

前言：以经济学的 眼光看人生

做人，是每个人都要面对的问题。为什么有的人做人很成功，有的人却很失败？纵观古今，凡有作为之人，在于能够正确地认识自己，文雅地说，就是“人贵有自知之明”，粗俗一点儿说，就是知道自己姓甚名谁为老几，一顿能吃几碗干饭，用经济学的话说，则是能正确估价自己的能力和价值。

前几天看报，一个今年刚毕业的大学生，用一份报价单似的求职自荐书这样介绍自己：

本人基本价值：要求月薪 1800 元。本人十年寒窗，刻苦攻读，已经掌握了工作所必备的基础知识和专业知识，相信能对今后工作发挥作用。

工作技能和经验：- 500 元。本人一直求学，还没有工作经历，因此未获得技能和经验，要工作后才能够获得，应给单位交 500 元学费。

责任心：500 元。本人办事从不马虎，在学校和班级分配的工作中，没有出过任何差错。责任心是保证工作成功的重要因素，我认为我的责任心价值 500 元。

幽默感：200 元。本人非常幽默，不论走到哪里，都能给那里带来快乐轻松的气氛。这种气氛能让大家和谐相处，提高工作效率，价值 200 元。

此外，这位同学给自己的诸多方面都明码标价，该加的加，该减的减，最后折合自己的月薪应该为每月 2500 元。

这位同学现在就职单位的人事经理坦言：他的求职书一眼就吸引了我们，这样的自荐书，说明他能够比较客观公正的看待自己，既不妄自尊大，也不自卑自贱，这种心态是很难得的。当然我们决定录用他，还是取决于后来的面试，我们感到他确实思想独特，心态很好。

其实早在 150 多年前，法国作家大仲马就用这样的方式竞选议员。当时，大仲马写了一份十分特别的传单：

劳动的人民们！我提名自己为候选人。我请你们投我的票。我的功绩是：

除了 6 年学习，4 年在公证处工作，7 年做其他事情外，我在 20 年内每天工作 10 小时，就是说一共工作了 73000 小时。在这 20 年内我写了 40 本书和 35 本戏剧。这 40 本书，共值 1000 多万法郎。其中：

给编者 26.4 万法郎

给制版工人 52.5 万法郎

给装订工人 12 万法郎

给纸张生产者 68.3 万法郎

给出版商 240 万法郎
给代售商 100 万法郎
给艺术家 2.8 万法郎
给文学社团 458 万法郎
邮费 1 万法郎
其他 170 万法郎

如果一年以 300 个工作日每日工资 3 法郎计算，那么我的书在 20 年内共养活 1692 人。

35 部剧本大约演出了 100 场提供了 600 多万法郎，其中：

给经理们 180 万法郎
给演员们 125 万法郎
给布景师们 51 万法郎
给服装师们 34.9 万法郎
给乐师们 35.7 万法郎
给穷人 75 万法郎
其他 136.5 万法郎

因此，我的剧本能使 347 人能够在巴黎生活。这个数字在农村应该乘以 3，因此就是 1041 人。在这些数字之外，应该再加上女工等共 70 人。

先生们，我的剧本和书一共为 2000 多人提供了工作。这个数字还不包括外国的译者和比利时的骗子们。

亚历山大·仲马

上面说的那位同学和大仲马就是以经济学的眼光看待自己，衡量自己。也许他们并不懂得经济学，但他们的行为却符合经济学原理。如果把求职和竞选假设作为一种市场

行为，这位同学和大仲马就是卖方，企业和选民则是买方。这位同学对自己的特点一一介绍并明码标价，他的专长让企业一看便知，大仲马对自己的作品一一列举并折合成金钱，他的功绩让选民一目了然。这和商家推销产品是一个道理，这种产品是干什么用的，有什么特点，价值多少，让人清清楚楚。有些同学对自己的评价，尽是“本人刻苦努力，成绩优良，尊敬老师，团结同学，积极参加各种社会活动，只要贵单位能给我一次机会，我一定努力工作”之类云云，至于他到底是怎样一个人，擅长什么，能干多大的事，该拿多少钱，则让人云里雾里，难以知晓。

我们从小就接受这样的教育：长大后要奉献社会，实现自己的人生价值。我们实现自己的人生价值了吗？怎样才算实现了自己的价值？自己的价值有多大？好多人未必就清楚。在经济学家眼里，人生的价值是有尺码的，这个尺码可用金钱为媒介的价格来标示。十多年前，巩俐在一则广告里笑了一下，价值100万元人民币，今天，巨星姚明的身价据说超过了5亿美元，而世界首富比尔·盖茨，不仅掌握着世界上近千亿美元的财富，而且他推动了一个时代。经济学让不同的人的人生价值清晰地呈现在人们面前。

当然以价格来衡量人生的价值，有失公允。一个人的价值是多方面的，但是用价格衡量人生的价值，却为我们如何客观地看待自己，看待他人，提供了一种思维和方法。经济学和其他社会科学一样，都是研究人的行为的科学，而经济学对人的行为的判断与评价更理性，更具体，是什么就是什么，多少就是多少，一点儿也不含糊。我们常常说，某某是好人，这是对这个人的道德评判，但

这个人好到什么程度，则无法给出量化的标准。经济学则很具体，如某人好，大家都愿意和他相处，列举一条，他有100个朋友。好啦，不用再说什么了，这么多人愿意和他交朋友，成为坏人的可能性不大。张三向你借钱，说让你放心，肯定会按时归还，但你调查了一下，他连一个朋友也没有，张三肯定有问题。

现实世界是复杂多变的，一个人也常常会迷失自我，找不着北。经济学可以让人正确认识自己，认识世界，帮助人进行理性选择和决策，少走弯路，少受损失。经济学还是一门选择的学问，选择是为了正确的决策，决策的目的是为了更合理的进行资源配置，合理配置资源的目的是为了实现利益的最大化，即以最小的成本获得最大的收益。这个利益不仅包括物质利益，也包括精神利益、感情利益等。而正确的选择来自于对自己和周围世界的正确估价。从经济学的角度来说，每一个人都是一份资源（现代已有人力资源的概念），“人贵有自知之明”，就是能正确估价自己这份资源。不能正确估价自己的人，不是把自己看得过高，就是太低，因而不能把自己和社会资源（环境、职业、工作、配偶等）进行合理的配置。现实中有不少男人怀才不遇，不少女人红颜薄命，大都是不能正确估价自己造成的，男人耽误了事业，女人耽误了终身。世界大文豪萧伯纳说，经济学是一门使人幸福的艺术，一语道破经济学的真谛。

本书试图从经济学的角度出发，揭示做人成功和失败的根源，我的最大愿望和预期收益，是让大家能够从中受到启迪，对自己的人生有一个更为理性的思考和定位，对自己的人生道路做出合理抉择，以获得人生收益和幸福的

最大化。但做人是一种非常复杂的行为，一个人的行为除受经济因素的影响，还往往要受制于文化、道德、伦理等诸多因素，仅从经济学的角度分析，难免失之偏颇。不足与谬误之处还望大家批评，并提出宝贵意见。

目 录

前言：以经济学的眼光看人生

第一章 做人与经济学

从吃饭的经济学看做人 / 1

做个经济人 / 8

人生幸福与经济学 / 14

第二章 欲望改变命运 经济改变人生

两个渔夫的命运 / 18

有钱活得会更好 / 24

好日子的资本 / 29

目
录

第三章 做人的投资、收益和预期

做人要算一笔账 / 35

刘翔为什么没有考大学 / 40

母鸡吃多了不下蛋 / 46

拿不起就要放得下 / 50

意外的收获 / 56

感情是资本 / 60

第四章 人际关系经济学

AA制与人际关系 / 67

朋友的效用 / 73

多一个朋友多一条路 / 78

给世界增添一片灿烂 / 82

“傍名人”的经济学分析 / 87

吉芬现象与做人之道 / 90

雪中送炭与锦上添花 / 95

第五章 爱情、婚姻、家庭的经济学

你要柴米油盐，还是风花雪月 / 98

爱情的效用有多久 / 103

门当户对的经济底蕴 / 106

婚姻，一个男人和一个女人的博弈 / 110

家庭，暗流涌动的港湾 / 116

家庭分工与比较优势 / 122

家业兴旺靠什么 / 127

第六章 成功经济学

个人成功与木桶效应 / 132

一个人一套制度 / 136

无可替代 / 141

马太效应的经济内蕴 / 146

好人是怎样变坏的 / 150

你为什么原地踏步 / 154

人身上的软力量 / 158

为什么创业容易守业难 / 162

今天的事今天做 / 167

鸟择良木而栖 / 170

时势如何造英雄 / 174

第七章 理财经济学

理财是一种思想 / 179

花钱有道 / 183

理财路坎坷 / 188

理财有学问 / 191

第八章 生活的经济学

娘肚里不肯出生的孩子 / 196

目 录

明天吃饭不要钱 / 202

为什么同样的东西不同价 / 208

掉在地上的钞票没人捡 / 213

知道的和不知道的 / 217

跟风的经济学 / 222

穷人的生活成本 / 227

美貌的经济学 / 231

休闲的经济学 / 235

或迟或早，或明或暗，我们做人的过程中是要谈到钱的。

第一章 做人与经济学

吃饭是人生存的头等大事，也是我们在做人过程中首先不能回避的问题，在吃饭的行为过程中，蕴涵着深刻的经济学道理。我们首先要考虑的是经济学上的成本与收益的问题。我们常常根据我们需求目标的不同，来确定一顿饭到底应该花费多少成本，能够获得多少收益。

从吃饭的经济学看做人

12点的钟声响过，办公室一片哗然，大家纷纷停下手中工作，有些手脚利索的，已经冲出门向一楼餐厅奔去。餐厅里已经摆好了各种饭菜，穿白大褂的师傅们手执大勺恭候着大家的光临。红烧鱼块、土豆烧肉、凉拌黄瓜、酸辣白菜……让人垂涎欲滴，白花花的米饭冒着香气，柔长的面条在开水锅里游龙似的翻滚。有人毫不含糊地打了大鱼大肉就走，有的人却在大鱼大肉跟前徘徊了很久，最后

还是咽了口唾液，转而打了一份素菜，有的人直接去打米饭，有的人却在排队耐心等待锅里正在煮着的面条。

为什么在同一个餐厅里，不同的人在吃饭时会表现出不同的行为呢？经济学是研究人的行为的一门学问，吃饭是人生存的头等大事，也是我们在做人过程中首先不能回避的问题，在吃饭的行为过程中，蕴涵着深刻的经济学道理。下面我们将其中的一些概念一一叙来。

首先，我们要考虑的是经济学上的成本与收益的问题。我们常常根据自己需求目标的不同，来确定一顿饭到底应该花费多少成本，能够获得多少收益。

一般情况下的原则是经济实惠，吃饱吃好。但是如果身处困境，到了连生活都维持不了的地步，就会降低成本，填饱肚子则成了首选。虽然人总不能天天吃窝头，就咸菜，时间久了也需要改善改善，但是也要考虑目前的经济状况，反复权衡打一次牙祭所增加的成本支出对以后的生活会造成什么影响。

过年过节，红白喜事，为了增加气氛，总得热闹一下。但不同的人操办的程度却各有不同，也是要考虑成本与收益的问题。有钱人图的是舒畅、热闹、摆阔，更有礼金的回收，而一般的人则是小打小闹，非常贫困的人家过年甚至连肉都不买，白面白馍也成了一种奢侈的口福。

来了朋友免不了要招待一番，我们首先想到的是值与不值，关系非常，自然重视有加，而关系一般者则管一顿便饭心里都有点不畅，凭什么啊！给朋友管饭，除了权衡值与不值外，面子的收益也很重要，饭店要选什么样的档次，要什么菜，上什么酒，都要用心斟酌一番，尽可能在自己的承受能力之内，最大限度地提高品位，当然打肿脸

为什么在同一个餐厅里，不同的人吃饭时会表现出不同的行为呢？在吃饭的行为过程中，蕴涵着深刻的经济学道理。

充胖子的也不乏其人。也有例外者，因别有用心，比如借钱、赖账不想还等，故意在朋友面前哭穷，其实也是成本与收益在作怪。

请人帮忙、办事吃饭，功利性更加明显，花费多少成本，要获得多少收益，完全就像做买卖一样要算一笔账。请的是一个什么样的人，其地位的高低，能力的强弱，官职和权力的大小，能帮多大的忙，能办多大的事情，这一切因素都将和这顿饭的档次和标准挂起钩来。如果请的是特殊的人物，要办特殊的事情，则还要在吃饭之余发挥吃饭的副产品的作用，比如趁对方酒足饭饱醉醺醺的时候塞一个红包，或者趁势拉去洗个脚，做个按摩，销魂一番。

其次，吃饭不仅考虑成本与收益，还要考虑效用。效用是经济学上的一个重要概念，是指一个人消费某种具体的物品时得到的满足程度。比如对一个喜欢吃肉的人来说，在他最饥饿的时候，一盘肉对他的效用（即满足程度）是很大的，可是对于一个不吃肉的人来说，效用则可能是零，甚至为负（如恶心呕吐等）。效用没有客观的具体的标准，对于不同的人来说，由于偏好不同，同一种物品所带来的效用是不同的。我们吃饭，都尽可能吃对自己效用大的东西，即萝卜白菜，各有所爱。所以我们请人办事，一般都尽量满足被请者的口味，你的饭对他发挥了效用，他才会不遗余力地给你帮忙。如果他喜欢吃荤，可你的饭桌上连一点腥都不沾，你的事情要能办成才怪呢。那些交际场上的人精，更是谙熟此道，要请的人喜欢吃什么菜，喜欢到什么程度，身体有什么缺陷不能吃什么，需要补什么，人精们都摸得是一清二楚，以满足请客效用的最

吃饭不仅考虑成本与效益，还要考虑效用。

大化。

当然任何事情都是过犹不及，吃饭也一样。再喜欢吃
的饭菜，如果吃多了，也会厌恶起来。比如你爱吃面条，
吃一碗，特别的享受，吃第二碗，味道更浓，吃第三碗，
味道一般了，到第四碗，天哪，要吐了！为什么这么喜欢
吃的东西吃得多了效用反而没有了呢？经济学上还有一个
重要的边际效用递减规律。边际效用指的是一个人多消费
一单位某种物品所增加的满足程度。随着他所消费的同
一种物品的数量的增加，他增加的满足程度，即边际效用是
递减的。还以你爱吃的面条为例，假定你吃第一碗时效用
为 10，吃两碗时效用为 15，增加的第二碗所增加的效用，
即边际效用为 5（15 - 10），吃三碗的效用又成了 10，边
际效用就成了 0，吃四碗，都要吐了，边际效用也就成了
负的。

知道了边际效用递减规律，对吃饭还是蛮有用处的。
对自己效用再大的东西，都不能贪吃。如果求人办事，劝
酒让菜，恰到好处，让效用达到最大化就行了，千万别热
情过度，灌他个一醉方休。如果你要在饭桌上存心整人，
则就另当别论了。

边际效用递减在生活中无处不在。比如现在流行的小
吃，量少而精致，就是让你吃了还再想吃，让边际效用不
要递减得太快。如果给你一大海碗凉皮，一碗没吃完都撑
得要命，下次谁还再来啊。朋友好长时间不见，见了面热
乎得不得了，可相处久了，就觉得厌烦起来，也是边际效
用递减在发挥作用，所以客久主不留。为什么热恋中的人
很幸福，是因为两个人在一起的时间有限，彼此效用很
大；为什么婚姻像一座围城，是因为两个人天天厮守在一

起，边际效用递减了，就都想冲出来。古人说小别胜新婚，现代人也主张距离产生美，其实是边际效用递减规律在我们做人的过程中发挥了作用。

吃饭涉及到经济学上的第三个概念，是替代效应。北方人喜欢吃面条，可是到了南方，面条竟贵到眼睛充血的地步，于是便吃米饭。尽管你不喜欢吃米饭，但是米饭毕竟便宜呀。这就是经济学上的替代效应，即用米饭替代面条。面条和米饭有的时候可以相互替代，可是如果满大街只有面条而没有米饭的时候，也就是说面条没有替代品了，面条再贵你都得吃。

一般来说，一种东西的替代品越少，它的价值就越大。古代文物和艺术品之所以价值连城，就是因为它们没有替代品。专业技术人员为单位里之所以备受器重，就是因为能够替代他们的人少，普通岗位的员工为什么薪酬低，就是因为能够替代的人很容易找到，你不愿意干，满大街上的人多的是。唐明皇为什么对杨贵妃爱得那样深，就是因为没有人能够替代她，假如又出现了一个更加风情万种倾城倾国的“李贵妃”，唐明皇兴奋了，杨贵妃可要遭殃了。

商家深知替代效应的奥妙，不断推陈出新，使产品独具特色，就是要让别人无可替代，因而立于不败之地。人无我有，人有我优，人优我特，将替代效应推向了极致。媒体热中独家新闻，就是增强自己在大众中的不可替代性。当商家终于认识到构成现代企业竞争力最核心的因素是文化时，企业文化建设便成为工作的重中之重。因为产品别人可以替代，而文化是难以替代的，百年企业之所以不败，就是因为有着优秀的企业文化。做人也一样，要增

一种东西的
替代品越少，它
的价值就越大。

强你在别人心目中的地位，就要想方设法增强你的不可替代性，而独特的个性气质和人格魅力是最重要的。

吃饭涉及到的第四个经济学概念，叫做沉没成本。有时做饭，一不小心做多了，吃不完，倒掉怪可惜的，不倒，留到第二顿吃，会吃坏了肚子，如果硬撑着吃完，又可能撑坏了胃。这就是经济学上的沉没成本，让我们遇到的两难境地。

所谓沉没成本，就是在完成一件交易的时候，前期付出了一定的成本，中途一旦交易失败，前期成本就会沉没。成本一旦沉没，就无法收回，我们只能从理性出发，忽略不计。如果沉迷其中，只会加大损失，正如剩饭剩菜，理性的做法，只能是倒掉，如果舍不得，反而会付出更多。

但是在现实生活中，人往往没有那么理性。明知做错了事，损失已不小了，可还要继续错下去。失恋了，明知已无法挽回，自己也已付出得太多，可还要沉迷其中无法自拔，都是太在乎沉没成本，反而误了正路。更有人为了挽回沉没成本，铤而走险，自己被人骗了，便去欺骗他人，朋友背信弃义，便怀恨报复，明知上了贼船，却不悬崖勒马，到头来损失没有挽回，却走向了犯罪的深渊。

吃饭涉及到的第五个经济学的概念，吃饭会引起不虞效应。200多年前，霍雷斯·瓦耳玻写了一本《不虞国三王记》的故事，说是锡兰岛上有一个不虞国，在那里，你本来不找什么，可偏偏就会碰到什么，你本来想要什么，可偏偏却得不到。经济学家将不虞效应引渡到经济学上来，同时揭示了不虞效应的本质：凡有作为，如果控制不当，必然适得其反。

所谓沉没成本，就是在完成一件交易的时候，前期付出了一定的成本，中途一旦交易失败，前期成本就会沉没。

吃饭是为维持人肌体的正常运转，享受美食美酒本无可厚非，但没有节制，就会事与愿违。暴饮暴食，会消化不良。挑肥拣瘦，会营养失调。美女贪吃，会引起肥胖。酒鬼贪酒，会惹下祸端。这就是吃饭的不虞效应。

吃饭问题是这样，做人亦然。辛勤努力是好事，但没有节制会毁坏健康，待人热诚是好事，但没有节制会失去人格，顽强执著是好事，但没有节制就成了钻牛角尖，自我表现是好事，但没有节制就成了轻浮浅薄。

人常说“吃饭穿衣晾家底”，这个“家底”不光是家里有钱没钱，也是一个人的个性人格、品质修养、能力大小、为人处世的一面镜子。从吃饭的习惯上，从饭桌上，我们就足以了解一个人。人常说能吃就能干，是有一定道理的，因为饭量大的人一般都身材高大，力气无穷。省吃俭用的人，说明他有节俭的良好品质，今日有酒今日醉的人，说明他没有计划，挥霍浪费。真诚的人，他会把自己都舍不得吃的东西与朋友一起分享。虚伪的人，则常会在吃饭问题上耍些花招，占朋友的便宜。爽快干脆的人在饭桌上会举起酒杯一饮而尽，精于算计的人则想方让自己逃酒，让别人多喝。善良的人请你吃饭是为了盛情款待你，而奸猾的人请你吃饭是给你摆鸿门宴，给你设圈套。只要你留心，你就总能发现一个人在吃饭上流露出他做人的玄机。

如果你要了解一个人，就看他如何吃饭，足矣！

在市场经济的社会里，一个人首先得有实际的能力，得付出艰辛的劳动，他才能够赚到钱，他才算是把自己真正融入到了社会，成为一个真正的经济人。也只有这样，他才能够生存，才能够实现个人的价值。

做个经济人

大家都知道鲁迅的骨头是最硬的，对于敌人的威逼利诱和阴谋暗杀从来没有妥协过。但是大家也许不知道，鲁迅也是特别看重钱的，到了一般人都不能理解的地步。鲁迅在教育部任职时，每月薪俸 300 大洋。当时小学教师是 25 块大洋，北京市民的最低生活标准是两三块大洋。鲁迅是非常看重这 300 块大洋的，他几乎每一笔开支都要详细记账。后来鲁迅被当时的教育部长章士钊免职，为了保住这个铁饭碗，他曾同章打过官司。后来到了上海，一时失去经济来源，领导教育部的蔡元培每月给他干薪 300 块大洋，他也接受了。有人不理解鲁迅的做法，说鲁迅怎么拿国民党的钱，还要骂国民党。鲁迅说，钱是要拿的，骂也是要骂的。因为在鲁迅看来，物质对于精神起着决定作用，生存解决了，才能战斗。这可以说是鲁迅的一种处世思想。鲁迅将这种思想也体现在了他的作品中，比如孔乙己的命运之所以那样悲惨，就是因为孔乙己不会谋生，赚不来钱。《伤逝》中涓生和子君的最终分手，也是因为物质大厦的倒塌。

鲁迅是反封建的斗士，其实他反封建反得最彻底最现实的也是对封建金钱观念的颠覆。鲁迅有个学生在军部当官，不想干了，写信征求鲁迅的意见，鲁迅回信说，饭碗

可以跟理想分开，人不能不吃饭，因此不能不做事，在中国做事将日难一日，因此只得混混。鲁迅也曾在一篇文章中说：“钱这个字很难听，或者要被高尚的君子们所非笑，但我总觉得人们的议论是不但昨天和今天，即使饭前和饭后，也往往有些差别。凡承认饭需钱买，而以说钱为卑鄙者，倘能按一按他的胃，那里面怕总还有鱼肉没有消化完，须得饿他一天之后，再来听他发议论。”

也许有人对鲁迅的这种思想和做法会有微词，但现实确实是“钱不是万能的，但没有钱却是万万不能的”。尤其是在今天这个交换程度颇高的市场经济社会里，金钱已渗透到我们生活的方方面面，且不要说你有什么奢华的需求，就是你维持生存的最基本的条件——一日三餐与遮体之衣，都必须通过以金钱为媒介的交换来获得。不妨试一下，如果身无分文，买不起面包，买不起衣服，交不起房租，你将会怎么样？“一文钱难倒英雄汉”，只有那些在困境中生活过的人，才能深切感受到没有钱是一种什么样的滋味。也正是由于鲁迅深知钱对于生活的重要，所以才认为人要在这个世界上生活，首先得做事赚钱。用经济学的话说，就是把自己首先定位为一个经济人的角色，然后实现其他角色，如反帝反封建等。其实在市场经济条件下，我们每个人都首先是经济人的角色，然后才能实现其他的社会角色。

那么什么是经济人呢？举个简单的例子，现在的人，他不可能既种地打粮，同时又纺线织布，即使是在很偏远的农村，这种现象几乎都不存在了，一些基本的生活用品，都要用交换来获得。用什么来交换呢？是金钱。而钱又是从哪里来的呢？也是用交换得来的，即用他从事某一方面的专业工作所付出的体力和技术来换取的。一个人要

生存，要养家糊口，他就要从事某一种工作，出卖自己的体力和技术，然后人家根据他工作的劳动量和技术含量付给他薪酬，即金钱。他拿到了钱以后，再去购买自己和家人的生活用品和其他消费品。比如我是一家杂志社的编辑，我的主要工作是为杂志社编稿子，杂志社每个月付给我 1000 元钱作为薪酬。我自己生存和养活家人需要的一切生活用品，米面蔬菜，油盐酱醋，衣服，娱乐消闲等，还有儿子的教育消费……我都不可能亲自去生产，而是用我与杂志社进行交换获得的金钱去购买。这样，我实现了自己的经济人角色，赚到了钱，然后实现我的其他角色，如父亲、丈夫、儿子等。如果我赚不到钱，如何去为孩子、妻子和父母尽自己的义务？鲁迅也正是有了金钱做后盾，他才能战斗，实现自己的斗士角色。兵家说“兵马未动，粮草先行”，其深意大概就在于此吧。

正是这样，在市场经济条件下，一个人要进行生存，必须和外部社会通过交换来进行，所以经济基础，也就成为一个人在这个社会上能否生存和立足的资本，而人与人之间的关系也主要的成为一种交换关系。人与人之间，一旦发生交换，相互间就有了一种契约关系。那些重大的经济活动的契约以合同、协议的形式体现，而日常生活中则以口头商定为主，比如我们在自由市场购买日用品，其价格质量只是双方口头认定。家电等贵重物品则有质量三包合同，而那些项目承包、销售代理、进出口贸易等则双方必须在正式场合签订正式合同。不管是哪种形式的契约，一旦建立，每个人都要为其负责，也就是我们常常所说的诚信。比如你在一个公司工作，你就要为公司负责，遵章守纪做好你的工作，如果你工作出现失误，公司就要

按照有关规定扣除你的薪水；同样，公司也必须对你负责，你的工作保质保量完成了，公司就必须按规定付给你薪水。你从市场上买东西，一旦买卖成功，你就必须按照事先的商定付钱给商家，而商家也必须为你提供同样质量的商品。否则，那些弄虚作假，不讲诚信，违反约定的一方就要承担相应的经济责任，受到市场的惩罚和法律的制裁。为此，以诚信为基础，以金钱作为媒介交换的形式来体现一个人所获得的利益以及担负的责任，就成为经济人的显著特性。

交换是一个互动的过程，所以当一个人赚到钱而满足了自己需求的同时，也就满足了他人的需求，就像面包师做面包，他在自己赚到钱的时候，实际上也让更多的人有了面包吃。这样当社会中每一个人的利益都获得满足的时候，整个社会也得到了最大利益，这就好像有一只“看不见的手”，在引导着每个人，辛勤工作。这只“看不见的手”就是个人利益、价格机制和自由竞争。所以只要是通过合法的途径，一个人赚的钱越多，说明他的能力就越强，他为他人、为社会付出的就越多，贡献也就越大。一个人赚钱的多少在很大程度上也就成为衡量一个人的人生价值大小的依据。

一个人生活状况的好坏与他所赚钱的多少也是相辅相成的。一个人通过自己的劳动换得的金钱越多，他的生活也就会越优越，他有足够的钱购买高级的营养品、电视、音响、名牌时装等，能够享受比较好的医疗保健、文化休闲，也能给儿女选择更好的学校。如果他劳动换得金钱很少，他可能仅仅只能维持个温饱，如果更少的话，也许连温饱问题都解决不了。我们常常会看到有人因没有能力去

其他的一切东西，几乎都是从他们耕种的土地上获得。而到了现代社会，工业化程度与商业文明高度发达，社会分工越来越细，交换程度越来越高，人们的社会角色也从过去的自然人角色，向现代经济人角色转型。

仓廩食而知礼节，一个人获得的收益在满足了自己需要以后，他也就能更好地提高自己的道德修养，帮助他人。很难想象，一个连自己都养活不了的人，他能为他人，为国家，为社会做出什么，即使他有那一份心，也没有那一份能力。

在市场经济的社会里，一个人首先得有实际的能力，得付出艰辛的劳动，他才能够赚到钱，他才算是把自己真正地融入到了社会，成为一个真正的经济人。也只有这样，他才能够生存，才能够实现个人的价值。有些人虽然才华过人，但是对工作缺乏热情，碰到一点困难就退却，或者放不下架子，不愿从平凡的工作做起，或者好逸恶劳，只想着天上掉馅儿饼，这样面对他们的只有一个结果，就是失败和贫穷。可他们自己却牢骚满腹，不是抱怨命运不公，就是抱怨世间没有伯乐，让他们怀才不遇。

市场是无情的，既不同情穷人，也不偏爱富人，市场只遵循自己的规律，造就富人，也造就穷人。

如果两个人的财富欲望水平相等，都是 10 万元，那么实际赚了 5 万元的人就比实际赚了 2 万元的人幸福。但是如果实际赚 5 万元的人的欲望是 100 万，赚 2 万元的人的欲望是 20 万，那么赚了 2 万元的人虽比赚了 5 万元的人穷，但却比后者幸福。

人生幸福与经济学

从前有个穷人，他和妻子、几个孩子，还有儿媳、女婿，共同生活在一间小木屋里，整天吵闹不休，他感到家里就像地狱一般，精神都要崩溃了。于是便去找智者求救。智者说，只要你答应按我说的去做，就一定能改变你的境况。穷人一听十分高兴，连忙答应一定会按智者的话去做。智者听说穷人家还有一头奶牛、一只山羊和一群鸡，便说，你回家去，把奶牛、山羊和鸡都放到屋里，与人一起生活。穷人听了，简直不敢相信自己的耳朵，但他事先答应要按智者的话去做，只好先去试一试再说。

情况自然是更加糟糕，第二天穷人找到智者说，你给我出的什么主意？现在我家完全成了地狱。智者平静地说，这是刚开始，过两天就好了。穷人无奈地回到家里，在痛苦不堪中过了两天，然后又来找智者，他痛不欲生，哭诉着说，山羊踢碎了房间的一切东西，鸡飞得到处都是，生活如同噩梦一般，人和牲畜怎么能住在一起呢？智者说，赶快回家，把它们全都弄出屋去。

过了半天，穷人找到智者，他是一路跑来的，满脸红光，兴奋难抑。他拉住智者的手说，谢谢你，现在所有的

牲畜都出去了，屋子显得那么安静，那么宽敞，那么干净，你不知道，我是多么开心啊！

穷人把寻求幸福的方法寄托在智者身上，但智者却并没有让穷人的处境有一点点改观，他让穷人经受了一段更严重的痛苦后，感受到了幸福。事实上，一个人幸福与否，从来没有一个恒定的标准，在更多的情况下，幸福是一个人在现实生活中的感受，是与先前的生活，与周围人的生活的一种比较。美国经济学家保罗·萨缪尔森提出了一个关于幸福的方程式：

$$\text{幸福} = \text{效用} / \text{欲望}$$

简单地说，幸福就是效用和欲望的比较。效用是人消费某一种物品时得到的满足程度，欲望则是对某一种物品效用的强烈需要。比如金钱能够给人带来效用，每个人都有发财的强烈欲望，当一个人赚到了钱后，他就有一种幸福感。根据这个公式，如果两个人的财富欲望水平相等，都是10万元，那么实际赚了5万元的人，就比实际赚了2万元的人幸福。但是如果实际赚5万元的人的欲望是100万，赚2万元的人的欲望是20万，那么赚了2万元的人虽比赚了5万元的人穷，但却比后者幸福。如果效用超过了欲望，幸福感就会消失。

从人需求的效用来说，人的欲望不仅包括物质财富的效用，还有情感、精神、健康等方面的效用，也就是说人要满足欲望的效用是多方面的。不同的人在不同的阶段、不同的地方对需求的效用都会不同，所以对幸福的感觉也会有所不同。对身陷穷困的人来说，物质财富给他带来的效用是很大的，所以金钱能够给他带来幸福。而对于失恋的人来说，恋人给他带来的效用就非常大，你就是给他家财

简单地说，
幸福就是效用和
欲望的比较。

万贯，也不如恋人回到他的身边。一个人在孩童时期，最需要的是自由和欢乐，现在的孩子，虽然是要什么有什么，但他们仍然感到不幸福，就是因为他们在沉重的课业负担下，没有自由，没有欢乐。中年人的幸福，是家庭和和睦、工作稳定、事业顺利、孩子争气。老年人的幸福则是平安健康，儿女孝顺。

传统经济学认为，人们的幸福水平取决于财富水平，即经济状况强烈影响着人的幸福，所以增加财富是提高人们幸福水平的最有效的手段。但是现代经济学却认为，财富仅仅是能够给人带来幸福的因素之一，人们是否幸福，很大程度上还取决于许多和财富无关的因素，如感情、健康、精神等。一些社会学家和经济学家通过大量的调查研究，发现美国人拥有的财富比欧洲多，但是幸福指数却并不比欧洲人高，冰岛人在非常严酷的环境里工作和生存，但是他们的幸福指数是世界最高。拿我国来说，人们的生活水平比改革开放前有了非常大的提高，但是不少人却常常“端起碗吃肉，放下筷子骂娘”，显然他们对生活水平还并不满意，幸福指数并不高。

一般来说，人往往越是缺少什么，什么就越能够给他带来幸福。重病中的人恢复健康，游子回到母亲的怀抱，其幸福的感觉是无法比拟的。传统的经济学家之所以会得出结论，认为物质财富是人幸福的最主要因素，是因为在过去的年代中，物质财富匮乏，人们普遍处于贫困状态，常常连生存都不能保障，所以人们希望改善自己的生活。随着社会的发展和时代的变化，人们基本的物质需求已经得到满足，不再缺吃少穿，而且在生活上也越来越讲究，所以物质财富之外的其他因素，就成为决定人们是否

传统经济学认为，人们的幸福水平取决于财富水平，但是现代经济学却认为，财富仅仅是能够给人带来幸福的因素之一。

幸福的重要因素。这并不是说物质不是决定人幸福的主要因素，只是相比之下显得不再那么绝对重要罢了。

人的欲望是无穷的，一个欲望满足了，又会产生新的欲望。比如，你原来是租房住的，当你住进了自己的房子，就会非常幸福。但是这种幸福也许持续不了多久，新的欲望就产生了，比如买车呀，住更好的房子呀等等，这时你又会感到不幸福了。另外，新的欲望的产生和周围的环境有关。比如你虽然买了房子，但是你的朋友都在住别墅，所以房子给你带来的效用仍然很小，你的欲望满足的程度很小，所以你幸福的指数也小。但是如果你住的是别墅，而你的同事朋友住的都是筒子楼，你就会感到非常幸福。所以我们常会用“比上不足，比下有余”、“知足常乐”来安慰自己。

有些人本来觉得自己是很幸福的，一个女人有一个忠诚可靠的丈夫，一个聪明懂事的孩子，偶然遇到一个富商的妻子，女人忽然觉得自己原来是世界上最清贫可怜的女人。有些乡下人，原本在家乡生活得很幸福，但是因上学、工作等机遇到了城市，才觉得农村简直就不是人待的地方，当他变成一个真正的城里人时，他觉得自己很幸福。所以社会学家说，冰岛人是世界上最幸福的，也许是由于地理环境的影响，和外面的世界接触太少，因而冰岛人觉得自己的家乡就是世外桃源，但如果有朝一日他们和外界频繁接触，还会耐得住那份寂寞吗？

世界文豪萧伯纳有一句名言：经济学是一门使人幸福的艺术。知道了幸福的经济学含义，有助于我们正确的对待生活，把握人生。

在这个世界上，没有人不希望过上好日子，可是好日子
的资本从哪里来？

第二章 欲望改变命运 经济改变人生

市场经济的社会，是一个充满欲望的社会，而每个人
满足自己欲望的权利都是平等的。市场给每个人创造了相
对公平的竞争环境和平台。你所创造的财富越多，就越能
够更好地生活，享受到更优质的服务，赢得他人更多的尊
重。一句话，欲望将成为你创富的内驱力，欲望将会改变
你的命运！

两个渔夫的命运

海边有两个打鱼的年轻人，第一个每天只打几条鱼，
然后拿到市场上卖掉，剩下的时间，就躺在沙滩上晒
太阳。

第二个起早贪黑，不停地打鱼。第一个对第二个的做
法很不理解，便问：“你这样不停地打鱼，是为了什么？”

第二个年轻人说：“我为了多卖钱。”

“够用就行了，要那么多钱干什么？”第一个又问。

“我有了更多的钱，到时候就可以买一条船。”

“买船干什么呢？”

“打更多的鱼。”

“打更多的鱼干什么呢？”

“卖更多的钱。”

“又是钱！”

“我要用更多的钱买更多的船，组建船队。”

“要船队干什么呢？”

“再去赚更多的钱。”

“你疯了！”第一个年轻人几乎惊叫起来。

“等我有了足够的钱，我就在海滩上修建别墅，雇工人打鱼，我就可以在沙滩上悠闲地晒太阳了。”第二个说完，得意地一笑。

第一个年轻人却不以为然地说：“那你为什么要去兜那么大一个圈子呢，你看我现在不也是在沙滩上悠闲地晒太阳吗？”第二个年轻人听了，没有说什么，依旧打自己的鱼。

时光一晃，几十年过去了。海边发生了巨大的变化，一座座红墙绿瓦的楼房、别墅，优雅地矗立在海滩上，海面上数不清的渔船穿梭往来，渔夫们在快乐的号子声中打鱼。当年那个起早贪黑打鱼的年轻人，已经成为一个渔业公司的老板，很绅士地躺在沙滩上一边晒太阳，一边喝柠檬。而那个不以为然的年轻人，却在岁月的风尘中成为一个衣衫褴褛的老头儿，依旧打着他的鱼。而今他的体力已不复当年，早已没了躺在沙滩上睡觉的闲情，虽然每天倾尽全力打鱼但连维持生活都很困难。

同样的故事，不同的人可能会生发出不同的人生道理，但是我想，是欲望导致了这两个年轻人命运的不同。传统的伦理观认为欲望是万恶之源，因而中国古代主张“存天理，灭人欲”，西方也实行过禁欲主义。但是经济学家认为，人的本性是利己的，这种利己，就是对物质利益和精神利益的需求。这种需求，就是欲望。我们常常说的“人有七情六欲”，正是这个道理。欲望是本能的，天生的，不可遏制的。比如一个新生的婴儿，一生下来就要吃奶，因为奶是他维持生命的需求。人在其行为过程中，总是追求个人利益的最大化，这就导致了欲望的无限性，一个欲望满足了，又会产生新的欲望，新的欲望满足了，就又会产生新的欲望，依次上升，永无止境。我们常常说“人心不足”，就是指欲望的无限性。

经济学家不仅承认欲望是人的本性，而且还肯定了欲望是人自身提高和社会进步的推动力。正是由于欲望的无限性，人自身才会不断提高，社会才会不断进步。就像在海边打鱼的那两个年轻人，第二个因为有着强大动力，促使他起早贪黑地打鱼，最后终于实现了自己的欲望，而第一个则知足常乐，仅仅满足于维持生活，没有向上的动力，最后落得贫困可怜的窘境。

美国心理学家马斯洛把人由欲望产生的需求分为五个层次，即生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求以及自我实现的需求。第一个层次的欲望需求是人最基本的需求，这一需求满足了，就会产生第二个层次的需求，而人的最高层次——自我实现的欲望需求则是没有止境的。

保护公民的私有财产和自由创业的权利，已被写入了我国宪法。对欲望的承认和肯定，无疑是历史的进步。传

经济学家不仅承认欲望是人的本性，而且还肯定了欲望是人自身提高和社会进步的推动力。

统社会几千年，企图消灭人的欲望，结果是人的欲望没有被消灭掉，人性却遭到了扭曲。普通老百姓变得顺从天命，因循守旧，甘于现状，“三十亩地一头牛，老婆娃娃热炕头”，成为传统中国老百姓的理想生活境界。那些禁欲者却当面一套，背后一套，满嘴的仁义道德，满肚子的男盗女娼，他们贪赃枉法、荒淫无度，无恶不作，过着灯红酒绿，纸醉金迷的生活，奉行的实际上是一种伪道德。中国的《官场现形记》、西方的《十日谈》，对那些伪君子的厚颜无耻和丑恶嘴脸进行了无情地揭露和鞭挞。

传统的伦理观把人类统治了几千年，却使整个社会停滞不前，人们普遍处于贫穷状态。我国改革开放的时间才只有二十多年，就发生了翻天覆地的变化，不但解决了世界上五分之一人口的温饱问题，中国的综合国力也居于了世界前列。其中原因，就是市场经济承认人的欲望是合理的、正当的，因而大大激发了人的积极性和创造性。在计划经济的时候，连可怜的村妇拿着自家鸡下的蛋，去集市卖点钱换油盐酱醋，也被说成是资本主义，动不动就要被割“尾巴”，这样谁还敢有什么欲望呢？

在市场经济的社会里，人的生存离不开交换，所以人与人之间的关系就成为一种以经济利益为主的交换关系，经济是现代社会舞台上一种最为活跃的因素。每个人都在忙着赚钱，经济成了调节社会内部和谐与平衡的杠杆，特权开始逐渐退出历史舞台。市场经济的一个显著特点是“认钱不认人”，只要你拿着钱，就能买到所需要的东西。比如过去，火车上的卧铺席位，没有一定行政级别的人，是不能坐的，飞机亦如此，而那些星级宾馆，普通老百姓更是没有出入的资格。那时候的社会可说是“认人不认

钱”，是根据人的地位配给需求。而现在，哪怕你是平民老百姓，只要你有钱，出门办事，火车飞机随你坐，宾馆你想住哪个星，就住哪个星，想享受哪一级的服务，就享受哪一级的服务。

在市场经济的社会里，人对财富的欲望，想多多地赚钱，不仅无可厚非，而且顺应人性，顺应社会发展的规律。也许有人会说，现在的社会认钱不认人，金钱会导致罪恶。的确，在金钱利益的驱动下，社会出现了为数不少的诸如贪污、抢劫、走私、贩毒等现象，但是和传统社会相比，人改变自身命运的门槛还是降低了许多。封建社会，你要改变身份和地位，只有通过科举考试来做官，可是能够中第的人毕竟是少数，况且特权阶层都是世袭的，一般人要介入，是何等的艰难。即使在改革开放之初，这种人生机会的不平等还是相当严重的。著名作家路遥写了一部感动了中国一代人的小说《平凡的世界》，农村青年孙少平，尽管有着过人的才华，对待生活又是那样的执著，曾为改变自己的命运进行了种种努力，但是最终都没能改变自己的身份和地位，其主要原因，就是他出身低微，迈不进体制内的门槛。

而现在是市场面前人人平等，市场不偏爱特权阶层，亦不偏爱民间老百姓，不论你是什么人，只要你有创富欲望，只要你遵循市场规律，你就能获取财富。自我国实行市场经济以来，那些长期以来受政策倾斜的国有企业纷纷落马，而好多民营企业却在市场熔炉的熔炼中茁壮成长；好些往日高高在上的所谓体制内人士，不得不低下自己高贵的头颅，而许多曾经没有地位、处处受到冷遇的普通百姓，却成为创富精英，成为引领时代前进的领军人物。过

去，农民、手工业者、民间匠人、商人的地位低下，而现在那些挣了钱的农民和个体户，财大气粗，在城里买一套房子，比城里人还城里人。如果路遥今天还健在，他笔下的农村青年的命运将会是另一番景象。市场经济的社会，是一个充满欲望芬芳的社会，而每个人满足自己欲望的权利都是平等的，市场给每个人创造了相对公平的竞争环境和平台。你所创造的财富越多，就越能够更好地生活，享受到更优质的服务，赢得他人更多的尊重。一句话，欲望将成为你创富的内驱力，欲望将会改变你的命运！

然而任何事情都是一分为二的，经济学家在肯定欲望的同时，又警示人们千万不要贪婪。传统伦理之所以抑制人的欲望，就是因为把欲望和贪婪混为一谈，其实两者是有本质的区别的。经济学的鼻祖亚当·斯密在他的《国富论》中，就曾对利己导致的欲望和贪婪进行了严格的区分。欲望可以通过合法途径和正当努力来实现，而贪婪则是通过非法途径与不正当手段来攫取财富；欲望是人进步的动力，而贪婪则把人引入歧途。

欲望和贪婪，常常只有一念之差，而最后结果，却截然不同，欲望推动你上天堂，贪婪却推你下地狱。

有了钱，你可以和朋友一起去喝咖啡，让你的生活更有情调；有了钱，你可以去打保龄球，让你的生活更加高雅；有了钱，你可以去旅游，让你感受异域风情，增长见识……总之，只要你有了钱，你就可以更加随心所欲地安排你的生活，让自己生活得更舒适，而且更有品位。一句话，有钱活得会更好！

有钱活得会更好

有许多有钱让人痛苦的故事，随手拣一个与大家分享：有一家穷人与一家富人相邻而居，穷人虽然没有钱，日子却过得很快活，一家人的欢声笑语不时地飘到富人家那边去，让富人很是羡慕。富人家虽然有钱，可是日子却过得痛苦极了，不仅时刻担心钱被盗贼盗去，而且一家人还常常为钱闹得四分五裂。后来富人终于认识到他们一家过得不幸福的原因是由于钱，于是富人便一天夜里隔着院墙，把家里的钱扔到了穷人家的院子里。第二天早上，穷人忽然发现天上掉下来这么多的钱，高兴坏了，赶忙藏了起来。可是高兴只是一时的，穷人一家很快就陷入了和富人一样的痛苦之中，再也没有了原来的欢声笑语。

这样的故事很多，在过去，往往是作为传统伦理道德的教材来教化人们的，把金钱看成是万恶之源，洪水猛兽，教人们不要爱钱。在故事里，都是有钱让人活得痛苦，然而在现实生活中，没钱人的日子比有钱人的日子更加难过。富人起码不用担心一日三餐，不用担心冬天冷夏天热，穷人即便有黄粱美梦般的幸福，可吃饭的难关就让

人无法渡过。一个是饥肠辘辘的苦，一个是吃饱了嫌没有吃好的苦，到底是哪一个更苦？

经济学家认为，人都是理性人，人所从事一切活动的目的，都是为了实现个人利益的最大化。从人生的角度来说，就是最大限度地让自己幸福。一个人拿什么来让自己幸福呢？显然金钱是基础。国外有一部《幸福与经济学》的著作中说，“经济状况强烈影响着人们的幸福”。一个人，无论他以什么为幸福的标准，物质享受也好，精神至上也好，或者爱情自由等等，如果没有金钱，一切都谈不上。我们很难想象，一个连肚子都填不饱的人，能有什么幸福可言。如果他说他幸福，说得不好听一点，那是黄连树下弹琴，苦中作乐。

欧·亨利有一个著名的小说，大意是这样的：有一对非常相爱的年轻人，情人节那天，彼此都想给对方送一件礼物，可他们都很穷，根本买不起什么像样的礼物，于是男孩就卖掉自己的怀表，为自己心爱的人买了一把梳子，因为他心爱的人有一头美丽的长发，而女孩却是卖掉了自己的长发，为男孩买了一条表链，因为男孩的怀表没有表链。当他们相见后，我想他们的感觉一定和读者没有什么两样，除了感动之外，便是一种无奈的尴尬与酸楚。

大家都看过那些言情小说吧，张爱玲、张恨水、琼瑶，他们作品里的故事大都是情深深雨蒙蒙的，那些男男女女卿卿我我，死去活来，可他们几乎都是富家子弟，整天不愁吃不愁穿，有足够的时间爱呀恨呀的。曾经流行过一句话，虽然钱不是万能的，但是没有钱却是万万不能的，其含义大概就在此吧。

的确，没有钱是浪漫不起来的，也清高不起来。就像

的确，没有钱是浪漫不起来的，也清高不起来。

欧·亨利小说中的男女主人公，给对方买礼物想到的首先是实用，而不是什么“九百九十朵玫瑰”。每当我在黄昏的晚霞中，看到那些小资一族的少妇们在林阴道上悠闲地遛狗的时候，我就想起了鲁迅小说《伤逝》里的涓生和子君，他们由于追求自由爱情和幸福而走到一起，可是结合后经济一度陷入困境中，在连自己肚子都填不饱的情况下，不得不把他们作为爱情信物的小狗带到郊外偷偷地扔掉。最终涓生和子君不但没能留住小狗，连他们的爱情也没能留住，他们因对美好爱情和对未来的憧憬而走到一起，却因贫穷而分手，给人们留下了一曲无限伤怀的爱情挽歌。

人常说“君子之交淡如水”，然而在现实生活中，如果你真的清贫如水，或者和别人只是保持一种“淡如水”的交往，恐怕不会维持几个朋友，在人面前也难以显示你的君子风度。佛教讲“四大皆空”，而实际上和尚们什么都可以空，就是财不能空，财一旦空了，他们饥肠辘辘，怎么能够静下心来，叩念阿弥陀佛呢？所以我们看到，唐僧在西天取经途中，每到一处，首要的任务是先让孙悟空、猪八戒去化缘，找一家施主安顿食宿。唐僧虽然面无表情，看似一副不食人间烟火的样子，可也知道填饱了肚子后才能取经，而猪八戒更是贪婪一些，他不但要吃饱，还要找美女来满足自己另一方面的欲望，就是神通广大的孙悟空，他也要偷吃王母娘娘的桃子来填饱肚子。

一向以清高自居的文化人，在市场经济的冲击下再也坐不住了，有的跻身商海，有的放弃了自己的研究、创作方向，根据时尚传媒的需要而不断变换自己的创作方式，时而写随笔，时而编电视剧，有时又从作家摇身一变成为

一个书法家写字卖钱，有的干脆融入世俗，靠编写一些低级庸俗的东西来取悦读者，换取用以维持生存的稿费。有人谴责文化人没有骨气，经不住铜臭的诱惑，失去了良知。但是如果从经济学的角度看，文化人也是人，他先要保障自己的穿衣吃饭，然后才去彰显自己的文化风骨。市场经济的社会是一个交换程度颇高的社会，你的文化一旦换不来钱，就意味着你的生存将无以保障，就像孔乙己，怎么还能够清高得起来？

当走过了那个以贫穷为荣的年代，认识到只有钱才是改变自己命运的救世主时，人们便挺起腰杆，光明正大地挣起钱来，举国上下都在以经济建设为中心，对公民私有财产和自由创业权利的保护，已被写入了我国现行宪法。现代经济学也变得理直气壮起来，把赚钱作为一门学问来研究，管理学是经济学的一个分支，而成功学、励志学则是经济学的延伸，如今在图书市场上占据了相当领地。当你走进大大小小的书店，就会发现最吸引人的眼球的，处于显要位置的，是那些关于教人如何赚钱的书。人们不再以怀疑、仇视的眼光看待金钱，像比尔·盖茨那样的超级富翁已成为新的偶像，被现代人敬奉。追求财富、创造财富成为现代人共同的目标和欲望。

现实早已证明，钱是维持人生存，改变人生存境况的基础。有了钱，你可以吃得好一些，让营养更充足，更合理，让自己的身体更健康；有了钱，你可以穿得更好一些，冬天温暖，夏天凉爽，漂漂亮亮，风度翩翩，气质有佳，自信有佳；有了钱，你可以住更宽敞的房子；可以为你心爱的人买更满意的礼物，表达你的爱意；有了钱，你可以更好地孝敬你的父母，献上你的一片孝心；可以让儿

女接受更好的教育，将来更有出息；有了钱，你可以帮助朋友于患难之中，表达你的友情；可以募捐给贫困的人们，让他们渡过难关……有了钱，你可以和朋友一起去喝咖啡，让你的生活更有情调；可以去打保龄球，让你的生活更加高雅；可以去旅游，感受异域风情，增长见识……总之，你可以更加随心所欲地安排你的生活，让自己生活得更舒适，而且更有品位。一句话，有钱活得会更好！

说到这里，我们好像又从金钱万恶的极端走向了金钱万能的极端。其实在经济学家的眼里，金钱本身并没有什么好坏，关键在于你如何使用。就像一把刀，如果你用来做饭，就给人带来美味，如果你拿去杀生，就会带来罪恶。钱也一样，只要你是以合法的方式，通过自己的劳动来获得金钱，又能够用到给自己带来幸福的地方，金钱的好处也就体现出来了，我们也能够享受到花钱的快乐和幸福。当我用自己第一个月的工资，为母亲买了一件衣服和两斤鸡蛋的时候，我感到我是世界上最幸福的人了。当你终于攒够了钱，把你心爱的人娶回家，你的幸福感一定是无与伦比的。如果你是一个企业家，你将你个人根本不可能花完的钱用于捐助社会公益事业，一定会赢得社会的尊重，而不会只有在保镖的保护下才敢出行。但是，如果你的钱不是通过正当途径获得的，除了刺激以外，你是不会有任何的幸福感的。比如小偷一提到警察，就会心惊，贪官大概也整天生活在一种惶恐不安中，时刻以高度的嗅觉注意着周围的风吹草动。

所以，经济学要告诉给人们的，不是一看到金钱产生恶，就痛恨金钱，也不是一看到金钱对人有好处，就聚敛、挥霍金钱，而是要树立一种正确的金钱观念。正大光

经济学要告诉给人们的，不是一看到金钱产生恶，就痛恨金钱，也不是一看到金钱对人有好处，就聚敛、挥霍金钱。

明地挣钱，又正大光明地花钱，金钱就会给人带来幸福，其边际效用也不会递减。

在现代社会的竞争中，国家之间，企业之间，人力资本已成为重要的竞争要素。对于个人来说，更是一个生存的决定因素。过去人说“家有良田万顷，不如薄技在身”，说的就是人力资本对一个人生存和发展的重要性。

好日子资本

从前有一位富翁，他有两个儿子，但他想在自己死后把全部财产留给大儿子。他的妻子觉得这样对待小儿子太不公平了，都是自己的亲生儿子，还是平分吧。可是富翁坚决不同意。妻子非常可怜小儿子，无奈之下便哭泣起来。一位智者来到了她身边说，你哭得这么伤心，有什么委屈的事？富翁妻子说明了情况，智者说，你不必伤心了，大儿子得到全部财产未必是好事，小儿子什么也得不到，也未必不是好事，你还是顺其自然吧。

听了智者的话，这位母亲回到家里，对小儿子说，可怜的孩子，妈妈也没有什么办法，以后你就得靠自己养活自己了。富翁死后，小儿子不得不离家到外地谋生。他学了一门手艺，自食其力。大儿子得到了财产，便靠遗产生活，他整天花天酒地，慢慢地就把遗产花光了，最后贫困

而死。小儿子却因为学会了本事，渐渐变得富裕起来，日子越过越好。

这是一个老掉牙的故事，上小学的时候，班上有几个家庭条件优越却不好好学习的同学，老师讲了这个故事，教育我们只有从小好好学习，长大了才有饭吃。父亲也曾经给我讲过，说尽管咱们家贫，但你只要学到了本事，将来就不愁饭吃。故事虽然是老了，但故事蕴涵的意义却永远不会过时，现代经济学家还把故事的寓意当做一门学问来研究，那就是人要过上好日子，从小的时候就要储蓄自己的人力资本。什么是人力资本呢？人力资本是一个人所拥有的知识、技能、劳动熟练程度和健康状况等，通俗地说，就是一个人赚钱和生存的能力。

20世纪60年代，美国经济学家舒尔茨和贝克尔创立了人力资本理论，他们认为资本可以分为实物资本和人力资本，在现代社会的竞争中，国家之间，企业之间，人力资本已成为重要的竞争要素。对于个人来说，更是一个人生存的决定因素。过去人说“家有良田万顷，不如薄技在身”，说的就是人力资本对一个人生存和发展的重要性。故事里富翁的小儿子正是学会了一门技艺，才慢慢变得富裕起来。

一个人的人力资本，首先是健康的身体。人常说“身体是革命的本钱”，健康的身体对于一个人来说非常重要，是一个人学习与工作的资本。健康的身体主要靠后天的投资，如饮食要有规律，营养要合理、要注意工作与休息的调节、要加强锻炼等。但身体强健了，并不是说你就比别人具有了更强的竞争力，有好多人把自己养得肥肥胖胖，但却庸庸碌碌，一事无成。

什么是人力资本呢？人力资本是一个人所拥有的知识、技能、劳动熟练程度和健康状况等，通俗地说，就是一个人赚钱和生存的能力。

一个人的人力资本，还应该包括健康的心理。健康的心理包括能够正确看待挫折和失败，正确估价自己的能力。一个人到社会上，在工作中，在人际关系中，总是会遇到这样那样的困难、挫折、失败，以及别人的歧视等。这就需要有良好的心态来对待。有的人在顺利的时候，不可一世，而在失意的时候，却悲观厌世；有的人从农村贫困家庭来到城市，很容易受到各种诱惑，也很容易受到各种冷遇，经不起诱惑，事事和城里人攀比，受到冷遇，就抬不起头自卑自贱，这些都是心理不健康的表现，都可能让一个人误入歧途。一时找不到工作，事业没有进展，被炒鱿鱼，失恋，人生往往要顶很大压力，工作压力，生存压力，没有健康的心理，是不可能承受得起的。有人想不开，就怨天尤人、随波逐流，就自虐、自残甚至自杀，这些都将对人生带来可怕的后果。

过去的社会，人的社会化程度不高，在自给自足的自然经济里土地是财富的象征，不管对于个人还是社会，土地都是生存的资本。到了工业化社会，工厂、矿山等物质资源则成为最重要的资本，由于是大规模的机器操作，人的主观能动性没有得到表现，所以人力资本也没有得到重视。到了现代信息化社会，人们获得了空前自由，知识经济飞速发展，人力资本对经济发展的作用彰显了出来。据专家估计，人力资本将是未来社会任何经济实体中最重要的资本。对于个人来说，人力资本也将成为一个人在社会中生存与发展的核心竞争力。

一个人的人力资本主要是通过接受教育、学习和自身的感悟与修炼来获得的。古人说，“人到三十不学艺”，古代人寿命短，人到三十，就已经走过了生命历程的一半，

学到的技艺也就没有什么用处了。一个人的生命是有限的，一个人的人力资本也是应该及早培养的，一个人的人力资本获得越早，投资的回报也就越早，过上好日子的愿望也就实现得越早。

经济学卸下了人们头上理想的光环，让人们走出虚幻的精神圣殿，走进柴米油盐，走进利益纷争，一切都变得斤斤计较起来。

第三章 做人的投资、 收益和预期

经济学是一门讲求实际的学问，即在做任何事情的时候，都要看能够获得多少收益，而不是能够实现什么精神，或者什么愿望。而要获得收益，就要进行成本与收益的分析，如果成本大于收益，任何看似美妙的事情，都不值得去做。

做人要算一笔账

我国古代有一个《愚公移山》的故事。愚公家门前有太行、王屋两座大山，方圆七百多里，一家出行很不方便。于是愚公就和一家人商量，移走那两座大山。他的意见得到了家人的响应，说干就干。邻村有个叫智叟的人赶来劝阻说：“这么雄伟的两座山，什么时候才能移走呢，

还是别做无用功了。”可愚公却说：“我知道凭我一个人的力量不能把大山移走，可我还有儿子，儿子还有儿子，子子孙孙、世世代代，总有一天会把山移走的！”后来这件事感动了玉皇大帝，玉皇大帝就派两个神仙在一天夜里把两座大山移走了。

我们在第一章曾讲到成本与收益的概念。愚公的精神令人感动，但从经济学的角度来看，移山的做法却并不值得学习，因为成本太大而收益太小。愚公移山想要的收益仅仅是为了一家人出行的方便，却不知要让多少代子子孙孙去移山，到底需要多少人力物力，恐怕是没有办法计算的，也不知要到哪一代子孙才能享受到这一收益。经济学是一门讲求实际的学问，即在做任何事情的时候，都是看能够获得多少收益，而不是实现什么精神，或者什么愿望。而要获得收益，就要进行成本与收益的分析，如果成本大于收益，任何看似美妙的事情，都不值得去做。但是在现实生活中，这种做事不计成本与收益的却大有人在，表现方式也多种多样。

我有一个朋友，去年买了一套 150 平米的房子，乔迁新居时我前去祝贺，三室两厅，一个会客厅就 40 多平米，好宽敞好气派哦！来宾啧啧赞叹，朋友兴高采烈。可是没过多长时间，朋友就诉起苦来了。说他当初考虑不周全，真不该买这么大的房子。他们夫妻两人都是工薪阶层，每月合起来也就五六千元，供房 3000 元，儿子学费、杂费、生活费平均每月 1000 多，一家人要吃喝拉撒，另外还要孝敬老家父母，两人的工资每个月下来几乎就光了。首付借亲戚的两万多元，一直还不上。原说是房子大一点，主要是为老家人来方便。但来人时间毕竟很少，房子主要还是自己一家三口

在现实生活中，这种做事不计成本与收益的却大有人在，表现方式也多种多样。

住，如果早知这样，来了客人领去住招待所，也比这样划算啊！其实在生活中，为了一棵树的收益而花费整片森林的事情太多了，比如买手机，手机主要是为了接打电话，但是大家却都愿意多掏几百块钱买带摄像功能的，如果自己很有钱，也倒罢了，如果钱并不是那么多呢？

有一对夫妻，结婚七年，一直就那样平平淡淡地过来了。有一天，妻子见朋友的老公给妻子买了生日礼物，好浪漫哦！于是她心动了，自结婚后，老公还从没给自己买过礼物呢，每天只有干不完的工作，加不完的班。恰好这天是他们结婚七周年纪念日，又是她的生日。她想他们的生活也应该增添一点儿什么了。于是便给老公打了电话，自己在家做了一顿丰盛的晚餐。结果丈夫那天晚上正好加班，回来晚了，忘了给她买礼物不说，还说什么都老夫老妻了，不用来这一套。她伤心之极，和老公大吵起来。丈夫莫名其妙，自己辛辛苦苦，到家里竟然是这样待遇，更是大光其火。两人越吵越凶，直至摔东西。妻子喝醉了，丈夫病倒了。矛盾平息下来，两口子一算账，这一架共吵掉了3780元，老公辛辛苦苦一个月的工资没了，几天没上班，这个月一千多元的奖金也没有了。这是直接的经济损失，两个人的精神损失还无法计算。看来用吵架解决问题的成本还是蛮高的，妻子想要得到的收益是重温昔日的浪漫，如果用其他方式解决，成本更低，为什么非要用吵架来解决呢？如果大家能够算一算吵架这笔账，也许在矛盾面前就会变得理智起来。

有人望子成龙心切，不惜一切代价，挤破脑袋，要把孩子送到重点学校念书。这种愿望没有什么不好，但冷静想想，送孩子到重点学校的预期收益，也不过是想让孩子

受到更好的教育。其实，他们过分夸大了重点学校的作用。重点学校的升学率的确很高，但升学率的差别，主要是由学生起点的差别造成的，重点学校招生时几乎把当地的优等生一网打尽了，只是在生源上占了优势，并非有让差生变为优等生的魔力。对于那些有钱人也罢了，对于普通人家，孩子没考上重点，却勒紧裤带挤重点就真有点得不偿失了。如果孩子本来基础就一般，到了重点学校，身边都是尖子生云集，会不会给孩子造成过大的心理压力也难说。还有的穷孩子，和有钱的孩子在一块儿，穿衣吃饭总要比一比，如果经不起诱惑，情况可能会更加糟糕。这种家长多是自己没上大学，却一定要让孩子上大学，而且还必须是重点大学，很有一种愚公移山的悲壮感。其实孩子成才也并非上重点考大学一条路。

年轻人想得到更好的岗位，更好的工作，改变自己的命运，学习进修，本是一件好事，可是不少人学习起来却比较盲目。一说起进修，就是考文凭，提高学历，结果是付出了大量的精力、财力和时间，文凭是拿到了，可对于自己工作的提高却没有得到预期的收益。因为学到的知识在实际中大都用不上，自己拿着一纸文凭仍是难以找到更好的工作。相反有些人并没有上过大学，中学毕业后直接学习一种技术，没有花多少钱，工作却不难找。有些打工者在单位稍微看老板一点脸色，受老板一点气，就负气跳槽，工作换来换去，结果总是从零开始，这样跳槽的收益只是为了一口气，岂不知成本却是让青春付水东流。也有些人在一时找不到满意的工作的情况下，宁肯闲着也不将就，其实也是做人不算账的表现。整天待着不会有一分钱的收入，时间久了，自己的人力资本也会逐渐退化，而工

作着，一方面解决了生存问题，另外自己的人力资本也在提升，说不定还会碰到什么意外的机遇。

有些人在对待爱情上，也往往是成本大于收益。明知对方不爱自己、或者已有了意中人，或者家庭、地域、经济、地位等因素的制约，却要一相情愿地付出精力、时间和精力，这样往往收获的不是幸福，而是无尽的痛苦。爱情的预期收益是获得幸福，既然明知得不到，为什么还要付出呢？将这些人称为爱情愚公并不为过。

还有一种不计时间成本的人，半个小时能做好的事，非要花上几个小时，或者把大把时间花在鸡毛蒜皮上。时间是最稀缺的资源，也是构成人生命最重要的要素，所以也就成为做任何事情要付出的最高昂的成本。但为什么仍有那么多人会浪费时间呢？是因为时间在他们心目中不是一笔钱。如果我们能给时间算一笔账，把时间用金钱来量化，时间也就会被珍惜了。比如你现在每天上班8小时，工资30元，上班时间你肯定不马虎，因为一马虎，工资就没了。业余时间却无所事事，因为业余时间不值钱。如果你有高一级的技术资格证，每天工资就能增加10元，一个月下来就是300元。如果能考到这个证，就意味着你今后每个月都会多挣300元，一年就是3600元，两年呢，三年呢？业余时间的价值体现出来了，你肯定会发奋学习而不虚度了。

在人际关系中也是有一笔账可算的，一个人的时间和精力是有限的，不可能和周围所有人都去打交道，这就需要我们从小成本与收益的角度分析一下，应该和谁多往来，和谁少往来甚至不往来。事实上那些成功者正是这样做的，什么时候见什么人，见多长时间都是早早安排好了的。这里并不是让大家去做势利眼，这种做法和做一个正直、高尚的人并

在人际关系中
也是有一笔账可算
的。

不矛盾，生活中有这样一种人，他们常常帮助那些比自己更困难的人渡过难关，或者把自己多年的积蓄拿出来捐献给希望工程，或者作为一名志愿者到落后地区无偿工作……如果用成本与收益来衡量他们的作为，似乎相悖。其实这与经济学上的理性人并不矛盾，他们的付出虽然没有得到经济上的收益，却从人生的另外一个层面增加了做人的道德砝码，使自己的人生价值得到了升华。

做事不考虑成本与收益，如果你是一个普通百姓，受害的只是你自己，你的家人，也就罢了，如果你是一个领导者，那殃及的将是一个集体，一个地方，甚至一个国家，这样的教训我们不是没有经历过。经济学不是不讲精神，而是更加注重实效，注重结果。“没有功劳，也有苦劳”在经济学上是行不通的，如果没有功劳，苦劳也便没有任何价值，甚至还要产生负面价值。

刘翔当年面对的也并不是一项轻松的选择，家人想让他考大学，他自己也曾想在跳高上有所作为，显然选择是关乎到刘翔一生命运前途的大事，教练孙海平对此也非常慎重。选择为什么会如此艰难呢？因为选择是要付出成本的——机会成本。

刘翔为什么没有考大学

2004年8月28日凌晨，雅典奥运赛场上群雄逐鹿，

中国飞人刘翔以 12 秒 91 的成绩，打破奥运记录，一举夺得 110 米跨栏世界冠军。世界震惊了，中国欢腾了，五星红旗在奥运上空冉冉升起。

刘翔从小就喜欢体育运动，他一出生就有九斤重，上初一时，身高已蹿到 1 米 70 以上。1996 年夏，刘翔参加上海市青少年田径赛，在 100 米比赛中，刘翔跑得轻松自然，不仅速度快，而且节奏好，惊动了看台上的上海田径二线队跨栏教练万水泉。万教练一个箭步跳到刘翔身边，俯下身子捏了捏刘翔的脚跟腱，兴奋地说：“你想过练跨栏吗？”从那一刻起，刘翔知道了跨栏的分量。

其实早在这之前的 1995 年，上海队的跨栏教练孙海平已注意上刘翔了。那时刘翔还在练跳高，而且当时已经拿到上海市少年跳高冠军了。孙海平说，跨栏选手需要胆量，很多人看到 1 米多高的栏横在眼前就不敢过，而刘翔有这样的胆量，再就是从他练跳高看，他的速度和爆发力都很好。

上海市青少年田径赛半年后，孙海平打电话到刘翔家，很诚恳地对刘翔的爸爸说：“这孩子有天赋，他要是不练，真可惜了。”为了打消刘翔爸爸的后顾之忧，孙教练最后还说：“我保证，要练不出名堂，送他上体院。”为慎重起见，孙海平让刘翔试训一周。没想到刘翔动作僵硬，完全不是半年前那棵让人眼前一亮的好苗子，孙教练泄气了，但一个细节最终让他留下了刘翔。孙海平说：“我真的准备放弃了。第五天，我教了他一个动作，他的领悟能力很强。天赋有两种，一种是先天的，另一种是领悟以后获得的，因此一个练体育的孩子，领悟能力尤其重要。”就这样，16 岁的刘翔被“突击提拔”，从一个体校学生变

成了上海田径队一队的运动员。当时他膝关节有老伤留下的积水，孙海平带他去上海最好的医院，找最好的医生治疗。

孙海平在训练中注重针对刘翔的特点，加强基础的专项训练。三个月后，孙海平的“刘翔训练模式”取得了成功，刘翔跑出了14秒19的好成绩，14秒30是健将的标准，刘翔成为一个没有任何级别运动员证书的运动健将。1998年江苏徐州举行全国锦标赛，刘翔获得男子110米跨栏第三。可是，就在徐州比赛即将结束时，刘翔的右膝严重扭伤了。

除了爸爸和爷爷，家人都反对刘翔成为专业运动员，他们害怕练不出结果，更希望刘翔能够和别的孩子一样在学习上出人头地，决意让刘翔远离体育，去考大学。在人生的十字路口，刘翔在孙教练的支持下，做出了自己的决定——他要把跨栏进行到底！从此，刘翔一发而不可收拾，在国际大赛中频频折桂。

如果当年刘翔没有决定练跨栏而是听从家人的意见远离体育去考大学，那么他今天的命运将会如何呢？当然对没有发生的事情做假设是没有任何意义的，但这却对我们每个人提出了一个问题，选择不同的人生道路，将会有不同的人生命运。在我们做人的过程中，每个人都面临着很多的机会，有着众多的选择，是求学深造，还是工作挣钱？是打工还是创业？是从政还是经商？是在原单位继续干还是跳槽转行？这样的选择数不胜数。

对于每个人来说，选择都是一件十分艰难的事情，我们常常会左右为难，犹豫不决。刘翔当年面对的也并不是一项轻松的选择，家人想让他考大学，他自己也曾想在跳

对于每个人来说，选择都是一件十分艰难的事情，我们常常会左右为难，犹豫不决。

高上有所作为，显然选择是关乎到刘翔一生命运前途的大事。选择为什么会如此艰难呢？因为选择是要付出成本的——机会成本。我们都知道人的欲望是无限的，而用来满足欲望的资源却是有限的，在资源有限的情况下，凡事都难以两全，一定是有所得必有所失，为了去做一件事情，就必须放弃另一件事情，经济学上把放弃的事情叫做为要做的事情所付出的机会成本。通俗地说，就是这一事情没干成，还把其他事情给耽搁了。

就像刘翔，如果他选择了跨栏训练，就不能选择求学之路，求学之路就是他选择跨栏训练的机会成本，也就是练跨栏必须以放弃学业为代价。学生时代选择科目，学理科，就不能学文科，学文科就是学理科的机会成本，也就是学理科你就必须以放弃学文科为代价。对于未来的选择，我们无法知道是否正确，但却可以通过对机会成本的分析来进行判别。还拿刘翔的选择来说，刘翔在体育上有独特的天赋，如果继续求学，肯定是离他的特长越来越远，最终的收益只是获得一张大学的文凭，找到一份不错的职业。而选择练跨栏，则可以发挥自己的特长，如果发挥得好，还有可能在世界级的运动会上出人头地为国争光呢，经过分析，练跨栏的收益显然大于考大学。

机会成本往往是以时间为代价的，在我们每个人拥有的各种资源中，最宝贵的资源就是时间。一个人每天 24 小时，每年 365 天，一生也就几十年，在这有限的时间里，每个人所能做的事情也总是有限的：读书的同时不能看报，打牌的同时无法打球，同样的时间里做了这一件事情就不能再同时做另一件事情。时间是不可再生的资源，一旦选择失误，损失的时间就永远也弥补不回来了。所以

选择为什么会如此艰难呢？因为选择是要付出成本的——机会成本。

在考虑机会成本的时候，以时间为代价的机会成本尤为重要。如果一件事情需要你投入最主要的成本是时间，那么对这个事情的选择就必须慎之又慎。

年轻人常常站在人生的十字路口，不知道到底该往哪里去，就是因为年轻人为选择所付出的机会成本主要是时间。年轻人精力旺盛，朝气蓬勃，是给人生打基础的黄金时期，有些选择，比如体育、音乐、美术等，最佳年龄错过了，以后再选择也没有用了。有些机会，也是一次性的，错过了也就不可能再有了。年轻的时候，是一个人学习知识和技能的关键时期，也是一个人品质、修养、习惯的形成时期，如果选择了不良的人生价值观和生活方式，学无所成，生活怠惰，作风不良，随着年龄的增长，改变也会越来越难。已故作家柳青曾经说过：“人生的道路虽然漫长，但紧要处往往只有几步，特别是当人年轻的时候。”这紧要的几步，如果选择不好，往往会影响以后的发展，有时甚至会毁掉人的一生。

现在社会上流行的职业生涯设计，就是针对每个人的实际情况，综合学业、爱好、特长、技能、性格、经济条件、家庭环境、社会需求等条件，对自己未来的生活、事业进行设计，其目的就是让人少走弯路，让人生的机会成本降低到最小。就拿专业来说吧，好不容易选择了一门专业，但是当你从大学毕业的时候，才感到你并不适合这个专业，或者这个专业在现实中没有用处，那么你的损失就太大了，不光是金钱等物质财富，还有你这几年可以学习其他专业的机会成本。选择不能靠一时的冲动，选择时某一方面没有考虑到，都导致机会成本的增加，如有些专业，虽然自己喜欢，但是社会上已经供大于求，这些都会

影响人生的前途。

不同的人在不同时期的机会成本是不同的，青年人比中年人在做很多事情上的机会成本要低，因为青年人相对于中年人而言，时间资源相对要充裕一些，这一次失败了还可以从头再来。当前收入低的人比收入高的人做许多事情的机会成本要低，一个初生牛犊可以毫无顾忌地下决心白手起家创业，而一个资深的职业经理人则很难横下心来另起炉灶。有的人在年轻的时候没有找到心仪的人，在各种因素的压力下凑合着结了婚，但是人到中年，遇到了知音，理性的人都会选择放弃，因为要让这份迟来的爱变成现实，失去的将太多，家庭、事业、孩子，好不容易建立起来的一切都将为此而破碎。而青年人则无须顾及那么多，说拜拜就拜拜。

在人际关系中，往往也要看对方付出的机会成本。为什么“千里送鹅毛，礼轻情意重”？千里路上送一根鹅毛，这时鹅毛自身的价值并不重要，而行千里路所付出代价则格外被人看重。行千里路是一个人的机会成本，这个成本是巨大的。我们常常说“设宴容易请客难”，客人之所以不愿意来赴你的宴席，就是因为要付出机会成本。所以过红白喜事时，人们常常说礼物拿多拿少都无所谓，只要人能亲自来就比什么都好。给心爱的人送一件小礼物，她非常高兴，但如果你给她钱，说需要什么你自己去买，则会大煞风景，因为你买礼物是要付出机会成本的，你付出的机会成本越大，她会越感动。如果你跑遍全城就为了一件合适的礼物，也许她会泪流满面的，跑遍全城，需要花多少时间和精力啊！

生产技术不发生变化，其他生产要素也不变的情况下，一种生产要素的增加，开始边际产量是递增的，增加到一定程度，就开始递减，最后变为负数。所以在一定的条件下，高投入并不等于高产，母鸡吃多了也并不多下蛋，在同一块地里肥施多了或者种子撒多了，也并不多打粮食。

母鸡吃多了不下蛋

伊索寓言中有一个《下金蛋的母鸡》的故事。森林边住着一位孤苦伶仃的寡妇，生活非常清贫。有一天傍晚，寡妇从森林中回来，推开门一看，发现一只瘦骨嶙峋的母鸡在院子里寻找食物。寡妇见这只母鸡可怜，就收养了它，并用柴火在墙角给它搭了个窝。没事的时候，寡妇就和母鸡说说话，喂养它。

一天傍晚，寡妇在鸡窝里发现了一个闪闪发光的東西，她捡起来一看，竟然是一枚金鸡蛋！寡妇连忙把金蛋锁在了柜子里，第二天傍晚，她又发现了一枚金蛋。寡妇觉得很奇怪，第三天就藏在鸡窝旁边，她要看看这到底是怎么回事。晌午时分，这只母鸡“咯咯咯”地叫着走了出来，只见鸡窝里又是一枚金蛋。

从此以后，寡妇就像对自己的孩子一样对待母鸡，给它天天洗澡，梳理羽毛，喂最好的饲料。寡妇的生活也开始富裕起来，她不但给自己盖起了新房子，还给母鸡搭了宽敞舒适的鸡棚。后来寡妇又买了几十亩地，雇了十几个仆人，开销也越来越大。而每天下一枚金蛋的母鸡也满足不了寡妇日益膨胀的欲望了。

于是寡妇就派人买来上等的饲料，专门喂养那只母鸡，她希望母鸡每天能为她多下几个金蛋。可是在寡妇的精心照料下，母鸡却一天天的肥胖起来，原来瘦骨伶仃的身材变得臃肿不堪，金蛋也下得越来越少。最后，终于连一枚金蛋也不下了，寡妇又回到了从前贫穷的日子。

不用说，这个寓言是警示人们不要贪婪，贪婪的人最后将什么也得不到。这是用文学语言对一种做人道理的表现，而经济学用边际产量递减原理来揭示这个道理。什么是边际产量递减呢？在生产活动中，投入某种生产要素每增加一单位所引起的产量的增加量，就是边际产量，生产技术不发生变化，其他生产要素也不变的情况下，一种生产要素的增加，开始边际产量是递增的，增加到一定程度，就开始递减，最后变为负数。比如在一条固定的生产线上，技术、设备等不变的情况下，10个人每天生产100个部件。增加一人时，每天生产110个部件，那么产量增加的10个部件就是这时的边际产量。再增加一个人，每天产量是125，那么这时的边际产量就是15。继续增加一个人，每天产量130，边际产量则是5，在前面的基础上递减了。如果人员继续增加，可能由于人浮于事、窝工等因素，边际产量将继续递减，最后成为负数。所以在一定的条件下，高投入并不等于高产出，母鸡吃多了不多下蛋，在同一块地里肥施多了或者撒多了种子也并不多打粮食。一些部门机构臃肿，人员过多，造成行政效率低下，也是边际产量递减原理的一种表现形式。

在我们日常做人和生活的过程中，边际产量递减原理也总是在发生着作用。记得上中学的时候，我曾给自己定过一个任务，每天记5个英语单词，每天都能够按时完成。

在我们日常做人和生活的过程中，边际产量递减原理也总是在发生着作用。

成，这样时间长了，心想如果每天记 10 个单词，学习效率不就增加了一倍吗？结果这样试了几天，却感到虽然记得多，真正记住的却没有几个。当老师讲了头悬梁锥刺股的故事后，也心血来潮，晚上学习到深夜才睡觉，结果没过几天，整天昏昏沉沉的，看起来是在那儿发奋学习呢，实际上却没有一点儿效率。现在有些学校和老师，给学生大搞题海战术，节假日也不休息，工夫是下了不少，成绩却不见提高，这就是学习上的边际产量递减，精力或时间投入过多，成绩却并不提高，甚至下降。

现在一对夫妇只生一个孩子，所以小宝宝也就变成了小宝贝。除了爸爸妈妈宠爱外，还有爷爷奶奶、外公外婆甚至连三姑六姨七叔八舅都在围着孩子转。吃穿用尽可能都做到最好。小小地感冒一下，一家人全成了陪护，走路时不小心摔一跤，一家人的心就提到了嗓子眼儿，这个揉胳膊，那个揉腿。至于教育，还在娘肚子里的时候，就领先一步了。出生后稍大些，更是钢琴呀、书法呀、绘画呀、运动呀一样都不能少。孩子是爸爸妈妈的宝贝，也是社会的宝贝，全社会都在关注下一代的成长，商家生产出了富有特色的各种用品，营养学家做出了最合理的营养搭配表，教育家制定出了详尽的教育方案，媒体也纷纷推出了特色各异的少儿栏目……但是今天孩子除了像寓言中的母鸡被女主人喂得越来越胖外，他们的进取精神、道德水准、心理状况，却越来越成为令人头疼与担忧的社会问题。看来养育孩子，也不能像农民种地一样，违背边际产量递减规律，高投入并不见得就是高产。

正处于爱情绽放季节的男男女女，尽管把大量的时间和精力都用在了谈情说爱上，却也可能事与愿违，遭受失

恋的痛苦。失恋的一方总是很委屈，说我付出的很多，我把我的一切都给了他（她），但是他（她）却对我一点儿也不在乎。看来爱情的边际产量也递减的，如寓言中的女主人喂母鸡一样，喂得多了并不见得就多下蛋。用边际产量递减来分析爱情，也许并不恰当，但是现实生活中的爱情，确实有不少不是因为爱付出得太少而分手，而是因付出得太多而分手。曾热播一时的《中国式离婚》，不是丈夫不爱妻子，更不是妻子不爱丈夫，而是妻子爱丈夫爱得太深，最终导致丈夫受不了妻子的爱而离婚。

有的人为了使自己更美丽一些，更有气质一些，以提高自己在别人心目中的地位，总是大红大紫，粉搽得很多，口红抹得很重，衣服上、脖子上、耳朵上、手上、头上凡能佩戴饰品的地方，都佩戴了饰品。结果给人的印象是俗不可耐，根本没有什么美丽可言，独特的气质更是谈不上。真正的美是简单大方。在自己身材外貌等要素不变的情况下，在合适的地方点缀一两件饰品，可能会给你增色不少，可是如果你的全身缀满了饰品，则就显得烦琐和累赘了。所以在美的创造上，边际产量递减原理也是起作用的。艺术创作也一样，好画不在于笔墨多，好文章不在于文字多。

边际产量递减是存在于经济和社会生活领域的一个客观规律，如果我们把握了这个规律，就可以指导生产实践和我们的日常行为。还用前面生产线的例子来说，当其技术、设备不变的情况下，投入的劳动力少了，设备得不到充分利用，边际产量没有递增，效率低下，如果投入的劳动力太多，会产生窝工现象，边际产量递减，甚至变为负数，仍然是效率低下，所以我们可以计算最佳的劳动力投入量，使边际产量递增到最大，以达到效率的最大化。有

些企业无休止地扩大规模，加大投入，结果使企业运转失灵，效率低下，最后走向崩溃。如果能够通过对增加投入与边际产量进行计算，我们就可以让企业的规模达到合理化，并不是现代有些人认为的，企业是越大越好。在我们日常的做人和生活中，有些事情难以像生产管理那样，进行数理推算，但是我们却可以有意识地避免时间、精力、财力的无效投入，更加科学、合理地安排我们的工作、学习和生活，达到事半功倍的效果。

看来传统的有些观念，诸如“一分耕耘，一分收获”，“高投入等于高产出”等，其正确性当然不容怀疑，但也非放之四海而皆准，也是在一定的条件下才起作用。英国大文豪萧伯纳说过，经济学是一门使人幸福的艺术，如果我们能够恰当运用经济学中的一些原理，就可以达到幸福的最大化了。

我们为完成一笔交易，有时需要投入一定的前期成本，可是一旦交易中途夭折，前期投入就会白白损失掉，成为沉没成本。沉没成本不可能再收回，我们该如何面对，理性就显得尤为重要。既然无法收回，我们只有放弃，或者忽略不计。如果对沉没成本过分眷恋，就会继续原来的错误，造成更大的损失。

拿不起就要放得下

歌舞剧院要举办一场明星演唱会，据说除了当地明星

可是一般人都做不到这一点，只等一路跌下去，最后赔得血本全无，悔之晚矣。有些工程盲目上马，投入了大量资金，中途才发现是错误的，大量成本已经沉没，必须赶快停止，如果将错就错，最后大型工程就会成为无用工程。

有些人对自己的现状不满足，或者单位效益不好，或者眼前的环境不适宜于自我发展，他想改变，或者下海经商，或者换一份工作，或者出去闯一闯，可是一想到自己在这个地方已经工作、生活了很长时间，倾注了大量心血，刚刚燃起的激情很快又消失了。所以他只有继续受穷，继续发牢骚。有些人身陷不幸婚姻，但是却未必选择离婚，因为他们觉得青春已不再，孩子也有了，沉没成本实在太太大，加上对未来的预期又非常渺茫，比较来比较去，也只有继续痛苦下去，忍受下去。

沉没成本就像一只无形的手，牵着人的鼻子走，有时更像一口陷阱，会将人吞没。那些“破罐子破摔”的人，就是掉进了沉没成本的陷阱里，反正罐子已经破了（成本沉没了），就干脆让它继续破下去。迷恋赌博的人大概都有这种体会，越是输得一塌糊涂，越是要将赌博进行到底。因为知道自己已经输了不少钱（成本沉没了），所以就要想办法赢回来，然而赌场可不同情你，你赌下去的结果只能是越输越多，直至倾家荡产。这时理性的做法是立即停止，绝不能再继续赌下去了。有些罪犯，已经认识到了自己的罪行，却躲避追捕，四处逃亡，更有甚者仍继续为非作歹，其主要原因也是顾及沉没成本。岂不知越是这样，自己的罪行就越大，如果能够理性一些，主动自首，就一定会争得宽大处理。佛说“苦海无边，回头是岸”，就是教人要悔过自新，重新做人。

沉没成本就像一只无形的手，牵着人的鼻子走，有时更像一口陷阱，会将人吞没。那些“破罐子破摔”的人，就是掉进了沉没成本的陷阱里。

正因为沉没成本会成为陷阱，那些不怀好意的人，便利用它给善良的人设置圈套，让你的成本一点点走向沉没，等你沉没到无法自拔的时候，就不自觉地上了他的贼船。比如赌场，一般是先让你赢，然后再让你输。比如传销，先给你眼前画一个巨大的馅儿饼，然后诱惑你花一笔巨款（虽然一般是几千元，但对于普通人来说就已是巨款了），购买无用的物品，等你发现成本已经沉没，你要急于捞回，就只有把心一横，又去诱惑别人。比如黑社会，他们诱骗你做了恶事，到时你不想继续作恶也不由你了，正如人们常说的“上了贼船就下不来了”。商业活动中，一般是谁先拿到钱，谁就主动，所以那些不怀好意的商家就想方设法，把你的前期资金套牢，然后任由他们摆布。在日常购物中，常常买东西时顾客是上帝，商家总是面带微笑，这也承诺，那也承诺，而交易成功后，商家便成了上帝，质量一旦发生问题，承诺便大打折扣。反正你的成本已经沉没，你拿我也没办法。

为了防止落入沉没成本的陷阱，我们做事一定要有足够的理性，尤其是大的交易，前期投入一定要谨慎，不仅考察解对方是必要的，签订规范的合作程序更是必要的。但是由于双方信息的不对称，我们仍有上当受骗的可能，一旦发现，应当立即停止合作，避免更大损失。拿得起放得下是一种风范，而“拿不起放得下”更是一种卓绝的品质。我们还要明白，不义之财不可得，天上不会白掉馅儿饼，如果有人告诉你一个很轻松的发财秘笈，或者要与你进行一种大大让利于你的合作，那十有八九都是陷阱，你千万要提高警惕！

沉没成本虽然不能再挽回，但是懂得了沉没成本，可

以让我们在做事时变被动为主动。比如买东西善于砍价的人，买鞋买衣服总是反复挑选，反复试穿，等到完全满意了，再去砍价，到那时营业员早被折腾得够呛了，如果交易不成，就白忙活了（大量时间精力成本沉没），只好在价格上让步。谈判时，有人故意对已经付出的成本表现得毫不在乎，就是想展示一下自己的实力，灭一下对方的威风，以便控制局势掌握主动权。面对窘境，我们可以面对已经沉没的人生成本以及目前现存的人生成本，如知识、技术、能力以及人际关系等，更为理性地预期未来的收益，以决定自己今后的路到底该怎样走。面对不幸婚姻中的沉没成本，理性的做法不是一见婚姻出现裂痕就离婚，或者消极地忍受痛苦，而是理性的分析裂痕的原因，在两人中间寻求一种平衡，以拯救婚姻，如果感情根本没有愈合的可能，分手无疑是最为明智的选择。

有些事情换一种思路，沉没成本还能够产生新的收益。有一家娱乐城刚刚开业，几乎没有人去，但是地皮、设施、人员工资、水电等各项费用还得照样支出（沉没成本）。为此，他们想出了一个办法：每天下午五到八点的时段，所有娱乐项目免费，八点以后正常收费，结果顾客盈门。这样虽然有一部分顾客在免费时段一结束就离开了，但仍然有大部分顾客娱兴正浓，继续娱乐。这个举措，顾客获得了免费娱乐，娱乐城赢得了一部分顾客，而更重要的是娱乐城的知名度大大提高，比做广告的宣传效果要好多了。这样本来沉没的成本，让几方面都获得了收益，经济学上把这个收益叫做溢出收益。

溢出收益被众多商家看重，由于现代企业的产品更新换代较快，不断有产品淘汰（只是款式等过时而非质量问

题)，便宜出售当然可惜，会有大量成本沉没，于是聪明的商家便趁节日期间进行特价销售或者抽奖赠送，对于天上掉下来的馅饼消费者当然高兴，蜂拥而至，而对于商家来说，产生了轰动效应，提高了企业知名度。

在我们日常做人的过程中，让沉没成本产生溢出收益的情形并不少见。有个朋友业余写作，这年头作家的书都卖不动，何况你一个无名小卒呢？可他为了圆自己的文学梦还是自费出了书。除了送人，当然大部分卖不掉，于是成本便沉没了。可他没有像一般的自费出书者把书压在家里，而是把书全部捐献给了贫困山区学校。他说贫困山区书籍缺乏，自己的书虽然卖不掉，但是对于买不起书的学生来说，还是有价值的。学校当然很感激，消息一传开，媒体纷纷采访，他不经意间过了一把名人瘾。由于他的书本身写得不错，出版社还趁此机会再版了一次，他又获得了一笔稿酬，在文学圈内也有了一定的声誉。

我有一个搞经济学的朋友，有一次约他到我的住处。结果我临时有事，等我急急赶回来，却发现他正坐在我门口看书呢，屁股底下垫一张报纸。教授的时间再宝贵也不至于这样啊！我打趣他，他却说，我本来是来找你的，结果你没有回来，造成了我的成本沉没，但我要继续等你，成本还要再继续沉没，所以我闲着也是闲着，看看书也是收获啊，这样沉没成本也有了溢出收益。从此我才知道他不论去哪里，都带着书，以备成本沉没的时候产生溢出收益。

嗨，难怪年纪轻轻就成了经济学教授！

在我们日常做人的过程中，让沉没成本产生溢出收益的情形并不少见。

有人说“马无夜草不肥，人无横财不发”，于是天天做着黄粱美梦，可是有谁知道这意外收获的背后，却凝聚了当事人多少心血和努力！这正应了经济学上的一句话，“天下没有免费的午餐”。世界上任何事情都是有因果关系的，都不可能凭空发生，经济学上的因果关系，就是成本和收益的关系。即便是意外的收获，也是在间接地付出一定成本之后，才能得到。

意外的收获

有朋友曾给我讲过这样一件事，说是有个一心想考中国人民银行总行研究生的小伙子，连续数年都屡考不中，但他仍一如既往地努力着。在他发奋攻读的间隙，不断有做古钱币生意的朋友拿来古钱币让他鉴别真伪。开始他都认真对待，而且每次鉴别都准确无误，渐渐的他的名声就传开了，找他的人越来越多。而他的心思都在备考上，实在招架不住了，他索性编了一本专门讲述古钱币知识的册子，谁来就给谁送一本，自己则懒得亲自鉴别。后来一个书商看中了这个册子，与他签订了出版合同，结果发行很好，一版再版。于是他在一夜之间成了鉴别古钱币的专家，还获得了一笔丰厚的版税。

不用说，这是一个意外的收获，经济学上把这种收获叫做副产品。其实很多东西都是有自己的副产品的，我们在学习、工作和生活中，有时一不小心，便会产生出一个美丽的副产品来，正如所谓的“有心栽花花不发，无心插柳柳成荫”。比如你在旅行中，碰到一个美丽的女子坐在

你的对面，旅途的寂寞和美丽的诱惑让你忍不住和她攀谈起来，双方情投意合，从此缔结了一个美丽的姻缘。我上学时的字是全班最臭的，除了我自己，几乎没有人能认识，于是老师一气之下便常常罚我，让我把作业一遍又一遍地做，直到工整为止。这样久而久之，我竟练就了一笔好字。因“宝马彩票案”走红的刘亮，当初只是为维护自己的合法权益，但是谁能想到他竟因此而成为一个反腐明星，过了一把明星瘾，还被某汽车集团聘为形象代言人，真可谓是名利双收。作家贾平凹原本是一心扑在写作上，但是谁也没有想到他靠写作成名后，字也值钱了，据说如今他写字卖的钱比写书卖的钱还多呢！

在科学发展的长河中，有许多发明或发现都是科学家在艰辛的攻关过程中产生的副产品。19世纪伟大的物理学家伦琴，他潜心研究阴极射线，却意外地发现了一种未知的新的光线，即X射线（也叫伦琴射线）。这个发现成为19世纪90年代物理学上的三大发现之一，被广泛应用于金属探伤、医学、透视等领域，为此伦琴于1901年摘走了首届诺贝尔物理学奖的桂冠，而他第一次利用X射线拍摄的妻子手的骨骼的那张感光纸，后来也被一位美国收藏家以120万美元的天价收藏。

面对如此美丽和充满诱惑的副产品，我们不能不怦然心动。的确，副产品就像从天上掉下来的馅儿饼，你根本就想去得到，好像没有付出什么努力，就到了你的手里，你不仅能闻到它的芳香，而且能够用它填充肚皮。因此有人说“马无夜草不肥，人无横财不发”，于是天天做着黄粱美梦，可是有谁知道这意外收获的背后，却凝聚了当事人多少心血和努力！这正应了经济学上的一句话，

“天下没有免费的午餐”。世界上任何事情都是有因果关系的，不可能凭空发生，经济学上的因果关系，就是成本和收益的关系。即便是意外的收获，也是在间接地付出一定成本之后，才能得到。

虽然副产品是一种意外的收获，它的获得是不确定的，也是难以预期的，但价值却是实实在在的，并往往超过衍生它的本来事物的价值。一个考银行研究生的小伙子，他的预期是上研究生，没有考上，但他编的一个小册子却使他步入了成功的殿堂。伦琴当初研究的阴极射线至今并不为多少人所知晓，但是意外发现的 X 射线，却使他闻名于世，获得了丰厚回报，并造福人类。由于经济学家眼里的人都是理性人，所以人们认识到了副产品的价值后，便总是试图寻找、衍生、开发自己的副产品，以获得自身利益的最大化。在市场竞争中，企业为了提升自己的竞争力，最大限度地获取利润，进行产品或品牌的延伸，其实就是开发副产品，挖掘副产品的价值。比如娃哈哈原来是一种儿童奶的品牌，驰名全国，后来娃哈哈在奶的基础上又开发生产娃哈哈纯净水，很快就打开了市场，这就是著名的“奶变水”的事件，而且奶变水之后产生的价值却远远要高于奶，够神奇吧。

在文化产业中，副产品的演绎更是淋漓尽致。当下文学市场低迷，一部好的小说往往难以产生可观的收益，而拍成电视剧，就不一样了。按道理电视剧是小说的副产品，但产生的价值却是小说难以企及的。陕西作家贺绪林，身体残疾却痴迷文学，他的关中土匪系列小说，最初四处奔走寻求出版，却处处碰壁。后来拍摄成电视连续剧《关中匪事》一夜走红，贺绪林也因此而一举成名，他的

小说也被陆续出版。后来又有人衍生出了《关中匪事》的副产品《关中秘事》、《关中刀客》、《关中女人》等，效果亦不错。电视剧走红了，还可以继续开发与其相关的时装、首饰、卡片、日常用品等系列产品，使副产品不断延伸。根据琼瑶小说《还珠格格》改编的同名电视剧红遍大江南北，一度市场上凡是与小燕子形象有关的产品都非常走俏。据说中国近年来每年要出版 1000 部左右的长篇小说，虽然都知道长篇出版困难，但是大家都满怀梦想，自己的作品会产生出一个诱人的副产品来，这大概才是长篇小说创作如此繁荣的真正动力吧。

商业运作中对副产品的成功开发，使企业对自身资源的开发和利用达到了最大化，从而也使利润达到了最大化。这一做法也被许多人运用到了自身的做人上，尤其是出了名的人。明星做广告，已成为一种时尚。一般来说，明星做一次广告，收入大概比拍一天戏的收入要高。官员给企业做顾问，收入要比自己的工资高。作家放弃了写作，成天赶场子，搞研讨，收入也大概比稿费来得省心。批评家不再批评，不是捧场子就是唱赞歌，不但不会惹人不满，还会收到鼓鼓的红包。

而我们这些凡夫俗子，开发自己的副产品似乎就没有那么容易，于是有人便在副产品的美丽诱惑下，放弃了自己本来的主业，通过某些所谓的捷径（如炒作、交易、行骗等），谋求名分或官位。名分或官位到手了，就大肆收获副产品。贪官大概就是这样产生的。一位本来很有潜力的青年书法家，通过走上层关系获取了头衔，并恶性炒作，哄抬字价，当时确实蒙蔽了一些人，赚了一些钱，但是当大家忽然间明白过来以后，他的字便在一夜之间连手

纸都不如了。

在做人过程中收获了副产品的人，必然是那些在自己的主业上付出了艰辛努力的人，伦琴是这样，考银行研究生的小伙子是这样，作家贾平凹、琼瑶、贺绪林是这样，娃哈哈企业也是这样。那些不想付出任何努力经营自己专业的人，主业都搞不好，哪里还谈得上什么副产品？而那些已不再在自己的主业上付出，光靠副产品过活的所谓功成名就者，也总有一天会断了副产品衍生的源泉和根基。

中国有一句古话“皮之不存，毛将焉附”，是对主产品和副产品关系的最好的注解。

不论是物质利益还是感情利益，都要通过交换才能获得，即你为他人付出，他人才会为你付出。所以有意识地把感情作为一种可供投资的资本，是正常的，也是符合经济学交换原则的，并不是传统观念中的那样，一说起感情投资，就是低级趣味，封建糟粕，而是做人过程中的一种理性行为。

感情是资本

日本麦当劳的社长藤田田，写了一本畅销书《我是最会赚钱的人物》，他将他的所有投资行为进行分类研究，结果发现感情投资在所有的投资类别中，花费最少，回报

率最高。在感情投资上，藤田田每年都要在医院里预订一定的床位，以备有员工随时生病而能得到及时的救治。

伟志集团总裁向炳伟非常重视员工的感情需求，他在企业文化中引入儒家价值观念“孝”字，曾在《中国青年报》上用了一个整版，向世人宣布每年12月8日是伟志集团“孝心节”，并写了一句令人非常感动的话：“忘了谁，也忘不了咱爸咱妈。”这一天，所有伟志员工都放假一天，回去陪陪父母，尽点孝心。

现在许多商家向消费者推行微笑服务，其实就是感情投资，因为微笑能够拉近商家和消费者的距离，使商家和消费者的感情相融。既做生意又做朋友，是对感情投资的最好诠释，感情的力量和价值由此可见一斑。现代社会，感情和物质一样，越来越被人们当成一种可用于投资的资本。感情投资也一度成为一种时尚。

人是有感情的，亲情、友情、爱情是人最基本的感情，同学同事之情、邻里之情乃至与陌生人之情是人之常情，除此之外，我们也往往与自己亲密相关的事物，如亲手喂养的动物，使用的工具，从事的工作，生存的环境等有着特殊的感情，可以说人无时无刻不是生活在感情世界之中。从生物学的角度说，人对感情的需求和对物质的需求一样，也是人的一种本能。经济学上有一个重要的概念，理性人假设，即经济学家眼里的人都是理性人，他从事一切活动的目的，都是为实现个人利益的最大化，这个利益不仅包括物质利益，也包括感情利益和精神利益。

在经济学家眼里，人与人之间的关系，说到底是一种交换的关系。这种交换，并不是简单的以金钱为媒介的物物交换，也包括感情与感情，物质与感情等错综复杂的

交换。不论是物质利益还是感情利益，都要通过交换才能获得，即你为他人付出，他人才会为你付出。所以有意识地把感情作为一种可供投资的资本，是正常的，也是符合经济学交换原则的，并不是传统观念中的那样，一说起感情投资，就是低级趣味，惟利是图，而是做人过程中的一种理性行为。

在商品市场中，理性人追求的更多的是物质利益，而在爱情市场中，追求的则更多的是感情利益。男女双方对爱情的追求，就是为了自己感情的满足。那些围绕爱情而产生的恩恩怨怨，无不是男女双方围绕各自的感情需求而进行的一场感情博弈。在爱情交易中，你投资的是感情，预期的收益也是感情。你执著地爱一个人，就是让你所爱的人也同样爱你。如果你自己单方面的付出，而对方却对你一点儿都不来电，或者中途将你抛弃，那么在这场感情交易中，你就是失败者。再没有比失恋更令人痛苦的事情了。

人常说“三句好话当钱使”，也是一种感情投资。现实中也确实是能说会道的人，比说话生硬的人更容易把事情办成。旅途中迷了前行的路，仅仅是一声尊敬的称呼，往往会得到陌生人热心的帮助。公共场所难免与人磕磕绊绊，轻轻的一声对不起，会化解一场即将而起的干戈。一句礼貌的话语，不能当饭吃，也不能当衣穿，但却能够让人的心理感到平衡和慰藉。人际关系处理得好的人，也往往是那些通情达理的人，而通情达理就是能够把握人的感情规律，依照人的感情需求去做事。而那些尽管对人也没有什么坏心眼儿，却性格乖戾，脾气暴躁的人，人际关系就会比较紧张。

不仅在现代经济社会中人们认识到了感情是一种可用于投资的资本，古人也深知感情投资的奥妙。历史上的楚汉战争中，如果凭实力，刘邦显然打不过项羽。但项羽重感情、重义气，刘邦能够战胜强大的项羽，正是投其所好，感情投资起了重要作用。刘邦和项羽事先有约定，谁先进入关中谁就先称王。可刘邦是靠项羽攻打秦主力章邯之机而先入关的，并不是靠实力。待项羽消灭章邯入关后，刘邦当然心虚，他先派人去向项羽问安谢罪，说自己虽然先入关，但是宝库美女一律未动，就是想等项羽入关后一起商量为王之事，项羽感到刘邦也是一个意气之人，在心理上消除了防范。随后刘邦亲去鸿门赴宴，对项羽毕恭毕敬，让项羽越发放松了警惕。刘邦趁项羽酒醉之机脱逃后，张良又献玉碧、玉斗一双，向项羽陈述刘邦未能面辞之罪，而项羽不仅对此深信不疑，竟对玉碧爱不释手，终于为自己最后的失败埋下了祸根。

而刘备更是感情投资的高手，刘备虽然武艺平平，权术方面更是逊于曹操，却善于感情投资，成功地笼络了人心。都知道刘备爱哭，其实刘备的哭并不是男儿有泪不轻弹，而是在对部下进行感情投资。在大战长坂坡中，赵云左冲右突，好不容易带着刘备的儿子阿斗突出重围，刘备却举起阿斗就摔，还流着泪说就是这小子差点要了我爱将的性命。刘备之举，谁都会感动。三顾茅庐，更是刘备感情投资的经典之作，流芳后世。诸葛亮隐于乱世，不求闻达于诸侯，躬耕南阳，刘备对其没有重金相许，靠的仅是一种诚挚，感动了诸葛亮。曹操虽然以玩弄权术著称，也仍不忘感情投资，关羽落荒无奈而投于曹操帐下，曹操知道关羽是一个意气之人，不可能背叛刘备，所以对身在曹

营心在汉的关羽不仅不勉强，还厚待之，关羽当然感激，终于在华容道上放了曹操一马，让曹操捡回了一条命。

感情是属于人精神方面的范畴，不仅通过人的外部表情表现出来，如哭、笑、高兴、悲伤、和蔼、生气、愤怒等，也往往需要伴随一定的物质形式来体现。比如你非常喜欢自己的恋人，你不能只将爱意埋在心里，也不能光表现在口头上，见面后只甜言蜜语。这样一次两次还可以，时间长了对方就不相信了，所以你还要不失时机地用物质形式向他（她）献殷勤，如送礼物，一起去看电影，急他（她）之所急，供他（她）之所需，以表达你的爱慕之情。你对父母的孝敬之情也不能只是两手空空的“常回家看看”，你还要定期给父母生活费，过年过节买礼品。父母对孩子的养育之情，他们总是把自己都舍不得吃的东西，留给孩子来吃，正是在这种对待物质态度的强烈反差中，父母之爱的高尚才彰显出来。后妈对孩子不好不光是没有好脸色，而且总在吃穿用上与亲生孩子有别。朋友之间，不光是吹吹牛，侃侃大山，说说心里话，而且彼此还要合作共事，患难相助，但朋友能不能靠得住，他是申明大义还是见利忘义，是豪爽大气还是刻薄吝啬，是待人真诚还是满腹心机，我们往往要通过看他对物质的态度才能看出他的品格来。

所以感情投资，往往与物质投资息息相关。就像藤田田，如果员工生病时他只是象征性地看望一下，一个子儿也舍不得掏，员工的心肯定不会归属他。伟志集团的孝心节，不只是给员工放假一天，让他们回家陪陪父母，也伴有物质形式的礼品。可现实中有些企业在进行感情投资时，把对感情投资只表现在口头上，来了新员工，就给他

们画蛋糕，说等到这个蛋糕做成了，就会给他们切多少，语言很动听，蛋糕很诱人，可是等到蛋糕真的做成了，却不见动静，然后又画一个更大的蛋糕，用更加动听的语言和美妙的前景诱惑他们。这样的感情投资其实是一种欺骗。对员工不动真情，人才跳槽频繁，没有凝聚力是必然的事。激情的演讲，热烈的氛围，感人的场面只是一时的，光“拿话打发人”终究靠不住，再高尚的感情最终还需要用物质来维护。员工工作，说到底是物质利益第一，员工需要感情上的慰藉，更需要物质上的满足来保障他们的生存。企业家想通过感情投资增加凝聚力，提高创造力，绝对是顺应人性的明智之举，但是员工好话听舒服了，肚子还是饥肠辘辘，好话的效用也维持不了多长时间。

现实生活中没有人缘的人，也大都是这样的人，说得很动听，但到具体的事情中却刻薄自私，一毛不拔，或者在用得着人的时候，就向人套近乎，甜言蜜语，用不着的时候，即刻就像路人一样。在寓言故事中，狐狸请鹤吃饭却把饭盛在盘子里让鹤吃不上，所以鹤也用狐狸对待自己的手段来对待对方，把饭盛在瓶子里，让狐狸也吃不上。狐狸是善于利用感情投资的，却落了个狡猾的恶名。如果人在顺境中，你能给予深情的祝福，在寒冷中，能给予春天的温暖，在危难中，能给予及时的帮助，遇见路人，给予美好的微笑，见了朋友，给予真心的祝愿，与亲人牵手相伴，与爱人同舟共济，这样我们给别人倾注的是真挚的感情，我们也一定会得到别人的真情回馈。

感情是一种资本，投资得好，会得到巨大的收益，因此感情投资也常常被一些居心叵测的人利用，给善良的人

感情是一种资本，投资得好，会得到巨大的收益。

设置圈套。狐狸夸赞乌鸦的嗓子是多么的美妙，其实是想吃乌鸦口中的肉。你在旅途中，有人向你套近乎，多半是想谋你的财，你千万要提防。如果你手中掌握一定的权力，就会有人经常给你施以小恩小惠，即所谓的“毛毛雨常下”，人常说吃了人家的嘴软，拿了人家的手软，再坚硬的土地，毛毛雨下得多了，也会渗透到土里的，到时你不听人家摆布也就不由你了。腐败大概就是这样产生的。

看来感情投资也是一把双刃剑，善于运用感情投资，对于你的成功绝对有益，但是你一不小心，也会成为别人感情投资的俘虏，将你吞没。所以面对意外而来的热情和馅儿饼，我们还得小心为是，正如有句谚语说的那样，害人之心不可有，防人之心不可无。

人与人之间说到底是一种利益关系，这个利益包括物质利益，也包括感情利益和精神利益，利益的变化决定着人与人之间关系的亲疏。

第四章 人际关系经济学

经济学家眼里的人，都是理性人，他所从事一切活动的目的都是为了实现个人利益的最大化。可是在处理人际关系的过程中，顺应的都是同样的人性，遵循的都是同样的经济学道理，由于对理性的认识有别，把握不同，有人就变得世俗，有人却变得崇高。

AA制与人际关系

吃饭埋单，中国人和西方人就有很大不同。中国人聚在一堆儿吃饭，常常是你争我抢，最后埋单的光荣使命落到其中的一个人头上，而西方人却是不争不抢，各自为政，实行AA制。为什么会是这个样子呢？传统的观念认为这是文化的差异，说是西方人崇尚个性，喜欢独立，而中国人则是好谦让，爱面子，通过埋单来显示自己的实

力，增加自己在别人心目中的地位。

就算这种解释是正确的，但是若要再进一步问，中国和西方为什么会有这种不同的文化呢？文化是属于上层建筑的范畴，我们常常说经济基础决定上层建筑，那么文化这样的上层建筑，也必定是由经济基础决定的。也可以这样说，有什么样的经济形式，就会有什么样的文化。

自古以来，中国就是一个农业大国。在这个以农耕文明为特性的国度里，人们过着自给自足的自然生活，生存状态相对稳定。因此当一个人给别人吃饭埋单的时候，他完全可以预期到，别人日后也一定会为他吃饭埋单，反正大家一辈子都生活在同一个地方，今天不见明天见，今天我掏腰包，明天你也逃不过。而西方以海洋文明与商业文明为特性，人们的流动性很强，生存状态很不稳定，一个人今天在这个地方，明天就有可能到了那个地方。今天我们还在一起工作生活，可能我今后永远都不会再见到你了，如果我今天为你埋单了，那么我肯定觉得是白给你埋了，日后不会再有回报，所以为了公平起见，还是各自埋单为好。

这就涉及到经济学的成本与收益的问题，即一个人无论做什么事情，付出了成本，就要得到预期的收益。经济学家眼里的人都是理性的，他今天付出成本为别人埋单，就是想得到以后预期的收益，即让别人以后也为他埋单。相互间的生存状态越稳定，一个人为他人埋单的风险就越小，他被别人日后回报的可能性就越大，反之风险就越大，回报的可能性也越小。

所以中国人喜欢为别人埋单，而西方人偏好 AA 制，就不足为怪了。再说，中国人也并非是一味地为别人埋

单。两个人第一次在一块儿吃饭，大家都抢着埋单，第二次大家虽然也是抢着付钱，可往往是第一次付钱的一方只是掏钱做做样子，另一方则赶忙阻拦，对方也便顺势作罢，一边客气一边把掏出的钱又放回自己的腰包。人都是有自知之明的，一般人不会白吃别人的饭。那些经常只吃饭不埋单的人，一定是大家都不欢迎的人。这样看来，中国人实际上实行的也是一种AA制，只不过西方人是一次性的，中国人是多次性的，造成这种差别的，是生存状态稳定性的差异，而造成生存状态稳定性差异的，则是由于所处经济环境的不同。

如果用文化的尺码来解释这种现象，就陷入到了一种矛盾之中。为什么中国人一开始都在谦让，都在给自己争面子，后来就不再谦让，不要面子了呢？于是就有人大做文章，说中国人的劣根性如何如何。而劣根性也是属于文化方面的范畴，这样说来说去，倒把中国人说得人鬼不是，越解释越糊涂，倒不如用经济学来得直接，一下子就把问题的根源找出来了。

其实普天之下的人性都是相通的，中国人也同西方人一样，决定他们的思想观念与行为方式的，归根结底都是经济学上谈的根本问题——利益问题。正是这样，那些在文化、道德范畴内解释不清的东西，用经济学道理进行分析，就让人豁然开朗。

人际关系中吃饭问题是这样，其他问题也如此。中国是一个崇尚礼仪的国度，礼尚往来早就成为国人做人的一个基本准则。你对人家有礼，人家也一定会对你以礼相待。这个礼，一是指礼节、礼貌，即你敬人一尺，人就会敬你一丈，这是人格上的成本与收益，一个陌生人在公共

汽车上给你让了座位，他也许并不希望你用同样的方式回报他，但他绝对需要一声“谢谢”，否则他的心理就会感到不平衡；二是指物质形式的礼品，有人今天遇上红白喜事，你给他送一份礼品，人家便写入礼簿备忘，等你将来办事，人家也会送一份相当的礼品给你，作为回报。尤其有趣的是，一般人在送礼时，都会根据关系的亲疏程度和对方的实际情况，反复掂量，看到底送多少合适。这样做的目的，是比较过去他对自己付出的多少，更主要是预期将来自己的回报程度。通常情况下，没有人愿意当傻瓜，让自己送出去的东西打水漂，一去不复回。

也许大家都注意过婚丧嫁娶这样的事，有权有势的人家总是高朋满座，而穷苦人家则冷冷清清。人们之所以都愿意提着重礼为权势人家祝贺或者哀悼，就是因为感到能得到预期的收益，即送出去的礼将来能够回报。另外，借此和权势人家拉拉关系，联络联络感情，说不定日后还能为自己办什么事情。而给穷人送礼，打水漂的风险就要大得多。西方人没有像中国这么烦琐的各种礼尚往来，但是基本的礼仪却绝不会少，只是和中国的表现形式不同罢了。不论是东方和西方，也不论是古代还是现代，礼始终是维持人际关系的一个尺码，礼节和送礼也不是一门简单的学问。人们之所以这样崇尚礼节，也是为了一种预期的收益。对礼的奥妙的掌握程度以及运用技巧的差异，决定了一个人在人际关系中势态的不同。

中国有一句古话，“穷在闹市无人问，富居深山有远亲”。与其说是用文学语言对世态的描摹，倒不如说是对经济学道理的形象概括。传统的观念认为这是一种势利，但在经济学家的眼中，却是一种理性。理性地处理人际

关系，能够使人更加理智和严谨，减少麻烦和损失。相信大家都有共同的感受，富人借钱，很容易，而穷人借钱，却是如此的艰难，有不少人眼看着自己的亲人卧病在床，生命垂危，却为借钱治病而吃尽了苦头。其中缘由，就是有着付出与回报的问题，借钱给富人，一是不担心富人将来还不起，再者就是我今天帮了富人的忙，日后我也有可能用得着富人的时候。而借钱给穷人，则风险相当大，很有可能是刘备借荆州，只借不还。即便穷人人品很好，不是那种赖账的人，但他偿还能力的有限性却不能不让人担忧。而银行更是铁面无私，还要办理相应的担保和抵押。

人常说“好朋友，勤算账”，也是一种理性。因为人与人之间说到底是一种利益关系，朋友之间如果账算不清，彼此都感到自己好像是吃了亏，久而久之，好朋友也会反目成仇。现实婚姻上的门当户对，是另一种理性，因为彼此条件相当，所以彼此的付出与收益也就相对平衡，双方结合的基础就比较牢固。而癞蛤蟆想吃天鹅肉，则是一种不理性，最后受伤与吃亏的只有癞蛤蟆，因为你和人家相差太远，你付出得再多在人家眼里都是微不足道的，人家也许根本就不会放在心里。

然而理性也是相对而言的。我们村里有个人叫郭富，在家乡算是数一数二的人物。有一次，一辆卡车从他家门前经过，撞死了他家的一头猪。按一般人的做法，不说加倍索赔，起码也要照价索赔吧。但郭富却什么也没有说，他把司机请到家里好生招待了一番，司机一个劲要给他赔偿，他怎么也不让，只是说谁还能没有个闪失，只要人没出事，就比什么都好。司机非常感动，从此与

人常说“好朋友，勤算账”，也是一种理性。

郭富成为莫逆之交，给郭富在生意上帮了不少忙。而郭富也落了个好名声，在家乡的威望越来越高。在撞猪事件上，主人要求司机赔偿不能不说是一种理性，而在郭富的眼里，则可能成为一种非理性，他自己的做法才算得上理性，所以郭富获得了远远大于作为成本的一头猪另加一顿饭的收益。

其实在现实生活中，也不乏一些慈善家，他们常常主动帮助那些身陷困境中的人渡过难关，如接济身边生活困难的人能够生存，帮助那些失学儿童重返校园，给贫困地区和灾区的人们以物质援助，或者向社会公益事业进行捐献。他们的做法在世俗人眼里也许是一种不理性，不值得去做，但在经济学家的眼里，却是一种超乎理性之上的理性，是一种高境界的理性。他们的付出，也许终生都不会得到受助者的回报，但是却从另外一个方面增加了他们做人的道德砝码，即提高了他们在人们心目中的威望和声誉，而这种威望和声誉，却恰恰是一种无形的财富，是用金钱难以买到的财富。

我们都承认，人的本性是利己的，现代生物学也证明了这一点，现代经济学对人的研究也是建立在这种对人性承认的基础之上的，所以经济学家眼里的人，他所从事的一切活动都是为了实现个人利益的最大化。可是在处理人际关系的过程中，顺应的都是同样的人性，遵循的都是同样的经济学道理，由于对理性的认识有别，把握不同，有人就变得世俗，有人却变得崇高。

在一个人的成长和生活中，朋友的效用是非常重要的，甚至是不可替代的。我们总是有些烦恼，有些心事，有些想法，暂时的亦或是永远的，不能给父母说，不能给儿女说，不能给师长说，不能给自己的另一半说，却能够从朋友那里让自己的心灵得到舒展，得到慰藉，得到鼓励，从而有了直面生活的勇气，感受到自己人生的价值。

朋友的效用

人在社会中生存，是需要朋友的。有了烦心事，需要找个人诉说，有了困难，需要朋友的帮助，遇到了开心事，没有人一起分享，也会感到憋得慌。一个人需要朋友，就像饿了需要吃饭，冷了需要穿衣一样，吃饭能让人不再饥饿，衣服能让人不再寒冷，朋友能使人的心灵得到慰藉。如果再进一步升华，朋友就不仅是人生活中的伙伴，而且是事业征途上的搭档，人生旅程中的知音。

为什么朋友对人如此之重要？用经济学家的话说，就是朋友能够给人带来效用。什么是效用呢？我们在本书第一章中，已接触过，效用是某一种物品给人带来的满足程度，比如馒头能填饱肚子，是馒头给人的效用，棉衣能驱逐寒冷，是棉衣给人的效用。孤独的时候，朋友能帮人消除寂寞，困难的时候，朋友能帮人渡过难关，是朋友给人的效用。

效用具有强烈的主观性，因为每个人都有自己的偏好，所以同样的物品给不同的人带来的效用是不同的，即所谓的“萝卜白菜，各有所爱”。比如对一个爱吃肉的人

来说，肉给他带来的效用很大，但对一个不吃肉的人来说，则给他的效用就很低，甚至是负效用（如恶心、呕吐）。朋友也一样，常常是同一个人，张三对他喜欢得不得了，而李四却对他厌恶至极。喜欢流行歌曲的小王把小张奉为座上宾，而喜欢莫扎特的小李却认为小张没有品位，看都不愿多看一眼。

正是由于效用的主观性，使得不同的人选择朋友的标准千差万别。每一个人在选择朋友的时候，总是选择能够给自己带来效用的朋友，谁给自己带来的效用大，就把谁作为自己的挚友。共同的志趣和爱好，使不同的人走到了一起，有些虽没有共同的爱好，但在性格、兴趣等方面能够互补的人，也走到了一起，都是效用使然。这样推而广之，就形成了众多不同的朋友圈子，正如我国的一句古话，“物以类聚，人以群分”。

你在选择朋友时，总是选择能给你带来效用的人，同样别人在选你做朋友时，也考虑你是否能给他带来效用。这也符合经济学上成本与收益的原则，即他给你带来了效用（对你付出的成本），他也必定要从你身上获得效用（收益）。你痛苦的时候，他来安慰你，他有困难的时候，你也要给他帮忙。有时则是彼此同时从对方身上获得效用，比如两个球迷一起去看一场精彩的球赛，两个人都欢呼雀跃，交流感受。如果是一个人去，就觉得没滋没味。

所以你要想拥有更多的朋友，你就要能给周围更多的人带来效用。一个受大家尊重与喜欢的人，一定是能够给大家带来很大效用的人。有的人幽默风趣，走到哪里，就把笑声与欢乐带到哪里；有人乐于助人，总会伸

你在选择朋友时，总是选择能给你带来效用的人，同样别人在选你做朋友时，也考虑你是否能给他带来效用。

出温暖的双手，帮人渡过难关；有人善解人意，总能帮人解开心中的疙瘩；有人有一技之长，总能在关键时候帮人解决难题，这样的人当然能够赢得大家的尊重与爱戴。相反有人自私自利，遇到利益总先考虑自己，遇到责任总是推给别人；有人搬弄是非，把一个好端端的团体弄得四分五裂；有人笑里藏刀，背后给人穿小鞋子；有人小肚鸡肠，斤斤计较；有人骄傲自大，目中无人，这样的人带给人们的是负效用，大家当然不会把他当朋友。所以一个人际关系不佳，被大家孤立的人，不要埋怨别人不把你当回事，而要从自己身上找原因，先看你给别人带来的是什么效用。

由于每个人和每个人的偏好不同，需求的效用不同，所以在人际交往中，你不能把别人不需要的效用强加于人，你给别人效用的时候也要讲究方式方法。我国古代有一个“朝三暮四”的故事：有一个养猴子的人，为了节约粮食，有一天他对群猴宣布了一条规定，从明天开始，每天早上只给每只猴子三升粮食，晚上四升。没想到他话音刚落，猴子们就一拥而上，对他发泄不满。在这危急关头，养猴人急中生智，重新宣布说，从明天开始，每天早上分给每只猴子四升粮食，晚上三升。结果猴子们皆大欢喜。

读完这个故事，大家也许会对愚蠢的猴子被狡猾的养猴人耍了而发笑，但是从经济学的角度看，却不能说猴子被人耍了。尽管从养猴人的角度看，成本是相同的，但猴子们之所以喜欢“朝四暮三”，说明“朝四暮三”给它带来的效用大，它们早上吃四升晚上吃三升的感觉比早上吃三升晚上吃四升要好。这和我们人的某些情形是一样的，

领导要批评员工，如果先是当头一棒，指责一通，不但起不到效果，反而会增加领导和员工之间的对立情绪。如果先肯定优点，时机成熟的时候再指出缺点，员工的心里无疑会非常舒坦，因而也能正视自己的缺点。的确，不同的谈话方式给员工带来的效用是不同的。

朋友受了委屈向你诉说，本是想释放内心郁闷，但你却把他数落一通，尽管也是出于好心，结果却伤害了朋友的感情。朋友有了困难，你给他金钱或物质上的帮助，本是想帮他一把，但是如果方式不当，则会伤了朋友自尊。尽管都是好心帮人，但由于方法不当，给别人带来的就是负效用，别人自然就对你不感冒了。这也是不少人好心得不到好报的原因。看来养猴人的机敏还是值得我们学习的。

对待朋友不仅要讲究方式方法，还要把握一个度。为什么有人对人付出很多，但却仍旧惹人烦呢？经济学家认为，在许多情况下，你给予朋友的越多，朋友从你身上获得的边际效用不是增加，而是递减的。

俄国克雷洛夫有一个寓言，说是有一个叫杰米扬的人，做的汤非常好，他本人也以此为荣。每有客人来他家，他都做汤招待。一天，一个朋友拜访他，他给朋友做了一锅香喷喷的汤，朋友很快就喝了一碗。朋友刚放下碗，他又给朋友盛了一碗。朋友一边喝一边和他聊天，又喝完了第二碗汤。他又盛了第三碗，朋友说喝不下去了，但他为了显示自己的热情，又劝朋友喝。朋友勉强喝完，没想到他又盛了一碗，朋友吓得逃跑了。从此那个朋友再也不敢到他家做客了。

杰米扬的朋友喝第一碗时，味道很好，其获得效用也

很大，喝第二碗时味道好像不如第一碗，其获得的效用就比第一碗要少，第三碗是勉强喝的，效用更少了，到第四碗时，效用成了负数，人吓跑了。现实生活中逼着客人吃饭的事情当然没有，但这种热情过度的人却非常普遍。热情过度，会使别人从你身上获得的效用降至最低甚至成负数。给人帮忙，帮完后就离开，别人会感激你的，但你一直赖在别人身边，在并不需帮忙的事情上干这干那，别人就会烦你，以后再也不敢请你帮忙。见到一个多年不见的朋友，开始时你获得的效用是很大的（非常高兴），但时间长了，就会感到有点平淡，如果再继续在一起，则会烦。看来为朋友付出也并不是多多益善，有情人也并不是天天黏在一起就好，距离产生美这句话，还是有一定的经济学道理的。

人际交往中，需要的不仅仅是一颗真诚的心，更需要一种浓淡相宜、恰到好处的艺术。在一个人的成长和生活中，朋友的效用是非常重要的，甚至是不可替代的。人常说在家靠父母，出门靠朋友，不论是在精神生活还是物质领域，人们除了需要亲情的爱抚和爱情的滋润，还需要友情的帮助，来填补心灵深处的沟壑。我们总是有些烦恼，有些心事，有些想法，暂时的亦或是永远的，不能给父母说，不能给儿女说，不能给师长说，不能给自己的另一半说，却能够从朋友那里让自己的心灵得到舒展，得到慰藉，得到鼓励，从而有了直面生活的勇气，感受到自己人生的价值。

人际交往中，需要的不仅仅是一颗真诚的心，更需要一种浓淡相宜、恰到好处的艺术。

多一个朋友多一条路，朋友多了好办事，这是有一定的经济学道理的。在经济学家眼里，朋友就是资源，一个朋友就是一份资源，一个人的朋友越多，他所拥有的资源也就越多，他在进行资源配置的时候，就能做到游刃有余，让资源配置达到最优化。

多一个朋友多一条路

下岗一年多的老王又上岗了，在他下岗的一年多时间里，他找了几次工作都碰了壁，这次他无论如何也想不到，居然是工作找上了门！老王心里明白，这是得益于他两年前结识的一位朋友。老王下岗前，因为工作关系和一家私企老板认识了，由于双方性格相投，颇能谈得来，朋友就多了一个。有一天，老王意外地碰见了那个老板，两人分外亲热。当那老板得知老王下岗的情况时，竟非常高兴，说自己公司正需要一个办公室主任，请老王加盟。老王又惊又喜，一口气答应下来，第二天就开始上班了。谈起这段求职经历，老王感慨万端：“人都说多个朋友多条路，此话不假啊！”

老王的感慨，也许是我们每个人的切身体会。的确，多一个朋友多一条路，朋友多了好办事，这是有一定的经济学道理的。

在经济学家眼里，朋友就是资源，一个朋友就是一份资源，一个人的朋友越多，他所拥有的资源也就越多，他在进行资源配置的时候，就能做到游刃有余，让资源配置达到最优化。

在经济学家眼里，朋友就是资源，一个人的朋友越多，他所拥有的资源也就越多。

比如你在地有朋友，你去办事，就会得到朋友的照料，给你节约远行的成本和办事成本。你有教师做朋友，就有人给你为培养孩子出谋划策。在政府有朋友，你就会比别人捷足先登，了解政策动态。在商场有朋友，你就可以不用花费太大力气，买到价廉物美的商品，你有文艺界人做朋友，弄两张特价的当红明星演唱会门票就不成问题……总之，你有财神做朋友，就不会有金钱挡路，你有大力士做朋友，就不会有大山挡路。

“寸有所长，尺有所短”，用经济学的说法就是每一个人都有自己的资源优势，而朋友就是这样一种能够用他的优势弥补你的劣势的资源，即所谓的资源互补。如果你的朋友很少，或者都只是某一领域的，也就意味着你办事的途径很单一，你也就无法在众多的事情上游刃有余。试想一下，哪一个成功者不是交际广泛，朋友众多的人呢？

在经济学家眼里，朋友是信息。一个朋友就是一个信息库，同时又是一条传递信息的路径，一个人的朋友越多，他的信息来源就越多，他获得信息的路径就越多。经济学家认为，一个人对某种事物所掌握的现有信息和这种事物的所有信息总是不对称的，也就是说一个人对某种事物所包含的信息，只能是多掌握一些，而不可能全部掌握。正是由于信息的不对称，给人们判断、选择和决策带来了难度。要减少判断和决策失误，就要多获取信息。

比如你要买一台彩电，光靠各个品牌的广告宣传所了解的信息是不够的，人常说“王婆卖瓜，自卖自夸”，每个厂家都在展示自己的产品是如何的比别人好，就是没有说自己的彩电有缺陷的。这时你就需要从朋友那里了解一些使用信息，而这种信息是经过实践检验的信息，比商家

“寸有所长，尺有所短”，用经济学的说法就是每一个人都有自己的资源优势。

的宣传要可靠得多。如果你朋友多，你就可以比较全面地了解不同品牌的价格、性能、以及售后服务，进行比较从而做出选择。如果你有彩电厂的朋友，和他交流几次，你可能就成为半个彩电专家了，这时再买彩电就可以做到选择自如了。

现代社会是一个信息社会，我们每天都生活在大量的信息流中，政治风云，科技浪潮，商业竞争，时尚潮流，从我们耳边呼啸而过。尽管如此，我们仍然感觉自己好像跟不上时代的脚步，仍感觉自己好像是生活在一个与世隔绝的社会里。因为信息流太快，我们捕捉到的太少，能够为我们自身所用的就更少。也正因此，我们与人沟通的欲望就更加强烈，我们需要从朋友那里获取信息，而通过与朋友交流所获得的信息，是一种活信息，一种更为可靠的信息，一种更有利于带来利益的信息。比如你从电视上看到了一个发财的信息，很可能不当一回事，而如果知道朋友发财了的信息，则一定会兴奋、吃惊、思考，甚至考虑自己能不能效仿。

在经济学家眼里，朋友就是信用。一个人愿意和你交朋友，就说明他信得过你这个人。无论他是愿意把钱借给你，还是愿意把心中的苦恼诉说给你，亦或是他在身陷困境的时候愿意向你伸手，都说明你是他信得过的人。这种信用是相互的，他信得过你，你也信得过他，两个人才能成为真正的朋友。像上面老王和那个老板，老板之所以让老王去他的公司上班，说明他信得过老王，老王之所以很干脆地答应，也说明老王信得过老板。也正是由于朋友就是信用，所以你在办事的时候，尽管他对你并不认识，但是一听说你是某某介绍来的，便立刻热情起来。因为他

信任某某，某某信任你，所以你也在他眼里变得可信起来。

也正是由于朋友具有信用的特性，所以朋友资源也具有一种乘数效应，使你的朋友圈子以乘数加速度的方式扩张。比如你的一个朋友带你去参加他的聚会，到了那儿，许多人你都不认识，但是通过朋友的介绍，你和大家都认识了，而后你们也成了朋友。在这里，朋友的介绍就相当于信用担保，他把你介绍给他的朋友就意味着他是为你做担保，如果他不信任你，肯定他不愿意为你做担保。事实上，一个人的精力是有限的，朋友也是有限的，交一个真正的朋友往往要花很大的成本，相互交流，彼此考验。但是有了朋友的信用担保，你就几乎不用花多少成本，朋友圈子就扩大了。

现代人讲的人脉，其实就是人际关系资源，美国史丹福研究中心发表的一份权威报告显示，一个男人一辈子所赚的钱，仅有 12.5% 来自知识，其余 87.5% 都来自关系！而决定你人脉旺盛与否的，恰恰是你的信用。信用，可以让你的朋友圈子迅速扩张，而言而无信也可以让你的朋友圈子逐渐萎缩。

我们在商业活动中可以实行价格歧视，但在人际交往中却不能实行人格歧视。价格歧视的目的是商家为赚取利润，针对不同的消费群所采用不同价格的营销策略，而人格歧视则是对一个人的不尊重。某单位有一个干事，对正职领导毕恭毕敬，而把副职却不当一回事。后来正职退了，副职成为正职，这位干事心里很不安，就到当年的副职家里去赔罪。当年的副职说了一句很令他玩味的話：“放心，我不会和你计较的，因为我知道正职都是从副职

来的，副职也是从干事来的，也许有一天你也会成为我的上司的。”

尺有所短，寸有所长，一个人有优势也有劣势，尺和寸也不是一成不变的，今天的寸有可能就变成明天的尺。人格歧视的后果是严重的，使你会与别人之间竖起一堵墙，也有可能直接树立一个对立面。人常说三十年河东，三十年河西，今天你对别人真心相助，说不定什么时候你也会求助于人。人际关系的投资是一种比较特殊的投资，要用心去投资——一种尊重他人和理解他人的心。

多一个朋友多一条路，而你失去一个朋友却不仅仅是失去一条路，也可能会断了你的许多条路。

在我们做人的过程中，我行我素在很多事情上是行不通的，我们做每一件事情，都不能自己想怎么样就怎么样，而要考虑到对社会的影响，你的行为总会在经意与不经意间，对你周围的人产生好的或不好的感染，让你周围的人受益或损害他们的利益。

给世界增添一片灿烂

国人有一种行为叫“我行我素”，西方一个大文豪也曾经说过一句话：“走自己的路，让别人去说吧。”两种说法的含义虽不完全一样，却有一个相通之处，就是不管别人怎么说，我都要按我自己的想法去行事。这种做人的思

想和风范总是能引来一片叫好声，更有不少人将之作为自己的座右铭。这种行为，以文学艺术的角度来看，它表现的是一种人格精神，而经济学的任务，却是分析其对别人会造成什么影响。

比如美女扮靓，如何打扮那是她自己的事，她可以根据自己的爱好来梳妆打扮。但不同的装扮却会带来不同的效果，浓淡相宜，落落大方，走到街上会给人带来美的享受，浓妆艳抹，袒胸露背，则会影响市容。

经济学上把一个人的行为对别人造成的影响叫外部性，好的影响能够给别人带来收益，叫正外部性，不好的影响会损害别人的利益，叫负外部性。美女上街，给人带来美的享受是正外部性，影响了市容则是负外部性。

自己花自己的钱，似乎与别人无关，但是不同的花法，也会带来不同的外部性。世界首富比尔·盖茨，富可敌国，但平时穿的却是一条牛仔裤、吃饭往往一个汉堡，这种消费的外部性就是正的，因为他使人们意识到简单质朴的生活是一种美德。而中国有些富翁却挥金如土，几年前曾有人吃掉一桌“满汉全席”，费用高达三十六万之巨，这种消费行为的外部性就是负的，因为他炫耀的是穷奢极欲、挥霍浪费。个人行为如果与社会习俗、伦理道德背道而驰，必然为社会所不容。美女袒胸露背与富翁挥霍，虽然能给他们自己带来很大效用，让他们得到精神或物质上的满足，但是由于给社会造成了不良影响，所以就要受到舆论的谴责。

人类社会长期以来，形成了各种成文的或不成文的行为规范，应该做什么，不该做什么，如公共场所衣帽整洁、举止文明，不准吸烟，不准随地吐痰等，目的就是要

弘扬个人行为的正外部性，减少负外部性。

正是由于一个人的行为对他人具有外部性，所以，一个人的个人行为并不仅仅是他自己私人的事。在我们做人的过程中，我行我素在很多事情上是行不通的，我们做每一件事情，并不能自己想怎么样就怎么样，你的行为总会在经意与不经意间，对你周围的人产生好的或不好的影响，让你周围的人受益或损害他们的利益。一个开朗乐观、积极向上的人，他的行为会给周围人带来乐观和信心，而一个郁郁寡欢，对前途悲观失望的人，其行为则会让周围人感到生活的压抑和无望。父母在儿女面前，师长在学生面前，领导在下属面前，其行为的外部性是非常明显的。人常说老子英雄，儿子好汉，如果用外部性的观点来看，并不是老子有钱、有权，或者是有优质的基因遗传，而是做父亲的事业有成，他的乐观、积极、坚强等良好品格给儿女带来了正外部性，使儿女受到激励，形成一种良好的行为习惯与人格品质，从而走向成功。而有缺陷的家庭，父母的行为本就不正当，如赌博、酗酒，消极、悲观等，带给儿女的则是负外部性，这种家庭的孩子畸形成长甚至走上犯罪道路并非偶然。教育上提倡言传身教，就是要教师的行为带给学生正的外部性，政府要求领导干部以身作则，也是让干部的行为要带给下属和社会公众正的外部性。

也有人将个人行为的外部性作为威胁或利诱他人的工具。到自由市场买衣服，好不容易挑了一件，却对质量和价格感到心里没有底，犹豫不决。这时就有人来，也正好挑的是你这种款式，和老板讨价还价，价格比你还的价要高一点，买卖愉快成交。等那人走后，老板会说，看，不

骗你吧，你真心要，就按你说的价。而你也会占了便宜似的向老板赶快掏腰包，生怕老板变卦。其实你也许不知道，那个人是个托儿，老板就是利用托儿的外部性来诱惑顾客购买店家的商品。大商家让大明星做广告，也是用明星的外部性来影响消费者的行为，人家大明星都用我的产品了，你还等什么呢？有些夫妻吵架时，一方不拿自己的生命当回事，自残或者寻死，目的是给对方以威胁。农民工在讨不到工资的情况下，在楼顶示威成了最好的解决办法，民工当然不是真去跳楼，目的是以跳楼的外部性，引起社会的关注。

外部性具有传递性和扩张性。曾经看过这样一个故事：一个公司的董事长为了处理好公司事务，规定自己必须按时到公司上班。可是有一次，他看报看得太入迷以致忘了时间，为了不迟到，他在公路上超速驾驶，结果被警察罚了款，最后还是迟到了。这位老董愤怒之极，到了办公室时，气不打一处来，就将经理叫到办公室发了一通脾气。经理在什么都不明白的情况下受了一通窝囊气，气急败坏地走出老董办公室，将秘书叫到自己的办公室并挑剔了一番。秘书无缘无故被人挑剔，自然是一肚子气，就故意找接线员的碴儿。接线员无可奈何垂头丧气地回到家，对着自己的儿子大发雷霆。儿子莫名其妙地被父亲痛斥之后，也很恼火，便将自己家里的猫狠狠地踢了一脚。

一人倒霉，让那么多人跟着受气，竟连一只猫也跟着遭殃了。故事很搞笑，却揭示出一个人行为的外部性影响是何等的深远。这样的事，在现实社会中并不少见。用经济学上的乘数理论来概括外部性的传递性与扩张性，我认为是再恰当不过。乘数理论是说一个变量的变化会以乘

数加速度的方式引起最终量的增加，比如你花十元钱买了一个麦当劳的鱼柳汉堡做早餐，会连锁带动麦当劳的收入、商业区的租金和鱼塘的养殖业，据说有人还专门算过，其整个收益大概会是原来的5倍。而那个董事长一发脾气，最终导致脾气就像乘数加速度似的增加——大家都在发脾气。

一个人不良行为的外部性给社会造成的危害到底有多大，恐怕没有人能够说得清，也无法预料。如果有人因受到别人负外部性的影响而心情郁闷，酒后驾车，后果就更是不堪设想。但还有比这更甚的，战国时期的楚王好细腰，据说让许多女子在餐桌上饿死，因为女子们害怕多吃会让腰身变粗。那些高层官员的贪赃枉法，腐败的绝不仅仅是他们个人，下级官员也会跟着效仿，更主要的是在社会上形成了一种腐败的风气。相反，如果故事中的那个董事长不是遇上倒霉事，而是中了五百万的彩票，结果肯定就会是另一番景象，那只猫也许都能得到接线员儿子的嘉奖呢。

一个人行为的外部性是一种客观存在，每一个人都轻视不得。中国有一句古话，“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”，如果我们每一个人都能够从一点一滴做起，让自己的一言一行产生正的外部性，给这个世界增添一片灿烂，那么整个社会光明和快乐的总量就会增加。就像一首歌唱的那样，“只要人人都献出一点爱，世界就会变成美好的人间。”

听名人故事，看名人的书，尚且能使人受益，如果你能够傍到名人身边，则更会受益无穷。名人成功历经坎坷，他们对待人生的态度乐观，积极，你和他们相处，一定会耳濡目染，受到很强的感染。名人善于学习，知识渊博，他们接触重要人士，从事有影响的社会活动，他们获取的信息就比较前沿，也比较高端，所以他们看问题的洞察力也比一般人深刻。

“傍名人”的经济学分析

有一位青年作家，出生在一个小山村里，小时候家里十分贫穷，小学毕业就被迫出门流浪。后来辗转到省城给人打零工为生。但小家伙一直没有忘记读书，一有空闲，就到处找书读，尤其喜欢写作。他将自己的习作拿到报社，向编辑求教。由于他刻苦努力，虚心好学，常常有文字变成铅字。渐渐地他的胆子也大了起来，亲自去找省城的一位文化名人。他的吃苦精神和上进心感动了这位名人，名人也把他当自己的孩子一样看待。后来经过这位名人的提携与引荐，他认识了更多的名人和上流社会人士，有了正式的工作，生活环境与创作环境都发生了很大变化，在文坛上也露出头角。可就在他蒸蒸日上的时候，却不断有人写文章攻击他，说他华而不实，不务正业，一个小学生靠“傍名人”为自己在文坛赢得一席之地，欺骗读者，欺骗大众。

记得改革开放之初，“傍”字开始走进人们视线，什么妙龄少女嫁了个百万富翁，某某演员找了个外国佬，一

时媒体争评，坊间热议。那时人们总认为，“傍大款”、“傍名人”是一种攀附现象，不是那么光彩。光阴流转，时过境迁，“傍”的行为却并没有黯然失色，而大众也似乎已经司空见惯，倒是有那么一些傍不上或者不会傍者，大有一种吃不上葡萄就说葡萄是酸的之举，正如那些写文章骂那位青年作家的人一样。

其实从经济学的角度来分析，傍名人的行为也是人们的一种理性选择。经济学家眼里的人，都是理性人，即为实现自身利益最大化的人。俗话说，“鸟择良木而栖，士选贤主而投”，一个人为了最大化自身的利益，傍名人不仅没有什么不对，而且是一种明智之举。

从实际情况来看，名人也确实能够给人带来实际的收益。先来直接的看得见的，如果你和那个名人见过面，合过影，那便成为你炫耀的一种资本，别人也会对你另眼相看，你在别人心目中的知名度和形象也得到迅速提升。如果名人对你的某些行为肯定过，还会增加你的自信心呢。另外名人掌握的社会资源多，他们交往广泛，朋友众多，只要他肯给你出面，介绍一笔生意，介绍一个工作，到什么机关盖一个公章，可能动一动嘴皮子就搞定了。如果要你自己办，求爷爷告奶奶还不知要到何时呢。

这是傍名人能够得到最直接的看得见的收益，但如果仅仅这样，你在名人跟前就有点厚脸皮和蹭饭之嫌了。我认为傍名人，得到其无形的看不见的收益才是最重要的。名人之所以成为名人，是与他们自身的努力程度、个人的品质素养、为人处世的方式等分不开的。我们在与他们的接触过程中，他们的思想观念、言谈举止和行为方式会给我们以感染，让人在无形中受到熏陶。

书店里的名人传记不是很畅销吗？荧屏和报刊上不是都有名人栏目吗？我们小时候，家长和老师就给我们讲名人故事，让我们向名人学习。其实这是傍名人的另一种方式。不是书店和媒体需要傍名人，而是大众需要。大家都想知道名人的故事，看他们是怎么生活的，怎么成功的，除了那些低级趣味之流的窥私者外，大多数人还是想通过名人的现身说法，从名人身上吸取精神营养，以激励自己，鞭策自己。

过去传媒不发达，普通人了解名人很难，而现在通过媒体就可以和名人面对面。听名人故事，看名人传记，尚且能使人受益，如果能够傍到名人身边，则更会受益无穷。名人成功历经坎坷，他们对待人生的态度乐观，积极，你和他们相处，一定会耳濡目染，受到很强的感染。名人善于学习，知识渊博，他们接触的是重要人士，从事的是有影响的社会活动，他们获取的信息比较前沿，也比较高端，所以他们看问题的洞察力比一般人深刻，听名人说话，常常会给人一种“听君一席话，胜读十年书”的感觉。在日常生活中，人们都愿意和比自己优秀的人做朋友，也是这个道理。

中央电视台有一个栏目《高端访问》，与世界级各行各业的高端人士进行对话，把他们的思想、生活、工作等诸多方面，全面深刻地展示在观众面前，让人在观看的过程中，能够“站在高端，看到不同凡响的层面，站在高端，听到不同凡响的声音”，让观众的思想脉搏和高端人士一起跳动，国际风云、局势变幻，尽在眼前。看一次《高端访问》，就像和高端人士进行了一次切身交流，使人启迪至深，获益匪浅。

所以，傍名人并不是一种不光彩的事情。只要你傍得正当，你尽可以去傍。如果你能够傍上比尔·盖茨这样的商界名流，那你将成为半个IT通，如果你能傍到联合国秘书长安南，你也将成为一个国际问题专家。傍名人，既可得到实惠，也可提升自己，何乐而不为？

这时我也才真正明白，推销自己其实就和在市场上卖东西一样，适当地抬高自己是完全必要的，过分的谦虚实际上就像把自己低价处理一样，反而让人认为你是假冒伪劣。

吉芬现象与做人之道

我有一个同学王刚，高中毕业那年，走出高考考场，他和我们大多数人一样，落榜了。金色的九月，当我们这些落榜生重新捡拾起希望的种子，走进补习班的时候，王刚却毅然放弃补习的机会，进入社会筹划他的事业了。他在县城新盖的商城里租了一个门面，办了一家服装店。第一次，他从省城进了一批服装，但是卖得并不怎样。十几天过去了，才卖出去两三件。那可都是非常时尚的款式啊，而且他定的价钱也不高。物美价廉，是基本的生意经，可就是没有人买他的账。他一天比一天着急，要知道，这可是他顶着各种压力借钱在下的赌注啊！如果第一次就打了哑巴炮，那以后的生意再该怎么往下做？

一连几天，王刚寝食难安。一天夜里，他冥冥之中想到，低价卖不出去，干脆高价卖吧。这个想法一涌进他的脑子，连他自己都吓了一跳。可别无选择，第二天他立刻就开始实施自己的方案，准备背水一战。他做了一块大大的广告牌，还借了一个音响。而服装的价格也从30元提高到了180元。那时的180元，至少也算现在的几倍吧。鲜艳醒目的广告牌竖在门外，音响里的流行歌曲不绝于耳，立刻就吸引了众多的顾客。结果不出一周，就卖完了。他趁机再去进货，当别人看见他发了财，明白过来也去赶他的趟子的时候，他已经卖了3批货了。一个多月工夫，他就赚了3000多元，那还是90年代初，3000多元至少也顶现在一万多元吧。然后他趁机把隔壁的店面租了下来，使他的生意扩大了一倍。如今十多年过去了，王刚不再是一个服装店老板，而成为好多家名牌的地区级总代理了。到现在说起他的发家史，他仍不忘那次的冒险经历。

按照正常的供求规律，商品的价格上升，需求量下降，但是为什么王刚将价格大幅度提高，需求量却随之攀升呢？原来供求关系也和世界上其他所有的事情一样，正常之中仍有例外。19世纪英国经济学家吉芬在研究爱尔兰土豆的销售情况时发现，当土豆价格上升的时候，需求量增加，而价格下降以后，需求量也随之减少。原来土豆的消费群体是穷人，穷人由于囊中羞涩而买不起面包，只好买价钱便宜的土豆充饥。土豆价格上升以后，穷人用于买面包的钱更少了，只好买更多的土豆。后来人们为了纪念吉芬，就把吉芬发现的这种价格升高而需求量也随之增加的经济现象，叫做吉芬现象，简单地说就是越高越买。

生活中的吉芬现象随处可见。比如股票市场上，某一种股票价格上涨的时候，人们都在疯狂抢购这种股票。而当一种股票的价格下跌的时候，购买这种股票人反而很少，拥有的人也都希望尽快地抛出去。近几年来，长得最快的怕就是房价了，但是房价长得越疯，买房子的人却反而越多，有钱人一买就是几套，没钱的人也在想办法购买，有按揭的，有向亲戚朋友借款的，目前实在没有能力买的就一方面做着发财梦，另一方面勒紧裤带攒钱，希望自己一朝一日也成为有房一族。在2003年非典的时候，一些非法商贩哄抬物价，大发灾难财，米、面、油、盐等日用品的价格急剧上升，一时间人们疯狂抢购，好多超市门前排起了长长的队。

经济学家认为，吉芬现象是市场经济中的一种反常现象，但也是一种客观存在的现象，是人们无法回避的一种必然选择。在特定的环境条件下，吉芬现象总是会以不同的形式出现，随着时代的变迁，环境的改变，吉芬现象的形式也在发生着变化。在当年的爱尔兰，人们越高越买是人们在贫困中为了维持生存的一种不得已的选择。在非常灾难时期，人们越高越买则是出于一种恐慌心理，害怕以后价格涨得更高，更害怕断货。股票市场上人们越高越买，是为了最大限度地获取利润，股票价格升高，说明该公司的业绩好，投资者可以有利可图。而在一些首饰、服装、礼品方面，人们越高越买则是为了显示自己的身价，提升自己的社会地位。在当下假冒伪劣盛行的今天，有时人们也越高越买，是人们认为价格高的东西应该是真品。

也正是因为吉芬现象是一种客观现象，是人们的一种必然选择，所以吉芬现象常常被商家利用。比如在非典

生活中的吉芬现象随处可见。比如股票市场上，某一种股票价格上涨的时候，人们都在疯狂抢购这种股票。而当一种股票的价格下跌的时候，购买这种股票人反而很少，拥有的人也都希望尽快地抛出去。

中，个别商家就是利用了人们的恐慌心理，哄抬物价。股市中，那些庄家常常利用人们急于获利的心理，进行暗箱操作，操控股票价格。为了适应人们送礼的需要，商家也不失时机地推出了高价礼品，价格越高，越能够显示对送礼对象的高度重视，所以消费者趋之若鹜。于是中秋节出现了几万块钱一盒的月饼，饭店里出现了几万块钱一桌的饭菜，前几天看电视，竟有19万8千块一部的手机出笼。

在我们做人的过程中，吉芬现象也总是在发挥着作用。我初到西安谋生，走进人才市场，想谋求一个编辑的工作岗位。我在全国报刊上发表了不少文章，应该条件不错吧。首次和主考官交谈，主考官问有经验没有，我说没有做过，我表现得非常谦虚，姿态很低，只要人家能给一次机会我就心满意足了。但我越是这样，工作越是难以找到，很快两个多月过去了，我还是没有找到工作。难道省城的工作这么难找吗，省城做编辑的人一个个都是大作家吗？我有点儿绝望了。

就在这时，意外地碰到了大学时一个同学，当时他已是某知名杂志社的编辑部主任了。我给他谈起我的情况，他说像你这水平，还愁找不到工作，关键是姿态不高，自己把自己没摆正。于是我按照他给我的安排，在自己的履历表上杜撰了自己的经历，说在某报社干得好好的，但那份报纸因为国家有关政策停办了，我不得不重新求职。要求月薪不低于两千元。面试的时候，我从容自如，不卑不亢，一下子就取得了成功。上任后，由于我本身底子就不错，一些技术性的东西有了那位同学的帮忙，很快就适应了工作。这时我也才真正明白，推销自己其实就和在市场上卖东西一样，适当地抬高自己是完全必要的，过分的谦

虚实际上就像把自己低价处理一样，反而让人认为你是假冒伪劣。

大家也许都见过这样的情形，当你向别人借钱时，你越是一副可怜巴巴的样子，越是难以借到钱，有些人一副理直气壮的样子，反而借钱很容易，他说我现在只是一时之需，救个急，等这个急缓过来了，立马还你，干脆利落，别人也许会很放心地把钱借给他。或者他说现在正做一件什么事，故意把这件事的收益夸大一些，对方也会乐意借钱给他。一般来说，人们决定是否借钱给你，并不取决于你的困难程度，而是你能否按时给他还款的预期。如果你一开口就让人感到一副活不下去的样子，那么你借钱十有八九要失败。因为他感到借钱给你，很可能是刘备借荆州，一借不还。

有些人给人帮了忙，反而落不到好，其中的一个缘由就是降低了自己，给人帮忙反而像是求人似的。有些外人，别人有事求他，他一般要先把自己抬高一下，显示出这件事情很难办的样子，然后再全力去办，这样就提高了他在别人眼前的价值。比如他开一家工厂，正在招工，正好朋友打来电话，说孩子找不到工作，能否帮个忙？他如果说，来，如不嫌弃咱的厂子，就来吧，自己人嘛，我想办法给弄个岗位。这样朋友肯定会感激他的。如果他说，现在正愁找不到人呢，马上来上班吧。这样尽管是给朋友的孩子解决了工作问题，但朋友也许会觉得是给他帮了忙，如果工资发得低了点，朋友还会说他心黑，在自己人身上扒皮。凡事都有个度，这样做得过了，也许就成了世故，反而更让人瞧不起，但过于单纯似乎又行不通，做人其实是一门艺术，关键是要把握好这个度。

中国有一句话“落架的凤凰不如鸡”，是说人沦落在别人心目中就没有什么地位、尊严可言了。其实越是这样，越是要自己给自己长志气，不要让人轻看自己。也只有这样，才能获得别人的帮助和支持。家乡人说，“驴死了架子还不倒”，其实，驴死了，架子确实不能倒，一倒，就什么就完了。做人就是这个理儿，越是到落魄的时候，越是要抬高自己，在别人眼里，自己对自己都没有希望了，还指望别人给你什么呢？

没有雪中送炭，这个世界将是一片寒冷，没有人情味；没有锦上添花，这个世界也少了一片灿烂，仍然是没有人情味。遇到受困者，送去你的温暖，遇到成功者，送去你的祝福。雪中送炭是一种美德，锦上添花也是一种美德。愿雪中送炭与锦上添花都能折射出人性的光辉，而不是人性的卑贱。

雪中送炭与锦上添花

宋朝淳化年间，有一年冬天，下了一场前所未有的大雪，天寒地冻，道路冰封，外面物资难以输送到京城，城里贫苦百姓饥寒交迫。太宗皇帝接到奏章后，发了善心，派人给京城的孤寡穷人送去了一些米和木炭，让他们平安度过了饥寒时期。这件事感动京城，一时被传为佳话。

后来，人们把能够对艰难困苦中的人以及时的帮助比

喻为雪中送炭。病床前的守候，痛不欲生时的安慰，遭遇困境时的救助，都是雪中送炭。雪中送去的炭火能够点燃受困者心中的冰灯，成为温暖失意者的心灵之火，助人于危难之中。因而雪中送炭在人们的心目中也便有了一种特别的崇高。

经济学家用效用来体现雪中送炭的价值。我们知道，效用是一个人消费某种物品时主观上的满足程度。一份救助对于危难中的人来说，效用是非常大的。假设你有一百元钱，如果你给了一个亿万富翁，他可能连眼皮也不会抬一下。如果你给了一个饥肠辘辘的穷人，却可以救活他一条生命。如果把效用数量化，穷人从一百元中获得的效用就是100，而富翁则连百分之一都感受不到。所以雪中送炭的价值要远远大于锦上添花的价值。

但是从经济学的角度出发，雪中送炭的事需要有人来做，锦上添花的事同样也需要有人来做。因为成功得意者和失意受困者一样，都需要一种效用的满足，只不过是两者需求的效用不一样罢了。受困者需要的是安抚和救助，成功者需要的是拥戴和赞颂。一般来说，成功者是社会财富的主要的创造者和社会前进的主要推动者，如果名人没有人捧场，专家没有人赞颂，富翁没有人追随，这个世界将会变得怎样？如果没有锦上添花，这个世界也就少了一份情趣，少了一份热闹，更少了一种前进的氛围。所以雪中送炭和锦上添花同等重要，只不过是添花者多而送炭者少，雪中送炭便成了一种稀缺资源。越是稀缺的，就越是珍贵的。

然而在现实生活中，人们却热中于锦上添花而不愿雪中送炭。我国有一句古话“雪中送炭君子少，锦上添花小

从经济学的角度出发，雪中送炭的事需要有人来做，锦上添花的事同样也需要有人来做。

人多”，这是对世象的概括和描绘，没有什么言过之处。但从经济学的角度来看，我们却不能把锦上添花的人叫小人，因为从经济学成本与收益角度分析，添花也是人的一种理性行为。还是那一百元钱，如果你送给一个穷人，尽管对于穷人来说效用很大，但是对于你个人来说，却可能没有任何收益。如果给了一个富翁，尽管富翁眼皮都不会抬一下，但是说不定富翁一高兴，就会给你更多的回报。这样我们就不难理解，成功者的门前总是花团锦簇，而失败者却是门前冷落鞍马稀。

其实大家完全可以将眼光放得长远一些。一个人在身陷困境的时候，虽然雪中送炭看起来一时难以得到回报，但事情并不是一成不变的。你的行为会增加你做人的道德砝码，充实你的人生，让你的个人价值得到提升。帮助了别人，别人感恩你，你同样也会感到充实而愉快。你也会因此而受到更多人的爱戴和认可，有助于你良好人脉的形成和个人形象的提升。这样的收益，是你刻意用金钱做投资，却未必就能够得到的。

锦上添花给人的回报是现实的，而雪中送炭给人的回报却是潜在的。孟子说：“有力者疾以助人，有财者勉以分人，有道者劝以教人。”意思是说有力量的人应该积极热情地帮助别人，有财力的人应当尽力地支援别人，有学识的人应当去教导别人。尤其是在别人有困难的时候，自己更要乐于助人，自觉地去“雪中送炭”的人。

雪中送炭是一种美德，锦上添花也是一种美德。

爱情、婚姻、家庭，多么令人神往的精神圣殿，但是谁又能够否认，在这神圣殿堂的深处，是利益暗流的涌动，导致人世间的离合悲欢？

第五章 爱情、婚姻、家庭的经济学

俄罗斯曾做过一个调查，那些因为爱情而结合的夫妻，80% 后来都感觉不幸福，反倒是那些因为功利的原因而结婚的夫妻，感觉幸福的比例大大超过那些因为爱情而结婚的夫妻。这里的功利，并不是指功名利禄，而是指爱情所必须的物质基础。我国有一句俗语“米面夫妻”，也是说夫妻关系首先是建立在物质的基础之上。

你要柴米油盐，还是风花雪月

一对热恋中的人依偎在一起，一个对另一个说：“如果世界上只有咱们两个人多好？”另一个说：“我也希望是这样。”两个人正亲热时，不小心被上帝发现了，上帝说：“不行，还必须有一个卖烧饼的。”

这个故事至少说明了一个道理，爱情的基础是物质。俄罗斯曾做过一个调查，那些因为爱情而结合的夫妻，80% 后来都感觉不幸福，反倒是那些因为功利而结婚的夫妻，感觉幸福的比例大大超过那些因为爱情而结婚的夫妻。这里的功利，并不是指功名利禄，而是指爱情所必须的物质基础。我国有一句俗语“米面夫妻”，也是说夫妻关系首先是建立在物质的基础之上。用经济学家的话说，就是爱情必须建立在一定的经济基础之上。

在经济学家的眼里，人所从事的一切活动，都是为了使自己获得利益最大化。爱情活动也一样，男人和女人就是为了实现各自利益的最大化而进行恋爱、结婚组成家庭的，不仅仅是为了满足自己生存的感情需要，更是为了满足自己生存的物质需要。人活着，衣食住行一样也不能少，而从经济学的角度来看，男女结合则是维持人生存最合理、最经济的方式：一是分工互补，男主外赚钱养家，女主内操持家务，共同创造双方赖以生存的物质财富；二是男女结合使各自的性伙伴得以稳定，双方用很低的成本就能获得性满足；三是生儿育女为自己养老；四是彼此进行思想感情交流，相互沟通、理解、抚慰、鼓励，消除孤独。这很符合规模经济的要求，分工合作提高了劳动效率，共同生活降低了生活成本。要维持爱情活动的方方面面，显然物质是第一。

虽然在现实生活中，有钱人的爱情不一定幸福，但是没有一点物质基础的爱情，绝对不会幸福。也许暂时还可以，要保持长久绝对不行。在走过了“父母之命，媒妁之言”的年代，人们尽情地享受爱情的甘霖，追求婚姻的自由，但是经历了自由爱情的洗礼后，却发现自己忽视了一

个普通却又至关重要的问题：爱情是要以物质来支撑的。鲁迅笔下的涓生和子君（《伤逝》），巴金笔下的汪文宣和曾树生（《寒夜》），当时都是为了冲破封建婚姻枷锁，而自由恋爱的，但是后来由于摆脱不了物质的困顿，终于又给世人留下了一曲无限伤怀的爱情挽歌。张弦有一部爱情小说《挣不断的红丝线》，组织股长马大姐安排傅玉洁嫁给大龄的齐副师长，但是傅玉洁却冲破重重阻力，最后嫁给了与自己产生爱情火花的宣传干事苏骏。开始倒也过了一段时间的浪漫生活，但苏骏后来被错划为右派，回来后变得唯唯诺诺，最后两人感情破裂离婚。这时齐副师长的妻子因患癌症而离开人世，马大姐又来撮合傅玉洁重续前缘。历经磨难的傅玉洁，来到齐副师长的家中，马大姐让她先洗个澡。在浴室里，温暖的水使她的每一个毛孔都沉醉在奇妙无比的享受之中，她的心渐渐柔软和敏感了：哦，这浴室，这客厅，这幽静的小楼……所有这一切，不都原可以同样属于她吗？然而她拒绝了，多么幼稚！这一次，她再也不能失去这天赐良机了。鲁迅和巴金是为了揭露旧制度对人的摧残，张弦是为了抒发自己对人总是难以摆脱宿命的感慨，但我认为他们都是对经济学思想的一种印证与阐释：没有物质基础的爱情就犹如空中楼阁，总是要倒塌的。

在我们的生活中，父母的爱情观念总是和我们背道而驰。儿女考虑的是爱与不爱，是对方的形象、气质、志趣，而父母则看重的是对方的家庭、职业、能力。物质的笔触，给两代人的爱情观念划出了一条深深的代沟。也许我们的父母在年轻时也像我们一样为爱疯狂过，但是经过岁月的磨砺，才终于感到在爱情的旅程中面包比鲜花更重

要。作为自己的心头肉，我们的父母当然不愿意让我们去重复他们的苦难。

时代在变化，爱情的观念也在悄然地发生着改变。在经济意识已经深入人骨髓的今天，越来越多的人相信，没有面包的爱情难以幸福，爱情和浪漫也要有坚实的物质基础，在寻找幸福的路上绝不能回避或羞羞答答地面对某些“硬件”。第一次约会，女孩子直奔主题地了解对方的“月收入或年薪是多少，有没有车子和房子”。香港有个女作家写道：我可以没有爱情，但是我要有很多很多的钱。毕竟，纯粹的爱情不能当饭吃、当衣穿。

在网络大调查中，也证实了这一点。有 43.99% 的人坦率表示，如果“一个男人给我一千万，另一个男人给我爱情，我会选择一千万，爱情太不可靠了，而钱最可靠”；只有 14.22% 的人选择爱情，视金钱如粪土；在回答“挑选一个男人时，最看重他的是什么”时，有 34.33% 的人选择“事业心，有很多金钱”。而有好多男人，也开始试图找富婆，或者是有背景的老婆，哪怕长相差一点，年龄比自己大一点都无所谓。无论是女人傍大款还是男人找富婆，都无非是想让自己物质的起点高一点，未来的生活好一点。至于感情，总是可以培养出来的。传统观念把这归结为道德滑坡，但是从经济学的角度看，这不是一种势利，却恰恰是符合人性。

现实中也有人在择偶时并不看重物质条件，执意要找一个穷秀才。我国古代戏剧中，总是演绎富家小姐搭救落难公子的故事，其主要看中的就是公子的才学。明智的人都知道，才学是创造财富的基础，别看今天是落难公子，说不定明天就会金榜题名，有享不尽的荣华富贵。这很有

点像现代人买股票，总是找那种潜力好的绩优股，实际上购买的是对未来的一种美好预期。但是到头来若发现公子屡试不中时，谁又能够忍受得了这样的遭际，直怨自己当初怎么就瞎了眼，恨不得将其像跌破的股票，想方设法抛出去。

艺术作品中有许多在贫困状态下忠贞不渝的爱情故事，但那是在贫困年代里的童话。在普遍贫困的年代里，大家都在忍受贫困。而在现代物质越来越丰富的今天，怕是没有多少人愿意去忍受那样的苦难。

爱情面前，物质是硬道理。有了钱，你可以给你爱的人买玫瑰，以换得她的芳心；有了钱，你可以请你的爱人喝爱尔兰咖啡，给你们的爱制造浪漫；有了钱，你可以住别墅，坐别克，让你们的爱更有品位。没有钱，纵使有一百个理由爱她，拿什么表达呢？古今中外，人们在表达和维系爱情时，常常用爱情信物，其缘由也就是爱情空口无凭，要用物质来凭证。如果你衣衫寒碜，两手空空，到一个高贵美丽的小姐跟前说：“我爱你！”她一定会说：“神经病！”

现实是复杂的，决定爱情的因素也是多方面的，物质也并不是惟一的条件，但我们应该对物质与爱情的关系有一定的认识，以有利于我们对爱情的抉择和把握。

如果把爱情也当做一种可以消费的物品，爱情的神圣性就要大打折扣，因为爱情仍然逃不脱边际效用递减的厄运。热恋中的男女，纵使爱得死去活来，但是随着彼此付出的越来越多，给对方带来的边际效用就会越来越少，到了彼此厌烦的地步，边际效用就成了负的。所以总是有痴男怨女说，我把自己的一切都给了他（她），但是她（他）却辜负了我。

爱情的效用有多久

一对热恋中的人，总是不厌其烦地问对方：“亲爱的，你会永远爱我吗？”“会的，亲爱的。”对方也总是给一个肯定的回答，然后两人便都情不自禁，陷入一种深深的幸福之中。但是谁又能够保证，他们的爱会永远不变？

爱情是人类追求的一个永恒主题，古今中外，有多少善男信女虔诚地跪拜在神圣的爱情圣殿前，祈求白头偕老，真爱永恒。文学家总是把爱情描绘得浪漫无比，而现实中的爱却又总是难以持久。尤其是在婚姻自由的今天，爱情自主了，但是爱情的期限却缩短了。大量的调查显示，现代人的离婚率在逐年上升。台湾作家柏杨也曾经引用大量的例子说过，爱情是会变的，谁要是不相信这句话，谁就得付出不相信的代价。

经济学家用效用来阐释这个问题（本书第四章中我们曾用效用阐述过朋友的关系）。效用是指一个人消费某种物品时得到的满足程度。人们之所以那么执著地追求爱情，就是因为爱情能够给人带来效用，即生理上和精神上

在婚姻自由的今天，爱情自主了，但是爱情的期限却缩短了。

的满足。效用没有客观的具体的标准，由于每个人的偏好不同，所以同一种物品给不同的人所带来的效用是不同的。爱情也一样，对于同一个人来说，有人可能非他不嫁或非她不娶，而有人却对他（或她）怎么也不来电。

当一个人连续消费同一种物品的时候，其边际效用是递减的。边际效用指的是一个人多消费一单位某种物品所增加的满足程度。随着你所消费的同一种物品数量的增加，你增加的满足程度，即边际效用不是递增而是递减的。还以吃肉为例，假定你吃第一盘肉的效用为 10，吃两盘肉的效用为 15，即第二盘肉的边际效用就为 5，吃三盘肉的效用又成了 10，即边际效用就成了 0，再继续吃，就感到发腻，甚至恶心呕吐，边际效用就成了负的。这就是经济学上重要的边际效用递减规律。边际效用递减是有一定的科学依据的，一个人在消费某种物品时得到的效用（即满足），从生理学的角度看是外部刺激引起的兴奋，当同一种刺激反复进行时（比如连续吃肉），其兴奋程度会越来越低，直至麻木甚至抵抗、排斥。

边际效用递减是客观规律，无法改变，但是掌握了这个规律，却可以有意识地防止爱情的边际效用递减。

宋代诗人秦观曾有诗曰：两情若是长久时，又岂在朝朝暮暮。是的，如果没有王母手持银针划出的天河之隔，也许就不会有牛郎织女的爱情神话，如果没有法海和尚的从中作梗，也许就不会有白娘子和许仙的爱情传奇。他们的爱情是在其边际效用正好达到最大的时候，却戛然而止，让人感到分外的凄美和留恋。在古代，数月甚至数年才能有一次的鸿雁传书给有情人带来的效用是很大的，可是在今天，有了电话和网络，即使两个人身处两地，也能

边际效用递减是客观规律，无法改变，但是掌握了这个规律，却可以有意识地防止爱情的边际效用递减。

够听到对方的声音，看到对方的身影，就是遇到十万火急的事，发达的交通也能够让你很快与爱人团聚。这样两个人整天搅在一起，连一点个人空间都没了，烦不烦啊。

为什么现代人的离婚率越来越高呢？就是边际效用递减规律在起作用。在古代，男女连面都没有见过就结婚了，他们是在结婚后才开始恋爱的，所以这时爱情的边际效用是很大的。加上封建道德观念对人的束缚，男欢女爱总是受到压制，夫妻之间做爱也像偷情一样遮遮掩掩，所以边际效用就递减得慢。而现代人自由开放，想怎么爱就怎么爱，早在结婚前就把结婚后才该经历的都经历了，所以好多人在还来不及结婚的情况下，爱情的边际效用已经递减成负的了。想想古代的那些才子，即使获得佳人的一丝青丝，都能兴奋不已，可是现代人，即使面对爱人，也可能难以激起一点点冲动。人常说喜新厌旧，总是贬过之而褒不及，但实际上却是一种正常现象，旧人的边际效用递减了，就要从新人的身上获取新的效用。

面对现代爱情边际效用的迅速递减，让大家回到过去显然不可能，刻意地增加两个人的距离，对人性似乎也是一种压抑，倒是鲁迅说过的那句“爱情需要时时更新”的话，对我们很有启发。很多人，在没有得到对方之前，很注意自己的形象和行为，总是想方设法在对方面前表现得完美一些，可是一旦得到了对方，就像吃了一颗定心丸，心里踏实了，浑身也放松了，不仅不再收拾自己，更新自己，而且还糟践自己，如不修边幅、拖拖沓沓、不求进取等，这样你在对方的眼里将不会再像初恋情人那样光彩动人，反而令人心悸，甚至起鸡皮疙瘩。

现代婚姻有“七年之痒”之说，也有资料显示说，人

之所以有爱情，就是大脑内能够分泌一种爱情激素，让人产生爱的激情，但是这种激素只能维持一年半左右。这些也无非是要说，爱情消费到了一定的时候，其边际效用就递减了，如果不及时更新，你的爱情真的就要发痒了。

当你有一天忽然发现你的爱人正在疏远你的时候，不要埋怨世风日下，大骂男人（女人）没有一个是好东西，先看看你对他（她）的边际效用是不是递减了。

从成本与收益的角度来看，门当户对，有利于婚姻双方的成本与收益之间的平衡。婚姻双方的成本与收益平衡了，两人之间就达到一种均衡状态，婚姻也得以稳固下来。

门当户对的经济底蕴

说起婚姻，不能不论起门当户对。所谓门当户对，就是男女结亲时经济状况和社会地位一定要相当。这种婚姻观念在中国流传了几千年，拥护者有之，反对者有之，也曾在一个历史时期内被当做封建余孽批得体无完肤，可谓是历经风雨。可是到了现代社会，人性解放了，婚姻自由了，门当户对的观念却并没有作为历史的陈迹而烟消云散，仍被人们有意无意地拿来作为衡量婚姻的标准，并大有愈演愈烈之势。

从经济学的角度看，门当户对的观念之所以经久不衰，有着很深的经济底蕴。因为爱情观念、婚姻习俗等文

从经济学的角度看，门当户对的观念之所以经久不衰，有着很深的经济底蕴。

化现象，属于上层建筑的范畴，我们常常说，经济基础决定上层建筑，爱情婚姻当然也应该由经济基础来决定。

经济学家考虑问题要理性得多，做什么事都要进行成本与收益的分析，爱情活动也一样。从成本与收益的角度来看，门当户对有利于做到收支平衡。两个富人家联姻，双方的付出与回报很容易做到彼此相当，比如男方家给了女方家多少彩礼，一般都可以得到相当的嫁妆。而一个富人家和一个穷人家结亲，富人家的女儿当然不愿意到贫穷的男方家受苦难，富人家的儿子也会认为贫穷的女方家是一个累赘，只是给予，没有回报。而对于贫穷的一方，也觉得日后要遭到人家的歧视，所以一般知趣的穷人，也不愿意高攀富人。在过去生产力很不发达，物质财富相当困乏的年代里，人们要改变自身的境况是很难的，一个家庭的富裕，往往需要经过几代人的努力。一个富家女如果嫁到一个穷人家，就注定要受一辈子苦，一个富家儿如果娶了穷家女，也意味着一辈子都要受到拖累，所以门当户对就更为人们所看重。

但也有富家小姐铁了心要嫁给穷小子的。当年卓文君夜奔司马相如，看似门不当户不对，但卓文君远比她父亲有眼力，她看中的是司马相如的才，而司马相如也不辜负文君小姐厚望，青云直上，终使两人达到了门当户对，成为流传后世的爱情佳话。穷途公子落难，小姐花园定亲是我国古代戏曲演绎的一个重要主题，现实社会也有那些高干女儿找了农村后生的，但她们找的落难公子和农村后生，都是才学过人的，虽然今天不是门当户对，但是明天就会门当户对的。门当户对不仅是经济上的收益，有时也有面子上的收益。卓文君奔了司马相如，文君的父亲之所

以严加阻止，也主要是面子搁不住。乡下人娶了城里老婆，可以在朋友们面前炫耀，中国男人娶了洋妞，也足以骄傲一阵子的。

婚姻双方的成本与收益平衡了，两人之间就达到一种均衡状态，婚姻也得以稳固下来。但是现实是变化的，今天的门当户对，明天也许会变得门不当户不对了。结亲的时候双方家庭都是有钱有势，珠联璧合，但是几年过去，一方家道败落了，另一方将会对其另眼相看。谈情说爱的时候两人层次相当，学历相当，职位相当，但是几年过去，一方青云直上，另一方原地踏步，差距拉开了，门不当户不对了，踏步的一方对上升的一方疑神疑鬼，上升的一方看踏步的一方横竖不顺。门不当户不对了，双方的均衡打破了，婚变也将随之降临。现代社会的离婚率太高，是因为现代社会的变化太快。

经济学不但讲求成本与收益的分析，还讲求资源的配置。从经济学的角度看，门当户对有利于将资源进行合理配置与优化整合。其实从婚姻的起源看，男人和女人结合的过程本身就是一场资源配置的过程。男人身强力大，适合干户外工作，女人细致灵巧，适合做家务，这两方面资源相配置，分别解决了男人和女人的生存所需。另外，男人和女人都需要性满足，男女相配不仅完成了这一过程，而且还由此孕育了后代，将来为自己养老。所以婚姻涉及的并不仅仅是感情行为，婚姻所涵盖的因素涉及我们生活的方方面面，凡是人在生存过程中所能遇到的问题（资源），都会影响到对婚姻的抉择（配置）。如果你对自己的职业定位是干一番事业，你择偶的过程中，一定会考虑对方拥有哪些资源可以帮助你成就事业，是她的老爸有钱，

还是有权，还是她自己是个才女，或者是贤妻良母。在现实中，我们总是看到强强联姻（资源优化整合），结成一种利益同盟：富家之间联姻，能够聚合更多的财，权势之家联姻，使权力更加牢固，富家和权势之家联姻，金钱和权力互补威力无比。

到了今天，门当户对不仅仅再限于家庭出身、学历、地位、职业、志趣、爱好也要相对应，即人们常说的“般配”（资源合理配置）。学历差别太大难以沟通，兴趣不投无法交流，地位差别太大人格难以平等，职业相距太远无法共同提高。让一个高级知识分子和一个一字不识的大老粗在一起生活，结果会怎么样呢？当然这些要素里也隐含着经济因子，一般来说，学历的不同、职业的好坏、地位的高低对彼此的收入都会带来很大的差距。所以人们强调一定要般配。除了般配，有时也讲（资源）互补。互补是门当户对的另一种形式，一个美丽聪慧的女子，有时也会找一个相貌丑陋且没有文化的男子，但这个男子一定得是个大款，若这男子又穷又丑，那就成了武大郎，美女愿嫁才怪呢！

不论是古代社会还是现代，门当户对都是人们对待婚姻的一种理性行为。短暂的瞬间，高贵美丽的露丝爱上了热情奔放的杰克，但那不过是好莱坞一手炮制的爱情童话。在那种压抑的特定环境下，露丝需要的是倾泻，而杰克恰恰是那样的奔放，两人相遇，都从对方身上找到了自己感情的倾泻口，其他诸如金钱、权势等一切都显得不再那么重要。如果“泰坦尼克号”不沉没，让长期在一个贵族世家生活久了的小姐和一个底层小子生活在一起，会发生什么样的结果，只有天知道了。

如果从经济学的视角看待爱情、婚姻问题，博弈理论同样会闪烁出其光辉的一面。一场爱情、一场婚姻，实质上也是一场游戏一场竞赛，在这场游戏和竞赛中，男人和女人都想彼此“征服”或“打败”对方。当一个男人和一个女人产生爱的火花的时候，男人和女人之间的博弈就产生了。

婚姻，一个男人和一个女人的博弈

在一个大学的酒吧里，4个男生正商量着如何去追求一位漂亮女生，旁边一个男生却在喃喃自语：“如果他们4个人全部去追求那位漂亮女生，那她一定会摆足架子，谁也不睬。然后再去追其他女孩子，别人也不会接受，因为没有人愿意当‘次品’。但如果他们先去追其他女生，那么漂亮女生就会感到被孤立，这时再追她就会容易得多。”在那个男生的眼里，追求女生就是一场“博弈”。这是影片《美丽心灵》中的一个情节，这部影片是根据博弈论大师，诺贝尔经济学奖获得者纳什的生平改编的，曾因独特的艺术性获得了奥斯卡大奖。

“博弈论”原本是数学的一个分支，“博弈论”的英文是 Game Theory，直译过来就是游戏论、运动论或竞赛论。在游戏竞赛中，双方都在想方设法控制或打败对方，其行为就是博弈。由于博弈理论能够较好地解决对竞争等问题的可操作性分析，成为经济学中激荡人心的一个研究领域。如果从经济学的视角看待爱情、婚姻问题，博弈理论同样会闪烁出其光辉的一面。一场爱情、一场婚姻，实质上也是一场游戏一场竞赛，在这场游戏和竞赛中，男人

如果从经济学的视角看待爱情、婚姻问题，博弈理论同样会闪烁出其光辉的一面。

和女人都想彼此“征服”或“打败”对方。当一个男人和一个女人产生爱的火花的时候，男人和女人之间的博弈就开始了。

博弈论的典型模型是“囚徒困境”。假设警察局抓住了两名合伙犯罪嫌疑人，但获得的证据并不十分确切，对于两者的量刑就只能取决于两者对犯罪事实的供认。警察为防止两名嫌疑犯串供，将他们分别关押。两名囚徒明白，如果他们都交代犯罪事实，则每人各被判刑5年；如果他们都不交代，则以妨碍公务罪被各判1年；如果一人交代，另一人不交代，交代者会被立即释放，不交代者将被重判10年。

对于两名囚徒而言，当然最好的策略是都不交代。但他们无法串通，任何一个囚徒在选择不交代的策略时，都要冒很大的风险。一旦自己不交代而另一个交代了，自己就会被重判。所以对于一个囚徒而言，不管另一个囚徒采取何种策略，他的最佳策略都是交代，所以最后两人都会选择交代。两个囚徒之所以陷入到困境，就是双方都不知道对方心里的真实想法，即经济学上的信息不对称，他们无法串供。在这样的情况下，两个囚徒作为理性的经济人，都会朝着有利于自己的一面进行决策，但是这种个人理性导致的却是集体的非理性，让集体中的每个人利益都受到损害。

当一个男人和一个女人爱上了对方，往往会陷入到囚徒困境中去。男女双方一见钟情，彼此爱慕，最好的策略当然是相互表白。但是由于双方信息不对称，只知道自己喜欢对方，而对方是否真的喜欢自己却难以判定，所以在这种情况下双方就都不表白。要是自己表白了，万一对方对自己并没有什么，那多尴尬啊。有时尽管两人已经断定

博弈论的典型模型是“囚徒困境”。

彼此相爱，可仍是谁也不愿表白，他们都觉得如果自己先表白了，岂不是太没有面子了吗？在现实中，这样错失一段姻缘的并不少见。

如果是一方首先爱上了另一方，就像《美丽心灵》中的男生首先追女生，虽然男生已经主动出击，发动攻势，但这时双方的信息仍然是不对称的。因为男生追女生时，并不知道女生的心理状况（女生的逃避是矜持羞涩，还是压根儿拒绝），而女生也不知道男生的真实想法（男生的殷勤备至或者曲线救国，是真心爱自己，还是另有企图）。也正是由于双方信息不对称，一方使劲地追，一方又使劲儿地躲，双方仍然是处在囚徒困境之中。

要让有情人成眷属，就要打破囚徒困境。打破困境的关键是双方信息由不对称走向对称。对于一见钟情者，只要一方主动表白，另一方就会积极回应，双方随之进入热恋状态。对于男生追女生，由于男生不断地向女生表白，女生可能会深受感动而深信不疑，答应男生的求爱；女生也可能会向男生坦白，说我其实并不爱你，让男生就此终止。有时两个人中间有些话说不出口，还需要中间人来沟通。不论是何种情况，由于双方真实信息的呈现，两人都将从囚徒困境中走出。

当两人彼此倾心，进入热恋状态，男人和女人之间就从囚徒困境转入智猪博弈状态。什么是智猪博弈呢？假设猪圈里有一大一小两只猪，猪圈的一头有一个猪食槽，另一头有一个控制猪食供应的按钮，摁一下按钮会有 10 个单位的猪食进槽。若小猪去摁，大猪先吃，待小猪奔过来，大猪已吃了 9 个单位，小猪只能吃到 1 个单位；若大猪去摁，小猪先吃，小猪可吃 6 个单位，大猪吃 4 个单位；

若两只猪同时去摁，再奔过来同时吃，大猪可吃到7个单位，小猪吃到3个单位。在这种情况下，不论大猪采取何种策略，小猪的最佳策略都是在食槽边等待大猪去摁按钮，然后坐享其成。而由于小猪总是会选择等待，大猪无奈之下只好去摁按钮。囚徒困境，是缘于双方信息的不对称，而智猪博弈却是由于双方信息比较对称，大猪知道小猪不论在何种情况下去摁按钮都是吃亏的，小猪也明白大猪总是会去摁按钮的，所以它们采取了截然相反的选择。

进入热恋状态的两个人，总有一方显得是比较主动，他（她）总是会事先为两个人做好一切，而另一方坐享其成。主动的一方总是会想，我会好好爱他（她）的，我要尽可能地为他（她）多做一些事，以表达我的爱。被动的一方则可能会想，她（他）是很爱我的，即使我不做，她（他）也会做好一切的。再如一方非常喜欢整洁，而另一方却很邋遢，整洁的一方忍受不了脏乱差，而邋遢的又不可能去收拾，即使收拾也只是走过场，于是整洁的一方就干脆一个人将卫生包揽了。而邋遢的一方则想，反正对方有洁癖，他（她）总会收拾的，即使他（她）不收拾，对我也没有影响。

在热恋状态或婚姻状态的初期，智猪博弈一般不会使两个人发生矛盾，两个人反倒会和睦相处，尽情地享受爱的甜蜜。干活的一方为自己将一个不修边幅的邋遢鬼变得整洁潇洒而兴奋，享受的一方也为有这样一位关心自己的爱人而陶醉。但是经济学家设置的模型是既定的，而现实生活中的人却是变化的，久而久之，干活的一方就受不了啦，老子凭什么伺候你？而享受的一方却觉得这些本来就是应该是你干啊，于是双方就为你多我少而发生争执，进而

在热恋状态或婚姻状态的初期，智猪博弈一般不会使两个人发生矛盾。

升级，两个人就像两只斗架的公鸡，斗得不可开交。此时两人由智猪状态进入斗鸡状态。

斗鸡博弈是双方面对面争胜负。假设有两个人面对面过一座独木桥，这时必须有一个人先选择退让，两个人才能都过桥。但这两个人谁都不肯先让，于是斗鸡博弈就开始了。如果两方实力悬殊，一个弱不禁风，一个虎背熊腰，尽管弱者不情愿，但也会选择退让。如果两人实力相当，则可能有一方会拿出不要命的架势逼退对方，也就是我们常说的耍“二杆子”。如果另一方根本就不买账，你不要命，我比你更不要命呢，则最后的结果是谁也过不了桥。斗鸡博弈对博弈双方都没有好处，避免斗鸡博弈，必须有一方选择退让，一般来说，要强者退让很难，弱者选择退让是比较明智的选择，好汉不吃眼前亏，当时是输了，但却避免了伤亡，保全了自己。两方实力相当，也应该坐下来协商，这一次我让你，下一次你再让我，或者未让的一方给让的一方其他补偿，使两方平衡。

婚姻双方的斗鸡博弈，使整个家庭战火纷纷，硝烟弥漫。双方都想在气势上压倒对方，丈夫可能会举起拳头威胁妻子，妻子打不过丈夫，可她会说，如果你打我，我就和你离婚。一般来说，到关键时候，总有一方对于对方的唠叨、责骂装聋作哑，或者妻子干脆回娘家去冷却怒火，或者丈夫摔门而出找朋友去诉苦，一场干戈化为玉帛。夫妻在斗鸡时，一般是讲理者向不讲理者让步，如妻子是个泼妇，丈夫为了安宁只好忍让三分，或者丈夫是个酒鬼，妻子也只好忍气吞声。有时是弱者给强者让步，比如一方在家庭背景、社会地位、个人收入等方面明显逊于对方，自觉低人一等，做出让步。而大多情况则是丈夫给妻子让

步，有些是丈夫很爱妻子，妻子无论怎么过分，他都会去哄劝，有些丈夫则是觉得好男不和女斗，和女人计较不值得。我们常说“退一步海阔天空”，是解决斗鸡博弈的良方，无论出于什么情况，对待自己的另一半做出让步都是明智的选择，有话好好说才是最重要的，如果不停地斗下去，谁也不让谁，最后的结果只能是两败俱伤，甚至酿成家庭惨剧。

有不少人在外面和人相处能够做到谅解和忍让，但是回到家里却不肯忍让，这是为什么呢？因为夫妻之间的博弈不是一次博弈，而是多次博弈。好多人认为，两个人要长期在一起生活，这一次我让你了，还会有下一次，这样让下去，到时你还不骑到我头上去？丈夫为了让妻子听话，而动拳脚威胁，妻子却去了娘家，任谁也叫不回去。丈夫说这一次不把你征服，下一次你还会耍泼，而妻子却说，这一次如果轻松地跟你回去了，下一次你还会再打我。和外边人就不一样了，属于一次博弈，吃亏占便宜就一次，以后我惹不起你但我能躲得起你。

也正是由于夫妻之间博弈的重复性，所以在博弈过程中只要双方还在理智的情况下，谁也不敢就动真格地整治对方，只是吓唬吓唬而已。丈夫打妻子，他不敢真正下狠手，而妻子一般也不敢闹得太过分，因为他们双方都明白，仅为一时出一口气而给对方造成的伤害，到头来还得要自己来承担。也正因为这样，夫妻之间都知道，别看你现在这么凶，其实你并不敢真的把我怎么样，所以有许多家庭，只要一方挑起事端，另一方就会积极应战，夫妻之间的博弈就时断时续。我们平常说的“见不得，离不得”，“争争吵吵，相伴到老”，其实就是对这种博弈情形的形象

写照。

现实世界中婚姻是丰富多彩、复杂多变的，用几种博弈模型对爱情和婚姻状态的分析，并不能代表其全过程。有些男女已经同床共枕，却仍处于囚徒状态，由于双方互不信任又沟通不够，所以对对方疑神疑鬼。有些夫妻却在婚姻的长河中，一辈子能够处于智猪状态，这一方面，你做我的大猪，另一方面，我又做你的大猪，两人相互照顾，相互欣赏，有了矛盾，两个人也能做到相互体谅，相互理解，避免斗鸡发生，因而他们的婚姻和谐美满。

在一个家庭内部，每一个家庭成员又都是一个利益主体，所以成员之间又时常会为实现各自利益的最大化而进行博弈。比如夫妻之间常常为把自己的思想凌驾于对方之上而争争吵吵，孩子追求爱情自由父母却要包办而闹得天昏地暗，兄弟之间也会因为财产分配的不公而反目成仇。家庭愈大，各种矛盾就更愈错综复杂，暗流涌动，风吹浪打。

家庭，暗流涌动的港湾

在我们心灵的归宿中，家是美丽、宁静的避风港，再没有比家更让人感到温暖和舒适的了。有一首歌《我想有个家》，唱出了多少人心灵深处的愿望和希冀。可在现实生活中，家庭却总是被世俗的另一面所困扰，恩怨情仇，

矛盾迭出，成为一个暗流涌动，风吹浪打的港湾。在此起彼伏的家庭纠葛中，演绎出人世间的一幕幕离合悲欢。面对各种家庭纠葛的产生，社会学家从文化、道德、伦理层面进行诠释，但是在经济学家的眼里，那些纠葛的根源莫不源于家庭成员之间自身各种利益的纷争。

20世纪七八十年代，美国有一个经济学家加里·贝克尔，将经济学的研究拓展到人文科学领域。一些似乎与经济学毫不相关的问题，如结婚、生育、子女抚养、家庭结构、社会教育、抢劫犯罪、甚至是歧视行为和利他主义等，都被贝克尔纳入经济分析的范畴，我们日常生活中任何大大小小的事情，都可以从经济学的角度得到合理的解释。为此贝克尔摘取了1992年度诺贝尔经济学奖的桂冠。在贝克尔的研究中，他用大量笔墨研究家庭结构及其家庭行为，创立了家庭经济学。

在经济学家的眼里，人都是自利的，男人和女人就是为了实现各自利益的最大化而进行恋爱、结婚组成家庭的。男女婚配、组建家庭的行为模式，实际上就好比一种市场模式。过去人是父母包办，现代人是自由恋爱，但不管是哪种形式，都有成本与收益的分析、效用价值的比较、选择竞争、优化配置的经济因素在里边，最后确立婚姻关系，建立家庭。然而人是有感情的，所以这个交易过程并不全是物质化的，还包含感情、精神等因素，但我们仍不妨把它们看做是整个交易中的一项内容，因为在婚恋过程中，我为你付出了感情，我也是为了得到感情上的回报，获得精神上的满足，似乎也很符合经济学的交换原则。正所谓世上没有免费的午餐，也没有无缘无故的付出与回报。

在家庭延续和扩大的过程中，值得一提的是重男轻女、包办婚姻与门当户对。为什么要重男轻女？因为在养老方面，养儿比养女的预期要好，女儿终究是要出嫁的，父母总愿意在儿子身上大力投资。包办婚姻，不管是在东方还是西方，都曾盛行过。父母为什么要包办儿女的婚姻？从经济学的角度来说，孩子就是父母的产品，父母似乎有权处理和支配。而在家庭行为中，生儿育女的一个重要目的，就是养老，所以包办婚姻与其说是父母为儿女的幸福考虑，倒不如说是为自己的将来考虑。因为儿女婚姻的好坏，将直接影响到自己未来的生活状况。给儿子娶个自己中意的媳妇，可能更顺从于自己，给女儿找个有钱的婆家，自己则可能会得到更多的收益。有许多贫苦人家，也许是无奈，也许是有意，为得到不菲的彩礼而把女儿往火坑里推的为数并不少，酿成一幕幕人间悲剧。而门当户对，更是出于成本与收益方面的考虑。

有人曾对家庭的性质和功能做过这样的概括：经济共同体，生育合作社，搭帮过日子。我对这种充满经济学智慧的精辟概括非常叹服。由于家庭是以血缘和婚姻关系为纽带，成员之间关系比较稳定，信息较为对称和充分，相互较为信赖，因而家庭成员之间的交易成本和家庭的单位运行成本就比较低，从而也更有效率。的确，一个稳固而又具有亲和力的家庭，不论是在日常生存还是在非常时期，在与诸如别的家庭、自然环境、社会等外部力量的博弈中，家庭成员分工协作，共同努力，拧成一股绳，攒成一股劲，共渡难关，实现了整个家庭利益的最大化。但在一个家庭内部，每一个家庭成员又都是一个利益主体，所以成员之间又时常会为实现各自利益的最大化而进行博

弈。比如夫妻之间常常为把自己的思想凌驾于对方之上而争争吵吵，丈夫只顾自己事业不顾老婆孩子而妻离子散，孩子追求爱情自由父母却要包办而闹得天昏地暗，兄弟之间财产分配不公而反目成仇。家庭愈大，各种矛盾就愈错综复杂，暗流涌动，风吹浪打。一个家庭内部矛盾的激化，就可能导致家庭内部成员之间的决裂，比如夫妻离异，孩子离家出走，等等。

从经济人假说的理论出发，人都是自利的，既然原有的家庭不能满足自己的利益，所以家庭成员之间决裂以后，有些成员就会与外部家庭的成员走到一起，这样就导致家庭的重组，带来一系列的社会问题。人的欲望是无限的，但是人不能无限制地满足自身的利益，如果每个人都毫无节制地满足自己的利益，正常的家庭秩序将无以为继，进而带来社会秩序的紊乱，危及人类的整体生存。所以在长期的社会演进中，就形成了一系列的家庭道德和家庭伦理，直至今天的《婚姻法》，用以约束家庭成员的行为规范，从而保障家庭秩序的稳定。比如长期形成的封建家长制，从今天的视角看，虽然把人性压抑了几千年，但是在当时的经济条件下，却为家庭秩序以及社会的稳定起到了积极作用。

在一个经济组织中，谁对这个组织的生存与发展起主导作用，谁无疑就在这个组织中占统治地位，在一个家庭中也不例外。在母系氏族社会时期，由于当时人口稀少，所以生孩子成了人们的第一需要，而在当时人们的观念里，只有女人才会生孩子，再加上女人细心，擅长采摘植物果实，能够比较稳定地提供家庭的食物来源，而男人打猎却很不稳定，所以女人对一个家庭的生存起着至关重要

的作用，女人在家庭中的统治地位是无可动摇的。但是后来，由于技术的改进，男人捕获的猎物多了，家庭的统治地位就从女人转移到了男人身上，从此人类从女权社会过渡到男权社会。但并不是每个男人都比女人有能耐，所以在男权社会里男人怕老婆的故事也时常上演。到了现代社会，由于社会分工的精细和科学技术的发展，为女人就业提供了可能，越来越多的女人走出家门，参加工作，和男人一样为家庭带来了经济收入，女人不再单纯依靠男人的收入来生活，开始与男人共同分享家庭的统治权力，人类开始从男权社会过渡到平权社会，即男女双方平等协商，共同管理家庭事务。但是在现实生活中，真正的平权难以做到，事实上是谁的本事大，谁赚的钱多，谁就在家庭中占统治地位。

我们常常说经济基础决定上层建筑，一个家庭的结构和行为也是由经济基础决定的。历史上曾有过一夫多妻制和一妻多夫制的时期和地区，但最终都以一夫一妻制形式稳定下来，这是由生产力极不发达的经济条件决定的。尽管如此，但在达官贵人和一些有钱人家，仍是一夫多妻制，皇帝老人家更是三宫六院。在这些家庭，夫妻双方不再是一种互为依存的经济关系，主要是男人不再以女人为依存，而是将女人视作自己的附属品。因为他有的是钱，所以他可以妻妾成群，让美女满足自己的色欲，又让贤德之女帮自己打理家业。

我国改革开放初期，有些男人一夜之间变得有钱了，这种状况猛然打破了男女双方相互依存的经济关系，男人在生存的过程中不再需要自己的原配妻子，他有的是钱，他可以不再依赖妻子为自己洗衣做饭，也可以不再依赖妻

在现实生活中，真正的平权难以做到，事实上是谁的本事大，谁赚的钱多，谁就在家庭中占统治地位。

子满足自己的性欲而在外面寻花问柳。而女人由于经济不独立，所以她无论如何都不愿意离开男人，纵使男人背叛自己，也只好忍气吞声。男人要打破原来的婚姻关系，而女人却又极力维系，两极的根源都是缘于经济。那时候主要是男人甩女人，而到了几十年后的今天，尤其是在城市，女人在社会经济发展中的重要作用日益彰显出来，一些重要的部门和岗位也都由女人来担任，而且显示出男人所不及的优越性，女人的经济独立了，所以现代社会不光是女人做家务，男人下班回家也要进厨房，不光是男人甩女人，女人甩男人也挺厉害的，不光男人在外面包二奶，女人也可以在外面找情人。我和你一样的工作，工资甚至比你还高，我凭什么一定要受你的摆布？女权运动搞了多少年，但我们不得不承认，现代社会女人的腰杆，其实是用经济支撑起来的。

由于社会的进步和经济的发展，传统家庭的功能开始蜕变。现代社会男女的结合，生存的满足已退居二线，男女之间相互依存的经济结合体被逐渐打破，谁离了谁都能够生存下去。而夫妻生活的质量（包括感情、精神、性欲等）要求却越来越高，尤其是女人不再把自己看做是男人传宗接代和泻欲的工具，也勇敢地要求男人来满足自己的性需求。而繁衍后代，传宗接代的观念在人们的脑海里逐渐淡化。过去生儿育女是为了养老，但现在生儿育女反而成为一种负担，不仅消耗大量精力，也会影响自己的收入，所以现代家庭基本都是独生子女。在城市里，彻底颠覆了我国传统社会重男轻女的思想，好多人反而认为养女比养儿更具优越性，因为将来养老钱已不会成为问题，人们重视的将是养老的质量，女儿比儿子更贴心。一些所谓

的单身贵族，根本就不结婚，也有所谓的丁克族夫妻根本就不生孩子，由于社会保障体系的建立和个人财富的积累，即使是无儿无女，自己将来的养老也不会成为问题。从自利的经济人视角来看，我们不能不说这种蜕变有着一定的合理性。

由于家庭是一种以血缘关系而结成的比较特殊的经济单位，毕竟不是完全的市场模式，所以分析起来难免失之偏颇，也有点像书生论道，但是利益暗流的涌动，导致家庭的风云变幻，却是谁也不能否认的。明白了问题的根源，起码可以让我们更加冷静、理性地看待家庭内部的感情纠葛、财产纠纷、意外变故，对家庭的未来进行合理预期，从而寻求平衡、解决之道。

男女分工的比较优势，给家庭带来了无限生机，保障了人们自身的生存，促进了人类种族的繁衍，并推动人类社会不断向前发展。但是比较优势也是一把双刃剑，它既是路边树上的丰美果实，也是暗藏在人们脚下的一口陷阱，让人在摘到果子的同时，也有可能跌入陷阱。不知不觉，女人就跌入了比较优势的陷阱。

家庭分工与比较优势

我们大多数家庭都是过着男主外女主内的日子，男人养家，女人持家。其实这种分工与合作早在人类社会起源

以后就开始了。那时候，男人在外打猎，女人在家把男人打回来吃不完的猎物圈养起来，以备不时之需，并生育后代。不想这种分工一下子就持续了上百万年，以至到今天仍有着强劲的生命力。

学过经济学的人，都知道这种分工是比较优势原理的现实运用。比较优势理论的创始人是英国古典经济学家李嘉图，他有一个著名的假设：在生产葡萄酒方面，葡萄牙有明显的优势，生产1吨的成本是80美元，而英国却要150美元。在生产布匹方面，葡萄牙生产1匹要160美元，而英国则需200美元。显然在生产葡萄酒和布匹方面，葡萄牙都有绝对优势，那么是不是这两种东西葡萄牙都应该自己生产呢？

答案是否定的。因为不能光看绝对优势，还要看比较优势。因为在英国，1吨的葡萄酒相当于0.75匹布匹，而在葡萄牙，1吨酒则相当于0.5匹布匹，所以在葡萄牙，生产布匹的成本还是太高，而如果用酒与英国进行交换，则可以换得0.75匹布，比在本国生产要多得0.25匹。这样葡萄牙在生产葡萄酒方面就有比较优势了。而对英国来说也同样有利，可以用同样的布匹从葡萄牙换回比在本国生产要多的葡萄酒。

在家庭分工中，尽管男人也可以做家务，甚至有些男人在做家务方面比女人更有绝对优势，但是从比较优势上来说，男人却更适合做外部工作，女人更适合待在家里。这是由男人和女人的生理特点决定的，男人力气大，对打猎、耕田、搬运等需要大力气的室外活、粗活，不在话下，而女人柔韧细腻，做饭、洗衣、针线等精致、细密的家务活做起来更加顺手。尽管原始人没有学过经济学，但

是他们却完全可以够上是李嘉图的经济学启蒙老师。

这样在长期的社会发展演进中，以男主外女主内为分工模式的家庭结构就稳固下来，形成了人类社会最基本、最微小同时也是最有效率的经济组织形式，亘古绵延。在这个经济组织中，夫妻分工协作、优势互补，共同劳动，共同享受劳动收益，赡养老人，养育子女，世世代代，生生不息。现在有些地方仍把男人叫外头人，把女人叫屋里人，其缘由也就在此。

的确，男女分工的比较优势，给家庭带来了无限生机，保障了人们自身的生存，促进了人类种族的繁衍，并推动人类社会不断向前发展。但是比较优势也是一把双刃剑，它既是路边树上的丰美果实，也是暗藏在人们脚下的一口陷阱，让人在摘到果子的同时，也有可能跌入陷阱。还拿英国和葡萄牙为例，如果葡萄牙总是拿葡萄酒换英国的布匹，英国也总是用布匹来换葡萄牙的葡萄酒，两国都从比较优势中达到了各自收益的最大化，我们不用怀疑，这确是天底下最美的事。可是如果情况发生了变化，葡萄牙仍是在生产葡萄酒上具有比较优势，而英国却是在某些高科技领域上有比较优势，这时恐怕葡萄牙的前景就不容乐观了。因为葡萄酒和布匹都是技术含量比较低的产品，英国即使不从葡萄牙进口葡萄酒，自己只要加大投入和技术革新，也能在短时期内赶上葡萄牙，而那些尖端科技领域，由于葡萄牙生产葡萄酒时间久了，把自己锁定在低层次的技术上，从而使尖端技术得不到发展，受制于英国。如果两国关系恶化，吃亏的必然是葡萄牙。

家庭分工的比较优势也一样。家务活是一种技术含量不高的工作，在过去，妇女长期把自己锁定在家务之中，

一天三顿饭，围着锅台转，足不出户。而男人整天在外面，接触的外界事物多，因而见识也广，从事的是社会性的工作，因而升迁的机会多，成功的机会也多。男人有受教育的机会，女人却没有。男人从事的是生产性劳动，而女人所要干的都是花钱的事情。这样久而久之，好像女人就总是只能跟锅碗瓢盆打交道，只能干那些洗洗刷刷、缝缝补补的活儿，而男人好像总是比女人能干，是家里的顶梁柱，女人是需要男人来养活的，女人总是头发长见识短。不知不觉，女人就跌入了比较优势的陷阱，把自己锁定在家务状态，自身难以发展，而男人却飞黄腾达，从一开始的由于生存所需而进行的平等分工，而凌驾于女人的头上，统治起了女人，男女之间从此不再平等。

男人心里很清楚，女人并不是不明白自己是跌入陷阱的傻瓜，他们害怕女人翻身，就编出了女人是从男人身上取下来的一根肋骨的谎言，哄骗女人，又发明了三从四德的礼教，麻痹女人，甚至动起了拳头，压制女人，当然女人的拳头永远没有男人硬。至此女人似乎是走投无路了，也许有人说，我惹不过你，还躲不过你，不跟你过算了，但你是躲不过的，在男权社会里，嫁鸡随鸡，嫁狗随狗，只许男人休女人，就不许女人休男人，即使男人死了，你也要为男人独守终身。即使允许女人离开男人，在当时那样生产力还不发达的社会里，女人也会因无法胜任繁重的体力劳动而无法生活。女人就是再重找个男人，天下乌鸦一般黑，也仍然会受到同样的待遇。这也是我国重男轻女思想盛行的经济根源。

到了现代社会，由于社会经济的发展和妇女思想的解放，许多国家都从法律的角度确定了男女社会地位和权利

的平等，妇女也逐渐从比较优势的陷阱里走出来。妇女也和男人一样，走出家门参加工作，参加各种社会活动，因而家务活儿不再由女人独揽，家庭分工逐步呈现多元化趋势。如果两个人都有工作，家务就由两个人共同分担，如果一个人的工作忙一点，一个人的工作轻松一点，一个人的工作发展大一点，一个人的工作自由一点，两个人可以商量着相互调配。

如果丈夫是一个公司的老板，而妻子仅干一份又苦、又累、薪水又低的工作，则妻子完全可以做全职太太，把自己的老公照顾好。不过今天你别害怕跌入比较优势的陷阱，因为在市场经济社会，家务活也是可以用金钱来衡量的。加拿大搞了一项研究，发现用现行工资水平衡量家庭主妇们的家务劳动，其创造的财富占到了 GDP 测量值的一半以上。英国国家统计局对 2002 年的家务劳动做了估算，包括做饭、洗衣、接送孩子等，估计是 7000 亿英镑。这种家庭产值相当于调整后的 GDP 的 77%，比加拿大还多。我国也以法律的形式确认了家庭妇女的劳动，随着你的老公的发达，你的付出也会升值。到有一日，老公真嫌弃你了，离婚时《婚姻法》要判一半的财产归你。

如果丈夫感到自己的潜力和能力不如妻子，那么也完全可以做一个“家务丈夫”，为妻子的发展消除后顾之忧。据报载，“家务丈夫”一词已被写入瑞士法律。在瑞士，妇女分娩后，夫妻双方均有权选择谁待在家里看护婴儿。如果男方决定担任家务丈夫，国家将在一年的时间内，支付其原先工作报酬的 80%。这样的休假通常被称为“产假”。另外还有专门的“父假”，时间为 450 天，须在孩子 8 岁前休完。根据法律规定，做父亲的要做出选择：要么

休“产假”照顾宝宝，要么在今后8年内陪孩子旅游钓鱼。无论做何选择，都会照发工资。

如果夫妻两人都是大雁，比翼齐飞，则完全可以让家政公司帮你们料理家务，让夫妻和家政公司发挥各自的比较优势，这样家政公司有了钞票赚，夫妻双双摆脱了繁杂的家务，安心事业，岂不美哉！

家庭行为的终极目的是家庭成员的幸福。现代社会，许多家庭已摆脱了基本的生存困扰，家庭生活的质量日益被人看重，愿比较优势在家庭生活中不再是分化家庭成员的壁垒，而成为提高家庭效能，促进家庭和谐的力量。

一个家庭的成员之间如果能够相互信任、谅解、默契，就会很容易在家庭分工、家政决策中降低交易成本，达成共识，行动一致，提高效率，把事情做好。很难想象，一个夫妻双方及其他成员之间常常闹别扭、搞分裂的家庭，能够家道兴旺，这样的家庭，成员之间都想让对方服从于自己，你不让我，我不让你，结果只能是更多的内耗。

家业兴旺靠什么

写下这个题目，我首先想起了一句民谚：家和万事兴。其大意是说家庭和睦，就会家业兴旺，万事顺达。学过经济学的人，都知道这是经济学家说的交易成本的问题。

题。一个家庭的成员之间如果能够相互信任、谅解、默契，就会很容易在家庭分工、家政决策中降低交易成本，达成共识，行动一致，提高效率，把事情做好。很难想象，一个夫妻双方及其他成员之间常常闹别扭、搞分裂的家庭，能够家道兴旺，这样的家庭，成员之间都想让对方服从于自己，你不让我，我不让你，结果只能是更多的内耗。我对先民们的智慧深感佩服，虽然他们未必就懂得经济学道理，但从这句非常朴实的话里，却透露出了我国古老的家庭经济学思想的萌芽。

其实最早的经济思想就是从家庭的经济活动产生的，经济（Economy）一词最早源于希腊语的 Oikonomia，原意就是家庭经济管理。在人类社会的产生、发展过程中，家庭是最早的也是最基本的经济活动单位，只是由于后来人们把主要精力用于研究宏观的经济活动和经济运行规律，诸如家庭等微观问题就从经济学家的视野中失去了一席之地。20 世纪七八十年代，美国经济学家加里·贝克尔重新将经济学的视角深入到家庭等微观生活领域，创立了家庭经济学，他本人也因此而获得了诺贝尔经济学奖。

的确，人们在生存的过程中要组成家庭是经济使然。成本与收益总是经济学考虑问题的出发点和归宿，男女双方结合组成家庭，是最经济最科学的生存方式，它以最低的成本，实现了男女双方收益的最大化。首先通过男女分工互补，提高了效率，尽可能多地创造物质财富，满足日常生活的需要；二是夫妻之间以最低的成本，交流互通，能够满足双方的感情需求与性需求，达到人的精神满足；三是生儿育女，消除了养老的后顾之忧。由此，家庭不仅仅是一种社会组织，更是一种经济组织，所以家庭在其运

行过程中就要降低成本，提高效率，创造效益，也只有这样，才能够保证生存和发展。

尽管“家和”透露出了经济学的思想与智慧，但是严格来说，“家和”还属于道德伦理范畴，因而不具有强制性，要进行正常的经济活动，经济学家强调制度的重要性。说起制度，我们会联想到社会上大大小小、形形色色的各种制度，也似乎感到只是对于一个国家、一个社会，一个单位才有制度，其实对于家庭来说同样需要制度。为了家庭的稳定，国家制定了《婚姻法》，把男女建立婚姻组成家庭从立法的角度进行了制度化。在一个具体的家庭内，家庭的整体行动与每个成员又有一定行为准则，应该做哪些事，不应该做哪些事，还有诸如奋斗目标、创富计划、消费原则等等，其实都是一种制度安排，有些家庭只是说说，而有些家庭却以文字的形式记录在案，以备对照执行。一个家庭和一个社会、一个单位一样，没有制度，就会陷入到混乱之中，丈夫可以夜不归宿，妻子可以好吃懒做，孩子可以随便逃学，迟早这个家庭是要垮的。

制度的执行是强制性的，我们常常说某人家教很严，其实就是有很严格的家庭制度。一个家庭的制度一般是靠家长来监督执行的，这就是我们常常所说的“家长制”。家长一般由家庭成员中能力强势的人担任，在过去社会，家长一般是男人，而现代社会，男女平等了，女人当家的也不少。家长就相当于一个单位的领导，他要对整个家庭负责，其责任非常重大，他要制定家庭的创富计划、开支计划、分配方案，要对家庭成员的行为进行规范，带领家庭成员进行家庭建设，要对待人接物、婚丧嫁娶、吃喝拉撒等家庭事务操心。在农村，这种家长制表现

得尤为明显，可以说家庭中的一切行为，如今年在哪一块田里要种什么，今天去哪一块田里干活，干什么活等都要在家长的安排下进行。而在城市，则是男女各有自己独立的工作，但在整体收入与开支上仍然有一定的制度安排，有些家庭兴起的AA制，则是在新的社会环境下的一种新型的制度安排。有些家庭在每隔一段时间，还要召开家庭成员会议，就是要检查总结一段时间内家庭各项工作的完成落实情况，安排下一阶段的工作任务，总结经验，吸取教训。

在一个家庭中，合理的家庭制度可以激励家庭成员，更好地协调家庭成员之间的关系。纵观那些成功的家庭，都有合理的制度安排，如夫妻之间分工合理、和睦互敬、勤俭节约、花钱有度、不娇惯孩子等等。而那些失败的家庭，则是随意性很强，丈夫好吃懒做，却要求妻子起早贪黑；丈夫东奔西忙，妻子却要把一大半钱拿去给娘家，丈夫连抽烟的钱都没有；夫妻两人只顾自己花销，却不顾老人和孩子；挣钱花钱都没有目标，没有计划，有钱了就改善生活，没有钱了就夫妻吵架，闹得鸡飞狗跳，乌烟瘴气。这样没有原则和约束的家庭很难家业兴旺。

一个家庭能够贯彻一种合理高效的家庭制度，和夫妻双方尤其是家长的文化、修养、品质、性格、处世、能力等关系密切，一般来说，有文化、有知识、有良好的品质修养的家长，能够进行比较好的家庭制度安排和保证制度的执行，而制度在贯彻落实的过程中亦能够影响家庭其他成员的行为。这样的家庭表现出的是一种良好的家风。现代社会兴起了一种文化热，什么民族文化，地域文化，企业文化等等，认为文化是一种能够产生持续竞争力的核心

力量。家风其实就是一种家庭文化，或者说是一种家庭精神，它是家庭道德、家庭制度、家庭行为、家庭处世的综合体现。前面说的“家和”，就是一种被我国大多数家庭认同的一种良好的家庭文化。每一个家庭又有自己独特的文化，我们常常说张三家的人很精明，李四家的人很朴实，王五家的人很节俭，就是不同的家庭文化的表现形式。

良好的家庭文化可以增强家庭成员间的凝聚力，促使大家努力上进、积极乐观地享受生活，面对困难。有的家庭在经历了一次又一次的挫折和困难后，仍能够顽强地站起来，就是因为这个家庭的精神不倒，具有很强的抗风险与克服困难的能力。而有些家庭一旦遇到一点波折，成员之间就相互抱怨，四分五裂，就是这个家庭没有宽容、积极向上的家庭文化。家庭文化更会影响家庭的每一个成员，尤其是子女的成长。人常说老子英雄，儿子好汉，其中的真正内蕴是良好的家庭文化对儿子的传承和影响，而一些问题家庭，孩子则可能畸形成长。那些暴发户家庭，为什么好多是昙花一现，甚至出现家庭悲剧，如吃喝嫖赌导致夫妻离异，子女犯罪等，就是没有良好的家庭文化。

经济是一个家庭生存、发展的后盾和支撑，但是经济建设并不是家庭的终极目的。家庭建设的终极目的是让家庭成员幸福的最大化，但幸福的指数并不仅仅取决于物质财富，还取决于家庭成员的生活态度和处世态度，所以对于每一个家庭来说，建立良好的家庭文化，让家庭成员积极、乐观地面对生活和人生就显得尤为重要。

家庭建设的
终极目的是让家
庭成员幸福的最大
化。

成功有规律而无模式，所以所有的成功者都是相似的，而失败者却各有各的不同，经济学的主旨是启迪人们探寻成功的规律，而不是给予成功的模式。

第六章 成功经济学

一个人成功的要素，包括其出身、天赋、兴趣偏好、专长、性格、胸怀、意志、机遇、思想观念以及受教育的程度等等，这诸多方面，我们都可以看做是木桶周围参差不齐的木板，其中每一块木板都对整个木桶盛水有影响，但是最终决定人生这个木桶的容量的，却是最短的那一块。

个人成功与木桶效应

经济学上有一个著名的“木桶效应”原理。意思是说一只沿口不齐的木桶，它盛水的多少，不是取决于木桶上最长的那块木板，而是最短的那块。我们要使木桶多盛水，提高木桶的整体效应，不是去增加最长的那块木板的长度，而是要依次补齐木桶上最短的木板。

经济学家用这个现象，是为了说明在经济活动中，往往是最薄弱的环节影响整体的绩效，甚至会导致全面溃败，所以在资源配置的过程中，要实现配置的最优化，往往要在薄弱环节上下工夫。比如一个企业，资金雄厚，产品独特，而且拥有一流的科研技术人员，但是营销环节相对薄弱，所以这个企业的效益不是取决于资金的实力和产品的科技含量，而是取决于销售的业绩。这个企业要进一步提高效益，最大限度地获取利润，不是再去融资，不是再加大产品的开发力度，而是要加强培养一支高素质的营销队伍，建立一套与产品相匹配的营销体系。

在我们做人的过程中，木桶效应的原理照样适用。一般人都认为，一个人的成功取决于他的优势，他的专长。比如一个歌唱家的成功，取决于他天生就有一副好嗓子；一个画家的成功，取决于他对造型和色彩的敏感；一个作家的成功，取决于他对生活的洞察力和对文字的感受力；一个企业家的成功，取决于他有过人的才智和胆略……当然这绝对正确，但是从另外一个方面来说，一个人成就的大小，就像木桶盛水的多少一样，往往不是取决于他的长处有多长，而是取决于他的短处有多短。他的长处只是表明他具有这方面的长处，但并不代表他在这方面就一定能够有所作为，而他的短处则往往决定他在这方面成就的大小。有一副好嗓子而且想成为歌唱家的人很多，可为什么许多人却成不了呢，就是已经成了歌唱家的人，为什么成就与名气的大小也不一样呢？就是由于受到了自身短板的制约。

通常的情况下，一个人成功的要素，包括其出身、天赋、兴趣偏好、专长、性格、胸怀、意志、机遇、思想观

在我们做人的过程中，木桶效应的原理照样适用。

念以及受教育的程度等等，这诸多方面，我们都可以看做是木桶周围参差不齐的木板，其中每一块木板都对整个木桶盛水有影响，但是最终决定这个木桶容量的，却是最短的那一块。红顶商人胡雪岩曾经说过，一个人有一县的眼光，他就可以做一县的生意，有一省的眼光，就可以做一省的生意，有天下的眼光，则可以做天下的生意。大凡商人，精明都是他们的优长，谁和谁大概差不了多少，所以决定他们生意的大小的，便是精明之外的其他因素了。决定胡雪岩生意大小的短板是眼光，而在其他商人身上则又可能是胸怀、诚信、知识等。

历史上的楚汉战争，刘邦和项羽争天下，大家都知道项羽是个大英雄，如果从他的英勇善战及其人格力量来说，都远远超过刘邦，而且身边又聚集了一批像范增这样足智多谋的谋士，可是他有一个致命的弱点——优柔寡断。他当断不断，终于留下了后患，最后被比自己弱小许多的刘邦战败，无颜见江东父老，拔剑自刎，给后世留下一曲令人深思的垓下悲歌。项羽的悲剧显然是他的性格悲剧，他的性格弱点就像木桶上的短板一样，成为导致他失败的主要因素。

20世纪末著名作家路遥写了一部感动了许多中国人尤其是青少年的小说《平凡的世界》，农村青年孙少平，尽管有着过人的才华，但是最终都没能改变自己的身份和地位，其主要原因就是出身于寻常百姓之家，迈不进体制内的门槛。对于这样一个优秀的农村青年而言，出身的卑微，便成为他命运不济的人生短板。

有一个朋友，不止一次地在我面前说过，如果他上学时能够下点工夫好好学习，考上一个名牌大学的话，他现

在的处境就不会这样糟糕，没有文凭，没有专长，工资又低，在单位受领导的气，在家里受老婆的气，一个十足的小人物。这位朋友不是吹牛，他上学时是老师和同学们公认的智多星，只要下点工夫好好学习，是完全能够考上名牌大学的，可他却虚度光阴，连一般的大学都没有考上。显然造成他今天窘境的，是缘于他的短处——意志薄弱，自制力差。

在现实生活中，类似这样的人也还真不少，有的人虽然才华过人，个人也很努力，但是心胸狭隘，眼里总是容不下别人，因而难以找到自己的用武之地。有的人骄傲自大，目中无人，不虚心向别人学习，导致自己停滞不前。有的人有了一点点成绩就沾沾自喜，也难有大的作为。有的人谨小慎微，前怕老虎后怕狼，耽误了许多好的机遇。有的人因循守旧，不敢创新，事事都在步人后尘，难有出头之日。对于许多人来说，尽管都是优点多于缺点，长处多于短处，但正是那常常被人忽视掉的细微缺点、短处，却成为一个人人生进程的阻碍。现代教育提倡人要全面发展，提高人的综合素质，就是要补齐人身上的短板，让人能够更充分地发挥自己的才干，在自己的工作领域内做出更大的成绩。

在资源配置的过程中，由于时间、资源、外部环境等的变化，木桶上的长板和短板并不是一成不变的。有人在工作初期，决定工作业绩大小的短板是他的努力程度。但是到了一定程度，无论如何努力，业绩也提高不上去了。这时候，学习便成为他新的短板，工作业绩提高的程度，则决定于他学习新知识的多少。有人取得了一定的成绩后，便老子天下第一，骄傲自大，这时傲气便成为他的短

板。也有人因锋芒初露后，目前的环境已施展不开他的才能，所以环境便成为他的短板。

现实中有不少人，在某一领域内取得了一定成就后，便求取功名利禄，努力方向与自己的专长发生了偏离，导致自己停滞不前。这时抵抗外界的诱惑便成为他的短板，抵抗力愈强，成就会愈大；抵抗力愈差，成就便愈小。据说牛顿因发现万有引力定律而成名后，便研究起神学来，导致他的后半辈子在科学上几乎没有什么成就。许多人进入官场后，便经受不住金钱和美色的诱惑，贪赃枉法，沦为阶下囚。有不少作家，经过一番艰辛努力而成名后，却养尊处优，高高在上，或者深入官场，谋取官位，过一把官瘾，或者拉帮结派，争名夺利，从此文思枯竭，江郎才尽。

看来一个人要有所作为，不光要看自己的长处，更要正视自己的短处。木桶效应告诉我们，只有把自身的短板补齐了，长板的作用才能得到发挥，我们人生的木桶才能清澈盈满。

今天晚上有一场你梦寐以求的电影，但是按照自己的安排，你的时间是工作，你是按照自己的安排行事，还是按照当时情绪行事？

一个人一套制度

如果你是外资企业的员工，晚上睡觉前你会调好闹

木桶效应告诉我们，只有把自身的短板补齐了，长板的作用才能得到发挥，我们人生的木桶才能清澈盈满。

钟，第二天早上闹钟一响，匆匆起床，赶公共汽车，误了车，可能还会打的。而在国企上班，则不用那么紧张忙碌，晚上电视看到完，一觉睡到自然醒，晃晃悠悠上班去。同样是上班，行动为什么会发生这么大的变化，因为外资企业制度严格，迟到了要扣奖金，工作干不好会被炒鱿鱼。而国营企业制度的弹性就要大得多，人情化管理，迟到个一次两次的，算不得什么，如果你是个愣头儿青，领导批评你还要考虑方式方法。

一个社会、一个集体能够有条不紊地运行、发展，要靠制度，没有制度或者制度不合理，都会导致运行的混乱或衰败。外资企业效率高，有生机，其制度一是较为合理，二是执行有力，钉是钉，铆是铆。国营企业缺乏竞争力，其制度不仅是不尽合理，更重要的是执行不力。由此制度对经济发展和社会进步的重要性便可见一斑，制度成为经济学研究领域的一个重要范畴，并发展成为一门相对独立的学科，制度经济学。

在我们的生存空间里，制度无处不在，国家有法律，地方有法规，单位有制度。出门行走，有交通规则，市场购物，有交易规则，出外游玩，有游客须知。走在街上稍不注意，吐了口痰，就会不知从什么地方冒出一个老大妈，臂戴红袖章，拿一叠发票向你打招呼；十字路口忘了看红绿灯，就会冷不丁听到交警的大嗓门儿，问你还要命不，吓你一跳；在宾馆大厅大声说话，即刻就有工作人员向你跑来说，先生，请保持安静！我们真是无时无处不在制度的约束之中，也许你觉得这是限制了你的自由，但那由不得你，你不按照制度行事，会有外在的力量强制你。

制度是一种集体性行为，只要你生活在集体中，就会

受到制度的约束。但是人也总有在集体之外的时候，比如你一个人待在家里，可以随地吐痰，可以抽烟喝酒，把你的屋子弄得乌烟瘴气。不上班的日子，你可以一觉睡到大天亮，可以尽情地找朋友聚会、玩耍。这时，你是绝对自由的，随意的，想干什么就干什么，没有什么制度约束。有时你虽然身处集体之内，但是你的心却在集体之外，看是在上班，实际上在想其他事情，制度虽然限制了你不能离开岗位，但却无法约束你的心，你的心仍是自由的。也有一些人，总是见缝插针，寻找制度的缝隙，以逃避约束，如有些学生趁老师不在的时候，偷偷贪玩儿，有些员工趁领导不在的时候，让自己放松。

但是这样下去，你将会得到一个什么样的后果？虽然你逃离了制度的约束，获得了自由，可你可能会因此而停步不前。一个集体要正常运转，需要制度约束所有人的行为，一个人要能够发展、走向成功，也需要制度约束他自己的行为。保障个人成功的制度，一是外在制度，一是自我制度。个人外在制度，如他工作单位的制度、所属团体的制度等。从那些著名企业走出来的人，大半是本领高强，因为著名企业有良好的制度环境，有利于员工个人的发展。我们也常常说“严师出高徒”，因为严厉的师傅对徒弟的管教严格（即制度约束），使徒弟不敢懈怠而学有所成。所以人们就业都愿意去大企业、名企业，孩子上学，家长也千方百计为孩子选择重点学校、著名学校，个中道理不言自明。

个人自我制度，是指一个人的人生信条、人生规划、为人处世的准则等，具体地说，就是做一个勤奋自立的人还是一个依赖他人的人；对人诚实还是虚情假意；干净整

一个集体要正常运转，需要制度约束所有人的行为，一个人要能够发展、走向成功，也需要制度约束他自己的行为。

洁还是不修边幅，几天洗一次澡，几天换一次衣服；每个月花多少钱，存多少钱；为了完成计划，早上几点起床，晚上几点睡觉，一天看多少书，到了单位后要如何工作，怎样与人相处……从经济学的角度看，这些都可以看做是一个人为自己做人的成功而对自己做出的制度安排。世界上没有不想成功的人，但是为什么成功者却总是很少呢？就是因为个人在自我制度上出现了问题，不是因为失败者没给自己做出制度安排，而是他给自己的制度安排不合理，或者是对自我制度的执行能力差。

我在30岁的时候，想成为一个作家，并给自己制订了一系列的读书和写作计划。除了每天正常上班外，我规定自己每天必须读50页文学名著，写2000字的文章，并坚持写日记，可是一晃5年过去了，我一事无成，书没读几本，文章也没写几篇，写作能力较之以前还退化了。随着年龄的增长，我曾经气馁过，痛苦过，感到自己是那样的无能。后来我才发现原来制订的计划不切实际，我每天上班和路上时间，超过10小时，有时还加班，业余时间根本完不成那些任务。是制度不合理，导致我作家梦的破灭。后来我给自己规定一年看两本书，一个月写一篇文章，主要放在节假日完成，结果一年下来，我写了三万多字，发表一万多字，读了三本书，自我感觉小有成就。

个人外在的制度是靠外在的强制力来执行的，比如你在单位，有专门执行制度的人，监督每个人的行为，并对那些违反者做出处理，给试图违反者以威慑。但是个人自我制度的执行，就要靠自己了。我们常常说，有的人自制力强，就是说他自我制度的执行力强，说一个人的自制力差，就是说他自我制度的执行力差。一个人自我制度的安

我们常常说，
有的人自制力强，
就是说他自我制
度的执行力强。

排再合理，再严密，如果不执行，也等于形同虚设。许多人就是这样一步一步地让自己走向失败的。今天晚上有一场你梦寐以求的电影，但是按照自己的安排，你的时间是工作，你是按照自己的安排行事，还是按照当时情绪行事？如果是外力执行，你明天给公司交不了差，你将被解雇，这样你会感到压力巨大而放弃看电影。如果你的工作是为自己充电，没有人限制你今天晚上必须做完，对于自制力差的人来说，他就随性使然了。早上醒来，一个声音说：“起床！”可是另外一个声音却说：“被窝多温暖啊，再睡一会儿吧。”如果没有外界的强制力，自己就常常屈服于自己了。我们常常说“人最难战胜的是自己”，就是这个道理。

据说富兰克林每天把自己要做的事情写在纸上，完成一项，就划去一项，严格对照。鲁迅当年在自己的课桌上刻了一个“早”字，要求自己事事都要走在前面。童第周上中学时，为了补外语，晚上在路灯下读书。他们之所以是成功者，是因为他们能把对自己的制度安排始终如一的执行。有些人在执行自我制度的安排时，三分钟热度，有些人则根本连三分钟热度都没有，永远将自己的宏伟计划停留在心里，停留在嘴上。就像寒号鸟一样，天天说要去垒窝，可是天天都不去，结果冻死在了山洞里。

如果一个人能够长期遵循一种制度安排，久而久之，就会形成一种惯性，也就是我们所说的习惯。饭后一支烟，就是一种习惯，饭后不抽，浑身都感到不舒服，总觉得像缺了什么。有人干净惯了，衣服一脏就要去洗，不洗浑身就痒得难受。勤劳惯了，想闲也闲不住，一闲下来就闷得慌。家乡有个小偷，晚上偷东西习惯了，后来他想改

过自新，可是一到晚上他就手痒，怎么也睡不着，他的父亲说，你把邻家的柴往咱家的柴堆上抱一些。结果小偷按照父亲的话去做了，回来很快就睡着了。有人遇到失败总爱找借口，久而久之，找借口也就成了一种习惯，一旦遇到失败就总找其他原因而不是自身原因。习惯一旦形成就难以改变，它的力量是巨大的，可以让你在无意识的情况下执行某一种意志，按照某一种规则去行事，就像启动的车子一样，想停也停不下来。如果你形成的都是坏习惯，你的命运便可想而知。

一个人的行为，离不开外在制度的强制约束，这是人性的弱点。也正因此，一个人在外力强制下获得成功，是小成功，而那些真正能够做到自我约束，自我完善、自我把握的人才能进入大成功的境界。

为什么那些有技术有才能的人在企业里是香饽饽，老板见了又是笑脸，又是加薪，还生怕他们跳槽？就是因为这个世界上有技术有才能的人很少，找到一个能够替代的人非常不容易。

无可替代

我因工作关系，有一段时间经常去一家大型国企。这家国企曾大红大紫过一阵子，后来由于产品老化，更新换代跟不上，逐渐萧条，连工资也发不出了。有一次去时，

办公室几个人愤愤不平，我以为又是这个月没有发工资了。听他们的话，原来是研发部最近开发出一项新产品，还没投产，就吸引了一批订单，预计两年后就可让企业回到以前的风光状态。企业为了奖励研发部几个人员，每人发奖金一万元。这本是一件好事啊，可大家都说不公平，研发部的本职工作就是搞研发，为什么还要另发奖金？再说，其他部门的人也没有闲着啊，我们经常加班给他们打印资料，不仅没有加班工资，连正常的工资都领不到。现在研发部发奖金了，怎么没有我们的份儿啊！

在这个企业里，重奖做出成绩的研发人员无疑是正确的，职工的说法也不能说没有道理。但是在现实生活中，为什么在同一个单位里，大家都是同样的上班下班，却由于岗位的不同使薪水有了很大差异？有些甚至是干着又脏又累的活儿，薪水却远远不及那些既轻松又体面的工作呢？要解释这些问题，就要涉及到经济学上的替代效应。

什么是替代效应呢？比如你到市场买水果，一看橙子降价了，而苹果的价格没有变化，在降价的橙子面前，苹果好像变贵了似的，这样你会多买橙子而不买苹果。所以一种物品价格的变化，会产生两种效果：一是物品价格下降，相当于你的实际收入提高了，你会买更多的这种物品，从而获得更多的满足，经济学家把这叫做收入效应；二是一种物品价格降低了，别的同类物品价格没变，与价格下降了的物品相比，相当于别的物品实际价格上升了，所以你会多买价格下降的物品，来替代价格没变的物品，经济学家把这叫做替代效应。

替代效应在生活中非常普遍。我们日常的生活用品，大多是可以相互替代的，我们可以根据其价格的变化情

况，从经济实惠的原则出发，安排我们的生活。萝卜贵了多吃白菜，大米贵了多吃面条。买不起真名牌，用仿名牌来替代，也能让我们的心理产生极大满足。有时替代效应也与价格无关，比如发生禽流感以后，鸡蛋和鸡肉就很少有人再买，而用猪肉等来替代。一般来说，越是难以替代的物品，价格就越是高昂。产品的技术含量越高价格就越高，因为高技术的产品只有高技术才能完成，就像彩电必须是彩电厂才能生产，而馒头谁家都会做，所以价格极低。艺术品价格高昂，因为艺术品是一种个性化极强的物品，几乎找不到替代品。《清明上河图》只有一幅，所以成为国之瑰宝，价值连城。

在我们做人的过程中，替代效应也总是在发挥作用。你爱一个女孩儿，爱得如醉如痴，非她不娶，就是因为她在你心中是没有人能够替代的，你感到她的点点滴滴都是美的，她对于你来说是再合适不过的。但是过了一段时间，你遇上了另外一个女孩儿，也许又会移情别恋，是因为你有了第一个女孩的替代品。一个美女在几个小伙子之间难以选择，她喜欢张三的人品，但是张三却没有钱，李四有钱，却涵养不足，这几个小伙子对于她来说都是不能相互替代的，因而她不知道该选择哪一个好。

为什么那些有技术有才能的人在企业里是香饽饽，老板见了又是笑脸，又是加薪，还生怕他们跳槽？就是因为这个世界上有技术有才能的人太少了，找到一个能够替代的人非常不容易。尤其是对于企业的中高层来说，不仅需要才干出众，经验丰富，而且成员之间的性格、行为方式能够磨合到位，彼此融洽，成为搭档，就更是不易，所以对于管理人才来说，企业就更为珍惜。文章开头那个国企

在我们做人的过程中，替代效应也总是在发挥作用。

的做法，缘由也正是如此，如果企业不重视研发人员，这些人因掌握着企业的核心技术，完全有可能被其他企业重金挖走，很难再找到可以替代的人。不像普通员工，企业很容易从劳务市场上找到替代品，你不愿意干，想干的人多的是。也正是由于普通员工的替代品多，因而普通员工的工资与技术层、管理层差距很大。所以你对那些著名企业 CEO 的百万年薪，不要吃惊，更不要不平，你想要让自己获得与他们同样的待遇，你就要先让自己具有与他们同样的不可替代性。

好多人发出这样一种慨叹，说自己刚进一个公司的时候，老板对他是如何如何的器重，而当他把才华全都献给公司的时候，自己的末日也就来了。按情理说，一个曾经对公司做出贡献的员工，应当受到公司的尊重和妥善安置，过河拆桥式的老板也确实是没有良心的老板。但从另外一个方面来说，也是替代效应在发挥作用。一开始，你能够进公司，是老板千里挑一挑出来的人才，在老板的眼里无可替代，老板当然对你很器重，可在公司发展的过程中，一旦你才华用尽，老板就要另请高明来替代你了。

市场是无情的，面对员工的停步不前，如果老板不让新员工替代才能用尽的老员工，市场就会让别的企业替代这个企业。市场优胜劣汰企业，而企业也在优胜劣汰员工，你想要保住你的职位，并得到升迁，你就必须不断地学习、充电。在错综复杂的市场中，如果你总能做到思维超前，新意迭出，应对自如，你还会被别人替代吗？俗话说要活到老，学到老，用经济学的话说，就是不学习就会跟不上时代，就要被后来者替代。

在现实生活中，人们常常会围绕替代效应而展开博

对那些著名企业 CEO 的百万年薪，不要吃惊，更不要不平，你想要让自己获得与他们同样的待遇，你就要先让自己具有与他们同样的不可替代性。

弈。企业间的竞争，其实就是要让自己的产品替代别人的产品，企业不断地推陈出新，就是让自己的产品更加超前而不被别的企业产品所替代。官场上的相互倾轧，其实质是想让自己替代别人，或者是防止别人来替代自己。官位有限，属于稀缺资源，因而围绕相互替代展开的抗衡和争斗就更为激烈。情场如战场，令多少英雄竞折腰，也无非是围绕替代效应而进行的一场场情爱角逐。人际关系错综复杂，敏感微妙，亲疏分合，亦是替代效应在发挥作用，你要增强自己在他心目中的位置，就要增强在他心目中的不可替代性。

无意中看到一种产品的广告词“无可替代”，我想起了一个故事：一个拍卖会上正在拍卖一对一模一样的古董，拍卖行的老板两手举起向大家展示，人们都睁大了眼睛，注视着两个稀世珍宝。忽然，老板手一松，一个古董跌落到地上，摔成了碎片。现场哗然，人们无不歔歔惋惜，可是谁也不知道，老板的失手是有意为之，因为他知道当这种古董在这个世界上成为孤品时，价钱要卖过两个的许多倍。

在这个处处充满了博弈和竞争的社会里，谁能够真正做到无可替代，谁就是王者。

美国科学家罗伯特·默顿把这类现象概括为“马太效应”。简单地说，就是让多的更多，少的更少，富的更富，穷的更穷。在世俗人的眼里，马太效应的确是一种不公平的社会现象，但是从经济学的角度看，却又有一定的合理

性。首先经济学是一门如何优化资源配置，提高效率的科学，在人情与效率方面，经济学更注重效率。

马太效应的经济内蕴

《新约·马太福音》中有这样一个故事：一个国王远行前，给了三个仆人每人一锭银子，并对他们说：“我走了以后，你们都去做生意，等我回来时，再来见我。”过了几年，国王回来了，三个仆人高高兴兴地来见国王。第一个仆人拜倒在国王面前说：“尊敬的陛下，你交给我的—锭银子，我已赚了十锭。”国王听了很高兴，分给他十座城池。第二个仆人说：“陛下，你给我的一锭银子，我已赚了五锭。”国王也很高兴，分给他五座城池。第三个仆人说：“陛下，你给我的一锭银子，还在家里保藏着，我害怕丢失，一直没敢拿出来。”于是国王大怒，下令将第三个仆人的一锭银子赏给第一个仆人，并且说：“凡是少的，就连他所有的也要夺过来。凡是多的，还要再给他，叫他多多益善。”

看了这个故事，感到这个国王蛮不讲理，甚至残酷无情，我很为第三个仆人鸣不平。但是冷静想来，却感到这样的现象在现实中常常遇见。对于那些富人来说，本来他们已经很有钱了，可是他们钱越多，赚钱却越容易，很多赚钱机会会自己送上门来，他们要扩大再生产，借钱贷款更容易，国家政策扶持，银行大开绿灯；而对于穷人来说，越是没钱，赚钱越难，起早贪黑，辛辛苦苦，一个月的工资才勉强维持生活，好不容易碰到一个发财机遇，却

在筹集资金上四处碰壁，钱还没筹够，别人已经抢占了先机。一个人一旦某一方面有了成就，各种名利就接踵而至，荣誉称号、媒体宣传，名气越来越大，工资晋升、出书、作讲座、题字、做形象代言人，钞票越来越多；而对于那些艰苦的探索者和创业者，他们越是需要帮助，人们越是远离他们，看不起他们，甚至冷嘲热讽。那些身居要职者，他们往往身兼数职，好多猎头公司还在想法猎取；而那些下岗失业者，却四处奔波，连一个养家糊口的工作都难以找到。对于成绩优秀的学生，家长喜欢，老师赞扬，到处鲜花掌声，而成绩落后的学生，本来更需要关爱，但是却往往得不到帮助和温暖，还被视为眼中钉。这很像中国的那句俗语“成者王侯败者寇”。

美国科学家罗伯特·默顿把这样的现象概括为“马太效应”。简单地说，就是让多的更多，少的更少，富的更富，穷的更穷。在世俗人的眼里，马太效应的确是一种不公平的社会现象，但是从经济学的角度看，却又有一定的合理性。经济学是一门帮助人们优化资源配置，提高效率的科学，在人情与效率方面，经济学更注重效率。第一个仆人能用一锭银子赚十锭银子，说明他赚钱能力很强，而第三个仆人，一锭银子过了几年还是一锭，他一点儿也不会赚钱。把那一锭银子给第三个仆人，等于是白给了，给第二个仆人，则能赚五锭银子，给第一个仆人，就能赚十锭银子！社会之所以把更多的资源倾向于成功者，就是因为成功者的能力、经验等相对来说要优于失败者，资源在成功者的手里，效率会更高。

天下没有免费的午餐，从成本与收益的角度来看，任何一种付出都是为了得到预期的回报，国王的行为也一

马太效应简单地说是让多的更多，少的更少。

样。国王给予第一个仆人更多，就是预期以后的回报更多。第一个仆人能力强，给予他的资源多，他赚的银子就会多，以后他给国王进的贡也会多，向国家上缴的税收也多。而给予第三个仆人，则不会有什么回报。人们愿意锦上添花者多，雪中送炭者少，也是考虑成本与收益的关系。

按劳分配，多劳多得，是一种基本的分配原则。三个仆人，第一个赚了十锭银子，功劳最大，所以国王分给他十座城池，第二个功劳是第一个的一半，国王分给他五座城池，而第三个仆人，一点功劳也没有，国王就一座城池也没有给他。之所以有人觉得国王的做法太过分，主要是由于平均思想在作怪。而平均和效率很难兼顾，如果国王给三个仆人平均分配城池，则第一个仆人会觉得，不赚银子的人，也可以得到相同的城池，自己为什么还要努力赚银子呢？最后的结果便是三个仆人都去赚银子了。

国王把第三个仆人的那锭银子给第一个仆人，符合激励机制的原则。激励是否能够产生效果，奖罚分明是关键。如果国王觉得第三个仆人可怜，把第一个仆人的银子给第三个分一点，无疑是一种奖懒罚勤的做法。如果不把第三个的银子要回来，则会让第三个仆人觉得，不劳动仍可以得到一锭银子，而且不用承担风险，虽然第一个仆人得了十锭银子，但他也承担了相应的风险，这次赚了，要是下次赔了，可能连一锭也保不住。我们周围盛行的“不求无功，但求无过”处世哲学，就是这种心态的反映。这种消极心态如果不受到警示和惩戒，第一个仆人的开拓精神就得不到认可和激励。如果大家都像第三个仆人那样，庸庸碌碌，社会就会停步不前。

虽然马太效应看似不是一种公平的社会现象，但却从更深层次体现了一种公平的管理思想，国王给予三个仆人都是一样多的银子，三个仆人都从一锭银子做起，说明国王对他们的起点是公平的。而最后结果的不同，则是由于个人的思想观念与努力程度的不同。而现实中也确实有好多人，当初起点一样，而最后由于个人看待问题的角度不一样，付出努力的多少不一样，最后的结果也不一样。也有一些起点本来很好的人，最后的结果还不如当年起点不好的人。大一时，学校开书法课，我写得一手好毛笔字，老师也常常让我给同学们做示范，可以说当时我的起点是最高的。有一个同学，钢笔字都不过关，毛笔字自然提不上桌面。可是他非常刻苦，每天写字到深夜。大三时，他已在外面给小孩上书法课了。毕业5年后，他居然考上了书法研究生。

国王对三个仆人的分配，是他个人意志的体现，而社会对于每个人的分配，却是社会综合意志的体现。第三个仆人的命运悲惨，不能怪国王，要怪只能怪他自己。马太效应警示我们，一个人要让社会认可，要靠自己的奋斗获得成功，而不能靠别人的同情。你的命运掌握在自己手里，而不是别人手里。

我们常常说小时候拿别人一根针，长大后就会偷别人一块金。小孩子拿别人的东西是一种不良行为，可是有些家长却觉得没有什么了不起，不加阻止（有的甚至还很高兴），渐渐地，孩子认为拿别人的东西是正确的，这样的

坏习气就养成了，最后走上了犯罪道路。这就是一个人在成长过程中的劣币驱逐良币现象，即坏习惯驱逐了好习惯。

好人是怎样变坏的

“小姐”一词是古代人们对官宦富家未婚女子的尊称。在国外，一般把未婚女性也称为小姐。小姐一词在我国扫除封建余毒的过程中被扫除了，不论男女一律称作同志，意思是我们都是志同道合的人。在那个年代里，如果听到有人叫自己一声同志，一种神圣的感情就油然而生。改革开放后，小姐的称谓又逐渐流行起来。不过由于三陪女中大多是年轻女性，所以小姐就渐渐成为三陪女或者妓女的代名词了。据报载，南京一对恋人在街上散步，一个路人问路，把女孩儿叫小姐，女孩儿的男朋友听了，非常生气，打了那人一耳光。

为什么一个曾经高贵的称谓，竟变得这么让人愤慨呢？这就是经济学上的劣币驱逐良币现象。在古代，由于用金属做货币，钱的交换价值是用自身的真实重量来衡量的，钱币磨损以后，其价值就会受到影响，所以人们在买东西的时候，就总是想办法先把被磨损的钱币花出去，而把完好的钱币贮存起来。这样时间长了，市场上流通的就都是被磨损的钱币了。这样由于劣币的盛行，良币反而退出了市场，经济学家把这种现象称为劣币驱逐良币效应。直到现在，好多人在购物时，也是先把破损的钱花出去呢。

为什么一个曾经高贵的称谓，竟变得这么让人愤慨呢？这就是经济学上的劣币驱逐良币现象。

在现实生活中，劣币驱逐良币的现象也总是一再上演。张强和李伟同时爱上了温柔美丽的菲菲，两个人都开始了追求。张强是一家公司的主管，大学学历，性格开朗，高大帅气，而李伟是一个普通员工，中专毕业，长相也比较一般。张强因为自身的优势，根本就没想到李伟会对自己构成竞争的威胁，虽然他对菲菲也是很用心的，但是李伟却更用心。李伟知道自己的实力比不过张强，但他却表现得比张强要爱菲菲一百倍。情人节的时候给菲菲送玫瑰，圣诞节的时候和菲菲一起去狂欢，菲菲过生日的时候买蛋糕，菲菲生病的时候守在病床前。到了菲菲的家里，一刻也不闲着，收拾房间，下厨炒菜，连菲菲爸妈心里也乐开了花，在菲菲面前直夸李伟勤快、有心计、将来一定靠得住。几年下来，菲菲终于感到，李伟才是真心爱自己的，张强虽然条件优越，但这样优秀的男人将来未必就靠得住。菲菲终于向张强摊了牌，和李伟步入了婚姻的殿堂。在现实生活中美女嫁了一个丑丈夫的情形并不少见，如一个高个儿妻子嫁了一个矮丈夫，女大学生找了一个街头小混混，就是爱情市场上的劣币驱逐了良币。

王刚和赵辉大学毕业同时被分配到一家单位。王刚上学期间，一直品学兼优，立志走上工作岗位后要干一番事业，工作后不久，就在业务上崭露头角，加上他很谦虚，单位的业务担子很快就压到他身上。而赵辉在上学期就爱耍小聪明，不是太努力，勉强考上大学后，就更是像进了保险箱一样将学习放到了脑后，到了考试跟前才急于应付。走上工作岗位，业务拿不下，就走上了另外一条路径。他总是找机会给领导帮忙，甚至把领导的家务事也承揽下来，今天买煤气，明天买面粉。领导见赵辉脑子精

灵，人勤快，就把他从业务上抽调出来给自己当助理。这下赵辉更是如鱼得水，把领导交代的事情办得井井有条，逐渐官运亨通，没几年就当上了科长，后来又当了副局长。而十几年后王刚仍在搞业务，在中国这种官本位的社会里，他虽然是单位的骨干力量，但评职称、分房子的好事总是轮不到他。而赵辉早已住到宽敞明亮的新房子了，而且出入有专车，王刚还是骑自行车上下班，一家三口挤在单身宿舍里。这就是人才市场上的劣币驱逐了良币。

一个人坏习惯的养成，也是一种劣币驱逐良币在发挥着作用。我们常常说小时候拿别人一根针，长大后就会偷别人一块金。小孩子拿别人的东西是一种不良行为，可是有些家长却觉得，这没有什么了不起，不加阻止（有的甚至还很高兴），让孩子也以为是正确的，渐渐地，拿别人东西的坏习气就养成了，最后走上了犯罪道路。我上学的时候，有时不小心把自己会做的题目做错了，可是当老师批评时，我却觉得平时出一点错没有什么大不了的，只要考试时认真一点儿就行了。结果越来越粗心，考试时想认真也认真不起来了。这就是一个人在成长过程中的劣币驱逐良币现象，即坏习惯驱逐了好习惯。这和古人说的“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”有异曲同工之妙。

劣币驱逐良币，其实是一种先进与落后、正义与非正义、正确与错误、好与坏之间的博弈，良币之所以会被劣币驱逐，是因为良币自身忽视了劣币的力量，结果被劣币逐渐蚕食，直至完全驱逐。丑男娶美女，混混升官发财，坏习惯替代好习惯都是这样，明白了这个道理，当我们自己一事无成的时候，就不要怨天尤人，而要从自己身上找问题。

一个人坏习惯的养成，也是一种劣币驱逐良币在发挥着作用。

在劣币刚刚开始抬头的时候，良币完全可以驱逐劣币，但是当劣币一旦猖獗起来之后，良币将难以再有立足之地。有报道说，一位标准的“海归”医生，就职于某市某家大医院。该医生不仅医疗技术高超，而且医德高尚，工作兢兢业业，尽职尽责。仅有这些，还就罢了，此医生有一“怪癖”，从来不“笑纳”病人私下主动递上来的“红包”，这还得了，马上就激起了大多数医生们的愤怒。凭什么你假正经，叫我们怎么“活”？于是，最后由“组织”出面，将这个医生下了岗，解除了聘用合同。当然，根据中国大陆多年来的丰富斗争经验，不是简单地让他一走了之，还扣了几顶不大不小的帽子，言明这个医生工作一向不称职，不能胜任医生的神圣岗位，弄得这位医生下岗后四处求职不得，只好又被迫远走他乡，重新出国另谋生路。

当劣币盛行的年代，人们的是非观念就会发生倒置，劣币会被认为是良币，而良币反而会被认为是劣币。正直会被认为是傻帽儿，劣根会被认为是个性，不正之风会被认为是有能耐，诚实会被认为是无能。就像那位医生，洁身自好是一种美德，但在一些人的眼里却成了十恶不赦的坏蛋。

如果这类人的劣根性总是能够驱逐人类的良知，那就不仅是那位医生的悲哀，也是人类共同的悲哀了。

20世纪60年代末，美国著名人类文化学家利福德·盖尔茨研究爪哇国的水稻农业，发现那里的农业生产长期以来

只是简单的重复，没有什么进步，他把这种现象称为“内卷化”。一个社会的变迁，一种事物的演进，一个人的成长，一旦陷入到内卷化的泥沼，就会在一个层面上无休止地原地踏步、自我消耗、自我重复而不向前发展。

你为什么原地踏步

老王当了一辈子干事，眼看着身边的人一个一个升迁了，自己眼看到了退休的年龄，可还在原地踏步，心里酸溜溜地难受。老李干了十多年技工，如今还是个技工，技术总是不长进，而和他同时进厂的现在都成了高工和技术主管，他心里不免有点怅怅然。作家张刚，20岁上就以一个短篇获得了全国性大奖，但是二十多年过去了，他还停留在过去的水平上，眼看和他同时起步的作家已成了全国知名作家，他在怀疑自己是不是搞写作的料。小松追了小芳8年，可仍没有实质性的进展，他还在苦苦追求。

他们为什么会停步不前？是他们天赋不够，还是没加努力，还是老天爷没有给他们机遇？

20世纪60年代，美国著名人类文化学家利福德·盖尔茨研究爪哇国的水稻农业，发现那里的农业生产长期以来只是简单的重复，没有什么进步，他把这种现象称为“内卷化”。随之“内卷化”一词就被经济学家引到经济学中，解释一些经济现象。经济学家认为，一个社会的变迁，一种事物的演进，一个人的成长，一旦陷入到内卷化的泥沼，就会在一个层面上无休止地原地踏步、自我消耗、自我重复而不向前发展。老王、老李他们，就是因为

自身的内卷化而停步不前的。

人为什么会发生内卷化呢？首先是思想观念停滞不前。中央电视台曾做过一个报道，记者去陕北，看到一个小男孩在山坡上放羊，就问：“你为什么要放羊？”小男孩回答说：“为了卖钱。”

“卖钱干什么呢？”记者又进一步问。

“卖了钱娶媳妇。”

“娶媳妇干什么呢？”

“生孩子。”

“生孩子干什么呢？”

“放羊。”

无疑，中国农民就是这样一代又一代繁衍生息的，千百年来，他们过着日出而耕，日落而息的生活。陕北小男孩的话是许多农民思想观念的概括，正是由于这种思想观念的影响，很多农民的生活方式和生存状态没有发生什么变化，也没有什么改进。不是不能改进，而是压根儿就没想过要改进。

我们常常说，观念决定命运。如果你认为你这辈子完了，那么你这辈子可能真的就完了，你将在自怨自艾中度过一生，如果你认为你这辈子能有大的作为，那么你就会为你的目标付出行动，到时也许会真的有所作为。如果老王认为他自己这辈子只适合当干事，那么他就不会有升迁的欲望，也不会有升迁的动力，更不会付出行动，他便永远在干事的职位上徘徊。

有人为什么一辈子只能做一个小老板？不是他不想做大老板，而是思想观念停滞在了小老板的层面上，小老板需要的是精明，而大老板不仅需要精明，而且还需要气

观念决定命运。如果你认为你这辈子完了，那么你这辈子可能真的就完了。

度，气度有多大，生意就能做多大。20世纪90年代，我国民营企业进入多事之秋，许多著名企业一夜之间说倒就倒，其主要原因就是这些企业的领头人思想观念的停滞。企业都现代化了，和国际接轨了，但他们还是农民意识，用农民的思想管理现代的企业，倒闭是必然的了。

造成人自身内卷化的另一个重要原因，是个人能力没有提高。这个能力包括专业能力和处世能力。能力是一个人的立世之本，尤其专业能力，是一个人的饭碗，而处世能力也很重要，处世能力强的人会让自己的专业能力如虎添翼，得到淋漓尽致的发挥。老李干了十几年技工，如今还是个技工，一种可能是他不求上进，使他的专业能力没有提高，另外也可能是他不会处理人际关系，一些技术性很强的工作他根本插不上手，十几年来领导只分给做一些简单的活计，还有一种可能则是他技术已经很好了，但他人际关系差，每次评职称都没有他的份儿，技术再好，仍是个技工。我们周围想干一番事业的人很多，但是不少人只是空想，不从提高自己的能力入手，始终在原地踏步。专业能力和处世能力都很重要，只重视专业能力而不顾人际关系，难以找到用武之地，只注重如何处世而没有一技之长，就像空中楼阁，失去发展的根基，成了混混。现实生活中，哪个单位的领导不是业务能手同时又精于世故呢？

另外，造成人发展过程中的内卷化，还缘于意志力的薄弱、对待生活态度的不端正等。意志力薄弱的人三天打鱼，两天晒网，生活态度不端正的人会畸形发展。也有些人则是缘于成长条件的优越，比如有人很聪明，于是他就借着自己的聪明，不太下工夫，久而久之，便没有什么出

造成人自身内卷化的另一个重要原因，是个人能力没有提高。这个能力包括专业能力和处世能力。

息，有人取得了一点成绩，就沉浸在鲜花和掌声里，等到有一天听不到掌声的时候，别人早已走在他前面了。艺术家的内卷化，是由于缺乏艺术精神的创新，他无休止地复制别人而没有自我，重复过去而没有时代精神。作家张刚，20年了还停留在原来的水平上，可能就是他的文章在题材、技法和主题上总是重复别人、重复过去。

内卷化的结果是可怕的，它使一个人长期在一个层面上内缠、内耗、内旋，既没有突破式的增长，也没有渐进式的积累，让人陷入到一种恶性循环之中。对于穷人来说，你越穷就越谨小慎微，越谨小慎微就越穷，越穷别人越不敢帮你，别人越不帮你也就越穷。对于干事业来说，你越是没有作为，就越消极，越消极，就越没有作为。对于学生来说，你越学坏，老师越是放弃你，老师越是放弃，你就越是破罐子破摔。

走出内卷化，要靠自身的力量，这种力量是强烈的求知欲望和追求上进的精神。强烈的求知欲能使人通过学习，增长知识、开阔视野、转变观念、提高能力，追求上进的精神能使人不断地突破自我、超越自我。

走出内卷化，有时可以借助外力的影响：比如过去，因为户籍制度的限制，使农民长期困在土地上自我重复，改革开放后，农民可以进城打工，可以经商办企业，生存状态发生了很大变化。小松爱了小芳8年没有实质性进展，如果小芳家里忽然出现变故，或者小芳所爱的男孩儿抛弃了小芳，小芳便会在无助的情况下投向小松的怀抱。现实中也有好些人，因外力的作用而改变了自己的命运，比如意外的机缘结识了一位贵人，得到了贵人相助。家乡有一句话“树挪死，人挪活”，就是说人在挪动的过程中，

可能就会遇到意外的机会，获得新的信息，得到外力的帮助，从而走出内卷化的泥沼。

如果你长时期在一个层面上原地踏步、无所作为，无法突破，那么你一定是在陷入到内卷化的泥沼中了，你不要嫉妒别人，不要抱怨自己，也不要怨天尤人，赶快想办法往出走吧！

一个人要立足社会，取得成功，赢得他人的尊重，依靠的也是其自身的软力量。人身上的软力量包括人的性格气质、道德品质、知识结构、处世能力等综合素养，表现出来的是一种高超的智慧。拿破仑虽然是一个矮子，却统率着千军万马。他能位居那些比他人高马大的人之上，不是因为他的力气大，而是他具有卓越的军事才能和人生智慧。

人身上的软力量

有一次，东方朔与汉武帝在河边散步。两人正走着聊着，东方朔忽然见汉武帝扭头看着河对岸，眼睛一动不动。原来是一个美貌女子站在对岸，清风吹起她粉红色的裙袂，煞是动人。于是东方朔笑着问道：“我主万岁，您说世界上什么力量最大？”汉武帝说：“当然是马的力量最大。”东方朔说：“不对。”汉武帝一听不对，忙说：“不是马那就是牛了。”东方朔依然摇头说：“不对，不对。”汉武帝不服输，又说：“那肯定是龙的力量最大了。”东方朔

还是一个劲儿地摇头。汉武帝没有办法，只好认输，让东方朔道出谜底。东方朔说：“依臣之见，世界上女人的力量最大。”汉武帝听了，不以为然地摇头说：“大夫差矣。女子弱不禁风，她的力量不要说与龙相比，就是与牛马相比，也不及其一半，怎能说女子的力量最大呢？”这时候东方朔不紧不慢地说：“可是我刚才分明看见一个弱小的女子，硬是把龙头拉弯了一大阵子呢。”汉武帝听了，恍然大悟。

故事中女子的力量，就是软力量。汉武大帝运筹帷幄，决战千里，堪称一代英雄帝王，面对国家内乱，异族入侵，他没有妥协过、失败过，而一个弱女子的力量却使他回眸凝视大半天，软力量的威力可见一斑。软力量理论是由美国哈佛大学肯尼迪学院院长、美国国防部前部长助理约瑟夫·奈提出的。约瑟夫·奈把国际政治力量分为“硬力量”和“软力量”，硬力量指的是军事、经济等物质杠杆，是通过经济胡萝卜或军事大棒威胁利诱别人去干他们不想干的事情，软力量则是用某种思想、文化和道德诉求，软化、诱惑别人干他们不想干的事情。

美国想称霸全球，不仅使用大棒政策，还把他们的思想、文化和价值观念传播到世界，影响各国人民的价值观。前几年美国文化在我国曾一度流行，有些人开口闭口都是人家美国如何如何，而近两年，又刮起了一阵韩流，韩国的服饰、生活方式正为我国年轻一代所效仿，而韩国也正是依靠文化的传播，带来经济的腾飞。这就是软力量的作用。目前我国实行的“更加自信，更广泛合作”的外交政策，也是一种软力量，赢得了世界人民的尊重，为实现中国在世界和平崛起发挥着巨大作用。美国威斯康星

大学中国问题专家爱德华·弗雷德曼说：“中国软力量改变了整个世界，尤其是亚洲。”

可以预言：未来世界，将不再是一个“大棒”挥舞的时代，而是一个需要“胡萝卜”的时代，国际争端，企业竞争，软力量将提升到首要地位。企业文化是企业的核心竞争力，是一个企业可持续发展的关键因素，这个结论已经得到了大家的普遍认同。

一个人要立足社会，取得成功，赢得他人的尊重，依靠的也是其自身的软力量。人身上的软力量包括人的性格气质、道德品质、知识结构、处世能力等综合素养，表现出来的是一种开阔的胸襟、超然的智慧和一种克服困难的信心和毅力。一个人身上软力量的大小，取决于他自己性格的好坏，品质的高低、知识的多少和能力的大小，人和人的差距主要是由其自身软力量的大小拉开的，而不只是硬力量。拿破仑虽然是一个矮子，却统率着千军万马，他能位居那些比他人高马大的人之上，不是因为他的力气大，而是他具有卓越的军事才能和人生智慧。现实生活中的成功人士，不一定是身材魁梧、力大无穷的人，相反好多看起来身材矮小、瘦弱无力者却是某一领域的拔尖人才，一个单位的重量级人员。有些人屡经磨难，甚至身体残疾，却依靠信念和毅力，顽强地生活着，并在学习和工作上取得了很大成绩。

人身上的软力量是巨大的，常常会让强大的硬力量瓦解坍塌。诸葛亮在大兵压境的情势下，设置了一个扣人心弦的空城计，城内空无一人，而他却安之若素，一个人悠闲地在城头弹奏古筝。诸葛亮靠良好的心理素质和临危不乱的临阵风度，终于使手握重兵的司马懿弃城而逃。面对

一个人要立足社会，取得成功，赢得他人的尊重，依靠的也是其自身的软力量。

国民党疯狂的军事围剿，毛泽东以卓越的军事智慧，指挥中国工农红军爬雪山，过草地，进行举世闻名的二万五千里长征，终于摆脱了国民党百万大军的围追堵截。历史上以少胜多的战役，都是软力量起到了决定性的作用。

软力量不仅是巨大的，而且是持久的，递增的。硬力量会因一场意外的变故而化为乌有，但软力量不会，硬力量会随着时间的推移而逐渐变弱，而软力量却会随着时间的推移而增强。有人说，如果可口可乐全球所有的厂房和设备一夜之间被一场大火烧光，那么用不了几个月，可口可乐又会东山再起。厂房和设备属于硬力量，一把火烧了，就什么也没有了，能够让可口可乐在短时间内东山再起的，是它的文化，它的品牌，即它自身的软力量。那些靠力气吃饭的人，青年时期力大无穷，中年时候体力就差一些，老年时候就什么也干不成了。而那些善于学习，注重个人知识的增长和个人素养提高的人，他的力量将随着时间的推移而增强。俗话说“姜还是老的辣”，就是具有精湛的专业技术和丰富经验的人，遇到问题总是会出手不凡。靠力气吃饭的人，人老了自然就失去工作了，而靠知识和智慧吃饭的人，年龄愈大，他反倒愈值钱，实在老得走不动了，还是有人到他面前，毕恭毕敬地说：“您老，给我们当个顾问吧。”

现实生活中人和人之间的博弈，也主要是软力量的博弈，人常说“柔能克刚”，就是说处理矛盾要用软力量，只有那些莽汉和涉世未深的人才会用硬力量解决问题，一说二打，结果却把问题弄得更糟。老师体罚学生，上司辱骂下属，同伙殴打同伙，都是一种无能的表现。人要征服人，不是靠力气，有人靠学养，有人靠威望，有人靠气

现实生活中人和人之间的博弈，也主要是软力量的博弈。

度，有人靠幽默，有人靠柔情，有人靠信义，也有人靠的是小伎俩，放暗箭、穿小鞋、污蔑中伤、离间挑拨。都同是软力量，但却以不同的方式，折射出了不同的人性，有人崇高，有人卑贱。

商海叵测，风云变幻，富豪们的退榜缘由莫衷一是。到底是什么把这些昔日的富豪推向了崩溃的边缘？都说“创业容易守业难”，这句话不仅是对创业与守业现象的精辟概括，而且闪烁着现代经济学思想的光华。不知那些隐退的富豪们是否领悟到了其中的真谛。

为什么创业容易守业难

英国《星期日泰晤士报》曾撰文称，20年前《福布斯》全球400首富排行榜，平均每5名上榜的超级富豪中，只有一名能在榜上20年屹立不倒，80%的富豪都被“淘汰出局”。当年的富豪已有145名辞世或把财产转由后代继承，200多名富豪则逐渐隐退。50名依然雄踞榜上的超级富豪，包括世界第二首富、传奇股市投资人巴菲特，福特汽车家族的威廉·福特，迪斯尼主题公园家族的罗伊·迪斯尼，耐克运动鞋创始人菲利普·奈特等。

商海叵测，风云变幻，富豪们的退榜缘由莫衷一是。到底是什么把这些昔日的富豪推向了崩溃的边缘？都说“创业容易守业难”，这句话不仅是对创业与守业现象的精

辟概括，而且闪烁着现代经济学思想的光华。不知那些隐退的富豪们是否领悟到了这句话的真谛。

经济学上有一个劳动供给理论：每个人的时间都是有限的，一天 24 小时。人要把时间资源配置于两种用途，即工作和休闲。工作是指有报酬的活动，比如上班或从事商业活动。休闲则是指一切没有报酬的活动，比如休息、娱乐、做家务等。一个人要把多少时间用于工作，多少时间用于休闲，取决于劳动的价格，即实际工资水平。

实际工资水平的变动会引起两种效应，即替代效应和收入效应。如果实际工资水平增加了，人们会用工作来替代休闲，即减少休息、娱乐的时间，而增加工作时间。因为多工作意味着多收入，人们便觉得休闲是一种浪费。比如你平时的工资是每天 50 元，但是节假日加班可以拿 3 倍于平时的工资，所以人们在节假日宁可放弃休息，而愿意在单位加班。这是替代效应。实际工资变动的另一种效应是收入效应，即实际工资提高了，随着人们收入的增多，人们便要减少工作而增加休闲，拥有更多的时间休息和娱乐。

对一个人来说，替代效应和收入效应是正好相反的两种效应，在一个人身上到底是哪一种在起作用呢？这取决于实际工资增加的多少。一般而言，当实际工资增加水平不是很高时，替代效应就大于收入效应，一个人会把更多的时间用于工作，即劳动供给增加，但是当收入水平达到一定程度，即非常高时，收入效应就会大于替代效应，一个人投入劳动的时间就会见少，即劳动供给减少。

当一个人创业成功，就等于是实际收入增加非常高，如办企业、做生意一下子就收入了几十万，上百万，就是

收入效应，他投入劳动的时间就会减少，而把更多的时间用于休闲。随着工作时间的减少，就会对前期创下的基业疏于打理，休闲时间的增多，则会花掉大量的钱财。休闲不是一种创造活动，而是一种消费活动，这样下去，创下的基业就会逐渐衰败。一般来说，对于第一代创业者而言，知道创业的艰辛，所以一般都能够保持勤劳节俭的习惯；到了第二代子弟，由于受到父辈创业的影响，长大后也会懂得珍惜生活；但是到了第三代，他没有看到父辈创业的辛苦，祖辈创业的辛酸已离他远去，身边的财富对于他来说就像天上掉下来的馅儿饼，根本不用劳动就可以得到。自小生活得无忧无虑，当然容易大手大脚，甚至不工作，坐吃山空。人常说“富不过三代”，就是这个意思。

在过去生产力还不发达，社会竞争还不激烈的社会里，“创业容易守业难”一般是指祖辈创业，子孙辈好逸恶劳而难守祖业。但是对于现代社会来说，创业容易守业难，则是由于市场竞争的加剧。

首先是实物资本的跟进效应。现代社会，市场竞争的最终目的是追求利润的最大化，利润这只看不见的手，引导商家虎视眈眈，到处嗅着发财的机遇。如果你瞅准了一个行业，推出一种新的产品，一旦成功，立刻就会有很多人跟进。在别人跟进的过程中，市场供给增加了，迫使大家降价销售，使利润下降甚至是零利润或负利润。这样你就必须有充足的资金和别人抗衡一段时期，等击败竞争对手后才可重新赚取利润。

如果竞争对手的实力比你强，你就会很快在竞争中败下阵来。我的一个朋友在一个小区里开了一家综合性小超市，大超市能买到的日用品，在这里都能买到，所以小区

居民一般购物都不再去大超市，生意相当的好。但是两个月后，小区先后就冒出两个小超市，一个比一个气派，不但价格很低，还送货上门。我那朋友本来就是贷款创业，资本没有人家雄厚，只好关门大吉。近年来兴起的零售业和网络业务，也经过了这种汰弱留强的阶段。刚开始确实有不少公司赚取了大量利润，可是后来跟进者太多，弱肉强食，好多实力弱小的公司就被淘汰出局。

二是人力资本的滞后。创业者要在竞争中获胜，不仅需要雄厚的实物资本，还要有良好的人力资本。人力资本是指一个人的知识、技能以及品质修养、处世能力等。创业期间需要的素质能力和守业期间需要的素质能力是不一样的。有好多人在创业期间是一个专业技术人员，通晓某一领域，因而创业很容易成功。但是随着生产规模的扩大，其角色就要发生转换，即从专业人员向管理人员转换，而且企业的规模越大，管理层次的要求就越高。用创业期间的经验来守业，显然行不通。

据报载，自1999年起至今，经过政府部门的大力扶持，某市6000余名下岗失业者凭着勤劳肯干、踏实经营最终成功创业，成了令人羡慕的小老板。但到了今天，数千名小老板发现：公司的规模越来越大、员工越雇越多、销售额也增加不少，但是利润却没挣到多少。不少小企业主因此而改了行，或重新成为失业者。仔细研究大量小老板落败的根源，原来多数小老板的文化水平很低，平时又不注意学习，现代企业管理经验的缺乏是导致其经营不善的主因。好几位开办小饭店、家具厂的小老板告诉记者，他们每天销售产品挣来的钱大多锁在抽屉里，积攒多了就存进银行，几乎没有几个人知道应该做一笔翔实的账目，

以方便控制成本、节约开支，取得更大的利润。小老板急需补补管理课，如产品和服务核算成本、库存控制、企业财务计划和财务报表及原材料采购等几大方面的基本知识。

20世纪90年代，中国民营企业进入多事之秋，“标王事件”，“爱多震荡”，许多著名企业在一夜之间纷纷倒下，究其原因，也是由于创业者先天知识的缺乏以及后天充电的不足，造成自身人力资本滞后。企业规模急剧膨胀，但是他们仍用小作坊的经验来管理大企业，其倒塌是必然的。过去名列《福布斯》榜的很多富豪，都把目光锁定在了他们的“第一桶金”上，没有分散投资，限制了自己的财富增长。加之其他一些因素的影响，例如，高通胀率、政府税收、诉讼案件等，也使这些富豪资产保值面临风险。其主要原因也是由于他们人力资本的滞后。

一个人创业，拼的是专业的实力和一时的实力，而守业则拼的是综合的实力和长期的实力。你一旦创业成功，自身便具有了一种成就感，社会上各种人和事也会一刹那间向你扑面而来。有鲜花掌声，也有壁垒陷阱。人常说“树大招风”，创业成功的你便是一棵大树，但是只有那些根基扎实，枝繁叶茂的大树，才能经得起风吹雨打。

经济学是一门教人如何进行资源配置的科学，资源的配置不仅要讲求优化性，而且必须具有可保证性。故事里两个国王之间的博弈，其实就是为实现资源配置的可保证性而展开的博弈，这种资源就是时间。他们都想到了在对

一个人创业，拼的是专业的实力和一时的实力，而守业则拼的是综合的实力和长期的实力。

方饭里下毒，所以谁能够保证自己下毒的时间早于对方，谁就能获得胜利。

今天的事今天做

从前有两个国王，他们的国家之间发生了战争，仗打得十分激烈，两人在智慧和武功上，都旗鼓相当，谁也不比谁强，所以胜负难分，战争总结束不了。于是一方的国王想到了在对方的饭里下毒。当他正要实施这一计划时，就被敌方的卧底察知了，卧底立即写密信给自己的国王说：“你要警惕，明天你千万不要吃饭，饭里有毒。”卧底十万火急，将这封密信按时送到了国王手里，可这位国王还是被毒死了。原来这位国王总习惯于把工作推到明天去做，他对大臣说：“把信先放起来，明天再拆开读给我听。”结果第二天他吃完饭，正准备去听大臣读信的时候，毒性发作，国王一命呜呼。

“今天的事今天做”，是一个人人都知道的道理，也是一条非常重要的做人原则。这个故事警示人们，今天的事一定要今天做，千万不要拖到明天。这个故事是有一定的经济学道理的。经济学是一门教人如何进行资源配置的科学，资源的配置不仅要讲求优化性，而且必须具有可保证性。比如你要做一笔生意，要从朋友那里借一笔钱，朋友已经答应了，说过几天就给你，但是在你还没有拿到钱之前，心里总是不踏实，生怕出现意外。所以你为了保证不误事，总是再三让对方给你肯定的答复，也可能会多靠几个朋友，以防出现意外。我小的时候，家乡的农民总是不

等自家庄稼完全成熟就收割了。你若收割晚了，可能就会让别人偷偷地收了去。从产权上来说是你自己的，但是实际上却成了人家的。人常说“拿到手里的才算是自己的”，“在外的金子不如到手的铜”，说的就是资源配置要有可保证性。

“今天的事今天做”，实际上就是经济学上时间资源的配置要有可保证性的俗语版。今天的事情今天不做，就意味着时间资源的配置得不到保证。时间是一种特殊的资源，不管你使用它还是不使用它，它都会流逝，不像有些资源，比如金钱，今天不用可以先存起来。时间一旦流逝，就永远也不会再有，所以它的可保证性极差。

很多人喜欢说一句口头禅：“甭着急，明天再说吧。”总喜欢把今天的事情推到明天做。在他们眼里，今天的时间虽然逝去，可我还有明天。然而明天的时间就能保证用来做今天的事吗？未必，因为明天的时间是为明天的事情配置的，不是给今天。对学生而言，今天的知识没有掌握，还有明天呢！可是明天还有新的知识要去学，结果掌握不了的知识越积越多，成绩越来越差。对上班族而言，今天的工作没有做完，推到明天吧，可明天又有新的任务分派下来，结果顾此失彼，焦头烂额，只好等着扣奖金炒鱿鱼。

即便明天不会有明天的事，但是却会有一些的变数，你能料到你明天不会和老婆大吵一架？不会患伤风感冒？不会遇到一段桃花运沉浸其中？这些变数会让你明天的时间失去保证性，经济学上把这样的变数叫做风险。可见这世界上不光是资金风险，还有时间风险，当时间资源没有可保证性的时候，就会发生时间风险。

即便明天不会有明天的事，明天也不会出现变数，但是却具有不确定性。一家饭店打出招牌，说明天吃饭不要钱。于是到了第二天，食客云集。不料吃完饭，店主却要大家结账：“我说的是明天吃饭不要钱，可你们是今天吃饭！”明天是相对于今天的时间概念，到了明天，明天就成了新的今天，又有新的明天在你的脑海里浮现。“明日复明日，明日何其多”，所以“明日”在你眼里成了非稀缺资源，它的价值也就大打折扣，让你在不知不觉中放弃，结果该做的事，总是没做。逝者如斯夫，恍惚间你从青春年少变得白发苍苍，到了生命将尽，明日不多的时候，才感到明天成了稀缺资源，但为时已晚，只好空悲切。

在现实生活中，人与人之间会为时间资源配置的可保证性而展开博弈。面对一个机遇，大家都要抢到对手的前头。这在商业竞争中尤为突出，同样的产品，谁家推出早，谁家就抢占先机，同一片市场，谁家先抢占，谁家就会占有竞争优势。人们常说“机不可失，时不再来”，因而“先下手为强，后下手遭殃”便成为人们的应对策略，虽然有点残酷，但却是竞争的需要。

虽然一个人的成功取决于自身的素质和努力，但是北京却向人们提供了更高层次的创业平台和更多的发展机遇。如果把视野扩大到国外，美国又是世界经济、文化、科技的制高点，由此我们对那些远离故土去美国发展的高级知识分子和技术人才，就不会感到难以理解了。过去曾

有人认为那些人没有爱国精神，缺乏民族气节，其实是一种偏见和误解。

鸟择良木而栖

初到城里谋生，首先要面对租房子的问题。同样的房子，位于商业区、文化区、工业区、旅游区以及政府附近等城区繁华地段的，租金要比偏僻的郊区至少贵两倍以上！为什么城区的房租要比郊区高那么多？因为繁华地段人口居住集中，交通便利，上班坐车、出门购物、走亲访友、孩子上学等都比较方便，这些对于房客来说，都是极为重要的资源，而房东也就将这些资源连同房子一起出租了。所以这里的租金不仅有房屋本身的价值，而且还有环境优势等价值。

这种现象在经济学上被称为“级差地租”。级差地租原是指资本主义地租的一种形式，在资本主义制度下，租种中等地比租种劣等地交纳的地租多，而租种上等地又比中等地交纳的多。由于各个农场拥有的生产条件不同，如有的农场土地肥沃，距离市场较近，有的土地贫瘠，距离市场较远，当然是肥沃、距离市场近的土地较之贫瘠又距离市场远的土地生产费用低，获得的收益高，所以向农场主交纳的租子也多。这种与土地等级相联系的地租，叫做级差地租。

其实级差地租的现象存在于社会生活的很多领域。孩子上学，不少家长对身边的学校没有兴趣，却不惜高昂的学费，外加高额赞助费，托关系，走后门，让孩子上所谓

的名校。有的家长甚至在名校附近租房或买房。而一般普通的学校，收费很低却难以招到成绩好的学生。目前这种现象已前置到上初中、小学，甚至幼儿园都要选名园，而有钱的人干脆把孩子送到国外去接受洋教育。

家长们愿意多花钱的主要原因，是未来生存的竞争，孩子上了名牌高中，就可以上名牌大学，毕业后就可以找一份体面而收入高的工作。这是经济人为让自己收益最大化的一种理性选择。从客观来说，名校也确实比普通学校有利于孩子综合素质的提高，其一，名校的师资力量、教学设备、教育模式、图书条件等教学条件好，有利于孩子素质的提高；其二，名校的优秀学生多，优秀学生之间能够相互交流，相互感染，共同提高。人常说“近朱者赤，近墨者黑”就是这个道理。除了正常的教学条件，名校的这种环境、气氛的熏陶作用和潜移默化作用对一个人良好的学习、生活习惯、道德品质的形成也是至关重要的。

前些年，人们曾一度关注过“北漂”现象。“北漂”就是指那些在北京漂泊的人，他们来自五湖四海，租住在城乡结合地带便宜的民房里，一边满世界打工，一边梦想自己有朝一日成名或成功。北漂族大都是青年人，以文艺圈、演艺圈和IT界为主，也有一些人在攻读硕士或博士研究生。一心想当影星的人，每天一大早就赶到电影厂门口，等待有摄影组外出拍摄时导演在厂门口选演员，期望着有一天能被导演看中，当上主角，一举走红。一心想当作家的人，白天挣钱糊口，晚上上网写作，期望自己有一天会成为作家，一夜成名。他们是一群真正在寻找自己梦想的人，他们不在乎自己的裤兜里还有几毛钱，也不在乎如何被人评头论足，他们只希望能够与自己的梦想在

一起。

“要成名，到北京”，似乎已成为一种定论。有一位搞书法的朋友，因个性孤高，在省城长期被人排挤压抑，一气之下，去北京创业，结果3年后回到故里，国家级的头衔带了一大堆，原来无人问津的作品一时洛阳纸贵。十几年前，陕西以《白鹿原》为首的一批文学作品在北京出版，轰动全国，被称为“陕军东征”，时至今日，仍有人能可以在北京出书为荣，而北京的出书费用也比地方高将近一倍。经济学界也有“京城四少”、“四大进京女杰”的说法，事实上全国著名的经济学家也大多数集中在北京。

我国有一句古语，“鸟择良木而栖”。人们把成功的平台选为北京，是有客观原因的。北京是我国政治、经济、文化、科技的中心，又是国际化的大都市，在那里你能接受到超前的思想观念和最前沿的信息。北京是国家级单位和官员的集中地，也是高级人才和大牌专家汇集最多的地方，说不定有一天你会受到某位高人的赏识和指点。北京聚集了大量一流的企业、文化单位、传媒机构，既让你张扬个性，施展才华，也驱使你不断学习，提高个人素质。正是因为北京占据着独特的地位和优势，所以人才都愿意向北京集中。虽然一个人的成功取决于自身的素质和努力，但是北京却向人们提供了更高层次的创业平台和更多的发展机遇。

如果把视野扩大到国外，美国又是世界经济、文化、科技的制高点，由此我们对那些远离故土去美国发展的高级知识分子和技术人才，就不会感到难以理解了。过去曾有人认为那些人没有爱国精神，缺乏民族气节，其实是一种偏见和误解。因为美国科技发达，市场化程度高是不争

的事实，到了那里确实能使人眼界开阔，综合素质得到提升。事实上有不少人在国外学习工作一段时间后，掌握了先进的科学技术和管理经验，又回来报效祖国。

当然能够上名校、北漂、留洋的人只是少数，绝大多数人没有这种条件、机遇和胆略，但是级差地租现象却总是影响着人们的意识和行为。古人说“相府奴才七品官”，其实不仅仅是相府的奴才在依仗相府的权势，另一方面也熏染上了相府主人的学识和风范，让一般人不敢小瞧。城里的学生升学率高，这不是城里的孩子就比乡下的孩子聪明，而是他们在城里见多识广。在大企业工作过的人，到了小企业一般都会受到重用，而且一般也都能担当得起重任，也是因为受到了大企业的熏陶，所以有过外资企业经历的人在人才市场上一般都很抢手。所以人们都在尽可能的条件下，想去更优越一些的地方学习、工作和生活，如把孩子从乡下转学到城里，从小企业辞职到大企业求职，从民营企业辞职到外资企业求职，把家从穷乡僻壤迁居到繁华城市，等等。

水往低处流，是水的本性，人往高处走，是人的本性。水往低处流，是水要汇入大海而不使自己干涸，人往高处走，是人要凭借高处而提升自己的高度。

比尔·盖茨的成功，就是顺应了即将到来的飞速发展的电脑时代的时势。如果让他提前几十年或者推后几十年进入电脑领域，可能就不会有今天的世界首富，因为时势过了。

水往低处流，
是水的本性，人
往高处走，是人
的本性。

时势如何造英雄

世界级的西班牙作家塞万提斯有一部不朽著作《唐·吉珂德》。17世纪的西班牙是一个贵族走向没落的年代，当时流行骑士小说。唐·吉珂德读骑士小说读得走火入魔，他对骑士精神非常崇拜，他做梦都想当一名骑士，希望自己也能像小说中的骑士那样八方征险、除暴安良、报效国家、拯救世界。不顾人们的劝阻，最后他终于穿上盔甲，骑上健马奔走天涯了。

但是唐·吉珂德所到之处，却弄出了一连串的闹剧。他看到被羁押的囚犯，便伸张正义，放走了囚犯，结果囚犯们恩将仇报，将他暴打一顿，还扒走了他和仆人的衣服；他看到地主殴打牧童，上前阻止，但是他刚一离开，地主反而更加凶狠地打牧童，那位可怜的孩子便诅咒“天底下所有的骑士都死光”；他看见风车迎风摆动，以为是长臂巨人，冲上去与之搏斗，结果摔得头破血流；他把奸诈的酒店老板当成城堡主人，把妓女当成贵妇人，把羊群当成大军，还被贵族们当成瓮中之鳖，把他戏弄得死去活来，甚至差点被人送进狮子的口中……总之，世界上最荒诞的事情都被唐·吉珂德演绎了一番。

唐·吉珂德的艺术意义和社会意义是深远的。在那样的年代里，社会不需要他这样的英雄。他屡战屡败，四处碰壁，被天下人耻笑，最终难免逃脱被遗弃的命运，沦为骑士精神的殉难者。这正应了中国一句古话，“时势造英雄”。所谓“时”，就是合适的时机，自古以来，凡事都要讲究天时、地利、人和，“势”就是万事万物发展的趋势，

世间万物的兴衰，都有其内在规律。不在恰当的时机，不顺应事物的趋势，只凭个人的意愿，只能落得像唐·吉诃德那样的悲剧。

从经济学的角度来看，“时势造英雄”也有一定的道理。如果把英雄和时势假设作为一种市场行为，就可以用经济学中的供求关系来阐释。时势是需求方，英雄是供给方，有供给无需求，英雄就无用武之地，英雄也不会产生。比如有一个落水儿童，这时需要有人来挺身而出，这时挺身而出者就会成为救人英雄。如果没有落水儿童，救人英雄就不会出现。据说在朝鲜战争胜利后，在朝鲜多生孩子也会成为英雄，有一个母亲生了十一个孩子，被政府授予“英雄母亲”的称号。因为当时朝鲜经过战争的摧残，急需人口的补充。而在中国，一对夫妇只能生一个孩子，多生孩子就要被政府禁止，因为中国人口太多，控制人口是中国的基本国策。带头响应政府号召，率先实行计划生育者，虽然没有被称为英雄，但也获得了很高的荣誉，被政府当做表率，受到多种表彰和奖励。

英雄原本是那种为了民族的利益，能够在紧急与危难关头挺身而出的人，如今是和平年代，很少有人再有做英雄的那种机遇。当今社会是经济社会，全球化也主要是经济全球化，国家和民族要立于世界之林，首先是经济领先。这样的时势需要的英雄是经济英雄，不过今天我们一般不叫英雄，而叫人才，如技术人才、管理人才等。现代社会不时地出现什么热什么热，如财会热、建筑热、旅游热、电脑热、网络热等，这热其实就是一种时势，每一种热起来的时候，都会随之出现传奇般的英雄。

比尔·盖茨读中学时就接触到了电脑，并且开始为波

特兰市一家信息科学公司编制工资软件，大二时他的软件被广泛应用到电脑中，大三时他的 BASIC 语言在 8800 计算机上获得了成功。他预感到一个飞速发展的电脑时代即将来临，也预感到了电脑所孕育的无限商机和财富，是继续上大学完成学业，还是放弃学业，去专心研究电脑？经过反复权衡，比尔·盖茨毅然放弃了令人艳羡的哈佛大学法律系学业，先行一步进入电脑领域。短短几年工夫，当年哈佛大学的肄业者成了世界首富。

比尔·盖茨的成功，就是顺应了即将到来的飞速发展的电脑时代的时势。如果让他提前几十年或者推后几十年进入电脑领域，可能就不会有今天的世界首富，因为时势过了。

20 世纪末，我国平民文化兴起，顺应这种时势兴起了一批与之相适应的平民报刊，当然也造就了一些名噪一时的精英报人，于是就有不少投资者涉足报刊行业，高薪猎走那些精英，投资者认为使那些报刊能够在短期内迅速壮大的，是得益于那些精英报人。按道理那些报人被猎走后，有高薪和股份的刺激，加上还有前期的经验，应该能重新扬起一面旗帜吧，但在重起炉灶后，大都以失败而告终。人们都在探讨其中的原因，其实最主要的原因，是没有了平民报刊兴起的那种时势。相反后来办时尚报刊的却获得了成功，因为随着人们物质财富的不断积累，追求时尚便成为一种趋势。

从资源配置的角度来看，“时势造英雄”反映的也是资源配置的问题。一是英雄的专长和他所从事的事业的特性要配置，如理发剪用来理发，再合适不过，如果用来裁剪衣服，怕要大打折扣。让擅长唱歌的人去跳舞，也未必

从资源配置的角度来看，“时势造英雄”反映的也是资源配置的问题。

能跳好，除非是全才。看到别人在这个行业赚钱了，你也去，但你并不懂这个行业，十有八九要失败。

二是英雄的能力和他所从事的事业的要求要配置。夏天很热，买个空调回家，但家里电源插座的负荷不够，刚插上就烧了，你必须把10安培的插座换成16安培的，空调才能正常工作。水性不好的人挺身抢救落水儿童，精神固然可嘉，但结果怕是不仅儿童没有得到抢救，还要搭上自家性命。一个刚刚兴起的行业，涉足的人很多，但并不是每个人都会成功，这和其能力大小有很大关系。比尔·盖茨的选择是一种顺应时势之举，但他成功的另一大原因也是他超凡的电脑才能。我国改革开放之初，是一种鼓励人人都去大胆赚钱创富的时势，政策相当宽松，但下海的人里边，还是有不少赔了夫人又折兵。时势给每个人的机会都是均等的，但是人与人之间能力的差异，也造成了英雄之间的差别，有人是大帅，有人是小将，有人是士卒。

英雄的出现还需要一定的制度环境，比如岳飞满怀报国热情，但当时朝廷的制度安排却不许他抗金。虽然岳飞成了著名的抗金英雄，但却是悲剧英雄，还有许多有志于抗金的热血男儿，由于朝廷的阻挠，根本就没能奔赴疆场。比尔·盖茨是电脑奇才，但他的成功也得益于美国的制度环境。美国是比较自由的国家，退学自由，创业也自由。改革开放前的中国，不允许随便退学，也不允许自由创业，比尔·盖茨如果在当时的中国，也不可能取得成功。改革开放前有些人才到了国外便不再回来，在当时被指责是不爱国的表现，其实大都是因为当时中国没有人才施展的制度环境。改革开放后“海归”派人士越来越多，是因为在新的体制下重视人才。有人在这个单位是庸才，

到了那个单位却成了高才，这和单位的制度环境有很大关系。制度可以激励人、成就人，也可以扼杀人。如果具有英雄之才的人遇上了好制度，可以成功，如果遇上了坏制度，也可以被扼杀掉。

现代社会是一个空前自由的社会，人们获得了更多的自由和创业的机会，但是现代社会日新月异，变化很快。作为个人，要让自己成为人才，就要认清时势，抓住机遇，避免错误的选择导致无谓的损失，更要提高自身的能力素质，以在机遇面前，充分发挥自己的才干。

理财不仅仅是打理钱财，更是打理自己的人生，让自己的实力不断累积，让做人的信心不断增强。

第七章 理财经济学

事实上，每个月有能力存 100 元钱的人并不少，可有人参加工作很多年了，而且薪酬还不错，也没有办过什么大的事情，但是手头仍很拮据。一个朋友平时看起来收入并不怎么样，但是有一天他忽然要买房子，令我大吃一惊，以为他中了头等彩票，其实是 10 年攒了十多万。这就是理财与不理财造成的两种截然不同的结果。

理财是一种思想

有这样一个故事：古代有一个卖油翁，他每次出门之前，他的妻子都要偷偷地从油桶里舀出一小勺，存起来。一小勺油对于一大桶油来说，简直可以忽略不计，可是一年下来，居然存了一大桶。过年时，卖油翁正愁没钱过年，妻子就把自己存的那桶油拿出来，卖油翁又惊又喜，挑到集市上卖了，他们过了个丰盛的年。

故事中卖油翁妻子的行为，就是我们现代人所说的理财。今天理财已成为一个极为时尚的词，电视报刊，街谈巷议，总是能够频频遇到。已经有越来越多的人认识到了理财的重要性，卷入到理财浪潮中去，但也有人认为，理财是富人们的事情，只有那些钱足够花的人，才想着怎么理财。穷人天天为吃饭奔忙，本无财，理什么？

那你就错了，理财更重要的是一种思想，不管是有钱时，还是没有钱时，都可以进行理财。那个卖油翁的妻子，就是一个具有理财思想的人。俗语说“滴水汇成河，粒米汇成箩”。假设你从20岁的时候开始，每个月能从你微薄的薪水中挤出100元，一年的时间你就可以存1200元，到你30岁的时候你就拥有一笔12000元的财富，其实远不止这些，还有利息，利滚利。如果你随着薪水的增加，每月的储蓄额也在增加，那数量会更加可观。如果你认为每月的100元微不足道而用于消费，10年后你仍是一无所有。事实上，每个月有能力存100元钱的人并不少，有人参加工作很多年了，而且薪酬还不错，也没有办过什么大的事情，但是手头仍很拮据。我有一个朋友，平时看起来收入并不怎么样，但是有一天他告诉我，说他要买房子，我听后大吃一惊，以为他中了头等彩票，其实是10年攒了十多万。这就是理财与不理财造成的两种截然不同的结果。

其实一个人维持生命所必需的物品是很有限的，除了必需品之外的，就都是奢侈品。如果一顿饭两块钱能吃好，花三块钱，那一块钱就是奢侈。好多人之所以难以摆脱贫困，就是对奢侈品的欲望没有节制，收入稍微好一些，就在生活上讲究起来，甚至和别人攀比。而生活的享

理财更重要的是一种思想，不管是有钱时，还是没有钱时，都可以进行理财。

受是没有穷尽的，来之不易的钱财，都用在了生活的改观上，没有一点积蓄，出现变故就必须负债，然后是勒紧裤带还债，还完债长出一口气，觉得应该轻松一下了，又开始改善生活，从而陷入了一种恶性循环中。那种挣多少钱花多少钱的人，永远都在为钱而疲于奔命。如果你要等有了钱的时候再理财，你就永远不会有有钱的那一天。

也有人说，我之所以没钱，主要是挣钱太少。其实这是一种片面的思想，消费是个无底洞，钱再多都能花完，那些一夜暴富的人最后变成穷光蛋的多的是。在我们还不宽裕的时候，更应该做一个详细的开支计划，哪些是必需品，哪些是奢侈品，除了必需品的用度，剩余的都拿去银行存起来，本钱攒下了，还会有利息。少不要紧，积少成多嘛。积累的力量是巨大的，等到有一天，你会惊讶地发现，你拥有一笔数目不小的财富！更主要的是，当你看到储蓄卡上的钱数一点点增加，你追求财富的信心也会增加，心情也会一天比一天灿烂。

储蓄是最简单的理财方法，它让你财富的增长是有限的，要想变成大富翁，就要去投资，让钱去生钱。当你的零钱积存到一定的时候，你可以购买国库券和房产，虽然回报不是太大，但比储蓄要高多了，而且不用你起早贪黑，东奔西走，看别人的脸色，几乎零风险。有把握的话，也可以做生意。在我国目前股票市场还不完善的情况下，尽量不要用你积存的血汗钱做股票的发财梦，小心被套牢。

投资也并不仅仅是富人的专利，任何富翁都是从贫穷开始的。其实一个鸡蛋就可以使一个人变成富翁，一个鸡蛋可以孵化一只母鸡，一只母鸡可以下更多的蛋孵更多的

积累的力量是巨大的，等到有一天，你会惊讶地发现，你拥有一笔数目不小的财富！

鸡，你就成为一个养鸡专业户，继续扩大就可以办养鸡厂，进而成为一个禽业集团。这虽然只是一个理论，但是却可以实施，并且完全有可能成功。

美国第 39 届总统，2002 年诺贝尔和平奖的获得者吉米·卡特，他的商业生涯就是从煮花生开始的。5 岁的时候，他就开始在农场干活，农闲时节，父亲让他卖花生。每天天不亮，他就起床开始煮花生，装袋，半斤 1 袋，平时每天 20 袋，周末生意好，准备 40 袋。每天他能赚 1 美元。8 岁那年，棉花价格暴跌，25 美元 1 包（500 斤），他的父亲帮助他把 3 年来卖花生的钱买了 5 包棉花，几年后棉花价涨到 100 多美元 1 包，他卖了存货，把卖的钱买了附近农庄 5 间农房，租给农场雇工，开始有了自己的产业。世界上最伟大的投资家沃伦·巴菲特，他的投资生涯是从卖报纸开始的。橡胶大王王永庆也是从小作坊开始的。对于他们来说，当前的钱多钱少并不重要，重要的是如何用有限的钱，来生更多的钱。

曾风靡一时的穷爸爸富爸爸的故事，其主要理念就是穷人之所以穷，是因为穷人没有投资意识，有了钱就消费，甚至借钱消费，而富人却把钱用于投资。经济学家们认为，决定投资的主要因素是成本、收益和预期。也就是说，进行投资时，需要考虑的是付出的本钱、投资的回报和对投资的信心，而其中最关键的是对投资要有信心，要认识到投资是一种具有回报性的活动。那些富翁，就是看到了投资的回报，因而信心十足，至于付出成本的多少，先不必计较，贫穷的时候可以进行小型投资，力所能及，一点一点把雪球往大滚。在滚雪球的过程中，不仅仅是你的财富在增长，而且人力资本也在增长，你赚钱的能力也

越来越强，你赚钱也就越来越容易。还有更主要的，你的社会地位也越来越高，这是你投资过程中收获的一笔无形的人生财富。

有一个著名的“二八定律”，世界上只有20%的人是富人，却拥有着世界上80%的财富，20%的富人就是靠投资赚取了世界上80%的财富。致富有两种途径，一是用力气，二是用钱。把自己的体力和脑力出售给别人换取薪水都是用力气去赚钱。很多人相信努力工作可以致富，但前提要必须是薪水足够高，现实是很多人工作越来越努力，薪水却增加得太慢太慢。而用钱去赚钱才是致富的最高境界，撒下的是一粒种子，却能够长成一棵参天大树。

就这样，这个人为了一个沙发，竟然花掉了100多万美元！然后为了维护新房、新家具，每年还得花费十几万美元。就是这个沙发，几乎将他拖到了破产的边缘，他不由得想起了以前的快乐时光，他每年只要有几万美元，就可以过得有滋有味儿，而且没有那么多烦恼，没有那么多要操心的东西。最后他终于醒悟过来，悬崖勒马，卖掉了那个沙发。

花钱有道

朋友曾给我讲过一个故事：有个人做生意，赚了不少钱，给家里买了一个非常考究的真皮沙发，花了3万美

元！我当时听得瞪大了眼睛，可好戏还在后头呢。沙发运回了家，却发现茶几不配套，于是又去买回了新茶几，接着是桌子、椅子，最后居然将所有的家具全换成新的了。

他终于松了一口气。可正当他沉浸其中时，有客人来访，把他的新家具品评恭维了一番后，却说：“这么高档的家具，要是能够放在一座新房子里，多好啊！”说者也许无心，可听者立刻就感到，家具崭新锃亮，房子又老又旧，确实显得不够协调。于是他咬牙拆掉旧房，盖上了和新家具相配的新房。

就这样，这个人为了一个沙发，竟然花掉了100多万美元！然后为了维护新房、新家具，每年还得花费几万美元。就是这个沙发，几乎将他拖到了破产的边缘，他不由得想起了以前的快乐时光，他每年只要有几万美元，就可以过得有滋有味儿，而且没有那么多烦恼，没有那么多要操心的东西。最后他终于醒悟过来，悬崖勒马，卖掉了那个沙发。

不知道朋友讲的故事是真是假，但那个古老的“为鞍买马”的故事，却总是在我们的生活中一再上演。好不容易买了一条金项链，于是你不得不继续买高档衣服和皮鞋，要不然戴上就显得不伦不类。好不容易买了一辆私家车，于是吃饭再去马路边的小吃摊就有失身份，而不得不去讲究一点的饭馆。

经济学理论认为，不论是穷人还是富人，每个人的收入都是有限的，所以他可支配的钱也是有限的，这对一个人就构成了消费预算约束。通俗的说法就是要花钱有度，量入为出。再多的钱，如果没有节制，也会挥霍完的，这样的例子不胜枚举。对于每一个人来说，首要的花费是保证生存。每个人的生存成本都不一样，一日三餐，有人山

不论是穷人还是富人，每个人的收入都是有限的，所以他可支配的钱也是有限的，这对一个人就构成了消费预算约束。

珍海味，有人食不果腹。一个人在身处窘境的时候，更应该俭朴，只要保证有衣穿，有饭吃，就行了。这种最低的生存条件，一般都不难满足。怕就怕在有了一点钱，就想着提高享受。享受是没有穷尽的，而财富的创造却是艰难的，有限的。

节俭总会让你收入大于支出。除非出现意外，一个人终其一生，完全可以积攒一笔不小的财富。如果你再懂得合理的理财方式，将存银行的钱换成国债以获取更高的利息，或者投资房地产，有把握的话也可以买股票，做生意，那么，你的财富就会像滚雪球一样增长更快。简单的生存满足以后，最应该想到的是发展，如何用钱去赚钱，然后再逐步提高自己的生活。今朝有酒今朝醉的做法，只会让自己陷入到恶性循环之中，整天为钱而疲惫不堪。不仅自己过得狼狈，也会对亲朋好友造成麻烦，如借钱、求助等，甚至于让国家扶贫，从而成为社会的负担。

现在社会上流行一种论调，说什么“钱花了才是自己的，存下的钱并不一定是自己的。”这话看似有理，因而被好多人信奉，尤其是那些思想开放的时尚一族，新新人类，一发工资就尽情消费，不到月底就两手空空，又等着下个月发薪。这话的来源大概有两个渠道：一是钱来得容易，甚至来路不明，今天不花，明天就不是自己的了。二是商家，商家炮制这种论调，纯粹是误导人追求物质享受，目的是为实现自己的利润最大化做理论依据。

商家炮制这种论调的理论基础是人生有一定的变数，有了钱今天不花，也许明天就没有机会了。但在现实生活中，发生严重变数而失去消费机会的人，毕竟是极少数。而对于绝大多数人来说，却需要用一定的积蓄和储备，来

预防未来生活出现的变数，比如下岗失业、收入减少、生灾害病等。一个人活着，就有人生目标的追求，大的方面如建立家庭、买房买车、子女上学，小的方面如添置家具等，如果你平时不进行累积，到时就无法满足。

把钱要用在最急需的事情上。不要购买对自己没有用的东西，哪怕碰到再好再便宜的东西，也不要买。对你来说没有用的东西，占用了资金不说，还会折旧，如果你急需钱想变卖，就成了二手货，有些东西则根本就不能变卖，成了扔也不是存也不是的垃圾。除非你运气好，买到的是古董和字画。在急需的事情上花钱，钱的价值才会充分地体现出来。

作为年轻人，最急需的是充实自己的知识，提高自己的能力，用现代经济学的理论说，就是进行自己人力资本的储备。当今世界造成贫富差别的主要原因已经不是实物资本，而是人力资本的差别。美国在 20 世纪 50 年代，大学毕业生比高中毕业生收入高 42% 左右，80 年代一跃而为 84% 左右，差距扩大了一倍。目前我国抽样调查，大学毕业以上的人，与初中毕业以下的人收入之比为 1 : 0.6 左右。所以年轻人要更多的把钱投资到学习、充电中去，以应对将来的生存竞争。不要相互攀比，看谁的手机时尚，谁的服饰前卫，时尚的代价是很高的，但时尚却是一阵风，吹过去了就什么也没有了，而知识却能够让你受用终生。

一个人怎么花钱，并不仅仅是为了自己，也要为周围的人和社会考虑。也许有人说，我花我的钱，只要不触犯国家法律（如吸毒、嫖娼等），我爱怎么花就怎么花，别人管不着。但是从经济学的角度来看，花钱是一种交换行

为，有花钱的一方，就有赚钱的一方，所以花钱会产生外部性，即社会后果。当你钱少的时候，你花钱主要考虑的是对自己的用场，但是钱多了以后，个人的需求大部分已经得到满足，就要考虑你花钱对社会的影响。比如买东西时，有人为了几毛钱和小商小贩吵得不可开交，虽然少掏了几毛钱，自己也生了一肚子气。有人不和小贩讨价还价，走时还夸奖他的生意做得好。多掏几毛钱自己穷不了，而小贩多得几毛钱虽然发不了财，但是却能让他的生活得到改善。小贩高兴，自己也高兴，大家在商品交换的过程中，也享受到了朋友之情，社会快乐的总量得到了增加，不亦乐乎！

有些人在豪华高档的消费场所出手阔绰，动不动就口出“老子有的是钱”的狂言，而在生计艰难的小商小贩面前却斤斤计较，分文不让，对自己雇员的工资更是任意克扣。这样花钱不是为了自己享受，而是为了炫耀、摆阔。表面看，自己的虚荣心得到了满足，往深处看，却加深了自己和别人之间的矛盾，整个社会的仇富心理，就是这样形成的。有些富人则把自己的财富拿出来一部分捐献给慈善事业，身陷困境的人得到了救助，自己做人的品位也有了提升。这些都是不同的花钱方式造成不同的社会后果。

看来花钱有明智的花法，也有愚蠢的花法。聪明的花法是在花钱的过程中积累财富，享受快乐，结交朋友，愚蠢的花法是在花钱的过程中增添烦恼，树立对立面。如果大家都能够聪明的花钱，我们的社会就会更加和谐美好。

好不容易熬到了来年春天，可是只剩最后一只鸡了。他的生活也越来越艰难，实在没有办法，就把心一横，连那最后一只鸡也给杀了。富人来给他送种子的时候，他正在吃鸡肉，喝鸡汤。他热情地邀请富人入座，富人什么也没有说，拂袖而去。后来这个穷人就仍在贫困线上挣扎。

理财路坎坷

有一个富人和穷人，富人看穷人很可怜，就送了穷人一头牛，说你把牛养着，到了来年春天，我再送给你些种子，种下去，到了秋天就可以收获。穷人就开始悉心养牛，整天乐呵呵的，似乎已经看到了来年秋天的累累硕果。可是养了一段时间，觉得原来只是人要吃，现在又要供牛吃，日子过得反而更加艰难了。

他实在忍受不下去了，心想，我不如把牛卖了，买几只羊吧，先杀一只羊，犒劳自己，然后再让剩下的羊生羊羔繁殖。于是他就把牛牵到集市上卖了，买回几只羊，杀了一只，美美地吃了一段时间。可是过了一段时间，他又忍受不下去了，就又杀了一只羊，最后只剩一只羊了。他就把那只羊卖了，买了几只鸡，心想鸡吃得少，将来开个养鸡厂也不错。可是过了一段时间，他又忍受不下去了，开始又一只一只地杀鸡。

好不容易熬到了来年春天，可是只剩最后一只鸡了。他的生活也越来越艰难，实在没有办法，就把心一横，连那最后一只鸡也给杀了。富人来给他送种子的时候，他正在吃鸡肉，喝鸡汤。他热情地邀请富人入座，富人什么也

没有说，拂袖而去。后来这个穷人就仍在贫困线上挣扎。

这个故事说明理财是一件非常美好的事情，但也是一件十分艰难的事情。如同其他任何事情一样，理财的路上也是坎坷崎岖，充满了艰难险阻。那个穷人，就是没有跨过理财路上的坎坷，最后仍在贫困线上挣扎。

理财就像爬大山。横亘在理财路上最大的山是眼前利益的诱惑。理财的实质是牺牲眼前的消费以增加未来的消费，而人性的弱点却是贪图眼前，总是被眼前利益所诱惑。支撑经济学的最基本的原理是成本与收益，理财也是要付出成本的，理财所要付出的成本就是牺牲眼前的消费，收益则是未来消费的增加。牺牲眼前的消费是一笔小钱，而到了将来却是一笔大钱。理财的一个最简单的方法是量入为出，一个人，如果每天收入 20 元，却花掉 21 元，那将是一件非常危险的事情，相反，如果他每天收入 20 元，却只花掉 19 元，他则会有 1 元的节余。这个道理谁都懂，但是知道是一回事，能不能身体力行又是一回事。挣多少花多少，甚至借钱消费，不成为穷人是没有道理的。

美国有一本书《揭秘百万富翁》，调查了 70 个百万富翁的创业经历和生活方式，让人惊讶的是，许多百万富翁的生活方式非常俭朴。有一个人，拥有 2500 万美元财产，可他从没有买过新车。他有四个孩子，但仅有一栋 3 居室的房子，两个男孩睡在双层床上。他驾驶的是一辆 5 年前的沃尔沃轿车。一位医生从不到外面去吃饭，他妻子给他做午饭，他把饭装进一只棕色纸袋里。一位律师，从不买高档的服装，他说，只要合身就行了，你就是买了 2000 美元的衣服，当你走出商店以后，其价值又是多少呢？一位年轻的证券经纪人每年挣 8 万美元，想买栋大房子，但

理财就像爬大山。横亘在理财路上最大的山是眼前利益的诱惑。

发现他的决算表正处在向银行借钱的极点时，就断然放弃了买房子的打算。是的，理财路上的诱惑无所不在，看到别人买了一款名牌服装，立刻就觉得低人一等，只有超越了诱惑，才能走向成功的顶峰。

横亘在理财路上的另一座大山是眼高手低，大钱挣不来，小钱又看不上。世界上不想发大财的人是没有的，问题是如何发大财。一般来说，发大财的人都经历了一个挣小钱的过程，在挣小钱的过程中，小钱不断积累，时间久了，你就有了大钱，这是钱财的积累，还有更重要的是经验、能力、社会关系等人力资本的积累，到了一定程度，你就具备了挣大钱的素质。你开始做小生意，一天赚10块钱，生意慢慢做大了，一天就会赚几万块钱。这和做官一个样，再大的官也是从普通干事做起的，先做乡长，接着县长，地区专员，一步一步到省长。刚从大学毕业，给你一个省长，做得了吗？可是许多人，就是不想经历挣小钱的过程，整天做着发财梦，直到想白了少年头，仍是两手空空。

也有一下子就发了大财的，这主要是缘于意外的运气，比如中了500万大奖，但这样的好运大概只能降临到千万人中的一个身上。就算你很幸运，降临到你身上，但是由于你没有经历过一个挣钱的过程，所以你的人力资本没有提升，面对这笔从天而降的巨款，你会惊慌失措，无所适从，总之是你不具备支配这笔巨款的素质，这笔巨款反而会将你拖向深渊。现实中因发横财而遭遇悲剧的并不少见。

理财的路上不仅横亘着大山，而且布满陷阱。理财并不是一种个人行为，而是一种与他人合作的市场行为，除

非你将钱藏在自己家里，但这只能让财富简单的累积，让财富增值的办法是投资。有投资就有风险，风险是由市场的变化引起的，市场的变化就像一个陷阱，会将你投入的资金吞没。变化之中，有你对供需判断的失误，也有合作方给你设置的圈套。股票市场，一不小心就会被套牢，谈判桌上，一不小心，就会受制于人，市场竞争，一不小心就会被对手挤出市场。如果没有一定的心理素质和辨别能力，随时都有可能跌入陷阱，你必须眼观六路，耳听八方，不断地提升你自己，才能应对突如其来的变化，才能避开陷阱，走上坦途。

理财就是与诱惑抗争，与陷阱较量。我们不仅仅需要知难而进的精神和坚韧顽强的毅力，还需要不断学习、探索和实践，才能让自己的财富之树茁壮成长。

其实存钱也只是最简单的理财方法，存法不当，大不了是损失利息，如果是进行较大的投资呢？例如当前的房地产市场，媒体不断宣传买房住比租房划算，投资房地产一定能赚钱，于是很多人也便认为买房比租房划算，投资房地产是一本万利，稳投稳赚，但真的是那样吗？

理财有学问

我有一个朋友，工作七八年，好不容易攒了10万元，看到自己终于成了10万元户，心中有一种说不出的喜悦。

当时攒钱的时候，也没有多考虑什么，有一点存一点，时间久了，大大小小的存折居然积了一大堆。就是有人从中拿走几个，要发现也不容易。为了管理方便，朋友就一股脑儿把钱全取出来，存了个整存整取，三年期限，准备三年后买房子用。

可是才存了一年多时间，忽然家中急需用钱，一下子就要3万元，手头钱根本凑不够，这下可把朋友急坏啦。取吧，10万元的3年期全都成了活期，一年时间等于白存了，不取吧，又等着用钱。没办法，最后朋友只好去了银行，眼看着白花花的利息从手底溜走。在一次闲谈中朋友给我诉说了他的这件烦心事，我说，我给你个办法你试一试：你可以按1万元、2万元、3万元、4万元分别定期存入，当你急需用钱的时候，你就可以选择相应的金额支取，避免其他金额因提前支取而损失利息了。

朋友一听恍然大悟，说原来存钱也有这么多的窍门。其实存钱确实是有很多窍门的，同样多的钱，存的方法不一样，获得的收益也会不一样。再比如，你有5万元以上的资金，并且你这笔钱随时都可能用，不能存成定期，如果你直接存活期，虽然用时支取比较方便，但也只能获得活期的利息，万一存的时间较长呢，三个月、半年甚至一年，不是就会损失掉很多利息吗？这时你可以选择起存金额5万元的“通知存款”业务。拿建设银行来说，“个人1天通知存款”，目前年利率为1.08%，可以自动转存，不用考虑利息税，这样你的利息收益将比活期存款高50%；而“7天通知存款”年利率为1.62%，可自动转存，不用考虑利息税，你的利息收益将比活期存款高125%。看，利息又高，支取又不受限制，多好的事！

其实存钱确实是有很多窍门的，同样多的钱，存的方法不一样，获得的收益也会不一样。

还有一种存钱的办法更绝，让本金生息的同时，让利息也同时生利息。这种办法是将存本取息与零存整取两种储蓄方法组合使用。比如你有2万元，你先将本金存入存本取息账户，1个月后，取出该月的利息，再开设一个零存整取账户，然后每月将存本取息的利息存入零存整取的账户。这样存本取息的利息，在存入零存整取的账户后又获得了新的利息。

其实存钱也只是最简单的理财方法，存法不当，大不了是损失利息，如果是进行较大的投资呢？例如当前的房地产市场，媒体不断宣传买房住比租房划算，投资房地产一定能赚钱，于是很多人也便认为买房比租房划算，投资房地产是一本万利，稳投稳赚，但真的是那样吗？到底买房划算，还是租房划算，是需要计算的，不能想当然。从财务学的角度，以贴现率5.5%计算，每月花1500元租房，租50年，与现在花31万元买房需要的钱是一样的。也就是说，如果现在每月花1500元租的房子，现在以低于31万元的价格能够买到，那么买房就比租房划算，如果花31万还买不到，则买房便不如租房划算。

现在许多人把投资的重点放在房地产上，主要是因为这几年房地产市场被炒得火热，有关方面统计数据中的平均房价也一直看涨，让人觉得傻子买房都能赚钱。其实这是典型的财富幻觉，是缺乏房地产专业知识和投资知识的表现。房地产和其他所有的投资一样，也是一种市场行为，是市场行为，就要受市场规律的制约，有利润，当然也有风险。什么时候买房子能赚钱，在什么地方买房子能赚钱，买什么样的房子能赚钱，什么样价位的房子能赚钱，都需要用市场规律和专业去分析。如果盲目投

有关方面统计数据中的平均房价也一直看涨，让人觉得傻子买房都能赚钱。其实这是典型的财富幻觉。

资，也只能像前几年股票市场红火的时候，全民炒股，人人都指望股票发财，结果大多数人都未能如愿。

由于现代金融业的发展，金融工具大量涌现，层出不穷，人们理财不仅仅是把钱存银行，搞房产，还有保险、债券、基金、股票、字画、邮票等等不一而足。每一种理财方法都是有利又有弊，每一种理财方法都是一门学问，面对如此众多的投资品种，普通的投资者无论从知识上、时间上、精力上、能力上都难以应对，于是社会上便兴起了一种新兴的职业——理财规划师，为人们提供一种专业、全面的理财服务。

什么是理财规划师呢？理财规划师其实就是投资者的“私人理财顾问”，或者说是投资者的“理财经纪人”。理财规划师从投资者的利益出发，根据市场的变化，帮助投资者进行理财品种的选择和资产配置，帮助投资者实现理财的目标。由于理财是一门比较专业而深奥的学问，加之市场错综复杂的变化和国家政策的不断调整，一般来说，普通的投资者不可能把这一切都研究得很透彻，如果某一方面知识的欠缺，就会导致投资收益的很大损失。

据报载，沈阳一位先生 600 万元买了一栋小洋楼，花费 200 万元装修一新后，被一家公司看中。那家公司派人前去联系，打算用 2200 万元购买。这位先生非常高兴，但在咨询税务局后却高兴不起来了，因为根据现行税法这次出让不动产要交纳 600 多万元的各种税。后来他找了一家理财机构，这家机构的规划师经过分析，很快设计出了一套方案：这位先生用自己的小楼折合为股份，与那家公司联合成立了一家新公司，等到三个月后，又将手中的股份转让给了对方。这样实际上就等于是把小洋楼卖给了那

什么是理财规划师呢？理财规划师其实就是投资者的“私人理财顾问”，或者说是投资者的“理财经纪人”。

家公司，但需缴纳的税额却只有 100 多万元。只是转让的方式发生了变化，一下子就多赚了 500 万，多少人梦寐以求的福彩头等奖啊！也许有些人说这种做法不足取，是偷税漏税，其实错了，这种在不违反国家法律的前提下最大限度地获取投资收益，被称为合理避税。

看来，理财需要的不仅仅是勇气，不能盲目跟风，不能想当然，不能蛮干，还需要深厚的知识做后盾。对于那些弄不清楚的问题，自己研究起来又太费力，求助于专业的理财人员，也不失为一个比较好的选择。

有一首歌唱道：“生活像一条路，也有那不平坑坑洼洼，生活像一杯酒，包含了人生酸甜苦辣。”经济学拨开了生活的迷雾，帮我们点亮了人生前行的精神灯塔。

第八章 生活的经济学

我每天都在掐着指头算，看什么时候出生最好。春天阳光明媚可是风沙太大，夏天万物昌盛可是太阳毒辣，秋天有收获的喜悦，可是万物凋零又让人感到悲凉，冬天冰清玉洁却寒风刺骨。即便每个季节的缺憾我都能忍受，可我总得选择一个吉日吉时出生吧？结果有吉日没有吉时，有吉时又没有吉日……于是我就一直待到现在了。

娘肚里不肯出生的孩子

在 QQ 上网友给我发来一个故事：有一个妇人，18 岁时便怀上了孩子，但是到她 80 岁死的时候，孩子还是不肯出生。到了阴间，母子俩又见面了。母亲埋怨孩子：“你为什么到死了还不肯从娘的肚子里出来？”孩子却很委屈地说：“不是我不出来呀。我每天都在掐着指头算，看

什么时候出生最好。春天阳光明媚可是风沙太大，夏天万物昌盛可是太阳毒辣，秋天有收获的喜悦，可是万物凋零又让人感到悲凉，冬天冰清玉洁却寒风刺骨。即便每个季节的缺憾我都能忍受，可我总得选择一个吉日吉时出生吧？结果有吉日没有吉时，有吉时又没有吉日……于是我就一直待到现在了。”

当然这是一个笑话，可是笑过之后却让人陷入到深深的思考中。其实在现实生活中，我们也总会陷入到娘肚里孩子的那种艰难的选择困境中去。比如美丽的女人难出嫁，已成为大家公认的一种现象。在爱情面前，一个是大款却文化程度不高，一个满腹经纶却很穷酸，所以美女亦像娘肚里的孩子一样，犹豫不决。好不容易碰到一个才华横溢又腰缠万贯者，该满意了吧，谁知她又担心这样优秀的男人在外边被别的女人宠，自己要吃亏。就这样比较来比较去，直至无情的岁月催得她人老珠黄，美丽不再，只好随便找一个匆匆嫁掉。大学生毕业找工作，第一个公司符合自己的专业，但却是民营企业，没有保障，第二个是合资企业，但是竞争激烈，怕自己受不了，第三个是国营企业，专业对口，工作轻松，又有三金，但是薪水太低……这样一晃几年过去，一同毕业的同学大多都升迁了，他还在到处找工作。我们常常徘徊在人生的十字路口，不知道到底该往哪里走……

人们在进行选择决策的过程，其实就是进行资源配置的过程，人们按照自我利益最大化的思路进行决策，总希望把自己能够与各样风光都占尽的资源进行配置，所以娘肚里的孩子选择自己的出生季节，无疑是想占尽四季的美妙，美女找丈夫也是要找个既有才又有财同时对自己非常

忠诚的男子，当然个头高、长得帅、会体贴人、无婚恋史亦是一项也不能少。但是世界上各样风光都占尽的资源是不存在的，一年有四季，没有哪个季节会完全满足人的需要，世界上也没有一个男子是完美者，人生的路，没有哪一条路没有坎坷。

在这样的情况下，选择困境并不是由于资源有限造成的，而是资源相对丰富而导致的结果。如果那个妇人生活在四季不分的热带或者寒带，那么她肚里孩子面临的选择便会只有两种，一是出生，二是永不出生，单一的环境不会让他有更多选择的机会。美女择婿，也是周围男子太多的缘故，这个献玫瑰，那个送面包，令美女眼花缭乱，不是昏了头，就是太自负，终于耽误终身。这也大概是红颜薄命的一个缘由吧，那些丑女，无法吸引男人，也只好死心塌地从一而终，反倒会过得安宁幸福。如果摆在一个人面前的路有许多条，往往会让人在无所适从或者犹豫不决中蹉跎了岁月，一事无成，但是那些往往是仅有一条路可走的人，反而会“一条道跑到黑”，“背水一战”，事业有成。有一种人，想法很多，眼睛一眨，一个点子，脑子一动，一个创意，但是他仍然在想有没有更好的路子可走，最后他成了空想家。而另一种人，自己有了一个想法，赶快实施，便成功了。还有一种人，自己没有想法，从别人那里获得一个办法，赶快自己去做，结果也成功了。

现代社会，人们精神自由了，物质丰富了，但人们面临的麻烦与困惑也多了。比如过去由于是“父母之命，媒妁之言”，加上环境封闭，可供人们选择的机会很少，所以婚姻相对稳定，而现代社会，婚姻自由了，社会开放了，人们能接触到更多异性，可以说人们随时都有重新选

选择困境并不是由于资源有限造成的，而是资源相对丰富而导致的结果。

择的权利和机会，所以现代婚姻的稳定性越来越差，离婚率越来越高。过去买一本书，到书店里一付钱就走人，可是现在，你就得大半天时间选择，一种书几十个版本，同一内容的书，编辑体例不同，装帧不同，出版社不同，如果是外国书，翻译者也不同，这一本书有这一方面的特点，那一本书又有那一方面的优势，比来比去，每一本书都不想放弃，但是又不可能把每一本书都买回去。我国民间有一句谚语，“瓜地挑瓜，越挑眼越花”，如果地里只有一颗瓜，直接摘下来就完了，怎么会生出挑来挑去的麻烦？

尽管如此，却并没有人愿意回到过去。现代社会人们权利的扩大，自由的增加，物质的丰富，是人类社会进步的表现。面对更加宽松的个人空间和发展机遇，以及形形色色的精神欲望与物质欲望，经济学主张的是如何在个人的时间成本、资金成本、劳动成本等各种成本与收益之间进行合理的取舍，而不是像某些社会学者的哀怨与逃遁。那么如何进行合理取舍呢？

美国著名的经济学家西蒙提出的满意化原则也许会给我们一些启示。西蒙曾经讲了这样一个经济学寓言：一个人需要一根针来缝补衣服，但是缝衣针却散落在了干草垛里，并且那些针在尖锐程度、粗细、长短等方面都存在着些许差异。这个人要完成缝衣服的任务，如果遵循最优化原则，他无疑要翻遍干草，将所有的缝衣针都找出来，然后进行比较，从中选出最光洁、最尖锐、手感最好的一根针，但是这无异于大海捞针，太浪费时间了，得等到何时？如果遵循满意化原则，情况就变简单多了，他只要寻找到一根能用的针，实现缝衣服的目的就行了。

遵循最优化原则，付出了大量成本，但是收益却并不大，而遵循满意化原则，成本低而收益高，所以西蒙认为，在大多数情况下，人们都是遵循满意化原则进行决策的。事实上，人们在面对众多资源需要选择配置的时候，很多时候要寻找到一个最优的方案是根本不可能的。因为选择取舍的过程本身就是一个消耗时间、精力和资金的过程，当决策消耗的成本比寻找到理想的方案节约的成本还大的时候，这个最优化的决策便失去了意义。所以满意化原则其实也是有用性与实用性原则，不求最好，只求有用并且实用。那个娘肚里的孩子，他的当务之急是尽快出生，无论哪个季节，都能达到他出生的目的。美女择婿，重要的是给自己找一个靠得住的男子，而不是最好的男子。如果能够将决策的标准改变一下，娘肚里的孩子也不至于憋死，红颜也不至于薄命。三百六十行，行行出状元，人生的路有万千条，条条大路通罗马，但是现实中“这山看着那山高”的却大有人在，今天换公司，明天换行业，结果一事无成，而那些干一行，爱一行，钻一行，精一行的人，却总是受到成功的青睐。把眼前的机会抓住了，把手头的事情办好了，就意味着胜利，意味着成功。

人们在资源配置的过程中除了遵循满意化原则，还要追求一种平衡原则。平衡是经济学研究的一个重要方面，当不同的资源之间的配置达到一种平衡后，也就达到了一种稳定状态。比如两个人做买卖，卖方要10元钱，买方出5元钱，经过一番讨价还价，最后以8元成交，双方就达到了平衡与稳定状态。

平衡原则应该包括两个方面，一是个人能力与所选择配置的资源之间的平衡，比如在美女择婿的过程中，美女

无疑具有优势，但是也有比美女更优越的男子，美女看不上身边条件稍逊的男子，但是更优秀的男子却看不上美女，这就是美女和更优秀男子之间的不平衡，即使美女主动出击，勉强成功了，但由于二者之间不平衡，所以两人不能达到一种稳定状态，最后美女成为怨妇的结局可以预料。有些人，自身素质一般，却非要把自己当成未成功的比尔·盖茨，先期能力与欲望的不平衡，后面能力又没有提高，失败的结局可想而知。中国有一句古话，“人贵有自知之明”，就是提醒人们，要能够准确地估价自己，要知道自己姓甚名谁，一顿能吃几碗干饭。

娘肚里的孩子和美女择婿，要做出的是一种非此即彼的选择，娘肚里的孩子一旦选择在一个季节出生。就不能选择在其他季节出生。美女择婿也一样，一旦选定一个男子，就不能再和其他男子婚配。但是现实生活是错综复杂的，我们每个人还面临着另外一种选择，即在多种资源之间进行一种平衡，这是平衡原则的另一个方面。比如每个人都面临着家庭和事业的选择，是追求家庭幸福还是事业成功，这种选择不是为了一个而放弃另一个，而是在两者之中寻求一种平衡，现实告诉我们，家庭不和谐的人难以事业有成，一事无成的人家庭也难以幸福。在人际关系中，懂得平衡的人朋友就多，而不懂平衡的人，朋友就少。在上级和下级之间，平衡决定着一个人的仕途，只走上层路线的人，基础不牢靠，只走群众路线的人，向上的路不畅通。工作与业余爱好之间，也需要一种平衡，那些把副业当主业的人，生活总是很糟糕，比如许多文学青年痴迷文学，最后文学没搞成，连饭碗也丢了。

经济学是一门关于选择的学问，而选择又是一门艺

经济学是一门关于选择的学问，而选择又是一门艺术。

术，一个人对这门艺术领悟能力的大小，决定着他人生活和谐与生活幸福的程度。

可是等我们领到那黄票以后，才知道是兑奖券，心就凉了半截。兑奖结果揭晓，三三两两的人兑到的是优惠的毛巾、香皂、锅碗瓢盆之类，彩电出来了，仅有一台。我和妻子连一条毛巾也没有兑到，搭上了半天时间不说，还遭受了精神损失。可是我们能找电器城论理吗？不能，人家早已说过了，“本活动最终解释权归本公司”，连消费者的话语权也剥夺了个精光。

明天吃饭不要钱

一家饭店打出招牌，说明天吃饭不要钱。于是到了第二天，那家饭店宾朋满座，食客如云，好不红火。酒足饭饱之后，人们起身离席，准备出门，店主却叫住大家说：“请各位不要忘了埋单！”人们的兴奋之情一下子烟消云散，纷纷指责店家不讲信用。可店主却一脸无辜地说：“我说的是明天吃饭不要钱，可你们是今天吃饭呀！”

这当然是一则笑话，其实笑话不仅仅是博人一笑，它更是用让人发笑这样一种方式对现实进行反映。这则笑话反映的现实是，我们在日常生活中总是会遭遇到一些“温柔的陷阱”，让你一步一步身陷其中，而且哭笑不得，有口难辩。有一次，从报纸上看到某电器城国庆节的大酬宾

活动，说是每天有 50 台的 300 元彩电，售完为止，真的让人很心动。那天早上我和妻子四点多就起床了，到了电器城，门肯定是没有开，可是队伍已经排得很长了，尽管我们排在了后边，但心想前面的人不可能都是买电视的。三个多小时后，电器城终于开门了，工作人员开始准备，身后的队伍已经看不到尽头。又等了一个多小时，队伍开始往前行，返回的人手里拿着一张黄色的票。我想那可能是购买券。可是等我们领到那黄票以后，才知道是兑奖券，心就凉了半截。兑奖结果揭晓，三三两两的人兑到的是优惠的毛巾、香皂、锅碗瓢盆之类，彩电出来了，仅有一台。我和妻子连一条毛巾也没有兑到，搭上了半天时间不说，还遭受了精神损失。可是我们能找电器城论理吗？不能，人家早已说过了，“本活动最终解释权归本公司”，连消费者的话语权也剥夺了个精光。

如果商家把超低价限量销售、打折销售、赠送礼品、购物返券等等的优惠酬宾活动，作为当今市场争夺消费者、提高利润的一种手段，也是广大消费者应当为之雀跃的好事，但事实上确有不少商家挂羊头卖狗肉，名为让利消费者，实为给消费者设置温柔的陷阱。超低价销售，往往是实际销售数量大大低于广告销售数量，而且商家在广告中一般都不说明销售程序，而在销售中去大玩把戏，给消费者设置购买壁垒。就像上面说的销售 50 台彩电，其实只销售了一台，还把自然销售变成了有奖销售。

打折销售，更是宰你没商量，商品的原价是多少，只有天知道。只要你注意一下，打折商品一般都是杂牌服装和人们日常很少用的物品，而那些名牌的商品及日常生活用品等，人们都知道其价格，很少见到打折的。但是商家

还得靠日常生活用品来吸引人，于是他们就把油的价格降低一些，而把面的价格又提高一些，可是在广告中，却只宣传价格动心的油，绝不说价格提高的面。一般人都不可能在这个超市买油，又到那个超市再买面，消费者还是让商家给捉弄了。

至于赠品，大都是一些价格低廉的东西，但是确实达到了诱惑人的目的。比如买个空调，赠个简易风扇，买台彩电，赠一桶饮料，相信商家也赔不到哪里去。如果赠品是货真价实的商品，也是商家的一份心意，礼轻情意重嘛。可是如果赠品是水货，或者商家在赠送前已经将原商品的价格提高了，那消费者可就真正成了一只让人随意从身上剪毛的羊了，给羊的草料再多，反正还是“羊毛出在羊身上”。

而购物返券，门道更多。首先，返券的起始线是有限制的，比如满 100 元返 100，如果你只买了 99 元的商品（有些 99 元的商品价格其实是商家有意定的），你就一定不甘心，会再买 1 元的东西获取那 100 元的返券。另外返券的使用范围是严格限制的，只能在商家限定的商品范围内购买，并不是说你拿到返券以后想买什么就买什么。一般来说日常消费品并不会出现在返券限定的购买范围之内，比如油盐米面天天都少不了，多多益善，可用返券并不能购买这些东西。当你好不容易挑选好了一件并不想买的东西后，返券只能占商品价格比例的一部分，你还得付一定的现金。我曾得到过一张 50 元的返券，可是挑来挑去，觉得只能买一副羽毛球拍了，其实我并不打球，但我想儿子大了兴许还能用得上。球拍的标价是 30 元，可是当我用返券付账时，人家告诉我，返券只能抵球拍价格的

60%，我还得再付12元钱。而剩余的20元返券，如果不买其他东西，他们也就不再找了。另外返券还有严格的时间限制，一旦超过了他们规定的时间，返券也就作废了。所以购物返券让商家起到了促销的作用，而消费者却并没有得到实惠。如果商品是货真价实，也就罢了，权当双方进行了一场游戏，但问题是，返券购买的商品，其中的劣质品多不予退换，一旦出现问题，消费者的钱就等于是打了水漂，而商家却理直气壮，既然你已经接受了购物返券的优惠，他们也就不再给你实行三包了。还有一种情况是商家虚高商品的原价，然后再进行返券，给消费者形成一种大幅让利的假象。总之不论是哪一种情况，孙猴子都难以逃出如来佛的掌心。

在买卖双方中，商家和消费者都是理性的经济人，都会朝着自身利益最大化的方向努力，但是为什么在他们之间的博弈中，消费者总是处于劣势呢？信息经济学的理论认为，这主要是由于双方信息的不对称造成的。所谓“信息不对称”，就是双方对商品掌握的信息的多少和深入程度不一样。在商家和消费者对商品所了解的信息中，商家总是比消费者要多得多，也就是我们常说的“买家没有卖家精”。一般来说，消费者了解到的只是商品的款式、颜色、大小等外观特点，而对于内部情况，就无法知道得那么细致了，只能通过商家的宣传来了解。你如果要更多地了解商家和商品的信息，你就会付出很高的成本，即便你最后能使自己了解的信息和商家能够达到对称，也是得不偿失的。你不可能为了买一个空调，而去专门研究空调，等成了空调通之后再去买。另外促销是商家的专职工作，一门心思揣摩消费者的心理，而消费者则不可能一门心思

为什么在他们之间的博弈中，消费者总是处于劣势呢？信息经济学的理论认为，这主要是由于双方信息的不对称造成的。

专门研究商家的行为。你不可能为了在一次促销活动中获利，而专门研究那次促销活动。所以消费者始终都会处于信息劣势，商家完全会制造虚假信息，或者使用模糊信息蒙骗消费者，给消费者制造一个温柔的陷阱。兵法上讲“知己知彼，百战不殆”，在消费者永远弄不清商家的真实信息的情况下，消费者在这场博弈中的败局其实是一开始就已经注定了的。

如果说商家让利于消费者可能是为消费者设置陷阱，那么是不是那些价格很高的商品就一定是货真价实的呢？人们也常说“一分钱一分货”，但实际上我们常常会买一些价格很高但质量很差的东西回来。为什么面对很高的价格，消费者仍是趋之若鹜呢？这种越高越买的现象在经济学上叫做“吉芬现象”。19世纪，吉芬爵士在爱尔兰发现，人们由于贫困，买不起面包，只好买价格便宜的马铃薯充饥，但是后来马铃薯涨价了，人们害怕以后再涨得更高，便只好买更多的马铃薯而积存起来。在日常生活中，我们也会越高越买，有时是相信价格高的东西一定是质量好的东西，有时是商家制造谣言说以后价格会涨得更高。但无论是哪种情况，都是由信息不对称导致的，消费者不知道商品的真实信息，如真实的质量，真实的供求关系等，便只好盲从于价格了。

其实生活中我们遭遇到的许多“温柔的陷阱”，都是由于信息不对称造成的。据报载，西安一家工艺店招聘景泰蓝制作人员，不收押金，培训期间，免收培训费，只收材料费，如果是残疾人，材料费还优惠。并说工艺简单，一周之内即可学会上岗，计件工资，条件诱人。求职者纷纷前往，但最后才发现是一场以招聘为名，卖材料为目的

的诱骗活动。求职者之所以被骗，是因为不懂景泰蓝，对于普通的工艺品，一般人经过短期培训都可掌握，但是对于景泰蓝这样国宝级的工艺，几天之内可以掌握，简直是开玩笑。如果是一个懂景泰蓝的人，就不会上这个当。还有那些神奇的医药广告，不是包治百病，就是对治疗疑难杂症有奇效，作为患者，都希望自己早日康复，但是患者却并不了解医药知识和医疗动态，所以往往相信了那些虚假的广告宣传。

在双方信息不对称的情况下，处于信息劣势的一方总会处于博弈的劣势。我们常常把上当受骗归结为受害者的主观因素，说他们是贪小利而吃大亏，在利益面前失去了理智。但是在经济学上却不能这么说，因为在利益面前，任何人都会心动的，经济学上的理性人永远不会失去理性，即永远都会朝着有利于自己的方向做出选择，他掌握的信息达到什么程度，他便会做出和他掌握的信息相一致的选择。比如你和一个美女一见钟情，就是你被美女表面信息（美丽动人）所打动，但是结婚后才发现她好吃懒做，蛮不讲理，如果你早早就知道这些信息，你是绝对不会爱上她的。你在市场上碰到一件东西，了解到的信息是价格既便宜质量又好，你必定会做出买的选择，但是如果你了解到的信息是虽然价格便宜，但是质量很糟糕甚至根本不能用，那么你肯定会不买，白送都不会要。没有出过门的人总会接受陌生人的热情，是因为他认定那个陌生人是好人，但是如果他早早就知道了这个人对他没安好心，他肯定会躲得远远的。所以一个人上当受骗，不是因为他愿意受骗，或者贪图利益而受骗，是因为他掌握的信息处于劣势。

比如你和一个美女一见钟情，就是你被美女表面信息（美丽动人）所打动，但是结婚后才发现她好吃懒做，蛮不讲理，如果你早早就知道这些信息，你是绝对不会爱上她的。

经济学家说，“天下没有免费的午餐”，如果有一天你真碰上了免费的午餐，那么可千万要提醒自己，你除了知道这顿午餐是“免费”的，还应该再想办法了解一下其他更多的信息，比如是什么人请你吃饭，他为什么要请你吃饭，是欢乐宴还是鸿门宴，你了解的信息相对全面了，你作为一个经济人的理性就会升华，从而正确选择该不该去吃。

当你去看病时，医生总是对你问这问那，平时吃什么呀，在家里吃还是外面吃，地摊上还是大饭店，喝酒吗，什么酒，抽烟吗，什么烟，干什么工作，看病来前吃的什么药……问得这么仔细，这么关怀备至，但你不要感动得太早。

为什么同样的东西不同价

上个月，给老婆花 1800 元买了一部最新款的时尚手机，她爱如至宝，一有空就拿在手上把玩。我和她花了整整两天时间跑了大半个城市的手机店，挑来拣去，反复比较，总算让她称心如意，价格低，款式和功能又好。看着她的高兴劲儿，我的心里也充满了阳光。

可是她走了一趟朋友家，回来的高兴劲儿就消失得全无踪影了。她说她那朋友最近也买了一款同样的手机，才花了 480 元，另外每月还赠 15 元话费，赠 20 个月，等于

手机只有 180 元！听到这个消息我也大吃一惊，天下哪有这样的好事？弄明情况，原来是老婆朋友的儿子今年上了大学，那款手机在他们学校进行助学活动，只要凭学生证购买就能享受到如此优惠。老婆朋友的儿子上学前才买了一部新手机，但又不想错过这个大好时机，就买了给他妈。

为什么同样一部手机在校园里和柜台上的价格差别竟这么大呢？难道真是商家慈悲为怀，进行助学活动吗？企业的性质是赢利，是追求利润的最大化，而不是慈善机构，虽然我们不能否认商家有这种崇高动机的存在，但其主要还是为扩大市场，提高利润的一种价格策略。这种价格策略在经济学上叫“价格歧视”，即出售完全相同的产品或提供完全相同的服务，却对不同的消费者收取不同的价钱。话说白了，也就是同样的东西，给不同的人卖不同的价钱。乍一看，还真有点让人费解，这不明明是在看人下菜碟吗？没错，商家就是在看人下菜碟，这种行为表面看来很不合理，但只要运用得恰到好处，却能够达到商家提高利润和消费者满意的效果。

还拿卖手机来说吧。手机对学生来说需求弹性较大，学生一来经济不独立，二来手机属于可用可不用的东西，如果价格过高，大部分学生会选择不用，这样商家会失掉很大市场，所以商家给学生的价位极低，这样看似以成本价甚至不足成本价卖给学生，但却获得了更多的用户，实际上商家仍能获利。只要你买了手机，你就要打电话，产生话费，况且大多数学生都是远离家乡异地求学，有了手机会更频繁地和亲人朋友联系，每月的话费将不是一个小数目。另外商家还实行了一些辅助策略，如每月赠送话费

等，以刺激你多打电话。这样商家扩大了市场，提高了利润，学生也从中得到了实惠。而对于像妻子这样的社会上的人，对手机的需求弹性相对就小，现代社会，工作、交际离了手机简直就寸步难行，所以尽管价格高一些，你还是会的。商家这样做，并不害怕你说他不公平，更不怕你向消协投诉，他们的做法不仅符合经济规律，而且还有一些冠冕堂皇的理由，所以妻子不高兴归不高兴，但也毫无办法。

其实只要多加留心，生活中商家对我们实行“价格歧视”的现象随处可见。电对于企业和家庭是完全相同的商品，但是工厂要开工，没有电是万万不行的，贵一点也得买，而对于家庭来说，电费贵了，就少用一点。所以电力公司卖给工厂的电就贵一些，而普通家庭就便宜得多。再说工厂用电是投资，家庭用电是消耗，倒也合情合理，工厂用高价电，工厂没话说，家庭用低价电，需求也不会下降。这样一来，电力公司的总利润就增加了。

航空公司也常常采用价格歧视，公务乘客办公事赶时间，不得不乘飞机，而私人乘客办私事却并不一定非要乘飞机，所以同样航班，同等舱位的机票，公务乘客的价格就高，航空公司为了把打算坐火车的私人乘客拉来坐飞机，就用低价吸引。飞机起飞前你急匆匆来买票，说明你有急事要办，价格就高，如果你通过旅行社提前订票，旅行社以团体形式订票，价格就低。我们平时坐车，儿童半票，老年人可以凭老龄证优惠，成人全票，这也是价格歧视，因为成人因工作、办事等必须坐车，对坐车的需求弹性小，而儿童和老人的需求弹性就大。同样的电影，电影院一般对儿童实行“半票”，舞厅为了拉拢舞客，常常只

只要多加留心，生活中商家对我们实行“价格歧视”的现象随处可见。

对男士卖票，女士免费，这些仍是价格歧视。有些医生、律师、画家等也在对自己的顾客实行价格歧视，对有钱的顾客收取很高的费用，而对于一般的顾客则收取较低的费用，尤其是画家，在这方面更加明显，对于那些有钱企业家，一幅画可以要到几万、十几万，而对于一般的普通人，给一点润笔费就行了。

还有一种价格歧视是根据消费者的消费量来确定的。消费得多，价格就低，反之价格就高。水果市场上的摊主虽然没有学过经济学，但是我们却常常听到他们的叫卖声不绝于耳：“一元一斤，五元六斤！”其实这并不是摊主发善心要多送你一斤水果，而是诱惑你多买，以便他多中取利。有些商场、超市实行会员制，会员买东西比一般的消费者优惠一些，如果累积达到一定的购物量，还会获得奖励。商场在会员和普通消费者之间实行价格歧视，其目的也是为了拉拢顾客，增加利润。

并不是所有的商品都能够实行价格歧视。能够实行价格歧视的商品，一般都是那些需求弹性较大的商品，价格高了需求量就小，价格低了需求量就大。对于日常生活用品，如油盐酱醋等，人们对其需求弹性很小，不管你价格高还是低，人们的消费量都不会发生变化，所以我们基本见不到对日用品实行价格歧视的。而对于飞机等就不一样了，人们对其需求弹性很大，机票贵了可以坐火车，所以对那些需求弹性高的商品，价格歧视才能达到预期目的。另外实行价格歧视的商品必须是难以转让的，要不然有人就会以低价买入再高价卖出。家庭购的电显然不可能再倒卖给工厂，倒卖机票也不是件容易的事，手机低价卖给学生，必须凭学生证，并且一人一机随机附号，倒卖也不好

实行价格歧视的商品，一般都是那些需求弹性较大的商品。

操作。文章开头的例子也只是学生买了让自己的母亲用，没有倒卖嫌疑。也正因此，商家才可以放心地对不同的人收取不同价格。

为了能够使自己的价格歧视策略顺利实施，商家总是要花大力气对其产品或服务的消费人群进行调查，如发布广告调查问卷等，以识别哪些人对其产品或服务的需求弹性低，哪些人高，哪些人对价格无所谓，哪些人对价格非常敏感，从而制定合理的歧视额度。那些医生、律师在这方面的手段更是高明，当你去看病时，医生总是对你问这问那，平时吃什么呀，在家里吃还是外面吃，地摊上还是大饭店，喝酒吗，什么酒，抽烟吗，什么烟，干什么工作，领导还是员工，看病来前吃的什么药……问得这么仔细，这么关怀备至，但你不要感动得太早。作为一个医生，关心病人的饮食起居是应该的，但关心过度了，就多半是在识别你的经济实力。如果你说烟抽大“中华”，酒喝“人头马”，一点小感冒就要用人参补，那么你这次的感冒可能要被当癌症来治了。

作为一个普通消费者，商家的价格歧视会对我们的生活产生重大影响，明白了其中的奥秘，就有利于我们识别商家的行为，有意识地让商家把我们也“歧视”一下或者避免被“歧视”，以最大限度地让我们少花冤枉钱。愿这篇文章能够让大家从中得到一些启示。

走到人行道上，年轻教授忽然发现地上有张 100 美元的大面额钞票，便快步上前，弯下腰去捡。这时老教授也

看见了掉在地上的钞票，连忙对年轻教授说：“别捡了，这钞票是假的。”年轻教授停下来，疑惑地问道：“你怎么知道这钞票是假的？”老教授说：“如果是真的，早就被人捡走了。”

掉在地上的钞票没人捡

多年前，美国经济学界曾流传过这样一个笑话：有一天，一位学富五车的经济学老教授和一位初出茅庐的年轻教授一起外出吃午饭。走到人行道上，年轻教授忽然发现地上有张100美元的大面额钞票，便快步上前，弯下腰去捡。这时老教授也看见了掉在地上的钞票，连忙对年轻教授说：“别捡了，这钞票是假的。”年轻教授停下来，疑惑地问道：“你怎么知道这钞票是假的？”老教授说：“如果是真的，早就被人捡走了。”

看完这个故事，我想起了我们中国人常说的一句话，“好事能轮到你头上吗？如果是好事，早有人做了！”老教授的话和我们这句比较经典的国语有异曲同工之妙，虽然是掉在地上的钞票，但也有着许多暗含其中的规则，不是谁想捡就能捡的。在老教授看来，是年轻教授的经济学学养不够，才会弯腰去捡那掉在地上的钞票。

在诚信缺失、欺诈之风盛行的今天，除了老教授说的是假钞外，还有不敢捡的因素，如果你捡了，你便会落入到某一种圈套。据报载，有个乡下人进城，看到地上有一沓百元钞票，赶忙捡起来装进自己包里，即刻就有人跟上来说，发财了就分一点吧，要不然就告你。乡下人穷惯

了，害怕到手的钞票又飞走，为了息事宁人，赶忙从口袋里掏出自己进城办事的1000元盘缠打发了那人。到了一个安全地方，乡下人拿出钞票来看，才发现除了上下是两张百元面额的钞票，中间扎的全是白纸，乡下人当即晕了过去。

当然掉在地上的钞票之所以没有人捡，还有看不见、看不上、捡不起来等诸多原因，现实是复杂的，老教授并没有把所有的方面都考虑到。其实在我们的生活中，掉在地上的钞票多的是。大家都急匆匆地往前赶路，谁会注意掉在地上的钞票，没有人会看见，钞票当然仍旧躺在地上了，如果钞票掉的地方比较隐秘，被人捡走的几率就更小了。有时看见了，但数额太小又看不上，也仍然不会有人捡。有人就说过，有一万美金掉在地上，比尔·盖茨看见了也不会去捡，因为当他弯腰的那一刻，他会赚到比一万美金多得多的美金。过去看见掉在地上一分钱，总是有人捡起来，拾金不昧者会交到警察手里，自私的人则趁人没看见装在自己腰包里偷着乐。但是现在，一分钱亮铮铮地躺在那儿，看见了也没有人去捡，看不上，捡一分钱太有点掉身价。

其实也正是这样，好多赚钱的机会就明摆在我们面前，但是我们却让它白白地溜走了。我们总是做着捡大钞票的梦，却不愿捡身边的小钞票，或者压根就看不出小钞票就是大钞票。前几年我在一家效益还不错的公司上班，很有一种小有成就的感觉，因为和我同时毕业的还有不少人一直找不到工作，像浮萍一样在这个城市里漂来漂去。我住的村子里有一个蹬三轮车的中年妇女，早上卖油茶，下午卖菜。我每天一大早上班前喝她一碗油茶，晚上下班

回来买她的菜做饭。她看我每天早出晚归蛮辛苦的，有一次问我一个月工资多少钱，我说将近一千元。我原以为她会很羡慕，没想到她说，划不来，她说她每天最少赚七八十，最多可赚到二百多。我非常吃惊，当时我们公司的销售部经理每月工资两千元，总经理每月五千元，看来都不如一个蹬三轮车的，他们并不比蹬三轮车轻松。其实身边这样的钞票很多，就是你能不能看得见，也能不能看得上。人家比尔·盖茨看不上是因为不划算，我们看不上是要面子，找不到体面的工作宁肯向父母伸手要钱，也不愿意弯腰去捡掉在地上的一分钱。

掉在地上的钞票，还有捡不起来的问题，如果没有能力将它捡起来，它也就只有掉在地上了。走进人才市场，那里有一个百万年薪的岗位，展牌是会场里最大的，颜色是最鲜艳的，字迹是最醒目的，多诱人哪。这可不是一张钞票，而是堆成山似的花花绿绿的钞票哇，相信大多数人都能看得见，也都能看得上，但是你能捡得起来吗？我认识一个企业的老董，我问他最头疼的事情是什么，他说是岗位空着没有人来干，我说是你给人家发的银子太少吧，他说不是太少而是太多，银子少的岗位都在抢着干，银子多的岗位来者却很少，来了的也大都没有福气拿走那些银子。我明白了这位老董的意思，他掉在地上的钞票是没有人的力气足够大，捡不起来，所以就一直掉在那儿。

有些时候，钞票数额很大，但它不在我们身边，离我们太远，仍是没有人愿意去捡。相反身边的钞票，尽管数额不大，可大家却高高兴兴地弯腰在捡。比如，下班前老板对大家说，今天大家晚走一会儿，加个班，完了请大家去吃肯德基，大家一片欢呼，耶！如果老板非常郑重地把

大家召集到一起开会，给大家许诺说，大家好好干，三年后如果咱们公司利润翻一番，公司给大家每人一套房子。老板给我们在远方放的这一堆钞票，多乎哉，可大家也未必愿意去捡。一方面，捡这样的钞票用的时间太长，费的力气太大，一般人怕都没有这样的耐性，干脆就把它放在了脑后；另一方面，即便你有耐性，花了很大力气捡起来了，可到时老板说，装到他口袋吧，你捡了也是白捡，你到时拿到的，也许只是老板给你的一点捡拾费，所以不能保证装到自己口袋里的钞票也是没有人愿意去捡的。在我国现在这样诚信严重缺失的社会，眼下的工资都是能拖就拖，能克扣就克扣，何况许诺三年以后的房子呢。也难怪有人把西方的股票期权制搬到中国，不大受职业经理人的欢迎。

掉在地上的钞票没有人捡，有兴趣的人若再进一步挖掘，也许还能找到更多的理由。但我的话就到此为止，我要说的主要意思是，掉在地上的钞票其实很多，而且在大多情况下都能看得到，关键是我们如何才能把它捡起来装到自己的口袋里。

本是同一个男子，为什么女孩儿眼里的男子和妻子眼里的竟是两番天地呢？我们说这是由于女孩儿对男子的了解不全面，这种“了解不全面”，用经济学的说法，就是信息不对称。妻子所了解的男子，既有成功才俊的一面，又有平凡琐屑的一面，是相对全面的那个男子的信息，我们把这种情况叫作信息对称；而女孩儿所了解的那个男子

的信息则非常片面，我们叫作信息不对称。

知道的和不知道的

曾经在一本书里读到这样一个故事：一位人到中年、容颜渐老、经历过沧桑岁月的妻子，面对青春逼人、才情出众、执著无悔的丈夫的倾慕者，良久无语。最后，她沉默地取出笔和纸，对女孩儿说，让我们一起来写一写那个我们都爱的人是什么样子吧。

女孩儿不假思索地在纸上写道：高大、英俊、体贴人、上进、有事业心……所有成功才俊的影像都在里面了。妻子却让岁月的印痕留在纸上：有些胆小，害怕打雷；胃不好，不能吃过硬的东西；记性差，常常丢三落四；晚上睡觉会磨牙，打小呼噜；生活不规律，吸烟、饮酒、早出晚归；动手能力差，不会洗衣做饭，不会修理电器……还有每天要人接送的孩子，年事已高身体不好需要人照料的双亲。

这些让年轻女孩儿的如水柔情一点点变冷。妻子在她的诧异里却沉静似水：是的，我们写的都是他，只不过，你看到的远远不是他的全部，也不是你们未来的全部生活。

本是同一个男子，为什么女孩儿眼里的男子和妻子眼里的竟是两番天地呢？我们说这是由于女孩儿对男子的了解不全面，这种“了解不全面”，用经济学的说法，就是信息不对称。妻子所了解的男子，既有成功才俊的一面，又有平凡琐屑的一面，是相对全面的那个男子的信息，我

我们写的都是他，只不过，你看到的远远不是他的全部，也不是你们未来的全部生活。

们把这种情况叫作信息对称；而女孩所了解的那个男子的信息则非常片面，我们叫作信息不对称。

在现实世界中，信息对称总是相对的，而信息不对称却是绝对的，在交易双方中，总有一方掌握的信息多，而另一方掌握的信息少。在爱情市场上，女孩儿仅知道男子高大、英俊、有事业心的一面，却并不知道男子胆小、动手能力差的一面。在家电商场里，我们能够看到的是家电款式新潮、时尚的一面，而对其内部结构、材料、性能却并不了解。在自选超市里，我们能够看到包装豪华高档的烟、酒、食品，却并不知道里面装的到底是真品还是赝品。在水果市场上，我们能够看到又圆又大的西瓜，却并不知道那瓜到底是熟了没有，味道到底如何。在人才市场中，主考官能够看到的仅仅是求职者的学历、面试时的谈吐举止，而对求职者真实的工作能力却并不了解。这里需要注意的是，信息不对称，并不总是“买家没有卖家精”，在许多情况下，买家也可能是占有信息优势的一方。比如一个普通人有一个祖传文物，但是他并不知道其真正价值，但是古玩市场的那些买家，却非常精通。

买卖双方和信息不对称的情况下，会走向两个极端：一方面，拥有信息多的一方会为了自身的利益，向拥有信息少的一方仅提供优势信息而隐瞒劣势信息，或者干脆虚构信息欺骗拥有信息少的一方。我们常常在购物的过程中买到假货，看病时走进黑医院、去找黑医生，那些涉世未深的少女遭遇到爱情骗子，都是信息优势的一方对信息劣势方的欺骗。另一方面，信息劣势的一方为了保护自身的利益，即使信息优势方提供的信息是真实的，也总是持一副怀疑的态度，即所谓的逆向选择。比如你在自由市场上

要买一件皮衣，店主说这是一件上好的皮衣，至少 8000 元，而你却并不懂皮衣，总觉得店主在骗你，所以只肯出 3000 元，最后生意难以成交。有人向你求婚，本来你对他有意，但你却认为求爱者的话并不是真的，所以不肯答应，最后错过一段姻缘。信息虚假，会使交易双方中的一方蒙受损失，从此受损的一方将不会再与另一方进行交易，即我们常常所说的“吃亏上当就一回”，“一锤子买卖”，而逆向选择，一方始终以一副怀疑的眼光看待另一方，同样也将导致正常的交易难以进行。现实生活中，那些骗子和疑心太重的人总是难以和人相处，或者难以达成交易，最后退出市场。

那么正常的市场交易是如何进行呢？这就涉及信息发送与信息筛选问题。首先是信息发送与信息筛选的原则问题。由于信息发送的目的是让接受信息的一方相信自己，购买自己的商品，所以信息发送的原则必须是有用并可信，即发送方发出的信息对于接受方来说必须是有用的，而且是可信的。比如对于西瓜这样的商品来说，买家主要在乎的是其口味，所以卖家发送的信息就要在口味上做文章，而不要说我的西瓜是市场上最大的西瓜这样的废话。大学生找工作，企业最看重的是他的能力，所以他应该尽最大的努力向企业展示自己能力方面的信息，而不要在穿衣打扮上耗费过多心力，本末倒置。而信息筛选者的目的是为了买到货真价实的商品，所以信息筛选的原则是真实性，即分辨信息发送者发出的信息是否真实，而不是辨别其信息的好与坏。比如你买西瓜，卖瓜者说他的瓜很甜的话有很多种说法，你的原则是辨别他的话是真话还是假话，而不是辨别他的演讲本领是优美动听还是措辞拙劣。

有人向你求婚，本来你对他有意，但你却认为求爱者的话并不是真的，所以不肯答应，最后错过一段姻缘。

企业招聘人才，主要是通过求职者的言谈举止辨别他能力的大小，而不是辨别他装扮的好坏。求爱者向你示爱的方法也有很多种，而你的原则也是辨别他是真心实意还是虚情假意，而不是辨别他说的“我爱你”是很悦耳中听还是结结巴巴，给你献玫瑰的动作很潇洒浪漫还是一股子平民气。

其次是信息发送与信息筛选的保障机制，这也是交易能否成功的关键。什么是信息发送与信息筛选机制呢？卖瓜者说他的瓜很甜，为了让人相信，卖瓜者会说，抱回去，不好了再来换。作为买瓜者来说，你在筛选信息的时候，就要判断这个卖瓜者是一个固定瓜摊还是一个流动瓜摊，如果是固定瓜摊，你就可以放心购买，如果是流动瓜摊，你则要小心购买，至于瓜摊是固定还是流动，可以看大小，如果是堆积如山的大瓜摊，流动不方便，一般是固定瓜摊，而蹬一个三轮车的，大半是流动的，虽然卖瓜者说不好可以再来换，但是当你来换的时候，他可能已经从城北转到城南去了。这就是信息发送与信息筛选的保障机制，即信息发送者能够保障他发送的信息是真实的，信息筛选者也能够保证他筛选的信息是真实的。那些家用电器等昂贵商品都有三包合同，我们总是到比较大的店面购买品牌商品；在爱情市场上，双方总是要先交往一段时间，彼此了解后再确定关系；人才市场上，一般都有一段时间的试用期，这些都是信息发送与信息筛选的保障机制。也正是因为有了保障机制，现实生活中卖家才能够顺利推销自己的货物，买家才能放心购物，各种交易才能够顺利进行。那些不懂信息发送与信息筛选的人，在市场经济中难以立足。

在我们做人的过程中，信息发送与信息筛选对于我们来说非常重要，如果你总是被人骗或者总是得不到别人的信任，一定是你的信息发送与筛选失去了原则，亦或是保障机制出现了问题。向美女求爱，你光说“我爱你”，她多半是不会答应的，你还要在她面前进行表现，比如体贴她，给她送东西，表示你的真心；向她介绍你的工作，你的理想，带她到你的家里去，去会你的朋友，表示你的家庭很好，你的人际关系很好，说明你做人成功，等等。

在市场交易的过程中，发送信息者的本领有高下，筛选信息者的能力也有大小，同样的东西，不同的人卖，会取得不同的销售业绩，而同样多的钱，不同的人买，也会买回质量有别的商品。所以商家为了卖出更多的货物，实现利润最大化，他们不断研究消费者的消费心理，推出独特的广告策略，提升自己的营销竞争力；消费者为了花最少的钱而买到最好的商品，实现自身效用的最大化，他们也在揣摩商家的营销心理，了解商品的相关常识，树立自身的维权意识。也正因此，市场经济才是那样的丰富多彩而又千变万化。

最早用信息不对称理论研究市场分析的是美国加利福尼亚大学的乔治·阿克洛夫，接着斯坦福大学的迈可尔·斯彭斯和哥伦比亚大学的约瑟夫·斯蒂格利茨也在不对称信息市场分析方面作出了开创性贡献，信息不对称理论成为经济研究中一个极其活跃的领域。2001年，他们三人因此而获得了诺贝尔经济学奖，受到人们的高度尊重和赞誉。

其实信息不对称并不仅仅在市场交易中发挥作用，在错综复杂的现实世界里，每个人都是信息发送者，同时又

做人的过程中，信息发送与信息筛选对于我们来说非常重要。

是信息筛选者。在许多情况下，信息不对称是造成人际关系紧张的根源，比如夫妻之间的相互猜疑，父母和儿女之间的代沟，老师和学生之间的隔阂，朋友之间的误解，上下级之间的矛盾，真正的人才得不到施展的舞台，都是由于彼此信息的不对称造成的，也就是我们平常所说的缺乏沟通。在这里，沟通就成为信息发送与筛选的保障机制，也只有沟通，才能增进彼此之间的了解，化解各自心中的疙瘩。所以如何发送有用的信息给别人，让别人正确认识自己，同时又如何筛选真实的信息，使自己正确认识别人，是一个人做人能否成功的关键。

现在的信息和未来的信息也是不对称的，也就是说未来到底会发生什么事情谁也不知道，在这样的情况下，人们会说反正别人已经这样做了，我也这样做，如果碰着了，自己会和别人一样获利，即使错了，又不是我一个人这样做，也算不得什么丢人的事。

跟风的经济学

2004年8月，世界首富比尔·盖茨及其夫人共同拥有的家族基金“比尔及梅林达——盖茨基金”在香港股市看中了中国内地的海域化工，并斥资2400万港元，购入了2556万股海域化工股份，占海域化工已发行股本的5.38%。海域化工主要从事化学品加工、生产和贸易，在

珠海和香港设有工厂。该公司此轮上涨之前的市值为 4.66 亿港元。从海域化工的股价走势图上可以看出，平时海域化工的成交非常清淡，但随后盖茨的行为很快便有了很多追随者，活跃买家中包括中银和汇丰金融。海域化工在沉闷的香港股市一枝独秀，飙升了 37.75%，收市报 1.35 港元，升 0.37 港元，成交 1906 万股。受海域化工的带动，由叶剑波担任主席的海域集团周一也劲升了 7.89%，成交 782 万股，收市报 2.05 港元。

这就是我们常常所说的跟风现象。看到别人干什么，自己也就跟着去，尤其是有地位、有影响的人物干某一件事情的时候，跟随者就更如潮涌。在现实生活中，跟风现象随处可见，比如一部电影火了，类似题材的电影就会一哄而上，前几年，韩国电影《我的野蛮女友》走红后，影视界立刻刮起一阵“野蛮”风，什么《我的野蛮老婆》、《我的野蛮同学》、《我的野蛮天使》、《我的野蛮老师》等相继亮相。图书市场的跟风情况更是令人咋舌，一本书畅销了，紧接着关于此类的书层出不穷，铺天盖地，我曾经在西安一家中型书店数了数，“小故事大道理”的书就有 36 种之多。自中国留学政策宽松后，海外留学也很快成为一种风气，各种留学组织层出不穷，家长纷纷把孩子送到国外去上洋学校。现在早期教育越来越被受到重视，家长们一哄而上，纷纷让孩子学钢琴、学书画、学拳击，全面发展。总之，只要有人在干什么，就会有人跟着干什么，似乎自己不跟着干，就是落伍。

为什么要跟风，其实是有一定的经济因素在里边的。作为理性的经济人，做任何事情之前都是要进行选择决策的，而选择往往是一个比较艰难的过程，选择本身是要付

看到别人干什么，自己也就跟着去，尤其是有地位、有影响的人物干某一件事情的时候，跟随者就更如潮涌。

出成本的，如时间，犹豫、焦虑的心情等，另外还有机会成本。关于机会成本，我们在前边第三章中“刘翔为什么不去考大学”专门讲过，就是为了去做一件事情而不得不放弃另一件事情，放弃的事情就是为要做的事情所付出的机会成本，通俗地说，就是这一事情没干成，还把其他事情给耽搁了。如果选择不慎出现失误，不仅要付出时间等成本，还要付出机会成本，你选择的失误越大，付出的机会成本也就越大。所以人在做出选择的时候，总是要想方设法避免选择失误，降低成本。

但是信息经济学认为，人们对一种事物所掌握的信息和其本身的信息是不对称的，信息不对称是造成判断失误的重要因素。当人们处于信息不对称状态，对一件事情判断不清的时候，往往就会看别人是怎么做的，并通过别人的行为来判断这件事情值不值得去做。如果别人都已经做了，并且已经取得了成功，则很快就会有别人效仿，比如前面说的影视市场和图书市场。别人做了，在还没有看到效果的情况下，也有人跟风，比如买股票。

为什么别人行为的成败还没有结果，也有人跟风呢？因为现在的信息和未来的信息也是不对称的，也就是说未来到底会发生什么事情谁也不知道，在这样的情况下，人们会说反正别人已经这样做了，我也这样做，如果碰着了，自己会和别人一样获利，即使错了，又不是我一个人这样做，也算不得什么丢人的事。尤其是当名人都这样做的时候，自己更应该跟风，一是相信名人的能力，名人之所以成为名人，一般来说对事物的洞察力和判断力高于普通人，出错的几率比较小，即使名人不慎错了，自己到时跟着失误了，自己也有台阶可下，人家名人没算准，可

信息不对称是造成判断失误的重要因素。当人们处于信息不对称状态，对一件事情判断不清的时候，往往就会看别人是怎么做的，并通过别人的行为来判断这件事情值不值得去做。

能真是天不助我也。这很像我们平时那种“要好大家好，要坏大家一起坏”的心理。如果自己特立独行，到时错了，赔了钱财不说，更会遭到大家的耻笑，在周围人跟前颜面扫地。跟风既省去了选择之苦，也避免了失误后的尴尬，何乐而不为呢？

但是跟风的结果会怎么样呢？对于股民跟风比尔·盖茨，有关专家分析说，盖茨的选择，说明了他对我国内地经济的信心，不过，盖茨是电脑天才，未必是投资天才，而且盖茨基金也是由他的基金经理打理的，因此投资者不必迷信。前几年网络刚刚兴起的时候，IT业的CEO们在比赛烧钱，烧多少，股票就能涨多少，于是，越来越多的人义无反顾地往前冲。投资网络一时成为风尚，但是最后的结果，却是网络神话的破灭。还有那些书刊的跟风者，除了那些跟得最快、最早的获得了一点利，绝大部分后来者出的书都进入了特价书的行列，有些刚刚印刷不久的新书，就进了旧书摊。一哄而上到海外留学的，回来后由“海归”变成“海待”者并不是少数。家长们望子成龙，让孩子一回家就学这学那，结果是天才没培养出几个，诸如孩子基本生存能力降低、体质变差等令人担忧的消息，却不断传来。

也正是因为大家都喜欢跟风，那些心机不轨的人便利用跟风效应，愚弄投资者和消费者，牟取暴利。我国目前股票市场还不完备，暗箱操作，庄家操控股价的现象非常普遍，股票的价格不是由市场的供需决定，而是由少数庄家控制，他们要涨就涨，要跌就跌，广大投资者的血汗钱打了水漂。目前房地产市场炙手可热，于是好多人便认为房地产投资是一本万利，但热的背后其实是投机商的操

控，制造风气。他们一方面进行铺天盖地的宣传，另一方面虚构房子销售假象，把还没有卖出去的房子，尤其是位置好一点儿的房子，对外界宣称已经卖完了。这样风气形成了，跟风的人就有了，购房者汹涌如潮，房价不断攀升。那些假药、游医，他们虚构患者，上报纸，上电视，现身说法，还利用国家有关专家，甚至虚构专家，以取得在患者心目中的可信度。就是自由市场上的摊主也常常安排托儿，吸引人们来放心购买他的货物。

有这样一个故事：有一个人要过一片沼泽地，他试着穿过沼泽地，走了第一步，第二步，第三步，走第四步时陷进了淤泥里死了。不久又来了一个人，看到有人过去的脚印，于是便踩着第一个人的脚印往前走，结果第二个人也掉进了淤泥里。之后又来了第三个，第四个……不断地有人掉进淤泥里。

跟风的结果是可怕的，尤其是那些为了面子的跟风者，面子是给别人看的，而钱却是要从自己口袋里出的。

谁都知道下煤井是很危险的工作，但是穷人还是义无反顾地去了，他们是想用自己的生命维系家人的生命。农民工在干活时要付出劳动成本，讨要工钱时还必须再次付出高昂的成本，有十年前干了活拿不到工钱的，有以跳楼相胁要工钱的，有施暴力要工钱的。而富人的钱，一般谁敢欠，有没有听说过白领人士跳楼要工钱的？

穷人的生活成本

小时候，每到年关，总是听父亲唠叨，穷人越是没有钱，置年货就越是要花大价钱。父亲说，富人有钱，总是提前就把过年的东西准备好了，什么时候便宜了什么时候买。而穷人钱紧，总是到年关跟前，才不知咋样弄到一点钱，到大年二十九的那个集上买年货。那一天是旧年的最后一个集，东西非常贵，第二天就是大年三十，你不买，年还过不？

小时候，并不大理解父亲话的意思。当我自己成了家，担当起生活的重担的时候，才有了深切的体会。因为我仍然是一个穷人，没有跨进富人阶层。靠工资生活，日子过得紧巴巴的。越是没有钱，越是经常要掏一些冤枉钱。

比如说买衣服吧，大都是到不得不买的时候才到市场上匆匆挑选。几年了没回老家，好不容易回去一次，总不能太寒碜吧？同学要聚会了，总得要像点样儿吧？儿子要上幼儿园了，总不能让他在幼儿园里受委屈吧？为了省钱，总是东挑西拣，比来比去，越比心越急，越比眼越花，到头来还是大价钱买了劣质货。这还不算反复挑选付出的时间成本和机会成本。可是有了闲适的时候，在街上东逛逛，西看看，却总会碰到一些特别漂亮的衣服，而且价格还不太贵，有时是名牌清仓，有时是新品促销。但这时却没有买衣服的计划，由于受到消费预算的约束，经济并不宽裕的我们只好走开了。

穷人为什么常常会掏冤枉钱？从经济学的角度来看，

小时候，每到年关，总是听父亲唠叨，穷人越是没有钱，置年货就越是要花大价钱。

穷人买东西，都是到了不得不买的时候，其需求弹性很小，甚至没有需求弹性，再贵都得买。而富人就不一样了，各种东西多得用不完，自然其需求弹性就大，便宜了就买，贵了可以不买。

穷人干的往往是最苦、最累、最危险的工作，他们付出的成本是健康、人格，甚至是生命。谁都知道下煤井是很危险的工作，但穷人还是义无反顾地去了，他们是想用自己的生命维系家人的生命。农民工在干活时要付出劳动成本，讨要工钱时还必须再次付出高昂的成本，有十年前干了活拿不到工钱的，有以跳楼相胁要工钱的，有施暴力要工钱的。而富人的钱，一般谁敢欠？有没有听说过白领人士跳楼要工钱的？

穷人办事，成本很高。好些事情，富人只要打个电话，动一动嘴皮子，就搞定了。但是一到穷人手里，就要四处奔波，甚至求爷爷告奶奶。农村老家，年轻人结婚领结婚证，早早地就找熟人，托关系，给民政干事送礼，最后还要付以高达上百元的工本费才能领到结婚证。而富人们只要去，连工本费都不用掏，就把结婚证拿到了。富人走到人前，人们巴不得为他效劳，而穷人走到一个地方，往往遇到的是冷遇和刁难，让穷人的办事成本加大。这就好比一个健康的人和一个残疾的人，健康的人走路，轻而易举，可对于残疾人来说，则要付出高昂的成本。

穷人本来就没有几个钱，却常常要当冤大头，替富人埋单。比如水的问题，就是穷人为富人当了冤大头。造成水资源短缺的，主要是由于富人所为，他们兴建工厂，大肆截取河流水，抽取地下水，他们攫取了巨额利润，但是最后造成的恶果却也要让穷人来承担，比如饮用水涨价

等。还有城市里的城中村，城乡结合地带的农民，他们在自己的家园一代代繁衍生息，但是好多城市为了建富人区、豪华别墅，开发商把农民从他们的家园赶出去，只给一点可怜的赔偿费，有的根本兑现不了，农民流离失所。似乎某一块地方是风水宝地，只要富人看中了，穷人就得给富人让位。

一个人越穷，他所付出的生活成本也就越大，我们可以把这种现象叫做穷人效应。穷人效应让穷人陷入到一种越发贫穷的恶性循环之中。比如出门办事，富人自己有车，或者打的，看起来费用较大，但是效率却高，节省了时间。而穷人挤公共汽车，或者骑自行车，同样的路，富人走几十分钟，穷人可能就要几个小时。买东西时为了省钱，反复比较，看起来是节省了一点钱，但是却浪费了大量时间。穷人买东西常常是买价廉而质劣的东西，劣质的东西短命，不能用了又得重新买，这样算下来往往比价格高而质量好的东西更贵，还不算反复购买所支付的时间成本。穷人把大量的精力和时间用在了节约上，创富的精力和时间无疑会大大减少。有赚钱的机会，穷人看到了，却很难筹到钱，而富人很容易筹到资金，所以就抢在穷人的前头。

这样穷人越是没有钱，挣钱就越难。挣钱越难，别人也越发不敢和穷人交往，并借钱给穷人。穷人越是没有钱，就越想省钱，结果为了省钱反而付出的成本就越大。富人有钱，不惜给儿女进行教育投资，这样富人的子女将来也有了致富的资本，而穷人整天在温饱线上挣扎，哪有钱用于子女的教育，所以穷人就永远被锁定在了一种贫穷状态之中。

一个人越穷，他所付出的生活成本也就越大，我们可以把这种现象叫做穷人效应。

也正因此，穷人在摆脱穷困的过程中，首先想到的是改变自己的生存环境。一个人的出身是先天的，无法改变的，但是他们想通过后天的努力，让自己进入到富人的环境里，即使自己达不到，也要让儿女达到。司汤达笔下的法国平民青年于连通过个人奋斗进入上流社会，现实社会里有些人不择手段地攀附权贵，其实都是为了改变自己的生存环境。改变个人生存环境的主要途径是接受教育，古人说十年寒窗，金榜题名，现代中国农民勒紧裤带让子女过“独木桥”，“跳龙门”，足以说明教育对人的改变的重要性。在市场逐渐消解特权的现代社会，平民受教育已不再是一个难以逾越的鸿沟，所以越来越多的人将自己的子女从乡下转到城里上学，想方设法到重点学校上学，这是社会的进步与文明，也是穷人的觉醒。

我国政府也对穷人给予了极大的关怀，温家宝总理在一次向记者解答有关“三农”问题时说：“我想起了诺贝尔奖获得者、美国经济学家舒尔茨的一句话。他说，世界上大多数人是贫穷的，所以如果我们懂得了穷人的经济学，也就懂得许多真正重要的经济学原理。”总理的穷人情怀让人感动。相信通过政府的政策和穷人的努力，我国穷人的命运将会很快得到改变，穷人的生活成本不会再无谓的加大，贫富差距将会逐渐缩小，我们的社会将会更加和谐美好。

德国有个教授曾做了这样一个实验，他将毕业学生的求职信一式三份寄往各个公司。一份上面贴上漂亮的照

片，一份上面没有贴照片，一份上面贴上一张丑陋的照片。结果，贴上靓照的那一组求职信得到公司回信的比率是92%；没贴照片的回复率是67%；而贴上丑照的回复率不到20%。这说明，美貌的确影响着企业的雇佣决策，更美的容貌的确可获得更大的机会。

美貌的经济学

朋友的妹妹小琳，是西安交通大学的高才生，今年就要毕业了，现在正开始找工作。前几天，她非常自信地走进一家公司去参加面试，面对几位主考官的轮番提问，她从容自如，对答如流，主考官们纷纷点头称是，说是三天之后给通知，并且很友好地将她送出面试大厅。她胜券在握，只等着去上班了。可是她等了一个星期，仍不见通知来，便心急起来。她通过该公司内部熟人打听了一下，原来在这次面试中，和她条件同样优秀的女孩还有一个，公司负责人认为她不如那个女孩儿长得漂亮，就录用了那个女孩儿。其实在现实生活中，像小琳这样经历过“容貌尴尬”的求职女生并不是少数，而“美女”更容易得到职位也成了不争的事实。这使得许多女大学生在毕业之际，不惜重金走进美容院，以此作为求职的敲门砖。

这是一种极不公平的社会现象，足以让人愤愤不平。但是现实并不以人的道德准则而发生变化，我们常常说不要以貌取人，其实在很多情况下是行不通的。一个公司在进行招聘时，看到一个长相十分漂亮的女生，人事主管总会放大双眼，希望她留在自己的公司里面。不要说企业单

位，就是政府部门，以貌取人的现象也十分严重，几年前某省招聘公务员，曾公然要求女性应聘者的双乳对称，在社会上闹得沸沸扬扬。我自己就曾吃过貌丑的亏，我个头不高，长相憨厚，五年前初到西安，到一个大型房地产公司应聘内刊编辑，招聘人员打量了一下我，连一张登记表都没有给我，就说本岗位已经招满，将我歉送出门。

早在 20 世纪六七十年代，就有不少经济学家研究美貌与个人在社会竞争力中的关系。德国有个教授曾做了这样一个实验，他将毕业学生的求职信一式三份寄往各个公司。一份上面贴上漂亮的照片，一份上面没有贴照片，一份上面贴上一张丑陋的照片。结果，贴上靓照的那一组求职信得到公司回信的比率是 92%；没贴照片的回复率是 67%；而贴上丑照的回复率不到 20%。这说明，美貌的确影响着企业的雇佣决策，更美的容貌的确可获得更大的机会。

容貌不仅对个人求职有着重要影响，而且与个人收入关系密切。1994 年，美国经济学家海莫默什和比德尔，在《美国经济评论》上发表了著名的《美貌与劳动力市场》的文章。在那篇论文中，他们运用有关调查数据研究个人相貌与收入的关系，发现貌丑者比中等相貌者的收入低，中等相貌者比貌美者的收入低。在学历、家庭背景等其他条件相同的情况下，貌美者比中等相貌者的收入高出约 5%，而中等相貌者比貌丑者又高出约 5~10%。

后来，这两名经济学家又研究了容貌与个人未来发展之间的关系。他们在 1998 年，对 1970 年毕业于同一个法学院的一批律师进行分析，结果发现 5 年后，美貌律师比相貌丑的律师收入高，15 年后的差距则进一步拉大。

容貌不仅对个人求职有着重要影响，而且与个人收入关系密切。

为什么容貌美丽的人容易得到雇主的青睐，他们的薪水也比普通相貌者高？难道雇主们一个个都是好色之徒？其实现实情况并不是雇主公司喜欢美色，而是顾客们以貌取人。以上两名经济学家对私营律师部门和公共律师部门进行研究，结果迥然相异。由于私营律师部门雇佣的大都是俊靓的律师，而公共部门雇佣律师时则不做要求，随着时间的流逝，期间的差别就逐渐显示出来。私营部门的律师由于长得靓而更容易招徕顾客，因而生意红火，律师的薪水相应也高。荷兰经济学家波士曼，通过对广告企业进行研究，同样发现员工仪表特别出众的公司，比员工长相平平的公司得到顾客的光顾更多，业绩的增长也更快。因而他得出结论，美貌的员工不仅让人赏心悦目，实际上也会带来更高的经济收益。

事实上有些职业，比如空姐、模特、广告演员等，很显然难看的人是不能带来很好的收益的。而另外一些职业，比如秘书、服务小姐、促销小姐等，也肯定是美貌的人比相貌一般的人具有更多的优势。在日常生活中，漂亮的女人总是受到更多人的注目和关照，人们购物，也总是愿意购买那些漂亮的营业员的东西，想要吃饭，也总是下意识地走进里面有长得漂亮的服务员的饭店去。爱美是人的天性，美的东西能够给人带来更多的效用，顾客从美貌的人那里购买商品或者服务的同时，也能够得到美的愉悦和享受，因而美貌的雇员更容易让顾客接受。如果让卡西摩当服务员，顾客都吓跑了，更谈不上什么经济效益。

由此，美貌就成为一个人人力资本的重要构成部分，其本身就是一笔财富，难怪企业在招聘中以貌取人，也难怪现在的女大学生是那么执著地扮靓，都是经济使然，而

其实现实情况并不是雇主公司喜欢美色，而是顾客们以貌取人。

不是传统观念所认为的虚荣。经济学家在对上海女性的调查和研究中还发现，收入越高的女性为美丽所付出的开销也越大，因此美貌和收入也进入到一种互相影响的良性循环之中。

不以貌取人，是一种道德准则，而以貌取人，则是一种经济准则。长得靓，是一个人的幸运，但长得丑的人也不要悲观，因为美貌可以通过后天的投资来增进。那么如何来增进美貌呢？一般人都会想到梳妆打扮，皮肤不白，可以搽点脂粉遮掩一下，眉毛不精致，可以修整一下，身材有点胖，可以穿显苗条的衣服，个儿太矮，可以穿高跟鞋弥补一下。人常说，“三分长相，七分打扮”，又说“人靠衣裳马靠鞍”，只要服饰得体，也会在很大程度上弥补自身的一些缺陷。加上现在医疗技术的发达，通过整形、美容技术来增进人的美貌，也逐渐得到普及。

另外还有一种更重要的增进美貌的途径，那就是后天气质的培养。有些人原本长相一般，但在与其相处的过程中却总会给人一种美的感觉。比如有人谈吐不凡，有人举止潇洒，有人落落大方，有人幽默，有人深刻，这种感觉就是气质。一个人气质的表现是他的修养、谈吐、性情、举止及处理事情的方法。一个单纯是漂亮的女人，在人们的眼里只是一个花瓶，有些女人虽然很漂亮，但是一说话就显露出粗俗不堪的一面，她连花瓶都不如。而一个既漂亮又有气质的女人，她就是有魅力的。长相一般的人经过后天的培养也是可以美丽的，这种培养主要是气质的培养。

一个人后天对美貌的增进是需要付出成本的，外貌的增进，即穿衣打扮、整形美容方面主要是经济投入，只要

有经济支撑，一般较容易做到。但是气质的培养就需要下一番工夫了。一个人气质的迷人与否与他掌握知识的多少及受教育的程度关系很大，他的学识、涵养以及思想观念，直接影响到他的穿衣打扮、言谈举止及做事风范。这些都是通过后天的学习和受教育来获得的，而学习与受教育却是一个潜移默化的漫长过程，需要艰难而持久的努力，投入的不仅仅是金钱和时间，更有意志和毅力。中央电视台有几个主持人，长相并不出色，但是他们的气质却征服了观众。

一分耕耘，一分收获。任何收益都是要付出成本的，也许正是因为气质美比外貌美的获得更加艰难，付出的成本更多，所以气质美在人际关系与职场竞争中也更具魅力。

记得小时候家乡农村，劳动之余，坐在田间地头，两个人，画个方格子，一个用小柴棒，一个用土疙瘩，进行“狼吃娃”的游戏，可以玩得津津有味，围观者众。但是如今回到农村老家，这种游戏似乎已不再见到，人们都沉浸在打麻将那种高雅的休闲活动里了。而城里人，打麻将不到娱乐城的棋牌室，似乎就是一种落后。

休闲的经济学

1981年4月3日，世界卫生组织公布了一份材料：世

界上有三个长寿地区，分别是巴基斯坦的丰扎、苏联的高加索和厄瓜多尔的贝尔卡邦巴。生活在这些地区的人特别高寿，百岁老人的比例甚至高出其他地区 8~12 倍。

当时，正在罗得岛度假的美国大出版商、纽约洛兰德出版公司的老板萨拉·何塞刚好看了这份材料，他当即认定，出版一套探讨这三个地区长寿秘诀的书一定会赚钱。于是他停止休假，立即飞回纽约，并通知手下的六名记者立刻飞赴这三个长寿地区采访，两周之内赶回来交上书稿，三周之内推出这套关于百岁奥秘的丛书。萨拉·何塞先生果然眼力不错，这套书还没有上市，便已大受欢迎，很快就收到 650 万份订单，眼看财源就会滚滚而来。

但是，出乎萨拉·何塞先生的预料，因种种原因，六名记者没有在两周之内赶回来并上交书稿，书的出版被迫延迟，不得不赔付巨额违约金。萨拉·何塞先生因紧张焦虑，突发脑溢血，结果不治身亡，年仅 52 岁。具有讽刺意味的是这套有关百岁奥秘的书在萨拉·何塞身后出版了，六名记者在书中详尽介绍了这三个地区人们的长寿秘诀，其中最重要的一条是心态平和。

人们不禁要问：萨拉·何塞先生是因追随百岁奥秘而丧命的吗？显然不是，他死亡的真正原因是玩命的工作。在当今社会，像萨拉·何塞先生这样玩命工作者大有人在，据日本媒体透露，在 2005 年，约 330 名日本人因工作过度劳累身患重病或者死亡，这个数字较 2004 年增加了 12.2%。曾被我国媒体称为精英症患者的人士，也多是在玩命工作的情况下患上的。据有关部门统计，我国每年“过劳死”人数超过 60 万！

诚然，工作对于一个人来说至关重要，因为只有通过

工作创造物质财富，人才能够生存和发展，但是工作的另一面——休闲，对于一个人来说亦绝对不容忽视，因为只有通过休闲缓解紧张积蓄体力，人才能够重新获得劳动能力和焕发生命力量。所以工作和休闲就像一对孪生姐妹，始终伴随着人类的生存和发展，当经济学家把劳动作为一种经济活动来研究的时候，休闲活动也同时进入了经济学家的视野。

经济学家用劳动力供给理论来研究工作和休闲的关系：每个人的时间都是有限的，一天 24 小时。一个人要把时间资源配置于两种用途，即工作和休闲。工作是指那些有报酬的活动，比如上班或从事商业活动。休闲则是指一切没有报酬的活动，比如休息、娱乐、做家务等。一个人要把多少时间用于工作，多少时间用于休闲，取决于劳动的价格，即实际工资水平。

实际工资水平的变动会引起两种效应，即替代效应和收入效应。如果实际工资水平增加了，人们会用工作来替代休闲，即减少休息、娱乐的时间，而增加工作时间。因为多工作意味着多收入，人们便觉得休闲是一种浪费。比如你平时的工资是每天 50 元，但是节假日加班可以拿 3 倍于平时的工资，所以人们在节假日宁可放弃休息，而愿意在单位加班。这是替代效应，即用工作来替代休闲。实际工资变动的另一种效应是收入效应，即实际工资提高了，随着人们的收入的增多，人们便要减少工作而增加休闲，拥有更多的时间休息和娱乐。

对一个人来说，替代效应和收入效应是正好相反两种效应，在一个人身上到底是哪一种在起作用呢？这取决于实际工资增加的多少。一般而言，当实际工资增加水平

工资水平的变动会引起两种效应，即替代效应和收入效应。

不是很高时，替代效应就大于收入效应，一个人会把更多的时间用于工作，即劳动供给增加，但是当收入水平达到了一定程度，即收入非常高时，收入效应就会大于替代效应，一个人投入工作的时间就会减少，即劳动供给减少。

从劳动力供给的理论出发，似乎是当人们的收入达到一个关于工作和休闲的临界点，人们就会把更多的时间用于休闲。但是现实世界又是什么样子呢？以美国为例，尽管25年来工人的收入增长了一倍以上，但是周工作时间并未减少，相反还有所增加。我国虽然将人们的工作时间改为了5天制，但是人们并不是都想休息，在外边兼职的人反倒越来越多了。调查结果显示，与希望拥有更多的闲暇相比，人们对拥有物质财富的期望，仍然居于首位。刚才讲到的那位萨拉·何塞先生，在他看到那份关于百岁老人奥秘的资料前，他就已经成为一个大富翁了，他不是没有钱休闲，而是想赚更多的钱，所以他宁肯停止度假而飞回纽约，继续投入工作。

看来那个临界点人们永远也不会达到，连大富翁萨拉·何塞也总是达不到，我们普通人的路途就更是遥遥无期了。难道劳动力供给理论错了吗？其实劳动力供给理论并没错，只是因为理论仅是一种静态的模型分析，而现实却始终在动态地变化着。在人类的生存和发展中，休闲不仅是对劳动的替代，更是和穿衣吃饭一样，是人的一种正常的生理需求。随着人们收入水平的提高，人们的生活水平得到改善，人们对休闲的质量和种类也有了新的需求。有需求就会有供给，需求的变化也会拉动供给的变化。

也许正因为如此，经济学家也让自己的研究陷入了一种二元对立的悖论，他们一方面研究工作与休闲的临界

点，研究财富与幸福的关系，研究财富如何为人的幸福服务，另一方面却又看好了休闲蕴藏着的重大商机，使休闲这种本是让人肌体休息、心灵休憩的活动，成为一种全新的创造财富的路径：大众休闲对于投资者来说意味着更多的商业机会，对于失业者而言意味着新的工作岗位，对于国家而言意味着 GDP 的持续增长，因此休闲供给也随之上升为一种新的产业领域，得到全面深入地开发并推广，休闲的种类在迅速增加，质量也在迅速提高。休闲成为推动经济发展的一股重要力量，创造和带动了一系列相关产业的兴起和发展。在当代发达国家，涵盖众多行业的休闲产业链的形成，已经使它跃为国民经济的支柱产业群。在我国，假日经济也空前繁荣，以至被誉为“黄金周”，总会有其间经济收入比去年同期增长百分之多少的报道传进我们的耳中。

休闲产业的发展，不断地创造出更加广阔、更加精彩纷呈的生活世界，人们的眼前闪过一道又一道亮光，人们觉得原来还有这样一种豪华而体面的生活。记得小时候家乡农村，劳动之余，坐在田间地头，两个人，画个方格子，一个用小柴棒，一个用土疙瘩，进行“狼吃娃”的游戏，可以玩得津津有味，围观者众。但如今回到老家，这种游戏已销声匿迹，人们都沉浸在打麻将那种高雅的休闲活动里了。而城里人，打麻将不到娱乐城的棋牌室，似乎就是一种落后。过去人花两块钱到大澡堂子里洗上一次澡，的确可称得上是一种享受，可是现代人似乎是只有到豪华气派的洗浴中心，才算得上品位。就是洗个脚，也好像只有到洗脚城去，才够得上放松。过去看一场露天电影，足以让人回味大半年，今天似乎只有去豪华影城看好

莱坞大片，才称得上时尚。过去锻炼身体，到马路上跑跑步，广场上做做操，就很舒适，今天似乎不到健身房，就算不得真正的锻炼。过去过年，只要有白面白馍，就很满足，今天好像只有在外边订一桌年夜饭，年才算过得有意义。过去旅游，只要能到省城转转，就是大开眼界，而今似乎不到海外，就算不得真正的旅游。好像只有高消费才是高休闲，高休闲才代表一个人有地位和品位。但是这种高休闲无不是用大量的物质财富筑就的，这种以物质享受支撑起来的休闲理念，更加激起了人们对财富的占有欲，人们把休闲当成一种物质拥有的象征，一种攀比的标准。为了提高自己的身份和地位，我们不得不成为工作狂人，不停歇地掀起屁股去挣钱，以获得更高的休闲资格，提高休闲的档次。

在这样的环境里，人们成功或者成名的欲望愈来愈强烈，速度也愈来愈快，整个社会都在一种急功近利之中。现代社会已经不允许一个人用20~30年去成功，而都想在一瞬间就成绩斐然。比如大部头的文学名著，除过那些天才，大多数作家都是呕心沥血，十年磨一剑，才有不朽的作品问世，但是今天，作家恨不得一个月就写一部长篇而名垂青史。而出版单位，名利之心同样非常迫切，近几年流行的签约作家制，周期仅两年，而在两年里要写一部厚重的文学作品，一般都不大可能。

在历史上，休闲与物质主义、效率主义等截然相反。休闲的精髓是宁静、平和及永恒，休闲是自由地安排时间，从事个人的喜好，自娱自乐，深入体验安宁、从容、超脱或者狂喜，忘却生存的压力，使身心充实和愉悦。现代人给休闲活动涂上了强烈的功利色彩，休闲与工作也不

人们成功或者成名的欲望愈来愈强烈，速度也愈来愈快，整个社会都在一种急功近利之中。现代社会已经不允许一个人用20~30年去成功，而都想在一瞬间就成绩斐然。

再是一张烙饼的正反两面，而糅合成一个面团。在许多情况下，你很难分得清你是在工作还是在休闲。比如你一边游山玩水，一边却在打开手提电脑接收客户的邮件。当你睡得正香，却忽然接到上司的电话，问你工作上的情况。有时陪客人去休闲，却实际上是为促成签订一个单子。家长带孩子去玩，也会选那些科技馆、海洋馆之类，让孩子在游玩中学到知识，以增加将来赚钱的资本。业余读书是一种很好的休闲活动，但是现代人已很少有人愿意读那些艺术性很高的作品，业余时间不是学习专业知识进行充电，就是读那些如何赚钱的书（这也许是纯文学市场持续低迷的一个原因吧）。两千多年前的雅典人将沉思、诗朗诵、创作或者政治辩论等活动，视为休闲的精髓，而今天已经极少有人再愿意参加这种活动了。

在多重利益的驱动下，社会一方面警示人们要关爱生命，关注健康，一方面又煽动人们追求物质的欲望。人们在休闲的同时，一方面想得到身心的休憩，另一方面又被更高的欲望所诱惑。可以说，由于经济的介入，休闲被彻底异化了。休闲的异化，则直接导致人精神的异化。休闲与经济联姻，将不再是人类的福音。