本道德原则，无论结果如何人们都必须遵守。

除了要遵守禁止盗窃、袭击和其他直接伤害他人的恶行的法律以外，人们有权免受任何政府管制的干扰，这在自由主义者眼中是完全不需要理由、不言自明的。基于这种观点，大部分自由主义者都无疑属于道义论者的阵营，而许多拥护科斯观点的人则是彻底的结果论者。如果真的仅凭一种如此宽泛的权利就一定能导致最好的整体效益，应该有一个合理解释才对。我们发现，要给出这样一个解释极其困难。

道义论者还面临其他问题，例如无法解释清楚他们援引的基本道德原则到底从何而来。但他们在与结果论者的辩论中时常占据上风，因为他们只需要设计一些具体情景，让其中能够带来最佳整体效益的选择对一般旁观者而言难以接受即可。

道义论者一直以来最喜欢的一个例子就是：有个植物学家来到一个丛林部落中，发现10个无辜的人即将被射杀。[14]他被告知，如果他射杀其中一个人，另外9个人就可以被释放。这个植物学家该怎么做呢？结果论者似乎会认为射杀一个无辜的人是正确选择，因为这样就可以救活9条生命。然而大多数普通的、有感情的人都不愿意接受这一结论。道义论者坚称这类例子显示结果论者的道德逻辑无法成立。

结果论者与道义论者之间的争论已经持续了千年之久，我在这里所说的任何话都不可能解决两方之间的争议。由于我要支持的政策是由科斯的结果论式理论框架衍生而来的，所以在进一步阐述之前我首先想强调的是，结果论者与道义论者的理论框架其实并不像看起来那样完全不可调和。

跨种族婚姻中的夫妻是否应被禁止在公共场合牵手

下面就举一个具体例子，帮助大家更清楚地看到，一些因素使两种道德逻辑之间的不可调和性被人为夸大了。这个例子正是道义论者在证明结果论者的观点属于道德沦丧时经常使用的一种典型。20世纪60年代中期，佐治亚州亚特兰大出现了一个问题：跨种族夫妻是否应当被禁止在公共场合牵手？如今，大多数美国年轻人一定很难相信，曾经还有许多州的法律都禁止不同种族间通婚。在1967年一个里程碑式的公民权利案件中，美国联邦最高法院的大法官们以9对0的完全一致的投票结果宣告这些法律全部违宪。[15]但在20世纪60年代中期的亚特兰大，跨种族婚姻仍然是非常罕见的，白人构成了人口的主要部分，而这些白人中有很大一部分人看到跨种族夫妻在公共场合牵手就会感到十分不悦。在这样的环境里，若赋予跨种族夫妻在公共场合牵手的权利，真正因此获益的人非常少，却会有许多人为此受到冒犯。显然，按照最佳整体效果来选择的话，就应当禁止跨种族夫妻在公共场合牵手，然而大多数人都会认为这种禁令有违道德。道义论者因此得出结论，我们绝不能接受以结果

论的逻辑来考虑道德问题。

上述问题很容易被改编为一个科斯式的数字计算例子。假设亚特兰大有100对跨种族夫妻，每对都愿意每周支付100美元以换取在公众场合牵手的权利，所以他们加起来一共能够每周支付10 000美元；而亚特兰大共有100万白人愿意每周支付1美元以避免看到任何跨种族夫妻牵手，那么赋予跨种族夫妻当众牵手权利的成本就是100万美元。如果两方能够协商解决问题，那么只需要每个白人一周贡献0.1美元，加起来就有10万美元之多，这笔钱可以用来每周支付给每一对跨种族夫妻1 000美元，让他们不在公共场合牵手。相比获得牵手权利，跨种族夫妻每周能够多赚900美元（1 000美元的收入减去他们无法当众牵手而损失的100美元），而受到冒犯的白人每人每周多获利0.9美元（每人每周1美元用以阻止牵手的开销减去他们每人分摊到的0.1美元花费）。

科斯的理论似乎表明，若涉事双方能够协商解决，他们将会同意执行禁止跨种族夫妻牵手的法令，并如上所述由白人向这些跨种族夫妻付钱。然而在现实生活中，人们显然并不能进行这种协商。科斯认为，在无法由当事人自行协商解决的情况下，法律应当让那些能以更低成本适应外部性问题的人来承担适应外部性问题的责任。既然跨种族夫妻不能当众牵手的成本共计每周10 000美元，这个数字小于看到他们牵手就感到不悦的白人每周共计100万美元的损失，依据科斯的逻辑，似乎正确选择就是禁止跨种族婚姻者牵手。

这个例子确实能解释为何结果论的道德分析至今让许多人难以接受。但在因此而否定科斯的理论之前，同我一样不赞同禁止跨种族夫妻牵手的人们应当首先考虑一下，科斯的理论有没有可能在上述例子中被错误地运用。

根据前文的描述，这种分析思路完全忽视了一个事实：在一段时间里，不同的人会以完全不同的方式去适应各种实际存在的或想象出的损害。在20世纪60年代，亚特兰大的白人居民愿意为避免看到跨种族夫妻牵手而支付的总额，可能确实大于那一小部分跨种族夫妻愿意为获取牵手权利付出的成本。然而，在那几年里，跨种族亲密关系的发生越来越频繁，人们对跨种族婚姻的态度也在迅速转变，这些变化在当时也都是完全可以预测到的。

那个时候我正在亚特兰大读本科，我的许多同学都坚定地反对任何形式的跨种族关系。然而，我的孩子从未在美国南方生活过，他们就说

自己对于两个不同种族的人牵手完全没有任何情绪反应，毕竟这在他们长大的环境中实在太常见了。任何一个在美国南方以外的地方生活过的人都可以预料到，南方白人那种看到不同种族的情侣牵手就仿佛受到精神伤害的感觉，一定会随着时间流逝，随着他们逐渐适应环境的变化而消减。

与此恰恰相反，也有其他一些类型的损害，不仅不能随着时代发展而逐渐消失，反而愈发严重了起来。背景噪声造成的损害就属于这一种。人们不仅无法慢慢适应喧嚣的环境，还会随着噪声的持续而产生愈发严重的生理负担。[16]那些被禁止和伴侣牵手的人，受到的相应伤害也会随着时间发展而愈发严重。一个人不仅不能习惯无法享有其他人总是可以享有的权利，他遭受的情感伤害还会日益加剧。

加害他人的行为天然就是一种相互作用。当跨种族夫妻牵手，有一些人会受到伤害。当跨种族夫妻不被允许牵手，也有一些人一定会受到伤害。科斯的理论表明，对于这种情况的最佳应对方式是尽可能减小总的伤害。要正确运用他的理论，不仅需要评估当事各方当下所受伤害或自称所受伤害的程度，还必须考虑到他们日后慢慢避免或适应这些伤害的能力。简而言之，正确运用科斯的理论，本来就绝不会得出需要禁止跨种族夫妻当众牵手的结论。

我们应该捍卫何种权利

做出特定行为的权利并不是凭空而来的。要捍卫任何权利都会使看重这些权利的人获利，同时也产生成本。不仅公权力机构保护和推行该权利需要成本，那些被这一权利限制了自身行为的人也要承担成本。

即便是道义论者也承认，成本与收益在道德决策中并非无关紧要。一个社会在决定哪些权利应当受到保护时当然要考虑道德问题。我并非宣称科斯理论就是进行这类社会决策的唯一正确途径。但既然人们能够同意，比较面前各个选项的成本与收益至少在一定程度上是必要的，那我希望大家也一样可以同意，科斯的理论总能帮助我们更清晰地进行这种比较。

许多自由主义者与保守派确实推崇科斯的理论已久。然而，稍加观察便会发现，这种推崇让他们很难拒绝应用穆勒的伤害原则。在他们反对某项自己不喜欢的管制时，若伤害原则能充当他们反对的依据，他们

自然很乐意支持伤害原则。但若是依据伤害原则应当支持他们不喜欢的某项管制时，他们往往立刻就否定伤害原则，坚称这一原则阻碍他们以自己希望的方式行使某些他们生来就拥有的权利。既然提出了这种理由，他们就不得不面对以下质问：他们宣称自己本来就享有的权利，究竟从何而来呢？

自由主义者们所推崇的科斯理论表明，社会在界定并强制实行权利的时候，必须模拟在自行公开协商可行的情况下人们会达成的协议结果。根据这一思路，承受某一加害行为结果的人将会愿意牺牲实际财富以避免受到该行为的伤害。这样理解的话，伤害并不局限于肉体上的暴力或是盗窃财产等。所谓伤害，还要包括我在前几章里讨论过的各种形式的间接伤害，就比如一个短跑运动员在对手服用兴奋剂提高成绩时会受到的伤害。

若自由主义者坚持对伤害原则保持墙头草一样的态度，他们势必会遇到难题。为了在穆勒的伤害原则应当适用时拒绝适用它，自由主义者就必须宣称自己有权利给他人施加实质性的、可测量的伤害，哪怕这样做对他们自己并无任何好处。然而这种权利在科斯的理论框架里完全站不住脚，他们因此不得不同时否认了科斯的正确性。想一想，一个诚实的自由主义者怎么可能坚持这样的立场呢？如果你们当真非常重视自由，又怎么会否定一个意在尽可能模拟完全自由意志者自主协商结果的理论框架呢？

为了进一步讨论，我将采用一个不肯放弃科斯理论的自由主义者的视角，试着继续阐释科斯的理论将会如何引导我们看待权利。到目前为止，我们原则上可以同意的一点是，在决定哪些权利应该得到保护时，需要考虑成本与收益的问题。然而，如何计算相关的成本与收益又是另一个话题了。如何比较利益相冲突的各方之间孰轻孰重，基本是各个社会理论家之间争议最大的问题。在下一章，我将阐明科斯的理论框架对回答这一问题也提供了非常有益的指导。

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

07

效率至上：
金钱在调节利益冲突者之间关系中的作用

货币的发展是导致劳动分工细化的重要一步，而劳动分工细化的过程在过去的几个世纪里使人均收入增长了数千倍。在决定两种相互冲突的利益之间孰重孰轻时，货币作为一种衡量单位是不可或缺的。

因此，在科斯举的那个工厂机器噪声干扰邻近医生行医的例子中，要确定解决问题的最佳方案，只需要简单地比较一下工厂主为自己的机器安装隔音设备所需的开销与医生搬去安静地方的开销即可。进行这一比较与两人本身的收入高低完全无关，虽然他们各自的收入高低确实会因法律判定哪一方对噪声损害负责而受到影响。

收入差异对成本-收益分析的影响

有的时候，受到有害行为影响者的收入高低，直接决定了成本最低的问题解决方式是什么。例如，假设萨拉喜欢在晚上拉小提琴，而她的邻居萨姆会被琴声打扰。法律应当限制萨拉拉小提琴吗？为了使讨论简短一些，假设立法者只考虑以下两个选项：要么禁止在工作日晚上10点以后演奏小提琴，要么禁止在工作日晚上11点以后演奏。为了确定哪个选项能以更低的成本解决问题，立法者们需要知道两方面的信息：其一，萨拉能够一直演奏到晚上11点而不是提前一小时结束，对她而言具有多少价值；其二，让萨拉在晚上10点就停止演奏而不是一小时后再停止，对于萨姆而言具有多少价值。

萨拉显然更希望能够一直演奏到11点为止，然而她的愿望到底有多强烈呢？对大多数经济学家而言，要回答这个问题至少在理论上是十分简单的，就算实际生活中可能并非一直如此。在经济学家心中，她的愿望强烈程度就由她愿意支付多少钱以换取一直演奏到晚上11点的权利来衡量。对于萨姆有多需要晚上10点就开始享受安静的权利，经济学家也会用类似方法计算，也就是看他最多愿意支付多少钱以获取这项权利。当然，经济学家心里明白，若是简单询问当事双方他们愿意付多少钱的话，他们一旦知道自己说出的金额会决定“琴声禁令”的每日起始时间，就一定都会夸大自己的答案。所以在进行实际操作时，经济学家并不会直接问他们，而是从间接行为证据中推断出他们各自愿意支付的数额。

例如，可以参考其他条件都相同而噪声禁止时间不同的街区之间房价的差异。

对于通过比较涉事各方愿意为实现心愿支付的金额来解决噪声问题的提案，实际计算是其中最不具争议的部分。当事人自身的消费能力会严重影响他们愿意为获取权利而支付的数额，这才是一个麻烦得多的问题。人们愿意为多出一小时安静时间或是多出一小时演奏乐器时间支付的数额，当然取决于许多因素，包括他们对音乐的态度如何、公寓的墙厚不厚，以及工作时间安排。然而与此同时，支付意愿很大程度上也取决于收入水平。其他因素相同的情况下，一个人的收入越高，自然就越乐意付更多钱来换一个得偿所愿。

于是，依照科斯的理论解决噪声问题，结果便会倾向于选择更符合富人意愿的解决方式。例如，假设萨拉非常希望能够练习小提琴到晚上11点，然而她贫乏的收入水平最多允许她每天支付8美元来换取这一权利。另一方面，萨姆其实并不会被萨拉晚间的小提琴声打扰得多么严重，但他极其富有，愿意每天付15美元换取晚上10点后的安静。在科斯的理论框架下，解决问题的高效率方案便是发布禁令，禁止萨拉晚上10点以后演奏小提琴。然而，我曾在一堂课上对90名研究生进行过调查，问他们认为在这个案例中应该如何处理问题，80多名学生都认为噪声宵禁应该设置在晚上11点，而不是晚上10点。

科斯的《社会成本问题》最初在1960年发表时，许多左派评论家给出负面评价的理由都在于，他们认为以支付意愿为基准进行成本和收益的计算是有悖道德的，这对于公民不论收入高低人人平等的原则是一种令人不齿的背叛。这一观点乍看很有说服力，其认识却是错误的。其实，正是这种观点导致我们总是无法成功推行那些能够使全体公民不论贫富都受益的政策。

大多数人其实基本都能接受，支付意愿决定了一个人能在私人市场中获得什么。打比方说，如果许多人正参与竞拍一幅画，愿意付最多钱的人就是画的得主。利用成本-收益分析来指导公共决策时，支付意愿同样是一个决定性因素。然而，尽管大多数人都能接受以支付意愿作为私人领域的资源分配基准，要在公共领域做同样的事却争议重重，人们经常否决那些在决定主要公共政策时采用传统成本-收益分析的提议。

电台节目应该是纯谈话还是纯音乐

一个简单的例子就可以让我们大致了解一下相关问题。假设有一个社区必须决定是否要将其公共广播的形式从全部由音乐节目组成改为全部由谈话节目组成。为了便于讨论，我们假设制作这两种形式的广播成本相同，除了以下三位之外其他投票者都对这件事无所谓：一位富人希望广播变为谈话节目，另外两位穷人分别同等程度地倾向于反对这一改变。由于他们之间的收入差异，富人愿意付1 000美元促成改变，两个穷人分别只愿意付100美元来阻止改变发生。那么是否应该改变广播节目的形式呢？

根据标准的成本-收益分析，改变节目形式的收益将是富人乐意为此支付的1 000美元，而成本则是两名穷人为了阻止改变发生愿意付出的金额之和，也就是200美元。因此，改变节目形式的净收益是800美元。成本-收益分析的规则就是支持一切收益大于成本的选择，据此，毫无疑问应当改变广播节目形式。

然而，评论家们反对称，以成本-收益分析的方式解决这类问题违反了之前提到的重要民主原则：法律应对每个公民的利益一视同仁。在刚才讨论的案例中，三名当事人每人对各自支持的节目形式都有同等程度的倾向。所以评论家们质问道，为什么那一个富有者的喜好就要胜过两个穷人的意愿呢？

这个问题明显在措辞上很有力量。在这类问题中，使用成本-收益分析来进行决策确实存在一些问题。出于这些担忧，许多政府都不愿意使用成本-收益分析。例如，克林顿执政期间发布的行政命令要求各联邦机构首脑根据财富分配的情况来修正通过成本-收益分析得出的结论。[1]如果我们用支付能力来修正通过支付意愿得出的结果，在广播的例子中进行成本-收益分析也就只是简单的人数统计罢了，将广播由音乐形式转变为谈话形式的提议会因为2对1的局面被否定。

这就是正确的结果吗？问题不在于实施成本-收益分析是否在某些方面存在缺陷，而在于可以替代成本-收益分析的决策方式是否能得出更好的结果。

在这个例子中，舍弃成本-收益分析的一个显著结果就是，拒绝改变节目形式会导致800美元的净损失，这是由富人的1 000美元减去两个穷人共愿意支付的200美元所得。这一损失完全可以轻松避免。比方说，我们可以为改变节目形式附加一个条件，要求富人多支付500美元税金并为两个穷人各减税250美元。这样，相比前一种情况，三个人都

能获得更多利益。

此时，富人或许会抱怨自己多交了税。然而从他的角度来看，原本的结局分明就更糟。从改变广播节目中获得的1 000美元价值足够补偿他多支付的税金。同样，尽管两个穷人失去他们喜欢的音乐广播节目后会感到不满，但真要按原本的情况来安排，他们得到的只会更少。根据他们自己的说法，250美元的减税额足以补偿他们从节目改变中损失的价值了。若没有进行这次收入转移，所有人都是输家。

自由主义者及许多其他群体反对称，政府没有权力强制执行这种收入转移。他们说："这本就是你们的钱，政府没有权力抢走你的钱拿去送给穷人！"虽然他们的这种主张经常被人从公平的角度来反驳，但是，这种主张从效率的角度来看明显更站不住脚。

在民主社会中，贫穷选民的利益总会以各种方式得到关注。正如在前面的例子中，如果排除收入转移的方式的话，就需要以其他成本更高的方式来照顾低收入选民的利益。相反，若是允许进行收入转移，就有可能制定出使贫富双方都能获得更多经济利益的政策。然而，除非政府能有比现在更多的以支付意愿为基准的自由，否则就不可能知道该制定什么政策并加以实施。要获得这种自由，人们就必须要更大程度地接受收入转移。

我们已经知道，以支付意愿为基准来决定由谁获得什么东西，在私人领域远比在公共领域受人认可。然而，即便是在私人领域里，参照支付意愿做决定有时也会使一些重要的价值受损。在这里，最核心的问题同样不在于支付意愿是不是能够产生最佳结果的分配基准，而在于其他可行方案能否产生比参照支付意愿进行决策时更好的结果。接下来的这个例子能够让我们清楚地认识到，支付意愿虽然有时会在某些方面导致令人不悦的结果，但它确实是一种非常值得推荐的分配基准。

稀有的钟应当归谁所有

假设有一家古董店将一座1905年的斯蒂克利落地大摆钟展示在店门口的橱窗里。有两位潜在的购买者想要买下这座钟：一位是苏珊，她是教小学四年级学生的教师，她酷爱20世纪早期的落地大摆钟；另一位是马尔科姆，他是个富有的人身伤害案件律师，对20世纪早期或其他时期的钟并没有特别大的兴趣。苏珊经常参加古董研讨会，也一直梦想着拥

有一座价格在她财力范围内的斯蒂克利钟。马尔科姆只是恰好路过了这家古董店，他看到橱窗中的钟后觉得放在办公室中供访客等待的房间里应该看起来还不错。苏珊是一个年收入2.8万美元的单身母亲，她愿意出5 000美元买下这座钟。对她来说这确实是一大笔钱了，这个出价足以显示出她有多么渴望获得这座钟。而马尔科姆每年能赚95万美元，他不怎么特别在意这座钟，却依然愿意出1万美元买下它。在市场体系中，马尔科姆更高的支付意愿无疑会让他获得这座钟。

许多人情感上都会难以接受让马尔科姆买下钟是最佳结果，甚至不少自由企业制度的拥护者也是如此。毕竟，这座钟一定会给苏珊带来长久的、深刻的满足感，但它对于马尔科姆而言就没太大意义。面对这些疑虑，很多人或许还是会接受市场机制运行的结果，因为他们认为不存在一种实际可行的方法，能让我们利用该例子里那些反映购买愿望强烈程度的非正式信息。比如说，实际操作中很难依据人们宣称的购买愿望的强烈程度来分配商品与服务。

然而，即便在这个例子中，其实也存在着一种不那么模棱两可的理由，可以支持我们将支付意愿当作分配基准。我们看到，苏珊比马尔科姆更在乎这座钟，但是，如果我们相信两个买家提出的报价是真心的话，让苏珊得到这座钟对她来说不是好事。原因就在于，马尔科姆挪出1万美元来买钟也无所谓，但苏珊与马尔科姆不同，在几乎所有方面她都更迫切需要手里这笔用来买钟的钱。马尔科姆比她富有太多，他在任何地方花的每一笔钱都不如同样一笔钱对苏珊而言来得举足轻重。例如，苏珊用这笔钱或许可以搬去一个更加安全的街区，或是更好的学区，这对苏珊的影响比对马尔科姆的影响大多了。并不是说马尔科姆不在乎住处的安全性或孩子的学校，而是因为他已经居住在有好学校的安全街区里了。如果让苏珊得到这座钟，根据她心中这座钟的价值数额，她最佳的选择应当是将钟卖给马尔科姆。[2]毕竟，他付给苏珊的数额会比钟本身的价值还要多出5 000美元。苏珊说她愿意出5 000美元买钟，确实表明这座钟对她来说十分重要，但这并不意味着这座钟就比她能同样用5 000美元买到的其他东西对她来说更加重要。

假如马尔科姆最终以8 000美元的价格买下了钟，苏珊也许会因为自己并没有足够的财力买钟而感到极其失望。但根据她自己对钟的估价，花8 000美元买钟却无法拥有那些能用8 000美元换取的其他东西，只会让她更加失望。如果我们相信苏珊和马尔科姆各自陈述的价格属实，那么让马尔科姆买下钟对他们两方来说一定都是更好的结果。

并不是说，这就是人们能想象到的最好情况。比如，人们若觉得购买力的分布能更均衡一些的话世界会更美好，也并不是什么离谱的想法。如果能让教师一年挣7.5万美元而人身伤害案件的律师挣20万美元，苏珊可能就会比马尔科姆出价更高，毕竟马尔科姆完全不如她那么重视这座钟。但在现有的收入分布情况之下，能够产生的最好结果就是让马尔科姆买下这座钟。

上述例子表明，依照支付意愿来分配稀有产品时，“经济蛋糕”是最大的，尽管这一分配基准在某些方面不尽如人意。如果我们以其他基准来分配，一定总还能够找出一个再分配的方案，使各方都获得更多利益，就像在钟和广播的例子中那样。这背后的原理就是，当“经济蛋糕”变大以后，每个人都会分到更大一块。因此，穷人和富人都有理由让“经济蛋糕”尽可能大，而做到这一点就需要以支付意愿为基准进行分配决策。

航班超额售票时谁该多等一会儿

考虑一下超额订座的商业航班该如何分配座位的问题，就能更清楚地理解上述简单结论背后的逻辑。对商业航空公司来说，以超出某一航班载客容量的数量发售机票是惯例操作，这种操作可以减少因为旅客取消行程而导致的空座现象。虽然超额售票确实降低了成本，但随之而来的问题也十分明显：在一小部分航班上，实际前来乘坐的旅客数会比座位数量更多。

例如，假设有260个人来搭乘一架从纽约飞往洛杉矶的航班，然而飞机上只有250个座位。这260人中就包括约翰和埃里克，约翰是第二个抵达登机口的乘客，而埃里克是倒数第二个。约翰是一名办公室保安，他急着赶去洛杉矶看望他病重的母亲。如果错过了这趟航班，他必须再等10小时才有下一趟航班可以乘坐，他愿意花350美元来避免错过这趟航班。埃里克是最晚到达的乘客之一，这并非因为他疏忽大意，而是因为他前来纽约时搭乘的那趟航班晚点了。他是微软的副总裁，正准备去夏威夷度假。虽然他可以乘坐1小时后在西雅图转机的一趟航班去夏威夷，但他愿意付1 000美元以避免等待。这两个人之中，谁应该获得本次航班的座位呢？

在1979年以前，这个问题的解决方式就是依据先来后到。约翰可以

乘上飞机，而埃里克只能继续等待。不同于前面那个落地钟的例子，大多数旁观者似乎都认为这是个好结果，至少约翰希望准点到达洛杉矶的理由看起来比埃里克要紧急多了。

问题就在于，先来后到的标准并不是每次都会产生让人从直觉上感到满意的结果，而且即便在眼前的例子中也未必就产生了最好结果。也有可能埃里克是第2个到达的旅客，约翰才是第255个。考虑到许多随机因素会影响转机者的前一趟航班是否准点，我们没有理由假定先到达登机口的旅客就比后到的旅客有更重要的理由获得座位。

先来后到的标准并不是根据支付意愿来分配座位的，因此并不能使“经济蛋糕”最大化。这种分配方式使一些愿意为准时抵达目的地支付一大笔钱的人被迫等待，而另一些并不乐意花多少钱来避免等待的人却乘上了飞机。出于这一理由，美国民用航空委员会（在1984年之前负责管理商业航空公司的联邦机构）提出以支付意愿替代先来后到作为分配座位的基准。

美国民用航空委员会具体的提案是，让航空公司为超额售卖的航班的旅客提供现金赔偿、免费机票或其他补偿，吸引一些主动放弃本次航班座位的志愿者。所有预订了机票的旅客都有权利继续留在航班上，航班公司因此必须不断提高补偿数额，直到有足够的志愿者站出来放弃座位。

联邦机构提出这类规定之后，社会公众与其他当事主体有60天时间可以发表意见。美国民用航空委员会刚公布议案不久，由拉尔夫·纳德（Ralph Nader）在华盛顿特区建立的组织航空消费者行动计划（Aviation Consumer Action Project，以下简称ACAP）就提交了一份措辞激昂的文件。ACAP似乎意在保护航班乘客不受航空公司压榨。在他们提交的文件中，ACAP反对称，若民用航空委员会采纳该项议案，等待下一班可乘坐航班的负担就会过多地压在穷人身上。ACAP担忧，就如其他领域中的情况一样，富人将会有权花钱避免生活中的各种麻烦，穷人却被迫承受它们。

ACAP的反对意见最开始在许多人心中引起了强烈共鸣。然而，若仔细地思考，大多数人都会感到他们的说法十分愚蠢。如果不接受这种拍卖式的程序，就只能维持现状，而先来后到的模式会给穷人带来更不利的结果。例如，想要回家探望病母的保安员约翰若是第255个到达登机口的乘客而非第2个，依照民用航空委员会的拍卖式程序，只要他

想，就有权一直待在飞机上不走；或者他也可以接受航空公司提供的补偿，放弃自己在这班飞机上的座位。然而在先来后到的规则下，他就一定会被迫错过这班飞机，继续等待。

在拍卖式的规则下，航空公司需要10位自愿放弃座位的乘客。假设约翰拒绝了他们200美元的最初开价，而有其他3个人接受了；航空公司接着将价格升到300美元，又有一名志愿者站了出来，但约翰还是留在原地；当价格到400美元时，约翰和另外5位乘客（微软副总埃里克并不在其中）都同意放弃座位，这架航班就可以起飞了。想象一下，当约翰就要接受400美元的赔偿时，ACAP的官员突然赶到，拿着一纸禁止航空公司举行这种拍卖活动的法庭禁令，叫停了拍卖。约翰很有理由会认为：为什么ACAP要通过剥夺他主动放弃座位的权利来“保护他的利益”呢？他不是一定要接受赔偿放弃座位，这只是一个选项而已。他决定接受是因为在他的心里400美元的报价超过了保留原有座位的价值。若非如此，他就会继续拒绝航空公司的开价，留在飞机上。

在很多年里，我先后同几百个人讨论过上述例子，至今没有任何一个人觉得美国民用航空委员会应当接受ACAP的反对意见，并撤销其改革议案。拍卖之所以效率高，是因为它的机制就是以支付意愿为基准进行分配。以支付意愿为基准，确实意味着有时那些有要务在身的穷人不得不等待下一班飞机，而无所事事的富人却得以顺利地继续旅程。但那些主动放弃座位的穷人会得到一笔赔偿，这笔钱可以用来满足他们认为更加要紧的其他需求。约翰可能会晚一些见到母亲，但他多获得了400美元，可以把钱花在其他有价值的用途上。

对有些人来说，决定是否要主动放弃座位是一个艰难的选择。但美国民用航空委员会认为，让人们自行做出选择，总比遵循ACAP的建议、根本不给他们选择的机会要好。如前文所述，最重要的不是支付意愿能否产生完美结果，而在于是否存在一个替代方案能产生较之更佳的结果。

否定ACAP的反对意见并不意味着否定贫穷者面临的困境。前面这个例子也并不表明在任何分配问题中支付意愿都必须充当终极的判断标准。这里，我主要关注的是普通产品与服务的分配问题。谁该获得那只古董钟？谁应该等下一班飞机？诸如此类。

自愿的拍卖只是美国民用航空委员会可能提出的多种依照支付意愿分配座位的方式之一。例如，可以不由航空公司开价提供赔偿来吸引人

自愿放弃座位，而是由航空公司把座位分给那些为了保留座位出价最高的乘客。与原来的提案无异，这种方法同样是依据支付意愿来分配座位的。然而，若民用航空委员会要求乘客为留在机上的权利竞价，这项提案肯定永远都不会获得人们的同意。

联邦机构中绝不只有民用航空委员会对这类分配问题十分敏感。就算美国对于竞选的规定较为宽松，低收入选民在政治进程中仍然相当有发言权。这些人和为其发声的人会反对任何无视他们利益的政策。至于他们是否真的具有阻挠特定政策实施的政治力量，当然就要看具体情况了。

除了ACAP，民用航空委员会的自愿拍卖提案几乎没有遭到穷人或是其代言人的明显反对。一个重要原因是，这一提案赋予低收入乘客一项获得实际经济价值的权利，也就是让他们有权继续保有自己的座位，除非自愿为了获得赔偿而放弃座位。若这一提案没有预设乘客有权继续保有座位，它绝对会被人否决。如果仍然遵循先来后到的老路子，比起目前的自愿拍卖体系，只会对所有乘客都更为不利，不论贫富。

ACAP错误地认为若采用拍卖方式的话，被留下来等待之后的航班的一定是穷人。贫穷但需要准点到达的乘客，往往并不会放弃座位以换取赔偿，而更富有却并不赶时间的乘客往往会站出来接受赔偿。当然，低收入乘客确实比高收入乘客更可能选择放弃座位。但是，若他们这样做了，理由一定是他们能够获得的现金赔偿或免费机票的价值比起不让出座位能节约的时间的价值更高。

自由主义者对成本-收益分析的敌视

正如上述例子里清晰阐释的那样，对于有限的资源应该如何分配的问题，了解人们心中认为自己面对的选项具有多少金钱价值是极其有帮助的。不论在某一时刻人们的收入分布存在多么大的不均衡性，一项公共政策若是依照某种与支付意愿无关的标准来进行资源分配，总还能找到一个替代方案，使结果对所有人来说都变得更好。

由于对整个市场机制怀有不信任感，以及市场机制导致不公平现象十分严重且不断加剧，人们产生了担忧，许多自由主义评论家十分抗拒在公共决策中以支付意愿作为衡量标准。在美国民用航空委员会这个例子中，依据先来后到本身是一种十分粗糙的分配机制，所以反对依照支

付意愿分配会对低收入人士产生极大的不利影响，虽然那些反对人士声称自己是在为低收入者发声。若能精细地设计细节，任何一种无法反映人们愿意为眼前选项支付多少钱的公共决策，基本都能通过改造而变得对所有当事人都更有利。那些不愿意接受这种改造的人不妨想象一下，他们自己就像拉尔夫·内德，在那个希望能接受赔偿、改乘下一班飞机的低收入旅客面前，挥舞着一纸法院禁令加以阻拦。

为何收入转移往往是实行高效率政策所必需的

由于保守派们坚决反对收入转移，他们一直是高效率公共政策得以采纳的更大障碍。这是因为，任何一个民主国家若不进行收入转移，都势必要以成本更高昂的方式来满足低收入群体的利益。

早先那个选择公共广播节目形式的例子就为我们阐释了基本原理。回想一下例子的假设条件，从纯音乐节目转变为纯谈话节目可以为那位富人带来1 000美元的收益，但会给两位穷人分别造成100美元的损失。两位贫穷选民在人数上占优，他们能够通过投票阻止节目形式的改变。然而，改变节目形式能产生大于成本的收益，所以阻止改变对他们而言是不利的。若两位穷人能够允许节目改变形式，并因此为自己换取一份收入转移的话，所有人都会得益。如果这种收入转移不被允许发生，那么改变节目形式的提议就会被他们投票否决，相比能够实现节目改变的情况，穷人与富人得到的好处都变少了。

这样的例子还有很多。比如说，1979年的能源危机促使美国总统吉米·卡特提出要对每加仑（约3.79升）汽油征收0.5美元的税。这一提案意在通过价格机制减少人们的汽油消费，从而减小美国对进口石油的依赖性。提案刚公布，立刻就有反对的声音提出这会给贫穷家庭增加无法承受的负担。不过卡特本就预见到会有这样的反对意见，所以他同时还提出要减少工资税，由此造成的财政收入减少，就用汽油税收入来填补差额。由于工资税是一种累退税，对这一税种实施减免可以缓解贫穷家庭因汽油税而面临的财务困难。

最终卡特的提案还是被否决了，一部分原因在于批评者错误地认为减少工资税会使人们失去节俭的动力。（这些评论家们没有认识到的是，即便工资税或许会让人们能够比以前购买更多汽油，升高了的税后价格仍会让他们很有理由不去这样做。）但卡特法案未获通过的另一个

重要原因在于，它涉及收入转移。那时距离罗纳德·里根当选总统还有一年多，但国会对于收入再分配的反对声音已经在不断增多。

未能通过卡特提案的最终结果就是，不论穷富，所有人的经济利益都受到了损害。舍弃了卡特通过价格机制减少汽油消费的提案，政府便采用价格管制的方式来保护穷人免受高价之苦。结果所有人都因此负担了高昂成本：加油站前大排长龙，宝贵的旅行计划被迫延后，等等。若当初政府采用了卡特的提案，对富裕的公民来说，支付更高的汽油费用以减少排队等候时间并不是多大的负担。贫穷的公民也不必长时间排队，工资税的减少缓解了汽油价格提升带给他们的压力。

不论举多少个例子，背后的规律都是相同的。由于不能或者不愿通过税收制度来实行再分配，我们就只能用其他成本更高的方式来照顾穷人的利益。穷人住不起好房子怎么办？最有效率的解决方式应该是进一步提高所得税抵免额。所谓所得税抵免是罗纳德·里根推行的几个收入转移制度之一，然而近年来美国国会中的保守派们对所得税抵免的反对越来越强烈了。如果无法直接进行收入转移，替代方案便往往是一些会付出更高成本的方式，例如实行租金管制。

勤劳的农民们入不敷出怎么办？最高效率的解决方式是直接对他们进行收入转移。然而，若收入转移不被允许，政府就只能采用一种成本高昂得多的替代方法，比如对农产品进行价格支持。穷人付不起电话费、燃气费和电费怎么办？一样，最高效率的解决方法还是收入转移，但政府采取的方法是设置一个“生存必需”用度内的低费率，这不仅导致人们使用这些资源或服务时不够节约，还让其他消费者支付了更高的价格。

不愿进行收入转移还导致了一个后果，就是污染条例豁免了老旧汽车。虽然洛杉矶市内已经使用15年或以上的汽车只占车辆总数的一小部分，但洛杉矶盆地的空气污染中超过一半都要归因于这些老旧汽车。驾驶这些车辆的大多数都是穷人，立法者担忧若不豁免这些车辆，会给他们造成无法承受的额外开销，因此污染条例就未将老旧车辆纳入管制范围。

老旧车辆排放污染的问题，可以通过向穷人转移足够的收入和帮助他们购买新一些的二手车来解决。这一策略能够以大约每千克33美元的成本减少碳氢化合物和一氧化二氮的排放。[3]然而，由于污染法案豁免了这些最老旧的车辆，加利福尼亚州立法机关只好转而推进电动车辆的

发展，这一方案每减少1千克污染气体排放就需要大约2 000美元的成本。在这个例子中，政府不愿进行收入转移，这使不论穷富的所有人都承受了更高的代价。

经济学家们估计，如果能施行一种简单的拥堵费制度，就可以节约几十亿的高速公路建设费用，并且帮助避免交通拥堵。[4]只需对现有科技（如美国东北部目前许多公路与桥梁都在使用的一卡通系统）稍加改造并加以利用，就可以让每部车辆安装一个小型电子收款器，从而根据道路拥堵程度收取道路使用费。因此一个驾驶员若在中午高峰时间开过曼哈顿，10美元的额外通行费就会自动通过他车上的收款器来收取。

这一制度面对着一种显而易见的反对理由，那就是人们担心那些不得不在交通高峰期出门的贫穷机动车驾驶者会承受过重的负担。但是没关系，通过拥堵费制度获取的财政收入以及因为这一制度而节约的其他成本，完全允许政府进行足够的收入转移来帮助穷人承受拥堵费的负担。如果政府不允许进行这种必要的收入转移，那么拥堵费制度就永远都不可能被接纳。政府本可以省下很多高速公路建设费用和交通拥堵的成本，但还是继续负担着这些成本。

这些绝对不是什么罕见的个例。相反，这是一种普遍模式：政府不愿为穷人进行收入转移，于是只能用其他方式解决他们的问题。即便拒绝通过税收系统进行收入再分配，穷人的利益在民主社会必须得到注意这一点还是不会改变。拒绝收入转移只不过迫使政府以成本更高的方式顾及他们的利益罢了。

通过政策进行收入转移有助于推行高效率的政策

虽然未能处理好分配问题时常让政府无法施行高效率的政策，但至少在有些时候，政策制定者直接进行收入转移，为高效率政策的推行奠定了基础。有启发性的一例是，纽约州公共服务委员会提出对每一通来自私人电话的查号服务通话都收费0.1美元（在那时，电话用户进行此类通话无须缴费）。促使委员会提出这一方案的原因是，赋予人们免费查号的权利让电话公司不得不聘用数百名接线员帮助人们查号，然而打来电话查号的用户大多数其实都能很方便地自行查到电话号码。

这一提案无可避免地遭到了猛烈抗议。社会学教授以及其他在听证会上做证的人表示，必要的社区通信模式会因为拨号者无法免费获得查

号服务而备受影响。眼看议案无法被通过的形势越发明显，委员会主席阿尔弗雷德·卡恩（Alfred Kahn）提出进行如下简单修改：每次查号服务0.1美元的收费仍然不变，但将原先的查号接线员调去其他更有用的岗位工作，由此能够节约一些钱，利用这笔钱可以为每个使用查号服务的用户减去其月账单中的0.3美元。因此，每个月使用查号服务不足3次的用户，电话费将会比原先更低。做出这一修改后，委员会的提案基本上没有遭到任何反对便获得通过了。

这个例子中涉及的数额如此微小，却显示出再分配问题在公共政策领域的影响之大。即便查号服务仍然免费，几乎也没有哪个家庭一个月能够拨打超过10通查号电话。不足1美元一个月的额外开销对于最贫穷的家庭也实在称不上会对生活水平造成什么严重威胁。这一例子还表明，若能够将现金转移或其他功能相同的手段作为政策工具加以利用，政府就可以成功说服那些本来反对某些高效率政策的人。

农业领域为我们提供了另一个通过直接的收入转移实现高效率政策的实例。背景问题是，由于无法跟上企业化农业带来的迅猛的生产率增长，美国的家庭农场主们长期承受着经济压力。由于大规模扩大农业生产，现代农业已经使粮食价格降到很低，家庭农场主因此入不敷出。由于担忧这些农场主面临的困境，美国国会反复加大对农产品的价格支持的力度。农作物的价格支持政策诱导农民们花费了数十亿美元雇佣劳动力，购买机械、种子、肥料与杀虫剂，并为种植农作物进行其他投入，然而消费者并不愿意以高昂的保护价格购买这些农产品。政府只好收购剩余农作物，然后眼睁睁看着它们在经过长时间、高成本的仓储之后白白腐坏浪费。美国国会简直是以最为效率低下的途径来帮助家庭农场主。

然而，美国农业部至少还开展了另一项工作，以高效得多的方式来解决农民贫困问题。那就是农业部的土地休耕计划，根据这一计划，农民们若空出一些现有土地不进行耕种的话，就可以从政府处获得现金奖励。该计划为挣扎在贫困中的家庭农场主们提供了额外收入，却没有让他们生产任何无人购买的多余农作物。

土地休耕计划比价格支持的效率要高得多，却仍然引来了争议。我们确实很容易明白为何批评者会反对该计划，毕竟农民会因为什么都不种植而得到钱。然而，如果另一个选择是付给他们大笔钱款、让他们种植注定卖不出去而只能浪费的农作物，这一计划的优越性也就不言自明。无论如何，这个例子说明，就算政府无法进行收入转移，并不一定

无法将一个效率低下的政策转变为不那么浪费的新政策。然而，随之产生的问题是，政府为何无法更多地进行这种转变呢？

采用高效率政策面临的阻碍

既然政府有时可以协商出高效率的解决方式，为何其他时候就要拒绝成本-收益分析的逻辑呢？一个困难之处在于，由于几乎任何需要公共决策的问题都至少要涉及一些分配问题，对每一个问题逐一实行补偿安排或许是不现实的。也许只有在那些能够很简单地完成补偿安排的情况下，高效率的解决方式才有可能得以实行，例如超额售卖的航班采用自愿拍卖模式，或者为使用查号服务的用户每月抵扣电话费。然而在许多问题中，显然并没有这类可以简单实现的补偿安排。

而且，即便在补偿安排可以轻松实现的时候，或许仍然会难以找到高效率的解决方式。比如说，租金管制效益很低，那为什么大城市的政府不给人们发放代金券，促使他们放弃自己那受到租金管制的租房合同呢？租客可以搬去那些面积更小、按市场价格出租的公寓，然后通过代金券的形式来获取相当于现金转移的补贴。

根据同样的道理，政府为什么不通过拍卖形式来决定监狱或其他不受欢迎的公共设施应该建在哪里呢？每个社区都可以提交一份封好口的投标书，在里面写明能让他们接受将公共设施建在自己这里的最小金额补偿。投标价格最低的社区将是建设地所在，社区可以得到一笔现金补偿，金额就相当于第二低的投标价格。[5]这笔补偿金可以通过向其他社区征收与其投标价格成比例的税款来获取，这样各个社区就很有理由诚实出价，而不往高虚报。

前面的讨论表明，似乎至少存在两方面的阻碍使政府无法通过使用成本-收益分析来高效地解决公共领域问题。其一在于，以激进的自由主义者为主的许多人从原则上就反对政府进行再分配。其二在于，几乎每天都有无数问题亟待解决，要逐一设计补偿方案是不现实的。

这两个阻碍都非常有说服力，然而任何一个都经不起仔细推敲。先看第一个阻碍，有些人对大众宣称：一切收入转移都是非法的，这一点是原则问题，因为“那本来就是你们的钱”。这里所谓的原则就是，每个人都通过市场中公平、自愿的交换获取财富，因此有权依照自己心愿任意支配这些财富。然而，这一原则若按字面意思理解并不具有说服力，

因为按照这一逻辑讲，政府就完全没有权力向公民收取任何税款。然而正如第1章里已经指出的那样，这样的政府将不具备任何能力组建军队，它的公民也迟早会被迫向外国侵略者的政府交税。

“那本来就是你们的钱”这种原则之所以不成立，还有一个重要的现实原因。这种原则的支持者们，大概是相信让人们尽可能高比例地直接控制自己创造的资源对他们而言更有利，所以才会支持这一原则。然而，如我已经论证过的那样，这一原则似乎并不值得这些人去支持，因为实际上依照这一原则行事会使人们最后掌握的资源总量变少。如前文所述，民主国家必须在以下两者中做出选择：要么直接将资源转移给低收入人群，要么通过其他成本更高的方式回应低收入人群的利益诉求。

那么，拉低效率的第二个阻碍又如何呢？政府每天面对无数公共决策问题，要逐一实施补偿措施应该是不可能的。对这一问题的答案是，根本不需要进行这种累赘操作就可以进行成本-收益分析。我并不是说，这类补偿是不必要的，而是说并不需要在每一个具体的公共决策问题上逐一进行相应操作。成本-收益分析的批评者们有一个看法是正确的，他们认为以支付意愿作为分配基准一定会导致许多公共政策都向高收入群体倾斜，因为高收入者能够支付更多钱，原因就这么简单。

然而，与其放弃成本-收益分析，政府不如做一个更好的选择：可以毫不歉疚地使用支付意愿作为分配基准，同时利用福利与税收制度对低收入家庭因此而承受的伤害进行补偿。如前文所述，这种补偿不需要而且也不可能针对每个具体问题分别进行设计。以支付意愿为基准进行成本-收益分析，然后通过一套能反映出这种分析方式为低收入者带来了多少损害的税收制度，让低收入者从税收制度中获得补偿就可以了。除了为成本-收益分析而进行的补偿，还有其他因素让福利与税务减免成为必要，关于这些其他因素，我们将在下一章继续讨论。

THE DARWIN ECONOMY

08

“这就是你们的钱”：人们的收入并不只是付出努力的结果

17世纪的英国哲学家约翰·洛克在《政府论（下篇）》中写道：“每个人都对他自己的人身享有一种财产权，而且这一权利为他所独享，除他之外的任何人都不能拥有。我们可以说，他以自己的身体做出的劳动，以及他用自己的双手进行的工作，都正当地归他所有。”

那种至今仍坚持视所有课税为盗窃行为的极端自由主义者，因为这番话而将洛克视为自己的智识偶像。尽管一些更为认真的自由主义者都无奈地承认至少有必要存在一定的税收，但不可否认的是，洛克的理论对自由主义者群体之外的人们也有着巨大的影响力。既然你通过自己的天赋和努力使一样东西变得更有价值，被添加的价值仿佛就该是你的。政府又有何权利来主张要分一杯羹呢？

自罗纳德·里根在演讲中加以力推之后，人们对自己的劳动成果享有天然权利这一理念，在过去的数十年间愈发深入人心。20世纪80年代末，美国众议院筹款委员会前主席比尔·阿彻（Bill Archer）为支持一个对高收入家庭减税的提案而援引里根的说辞，他写道：“要把政府手里过量的税金归还到当初将这些钱交到首都华盛顿来的家庭和劳动者手里，这是原则性问题。”小布什曾提出一项共计1.3万亿美元的减税法案，该法案的受益者主要是全美国最富有的那些家庭，而他为这一法案做出的辩护着实令人难忘：“这就是你们的钱，是你们之前付的。”如果一个美国政治家今天要提议任意一项税收，他的反对者都会立刻严厉地指控他，称他“认为华盛顿的官僚比人民自身更懂如何明智地支配他们的钱”。

所有权的神话

然而，若要仔细审视“保留所有税前收入是人们的天然权利”这一观点，便会很快发现它并不成立。在工业化的现代民主国家中，人们的高收入并不仅仅是他们付出努力的结果。很大程度上，这些收入都得益于政府在基础设施、教育、负责个人私有财产权的界定与实施的制度体系等多方面的大量公共投资。人们总是很容易忽略，这种公共投资一直都在为社会的繁荣发挥核心作用。

数十年前，我曾有机会亲身了解，生活在一个未能获益于这种公共投资的环境之中是怎样一番体验。那时我刚从大学毕业，成为美国和平队志愿者，两年时间里在尼泊尔的一个小村庄担任数学与科学教师。不论在当时还是现在，尼泊尔都是世界上最为贫困的国家之一。

就同当地的其他和平队志愿者一样，我也为自己聘请了一位厨师。他的名字叫博克哈曼·拉伊（Birkhaman Rai），来自邻国不丹的一个偏远的喜马拉雅山村，几年前离开家乡来到这里。他一天学都没有上过，却是我见过的最足智多谋、多才多艺的人。

作为厨师，拉伊手艺娴熟，在集市上与人买卖时他又宛如精明的谈判家，而且他还懂得如何宰羊或修补茅草屋顶。他能刷墙，也会修理坏掉的闹钟。他既是个能干的锡匠，也是个熟练的木匠。我最喜欢的一双鞋穿破之后，他将鞋修复得不比任何专业修鞋匠逊色。他很快就成了村庄里修缮工作方面的权威。

由于拉伊不会读写，我离开尼泊尔之后便再没能与他联系。但如今的尼泊尔几乎就同我住在那里时一样基础建设落后，当时我每年从有限的志愿者生活津贴中付给拉伊的几百美元，很可能至今仍是他一生中的最高收入。

如果拉伊出生在美国，他或许早已成为富人。至少，以他的能力和决心，他理应能赚到比他在尼泊尔的收入高出几百倍的钱。

在美国，每年当4月15日的纳税申报期限临近时，富有的自由主义者们都要愤怒地站出来指责政府在夺走理应属于他们的钱。他们最好能反思一下，不论他们有多聪慧勤奋，如果他们在尼泊尔或索马里这类国家长大的话，从一开始他们就绝无可能赚到可以被人夺去的巨额财富。让他们有机会获取财富的基础设施，都是用税金建成的。他们获得的财富之中，很大一部分都是以其他人所纳的税款进行公共投资而取得的收益，然而那些纳税人却未能从这些收益中分享回报。

利亚姆·墨菲（Liam Murphy）、托马斯·内格尔（Thomas Nagel）等哲学家经过研究指出，“这就是你们的钱”的说法鼓吹了一种“关于所有权的神话”，使人们偏离了本应该思考的那些有关整个法律与社会制度体系的重要问题。[1]因此，他们这样写道：

> 所谓“我们的钱”之中有多大比例可以允许政府通过税收手段获取的问题，从逻辑上是讲不通的，因为其实是包括税收体系在内的

> 法律体系决定了“我们的钱”到底有多少。真正的道德问题在于，我们对管理财产权利的法律体系应当以何种目标进行何种设计。什么样的市场能够最好地鼓励投资、提高生产率？什么样的产品应当通过集体公共决策来提供，而什么样的产品又由私人选择提供？政府应当为每位公民都提供最小限度的经济保障吗？在多大程度上机会平等应当被公开支持？社会与经济上的严重不平等是否应该受到道德谴责？如果是，我们能够做些什么来正当地对其加以纠正？[2]

如果不讨论什么人应该缴纳何种税款，当然就无法回答上述问题。然而人们选举出的官员们，只要公开讨论任何一种税收，往往就会被右派人士用一句“这就是你们的钱”打断。无法进行这类讨论使所有人的财富都受到了损害。

要用税收体系为社会工程买单

在过去的一个多世纪里，人们激烈地辩论着以下两种方法究竟哪个更有利于经济繁荣：是集中计划管理，还是将大多数经济决策都下放给去中心化的私人市场进行。这一辩论已经有了结果。不论去中心化的市场体系有什么样的缺陷，苏联集体制的经验使大多数中立旁观者都已确信，一个成功的经济系统必须主要由市场体系及其变体来构成。

当然，实际上即便是受管制最少的市场经济往往也需要庞大的公共部门。除了维系一套能够保障私有企业与消费者关系运转的法律体系，公共部门还要为人们提供道路、教育、治安、消防以及国防等公共产品。税收体系必须为这些公共产品买单。

对某一行为征税不仅会带来财政收入，同时也会减少这一行为的发生。对存款、创造就业机会等有益行为征税，会使“经济蛋糕”缩小；相反，若对污染、交通拥堵等有害他人的行为征税，“经济蛋糕”便会相应增大。在第11章里，我还将详细阐释如何从对有益行为征税转变为对有害他人的行为征税。

这种转变能做大“经济蛋糕”，让每个人都有机会分到更大一块，这相对而言理应没什么争议。然而，即便是这种转变，也会遭到来自极端自由主义者的反对。“社会工程！”他们齐声尖叫道。他们口中的社会工程是指任何意在“控制人们的行为，左右人们的选择，改变人们的生活

方式”的尝试。举例来说，以减少对进口石油依赖为目标的汽油税就总是遭到他们的这般指责。

然而，正如我在第1章中所说的，他们的反对理由非常无力，因为基本上任何法律与规范都构成一种社会工程。禁止杀人与盗窃的法律控制了人们的行为，左右了人们的选择，改变了人们的生活方式，没错，这就是一种社会工程。噪声禁令、交通限速也一样，甚至停车标志和红绿灯也是如此。要消灭社会工程，就只有采取无政府主义了。比起法律与习惯性规范，以税收来抑制有害行为的成本要低得多，且手段也更柔和。税收主要对那些最容易改变自己行为的人产生影响，通过他们的自我改变来抑制有害行为，关于这一点我还会在第11章里详细加以阐释。

在这里我们要讨论一个税收政策的话题中更具争议的维度，那就是税收政策对税后收入分配产生的效果，不论是有意为之的效果还是无心栽柳的效果。什么样的收入分配是公正的？如果政府有责任实现公正的收入分配，那么其究竟要承担何种责任？几乎没有其他问题比这些更受哲学家、经济学家、法律学者等人士关注。[3]然而，这些问题远远超出了此处讨论的范畴。我关注的是“任何情况下人为地进行收入再分配都是不正当的”这一经常由自由主义者和保守主义者提出的观点。但事实上，不论一个人对前面那些更为宽泛的问题持何种意见，都很难为这种观点辩护。

例如，正如我们在前一章里看到的那样，拒绝将富人的收入转移给穷人时常导致民主政府被迫以其他效率更低下的方式来满足低收入选民的利益诉求，这种效率低下对贫富双方都有弊无利。宣称你有权利保有自己100%的税前收入是一回事，但如果行使这种权利会让你与其他所有人都更贫穷，一定要这样做就说不通了。但自由主义者反对带有再分配效果的税收的理由，还存在其他更为关键的问题。

高效率地供应公共产品

一个重要的现实考虑是，若不愿实施收入再分配，政府就无法向高收入的公民供应他们重视且乐于购买的公共产品。就同私人产品一样，人们对公共产品的支付意愿也随着收入增长而高涨。富有阶层比贫困阶层更倾向于重视公共产品的价值，这并非因为财富使人改变品位，只是因为他们有更多的钱可以花费而已。

一个只由富人构成的社会将比只由穷人构成的社会选择为社会成员提供更多、更好的公共产品。但当各种收入水平的人在同一个社会里生活时，公共产品的本质又要求其供应给每个人的数量与质量是相同的。一个社会必须做出决定，不同收入水平的人应当被征收多少税款以购买这些公共产品。一些简单的例子可以帮助我们解释为何采取累进税制常常是有利于各种收入水平人群的可行做法。

假设两位公民，兰德与保罗，分别拥有位于湖畔的两座相邻的夏季度假别墅。由于近期湖中出现大量入侵物种斑马贻贝，他们两人都不得不每周向自家的水管中加氯，以防水管被这些小型软体动物堵塞。某个厂商向他们介绍了一种新型滤水设备，能为他们省去每周加氯的麻烦。一套设备总价需要1 000美元，可供两家同时使用。两个房主都有同样强烈的购买意愿，然而收入为保罗两倍之多的兰德最多愿意为这台设备支付900美元，保罗则至多愿意出300美元。

他们都不会单独购买这台滤水设备，因为设备对他们任意一人的价值都要低于售价。然而两个人一起购买、共享使用的话就是划算的，因为设备对他们的价值之和共计1 200美元。这样一来，他们两人的经济剩余合计是200美元，这是通过二人共计获得的滤水设备的价值减去购买设备的成本而得的。而且当“经济蛋糕”做大后，任一当事人都一定有机会分享到比从前更大的一块。

既然分享滤水设备对兰德和保罗而言都是有效率的，我们不妨假设他们很快就达成一致意见，准备一起购买。然而，联合购买、共享使用的提案总是说起来容易做起来难。正如科斯所指出的那样，仅仅是商量联合购买事宜便会产生成本。只有两个人时，这种商谈的成本或许不会过于高昂，但如果成百上千人加入类似的讨论中，沟通的成本便很容易高到令交易完全无法进行。

当人数众多时，所谓的“搭便车”问题也会相应出现。如果一项工程成功还是失败不取决于任意一人在其中做出的贡献，那么每个人都有动机省下自己的力气，或者说“搭便车”，然后寄希望于别人会做出贡献。到最后，即便只有一小部分人实际参与贡献，要就人们如何公平地负担成本达成一致意见仍然非常困难。例如，兰德和保罗或许都不愿意透露他们心中实际愿意为滤水设备支付的金额，其原因就类似于你不想告诉卖家自己最多能接受以多少钱买下他的某块东方地毯。

这些实际问题可能会促使我们授权政府代为购买公共产品。然而即

便如此，我们仍然需要就付款方式达成政治协议。

我们假设，兰德和保罗请政府作为他们的代理人购买滤水设备，而政府的税收政策必须遵循“非歧视性”规则，任何公民为公共产品支付的费用都不得高于其邻居所支付的数额。

若只有经过大多数人的同意才能供应公共产品，一个受到上述规则制约的政府就不可能为兰德和保罗提供滤水设备。由于必须实行人头税（一个向每人征收相同数额税款的税种），兰德和保罗每个人都必须为滤水设备支付500美元。然而对保罗来说，滤水设备至多值300美元，他一定会反对这个提议，于是“大多数人都同意”的条件就无法满足。所以，若只允许实行人头税，民主政府一定无法为他们提供滤水设备。

只要人们的收入差异显著，纳税人内部对同一公共产品的估价往往也就会差异显著，而上述例子所体现的问题在这种估价差异显著的情况下一定会存在。对所有人征收相同税款的规则，会导致政府无法为人们提供很多有价值的公共产品。

现在再假设政府可以对人们的收入实行累进税率。如果收入为保罗两倍之多的兰德是个自由主义者，他可能会痛心地抱怨自己要缴纳的税款比保罗高出许多是不公平的。然而，转念一想他会发现，若他提出反对意见，就会因为缺乏“大多数人的同意”而得不到滤水设备的供应。还是让政府收他750美元、收保罗250美元，然后为他们购买滤水设备，这样来得更好些。在这种税制下，他只需要付出750美元就能够享用对他而言价值900美元的滤水设备。选择接受累进税率，他就能为此获得150美元的经济剩余。而保罗则以250美元的钱换来了价值300美元的滤水设备，他也获得了50美元的经济剩余。

要求每位公民为共同消费的产品支付完全相同的数额或他收入中的相同比例是十分荒唐的，我们不妨想象一下，一对夫妻若要按这种规则来生活会发生什么，这样我们能更清楚地了解这一点。例如说，朱莉每年能挣200万美元，而她的丈夫布鲁斯的年收入只有2万美元。鉴于他们的收入差异，比起布鲁斯，朱莉会想要花更多钱在住房、旅游、娱乐以及其他夫妻一同消费的项目上。但若夫妻二人必须平摊这些消费项目的开销，由于布鲁斯收入有限，他们就只能住在狭小的房子里，把他们的孩子送到教学水平不合格的学校就读，在度假、娱乐、享用美食等方面百般节省。这样我们就不难理解，朱莉为何会乐意为她与布鲁斯共享的消费项目分担超过50%的费用。

这个例子为我们说明了累进税率的合理性，而这种合理性完全是基于对现实问题的考虑。作为一种手段的累进税率能够同时帮助穷人与富人更充分地达成各自的目的。这本来就与公正、平衡等道德问题完全无关。但是，对自由主义者而言，他们支持累进税率的重要原因往往就在于这些道德问题，而自由主义者与保守派对累进税率提出批评也正是拒绝承认这些道德上的考虑。然而道德问题与实用问题常常不如人们以为的那样泾渭分明。

累进税率

科斯的见解又一次为我们思考旧有问题提供了富有成效的新方法。等级制之中的排序就如同他在作品里集中讨论的外部性问题一样，是人和人之间相互作用的。换言之，若有人在某一集体中排在了较高等级，就一定同时也有人要处于低位。人们在任意集体中对更高排序的追求，导致了一种我称之为“地位外部性”的结果。如果这些希望身居高位的人要成功达到目的，就必须有其他人居于低位并承受居于低位的成本。上述结论，为我们提示了一种站在自由主义者的视角之下支持累进税率的理论。

为了概略地为大家解释这种理论，我们不妨从一个假设条件非常偏向自由主义者立场的思想实验开始讲起。想象一下，你和其他999个人经历了一场摧毁全部现有社会架构的大洪水，刚刚从诺亚方舟上走下来。你的任务是和你选择的其他一些人组成新的社会。如果其他人希望构建的社会令你不满，你没有必要加入他们；但你也不可以强迫他人加入你的社会，除非他们认同你的计划。简而言之，在这个思想实验里，所有新建社会都必须完全由相互达成一致意见的成员组成。

在一开始，每个组建的社会都可以按比例分得一部分洪水尚未吞噬的土地与其他物产。例如，你和其他99个人决定共同组建一个社会，由于你们社会的人口占世界人口的10%，最初分得的就是世界上现存土地和其他物产的10%。每个社会最初分得的财富中并非每一项都令人称心，而人们形成社会后的任务之一就是要就社会内部各成员之间的财富分配方式达成协议。

假设人的天赋与性格都是完全可知的。你和其他一些人联合组成一个社会后，你就可以依靠自己的努力与能力去自由赚取相应的财富，但

你同时也必须遵守你所在的社会决定采纳的任何税收法律与其他规范。

稍加思考便可发现，那些对你来说至关重要的结果都取决于同意与你一同组成社会的人是谁。如果你的社会中大部分人都有较高的生产率，那么你的社会就能比那些由生产率低下者构成的社会购买更多、更好的公共产品。但如果同你居于一个社会之中的大多数人都远比你生产率高，对你而言也会有负面影响。

举例来说，假设你和大多数其他人都想要周围风景优美的房子。然而，并不是所有房子周围都有优美的风景。很不幸但非常可能发生的情况是，你的社会采用了类似市场机制的模式，在社会成员内部分配土地和其他物产。生产率最低的社会成员将无法住上带有景观的房子，这一点基本确凿无疑。

也许房子有无景观对你来说并不重要，但你很可能的确会在意能否将你的孩子送入一个好学校读书，使孩子将来能在好大学的招生活动或是理想职业的招聘活动之中成为一个有力的竞争者。然而，好学校也是一个相对而言的概念。所谓好学校，就是相比同一范围内其他学校而言更受青睐的学校。

在很多国家，最好的学校基本都位于最富裕的街区。在有些地方，这是因为学校预算的一大部分都来源于财产税。但即便是在每所学校学生人均分得预算额相同的情况下，教学质量最好的依然是那些处于最富裕街区的学校。一个原因在于，学校质量的重要决定因素是学生质量，而最为成功的家长从孩子入学前到就读后都一直为孩子提供优渥程度远超常人的学习条件。正是因此，供这些学生就读的学校，即便预算同其他学校相同，也有更好的教学氛围。

如果孩子的教育对你来说十分重要，那你不论在哪个社会之中都需要购买一套好学区内的房子。我们再次假设，大部分社会中，私人市场都是最主要的分配机制，那么你若加入了一个大多数人的生产率都远高于你的社会，你能够将孩子送进一个相对较好的学校的机会就非常有限。

于是，你在做出加入社会的选择时不得不考虑你相对于其他社会成员在生产率排行榜里居于何种位置。最好的结果当然是成为一个高度繁荣的社会中生产率最高者之一，这样你将同时享受绝对与相对意义上的财富。但对大多数人而言，这都是不可行的。在任何社会中，其他人的平均生产率上升必然导致你在其中的排名下降；相反，当其他人的平均

生产率下降时，你的生产率名次就会上升。

因此，生活在一个平均生产率更高的社会带给你的好处，会被你在这样一个社会中收入排名较低带来的坏处所抵消。其他条件一致的情况下，大多数人当然会希望占据更高的社会地位。然而从数学上来说，不可能一个社会中的每个人都是社会地位较高者。于是问题变成，为什么还有人愿意加入一个他会成为其中地位低下者的社会呢？

如果人们决意避免社会等级较低的情况，他们可以与生产率同自己刚好持平的人一起组建社会。最有能力的那群人可以形成一个人人都最有能力的社会，能力其次的可以形成一个人人都能力其次的社会，以此类推。在这些社会中，没有人会成为社会地位更低的人，但这种解决方式也会让人错过一些互利交易的可能性。例如，一个社会若全部由最具天赋的人构成，谁又会去清扫大街呢？而在一个所有人都最缺乏能力的社会里，脑外科手术又要由谁来做呢？

抛开这些实际困难不论，纯粹的层级同质化社会也会使人们失去本能够从交易中取得的潜在好处，而这种好处只要当一些人比另一些人更在乎社会排名时就会出现。如果高排名对一些人而言的价值超过了低排名对其他一些人的成本，能力各不相同的人们可以组建出一个让人人都比其在层级同质化的社会中受益更多的混合型社会。

例如，假设兰德可以保留他所有的劳动成果，那么他一星期就能创造并赚取10 000美元的价值，而保罗的相应数据仅为5 000美元。他们二人都愿意至多支付各自收入的三成以换取社会中较高的地位，因为这一地位可以帮助他们购买带有景观的房屋或是将孩子送进好学校；同时，只要能获得相当于各自收入三成的赔偿，他们也都愿意为此安于一个较低的社会地位。换句话说，我们假设兰德在以下三种情形下都是同样满意的：每周赚得7 000美元并居于社会高位；在同质化社会中每周赚取10 000美元；每周赚取13 000美元并充当社会中最不具有生产率的成员。在最后一种情形中，他不会有机会拥有一套附带景观的房子，但多出来的钱可以让他购买其他有吸引力的东西。至于保罗，他在一个社会中身处低位但每周挣6 500美元，将会和他在一个所有人都挣5 000美元的社会里一样开心。

在这些条件之下，不论是兰德还是保罗，与对方合作都会比他们各自同能力与自己完全持平的人组成社会要好。如果他两人结盟，每周的总收入（将二人各自的产出相加）将会是15 000美元，且显然兰德会是

社会中生产率较高、地位更高的成员。假设兰德分得其中8 000美元，而剩余的7 000美元属于保罗，这样一来，相比他们各自和相同能力者组建社会并获取与其产出相对应的财富，兰德的经济剩余为每周1 000美元，而保罗的经济剩余为每周500美元。

但如果兰德毫不介意自己是否在社会中占据高位呢？那他最好的选择是加入一群比他更有生产力且在意社会等级的人。他在集体中作为低位成员的存在将会成为一种财富，因为正是他处于低位才让其他人能够身居高位，他将会为此得到相应的补偿。

由此，我要主张的观点是，即便在一个为了照顾自由主义者的感受，让他们远离任何可能受到的强制而特意构建的情境之下，自愿形成的社会依然会采用累进税率。在这个思想实验中，累进税率的累进程度将由一些人愿意为社会高位付多少钱以及另一些人愿意为多少钱同意居于社会低位来决定。这些实际操作的问题，我稍后再继续分析。现在我们需要注意的是，在思想实验中没有一个自由主义者有理由抱怨这样的税收体系。重点在于，如果我们禁止使用累进税率，导致的结果便是每个社会都只能由能力层级一致的人组成，这对所有人来说都不是最理想的安排。

上述思想实验支持累进税率的依据，并未直接引入关于公平、公正的考量。每个社会的税收结构之形成，都是自由、独立的个体之间以自利为目的进行交易导致的直接结果。

然而，如果我们能够同意，在社会等级中更高的地位是有价值的，对上述思想实验的解释就完全不与传统讨论中的公平、公正问题相矛盾。前面已经提到，一些人能在社会中占据高位的唯一途径便是让另一些人处于低位。在任何一个由能力不同者组成却又未采取累进税率的社会里，占据社会高位的人便是在免费享用一项宝贵财富。这一财富之所以存在，正是因为其他人负担了处于社会低位的成本，使他们占据社会高位成为可能。就通常意义上的公平、公正而言，有些人不付出任何代价就利用他人承担的成本来获益，这显然可以说是有失公平或公正的。

劳动力市场中高排名的隐性市场

这个思想实验或许看起来有些天马行空，但一种与之相近似的情况实际上经常发生在人们身边高度竞争的劳动力市场中。在美国或是大多

数其他民主国家，任何人不得被强迫为某一公司工作。我们也大可推断，当其他条件相同时，多数人更愿意处在一个比其他同事更高而非更低的排名上。从这两个假设可以得出一个清晰的预测：一个由能力不同者组成的工作团队绝不可能保持稳定，除非在团队内部，报酬能由生产率更高的成员转移给生产率更低的成员。这其中隐含的推理逻辑与刚才讨论的思想实验完全相同。

为了验证这一预测，我们可以比较一下工作团队内部的报酬模式与传统劳动力市场理论下预期的报酬模式，后者推定地位排名是无关紧要的。根据这类理论，劳动者所获报酬是他们劳动产出的市场价值。在现实市场中，报酬确实随着劳动者自身生产力的提高而提高，但并非产出提高了多少，报酬就会随之提高同等数额。例如，一个房屋构架团队中最能干的木匠，产出或许比他最不能干的同事多出一倍，但他的工资几乎不会比后者高出三成以上。

因此，我们在任何工作团队内部看到的工资分布，一般都要比个人生产率的分布更为紧密。若想亲自观察这种规律，你不妨想想在自己所在的组织中那些从事相似工作的共事者们（打个比方，你若是一个大型律师事务所的初级律师，那就想想与你同组的其他初级律师）。第一种情况是，你们失去了两个生产率最高的同事；第二种情况是，三个生产率最低的同事离职了。哪一种情况对你们团队造成的损失更大呢？大多数人一定毫不犹豫就会认为是失去两个生产率最高的同事的情况。

假如真是如此，依照传统劳动力市场理论，他们二人的工资之和应当比那垫底的三人的工资之和更高。然而现实中往往相反：在一个团队完成类似任务的人中，任意三人的工资之和都会比任意两人的工资之和明显更多。简而言之，典型的规律是，一个团队中生产率较高的成员所获报酬比他们创造的价值要少，而最不具有生产率的成员获得了高于其创造价值的报酬。

我的看法是，这一规律反映出工作团队内部有一个高位排名的隐形市场在运作。这一看法若正确，就可以简单地回答一个原本十分恼人的问题：为什么在一个工作团队中最富生产率却又看似未能获得足够报酬的员工，并没有很快被与该团队相竞争的雇佣者以更高的薪酬挖走？虽然他们当下的薪资比传统劳动力市场理论所预计的要低，但他们其实还得到了其他一些对自己而言很有价值的回报。他们留在原来的团队里，正说明了他们所处的高地位完全能够抵消报酬上的不足。同理，团队中那些生产率低下的同事虽然感到排名居于最底端是恼人的，但仍然选择

留在这里工作，就说明他们从高薪酬中获得了充分的补偿。

于是，私人劳动力市场对每个工作团队内部薪酬分配的影响，从效果上来说就相当于一种隐形的累进税率。在美国，劳动合同都是自愿签订的，自由主义者若要反对说这些收入上的转移违反了任何人的权利，就非常荒谬了。

高排名值多少钱

高排名的劳动者无形中转移给低排名同事的收入，到底有多少呢？或者我换一种方式提问，生产率最高的劳动者为他的雇主创造的价值，到底比他的薪酬要高出多少呢？生产常常是一种复杂的团队活动，个体的生产率差异一般都极难估量。但在有些情况下，我们仍然可以对劳动者为雇主创造利润的个体差异估计出合理范围。

下面以我自己工作的大学为例，阐释如何在特定情境下完成这种估计。与我同任教职的同事们有两个主要任务，其一是教学，其二是学术研究。每人在每个领域中的贡献都是复杂且多维度的。即便如此，我们也有可能粗略估计出个人总体贡献的差异至少大到何种程度。

例如，虽然学术研究的总体生产率极难计量，其中的一个方面却很容易通过金钱进行量化，那就是看研究者能够从除大学以外的来源获取多少拨款和其他财政支持。一个教员从政府机构或私人基金获取一笔研究经费后，钱通常会被分配给直接的与间接的两类开销。预算中分给直接开销的钱，用来购买实验器材、物资，并负担其他由开展研究直接导致的花费。而预算中分给间接开销的钱，就要用来帮助支付图书馆、公共事业、信息网络、行政与其他支持性职员，以及清扫积雪等方面的花费。

眼前问题的重点在于，需要由预算中的间接开销部分来负担的花费是基本固定不变的。一名教授获得了一笔经费，并不会导致校长的薪水、图书馆的花销、清扫积雪的费用或是其他日常管理费用相应提高。这也就意味着，如果大学新聘请的一位教授从他带来的研究经费中每年贡献出100万美元用以分摊间接开销，大学的年预算就会相应增加100万美元。换言之，相比让这位教授留在他原本那所学校，雇用他以后，这所大学的预算剩余将是每年100万美元。

高质量教员的劳动力市场竞争极其激烈，为了吸引到那些持续贡献大量资金给间接开销的教员，各所大学都在努力相互争抢。依照传统的竞争性劳动力市场理论，生产率的内部排名无关紧要，劳动者对雇主贡献的每一美元都会相应地反映到薪水数额中。这一模型的预测结果是，一位能为大学每年稳妥地带来100万美元用以分摊间接开销的教员，将会比另一位其他条件都相同但无法分摊任何间接开销的教员，薪酬高出100万美元。例如，假设一所大学试图聘请其他大学里一位很擅长获取研究经费的明星教员，且为他开出的薪水相比他现有报酬的涨幅要小于100万美元，那么他目前所在大学一定会为了留下他而将他的薪水涨到和对方开价持平的数字。

然而，我们发现教员的实际薪水同他通过这种计算方式得出的生产率之间其实完全没有这么紧密相关。例如，在康奈尔大学的某个科学学部，教员对日常管理花费的长期平均贡献每增加1美元，他的薪水只会随之增加9美分。[4]

假如能分摊最多间接开销的教授在其他方面比其同事要生产率低下，那么他们所获薪酬相对于他们对间接开销的贡献而言看似明显不合理，或许只是个错觉。也就是说，那些获得最多研究经费的教员，或许是因为他们教学能力不足，又或许是他们在其他方面对大学的贡献不够有价值，才没能得到与其经费获取能力相称的薪水。这是一种说得通的解释，毕竟教授的时间精力十分有限，在教学与研究两者之间很难不加取舍、完美两全。

然而证据显示，获取经费最多的教授往往也在其他重要方面比其同事生产率更高。例如，经费的发放一般要考察研究者的学术声誉，所以那些获得最多经费的人正是那些对大学名望贡献最多的人，这种贡献与其所获经费的多少无关。证据还显示，平均而言，作为研究者生产率更高的人，往往作为教师生产率也略高一些。[5]所以，个体之间对间接开销的分摊数额之差异，基本可以准确地反映整体生产率的差异。然而薪水的差异相比间接开销分摊数额的差异，实在是微不足道。

这一规律非常普遍。在每一个可以由数据支撑相关比较的行业中，任何团队中生产率最高的劳动者，薪水都比他们贡献的价值要小得多，而生产率最为低下的劳动者则恰恰相反。[6]其他一些因素当然可能会影响我们观察到的这种薪水与贡献价值之间的出入。但即便将这些因素都剔除出去，仍然会出现显著的工资压缩现象。[7]在假定人们认为工作团队内部的高排名很有价值的情况下，这正是我们会预测到的结果。

由于较高排名只有在其他人同意处于相对的较低排名的情况下才能存在，高排名显然有其高昂的隐性价格。从效果上看，每个雇佣者都在进行一种隐性的收入再分配，向更具生产率的劳动者收税，并将他们的收入转移给生产率低下的人。

那些特别重视高排名的人，更倾向于接受作为一个平均生产率相对较低的团队中最具生产率者所必须承担的隐性工资罚金。相反，那些基本毫不在乎排名的人就会甘心在平均生产力较高的团队中居于底端，以此换取隐性工资奖励。至于那些对排名在乎程度中等的人，最好的选择则是在一个生产率适中的团队里居于中等排名，这样他们所获薪酬会大致等于他们产出的价值。

实际上，针对高排名的隐性市场运作方式非常类似针对安全性、自主性等职业特征的隐性市场。那些特别在意安全的人，会选择最为安全的职业并承受工资上的惩罚，以此避免另行采取安全措施的成本。那些将自主性看得很重的人，也会选择给他们最大自由度的工作，并承担工资上的相应惩罚。而格外看重高排名的人，会去选择那些可以让他们居于高排名的工作，并且愿意接受一般来说数额甚高的工资惩罚。

就如同针对其他可取职业特征的隐性市场一样，高排名的隐性市场的运作也在很大程度上是公司与劳动者在主观上意识不到的。受影响的当事各方还未进行任何艰难的、代价高昂的磋商谈判，税收和转移就已经发生。公司只不过公布出他们的薪资安排，而人们只不过选择最适合自己的职位。存在于工作团队内部的高排名隐性市场是难得的一例，在这个例子中，交易成本没有阻止人们自行找出解决外部性问题的有效方式。

工作场所之外的社会比较

在同事中的排名并不是唯一重要的社会等级。人们也会在意自己的收入与工作单位之外的人相比如何。例如，有研究发现，有姐妹做家庭主妇的女性，在其姐妹的丈夫比自己丈夫收入更高的情况下，她出门找工作的概率会高出16%至25%。[8]与邻居的收入相比如何很重要。[9]与朋友的收入相比如何也很重要。确实，他人的消费会成为塑造我们消费标准的参照物，所以社会共同体中任何一个人的收入多少都不是无关问题。

工作团队内部较高排名的隐性市场，对于在工作场合之外解决社会地位的外部性问题毫无帮助。恰恰相反，由于这一市场让那些在工作团队内部占据高排名的人牺牲了很大一部分他们本应获得的报酬，实际还会导致这些人在工作场合之外面临更加严峻的外部性问题。

不过，对任何人来说，要在一个社会共同体中同陌生人协商处理社会地位的外部性问题，都比在私人工作团队内部解决类似问题艰难得多。正如前文所述，解决工作团队内部的地位外部性问题基本不需要经过任何复杂的协商过程。公司只需要公布一份相对于生产率差异分布更为紧密的薪资计划，然后让劳动者选择最适合自己的职位。相较之下，要在工作场合之外和其他人商量类似的问题就会代价高昂且极为困难。

任何问题只要涉及会祸及他人的活动，科斯的理论都是支持自由市场的保守派们在相关辩论中时常引为己用的权威理论。但科斯的中心观点并不是认为政府不应介入以削减有害他人的活动的危害，而是当过高的交易成本使人们自主协商以解决这些问题变得不现实时，政府应当制定法律、界定财产权利，从而使实际结果接近人们能自主协商时会达成的一致意见。

我认为将富人的收入转移给穷人的税收系统正是可以运用上述理论的一例。[10]这就像几乎在每个私人劳动合同中都隐含着的那种转移，它体现了社会层级不同带给人的成本与收益。这种税收系统可以促使形成一个更稳定和多元的社会。

高社会排名给他人施加的成本

我为前文这一思想实验设计的细节，意在建构出一个即便在最极端的自由主义者看来也不可能侵犯到任何个人权利的环境。打个比方，一个人若是想骑摩托时不戴头盔，他绝不会被迫加入一个要求他必须戴上头盔才能骑行的社会。而且，也没有人能强迫他加入一个会对他不戴头盔骑摩托的行为征税的社会。

我们的思想实验得出了惊人的结论：即便在这样一个环境中，自由主义者也没有理由拒绝加入一个向富人征税、将其收入转移给穷人的社会。如果他们足够在意高社会排名，他们就会更愿意被征收税款而不是被一个让他们占据高排名的社会驱逐出去。如果他们不在意社会排名高低，他们会发现加入一个自己处于低排名的社会就能获得更高的税后收

入。

许多富有的自由主义者感觉自己理所当然就有一种权利去享有在社会等级中的高排名，对这一点我们并不惊讶。但如果交易成本足够低、社会可以自由组建与解体的话，他们就不可能企图免费获得这一权利。他们将不得不为这一权利而与人进行交易。从工作团队内部的高排名交易这一类似过程中，我们可以知道高排名的价格绝不便宜。

一个有钱人也许刚从屠夫的冷藏库里拿走了三块牛排，却想只付其中一块的钱，他没有权利这样做。一个有钱人也许还想不花一分钱就在社会等级中占据一个高排名的位置，他同样没有权利这样做。

机会在召唤

试图纠正市场失灵的努力从一开始就一直是人类社会的中心任务，虽然人们一般难以注意到这一点。不幸的是，政治光谱左右两端都对这种努力抱有错误认识，导致许多努力都未能成功。

左派所推崇的规制性救济手段，建立在“市场失灵是由经济寡头的剥削行为导致的”这一观点之上。右派则会反对称市场仍然有充分竞争，有亚当·斯密的“看不见的手”进行调节就足够了，不需要政府的规制。虽然市场确实是高度竞争的，但保守派们对“看不见的手”的笃信却过于夸大了。

正如达尔文清楚认识到的那样，自然中不受限制的竞争时常无法促进获取共同利益，但这并不是因为垄断剥削。这只是个人利益与集体利益之间时常发生严重分歧导致的结果而已。人类以外的动物对此基本束手无策，早期人类虽然有更为优越的沟通技能，也并不比其他动物要好多少。但自从工业革命以来，人类社会取得了重大进步。爆发式材料革新的发生，几乎完全依靠拉近了个人利益与集体利益之间距离的全新社会制度。

然而，还有无数宝贵机会我们仍未充分利用。“这就是你们的钱”的话术在近年的政治辩论中大为流行，导致人们甚至无法讨论税收和那些让所有人受益的财政支出政策。在这一章里我已经阐明，对分配问题的误解导致人们未能成功地抓住许多宝贵机会。

坏消息是，反对者们在分配问题的辩论中以一种救世主心态对各自

的立场固执己见。然而我们看到，以其他方式展开这场辩论会带来更好的前景。要支持更平等的资源分配方式，不仅可以通过抽象道德理念来辩论，还可以通过这种分配方式带来的互利效果来阐释。正如我下一章主张的那样，如果我们能舍弃那些并无依据的关于成功与价值之关系的成见，人类社会还能取得更大的进步。不过好消息是，由于当前的安排实在是极其缺乏效率，我们将会有很大的进步空间。

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

09

成功与运气：
成功对于运气的依赖比多数人想象的要大

人们经常会谈论感性大脑和理性大脑，就好像我们的身体里住了两个不同的人，一个由理性主导，另一个由情绪主导。但神经科学家认为，大脑的情绪回路和认知回路的相互依赖性极强。[1]

在某些特殊情况下，大脑甚至不需要经过明显的认知过程，就能产生强烈的情绪反应。例如，一旦看到与蛇相似的物体，在画面传达到大脑的认知回路之前，人就已经产生了恐惧。[2]但是，更普遍地来说，人们的情绪反应很大程度上取决于在认知时如何对事件进行构建和解读。

打个比方，要想判断某个人的行为是否属于会引起他人愤怒的冒犯之举，我们必须首先了解该行为发生的环境，以及该环境所适用的规则。在熟悉的环境中，我们的情绪反应通常是非常精准的。但异常的情绪反应并不罕见，尤其是在不熟悉的文化环境中。

有一年休假，我和家人在巴黎的时候就发生过一次类似的事情。海登，我最小的儿子，当时正在城里的一所法国学校上五年级。有一天下午，他回到家的时候怒气高涨。他说他收到了一则学校的纪律警告，但事情本与他毫无干系。这个处分是由操场管理员提出的，理由是有一位学生对这个管理员喊脏话。

管理员认不出具体是哪位学生喊的，于是就指控了所有在附近玩耍的学生，其中包括海登。海登坚称自己没有对管理员说过一个字，他希望我们要求学校召开听证会，以便澄清真相。我咨询了几位朋友，他们告诉我说学校是不可能进行调查的。我还了解到，除非在同一学年里，学生已经累计收到过3次警告，否则这次警告不会造成任何影响。

我向海登解释，法国学校的公平体系似乎跟我们原来在美国时有差异。法国学校并没有投入大量的时间和精力，来查证每一次可能的违纪行为的具体情况，而是采取了另一种办法来保证与事实基本相符的结果。我解释说，即便进行充分的调查，也有可能得出不正确的结论；虽然如果不进行调查，误判的可能性显然更高，但如果一个学生在一个学年内累计收到4次警告，那么他至少有一次是真的违反了规定，这种可能性还是极高的。令我震惊的是，我儿子在了解到还可以从另外一个角度考虑问题时，他的怒气很快就消了。

人们对税收的认知也能对自身的情绪反应产生同样重大的影响。如果我们认为纳税就等同于陌生人没收本该属于我们的财产，那么我们就几乎不可能不愤怒。但其实通过不同角度来看待税收才是更合理的。比方说，我在前面的章节也曾讨论过，如果没有税收支撑大量的公共投资，现代工业国家也不可能实现很高的平均收入。意识到这点，就能瓦解掉让我们贸然愤怒的认知。

然而，即便认同税收合理性的人，也通常保留着一种固执的观点，那就是他们个人所承受的赋税太重。在税前收入最高、与他人纳税差距极大的人身上，这种观点自然最为集中。尽管平民主义者抱怨富人能找到无数的纳税漏洞，但在2007年，美国收入前10%的人贡献了71%以上的联邦税收，收入前1%的人对税收的贡献则超过了40%。[3]

成功与美德

在1988年民主党全国大会上，得克萨斯州农业委员吉姆·海托华（Jim Hightower）形容老布什是“出生于三垒，就认为自己能打出三垒安打”。[4]鉴于布什先生的家庭背景在他事业生涯中所起到的显著作用，他应该意识得到幸运女神一直垂青于他。通常来说，自力更生的人其实更符合海托华的描述。自力更生的人明白自己有多努力，他们清楚地记得自己做出的每一次牺牲。相比之下，那些顶尖富豪的继承人更有可能不会意识到好运气对其成功所起的关键性作用。

假如说人们倾向于忽略好运气对于自己成功所起的作用，他们也往往会忽略霉运对于别人失败的重要性。有时候，有些人申请破产是因为不努力工作，花销没有节制。但在美国，由于重大疾病而失业并失去医疗保险，最终导致破产的情况更为常见。这些影响因素却从来没有在关于贫困的社会评论中被提及。例如，一位评论员曾在由田纳西大学法学教授格伦·雷诺兹（Glenn Reynolds）主办的保守派博客“博学网”（Instapundit）发表以下感想——雷诺兹后来将这一评论选为“今日最佳点评”发表在了博客上。

> 造成“财富或收入鸿沟”的原因是：聪明的人一直做聪明且赚钱的事，而愚笨的人一直做愚笨的、让自己无法达成目标的事。
>
> 受过良好教育、不沾毒品、专心工作、拥有储蓄习惯、明智投

资的人，比那些退学、滥用药物、透支买豪华汽车和房子而最终失去它们的人，表现好得多。

我们之间并不存在收入鸿沟，存在的是智商鸿沟。[5]

努力工作、一心一意的人当然更有可能获得成功。然而，经济学家正逐渐意识到，成功对于机遇的依赖性比大多数人想象的要强得多。经济失败在很大程度上也是由于机遇的变幻。

本书的核心主题之一就是：作为个人，我们经常会面临各式各样的诱惑，这些诱惑致使我们损害公共利益；为了抵制这些诱惑，相对于直接管制而言，征税通常更为有效且干扰性更低。然而，在美国提倡新的税种，往往会被认为是政治上不可能实现的事情。这大多是因为，主流的认知将征税描述成对个人自由的侵害。国家迫切需要彻底改革税收政策，然而，只有支持改革的新认知框架能够流行开来，这才有可能实现。

即便进行乐观估计，重新构建框架的速度也不会很快。但是，美国现有的税收结构会造成极大浪费，所以这种做法仍值得去推进。而要想迈出有效的第一步，就要更加密切地审视成功与运气之间的关系。

与多数父母教导孩子的观点正好相反，天赋与努力工作既不是经济成功的必要条件，也不是充分条件。绝大部分成功人士当然既有极高天赋，又努力过人。然而，也有一部分获得了巨大成就的人两样都不沾。真人秀主角、假唱男子组合的成员、用客户的养老储蓄购买次贷证券并在市场崩溃前成功逃离的基金经理不就是这样的人吗？

其实，更常见的是，天赋异禀并且极其努力的人只能获得中等收入。他们中有数以千计的人都很走运，不过最大的赢家是那些既有天赋、野心、努力，又拥有极佳运气的人。

比尔·盖茨是个幸运的人吗

微软的联合创始人比尔·盖茨曾是多年的世界首富，至今仍居富人榜前三名。他于1955年出生在西雅图的一个富裕家庭，后来进入私立学校学习，13岁的时候就开始接触电脑编程。他在西雅图上的高中有一个电脑俱乐部，这在当时是极为罕见的，并且他能进入华盛顿大学的电脑

实验室，他非常喜欢那里。

这些背景，连同他的天分、野心和勤勉，使他与自己的高中朋友、哈佛同学保罗·艾伦一同创建了一家软件创业公司。远在我们听说微软的大名之前，它就已经是一家生意兴隆的企业，但它的创始人团队在1976年为公司取名的时候，肯定没有想到，迎接它的将是如此辉煌的前程。

为开发一款用于IBM即将推出的个人电脑的操作系统，IBM向微软进行咨询，这是故事的开端。伦纳德·蒙洛迪诺（Leonard Mlodinow）在1990年出版的书中回忆道，最开始时，盖茨回复IBM说微软无法胜任这个项目。[6]他建议IBM去联系加里·基尔代尔（Gary Kildall），他的数码研究公司当时已经开发出了一款名为CP/M的个人电脑操作系统。

但基尔代尔的妻子，也就是数码研究公司的管理人，拒绝签订IBM提出的保密协议，于是谈判以失败告终。IBM的杰克·萨姆斯（Jack Sams）又回去找盖茨，讨论是否还有其他可行的办法。萨姆斯和盖茨都清楚，还有另外一款操作系统或许可以派上用场，那就是QDOS，6个星期前由来自西雅图电脑产品公司的蒂姆·帕特森（Tim Paterson）开发出来的一款“快速而卑鄙的操作系统”（quick and dirty operating system），这款系统借用了基尔代尔CP/M系统的操作手册作为基础。帕特森对QDOS做了足够多的明显改动，以便能够合理地拥有法律上的所有权。

根据蒙洛迪诺的叙述，后来盖茨向萨姆斯提出了一个事后被证明价值数十亿美元的问题：“你希望得到……（QDOS），还是希望我拥有它？”萨姆斯似乎没有领悟到这个问题所蕴含的经济意义，据说他是这样回答的：“当然，由你拥有。”

此后，盖茨提议微软以大约5万美元收购QDOS，然后做了进一步改动，并将之重命名为MS-DOS，作为微软磁盘操作系统。但最大的幸运之处在于，IBM对个人电脑的市场前景持明显的悲观态度，从而允许微软保留操作系统的所有权，只对每一套系统的发行收取少许的许可费。正是这一步，让微软开始平步青云。

如果盖茨的高中没有电脑俱乐部，如果基尔代尔的妻子愿意签署IBM的保密协议，如果帕特森更加慎重地对待与微软的协议，如果以上事情中的任何一件没有发生，那么比尔·盖茨几乎不可能取得如此巨大的成功。

值得称道的是，盖茨一家似乎充分意识到了自己的幸运。盖茨后来被问到有多少青年人在上大学之前能够拥有与他相同的背景，他说道："假如说能有50人，我就会觉得很惊讶。我在很小的年纪就接触到软件开发，当时其他任何人都不可能拥有这样的条件，所有的一切都归功于一系列不可思议的幸运事件。"[7]近年来，盖茨及其夫人向"比尔和梅琳达·盖茨基金会"的捐款超过300亿美元，该基金会为减轻全世界人民的疾苦做出了大量贡献。盖茨的父亲，老比尔·盖茨，长期以来都在猛烈抨击有关取消房产税的提议。

与运动有关的幸运

促成比尔·盖茨成功的偶然事件在事后看来都极为重要。但其他许多成功故事中的偶然事件，哪怕我们留心关注，其重要性却不显眼。让我们来看看有哪些事情能够最终决定职业运动员的成功。马尔科姆·格拉德威尔（Malcolm Gladwell）指出，在最顶尖的冰球职业联盟中，大约40%的球员出生于1月、2月或3月，而只有10%的球员出生于10月、11月或12月。[8]他认为，之所以存在这种巨大的差异，是因为几乎各地的青年冰球联盟都将1月1日定为入队选拔的生日截止日期。

在年初出生的球员因此会一直成为队里年纪最大的成员。平均来看，他们的个头、强壮程度、速度和经验都比出生在后面月份的队员略胜一筹。由于他们在每个阶段都具有优势，因而更容易被选拔进入精英巡回队和全明星球队，也更有可能参与配备一流设施和一流教练的项目，或者获得运动奖学金，等等。

具备勤勉天赋和能力本身已是一种极佳的运气

格拉德威尔并不是说，只要在1月出生，就能保证毫不起眼的冰球运动员在日后有很大概率进入美国冰球联盟。他的观点在于，生日时间这样简单的偶然事件，就能对成功的概率产生影响。

尽管，勤勉工作和高超技能不能保证一定取得成功，但成功人士还是孜孜不倦地将自身的成功归功于这两个因素。这是因为，大多数成功人士身上都具备这两个因素，若非如此，他们成功的可能性将大大降

低，这样的表述也是发自内心的。但是，为什么某些人天生就具备比别人更为出色的技能呢？为什么某些人的勤勉程度远远超乎他人呢？通过近距离的观察，我们可以清楚地看到，能够具备这两个因素，本身就含有很大的运气成分。

环境和基因对于个人的影响究竟各占几分，这一直是个争论不休的问题。无论结果如何，事实上这些因素共同在发挥影响。有些人天生聪敏过人，那是因为他的基因里就携带了“聪明”的因子，或者因为他是在一个鼓励、刺激他发展智力的环境中成长起来的，又或者基因和环境的影响同时存在。我几乎可以肯定地说，是最后一种情况。

有些人能够，也更愿意勤勉工作的原因也是如此。这种性格可能部分源自基因，部分源自成长的环境。无论基因和环境各自的影响孰轻孰重，可以肯定的是，具备这两项品质的人在生活中拥有明显的优势。

如何才能在出生时就拥有出色技能和勤勉的良好基因，并且拥有一个能够促使他们获得这两项品质的成长环境呢？答案很简单，那就是靠运气。即便拥有这些品质不能保证一定成功，但他们成功的可能性远远超过那些缺乏天分和优越环境的人。

成功与运气的相关程度比大多数人想象的要高，但这并不是在否认努力工作能够增加成功的可能性，也不是否认努力工作本身需要付出巨大的努力。有这么一个故事，有人在一个鸡尾酒派对上遇到了一位著名的小提琴家，他说：“如果能够像您演奏得那样动听，我愿意付出一切代价。”演奏家问道：“那您愿意每天练习8个小时吗？”

心理学家K.安德斯·埃里克森（K. Anders Ericsson）在职业技能方面颇有研究，他曾估计，要想真正掌握一门技能，专注练习的时间至少要达到一万小时。[9]这未必是一种辛苦和劳累的负担。甲壳虫乐队在英国一夜成名，而在此之前，他们在德国汉堡市的廉价酒吧里磨炼了不止一万小时。许多传记在描述他们的经历时，都指出他们非常享受在汉堡的那段时光。比尔·盖茨在青年时代，就在编程上投入了不止一万小时，那大多都是专心致志的愉快时光。

然而，更常见的是，在为技能奠定基础的一万小时里，人们都太过于愉快而无所事事了。正如埃里克森及其合著者所言，要想能够真正达到“有效练习时间”，其实要求很高：

> 你需要一项特定的练习，也就是刻意练习，才能锻炼技能。大

> 多数人在练习时，只专注于他们已经掌握的技能。刻意练习是不同的。它是针对某些你不能做好，甚至完全不了解的事情，去做精心思虑的、具体的、持续的努力。诸多领域的研究表明，只有在你尚未掌握的事情上下功夫，你才能成为你所希望成为的专家。[10]

简而言之，成为一名真正的专家并不容易，这需要付出巨大的耐心和决心。要想树立这种决心，把努力工作的意愿视作由偶然事件决定的是没用的。抱有那种想法的人，通常更容易袖手旁观，看命运是如何为他做好安排的。那些想着“好人都努力工作，而我是个好人”的人也许更容易树立专注于艰巨任务的决心。

夸大道德品质在成功中所起的作用，这或许是一种有益的心理暗示。但是这种心理暗示并不能改变一个事实，那就是具备勤勉天赋和能力本身已是一种极佳的运气。

赢家通吃市场是如何将小的差异放大的

天赋和努力程度的差异能够解释为何人与人的收入之间存在巨大差异。我们在看待收入鸿沟时，还须考虑一个重要的维度，那就是劳动力市场如何将这种差异转换为税前收入的差异。

教科书里的竞争性劳动力市场模型认为，劳动者的收入取决于他们为雇主所增加的利润。有一种直觉式的观点很常见，那就是薪资随着能力的不同而变化，这与竞争性劳动力市场模型的说法十分相符。比方说，在一家砖厂，每小时生产101块砖的员工的工资应该比每小时生产100块砖的员工高1%。但正如我和经济学家菲利普·库克（Philip Cook）在1995年出版的书中所写的那样，在许多劳动力市场中，薪资和能力的关系并不符合这个简单模型。[11]

其中一个最显而易见的例子就是公司高管的市场。在20世纪80年代，美国最大规模公司的首席执行官们的收入是普通工人的42倍，到2001年，差距高达500多倍[12]，然而并没有证据表明首席执行官们的聪明程度和努力工作程度比从前高。造成这类群体收入爆发性增长的原因，与其他大多数高端劳动力市场群体的情况类似，因此对此进行仔细研究很有启发意义。亚当·斯密和达尔文曾提出，为何自由的竞争通常会导致许多令人无法接受的结果，深入观察这些劳动力市场有助于我们

思考这个问题。

许多左派评论家认为，高管薪资令人惊愕的增长水平能够证明竞争性市场力量已然崩溃。他们指出，行业巨头们合谋起来驱逐竞争对手，所以能够从俘获的客户手中敲诈出前所未有的高薪资。并且，高管们把自己的同伙安排在董事会里，同伙则回报以高得离谱的薪资和奖金。

可以肯定的是，这样滥发薪资的行为确实存在。但是现在的情况比以往有所好转。沟通便利性的提升和交通成本的降低，使这种情况不再那么严重。高管在雇用管理层成员时确实存在信息不对称，但他们所获得的信息比过去要多，并且声誉成了更加有效的绩效预报器。同样，机构持股人的警觉性越来愈强，敌意收购的威胁越来越大，这都为高管薪资滥发现象增加了额外的限制。

尽管有了上述进步，企业的管理依然存在问题。某些绩效平庸的高管还可以拿到很高的薪水，但绩效不合格的高管被解雇的速度要比以往快得多了。我和菲利普·库克写道，在所有劳动力市场中，顶层薪资飞速增长的原因有二：一是技术力量能将绩效上的一点小进步急剧放大，二是公司对绩效最优的高管的争夺也日趋激烈。[13]

绩效决定薪资是我们所谓的“赢家通吃”市场的第一个前提。而第二个前提则是，少数绩效顶尖的人往往能够获得最多的报酬，天赋和努力程度上相差不大的人之间却依然存在巨大的收入鸿沟。这两个方面都在舍温·罗森（Sherwin Rosen）关于古典音乐市场的描述中得到了体现：

> 如今古典音乐市场空前地大，然而，任何一种乐器的全职独奏家的数量仅为数百人，声乐、小提琴和钢琴之外的独奏家数量更少。在这一小群人中，一流演奏家的数量屈指可数，他们的收入却非常高。第二梯队演奏家的收入与他们的收入存在着天壤之别，哪怕大多数消费者通过“盲听”，很难鉴别出其中的细微差别。[14]

逼真录制和回放技术的发展，使天赋最佳的音乐家们拥有了巨大的影响力。由于我们所欣赏的大部分音乐都是预先录制的，我们能随时随处听到世界第一的女高音。从世界第一女高音的录音母带复制激光唱片与从其他歌手的录音母带复制激光唱片相比，成本毫无差别，数百万的乐迷自然愿意为每张多花几分钱购买顶级音乐家的唱片，而不是去购买与之稍有差距的音乐家的唱片。结果就是，一流的女高音能签下七位数

的唱片合约，而其他稍稍逊色的音乐家只能勉强过活。

这个逻辑在大型机构领导者身上也同样适用。2007年，聘用戴维·斯克尔顿（David J. Skorton）为康纳尔大学第12届校长的董事会清楚地知道，校长最主要的职责就是完成学校40亿美元的募捐任务，当时募捐才刚刚启动。聘任委员会挑选了几位他们认为可以实现这个目标的人选，他们最终判断，没有人能像斯克尔顿一样出色地完成这个任务。

在了解斯克尔顿过去几年在该职位的表现后，我很轻易地就明白了选择他的理由。斯克尔顿极富幽默感、热情和魅力，在心脏病研究和爵士乐方面具有突出成就，校友们都很爱他。如果他在演讲中所描述的关于学校未来的愿景能够打动校友，比排位第二的候选人多获得3%的捐款，募款金额就能增加1亿多美元。

我不知道斯克尔顿的薪水是多少。几年前，就有报道称，有几所私立大学的校长年收入已经超过100万美元，许多社会评论家对此表示震惊和愤慨。像斯克尔顿这样的领导者凤毛麟角，正因为他们是如此珍贵，真正令人震惊的反而是他们只能获得这个水平的收入。

在许多私人公司，薪酬差异更是大得惊人。假设一个年收入100亿美元的公司将首席执行官的人选最终确定为两人。假设其中一人每年有数个决定优于另外一人，让公司的年收入增加3%可谓是轻而易举，也就是能够增加3亿美元。如果首席执行官这个职位的竞争人选在决策的质量上有优劣之分，那么经由竞争脱颖而出的最优人选的薪水将远远高于次优人选，尽管他们的天赋差异微乎其微。

近几十年来，管理层决策的影响力急剧增强，公司越大越是如此。造成这种现象的其中一个最重要的原因就是信息革命，再加上沟通和交通成本的降低、制造业技术的发展以及其他因素，许多本地和区域市场变成了美国和国际市场。比方说，在俄亥俄州北部表现最出色的轮胎生产厂商，过去至少能在区域市场占有一席之地，而日渐精明的消费者现在只会从世界排名靠前的几家生产厂商中进行选择。公司的表现一贯是由一小部分最优秀的员工决定的，但由于如今市场的边界发生了变化，存活下来的公司的领导者所发挥的作用要比之前的同职位的人大得多。

在竞争性市场中，更大的影响力意味着更高的薪资。2008年，经济学家泽维尔·加克贝斯（Xavier Gabaix）和奥古斯丁·朗迪耶（Augustin Landier）曾在报纸上撰文写道，高管的工资应该根据公司的市值来定。[15]他们发现，在他们研究的大型公司的案例中，首席执行官的报酬

在1980年到2003年间增长了6倍，大致与公司市值的涨幅相当。

放松管制既提供了新的市场机会，又带来了新的竞争威胁，进一步提升了美国航空业、货车运输业、银行业、经纪业及其他行业的高管的价值。除此之外，衍生证券和金融资本的新注入渠道使外部收购的威胁日益增强。这些变化使优秀绩效能够带来更大的潜在收益，而劣等绩效所带来的损失也会恶化，因此，在关键职位雇用最优秀的人才也就变得尤为重要。基于上述原因，顶级高管的经济价值正在不断增长。

然而，决策影响力的增强并不是美国企业高管薪酬增长的唯一原因。毕竟，美国大规模公司首席执行官们的决策影响力向来很大，但百万年薪不过是最近20年才出现的。再者，全球化不仅使美国企业高管的决策影响力增强了，在德国和日本也是如此，近年来这两个国家企业高管的薪资也在上涨，但相对于美国来说涨得还算“节制”。所以，并不是说最优秀的首席执行官能为公司带来数百万的利润，他就一定能获得百万级别的薪资。

在赢家通吃的市场，最优秀的企业高管能获得高额的报酬，他们除了必须创造出非凡的价值外，还得参与有效的竞争。然而，在许多市场领域，种种正式的和非正式的规则限制了此类竞争。

比方说，大多数职业运动联盟会设定限制条约，阻止球队老板从其他球队以高价挖走优秀球员。1976年，棒球运动的保留条款被成功废除，随后其他类似的条款也相继废除。如今，在大部分职业运动队中，运动员至少赢得了自由选择经纪公司的有限权利。获得这些权利之后，运动员的薪酬都会大幅增加。[16]

与职业运动队老板不同的是，并没有正式的条约规定公司老板不可以竞价挖走优秀人才。但非正式规则似乎发挥着同样的作用。在非正式规则中，从内部提拔人选作为高管曾经一度是通行的惯例。大多数情况下，内部候选人通常只有寥寥几位。

高管的薪资是由公司和内部候选人进行双边谈判决定的。候选人没有别处可去，公司也没有别的人选可以考虑。在这种情况下，公司能够以不到如今薪资水平的1/10留住优秀人才。

企业界的反掠夺规则早已不是什么秘密。其中最著名的一个例子就是IBM聘请路易斯·郭士纳，郭士纳擅长为企业重整旗鼓，他为雷诺兹-纳贝斯克（RJR Nabisco）公司创造了破纪录的收益，但在计算机行业却毫无经验。在早些年，跨行业聘请人才几乎是一件不可思议的事情。

然而，IBM的赌注赢得了极大的回报。20世纪90年代，郭士纳带领这位举步维艰的“计算机巨人”实现了惊天逆袭。[17]

全新的高管人才“现货”市场极大地影响了高管的薪水，近几十年来，自由代理对职业运动员的影响也是如此。在我和菲利普·库克的一项研究中，通过对美国最大的制造和服务企业中近800名首席执行官进行调查，我们发现，在1970年到1992年期间，从外部聘请高管的比例提高了50%。[18]这个趋势有效地打破了原先不成文的将高管绑定在原公司的保留条款。

尽管超过半数的首席执行官仍从内部任命[19]，但游戏规则已然完全改变。在美国，表现最优秀的高管越来越倾向于寻求外部机会。为留住最有价值的资深高管，企业必须开出足够高的薪水才能防止他们跳槽。棒球界取消了保留条款，这成为近年来最优秀球员薪资爆发的先决条件。而流动便利性越来越高也为最优秀高管提供了有利条件。

总而言之，飞涨的高管薪资是竞争瓦解的标志这一说法经不起推敲。但有一个显而易见的例外，那就是在金融服务业，金融机构提供大量竞选资金，收买对自己有利的监管条例，这严重阻止了企业进行有效竞争。[20]但事实上，近年来大部分飞速增长的薪资得益于市场力量的增强。

当然，赢家通吃并不是什么新鲜事。技术使地球上最优秀人才的能力和活动范围以空前的速度扩展。500多年前，印刷机帮助少数几位小说家取代了数百万的乡村说书人。后来，电报机的发明使一小部分联合专栏作家取代了大量的当地记者。个人计算机的普及则让一小部分软件开发者替代了数以千计的地方税务会计师。伴随着这些变化的兴起，竞争性劳动力市场将个体在天赋和努力程度上的差异，放大为前所未有的收入差距。天赋和努力程度的差异在某种程度上源自我们无法掌控的偶然因素，最终，如今运气与成功之间的关联，比人类历史上的任何一个时间点都要强。

开明的自由主义者或许不再认为一切税收皆为窃取，转而支持另外一个不再那么极端的观点：人们有权利像对待税前收入那样来对待税后收入，毫厘必争。假若拥有比他人高1%的天赋，或多付出1%的努力，就能多获得1%收益，在这样一个世界里，这种观点似乎讲得通。然而，在我们所生活的世界里，如此微小的差异，常常会导致数百倍或数千倍的收入差距，因此这种说法是站不住脚的。

信念至关重要

意识决定行动。受“这是你们自己的钱”这种认知框架的启发，小布什政府极大地降低了最高收入人群的所得税。为减少由此带来的联邦预算赤字，官员们竭尽所能地削减开销。被削减开支的项目未必是产生价值最少的项目，它们更有可能是最不引人注意，或者最不容易引起选民攻击的项目。

其中一个被小布什政府终止的项目，是美国能源部的一项关于隔离苏联泄露的核材料的工程。[21]这些核材料存储在质量很差的设备里，并且由经常喝得醉醺醺的、不能按时领到工资的士兵看管。恐怖分子急切地试图获取这些核材料。基于当前的情况，我们并不难想象他们有一天能够得手。

从任何一个收入水平群体的角度来说，削减该项目的开支都不是一个有利的决定。但在当前的决策框架下，诸如此类的决策非常常见。

要想隔离苏联那些保管不当的核材料，需要花钱。如果政府希望促成此事，就得付出代价，也就是说必须征税。我将在后续的章节论证，基于种种原因（但并非为了社会公平），从高收入人群身上征收更多这类政府需要的费用，不仅符合富人的利益，对穷人也是有益的。但只有改变关于税收的思维模式，这才有可能发生。人们的税前收入存在巨大差异的原因也与这种思维模式有关。

主流的思维模式认为，对于用天赋和努力在劳动力市场所换取的全部报酬，人们天然地拥有全部使用的权利。由于收入在某种程度上受到税收所支持的公共投资的影响，这种观点根本站不住脚。越来越多的证据证明，天赋异禀、努力过人的劳动者在劳动力市场所取得的成功，很大程度上取决于偶然因素，这就进一步否认了上述观点。由于心理作用，人们普遍将成功归因于自身的美德，但事实上，是否拥有天赋以及努力工作的品质，很大程度上取决于无法控制的因素。

在2009—2010年的斯坦利杯冠军赛季中，马利安·霍萨（Marian Hossa）在芝加哥黑鹰队担任右前锋，当年他获得了800万美元的收入。霍萨出生于1979年1月12日，毫无疑问，他为自己在冰球事业上的成功付出了极大的努力。我没有见过他，也不知道他如何看待自己当前的缴税负担。但我们可以轻易猜想，如果他知道自己的生日与冰球事业上的成功存在关联，或许他会对现在的缴税负担少一点反感吧。

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

10

伟大的权衡：为何降低高收入者的税率会抑制经济增长

《伊索寓言》里有一个关于一只会产金蛋的鹅的故事：

> 有个男人和他的妻子运气很好，他们拥有一只每天都会产金蛋的鹅。尽管已经足够幸运了，但不久，他们又开始盘算怎么样才能一夜暴富。他们想，这只鹅肯定里里外外都是金子，要是杀掉它，就能马上得到一大笔金子了。可当他们剖开鹅的身体时，却发现这只鹅的体内与普通的鹅并没有任何区别。

这则故事长期以来都是活跃自由主义者的最爱，他们以此来提醒那些倾向于进一步实行累进税政策的人，这样做会使所有人都变得贫困。自称自由主义者的美联储前主席格林斯潘曾发表过类似的观点："任何税收都会拖累经济增长，只不过程度不同而已。"[1]

然而，并不只有自由主义者才有这种想法。这个观点的另一个版本，就是涓滴理论[(5)]，由于政界各方人士都经常提到，这个理论似乎已经成了板上钉钉的事实。

当然，"所有税收都会拖累经济增长"这种说法不是事实。我在前面已经讲过，如果不征税，政府就不能组织和维持文明社会，保护国家不受侵犯，也无法享受经济快速增长所带来的种种好处。

我在此不展开论述，但如果不进行征税，我们就不可能讨论税收是如何影响经济增长的。我将在第11章中重点论述如何对伤害他人的行为进行征税。你将会了解到，此类征税不仅不会拖累经济增长，反而能起到促进作用。

所得税与涓滴理论

那么，所得税呢？自由主义者和保守派人士都确信，在超过某种限度后，过高的所得税绝对会成为经济增长的累赘。比方说，如果税率高达100%，由政府分配这些收益，使大家的税后收入都一样，那么就没

有人愿意再去工作。结果，也就没有收益可以再去分配了。

这种说法几乎没有什么吸引力，因为它并没有说明假若真的提高最高收入人群的税率（现在距离100%还有十万八千里），将会出现什么情况。如果涓滴理论要想引起人们的注意，它必须提出诸如此类的主张：在当今工业国家的实际税率基础上，进一步加重最高收入人群的赋税将会阻碍经济增长。

这种说法正确吗？从表面来看似乎有些道理，这是因为人们向来认为，人的行为是由动机引导的。由于加重最高收入人群的赋税会减少努力和承担风险所带来的回报，我们似乎就有理由相信，这将导致人们缩短工作时间、降低他们所承担的风险。

然而，所有的经济学教材还提出，税收收入的减少还将导致另外的反作用。那就是，由于收入降低使人感觉匮乏，它反倒会刺激人们工作更长时间、承担更多风险，来消除这种匮乏感。比方说，一位高收入者所希望维持的生活水平需要每天花费2 000美元。如果他现在的税后收入是每小时250美元，那么他每天需要工作8小时。但如果税率提高，使他的税后收入变为每小时200美元，他每天不得不多工作两小时，否则就得变卖他的法拉利跑车。

其他人对于税率提高的反应可能有所不同。由于更高的边际税率降低了额外休假的机会成本（就放弃税后收入而言），有些人可能会选择减少工作时间。至于到底会引发哪些反作用，经济学理论没有给出任何答案，完全没有。

假若经济学理论不能证明涓滴理论的合理性，那么数据能不能予以证明呢？同样，数据并没有为涓滴理论提供更多的支持。有一种观点认为：如果税后收入的降低会导致人们缩短工作时间，那么反之亦然，也就是更高的税后收入会使人们增加工作时间。自1900年以来，剔除通货膨胀因素，美国的平均时薪已经增加了不止5倍。那么，依照涓滴理论，现在美国人的工作时长应该明显增加了。然而，如今美国人每周的工作时间只相当于1900年的一半。

涓滴理论还预测，在实际税后工资更低的国家，每周的工作时长应该更短。然而，数据所证明的事实却完全相反。日本首席执行官们的收入还不及美国首席执行官们的1/10，并且所面临的边际税率也越来越高，但事实上，他们的工作时间比美国首席执行官更长。

涓滴理论十分强调人的动机，导致许多人据此预测，收入差距的扩

大应与经济增长率成正比。因为收入差距的扩大会给人们更多的压力，去追赶收入超过他们的人。在第4章中，我们曾讨论过，收入差距确实会对消费模式产生影响。可是，研究人员在对单个国家一段时间内的数据进行分析后发现，经济增长率与收入差距成负相关。在第二次世界大战后的30年里，收入差距处于历史较低水平，然而大多数国家的经济增长水平却极高。相反，到1973年，经济增长率只有之前的一半左右，那时大部分国家的收入和财富差距都在稳步扩大。

从跨国数据来看，经济增长与收入差距也成负相关。通过分析世界银行以及经济合作与发展组织针对65个工业国家采集的数据，经济学家阿尔贝托·阿尔塞纳（Alberto Alesina）与达尼·罗德里克（Dani Rodrik）发现，经济增长率与收入前5%和20%人群在国家总体收入中所占的比例成反比。[2]现实状况一而再，再而三地与涓滴理论的预测正好相反。

给富人减税并不会带来更多工作机会

2001年，小布什提出了涓滴理论的另一个演化版本；2008年，美国国会议员约翰·麦凯恩（John McCain）再次提出了相似的观点，他们都为针对最高收入群体的减税提议进行辩护。这个演化理论并没有说明减免税收将会如何影响人们努力工作的程度。他们都提出，由于许多富人都拥有小型企业，这些企业每年提供的新工作岗位超过全美新工作岗位总数的一半，减免税收将会立刻刺激产生更多的工作机会。

乍看之下，这种观点似乎有些道理，事实上他们在提出这种观点的时候也几乎无人反对。然而，如果仔细想想，从经济学的角度这根本讲不通。这与人人皆知的关于商业雇佣的经济学逻辑不吻合。

其实这个观点暗含了一个先决条件，那就是如果企业主有经济能力雇用更多员工，他们一定会那么做。但你是否有经济能力去做某事，与你是否应该去做并无关系。比方说，你能买得起你不喜欢的歌手的唱片，并不意味着你就应该买它。与此类似，企业主能够雇得起更多的员工并不能说明什么问题。问题的关键在于，雇用更多的员工是否能够增加额外的利润。

在每一本入门级经济学教科书中，雇用员工的基本原则都说得非常直白：如果新员工的产出至少能够覆盖自己的薪酬，那么这名员工就应该被雇用，否则就不应该。在满足这个原则的情况下，从经济学的角度

来讲，无论企业主多么窘困，雇用新员工都有道理。相反，如果不满足这个准则，哪怕企业主是世界首富，雇用都没有道理可言。企业主个人的税后收入与是否雇用员工无关。

减税提议的拥护者们有时会提出，在新员工开始生产之前，企业主预先需要一定量的资金来覆盖雇用员工和培训的成本。减税可以帮助他们获得这部分资金。话说得没错，但这不符合基本的雇佣原则。

如果企业主利用减税的钱来支付雇佣最初的成本，其实就是自己借钱给自己，以期获得未来的回报。事实上，他们就扮演了为自己服务的银行家的角色。这类借款和外部借款的评测方法是一致的。

如果雇用新员工的最终收益不仅能够支付他们的薪资，还能还上借款和利息，那么银行借款就能通过成本-收益测试。内部借款也必须满足同样的标准，即公司的最终收益不仅能够支付他们的薪资，还能还上借款以及企业主没有把这笔钱存进银行所失去的利息。在做雇佣决策时，内部借款的隐性成本跟外部借款的显性成本同样重要。

低税率能够刺激小型企业主雇用更多员工这个观点，与入门级经济学教材所指出的基本原理是完全对立的。小型企业被誉为美国新增工作机会的主要引擎，但这并不能否认一个事实，那就是企业主的个人所得税税率与他们雇用员工的决策无关。

如果张三额外雇用一名水管工，每周可以增加2 000美元收入，但只需支付1 500美元薪水，那么张三的水管服务公司就有充分的动机雇用他。诚然，减免税收能使张三口袋里的钱更多。但哪怕没有减免税收，张三也能雇用新的水管工。但反过来，如果新的水管工每月带来的收益低于1 500美元，无论减税力度多大，张三都不能雇用他。

总的来说，无论是经济学理论还是实证经验，都无法证明涓滴理论的演化版本的合理性。我们没有令人信服的理由来证明，向最高收入群体征收更高的税将阻碍经济发展。而正如之前所说，这种说法常常被提及，却很少被质疑。

为何降低高收入者的税率通常会抑制经济增长

更麻烦的是，我们有足够的理由相信，对最高收入群体实行低税率或许会使经济无法充分利用可用资源。比方说，对最高收入群体实行低

税率不能鼓励他们更加努力地工作，却会导致他们选择生产效率更低的工作。

在2008年金融危机到来之前，美国最优秀、最聪明的毕业生中希望成为华尔街基金经理的比例一年比一年大。例如，在普林斯顿大学2007届的毕业生中，45%的就业人员选择了金融服务业。统计发现，从许多方面来看，这些工作其实魅力平平。[3]这些工作的工作时间很长，并且大部分压力极大。还有人抱怨这些工作对智力的要求不高。但大家对这些工作有一个共识，那就是这些工作的待遇极好。最优秀、最聪明的人都在金融服务领域求职，数量前所未有，这是因为这个行业的成功人士都可以赚得盆满钵满。

据机构投资者（Institutional Invester）出品的《阿尔法》杂志（*Alpha*）报道，对冲基金经理詹姆斯·西蒙斯（James Simons）在2006年赚了17亿美元，另外还有两名经理的收入也超过了10亿美元。当年，排名前25的对冲基金经理的收入合计超过140亿美元。一年后，对冲基金经理约翰·保尔森（John Paulson）获得了约为40亿美元的收入。

这些基金经理同样享受着极好的税收优惠待遇，没有人可以一本正经地解释其中的原因。比方说，即便是“附股权益”，也就是指他们在投资组合收益上所获得的20%佣金，看起来也像是普通所得，这部分收入是按照15%而非35%（普通所得税的最高标准）的税率来征税的。2007年，单是这一条款就为保尔森节省了约800万美元的税。

美国国会周期性地提出，应以普通所得的税收标准来对附股权益征税。不出所料，金融行业的游说者总是坚持声称，这样的做法无异于杀掉产金蛋的鹅。诚然，他们的客户作为中介所促成的交易具有重大价值。然而，这项立法提议并不会妨碍任何一桩有价值的交易。如果按照普通所得的标准对附股权益进行征税，在促成同样交易的情况下，对冲基金经理的100万美元的税后收入将变成76.5万美元。真有人认为这会让他放弃这桩交易吗？

经济分析表明，向对冲基金经理征收更高的税，实际上可以缓解基金经理竞争人数过多的浪费现象，从而刺激其他领域生产的发展。这个市场是赢家通吃的典型代表：在竞争中，少数几位赢家是从大量的初始竞争者中选拔出来的。这样的市场通常会因为两个原因而吸引过多的竞争者。

第一个原因在于信息偏差。要想做出理智的决策，在决定是否加入

竞争之前，你至少要弄清自己获胜的概率大约有多大。但人们对于自身相关技能的评估往往过于乐观。比方说，超过90%的员工认为自己的生产力高于其他同事的平均生产力。大约有同样比例的司机认为，自己的水平高于其他司机的平均水平。这种偏差似乎不会随教育水平的提高而消除。九成以上的大学教授坚信自己的工作比其他同事的更富有成果。[4]

过度自信通常是人们扭曲职业选择的原因之一，因为它会增强人们的动机。除此之外还有第二个原因，那就是最大的赢家总是辉煌耀眼。NBA明星每周在电视上出现几次，就能挣到8位数的薪水，数以千计的失败者却无人关注。同样，获得10位数收入的对冲基金经理比那些未能进入最后一关的竞争者要耀眼得多。有一个简单的逻辑，那就是如果人们过高地估计了自己获胜的可能性，许多人会放弃在传统市场薪水很高的职位，而选择进入赢家通吃的市场进行竞争。

公地悲剧

赢家通吃市场的潜在竞争者们也会遇到一个被称为“公地悲剧”的问题，这是一个最初为了解释海洋中的过度捕鱼问题而发明的激励机制。[5]北大西洋的鳕鱼曾经产量丰富，但由于过度捕捞，数量减少了95%。导致鳕鱼数量减少的原因与导致过多竞争者进入赢家通吃市场的原因十分类似。

公地悲剧为达尔文提出的“个人利益与集体利益之间通常存在着严重冲突”这一观点提供了生动的例证。我们可以通过一个简单的数值案例来解释这种冲突的本质。假如有100个人要在两个职位中做出选择，一是在一家与世隔绝的渔场捕捞鳕鱼，二是去一家工厂工作，两个职位的年薪都是5万美元。为方便起见，假设除薪酬外，每个人都认为这两个工作具有同等的吸引力。如果在渔场每年至少能挣到5万美元，有人就愿意选择渔场；如若不然，这个人就会选择工厂。

假设最开始的时候，渔场里的鳕鱼很多，第一位入职的捕鱼者每年能挣到10万美元。由于这是工厂年薪的两倍，其他人很快就会被吸引到捕鱼业。但由于渔场里的鳕鱼供应数量有限，平均捕鱼量会随着捕鱼者数量的增加而稳步下降。据经济学理论预测，当捕鱼业的年收入降至5万美元，即与工厂所支付的年薪相同时，人们就会停止进入捕鱼业。我

们假设捕鱼业人数增加到40人时就会发生这种情况。

如果每个人的年收入都为5万美元，那么40人一年的总收入则为200万美元，剩下的60人选择了工厂，他们一年的总收入是300万美元。总的来说，100位工人一年能赚500万美元。但如果这100人都选择了工厂，他们会赚一样多的钱！渔场本来是极富潜力的珍贵资源，最终变得完全没有经济价值。问题在于，个人的动机导致太多人涌入捕鱼业，从而使捕鱼业潜在的经济剩余所剩无几。毫无疑问，结果原本可以比这更好：如果只有一人选择捕鱼业，100人的总收入则会增加5万美元，这是因为仅有的一位捕鱼者可以赚10万美元，而其他99位在工厂工作的人每人可以挣到5万美元。

公地悲剧通常是由简单的外部因素引发的。每位潜在的捕鱼者只关注自己预期的捕鱼量所能带来的收益。他们没有理由去考虑，自己进入捕鱼业将会导致原有捕鱼者的收获数量变少。市场趋于平衡时，最后一位进入者捕鱼所能获得的5万美元刚好能够补偿他放弃工厂工作而损失的5万美元。但由于他的进入减少了其他已从业捕鱼者的捕鱼量，他的进入带来的系统影响实际上是负面的。进入捕鱼业的个人动机过大，过度捕鱼将成为意料之中的结果。

跃跃欲试的投资组合经理面临的动机与之类似。正如海里的鱼儿数量是有限的一样，在特定的时间点要达成的交易数量也是有限的。在超过一个平衡点后，基金经理人数的增加与投资管理带来的总佣金金额的增加不再成比例。如果有人在对冲基金行业幸运地获得一个职位，他所能获得的收益，将很大程度上被竞争对手未能获得这个职位而导致的损失抵消。因此，在这个案例中，个人的动机将会导致人满为患的浪费现象。[6]

然而，不只有金融领域会出现吸引过多竞争者的情况。这是一种几乎所有赢家通吃市场都具备的特征。并且，其实几乎所有能够提供社会最高收入的市场都是赢家通吃市场。通常每个行业都有几个重量级的职位，比方说获得格莱美奖的歌手、全明星棒球游击手、畅销书作家、500强企业的首席执行官、主流网站的新闻主播、获得奥斯卡奖的演员、流行广播脱口秀主持人、一线原告律师等。由于这些职位的收入非常高，竞争不可避免地也就非常激烈。通常会有数以百计，甚至数以千计聪明能干而又野心勃勃的候选人加入竞争之列。

我们再回到之前的话题，在赢家通吃市场，潜在的竞争者往往会高

估自己获胜的概率，同时还会忽略一个事实，那就是他们加入竞争后，原有竞争者的胜算又会降低几分。由于这两个原因，此类劳动力市场会吸引过多的竞争者。

在公地悲剧的捕鱼业案例中，如果就业人员从捕鱼业向工厂转移，总体的收入将会上升。同样，如果天赋最低的竞争者能够放弃华尔街或其他赢家通吃市场的竞争，而选择更加传统的职业路径，仍有足够多有天赋的竞争者参与超级明星职位的竞争。因此，如果有一半参与对冲基金和私募股权基金职位竞争的人明天就离开金融行业，这些岗位仍然不缺极其优秀的候选人。这样就会产生更多更优秀的工程师、医学研究员、教师和家庭医生，由此带来的收益将超过赢家通吃市场竞争者变少所带来的损失。如果赢家通吃市场的税后收入降低，为这些职位而竞争的人数就会变少。因此，可以通过提高最高收入群体的税率来实现我们想要的就业转移。

在谈及取消对冲基金和私募基金经理的税收优惠时，一位来自哥伦比亚商学院的金融学教授提出了反对："私募股权是经济中非常重要的一个部分。"他还补充说提高税率会阻碍这个领域的发展。[7]其他人则认为此类提议是嫉妒阶级的福利。

然而，以上结论都遗漏了一个最重要的要点。没有人会否认，能干的人可以让资本发挥出最大的作用，这对于社会来说是非常重要的。但能够带来收益的交易的数量不会无限扩张。在达到一定程度后，向这些岗位输送更多优秀毕业生的机会成本将会很高，但增加的经济效益却微乎其微。不出意料，几乎所有涌入金融服务业的哈佛、普林斯顿和耶鲁大学的毕业生都极其聪明、勤奋。如果他们在其他行业有所追求，有的人可能已经发现了治疗绝症的有效疗法，也有人可能已经开发出更加高效的太阳能板。但是，他们却为复杂的金融衍生品卖力，将国家推入了自大萧条以来最严重的经济衰退期。

总而言之，让赢家通吃市场的税后收入稍微看起来不再那么惊人，可以提高其他职业路径的吸引力，而在这些领域，更多的人才能够产出实际的成果。由此产生的税收能够为许多确实需要付诸行动的事情买单。在一个经济体中，如果赢家通吃市场的重要性越来越强，关于公平与效率权衡的传统观点将会被颠覆。在当前环境下，向最高收入群体征收更高的税，其实可以立即达成上述一系列目标。

即便如此，我仍认为向最高收入群体征收更高的税是个糟糕的主

意。我曾在第5章解释过，对家庭的总消费开支施行更强有力的累进税，比当前的税收系统有效得多。我反对所得税的理由与自由主义者和其他反税战士的理由有很大差别，他们的口号使我们无法就“如何改革功能严重不良的征税系统”进行理智的讨论。

讨论须集中在几个基本的、超越具体税收细节的问题上。比如说，如何设计产权的归属？私人物品与公共物品之间的最佳平衡点在哪儿？什么样的机制能够最好地促进平衡？我们应该如何为公共设施买单？我们对社会最贫困成员应该承担什么责任（如果有的话）？什么样的体系能够最好地促进环境的可持续性？等等。

愚蠢的口号竞争

进行一场关于税收政策的开明对话能使政界左右两派都受益。它能为各种收入水平的群众带来好处。然而，反税和反政府的口号却到处阻碍对话的发生。几乎不出意外，这些口号明显违背了人类行为的理论和实证经验。然而，人们却继续喊着这些口号而不觉得尴尬。事实上，其中的许多口号甚至被经验丰富、表面中立的评论家充满敬意地重复着。只有当这些口号能够激起广泛的、应得的蔑视时，真正的改革才有可能发生。因此，在奋力向前之前，现在就是一个审视这些口号不当之处的恰当时机。

如果要选出一个最愚蠢的反税口号，我会投票给“一切税收皆为窃取”。这个口号表面上是说，爱管闲事的政府官员不应该拥有没收经济资源的权力，那是人们凭借自己的天赋和努力创造出来的。但在一个缺乏完善的、强制的产权系统，以及高度发达的专业化市场所需的公共基础设施的国家，是没有什么经济价值可以没收的。除非政府有权强制征税，否则这一切都将不存在。没有一个有见识的公民会真正选择在政府缺乏这种权力的社会中生活，他们的担心不仅限于此，这样的社会很快会被拥有强制征税制度的邻国武力征服。

位居第二的愚蠢口号则是这样的：“向部分人征收更高的税是不公平的。”这个口号有几个失败之处。所有的社会都会因为拥有道路、桥梁、警察、消防、国防以及其他公共设施和服务而受益。但没有一个社会可以在不增加税收的情况下，有能力承担这些设施和服务的支出。同私人物品的情况一样，更高的收入通常会催生出对于更多、更好的公共

设施的需求。但如果社会不对部分人征收相对更高的税，社会所能提供的公共设施在数量和质量上只能满足最贫困人群的需求。我再次重申，一个有见识的人不会愿意生活在这样的社会。

一个认为累进税不公平的口号则基于一种奇怪的公平理论。在自由主义者的理想世界里，人们可以按照自己的意愿，自由地与他人组建社会，并且只受全体一致认可的规则约束。在这样一个世界里，如果有人希望组建一个自己位于高层级的社会，他们就得说服他人接受低层级的位置。并且，如果高层级位置的隐形市场同竞争性劳动力市场一样，自愿组成的社会中的高层级位置将具有很高的市场价值。由于此类位置的价值很高，它的存在还基于一个条件，那就是为了高层级位置的存在，必须设立低层级位置，其他人必须承担相关的成本。因此，把累进税说成一种公平的税收反倒符合逻辑。然而，反税战士们却坚持认为，人们有权利自由地获得高层级位置而无须付出代价，他们给出的理由很简单：交易成本的存在，使得组建一个自愿性社会在现实中行不通。如果按照惯常的理解，这种观点实际上是在藐视公平。

还有一个很有影响力的反税口号是："市场上的成功依赖于天赋和努力，而不是运气。"这句口号会鼓励人们为了成功而更努力奋斗，从这个角度来说，它确实是有益的。但它也有弊病。数百万勤奋而又有天分的人从未获得过成功。对现代劳动力市场的功能了解越深，我们就能越清楚地看到，其实是偶然事件在起决定性作用。甚至个人的天赋和努力工作的能力都在很大程度上取决于基因和环境因素，因此理智的人都不愿意将成功归结于美德。这些口号故意忽视运气所起的作用，这会增强人们的一种信念，那就是他们拥有一种道德权利，可以百分之百地拥有自己的税前收入。这种信念毫无疑问是有害的。

然而，在所有反税口号中，没有任何一个口号能比本章议题所带来的伤害更大："向富人征税无异于杀死产金蛋的鹅。"尽管没有经济证据或实证的支持，我们仍然可以说这句话明显不如"一切征税皆为窃取"荒谬。但由于种种原因，相信前一句话的人更广泛，因而给公众带来的恶性影响也就更大。比方说，它是小布什针对最富有家庭实行减税政策的基础，致使布什在任期间，国家的债务翻了一倍。在第4章中我们也看到，此类减税会使消费模式朝着不利的方向发展。

在我人生中，每一任当选的美国总统在竞选时都承诺减少政府的浪费性开支。其中有几位总统朝着这个目标取得了真正的进展。然而，在他们中的每一位在任期间，政府的总体开支持续增加。当然，我们应该

坚持更大程度地减少浪费。但我们所面临的未来的大量开支是不可任意改变的，因此我们的期望不太现实。

比方说，随着在生育高峰期出生的那一代人进入退休年纪，在我们可预见的未来，美国民众所面临的社会保险和工资税之间的鸿沟也越来越大。医疗保险计划的收入已经严重不足，并且其严重程度的加剧会比社会保险更快，这是因为在医疗方面的支出不可避免地会增加。经验证明，这些福利计划在政治上是神圣不可侵犯的。

另外还有一些额外的公共开支也非常引人注目。比如说，美国的交通基础设施已经被忽视了数十年。到某个时刻，政府真的不得不修补道路和桥梁。美国还没有高铁系统，但许多发达程度不如美国的国家都已经开始建设高铁。[8]随着能源价格的不断飞涨，智能能源网对于公共投资来说越来越具有吸引力。[9]许多地区甚至仍缺乏基本的公共交通系统。政府还需要隔离苏联泄露的核材料。他们应该撤回之前针对科学研究的资金削减，因为这是竞争优势的重要来源之一。种种需求不胜枚举。

美国政府或许可以为处于边缘领域的重大福利计划找到借口，从而削减各种经费，节省一些钱。但只有傻瓜才会假装相信，哪怕没有重大的额外收入，我们在未来需要做的事情都能做到。尽管我认为，提高最高边际收益的所得税税率是个糟糕的主意，但我们必须准备好一些向社会上最富有人群征税的办法。正如威利·萨顿（Willie Sutton）在被问道为何抢劫银行时回答的那样，因为钱在那儿。如果政府不向富人征税，人们就不可能获得所需的收入。但有一个好消息，那就是我们将会在后面的章节看到，政府可以向最高收入群体征收某些税而不损害他们的利益。

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

11

对自由竞争的规制：对有害行为征税

对有害行为进行征税，不仅能够产生收益，而且还能遏制这种行为。这一简单的观察结果简直令人欢欣鼓舞，因为美国急切地需要更多税收，并且美国的经济正遭受一系列有害行为的损害。对这些行为征税可以达到一石二鸟的效果，一来可以帮助政府实现预算平衡，二来可以遏制那些弊大于利的行为。

庇古税

在讨论具体案例之前，我最好先解释清楚“对于有害行为，税收比直接监管更有效”背后的逻辑。这个观点是由英国经济学家庇古首先提出来的，因此对有害行为征税被称为庇古税。[1]设想有两家公司，一家是清洁型，一家是污染型，整个硅谷地区仅有它们两家排放二氧化硫污染气体。它们中的任何一家都拥有三种生产技术。使用不同技术的区别仅仅在于生产成本不同和二氧化硫的排放量不同。生产成本与相应的二氧化硫排放量请见表11-1。请观察表格中不同变量的模型，它们揭示了对付有害行为的不同模式之间一些重要的普遍属性。

表**11-1**　不同生产模式对应的生产成本及二氧化硫排放量

	最清洁模式（0 吨 SO_2/ 天）	中等清洁模式（3 吨 SO_2/ 天）	污染最重模式（6 吨 SO_2/ 天）
清洁型公司生产成本	$100/ 天	$40/ 天	$10/ 天
污染型公司生产成本	$1 500/ 天	$1 500/ 天	$500/ 天

首先请注意，从左往右看，你会发现，最清洁的模式成本都是最高的。原因很简单：过滤器的质量越好，成本越高。可以看到，成本的增加可以消除一部分污染，消除得越多，成本越高。这是因为，理性的经济活动者通常会首先选择最划算的方式，其次才是第二划算的。比方说，清洁型公司如果每天要减少3吨的排放量，成本仅为30美元（也就是污染最重模式与中等清洁模式的成本之差），但如果要继续减少3吨，成本则需要每天60美元（最清洁模式与中等清洁模式成本之差）。

成本变量还揭示了一个重要的模式，不同企业消除污染的成本是不一样的。请注意，第一次减少3吨二氧化硫的排放，污染型公司需要每天花费1 000美元，再减少剩余的3吨排放量，则需要每天花费3 000美元，而清洁型公司的花费则少得多。

我们可以合理假设，受二氧化硫所害的人群不太可能直接去找污染者协商。在经济学的标准假设中，企业追求自身利益的最大化，也就意味着他们将会在法律允许范围内选择最低廉的生产方式。如果缺乏监管，那么这两家公司都会选择最低廉模式，也就是污染最重的模式，从而导致二氧化硫的日排放量达到12吨，也就是每家6吨。

消除污染并不是最优的结果

对于该地区来说，二氧化硫排放量达到何种水平是最理想的呢？许多非经济学专业人士会脱口而出：零。然而，在弄清二氧化硫排放的成本前，我们无法给出正确的答案。毕竟，减少排放也需要成本，如果二氧化硫带来的危害足够低，最好的结果就是容忍它的存在。但是，为了使讨论更富趣味性，我们不妨假设，每吨二氧化硫造成的损失是每天40美元不变。如果企业采取污染最重的模式，总损失将达到每天480美元。

清洁型公司为减少二氧化硫排放量所付出的成本远远低于污染型公司。减少总排放量最低成本的做法是，首先让清洁型公司从污染最重模式转为中等清洁模式。该举措增加的生产成本仅为每天30美元，如果排放二氧化硫，造成的损失将会是120美元，所以很明显，这么做是值得的。要想进一步减少排放，最划算的第二步做法是让清洁型公司从中等清洁模式转为最清洁模式，这样可以每天再减少3吨排放量，而增加的成本为每天60美元。由于再次避免了120美元的损失，这一步也是值得的。至此，清洁型公司已经完成了它所能做的全部任务。

如果我们还希望进一步减少排放所带来的损害，接下来就应该让污染型公司从污染最重模式转为中等清洁模式。然而，这一举措需要每天花费1 000美元，远远超出了排放将导致的120美元损失。在这个例子中，污染型公司消除有害事物的成本太高了，因此它不可能为减少有害气体的排放做贡献。我们只能接受每天6吨二氧化硫的排放量，别无他法。

许多人很难接受，存在一定程度的污染排放量才是最优的结果。但事实上，排放量减少到一定程度后，减排成本反而会比排放本身所带来的损失要高。如果有人坚持认为，在任何环境中，任何污染物的最优排放量是零，那么你可以问问他，为何不立即用吸尘器吸一遍他的卧室。打扫之后每过一分钟，积累的灰尘都在增加。如果他坚信灰尘最好是零存在，那么他应该持续不断地吸尘，或者雇一个人帮他这么做。

这样做很傻。吸尘会占用宝贵的时间，但其实一丁点灰尘不会带来什么伤害。这个逻辑同样也适用于其他环境的其他污染物，也就是零排放量不一定是最好的结果。最优的减排方案，是首先采用成本最低的减排方法，然后进一步减排，直到所降低的损害不足以抵消所花费的成本。

这个简单的案例说明，政府指挥与控制式的监管不够有效。美国过去对于污染物的监管方法是，要求所有排污方在一个基准年里，按照同样的比例降低排放量。比方说，如果监管者希望减少一半的二氧化硫排放量，他们就得要求清洁型公司和污染型公司都从污染最重模式调整为中等清洁模式。这样就能实现既定的减排目标，但总共增加的经营成本高达每天1 030美元：其中污染型公司增加1 000美元，清洁型公司增加30美元。而清洁型公司从污染最重模式转变为最清洁模式，减排效果一样，但只需花费90美元，比现在的总成本低940美元。

要求所有排污方按照同等比例减排是一种浪费行为，因为这完全没有考虑到有些排污方的减排成本要比其他排污方低得多。监管者只需指导清洁型公司转变为最清洁模式，便可有效实现目标。总的来说，监管者对于不同企业能够采取哪些不同的减排手段缺乏足够细致的了解，期望他们能够细致地管理到这种程度也是不现实的。

为何征税手段能够实现最低的减排成本

监管方可以确保以成本最低廉的方式实现减排目标。在上述案例中，假设监管方对每吨二氧化硫的排放征收40美元的税。清洁型公司的反应将是从污染最重模式调整为最清洁模式，因为这样每天只花90美元就能避免240美元的征税。而污染型公司，将继续采用污染最重模式，因为转为最清洁模式所节省的税收，相对于它所要花费的生产成本来说，简直是九牛一毛。

为此，清洁型公司将竭力减排，这样做的效益很高，因为它的减排成本远远低于污染型公司。但由于清洁型公司不再排放二氧化硫，它就不用缴纳排污税。利用税收手段调节减排，不仅有效，而且十分公平。

相对于不对排污采取任何措施来说，税收手段将提升全社会的整体经济福利。征税唯一产生的成本是清洁型公司转变为最清洁模式所需的每天额外90美元的花费。由于降低污染量可以避免每天240美元的损失，全社会的净利润为每天150美元。污染型公司每天缴税240美元，从公司角度来说是一种成本，但对于整个社会来说却不是，因为有了这份税收，就可以从其他渠道减少同等额度的税收。

要想弄清税收手段的效力体现在何处，关键要意识到二氧化硫排放所带来的危害取决于它们在大气中的总浓度，而不在于排放者是谁。社会的利益在于降低减排的总成本，而非规定指定的排放者减少指定的排放量。税收手段通过激励排污企业以最低的成本采取最大限度的减排措施，从而实现了成本最低化。

这个假设案例表现出的乐观一面在现实中得到了验证：1990年，美国国会将二氧化硫的排放许可证纳入《清洁空气法案》（*Clean Air Act*）的修正案中。二氧化硫是导致酸雨形成的重要原因，20世纪七八十年代，在美国东北部，二氧化硫问题导致的损失越来越大。新法令规定，企业需要按吨申请排放许可。随着许可证颁发量的减少，总的二氧化硫排放量也在逐渐降低。

由于企业可以通过芝加哥交易所的拍卖活动对许可证进行买卖，许可证的功能就相当于对二氧化硫的排放进行征税。要想排放额外的数量，许可证的拥有者需要放弃售卖许可证所能带来的收益，因此，使用许可证的机会成本从本质上来说就是一种潜在的征税。

这个项目获得了极大成功，人们提前完成减排任务，并且所花费的成本低于监管与控制的成本。[2]过去媒体经常发表的有关酸雨问题的文章，现在也完全不见了影踪。

征税的目标

在环保运动的初始阶段，经济学家们就积极倡议采用许可证或税收手段来减少污染，然而，左派环保团体和部分评论家对此持反对态度。

据报道，一位环保主义者曾经问道："接下来，洛杉矶警察局是不是准备从威斯康星州购买公民权利的交易证呢？"[3]诸如"经济学家希望有钱的企业可以随心所欲地污染环境"等批评比比皆是。

这种言论其实违背了企业行为背后的简单目的。企业不污染环境是因为它们能够从中获益，企业污染环境是因为减轻污染需要付出成本。尽管将经济学家的提议变成法律需要数十年时间，环保团体现在已经成了税收手段最积极的拥护群体之一。例如，环保组织塞拉俱乐部劝说俱乐部的支持者们购买二氧化硫的排放许可证，然后将许可证撕碎，从而使排放量更低于监管目标。

自由主义者或其他自由市场保守派反对征收二氧化硫排放税的理由是什么呢？目前，我们可以先假设运用经济学家科斯提出的框架是正确的思路（见第6章）。部分自由主义者可能不会同意，但正如我在后面章节解释的那样，他们很难驳倒这个观点。许多自由市场的热衷者非常乐于接受科斯的框架，因为他们相信，这有利于最大限度地减少政府的监管足迹。这种想法是基于科斯的论断：如果受有害活动影响的各方之间进行谈判是切实可行的，那么他们就会有强烈的动机自行达成有效的解决方案。

那样很好。但科斯充分意识到，由于存在交易成本，人们相互之间通常无法进行磋商。此时，有效的解决方案可能来自政府的干预。科斯认为，如果无法进行私下磋商，政府应该实行制度安排，以便指导各当事方在条件允许的情况下自行磋商。

由于二氧化硫的排污方有数百家，数百万人受此影响，私下协商解决方案绝对是不现实的。为此，科斯的框架提出，法律应该将减排的重担分给那些完成成本最低的参与方。

消费者对于此类问题无法提出具有吸引力的建议。相反，排污者则可以有很多方法，例如，在烟囱上安装净化器，或者使用低硫煤炭。科斯的框架认为，对于酸雨的最好补救措施，是用一种能够激励生产者减少二氧化硫排放的方法来确定产权。征收二氧化硫的排放税，或者实行许可证管理，这是能够解决问题的最有效的办法。这些办法对企业的干扰也最小。

这种税收不是窃取。的确，它会导致排放二氧化硫的厂家提高产品价格，但提高的价格反映的是排污方对他人造成的伤害的经济价值。任何会产生恶劣副作用的产品的价格，都反映出伤害所对应的经济价值，

正如价格能够反映出劳动力和原材料的成本一样。税收能够阻止二氧化硫造成经济损失，这部分的经济价值高于增加的产品成本，这就使整体的经济产出价值更大，而不是相反。公民不是征税的受害人，而是受益人。

支持二氧化硫排放税的立法者不会坦白，位于华盛顿的官僚并不比你更清楚应该如何明智地花你的钱。相反，他们明白一个道理：如果宝贵资源是免费的，例如我们所呼吸的空气，那么人们使用它的效率就会很低。实际上，这种征税使你能够购买更多你所珍视的东西。

如果自由主义者反对征税的花言巧语阻碍了这种税收的实施，结果就会像拉尔夫·纳德发起的航空消费者行动计划一样，在发生超员预定的情况时，航空公司不再为让出座位的志愿者提供补偿。我曾在第7章讨论过，使用价格系统来调配稀缺资源能够促使“经济蛋糕”做大，无论这种资源是超员预售的飞机上的座席，还是对二氧化硫容纳有限的空气。

如果为了保证二氧化硫排放税能够成功通过立法，需要进行支付转移，自由主义者同样没有理由反对。使用价格系统来调配稀缺资源能够促使“经济蛋糕”做大，但这并不能保证每个人分到的那块“蛋糕”就会自然而然地比之前大。例如，污染型公司服务的大多数客户可能收入很低，公司缴纳二氧化硫排放税会使产品价格上涨而令他们难以承受。或许可以通过提供补给食品等方式，加强他们的社会保障体系，从而使得他们不再反对上述征税。重点在于，政策变化使“经济蛋糕”变大之后，从中获益的人就有可能对那些遭受损失的人进行补偿。我在第7章曾提出，由于缺乏这样的补偿机制，许多政策无法实施，无论是对富人还是对穷人来说，这都是一种损失。

气候变化与二氧化碳税

二氧化硫排放税的原理也基本适用于对二氧化碳排放进行征税的案例。二氧化碳在大气中的浓度越来越高，它被认为是导致全球变暖的罪魁祸首。二氧化碳排放税的反对者强调，关于气候变化预报的不确定性极高，因此他们反对采取行动。然而，不确定性是一把双刃剑。气候研究专家本身也承认，根据他们提出的模型所得出的预计结果不确定性极高。但这也说明，尽管实际后果可能比预测的中等情况乐观，但也意味

着有可能更糟糕。

2009年哥本哈根全球气候大会的组织者提出，希望到21世纪末，将全球变暖的温度控制在3.6华氏度以内。但即便上升的度数极少，也会导致致命的损失，并且根据最受认可的气候变化模型预测，如果听之任之，平均温度的上升值小于目标值的可能性几乎不存在。

根据麻省理工学院开发的地球综合系统模型的最新预测，到21世纪末，如不进行有效干预，上升温度的中位数将为9华氏度。[4]该模型还预计，上升温度超过12华氏度的可能性为10%。如果达到这种程度，永久冻土将会融化，并释放大量甲烷进入大气。而甲烷造成温室效应的力度是二氧化碳的50多倍。因此，根据麻省理工学院模型的预测结果，全球变暖而导致地球上大部分生物灭绝的可能性为10%。

确实，气候模型的预测具有极大的不确定性。事情可能不像预计的那么糟糕，但也有可能更糟。我们应该采取行动吗？在回答这个问题之前，我们必须问一问，采取行动需要付出多大的代价？而答案令人震惊：几乎为零。

联合国政府间气候变化专门委员会预计，到2030年，须对每吨碳排放征收80美元的税，才能在2100年前一直维持气候稳定。[5]如此高额的税费将导致每加仑（约3.79升）汽油的价格上涨70美分。然而，在预估出这些数值之前，他们还不知道麻省理工学院的悲观模型。为稳妥起见，我们假设税费为每吨300美元。此时，货物价格的上涨与碳排放量成正比，拿汽油来说，每加仑汽油的价格将上涨2.6美元左右。

油价突然之间如此大幅度上涨会带来许多痛苦，在2008年美国人曾经历过。但如果逐步进行，它带来的伤害就会小得多。比方说，面对不断上涨的燃油价格，制造商就会争先恐后开发出更高效率的汽车。现在，欧洲民众比美国民众为每加仑汽油多付4美元。但正是因此，世界上许多燃油效率最高的汽车都出自欧洲的汽车制造商之手。实际上，欧洲民众在汽油上的花费低于美国民众，但享受到的乐趣一点儿也不比他们少。

如果一个家庭卖掉福特野马（约6.33公里／升）而购入福特福克斯（约13.5公里／升），在行驶同样里程的情况下，消耗的油量反倒少了。征税制度可以慢慢引入，要给人们一些时间来适应。比方说，人们可以搬到离工作地点更近的住处，选择拼车，选择距离更近的度假地点，等等。税收可以用于支持低收入家庭，从而减轻汽油涨价给他们带

来的负担。政府还可以用一部分税收来减轻负债、重建损坏的基础设施，或者减轻其他赋税。

2009年，美国众议院曾通过一项能源法案，法案里包含了关于碳排放限额与交易综合系统的内容，其功能相当于征收碳排放税。尽管许多共和党立法者长期以来倡议总量管制与排放交易立法，希望以此作为减轻环境外部因素问题的框架，但自由主义者和共和党中的茶党却坚定地反对类似的政策，并谴责此类政策为社会工程。

当然，这就是社会工程！征税的原因在于，当前二氧化碳的排放实际上是免费的，而人们排放得太多，几乎对每个人都造成了威胁。然而，如今没有任何一个共和党国会候选人对二氧化碳的总量管制与排放交易表示支持。共和党在参议院获得了足够多的选票，甚至能够通过阻止支持性的选票进入参议院，从而阻止能源立法。

且不说这样做的赌注过高，他们用以论证自己立场的逻辑也十分滑稽。来自俄克拉何马州的共和党参议员詹姆斯·英霍夫（James Inhofe）曾声称："全球变暖是人为因素导致的，这一说法其实是错的，这么说根本没有任何科学基础。"这个声明是荒谬而错误的。只有一小部分研究气候的科学家会假装同意这种说法，实际上这部分科学家大多获得了能源行业的资金支持。大部分气候科学家相信，不受限制的温室气体排放将导致地球平均表面温度持续上升。唯一不确定的是，到底会上升多少。灾难性气候变化的风险可以通过一项税收政策轻易地消除。然而，反对税收的狂热者却时刻准备着不让这样的结果出现。活跃的自由主义者人数不多，但他们的主张所造成的破坏程度却很严重。

拥堵费

对其他伤害他人的活动进行征税，上述逻辑也完全适用。假如你进入一条拥挤的道路，阻碍了他人的前进，那你对他人就造成了伤害。自由主义者和其他自由市场保守主义者没有理由反对征收拥堵税，从2003年2月起，工作日进入伦敦市中心的车辆每天都要缴纳14美元。这项费用所产生的直接结果就是，交通量下降了1/3，部分公共汽车的行程时间减少了一半，二氧化碳的排放量减少了20%，并且城市雾霾的主要成分，也就是微粒和氮氧化物的排放量也得到了显著抑制。[6]

正如之前讨论二氧化碳排放税时论述的那样，缴纳这项费用并继续

开车进入伦敦市中心的人所付出的成本是最高的，其他人则会将自己的行程调整到非高峰时间段，或者选择乘坐公共交通。拥堵程度的降低和排放物的减少所带来的总价值，远远高于人们做出改变所带来的损失。此外，征收这些费用后，政府从其他方面征税的需求就会减少。如果说我们必须征税，那么对有害行为进行征税比起对有益行为进行征税则更有利。

2007年，纽约市市长迈克尔·布隆伯格（Michael Bloomberg）提出征收类似的拥堵费，对工作日驶入曼哈顿南部86号大街的汽车收费。早6点到晚6点期间驶入的小汽车须缴纳每天8美元的费用，商用卡车缴纳21美元。相对于伦敦的收费计划，尽管市长的提议能够产生净收益，但批评者马上提出这对穷人不公平。例如，纽约市专栏作家刘易斯·菲德勒（Lewis A. Fidler）说道："这将城市分裂为富人的城市和穷人的城市，并且费用单其实是在宣称能够支付得起的人可以进来，支付不起的人滚蛋。"[7]

尽管市长的提议获得了纽约市议会的预批准，反对者还是说服了纽约州首府奥尔巴尼的立法者对提议进行阻挠。其实，批评者的顾虑很容易消除。首先，由于过桥费和停车费很高，穷人很少会开车到曼哈顿上班。大部分人原本选择的就是公共交通。但是，低收入者偶尔也需要开车进城，比方说带孩子或老人看医生，或者办其他杂事。如果布隆伯格市长受到右派的阻挠少一点，他或许愿意完善他的提议，比方说，对在城中工作的低收入者实行每年10次免征政策。大部分的免征资格可能最终会被拿到克雷格列表网[(6)]出售，售卖所得的收益很有可能会让人们放弃反对的立场。

然而，这样的补充方案会导致活跃自由主义者和其他自由市场保守主义者的抗议。"政府无权对我征税，然后还用我的钱补贴穷人！"此类口号的效果十分惊人。但是，它们确实阻碍了那些可以为每个人带来更好生活政策的实施。

按照汽车重量征税

穆勒的伤害原则还提出，按照汽车重量进行征税并立法。多年来，美国人购买SUV（运动型多功能车）的数量稳步上升，因为很多人认为，这种汽车比小轿车更安全。事实却并非这么简单。假设在其他条件

相同的情况下，如果两辆汽车的车头发生碰撞，重量更大的汽车所受伤害较小。比方说，一辆3 266千克的福特远足与一辆1 134千克的本田思域车头相撞，你肯定希望自己乘坐的是福特。但由于SUV的重量更大、重心更高，大型SUV通常更难操控，从而更难避免发生碰撞，并且在进行避险操作时更容易翻车。总的来说，普通SUV的安全性比不上普通轿车。[8]

然而，就汽车对他人造成的风险而言，毫无疑问，SUV是绝对的赢家。车辆越重，越容易导致其他车辆的乘客死亡或严重受伤。

正如二氧化硫的案例那样，人们也不可能对这种特定的外部效应进行私下协商而获得解决方案。如果政府的挑战在于界定产权，以便获得最接近于人们有条件进行自行协商时所能达成的结果，最简单的方案莫过于按照汽车重量进行征税。此类征税能够让车主在做出购车决定时考虑到为他人带来的风险。而在当前的情况下，他们没有任何动力来考虑这些风险。如此征税还有一个优势，那就是可以降低其他有益活动的税率。我不知道还会有谁有理由坚持说，按照汽车重量进行征税会剥夺汽车车主应有的权利。

烟草税

烟草税也有助于减少伤害，并且有着同样诱人的优势。毋庸置疑，吸烟对于吸烟者本身是有害的，也有确凿证据证明，二手烟也会对他人造成重大伤害。事实上，大部分吸烟者都宁愿自己没有养成吸烟的习惯。一个人是否会养成吸烟的习惯，其实可以通过一个可靠的指标来预测，那就是他朋友吸烟的比例。烟草公司的游说者试图以此为证据，来证明征收更高的烟草税并不会降低吸烟率。

一位烟瘾严重的成年吸烟者确实很可能不会因为烟草税提高而戒烟。但是，很多人是在青少年阶段养成吸烟习惯的。由于青少年的可支配收入十分有限，烟草税对于他们是否吸烟的影响就大得多了。

更重要的是，同伴效应会对双方都起作用。如果烟草税阻止了青少年吸烟，他们同龄群体吸烟的比例就会降低。这会进一步防止其他人吸烟，这种效果可以不断传递。已有研究发现，吸烟者在烟草税提高的时候更快乐。[9]大部分吸烟者都有戒烟的意愿，他们似乎明白，在吸烟者

更少、香烟价格更高的环境下，他们的目标更容易实现。提高烟草税有利于创造这样的环境。

吸烟者对他人的伤害，不仅仅在于将他人暴露在二手烟的环境中，还在于使他人更容易染上吸烟的习惯。假若没有烟草税，世界上吸烟的人数就会增加。如果你的孩子在这样一个世界长大，他们变成吸烟者的可能性会更大，患肺癌的可能性也就更大。他们更有可能患上肺气肿以及心脏方面的疾病。他们死于房屋火灾的概率也会更高。父母们为什么会希望自己的孩子在这样的世界里成长，而不愿意让烟草税减少这些可能性，并且让有益的活动得到税收减免呢？

酒精税

关于酒精税的争论更为复杂。与吸烟者不同的是，大部分酒精饮料的消费者没有明显的后悔的迹象。大部分饮酒者也不太可能对不饮酒的人造成伤害。在美国，由于饮酒造成的伤害，大部分是由占据了40%酒精消费量的5%饮酒者引起的。[10]这部分人伤害他人的方式是各式各样的。他们会忽视、虐待家人，他们会因为酒后驾驶而伤害或害死别人，他们会对别人进行肢体攻击，等等。

反对提高酒精税的人往往会提出这样的理由：长期酗酒的人不会为此改变太多。但已有证据却给出了相反的结论。诚然，许多饮酒者会继续大量饮酒，并且他们的饮酒程度给他们的事业和婚姻带来了极大的伤害。所以，他们不会仅仅因为提高酒精税之后，酒的价格提高而减少饮酒量。但正如经济学家长期以来所强调的那样，选择的核心在于物品稀缺与否。

如果一样消费品在总体消费中所占的比例很小，那么大家通常不会在意它价格的提高。打个比方，如果食盐的价格翻倍，大部分人的消费量不会产生变化。但长期酗酒的人在饮酒上的花费占据了他们收入的很大一部分，这不仅是因为他们喝得多，也因为酗酒会导致他们收入减少。所以，他们不能承受酒的价格进一步提高。

要想研究酒精税究竟会对酗酒者造成何种影响，我们面临着一个挑战，那就是销售数据不能显示是谁购买的以及谁喝的酒。经济学家菲利普·库克发明了一个聪明的办法来规避这个问题。[11]观察显示，大部分与

酒后驾驶相关的车祸是由司机长期酗酒引起的，并且，酗酒者占肝硬化死亡人数的绝大部分。基于这些结论，他获得了一个重要发现：如果在某个州提高酒精税，此后与酒后驾驶相关的车祸数量以及肝硬化死亡人数都会显著下降；但在没有提高酒精税的州，就不会出现这种情况。尽管大部分患有肝病的酗酒者知道最有效的治疗方法是少喝酒，但这个知识本身不足以让他们改变自己的行为。但在面对价格刺激时，他们中的许多人很快就能做出改变。

还有人反对酒精税的理由是，为了抑制一小部分不负责任的酗酒者的行为而惩罚大部分人是不公平的。然而，事实上，占据了大部分酒消费量的酗酒者所承担的酒精税也会占大部分。酒精税带来的收益可以使政府降低中度和轻度饮酒者的所得税税率，并补偿减少的这部分税收。

对造成非直接伤害的行为征税

本章讨论的伤害行为全都属于个别人对其他人造成伤害，并且他们自己无法消除这种伤害的案例。例如，作为一名驾驶者，你可以尽量小心，但你还是有可能会被冲过停车标志的SUV撞到。目前讨论的都是会对他人造成直接的、身体伤害的案例。因此，正如第1章讨论的那样，按照穆勒的伤害原则对这些行为进行极其严格的管控，也是合理合法的。

第5章中曾提出，在许多消费行为导致的伤害案例中，受害者也无法通过自己的努力避免遭到伤害。但那些案例通常不会直接造成身体上的伤害。相对于对造成直接身体伤害的行为进行征税，许多自由主义者更难以接受由于改变社会参考体系而导致的问题。但在下一节中，我将论述是否造成身体上的伤害并不是决定因素。真正的问题在于，要想避免由他人的行为所带来的伤害，其成本是多么高。例如，如果别人不惜借更多钱来买好学区的房子，你就没有好的解决办法。你可以自己也去借钱，承受随之产生的财务风险；你也可以不去借钱，但不得不把孩子送到不好的学校。

自行车与摩托车头盔法规

还有一个更加复杂的综合案例，那就是骑自行车和摩托车戴不戴头盔的问题。在我儿子14岁那年，他从自行车上摔下来，并且摔得很重，头部和肩膀重重着地。幸运的是，他只是轻微脑震荡，并且断了一根锁骨。但急救室的医生告诉我，如果他没有戴头盔，这次的伤害可能致命，因为头盔的右半部分已经被摔得粉碎。

他之所以戴了头盔，是因为纽约州的法律规定，16岁以下骑自行车的人必须戴头盔。部分家长反对这项规定，声称为孩子制定安全规则是他们自己的责任，而非州政府的责任。

但我知道，即使没有发生这次事故，我和其他一些父母也会感激这一规定。许多男孩将冒险行为当作一种荣誉，如果没有这样的规定，戴头盔会被其他同龄人嘲笑。在一个理想的世界里，父母能够成功帮助孩子不去理会这种压力。但我们并非生活在理想的世界。我们清楚，如果不强制规定，无论父母怎么努力，戴头盔的孩子都会变少。

纽约州关于戴头盔的规定能通过穆勒的测试吗？也就是说，它是否能通过限制一部分人的行为，成功避免这些人对其他人造成伤害？毫无疑问，这项规定避免了大量的伤害。若非如此，许多孩子，也许包括我儿子，早就已经丧命。他们失去自己的生命，这也是他们父母以及其他关心他们的人的损失。即便不对这些损失进行详细的估算，我们也可以肯定，没有人会怀疑这种损失是多么重大。那么，问题就在于，因戴头盔的规定而避免的伤害，相对于被强制要求戴头盔所带来的伤害，孰轻孰重。

当然，许多支持这项规定的人之前都有戴头盔的习惯。即便如此，他们中的许多人依然会暗自感谢这项规定，因为他们发现如果大家都戴头盔，自己也不会觉得尴尬了。基于同样的原因，之前没有戴头盔习惯的人也很乐意被要求这么做。对于这两类人来说，这项规定并没有造成任何伤害，这就跟戴头盔的规则基本上不会对冰球运动员造成伤害是一样的。但不可避免的是，仍有一小部分人会觉得这项规定对于他们来说是一种冒犯，但是他们受到的伤害绝对轻于这些规定所能避免的伤害。

在第7章我们曾讨论过，在严格应用穆勒的伤害原则之前，需要对当事双方所受伤害的经济价值进行可靠的评估。纽约州立法机构在不经估算的情况下就通过了关于戴头盔的立法，或许是因为大部分的立法者都认为，这项规定所能避免的伤害将远远大于它所带来的伤害。

反对头盔规定的自由主义者可能提出以下论点：规定所导致的冒犯

和反感，比它所能预防的伤害更严重。然而，几乎没有自由主义者会采取这个论点。他们只是在说，州政府没有权利指导人们如何生活，所以不应该通过这项立法。除非他们完全不打算应用穆勒的伤害法则，否则这样做是行不通的。如果自由主义者有权利阻碍大部分人所期待的青少年戴头盔规定的实施，那也就是说他们拥有将伤害强加于家长和其他人身上的权利。请问他们凭什么拥有这样的权利呢？

部分自由主义者或许会反对，认为举这个例子对他们来说不公平，州政府自然有权利实施青少年必须戴头盔的规定，因为毕竟青少年没有足够的判断能力和经验，无法在面对高风险行为时做出慎重的决定。但证据表明，青少年成长为成年人后，并不会发生任何奇迹。缺乏深谋远虑、天真的乐观，以及在面对社会压力时的脆弱，这些问题或许会随着年龄的增长而逐渐好转，但这些问题在大部分成年人身上依然非常明显。同孩子一样，成年人也有许多爱他们的人，如果受到严重或致命伤害，那些人也会无法承受。

有一年，我在巴黎休假时，曾与一位无法忍受交通拥堵而每天骑车45分钟上班的同事有过一次对话。尽管在巴黎，自行车事故非常常见，这位聪明、成熟的女士也从不戴头盔。我告诉她我儿子经历的事故，并劝说她考虑戴头盔。在她提出反对意见时，我故意揶揄她是由于害怕看起来不时尚才拒绝的。她对此提出强烈抗议，我也完全相信，她并不在意时尚与否。然而，数周之后，她羞怯地向我坦白，其实她曾在周末尝试过戴头盔，但不能想象自己戴头盔出现在大家面前是怎样一种情形。这不足为奇，因为在巴黎的一整年里，我从未见过任何一位骑自行车的女性戴头盔。特立独行确实会让人感觉尴尬。

我也无法想象法国颁布一项强制戴头盔的法律（过去我也曾无法相信他们会通过一项法律，禁止在酒吧和餐馆吸烟）。能够接受穆勒伤害原则的自由主义者不会断然反对这些法规，哪怕是在成年人身上实施的法规。因为社会环境会在很大程度上影响人的决策，许多人发现，要避免他人行为所带来的影响，成本非常高。无论是否强制戴头盔，都有人会受到伤害。如果发生这种情况，我们的共同利益在于最大限度地减少总体伤害。

在自由主义者的强烈反对声中，许多州都通过了法规，规定骑摩托车的成年人也必须戴头盔。我那位曾经骑自行车时受伤的儿子现在已经成年了。他不骑摩托车，但如果要骑，我会很感激纽约也在这几个强制戴头盔的地区之列。但人们常常迷失在关于是否应该强制规定戴头盔的

讨论里，而忽略了比起直接规定，其实还有其他策略，可以让被这项规定冒犯的人承受的成本更低。

对于成年人是否应该戴头盔这个问题，部分有戴头盔习惯的人也十分敏感。在一个只有少数人戴的环境里，例如在巴黎时我的同事所处的环境，少数戴头盔的人会被认为是另类。一个显而易见的事实是，极少数人戴头盔的状况将会持续，哪怕大部分人都希望自己和他人都戴头盔。我们还知道，不戴头盔可能会造成严重伤害，不仅仅是伤害当事人，而且也会伤害那些关心他们的人。因此，要求戴头盔所能减少的总体伤害，使在任何环境下都不愿意戴头盔的人所承受的伤害，不再那么重要。

然而，自由主义者强烈反对这项规定。他们称任何愿意戴头盔的人都有自由去做的权利。他们没有否认与众不同所导致的尴尬会阻碍一些人戴头盔，但那其实是在说，那是那些人自己的问题。或许，那些人应该更认真地思考什么是真正重要的，并且克服他人的看法。如果采取另外的办法，即强迫不愿意戴头盔的人必须戴，那么这部分人将无从选择。但我仍要说，如果在一个环境里，大部分人平时都不戴头盔，并且只有当他人开始戴头盔，自己才会戴，但他们仍希望包括自己在内的大部分人都去戴头盔，那么这个环境是有问题的。

幸运的是，强制要求戴头盔并不是解决这个问题的唯一途径。我们可以采取一种弹性的戴头盔要求，那就是允许任何人都能以适当的价格购买豁免权。比方说，每年缴纳300美元，可以从机动车辆管理局购买许可证，然后将它贴在牌照旁，告诉交警这辆车的车主获得了不戴头盔的豁免权。

这个办法的逻辑跟征收二氧化硫排放税的逻辑是一样的。对于某些企业来说，降低排放量所付出的成本远高于其他企业；类似地，对于某些人来说，必须戴头盔的成本也会比其他人高。正如二氧化硫所带来的伤害取决于总排放量，阻碍人们戴头盔的社会压力取决于不戴头盔的人所占的比例。在上述案例中，有效的解决方案都是让最容易采纳必要改变措施的人做出改变。征收二氧化硫排放税，会引导减排成本低于应缴税款的企业采用清洁技术进行减排，而对不戴头盔的人征税，能够鼓励并非强烈反对戴头盔的人做出改变。

如果自由主义者仍对征税感到不舒服，他们可以这么考虑：这不仅减少了伤害，还能增加税收收入，从而为有益的公共服务买单。这样可

以降低对有益活动征税的税率。对不戴头盔骑车的人征税，意味着政府可以减少征收工资税，工资税不利于产生更多的工作机会；或者可以减少征收所得税，所得税不利于人们进行储蓄。

对有害行为征税是一种滑坡谬误吗

我将以近年来一项最受争议的征税提议案例作为总结，那就是针对含糖苏打饮料的征税提议。含糖苏打饮料被认为是引发肥胖症流行的主要因素。在自由主义者和其他人的反对声中，华盛顿特区通过了这项征税的立法。在想办法筹集奥巴马政府提出的医疗保险改革法案所需费用的过程中，参议院财政委员会在经过考虑后，拒绝了一项类似的征税立法。纽约州前任州长戴维·佩特森（David Paterson）为了尽快解决州政府日益扩大的财政赤字，需要额外的收入，从而提出了这项没有成功的征税提议。

批评含糖苏打饮料税的人认为，这是保姆式州政府对人们的终极侵扰。对于他们来说，这跟那些会伤害他人的案例是有差别的。由于过量饮用含糖苏打饮料而肥胖的人，在饮用高果糖玉米糖浆时，也更有可能患上糖尿病和心脏病。他们更有可能被足部截肢，也更有可能在成年前死亡。

然而，这些昂贵的成本都是饮用者给自己增加的成本，不影响别人。当然，过量摄入玉米糖浆所导致的医疗并发症通常需要由公共支出所支持的治疗。但如果苏打饮料饮用者拥有正常的寿命，这些支出在他们临终前也会发生。正如许多经济学家所指出的，在成年前死亡其实为政府节省了数十亿美元的社会保险开支。

简而言之，征收含糖苏打饮料税更像是一种家长式的管制，而不是对危害他人的行为进行征税。然而，毋庸置疑，含糖苏打饮料税将以一种取悦许多纳税人的方式来改变他们的行为。正如我在第2章中讨论过的那样，证据表明，人们总是过于看重眼前的成本和利益，过于轻视具有不确定性的或者延后发生的结果。许多人购买含糖苏打饮料的理由是这些饮料很好喝，而不是希望自己未来变胖。数年之后，如果税收让他们减少了购买这些饮料的次数，很少人会为之前的行为感到后悔。

从行为学的角度来说，未来的自己对于现在的自己来说，无异于一个陌生人。假设喝含糖苏打饮料引发的即时后果，是导致一位完全陌生

的人由于糖尿病循环障碍而被足部截肢。如果这种随机的联系一定会发生，几乎没有人会喝太多的含糖苏打饮料。但由于受害者是存在于遥远未来的自己，并且伤害程度不确定，为避免伤害而限制自己有害行为的动力就会大大减弱。

为反对含糖苏打饮料税，经济学家格里高利·曼昆（Gregory Mankiw）担心批准这些征税政策就会导致滑坡谬误[7]。他写道："征收苏打饮料税会鼓励人们保证营养，更好地照顾未来的自己。于是，也可以对糖果、冰激凌和油炸食品征税。接下来，可以资助西兰花、健身房税费和牙线。向愚蠢的电视秀征税以及为严肃文学提供补贴也就离我们不远了。"[12]

这种担忧有其合理性，但我们不得不开始"滑坡"。在进一步经历这个"滑坡"之前，我们无法消除这种担忧。饮用含有大量高果糖玉米糖浆的苏打饮料显然会造成重大损害。但只要我们还对储蓄、创造工作机会以及其他有益的行为进行征税，通过对有害行为征税来取代对有益行为的征税就迫在眉睫。

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

THE DARWIN ECONOMY

12

重新思考自由主义者的反对主张

每个人对于美好生活的构想都不尽相同。几乎人人都重视个人的自主权，自由主义者尤甚。然而，哪怕是最坚定的自由主义者，每天都会放弃许多珍贵的选择权，以便获得其他权益。举个例子来说，如果你是工薪一族，就必须配合他人的日程安排，并且去做许多你并不喜欢做的事情。即便自主经营事业，你的时间也不可能完全属于自己。但是你能坦然接受这样的事实，因为你的放弃使你获得了其他重要的选择权。

简而言之，拥有完全的自主权是一种不可能存在的极端情况。自由主义者所面临的挑战，跟其他人一样，在于如何获得最大价值的选择权组合。

征税将直接削弱你的自主权，无论是何种税，因为你不可能再用这部分钱去做你想做的事情。然而，这并不意味着，纳税就会损害你选择权的总体价值。这取决于许多因素，而其中最重要的因素是，纳税所带来的利益和你直接用税款所能买到的东西相比孰轻孰重。尽管“那本来就是你自己的钱”，但另一方面，公共服务能为你提供很高的价值。正如我在前面章节所述，种种征税还有额外的好处：遏制那些弊大于利的行为。

本章旨在探索一个主题，那就是理性的自由主义者应当自愿承受何种由国家所赋予的限制。我所说的“理性的自由主义者”，是指高度重视个人自主权，并且为了实现自己的目标而对所有选择权进行权衡的人。至于目标为何，我在此不进行假设。自由主义者的目标，有可能是尽量消费，或者尽量积累财富，也有可能是帮助别人，或者成为佛教徒，又或者从政。那么，问题就在于，如果可以任意选择，理性的自由主义者愿意选择何种形态的社会？

“理性的”这个定语十分重要。有些人往往会去抵制一些能够实现自己目标的制度，理由是这些制度违背了某些虚无缥缈的原则。我在本章的论述并不是为了说服这类人。但我认为，我的论述能够说服理性的自由主义者，诸如现代福利体系之类的社会制度，将超乎想象地，更有可能帮助他们实现目标。

科斯带来的启示

在第6章，我们详细讨论了经济学家罗纳德·科斯所提出的框架，这个框架为我们即将面临的问题提供了行之有效的思路。我们来简单回顾一下，科斯首先提出，伤害他人的行为在本质上会起到相互作用。比方说，汤姆吸烟会伤害山姆，但事实上，伤害山姆并不是汤姆有意为之。汤姆只不过是想通过成本最低的方式来实现自己的目标。如果我们阻止汤姆吸烟，我们就会伤害汤姆。科斯的洞见的革命性在于，汤姆和山姆在尽量降低双方所受的伤害时，获得了共同的利益。

在第6章中我曾讨论过，通过对科斯的工作进行仔细研究，我们可以确定，现实障碍通常会阻碍双方私下协商，从而无法为外部性找到解决方案。按照他的分析方法，第一步应该分析，如果不存在障碍，事件将会如何发展。为此，他抛出了一个问题：如果不存在协商成本，不存在起草和执行合约的成本，不存在阻碍人们经过讨论得出解决方案的障碍，事情将会如何发展？

科斯认为，在此情况下，人们会选择最有效的解决方案。比方说，如果汤姆戒烟的成本低于山姆所受到伤害的经济价值，无论法律是否有规定，汤姆都会选择戒烟。如果法律没有明确汤姆应为伤害负责，他就可以毫无责任地制造污染。但山姆不会听之任之，为了维护自己的利益，他得付钱给汤姆，以便让他停止吸烟。

如若不然，还有一种更经济的方式，那就是山姆搬家到上风的位置，从而避免受到伤害。如果法律认为汤姆吸烟所引发的伤害是合法的，山姆可以原位不动，然后用钱来消除自己所受到的伤害。那样的话，汤姆向山姆付钱，让山姆搬家，这是成本更低的方式。

重要的是，如果双方不能就最有效的解决方案达成一致，那么事情就会恶化。科斯的框架描述了一种鲜明的对比，那就是在效率和自主性之间存在着尚未被人意识到其重要性的联系。由于这种联系十分重要，为方便讨论，我们可以将它明确如下：

> 除非能够有效解决将为他人带来伤害的问题，否则个人的自主性永远要妥协。

合租室友抽烟，你还要和他一起住吗

我们可以用一个简单的例子来加以说明，并且在举例的过程中，我们可以看到有效解决问题的关键在哪里。假设汤姆和山姆正在考虑是否合租一个每月房租为3 000美元的、带有两间卧室的公寓。或者，他们可以各自花2 000美元，各租一个单间公寓。先不论房租，除了汤姆喜欢吸烟而山姆不喜欢闻到烟味这个问题，他们对其他方面没有任何意见。如果他们分开住，吸烟也不再是什么问题。那么问题在于，合租所节省的房租是否足以补偿吸烟所带来的伤害。

在回答这个问题之前，我们必须了解汤姆吸烟的意愿有多强烈，以及山姆对于在无烟环境居住的意愿有多强烈。我在第7章中曾说过，衡量意愿强烈程度最有效的指标在于他们愿意为此支付多少钱。假设汤姆为解除不允许在家吸烟的限制，愿意每个月支付800美元，而山姆觉得在无烟环境居住的价值为每个月1 600美元。为方便起见，我仅从票面价值进行估算，不考虑汤姆或许会因为其他某种激励因素而放弃吸烟。

他们所面临的是一个典型的“成本-收益”问题。两人合租两居室的公寓要花费3 000美元的房租，比两人各租一间单间公寓的总价低1 000美元。因此，两人合租的收益是每月1 000美元。那么成本是多少呢？对汤姆来说，能够在家吸烟的价值是每月800美元，但他对汤姆造成的损失是每月1 600美元，那么最有效的解决方案就是汤姆放弃在家吸烟。他做出这个改变的成本是每月800美元，也就是他为了吸烟愿意支付的价钱。在这种情况下，两人合租的成本是每月800美元。

如果他们一起合租，并且达成协议汤姆不能在家吸烟，由于合租的收益是每月1 000每月，而成本仅为800美元，那么他们每月就可以分享200美元的额外收益。如果他们愿意平分这200美元，他们在分摊房租后，每个月能比单独租房节省100美元。

除了吸烟问题外，山姆不介意是合租还是单独租房。如果合租，他需要分摊1 900美元的房租（这比他自己租房，也就是在不受吸烟问题困扰的情况下，少花100美元），那么他每个月可以节省100美元。对于汤姆来说，如果他承担的房租是1 100美元，那么合租能够为他节省100美元。这比他单独租一间单间公寓少花900美元，但其中的800美元要作为放弃在家吸烟的补偿。

我在第7章中曾讨论过，定价通常取决于各方的收入。比方说，山

姆愿意为无烟环境付出的价钱高于汤姆愿意为继续吸烟支付的价钱，因为山姆的收入比汤姆高。左派批评家常常因为定价取决于人们的支付能力而反对成本-收益测试。他们质疑道，为何富人就可以占优势？我在第7章也曾讨论过，这是因为，如果根据支付意愿来衡量成本和收益，参与各方都能获得他们想要的结果。使用其他定价方法则有可能妨碍他们推动事情往前发展。

举例来说，假设在汤姆和山姆的案例中，定价不是根据两人的支付意愿来决定的。如果双方必须平摊房租，首先汤姆永远不会同意合租。每月支付1 500美元房租，但是不能吸烟，那他肯定愿意花2 000美元自己住。

如果按照之前描述的协议进行合租，他们俩都能获得净收益。如果要说这个协议侵犯了某方的权利，这是不成立的。毕竟，每个人都有独自居住的权利，如果他们愿意的话，完全可以不达成协议。这样一来，汤姆就没有理由抱怨他失去了在家吸烟的权利。达成协议后他确实不能再在家吸烟，但是他获得的补偿高于他的要求，也就是每个月可以节省900美元房租。山姆同样没有理由抱怨他付的房租份额更高。汤姆须放弃他很看重的习惯，来达成双方可以接受的合租协议，如果山姆所需支付的房租份额没有很大差距，那汤姆可以不同意合租。

相对于他们所面临的其他选择，上述协议（妥协以及其他方面）使两人的自主权达到最大。自主权是指一个人可以做自己想做的事情的权利。合租协议没有要求山姆放弃他所看重的事情，却让他的资产增加了额外的100美元，从而使得他能做的事情更多了。在汤姆看来，同意放弃在家吸烟是一种极大的牺牲。但他获得了他更看重的东西作为回报，那就是每个月拥有额外900美元可以支配。他能做的事情少了重要一项，但他获得了比他所放弃的事情更有价值的选项。因此，他同样享有了更大的自主权。

通过这个案例，我希望强调的是，为伤害他人的行为找到有效的解决方案符合当事各方的利益。无论问题具体是什么都可以这么做：可以是吸烟问题，可以是噪声问题，也可以是为了进入最好的学校而比拼学区房的问题。无论当事人是谁也都适用：可以是共和党人士或者民主党人士，天主教徒或基督教徒，从高中辍学的人或大学毕业生，理性的自由主义者或茶党成员。

上述案例强调了科斯的“外部性是相互的”的观点的重要性。汤姆希

望能够在家吸烟，但他并不是一个作恶者。山姆希望得到一个无烟的居住环境，他也不是一个受害者。他们只不过是共同面临一个事关双方利益的问题，须用成本最低的方式来解决它。一旦找到有效的解决方案，他们就能拥有新的选择权，可以选择一些比之前所拥有的更喜欢的东西。也就是说，每个人都能拥有更大的自主权。解决问题的有效性是最大自主权的前提。

解决问题的有效性是最大自主权的前提

在此基础之上，让我们再来探讨几个理性自由主义者或许愿意接受的具体案例。聪明的读者或许已经注意到，合租的案例与第8章中的组建社会的案例十分相似。我们再做一次之前做过的练习，想象一场洪灾摧毁了社会上的一切事物，你和其他999人登上方舟得以获救。你的任务是组建社会，重建社会文明。

本次练习的目的依然是为那些强烈关心个人自主性的人实现他们利益的最大化。最重要的是，进入一个新社会必须是严格自愿的。没有人可以强迫你进入你不想进入的社会，并且只有在获得每一位社会成员的认可后，社会规则才能生效。

假设你是一位理性的自由主义者，而其他999人代表着从各种能力和品性的人中随机抽取的人员。就对自主权的渴望程度而言，你跟其他一小部分与你类似的人处于整个数值分布的极值尾部。从性格来说，你是一位极端的自由主义者，但你并不是一位空想家。如果你会选择加入一个对你的自由行为有所限制的社会，原因只有一个，那就是接受这些限制符合你的利益。

同之前的设定一样，每个社会都拥有在洪灾中存留下来的一部分土地和其他一些财产。假设一个100人的社会占世界总人口数的10%，他们也相应地拥有10%的土地和其他财产。如何分配这些财产成为一个需要成员们自己解决的问题。他们可以让每个人分到同等份额，也可以先拿出一小部分进行分配，然后允许成员们用已经分到的钱购买其余部分。或者，他们还可以组建一个财产永久共有的社会。所有的方案都可供选择。

假设你可以完全了解他人的才能和品行，那么你是知道自己选择加入的社会是什么样的。一旦你和其他人达成协议，组建一个社会，在你

们制定的规则下，你可以凭借自己的努力和才能赚钱。

我在第8章中曾讨论过，能否取得重要成果取决于你所选择加入的人群的特点。如果他们之中大部分人生产力很高，你所在的社会就能购买更多更好的公共设施。但这也是缺点，比方说会对你竞标房产产生不利影响。假如只有一部分房子能看到美景，而大部分人都想要那样的房子，如果你属于生产力最低的那部分人，那么你得到这样房子的可能性很低。

在第8章中我曾提出，诸如此类的考虑是促使人们支持累进税的原因之一。如果一位理性的自由主义者希望社会中其他人生产力不如自己，使得他能在竞标房产时占据优势，其他人的反应则是要求通过税务机制获得补偿。那么，自由主义者就得判断，这样的社会对他来说是否具有吸引力。

鉴于一些集体主义经济社会的惨淡历史，参与者或许都会同意将大部分的商品和服务移交到自由市场。但在第9章我们可以看到，竞争性市场的收入前景具有天然的不确定性。在天赋或能力方面的微小差异，以及其他看似不重要的随机事件，往往会导致差距极大的市场回报。在仔细考虑这一事实后，哪怕是理性的自由主义者，或许也会希望通过某种社会保障的形式，来补充市场收入。一旦成员们就社会的机构设置和管理规则达成统一意见，他们就能按照自己的意愿自由支配收入。

顺便提一下，至少从某个重要角度来说，这个练习有别于道德哲学家约翰·罗尔斯（John Rawls）提出的一个著名的思想实验。[1]罗尔斯让读者想象自己处于无知之幕的后边，人们无法认清自己的才能和品性。他认为，在无知之幕的掩盖下，我们可以预测分配规则将会是公平的，因为人们不知道哪些规则对他们是有利的。罗尔斯认为，在这种背景下制定出来的规则，如果只是为了帮助社会中最穷困的人群增加收入，那么收入不平等的情况将会越来越严重。尽管也有人提出，位于无知之幕后面的大部分人制定出来的制度会比这更不公平，但人们普遍认为，如果需要采取更激烈的措施来限制不公平，罗尔斯的思想实验可以提供强有力的理论基础。

或许也有人会说，我所提出的练习是不公平的，因为人们事先已经知道了自己的才能情况，他们有能力排斥那么运气不佳、天生才能堪忧的人。这种反对意见非常有力。与罗尔斯实验不同的是，我的练习目标不在于呈现一个公平社会的面貌，而在于指出理性的自由主义者会选择

加入什么样的社会。我从未宣称社会应该被塑造成理性的自由主义者所愿意选择的社会。我所主张的是那种社会会与现代福利国家高度相似。

由安·兰德（Ayn Rand）创作的小说《阿特拉斯耸耸肩》（*Atlas Shrugged*）里的主人公约翰·高尔特（John Galt）又会选择加入什么样的社会呢？兰德曾说，她写这部小说是为了“展示这个世界是多么迫切地需要发起者，而社会对待发起者的方式又是多么的恶劣”。[2]但我所提出的实验是将自由主义发起者置于有利的地位。在那里，高尔特没有理由担心遭受恶劣的待遇。尽管这个实验做出了有利于高尔特的设计，但他被赋予的能力在本质上是防御性的。他可以拒绝别人强加给他的令人不悦的条款，但他也不能强加条款给别人。

妥协的真正原因

在最开始的时候，理性的自由主义者将会放弃“一切税收皆为窃取”的主张。除了国防领域，还有许多重要物品是无法由私营部门生产出来的，或者说生产质量不尽人意。比方说，在某些情况下，私营收费公路是经济可行的，但让私营部门在密集交错的城市网格设立收费亭是不现实的。政府通过税收来建设和维护道路的效率更高。理性的自由主义者还会接受一个事实，那就是征税必须是强制性的。自愿性的税收远远不足以支付人们所需的公共设施和服务。

在我提出的练习中，理性的自由主义者能够做出妥协，最主要的原因在于人多所固有的优势。正如本书第8章所说，许多公共设施拥有一个共有特性，那就是它们在面向所有民众时必须是等质等量的。越多人来分摊成本，每个人的付出也就越少。即便他人青睐的公共设施和服务不同于自己的喜好，理性的自由主义者也许也会选择加入他们。这样做有一个很明显的缺点，那就是他不得不通过交税来为某些他不喜欢的公共设施买单。但也会有更多人来跟他一起分摊他所喜欢的公共设施的成本，总的来说他的赋税压力会减轻。

高尔特及其志同道合的伙伴或许梦想着拥有一个完全由他们这样的发起者所构建的社会，因为这样的话他们就无须妥协。然而，在经过短暂的思考后，他们肯定会改变主意。在那样一个社会，谁来为他们提供洗衣服务呢？他们的房子着火时谁来救火？谁来收垃圾？如果将很多时间花费在这样的事情上，他们其实是在严重牺牲自己的自主性。

亚当·斯密最卓著的洞见之一是：如果人们能够分解任务并实行专业化分工，生产力将获得爆发式的增长。比方说，他曾举过一个广为引用的例子，18世纪苏格兰大头针厂在实行专业化分工后，生产力增长了数百倍：

> 一个人抽铁线，一个人拉直，一个人切截，一个人削尖线的一端，一个人磨另一端，以便装上圆头。要做圆头，就需要有两三种不同的操作。我见过一家这样的雇有10个工人的小工厂，如果工人们竭尽全力地工作，他们一天大约能生产12磅（约5.44千克）大头针。如果是中等大小的大头针，1磅（约0.45千克）最多有4 000枚。那么这10个人，每天最多能生产48 000枚。按照每个人占1/10计算，每个人每天最多能生产4 800枚。但如果他们不是各自负责一个部分，假如他们没有受过类似的训练，那么他们每个人一天的生产量肯定不足20枚，甚至有可能1枚都生产不出来。[3]

亚当·斯密还意识到，只有在人口密度足够的情况下，这样的专业化分工才能完全发挥出优势。因此，他写道：

> 由于交换的力量为劳动分工带来了机会，因此，分工的程度必将取决于交换力量的强弱，或者换种方式来说，取决于市场化的程度。在苏格兰高地这样荒芜的地方，散落着一些孤零零的房屋和小村庄，每位农民还必须兼任自己家的屠夫、烘焙师和酿酒师。在此情境下，我们很难在30公里以内的地方找到干铁匠、木匠或泥瓦匠等行当的人。住户之间彼此散落，很难在15公里内的地方找到另一户人家，他们必须学会做许多小事情，而在人口更密集的地方，这些事可以由工人的助手来做。小乡村里的木匠不仅仅是木匠，还得是细工木匠、家具木匠，甚至是木材雕刻师，同时还是车匠、制犁匠、二轮货运马车匠和四轮货运马车匠。[4]

假如让思想实验中1 000人里的一小部分自由主义者组建一个新的社会。即便实验人数大大增加，如果约翰·高尔特不愿意加入跟他意见相左的群体，那么他也只能加入一个非常小的社会。除非我们愿意放弃亚当·斯密的主张，即分工和专业化是社会繁荣的基础，那么我们只能得出这样的结论：一个完全由坚定的自由主义者组建的社会也是非常贫

穷的，至少相对于其他人数明显更多的社会来说是如此。

约翰·高尔特会同意强制储蓄计划吗

在牢记这个事实的基础上，让我们假设高尔特需要决定是否加入这样一个群体：这个群体跟他所有意见都一致，但有一个问题除外，那就是是否要实行强制储蓄项目。这个群体希望将所有税种的税率提高10%，然后将这些额外的税收存入老百姓的账户里，退休后才能使用。他们支持这个项目，不是因为他们自认目光短浅或不理性，也不是因为他们想为自由主义者的生活制造困难。他们希望通过这个项目来减轻在学区择房上的竞争。

我再次声明，好学校是一个相对的概念。它只不过是在相同环境中相对更好。大多数父母都希望孩子能进好学校，但无论何时，只有50%的学生能被录取进入排名前50%的学校，无论父母在好学区花了多少钱买房都无济于事。

结果，年轻的父母们就会陷入一个痛苦的两难境地。他们要么在年轻的时候存下足够多的钱，以便在退休后维持舒适的生活水准；要么用大部分储蓄到更好的学区买房。正如之前讨论的那样，问题在于假如他们花光了所有的储蓄，他们也只不过是成功抬高了进入好学校的“门票”价格。这个群体通过将他们现有的部分收入存进储蓄账户里，直到退休才能使用，由此来缓解这个问题。

我们假设最开始的时候，高尔特和他的自由主义者同伴们觉得被这个项目的提议冒犯了。尽管科斯说过外部性会起相互作用，他们会问：“政府究竟有何权利强制我们存钱？”然而，其他人不会被反对意见所动摇，他们宣布无论自由主义者是否加入，他们都愿意执行这个计划。我相信，高尔特和他的朋友们找不到另外一个人数更多、跟他们意见相同的群体。那么，他们要么选择自己组建一个小型社会，保留进行储蓄的自主决策权；要么加入一个必须每月储蓄的更大型的社会。

如果他们加入了更大型的社会，他们就能够与更多人分摊公共设施的成本。此外，强制储蓄税与其他税种不同，因为这部分钱存在他们自己名下的账户里。到退休的时候，他们就能拿回所有的钱以及累积的复利。由于劳动分工和专业化程度更高，他们的税前收入能明显提高。无论如何，在更大型的社会里，他们的税后收入也会更高。如果加入大型

社会后，在除去储蓄税和其他税费后，他们每周的收入还更高，但他们依然不这么做的话，怎么可以自称是“理性的”呢？

为了保护他们的自主权？那样的话，自主权的概念就会变得很怪异。如果他们在更大型社会能够获得更多的可支配收入（且不论他们在退休时还能取出强制储蓄的那部分钱），也没有受到更多的限制，那么他们在更大型社会获得的自主权会多得多。

安全法则

如果大型群体希望工作安全得到监管，同样的逻辑也适用。高尔特和他的朋友们或许会说，这样的管制将会剥夺他们决定是否为追求更高收入而承担额外风险的权利。是的，但并不是因为大型群体自以为是、好管闲事才希望实行这样的管制，而是因为个体与群体在风险偏好上存在根本的达尔文式冲突。在第3章中我曾写过，风险更高的工作回报更高，这是因为安全措施是需要成本的。因此，如果有人选择了风险更高的工作，他们能够用更多的钱在更好的学区买房，对于个人来说，这完全讲得通。但如果所有人都这么做，他们所期望的结果就会化为泡影，人们花光自己的储蓄，结果只会抬高好学区的房价。

高尔特和他的同伴或许仍存在质疑。然而，事实上希望实行监管的人数多过不希望监管的人数。由于社会越大，能够实现的劳动分工和专业化程度就越高，能够分摊的公共设施成本就越多，所以我们不难想象，大型社会里安全系数更高的工作的税后工资会比小型社会里风险不受监管的工作的工资更高。

高尔特及其同伴仍然拒绝加入，他们声称自主权的重要性高于一切。这样一来，他们就暴露了自己的不理性。视自主权高于一切的人却青睐于自主权更少的选择，这样的人不可能是理性的。在大型社会，低风险的工作让他们因为严重事故而失去自主权的可能性更低一些。更高的税后收入能够从无数方面增加他们选择的可能性。他们可以更自由地选择去何处度假，去哪里用餐，也可以选择缩短每周的工作时间，或者提前退休，等等。

在哲学和经济学领域，对于“理性”一词的定义不尽相同。但所有的定义都规定，理性者将会以最有效的方式实现自己的目标。如果高尔特及其同伴由于不同意大多数人在储蓄或风险方面的立场，而选择了更小

的自主权，我们可以说，他们既不理性，也不像他们自己声称的那般重视自主权。

什么是权利

“人民拥有一系列权利”是《无政府、国家和乌托邦》（*Anarchy, State, and Utopia*）开篇的第一句话，这本著作是哲学家罗伯特·诺奇克（Robert Nozick）反对自由主义者立场的标志性作品。[5]许多自由主义者会因为以下理由对我的实验提出异议：只有多数人对少数人拥有仗势欺人的能力。诚然，多数者通常会拥有这种能力。为防止他们滥用这种能力，所有成功的文明社会都会制定宪法，用以保障许多具体的个人权利。比方说，没有一个国家会赋予他人杀害你、窃取你的汽车、阻止你选举的权利。许多社会都赋予广泛的公共演讲自由，哪怕演讲者是在极力反对多数者。但是，实现多数者的意愿，并不总是，或者说并不通常，会侵犯别人的权利。

在任何国家，监管储蓄状况都不是违宪的，也没有任何国家会声称对安全进行监管是违反宪法规定的。这些观察结果里或许藏着某些真相。如果自由主义者坚持认为有人可以不受监管，他们必须解释这种权利从何而来。

无论如何解决这些具有争议性的问题，总有人会成为弱势群体。比方说，在关于储蓄的案例里，拒绝接受监管意味着许多人在退休时储蓄资金不足。但如果进行监管，有些人不得不存下比自己计划的更多的钱。在安全监管的案例中，拒绝接受监管意味着有些人被迫承担更多的风险。但如果进行监管，有些人不得不更多地为安全买单。如果自由主义者坚持对于后一类人的关注要优先于前一类人，他们必须对此做出解释。

决定是否加入一个有人与你在某些问题上意见相左的社会，与决定是否跟吸烟的人一起合租，是明显不同的。但就目前而言，这两种决定在两个重要的方面是相同的。首先，经济的重要性所占的比重相同。无论是共享公寓还是共享社会，与他人共享都意味着必须在某些方面做出妥协，但最终节省的成本可以让人觉得妥协是值得的。

其次，在两个案例中，对意愿进行估价为找到最有效的限制伤害的办法提供了通用标准。我在第7章曾说过，估价通常取决于各方的收

入。在考虑他们收入的基础上，应该通过估价进行权重分配。正如之前说的那样，使用其他估价原则或许会阻碍当事各方继续进行交易。

有些自由主义者可能会反对说，科斯的框架强调成本-收益分析，这不一定适用于与人权相关的所有事务。这也许是对的。但我们并没有在谈论与人权相关的所有事务。我们只不过是在谈论日常公共政策的决策，这些政策通常只会对每个人一生的总财富产生极小的影响。

人生漫漫，通常在人的一生中，每个人都会受到数万项公共政策的影响。只选择那些收益大于成本的措施，并不能保证每个人都能从每项政策中获得净收益。每个变化都会产生赢家和输家。但如果以成本-收益分析作为决策规则，长期来看实际上每个人都会成为赢家。这就好比进行1 000次赢面更大的赌博。假如抛硬币出现正面你能赢4美元，出现背面输3美元。你可能连续输好几次。但如果硬币本身没问题，抛几千次之后，最终你绝对能成为赢家。

使用成本-收益分析作为社会决策的规则，会使某些人受到不公正的待遇吗？由于成本和收益是由支付意愿来衡量的，更高收入群体的意愿能够占更大比重，这是因为高收入者愿意为自己想要的东西支付更高的价钱。如果他们想要的与他人想要的存在系统性的不同，在许多领域都是如此，这就会成为一个问题。

正如我在第7章中所讨论的，假设低收入者有能力拒绝成本-收益分析，比方说在实验中可以拒绝加入采用这种方法的社会，但其实他们有更好的选择，那就是接受这种方法，从而获得更多可支配的收入。并且，在更大、更多元化的社会里，劳动分工和专业化的程度也更高，所以，做出这个让步对他人也是有利的。但一旦达成了协议，支付意愿将成为衡量不同选择的相关标准。

最坏的情况是，如果社会规则不能保证尽可能地把总的“经济蛋糕”做大，他们就白白浪费了扩大每一位公民自主权的机会。如果“经济蛋糕”做得更大，每个人都有机会分到更大的一块，也就意味着他们可以选择做更多的事情。

这样的话，自由主义者就有充足的理由来建立一个更大的同盟，大于他们将异见者排除在外时能形成的小同盟。这样做的优势在于人均收入将会大大高于之前仅由自由主义者组成的小同盟。此时，他们不得不遵守一些规则，从而放弃一些选择权，或者以更大代价获取选择权，这在之前讨论的关于储蓄和安全监管的案例中可以看出。但他们也会有许

多新的选择。如果这些新的选择比他们牺牲的选择更有价值，正如在储蓄和安全监管案例中那样，几乎可以肯定，只有不理性的自由主义者才会拒绝加入。

人们当然不能随心所欲地建造新的社会，无论这个新社会是多么适合他们。实际上，基本上所有人都出生在一个既定的社会里，要想建造一个新的社会几乎是不可能的。因此，生活就像科斯框架呈现的第二种形式，即在生活中，交易成本的存在，使得人们不可能为外在因素所造成的问题协商出有效的私下解决方案。科斯建议道，社会应该对产权进行界定，采取一个可以推动当事各方找到他们所认可的解决方案的机制。

科斯框架着重强调了效率的重要性。比方说，如果一个群体希望监管工作场地的安全，但另外一个群体不希望如此，通过比较双方为自己立场愿意付出的代价，就可以找到解决问题的方案。

安全监管对于收入水平较低的工人来说更为重要。像约翰·高尔特那样的自由主义者们，他们的工作环境通常比需要安全监管那部分人的工作环境更为安全。因此，理性的自由主义者几乎不愿意付出代价来阻止安全监管。由于希望实行安全监管的工人在人数上多过持反对意见的自由主义者，那么，成本-收益分析将会支持实行安全监管。

自由主义者或许还会抗议，这侵犯了他们自主决定为安全付出多少成本的权利。但自由主义者却是在否认他人拥有决定自己最高承受多少风险的权利。为何第一种权利比第二种权利更重要？自由主义者须对此做出解释。

如果理性的自由主义者最终选择加入一个支持实施安全监管、交易成本为零的大型社会，他们有什么理由声称安全监管剥夺了他们的重要权利呢？在我们所生活的世界里，高额的交易成本意味着起码有一方无法获得他们想要的东西。自由主义者该如何解释，为什么大型社会的意愿就要打折扣？一个自称将自由看作高于一切的群体，会如何解释，在人人都享有完全自由选择权的环境中，有些人却得不到他们想要的东西？自由主义者是否拥有比科斯框架听起来更加中听的权利法则？那是什么样的法则呢？是宗教教条吗？请问是哪一条呢？

我们需要新一代的自由主义者

总而言之，代表传统自由主义者立场的理性自由主义者的观点很难站得住脚。我已经预设了传统自由主义者所需的所有条件，也就是市场是完全的竞争市场，消费者非常理性，以及政府不会限制除伤害他人之外的行为。在这一系列条件中，我只增加了一个重要的条件，一个不存在争论的观察结果：生活中许多重要方面是取决于相对标准的。也就是这个观察结果导致了传统自由主义者立场的崩塌。

报酬与相对业绩之间的关系，是亚当·斯密和达尔文对于竞争性过程的看法存在分歧的具体体现，更确切地说，是亚当·斯密的现代门徒与达尔文在观点上的分歧。前者相信，竞争的力量会引导自利的个体为全体社会创造最大的价值。达尔文的观点则相反，他认为竞争模式会导致个人追求自身的利益。在第2章中我们可以看到，这样的行为有时候会使全体社会受益，但并不是一直如此。尤其是当个体的薪酬取决于相对地位时，个体和集体的利益通常就会产生分歧。

如果是职位竞争而非雇主的压榨导致工人承担更多风险，自由主义者就没有理由说安全监管剥夺了他们自主选择的权利。聪明的自由主义者不会因为军备控制协议规定签署国不能随意制造武器，而去反对这些协议。这种限制恰恰是协议的意义所在。签署协议的人也知道，如果可以自由选择，他们将会无休止地制造炸弹。安全监管就好比军备控制协议，所以它自然会限制个人的选择权。但达成协议的各方的目标就是要实现这种限制！

在回报取决于相对业绩的领域，我们不可避免地会看到为了地位而开展的“军备竞赛”。并且，几乎不出所料，竞争者会通过“军备控制协议”来规定一些限制；因为如果不这么做，就会产生互相抵消的开支。赛车协会会限制发动机排放量，运动联盟会限制参赛人数，学区会限制幼儿园入园日期，等等。如果想从根本上反对这些限制，从而解除他们对于个人自由的限制，办法只有一个：完全不参与这些事务。

部分自由主义者坚持认为，相对地位对于大多数人来说并不重要。但即便是口才最差、知识最浅薄的辩论者也能毫不费力地驳倒这个观点。自由主义者最终必须承认相对地位是重要的，但他们中的许多人或许依然想说事实不应该是这样。他们会反对说，以地位因素决定公共政策，无异于将羡慕、嫉妒这样的负面情绪合法化。他们会说，我们不会考虑虐待狂和受虐狂在公共政策制定上的偏好，我们还应该忽视源自嫉妒和羡慕的偏好。

然而，这个论点同样站不住脚，因为关于地位的因素与此类情绪无关。根据环境做出判断是人类神经系统不可避免的属性。一辆车的速度只有比同一环境中的其他大多数车快，才能称之为快。如果一处房屋明显比同一环境中的其他大部分房子小，不管它的实际面积有多大，它看起来都是小的。正如我们在第5章看到的那样，当环境对于评测结果的影响力高于其他因素时，消费模式就会扭曲。人们在房屋、珠宝、汽车等受环境影响的物品上花费太多，在受环境影响较小的事物上的花费就会过少，比如安全、储蓄和休闲。在一个完全没有嫉妒或羡慕的世界里，此类消费扭曲也会发生。

自由主义者或许还会继续坚持声称累进税侵犯了他们的权利。但正如我们在第8章看到的那样，任何其他形式的征税都会剥夺社会上最富有成员选择他们最喜欢的公共和私人设施的权利。自由主义者或许还会坚持认为，向最富有的社会成员征收相对更高的税，会使“经济蛋糕”变小。正如我们在第10章看到的那样，几乎没有证据可以支持这种论点。相反，我们在第11章可以看到，通过抑制利大于弊的行为，一个设计完善的征税系统实际上可以使“经济蛋糕”变大。如果我们缩减一小部分在婚礼和成年礼上的花费，仪式的主角们也会觉得这些仪式很特别。如果我们减少数吨二氧化碳的排放量，我们也能降低灾难性全球气候变化发生的可能性。

正如穆勒所说的那样，政府可以通过立法限制个人的行为，从而阻止对他人的伤害。但最后发现，严厉的管制几乎从来都不是最有效的。污染税的经验已经证明，增加有害行为的成本通常比直接禁止的作用更好。社会的利益在于减少有害行为的总量，而不是减少具体某个人的有害行为。尽可能少用监管而采用征税手段，可以将总成本控制在最低程度，因为这样可以将减少伤害的任务集中分配给少数几位完成成本最低的参与方。

几十年来，反政府和反税的口号妨碍了政府更好地运用这些简单的道理。正如我们在第4章看到的那样，有些国家拥有励志的、诚实的政府，它们能够不遗余力地提供公共设施和服务。每一位理性的人都希望生活在这样政府的羽翼之下。但好政府不是凭空而来的，它必须经过细心的培育。“饿死这些野兽”这样的说辞断然不会帮我们锻造出我们所梦想拥有的社会。

我们需要优秀的政府，因为个人和社会的目标通常是冲突对立的。当冲突出现时，期待“无形的手”来解决问题的想法未免会显得太天真。

有一个好消息，那就是明智的征税政策通常可以指导我们在不干扰他人的情况下获得好的结果。只需通过对伤害他人的行为进行征税，我们就能轻易地获得维护道路和桥梁的费用，而不用痛苦地牺牲私人消费。

尽管传统自由主义者的立场经不起严格的审查，我也从未幻想可以通过理论或证据，能使自由主义信仰坚定的追随者改变想法。但在写这本书的时候，我希望它至少能说服部分自由主义者重新思考他们对于集体行动不假思索的反对。在公共辩论中，最热切关注个人自主权的人其实占据着非常重要的地位。几乎没有人希望看到一个对任何一项恼人行为都要进行监管的政府。真正有效的政府只会专注于处理那些无法由自己解决的、真正带来伤害的行为，会以干扰性最低的方式来阻止这些行为。

拥有一个这样的政府，就相当于形成了一个成功的自由主义福利国家。为实现这个目标，美国需要新一代的自由主义者，他们愿意接受针对自己行为的立法限制，同时继续对政府进行的不必要的干扰进行激烈的斗争。

每一个时代都有末日预言者。之前几个时代的预言者大多都是宗教狂热者，而当今时代的预言者则是最优秀的科学家。他们告诉我们，如果我们不采取强有力的行动，快速抑制全球变暖，我们很有可能会化为灰烬。能够实现这个目标的政策工具不仅简单，而且易于理解，那就是实行坚定的碳排放税政策。这样一来，我们所需承担的成本就可以承受。但似乎我们还没有采取任何行动。

阻止我们采取行动的是反征税、反政府的狂热分子，驱动他们的那些理论一旦经受审视便不攻自破。当前，他们在争议中占了上风，但他们的理由并不可信。无论成败与否，我们必须同他们进行斗争。读完全篇，你还能无所事事地袖手旁观吗？

愤世嫉俗的朋友提醒道，我们不过是天真地以为自己能够做得更好。他们说，我不过是在同假想敌作战。或许吧。但正如塞万提斯在《堂吉诃德》中留下的警示所说的那样："过于清醒或许就是疯狂，而最疯狂的莫过于接受现实，而不去想生活本应怎样。"[6]

后记

在2011年4月，临近本书精装本交稿期限之际，美国经济依然低迷。包括我在内的诸多经济学家坚持认为联邦政府在2009年实施的刺激计划对于解决当时的困境来说简直是杯水车薪，分三年实施总额仅为7 870亿美元的刺激方案怎能应对每年2万亿美元的需求缺口？即便如此，经济还是呈现出了缓慢复苏的迹象。

因此在描述美国政治体制对经济衰退响应的不足时，我所使用的时态基于这样的假定：进一步的经济恶化在本书出版时早已发生。例如，我在书中提到，如果政府能像所有人认为应该做的那样，加速推进基础设施的维修工作，经济就会复苏得更快，我这样写道："在经济衰退的低谷，生产设备空置，工人们无所事事。伴随着世界范围内市场的普遍萧条，生产材料的价格异常低廉。项目融资的利率也会接近历史低点。"

当然了，直到2011年9月精装本发行之时，这场衰退还远没有结束。本书的英文平装本在2012年9月问世，经济恶化仍在"固执"地继续。日渐破败的基础设施在此前没有得到修护，而本可以做这些修护工作的工人依旧无所事事，利率依旧位于历史低点，世界市场上的材料价格也依旧低廉。

经济复苏停滞的部分原因在于，联邦政府最初实施的刺激计划由于州政府和地方政府支出的大幅缩减而被削弱，这些缩减仍在继续。尽管财政紧缩将英国经济推入二度衰退，紧缩政策的拥护者依然反对进一步的经济刺激。

在美国和欧洲，这些紧缩政策的拥护者坚持认为，一个国家不能无限地透支财富，也就是说，就像一个家庭或者一个企业一样，政府最终必须保持收支平衡。如果我们在此讨论的是长期经济发展，这么说是有道理的。但是这对于短期发展而言却是大错特错。

紧缩政策支持者的理论缺陷显而易见。试想，一个已有负债的家庭必须决定是否借5 000美元在阁楼里添加隔热材料。假定这个方案平均每月会使家庭水电费用减少100美元，并且每月的还贷金额为50美元。实施这一方案在短期必然会增加负债，但是，这一方案无论在短期还是长期都会使这个家庭的经济境况得到改善。即便需要还贷，他们还是能

够获得50美元的额外收益。并且，一旦还清借款，他们每月获得的额外收益就成了100美元。对于这样的方案还有什么好争辩的呢？

同样的逻辑完全适用于经济衰退期间的基础设施投资。没错，这些投资会增加政府债务。紧缩政策的拥护者宣称这样的计划会“压榨我们的后代”。然而他们也承认，这些投资不能无限推迟，而且推迟得越久投资成本也越高。因此，正是因为政府现在不实施这些计划，才让我们的后代平白背负更多的债务。

2012年的经济衰退则会从其他方面增加未来的负担。例如，刚刚毕业的大学生被迫在继“大萧条”以后最为艰难的劳动力市场中谋生，如此滞后的发展会减少他们中的很多人一辈子的收入。由于企业投资没有达到正常水平（如果产出已然超出消费者需求，何必还要再建新的工厂呢？），一个国家的资本存量会始终处于较低水平，这意味着生产力和工资的增长也较为缓慢。普遍的失业和滞后的工资在过去曾导致离婚率升高，营养不良的儿童人数增多。无论在哪种情况下，未来的税收都会减少，继而进一步增加美国政府的财政赤字。

为了给后代营造更光明的经济前景，最重要的便是尽快结束这场经济衰退。为了实现这一目标，最可靠的办法之一就是即刻实施大规模的基础设施整修计划。然而，这在强硬的反政府论断引导政治舆论的美国连想都不要想，更遑论实施。

经验表明，相比于我在本书第1章中的描述，2012年的美国政治体制所陷入的困境更加严重。因此，最为紧要的是识别这一现象背后的影响因素。大量证据证明，其中一个因素便是过去40年来收入差距的急剧扩大。因为在这期间，美国社会几乎所有的财富都积聚在这个国家的最高收入者手中，如今这个群体拥有了越来越大的影响力。伴随着最高法院的公民联合决议，赞助竞选的富人为了自己的目的而影响公共政策的行为所受的限制，较以往已经大为降低。

表面看来，这些富人所想要的，并且已经成功实现的政策，可以进一步增加他们的收入。针对他们的税率已经大幅下降，对他们企业的管制也更为宽松。这些政策的变化反过来进一步扩大了他们的政治影响力，使他们可以收买更多对自己有利的政策，等等。

选民仍在被大肆灌输这样的观点：税收和管制会对经济造成破坏。基于各种证据，这些观点都是自相矛盾的。尽管存在这样的观点，调查显示，克林顿当政时期的多数选民认为，针对富人的税收应该在现有税

率范围内调高。但是这些都没有在政治上得到实现，因为任何一个政党，如若做出这一提议，需获得白宫、众议院多数和参议院超过六成赞成票的支持才能得以实现。如今，面对最富有的竞选赞助者的坚决反对，这种程度的选举变动显然无法实现。该问题造成的影响使这一问题日益难以解决。简而言之，我们似乎陷入了一个无法逃离的怪圈。

然而，出路可能还是有的。关键是要更多地关注这样一个事实：富人收买的政策实际上并没有很好地服务于他们自身的利益。诚然，他们设法获取了国家收入的更大份额，但是有力的证据表明，总体而言，受他们所支持的政策的影响，这些富人的境况变差了。这些政策带来的私人收益比他们先前预想的要低得多，而其带来的间接成本则高得多。

根本问题在于，超过一定程度后，私人支出的整体增加几乎不会带来什么福利的改善。例如，富人用减免的税收建造更大的宅邸，但是当豪宅的面积从原先的3 000平方米增加10%，其首要影响不过是提高了他们所在社交圈中住房面积的标准而已。

相反，增加对各种形式的公共物品的支出，能够为每个人带来确定的收益，这其中也包括富人。例如，相比于布满坑洼的道路，在维护良好的路面上行驶更安全，也更轻松。

当然，为了填补道路的坑洼而提高税收意味着富人在汽车上的花费会减少。但是请你仔细考虑接下来的这个简单的思想实验：假设有这样一个社会情境，所有富人都在维护良好的道路上驾驶价值15万美元的梅德赛斯轿车。在另一个其他方面完全相同的社会情境中，每个富人驾驶的是价值20万美元的宾利轿车，行驶的路面则布满了一两米深的坑洼。在哪种情境下，富人的整体驾驶体验更好呢？

实验中的第二个社会情境与2012年的美国大体类似，但是，如果你像大多数人一样，认为第一个社会情境下的富人满足程度更高，那么随之而来的一个颇具挑战性的问题便是：如果在平坦的路面上驾驶不那么贵的汽车更好，为什么富人们会极力反对为了修护基础设施而提高税收呢？一个合理的解释是，他们不过是对增税的影响存在认知错觉。

税收的增加显然会减少你手中的可支配收入。因此，面对增税的可能性，人们倾向于认为他们未来满足自己需求的能力会下降。然而，一旦收入增加超过一个合理的阈值，人们需要的许多物品就成了经济学家口中的地位物品。这些物品可能本身就是稀缺的，如豪华的滨海别墅；或者其价值极度依赖于情境，如宝石或性能稳定的跑车。由于地位物品

供不应求，只有出价最高的人才能买到。人们倾向于忽视这一简单的事实，从而曲解了增税的影响。

之所以会存在这样的认知错觉，是因为人们在生活中经历的多数财务危机通常来源于仅对他们自己造成影响的事件。例如，他们可能遭遇健康或者工作危机，婚姻可能会破裂，珠宝可能被偷窃，洪水可能会毁坏房屋。每种情况造成的影响都降低了他们对地位物品的购买能力。

绝大多数的财务危机都是由千奇百怪的原因导致的，增税带来的收入下降也会造成类似的影响。但是增税是不一样的。它会影响到所有参与竞购地位物品的人。并且，由于增税会使所有人的可支配收入减少，因此对竞购的结果基本没有什么影响。同一幅油画和同一艘游艇最终还是会落入与增税前同样的人手中。

反对税收和管制可以带来赞助竞选的富人们更想要的结果。但是如果这些人的目标是买一套视野更佳的住房，那他们就要失望了。这样的房子总共就那么多，最后还是会被与减税前相同的人买走，因为减税所提高的是所有人的竞拍能力。

总而言之，当反对税收的富人为竞选提供赞助时，他们买到的只不过是更深的坑洼和更污浊的空气，这些是减税和管制松弛的必然后果。

降低最高税率还会对富人造成许多其他损害。比如，由此导致的赤字使联邦政府削减对基础科学研究的资金支持，即使美国获批专利占全球的比重会因此继续下滑，他们也不得不这么做。削减这类资金会危及美国经济长期繁荣的基础。

赤字还会降低一个国家的安全性。譬如，小布什政府将能源部门的项目资金削减了8%，该项目的目的是提高苏联遗留下来的防护松懈的核库存的安全性。美国前参议员萨姆·纳恩意图通过私人筹款努力弥补减税带来的损失，结果并不成功。尽管我们有理由担心恐怖分子可能试图在某个美国城市引爆核炸弹，多数集装箱仍然未经检查就进入了港口。

自利是人类强大的动力。只要富人们相信更低的税率对他们有利，他们就会继续资助站在他们这一边的候选人。这会导致收入变得更加不均衡，恶性循环仍将继续。

道德说教者经常大力劝说富人对穷人更宽容一些，想象这会如何轻而易举地改变这些富人的生活。这固然很好。但是更可取的办法则是使

人们注意到这样的事实：从纯粹现实的角度来看，如果不是他们自己要坚持改变政策，那些最富有的家庭经济境况原本会更好。

译者后记

我最初是在北大汪丁丁老师的行为经济学课堂上与本书编辑结缘，我们自然是有着对行为经济学的共同兴趣和关注。未承想本书编辑恰好在湛庐文化工作，而彼时负责出版的策划老师正组织本书的翻译，我便经由本书编辑引荐结识了本书策划，并迅速明确合作意向。我一直对英文翻译抱有兴趣，此番得到机会翻译喜欢的领域的著作，我感到欣喜万分。

可以说，接手本书的翻译是机缘巧合，但也顺理成章。这正如我对本书的理解一般：经济学的理性传统与达尔文进化思想相碰撞，催生出了奇妙而合乎情理的反应。在我看来，行为经济学便是在传统经济学条分缕析的枝丫的缝隙之中布入绵密交织的内容物，似是将经济学理性进行了“柔化”处理，使经济学体系更为完整和自洽，这也是行为经济学在我心中的意义所在。

然而，本书在翻译到第5章时，由于我本职工作较为忙碌，恐不能如期交付全书译稿，遂在中途邀请了两位北大校友，俸绪娴和康溪馨，来协助翻译。绪娴具有出色的翻译工作背景，溪馨虽读法律，却也十分热衷翻译。于是我们三人便通力合作，协同翻译，进展十分顺利。最后由我完成第1章至第5章的译稿，由溪馨完成第6章至第8章的译稿，由绪娴完成第9章至第12章的译稿。

我很感激能通过翻译此书结识诸位益友，期待未来有机会再次分享阅读和翻译的乐趣，也希望我们的努力可以为行为经济学的普及贡献绵薄之力。

此外，受个人学识和经验所限，不免在领会作者意图、遣词造句等方面有所疏漏，还请读者朋友不吝指正。

王堃

01　迷恋往昔：现代经济为什么会增速放缓、遭遇危机

1. John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Basingstoke, Hampshire, U.K.: Palgrave Macmillan, 2007 (originally published in 1936).

2. Nevada Department of Transportation, FAQs.

3. *State of the Union with Candy Crowley*, interview with Mitch McConnell, CNN, July 18, 2010.

4. A. P. Sokolov, P. H. Stone, C. E. Forest, R. Prinn, M. C. Sarofim, M. Webster, S. Paltsev, C. A. Schlosser, D. Kicklighter, S. Dutkiewicz, J. Reilly, C. Wang, B. Felzer, J. Melillo, and H. D. Jacoby, "Probabilistic Forecast for 21st Century Climate Based on Uncertainties in Emissions (without Policy) and Climate Parameters," MIT Joint Program on the Science and Policy of Global Change, Report 169, January 2009.

5. Jane Mayer, "Covert Operations: The Billionaire Brothers Who Are Waging a War against Obama," *New Yorker*, August 30, 2010, pp. 44–55.

6. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, State College, PA: Penn State University, 2005, p. 364 (originally published in 1776).

7. 同上，p. 111。

8. 想要全面了解崇尚自由的狂热分子如何歪曲亚当·斯密的立场，请参阅阿玛蒂亚·森（Amartya Sen）在纪念亚当·斯密的《道德情操论》出版250周年时写的一篇序言：*The Theory of Moral Sentiments*, New York: Penguin, 2009。

9. Charles Darwin, *The Origin of Species, 6th London Edition*, The Literature Project, 2000–2010. 现代生物学家强调有时选择发生在群体层面，具体参见David Sloan Wilson, *The Natural Selection of Populations and Communities. Reading*, MA: Benjamin Cummings, 1980；David

Sloan Wilson, “The New Fable of the Bees,” in *Advances in Austrian Economics*, Vol. 9, Greenwich, CN: JAI Press, 2004, pp. 201–220；David Sloan Wilson and Edward O. Wilson, “Rethinking the Theoretical Foundation of Sociobiology,” *Quarterly Review of Biology* 82, 2007:327–348；以及A. J. Field, “Why Multilevel Selection Matters,” *Journal of Bioeconomics* 10, 2008: 203–238。就目前而言，重要的一点是，在个人层面具有优势而受到青睐的特质往往对更大的群体不利。

10. Burney J. Le Boeuf, “Male-Male Competition and Reproductive Success in Elephant Seals,” *American Zoologist* 14(1), 1974: 163–176.

11. Thomas C. Schelling, *Micromotives and Macrobehavior*, New York: W. W. Norton, 1978.

12. Richard Thaler and Cass Sunstein, *Nudge*, New Haven, CT: Yale University Press, 2007.

13. John Stuart Mill, *On Liberty*, State College, PA: Penn State University, 1998 (originally published in 1859).

14. 也有一些人对这一原则提出了强有力的反对意见，具体参见Joel Feinberg, *Harm to Others*, New York: Oxford University Press, 1987。

15. The statement of Congressman Dan Burton (R, IN).

02 达尔文之楔：竞争无法弥合个体与群体的利益分歧

1. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, State College, PA: Penn State University, 2005, p. 213 (originally published in 1776).

2. 加尔布雷斯在两本引起广泛讨论的书中提出了这些观点：*The Affluent Society*, Boston: Houghton Mifflin, 1956和*The New Industrial State*, Boston: Houghton Mifflin, 1967。

3. 关于埃德塞尔型汽车的详细历史，具体参见Thomas Bonsall, *Disaster in Dearborn: The Story of the Edsel*, Stanford, CA: General Books, 2002。

4. 这一主张本身是值得肯定的，一定程度上说来，是羚羊之间的相对速

度决定了哪些羚羊会被捕获和吃掉。关于这个主张有一个古老的笑话：两位露营者在露营时遇到了一只愤怒的熊，其中一个人醒来看到他的朋友正着急忙慌地穿跑鞋，便不解地问道："为什么要这么麻烦？难道你不知道你没办法跑过那只熊吗？""我不必跑过它，"朋友回答，"我只需要跑过你。"

5. Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein, *Nudge*, New Haven, CT: Yale University Press, 2007.

6. Peter Richerson and Robert Boyd, *Not by Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution*, Chicago: University of Chicago Press, 2004.

7. Richard Rorty, "The Brain as Hardware, Culture as Software," *Inquiry* 47(3), 2004: 219–235.

8. 我在1988年写的那本书的主题就是，在激烈的竞争环境中，这种动机是如何演变的，具体参见*Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions*, New York: W. W. Norton。

9. 有关此证据的详细调查，请参阅我1985年出版的书：*Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*, New York: Oxford University Press。

10. 关于局部等级、血清素和睾酮之间关系的研究综述，参见Robert H. Frank, *Luxury Fever*, New York: Free Press, 1999, chapter 9。

11. Richard Easterlin, "Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All?" *Journal of Economic Behavior and Organization* 27, 1995: 35–47.贝齐·史蒂文森（Betsy Stevenson）和贾斯廷·沃尔弗斯（Justin Wolfers）的研究已经表明，人民的幸福感也与国家内部和一个国家任何时候的平均收入呈正相关："Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox," *Brookings Papers on Economic Activity*, Spring 2008: 1–87。

12. Erzo Luttmer, "Neighbors as Negatives: Relative Earnings and Well-Being," *Quarterly Journal of Economics* 120(3), August 2005: 963–1002.

13. 请参见我1985年出版的书*Choosing the Right Pond*的第5章。

14. Ori Heffetz, “Conspicuous Consumption and the Visibility of Consumption Expenditures,” Princeton University Department of Economics mimeo, 2004；Luis Rayo and Gary Becker,“Evolutionary Efficiency and Happiness,” University of Chicago Department of Economics mimeo, 2004；and Laurie Simon Bagwell and Douglas Bernheim, “Veblen Effects in a Theory of Conspicuous Consumption,” *American Economic Review* 86, June 1996: 349–373.

03 尚未被利用的机会：市场失灵传统解释的缺陷

1. Greg Hundley, “Why and When Are the Self-Employed More Satisfied with Their Work?” *Industrial Relations* 40(2), April 2001: 293–316；Matthias Benz and Bruno S. Frey, “Being Independent Raises Happiness at Work,” *Swedish Economic Policy Review* 11, 2004: 95–134.

2. 详情参见Andrew J. Oswald, Eugenio Proto, and Daniel Sgroi, “Happiness and Productivity,” Department of Economics Working Paper, University of Warwick, March 2009，这扩展了早期发现更快乐的工人往往更有成效的研究：T. A. Wright and B. A. Staw, “Affect and Favorable Work Outcomes: Two Longitudinal Tests of the Happy Productive Worker Thesis,” *Journal of Organizational Behavior* 20, 1998: 1–23。

3. Sam Bowles, David Gordon, and David Weisskopf, *Beyond the Wasteland*, Garden City, NY: Anchor Doubleday, 1983, pp. 167, 168.

4. Herbert Gintis, “The Nature of the Labor Exchange and the Theory of Capitalist Production,” *Review of Radical Political Economics* 8, 1976:36–54.

5. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, State College, PA: Penn State University, 2005, p. 19 (originally published in 1776).

6. Benjamin Klein, Robert G. Crawford, and Armen A. Alchian, “Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process,”*Journal of Law and Economics* 21, October 1978: 297–326.

7. 有关沃尔玛公司劳动实践的详细讨论，请参见Steven Greenhouse, *The Big Squeeze*, New York: Knopf, 2008; and in Nelson Lichtenstein, *The*

Retail Revolution, New York: Metropolitan, 2009。

8. 关于这一点，请参见Bethany Moreton, *To Serve God and Wal-Mart*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 2009。

9. 关于这个解释的更详细的描述，请参阅我1985年出版的一本书的第8章：*Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*, New York: Oxford University Press。

10. Richard Thaler and Cass Sunstein, *Nudge*, New Haven, CT: Yale University Press, 2007, p. 251.

11. Thomas C. Schelling, *Micromotives and Macrobehavior*, New York: W. W. Norton, 1978.

12. Karl Marx, *Capital*, New York: Modern Library, 1936, pp. 708–709.

13. 具体请参见我在2004年出版的一本书中的一篇文章：*What Price the Moral High Ground*? Princeton, NJ: Princeton University Press。

14. Paul Samuelson, “A Note on the Pure Theory of Consumers’ Behaviour,”*Economica* 5, 1938: 61–71.

04 干预是为了更好的竞争：你无法通过不吃饭饿死身体里的寄生虫

1. Ronald Utt, “The Bridge to Nowhere: A National Embarrassment,”Heritage Foundation, October 20, 2005.

2. Project on Government Oversight, http://www.pogo.org/pogo-files/reports/national-security/defense-waste-fraud/ns-wds-19990901.html.

3. “Conservative Advocate,” *Morning Edition*, National Public Radio, May 25, 2001.

4. Peter Schrag, *Paradise Lost: California's Experience, America's Future*, New York: New Press, 1998.

5. 同上，p. 8。

6. B. C. Sheldon and S. Verhulst,“Ecological Immunology: Costly Parasite

Defences and Tradeoffs in Evolutionary Ecology," *Trends in Ecology and Evolution* 11, 1996: 317–321.

7. 这个问题在近几十年来变得尤为严重，有力的论证请参见Robert Reich, *Supercapitalism*, New York: Vintage, 2007。

8. Adam Liptak, "Justices, 5-4, Reject Corporate Spending Limit," *New York Times*, January 21, 2010.

9. Lauren Etter, "Economic Crisis Forces Local Governments to Let Asphalt Roads Return to Gravel," WSJ.com, July 17, 2010.

10. "Oakland Road Commissioners Divert Money for 'Pothole Emergency,'"PR Newswire, April 19, 1997.

11. Bruce Van Voorst, "Why America Has So Many Potholes," *Time*, May 4, 1992, pp. 64–65.

12. John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Basingstoke, Hampshire, U.K.: Palgrave Macmillan, 2007 (originally published in 1936).

13. Lee Ohanian, "How Stimulating Is Stimulus?" Forbes.com, June 17, 2009.

14. Peter A. Diamond, "A Framework for Social Security Analysis," *Journal of Public Economics* 8(3), December 1977: 275–298.

15. Etter, op. cit.

16. Selim Algar and Andy Geller, "Daddy's $10M 'Bad' Mitzvah," *New York Post*, October 26, 2007.

17. Mary Ellen Fillo, "MTV's 'Sweet 16' show drives fad for lavish birthday parties," *Hartford Courant*, July 31, 2007.

18. Bethany Kandel, "With This Dress, I Thee Wed and Wed and Wed,"*New York Times*, January 31, 2009.

19. Sarah Wilkins, "For Richer, For Poorer," *Mother Jones*, January–February 2005.

20. For a more detailed survey of these distributional shifts, see my 2007 book, *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*,

Berkeley, CA: University of California Press.

21. Robert H. Frank, Adam Seth Levine, and Oege Dijk, “Expenditure Cascades,” Social Science Research Network Working Paper, October 2010.

22. Kelly Evans, “Size of New Homes Starts Shrinking as Builders Battle Housing Slump,” *Wall Street Journal*, September 12, 2007, p. A1.

05 控制“地位消费”：得不偿失的军备竞赛

1. Fred Hirsch, *Social Limits to Growth*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1976.

2. *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*, Berkeley, CA: University of California Press, 2007.

3. 然而，一些人已经确定了在某些条件下，地位问题会导致储蓄率升高，具体请参见H. L. Cole, G. J. Mailath, and A. Postlewaite, “Social Norms, Savings Behavior, and Growth,” *Journal of Political Economy* 100(6), 1992: 1092–1125; and Giacomo Corneo and Olivier Jeanne,“Social Organization, Status, and Savings Behavior,” *Journal of Public Economics* 70(1), 1998: 37–51。

4. *Falling Behind*, op. cit., chapter 7.

5. 具体请参见这本书的第8章：*Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*, New York: Oxford University Press, 1985。

6. Sara J. Solnick and David Hemenway, “Is More Always Better? A Survey on Positional Concerns,” *Journal of Economic Behavior and Organization* 37, 1998: 373–383；Sara J. Solnick and David Hemenway,“Are Positional Concerns Stronger in Some Domains Than in Others?”*American Economic Review, Papers and Proceedings* 95, 2005: 147–151；F. Alpizar, F. Carlsson, and O. Johansson-Stenman, “How Much Do We Care about Absolute versus Relative Income and Consumption?”*Journal of Economic Behavior and Organization* 56, 2005: 405–421；Charles Kerwin, Erik Hurst, and Nick Roussanov, “Conspicuous Consumption and Race,” University of Chicago, mimeo, 2007.

7. Robert H. Frank, *Luxury Fever*, New York: Free Press, 1999; and Robert H. Frank, *Falling Behind*. 其他作者也讨论了针对地位外部性的税收补救措施，具体请参见Michael Boskin and Eytan Sheshinski, “Optimal Redistributive Taxation When Individual Welfare Depends on Relative Income,” Quarterly Journal of Economics 92(4), 1978: 589–601；Yew Kwang Ng, “Diamonds Are a Government's Best Friend: Burden-Free Taxes on Goods Valued for Their Values,” *American Economic Review* 77(1), 1987: 186–191；Norman Ireland, “On Limiting the Market for Status Signals,” *Journal of Public Economics* 53, 1994: 91–110；Richard Layard, *Happiness: Lessons from a New Science*, London: Penguin, 2005。

8. 有关细节的讨论请参见Laurence Seidman, *The USA Tax: A Progressive Consumption Tax*, Cambridge, MA: MIT Press, 1997。

9. 贷款偿还将被计入储蓄总额，从而减少人们潜在的纳税义务。新的借款将从储蓄总额中扣除，这反过来又会导致潜在的税收增加。对于业主来说，每年的住房消费量将被算作他们的房屋的隐含租金价值。

10. Robert H. Frank, “The Frame of Reference as a Public Good,”*Economic Journal* 107, November 1997: 1832–1847.

11. Milton Friedman, “The Spendings Tax as a Wartime Fiscal Measure,”*American Economic Review* 33(1), Part 1, March 1943: 50–62.

12. Laurence S. Seidman, *Pouring Liberal Wine into Conservative Bottles: Strategy and Policies*, Lanham, MD: University Press of America, 2006.

13. 比如说，一个美国家庭年消费总额为200万美元，减去储蓄的30万美元，实为170万美元，其中超出50万美元的120万美元被征收附加税。

06 深度理解竞争：完全竞争中的加害者与受害者

1. H. Kaplan and K. Hill, “Food Sharing among Ache Foragers: Tests of Explanatory Hypotheses,” *Current Anthropology* 26, 1985: 223–246.

2. 即便是在大多数议题上都毫无保留支持自由主义者意见的理查德·艾

普斯坦（Richard Epstein）也承认，自由主义者所持的一些原则可以根据实际需要做出让步，见Richard A. Epstein, “Nuisance Law: Corrective Justice and Its Utilitarian Constraints,” *Journal of Legal Studies* 8(1), 1979: 49–102。

3. A. C. Pigou, in *The Economics of Welfare*, 4th ed., London: Macmillan, 1932.

4. Ronald H. Coase, “The Federal Communications Commission,” *Journal of Law and Economics* 2, October 1959: 1–40.

5. 同上，p. 26。

6. 同上，p. 27。

7. Ronald H. Coase, “The Problem of Social Cost,” *Journal of Law and Economics* 3, October 1960: 1–44.

8. A. M. Diamond, “Most Cited Economic Papers and Current Research Fronts,” *Journal of Citation Studies* 50, Part 2, 1989: 10–15.

9. Ronald H. Coase, “The Nature of the Firm,” *Economica*, New Series, 4(16), November 1937: 386–405.

10. Armen Alchian and Harold Demsetz, “Production, Information Costs, and Economic Organization,” *American Economic Review* 62, December 1972: 777–795；Richard M. Cyert and James G. March, *A Behavioral Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1963；Michael Jensen and William Meckling,“Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure,”*Journal of Financial Economics* 3(4), 1976: 305–360；Sanford Grossman and Oliver Hart, “Takeover Bids, the Free-Rider Problem, and the Theory of the Corporation,” *Bell Journal of Economics* 11, Spring 1980: 42–64；以及Oliver Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: Free Press, 1975.

11. 反对科斯的自由主义者往往假定先来者有权在后到者出现后仍然继续不受限制地进行他们从事的活动，见Hans-Hermann Hoppe, “The Ethics and Economics of Private Property,”chapter 2 in Enrico Colombatto, ed., *The Elgar Companion to the Economics of Property Rights*, Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 2004。但赋予先到者这种权

利若确实能够产生高效率，支持上述意见与科斯理论就并不矛盾。

12. Steven Holmes and Cass R. Sunstein, *The Cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes*, New York: W. W. Norton, 1999.

13. 与我同在康奈尔大学的博学同事罗伯特·霍基特（Robert Hockett）提示我，科斯在来到美国之前曾是英国经济学家尼古拉斯·卡尔多（Nicholas Kaldor）的同事，卡尔多是个极端的结果论者，也是著名的成本-收益分析的拥护者。

14. 案例来自Bernard Williams. See J.J.C. Smart and Bernard Williams, *Utilitarianism: For and Against*, Cambridge: Cambridge University Press, 1973。

15. *Loving v. Virginia*, 388 U.S. 1 (1967).

16. 这一观点的论据从该书第6章中概括而来：*Luxury Fever*, New York: Free Press, 1999。

07 效率至上：金钱在调节利益冲突者之间关系中的作用

1. Clinton Executive Order 12866, 3 CFR 638 (1993).

2. 为了方便，在这里我假设一个人买某样东西时愿意支付的数额就等于他愿意卖出这样东西的价格。在有些情况下，购买时愿意付的钱要比卖出时愿意接受的钱低很多。然而在这类情况下，我们只需要稍稍改变条件，假定马尔科姆的两种心理价位都比苏珊的要高就可以了，这一更改并不会影响我们的推理。

3. S. J. Pokharel, G. A. Bishop, and D. H. Stedman, “On-Road Remote Sensing of Automobile Emissions in the Los Angeles Area: Year 2 Final Report Prepared for CRC,” March 2001;“CARB Throws a Hail-Mary Regulation,” Patrick Bedard, *Car and Driver*, November 2001, p. 134.

4. “Exploring the Role of Pricing as a Congestion Management Tool,”Searching for Solutions: A Policy Discussion Series, No. 1, Federal Highway Administration and Federal Transit Administration, Washington, D.C., July 23, 1991.

5. Michael O'Hare, Lawrence Bacow, and Debra Sanderson, *Facility Siting and Public Opposition*, New York: Van Nostrand Reinhold, 1983; and

Howard Kunreuther and Paul Kleindorfer, “A Sealed-Bid Auction Mechanism for Siting Noxious Facilities,” *American Economic Review* 76(2), May 1986: 295–299.

08 “这就是你们的钱”：人们的收入并不只是付出努力的结果

1. Liam Murphy and Thomas Nagel, *The Myth of Ownership*, New York: Oxford University Press, 2001.

2. Liam Murphy and Thomas Nagel, “Tax Travesties,” *Boston Globe*, January 26, 2003.

3. 有关继续开拓令人激动的新天地的相关文献的精彩摘要请参阅 Robert Hockett, “Taking Distribution Seriously,” Cornell University Law School working paper, 2011。

4. Robert H. Frank, “Are Workers Paid Their Marginal Products?”*American Economic Review* 74(4), September 1984: 549–571.

5. Mohammad Qamar uz Zaman, “Review of the Academic Evidence on the Relationship between Teaching and Research in Higher Education,”U.K. Department for Education and Skills Research Report RR506, 2004.6. Robert H. Frank, “Are Workers Paid Their Marginal Products?”; Jeffrey Pfeffer and A. Davis Blake, “Determinants of Salary Dispersion in Organizations,” *Industrial Relations* 29, Winter 1990: 38–57；Jeffrey Pfeffer and A. Konrad, “Do You Get What You Deserve? Factors Affecting the Relationship between Productivity and Pay,” *Administrative Science Quarterly* 35, June 1990: 258–285.

7. Robert H. Frank and Robert M. Hutchens, “Wages, Seniority, and the Demand for Rising Consumption Profiles,” *Journal of Economic Behavior and Organization* 21, 1993: 251–276; and Robert H. Frank, *What Price the Moral High Ground?* Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004, chapter 6.

8. David Neumark and Andrew Postlewaite, “Relative Income Concerns and the Rise in Married Women's Employment,” *Journal of Public Economics* 70, 1998: 157–183.

9. Erzo Luttmer, “Neighbors as Negatives,” *Quarterly Journal of Economics: Relative Earnings and Well-Being* 120, 2005: 963–1002.

10. 我在1985年出版的一本书的第6章中对这一主张做了更详细的辩护，具体请参见*Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*, New York: Oxford University Press。

09 成功与运气：成功对于运气的依赖比多数人想象的要大

1. 相关总结详见Joseph LeDoux, *The Emotional Brain*, New York: Simon and Schuster, 1998。

2. 同上，p. 165。

3. National Taxpayers Union, “Who Pays Income Taxes and How Much?”ntu.org/tax-basics/who-pays-income-taxes.html.

4. Ken Rudin, “Dreading a Tie in the Electoral College,” National Public Radio.

5. Instapundit.com, Comment of the Day, June 27, 2010.

6. Leonard Mlodinow, *The Drunkard's Walk: How Randomness Rules Our Lives*, New York: Vintage, 1990, chapter 10.

7. Malcolm Gladwell, *Outliers*, New York: Pantheon, 2008, pp. 54, 55.

8. 同上，Chapter 1。

9. K. Anders Ericsson, Michael J. Prietula, and Edward T. Cokely, “The Making of an Expert,” *Harvard Business Review*, July–August, 2007.

10. 同上，p. 3。

11. Robert H. Frank and Philip J. Cook, *The Winner-Take-All Society*, New York: Free Press, 1995, chapter 4.

12. *Business Week* Annual CEO Compensation Survey, April 9, 2001.

13. Frank and Cook, op. cit.

14. Sherwin Rosen, “The Economics of Superstars,” *American Economic Review* 71, December 1981: 845–858, quote on p. 845.

15. Xavier Gabaix and Augustin Landier, “Why Has CEO Pay Increased So Much?” *Quarterly Journal of Economics* 123(1), 2008: 49–100.

16. James Quirk and Rodney D. Fort, *Pay Dirt: The Business of Professional Team Sports*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1992.

17. 关于IBM转型的历史，具体参见Doug Garr, *IBM Redux: Lou Gerstner and the Business Turnaround of the Decade*, New York: Harper Paperbacks, 2000。

18. Frank and Cook, op. cit.

19. 根据1988年的一项研究，近一半的美国公司的首席执行官在他们领导的组织中任期最少为20年，具体请参见Louis Boone and David Kurtz,“CEOs: A Group Profile,” *Business Horizons*, July–August 1988, pp.38–42。

20. Paul Pierson and Jacob Hacker, *Winner-Take-All Politics*, New York: Simon and Schuster, 2010.

21. Amy F. Woolf, “Nonproliferation and Threat Reduction Assistance: U.S. Programs in the Former Soviet Union,” Congressional Research Service,February 4, 2010.

10 伟大的权衡：为何降低高收入者的税率会抑制经济增长

1. “Business Bulletin,” *Wall Street Journal*, March 26, 1997, p. A1.

2. Alberto Alesina and Dani Rodrik, “Distributive Politics and Economic Growth,” *Quarterly Journal of Economics*, 109(2), May 1994: 465–490.

3. Michael Lewis, *Liar's Poker*, New York: W. W. Norton, 1979.

4. 关于过度自信的研究，请见Thomas Gilovich, *How We Know What Isn’t So*, New York: Free Press, 1991, pp. 77–78。

5. Garrett Hardin, “The Tragedy of the Commons,” *Science* 162, 1968:1243–1247.

6. 更多关于导致赢家通吃市场人满为患的动机的详细讨论，请见Robert H. Frank and Philip J. Cook, *The Winner-Take-All Society*, New York: Free Press, 1995, chapter 6。

7. Jenny Anderson and Andrew Ross Sorkin, “Bill Is Offered to Increase Tax on Private Equity,” *New York Times*, June 23, 2007.

8. Robert D. Yaro, “An Investment We Have to Make,” *New York Times*, October 14, 2010.

9. U.S. Department of Energy, “The Smart Grid: An Introduction,” 2008.

11 对自由竞争的规制：对有害行为征税

1. A. C. Pigou, in *The Economics of Welfare*, 4th ed., London: Macmillan, 1932.

2. 相关精彩案例请参见Gary W. Dorris, “Redesigning Regulatory Policy: A Case Study in Urban Smog,” PhD dissertation, Department of Applied Economics and Management, Cornell University, 1996。

3. Joseph Kruger and Melanie Dean, “Looking Back on SO_2 Trading: What's Good for the Environment Is Good for the Market,” *Public Utilities Fortnightly*, August 1, 1997.

4. A. P. Sokolov, P. H. Stone, C. E. Forest, R. Prinn, M. C. Sarofim, M. Webster, S. Paltsev, C. A. Schlosser, D. Kicklighter, S. Dutkiewicz, J. Reilly, C. Wang, B. Felzer, J. Melillo, and H. D. Jacoby, “Probabilistic Forecast for 21st Century Climate Based on Uncertainties in Emissions (without Policy) and Climate Parameters,” MIT Joint Program on the Science and Policy of Global Change, Report 169, January 2009.

5. “Climate Change Policy and CO_2 Emissions from Passenger Vehicles,” Congressional Budget Office, October 6, 2008.

6. Jonathan Leape, “The London Congestion Charge,” *Journal of Economic Perspectives* 20(4), Fall 2006: 157–176.

7. Henry Goldman, “New York City Council Approves Manhattan Traffic Fees,” Bloomberg.com, April 1, 2008.

8. Keith Bradsher, *High and Mighty*, New York: Public Affairs, 2002.

9. Jonathan Gruber and Sendhil Mullainathan, “Do Cigarette Taxes Make Smokers Happier?” *Advances in Economic Analysis and Policy* 5(1),

2005: 1–43.

10. T. K. Greenfield and J. D. Rogers, “Who Drinks Most of the Alcohol in the U.S.? The Policy Implications,” *Journal of Studies on Alcohol and Drugs* 60(1), January 1999: 78–89.

11. Philip J. Cook, *Paying the Tab: The Costs and Benefits of Alcohol Control*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007.

12. N. Gregory Mankiw, “Can a Soda Tax Save Us from Ourselves?” *New York Times*, June 5, 2010.

12 重新思考自由主义者的反对主张

1. John Rawls, *A Theory of Justice*, Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 1971.

2. Harriet Rubin, “Ayn Rand's Literature of Capitalism,” *New York Times*, September 15, 2007.

3. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, State College, PA: Penn State University, 2005, book 1, chapter 1 (originally published in 1776).

4. 同上，book 1, chapter 3。

5. Robert Nozick, *Anarchy, State, and Utopia*, New York: Basic Books, 1974.

6. www.sirclisto.com/cavalier/spain.htm.

未来，属于终身学习者

我这辈子遇到的聪明人（来自各行各业的聪明人）没有不每天阅读的——没有，一个都没有。巴菲特读书之多，我读书之多，可能会让你感到吃惊。孩子们都笑话我。他们觉得我是一本长了两条腿的书。

——查理·芒格

互联网改变了信息连接的方式；指数型技术在迅速颠覆着现有的商业世界；人工智能已经开始抢占人类的工作岗位……

未来，到底需要什么样的人才？

改变命运唯一的策略是你要变成终身学习者。未来世界将不再需要单一的技能型人才，而是需要具备完善的知识结构、极强逻辑思考力和高感知力的复合型人才。优秀的人往往通过阅读建立足够强大的抽象思维能力，获得异于众人的思考和整合能力。未来，将属于终身学习者！而阅读必定和终身学习形影不离。

很多人读书，追求的是干货，寻求的是立刻行之有效的解决方案。其实这是一种留在舒适区的阅读方法。在这个充满不确定性的年代，答案不会简单地出现在书里，因为生活根本就没有标准确切的答案，你也不能期望过去的经验能解决未来的问题。

湛庐阅读App：与最聪明的人共同进化

有人常常把成本支出的焦点放在书价上，把读完一本书当作阅读的终结。其实不然。

时间是读者付出的最大阅读成本

怎么读是读者面临的最大阅读障碍

“读书破万卷”不仅仅在“万”，更重要的是在“破”！

现在，我们构建了全新的“湛庐阅读”App。它将成为你“破万卷”的新居所。在这里：

- 不用考虑读什么，你可以便捷找到纸书、有声书和各种声音产品；
- 你可以学会怎么读，你将发现集泛读、通读、精读于一体的阅读解决方案；
- 你会与作者、译者、专家、推荐人和阅读教练相遇，他们是优质思想的发源地；
- 你会与优秀的读者和终身学习者为伍，他们对阅读和学习有着持久的热情和源源不绝的内驱力。

从单一到复合，从知道到精通，从理解到创造，湛庐希望建立一个“与最聪明的人共同进化”的社区，成为人类先进思想交汇的聚集地，与你共同迎接未来。

与此同时，我们希望能够重新定义你的学习场景，让你随时随地收获有内容、有价值的思想，通过阅读实现终身学习。这是我们的使命和价值。

湛庐阅读App玩转指南

湛庐阅读App结构图:

三步玩转湛庐阅读App:

App获取方式：
安卓用户前往各大应用市场、苹果用户前往App Store
直接下载“湛庐阅读”App，与最聪明的人共同进化！

使用App扫一扫功能，
遇见书里书外更大的世界！

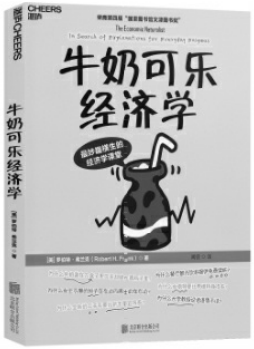
湛庐CHEERS

延伸阅读

《牛奶可乐经济学》

◎ 《牛奶可乐经济学》是用经济学的原理和方法来解释我们在现实中司空见惯而又未注意到的现象，并通过这些事例和解释来加深人们对经济学的理解，可以说是通俗经济学的开山之作。

◎ 荣膺第四届“国家图书馆文津图书奖”。著名经济学家梁小民、诺贝尔经济学奖获得者罗伯特·索洛倾情推荐。

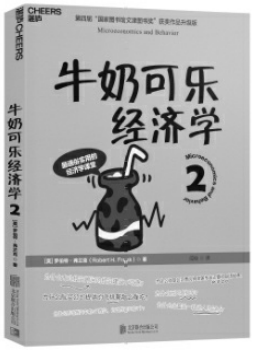


使用“湛庐阅读”App，
“扫一扫”获取本书更多精彩内容。

ISBN 978-7-5502-9250-5

《牛奶可乐经济学2》

◎ 针对日常生活中“有限理性”的人们和在商界苦心经营的企业家们，相对应地打造了消费者行为学和组织行为学两块核心内容，读者完全可以把自己的问题在书中对号入座，我们为你一一破解行为背后的经济学迷题。

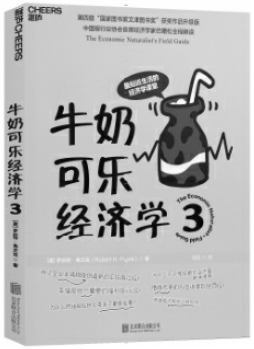


使用“湛庐阅读”App，
“扫一扫”获取本书更多精彩内容。

ISBN 978-7-5502-9251-2

《牛奶可乐经济学3》

◎　经济学家到底能做什么？如果你觉得这个问题离你过于遥远，那我们不妨换个话题：经济学到底能做什么？罗伯特·弗兰克的《牛奶可乐经济学3》，实际上也是从特定的角度，试图给予一个解释。也许这本著作的观点不一定很深刻——事实上，全书用的都是经济学教科书里非常基本的原理；然而，罗伯特·弗兰克的立场更客观、方法更独特。



使用“湛庐阅读”App，
“扫一扫”获取本书更多精彩内容。

ISBN 978-7-5502-9771-5

《成功与运气》

◎　《成功与运气》是一本媲美《异类》的成功动力学力作。在书中，罗伯特·弗兰克颠覆了人们对成功与运气的固有认知，提出“运气是可以放大和累积的，竞争越激烈，运气越重要。”

使用“湛庐阅读”App，
“扫一扫”获取本书更多精彩内容。

ISBN 978-7-5596-0757-7

---

(1)　通过实践的途径确认工具（手段）的有用性，从而追求事物的最大功效，为人的某种功利目的服务。——编者注

(2)　对人民生活、经济等控制严厉的政府。——译者注

(3)　美国保守主义者的一项财政手段，“野兽”一词指美国政府和投资项目，特别是社会项目。

——编者注

(4) 萨克拉门托为美国加利福尼亚州首府，奥尔巴尼为纽约州首府。——编者注

(5) 涓滴理论是指在经济发展过程中并不给予贫困阶层、弱势群体或贫困地区特别的优待，而是由优先发展起来的群体或地区通过消费、就业等方面惠及贫困阶层或地区，带动其发展和富裕，或认为政府财政津贴可经过大企业再陆续流入小企业和消费者之手，从而更好地促进经济增长的理论。——译者注

(6) 一个大型免费分类广告网站。——译者注

(7) 滑坡谬误是一种逻辑谬论，即不合理地使用连串的因果关系，将“可能性”转化为“必然性”，以达到某种意欲而为的结论。——译者注