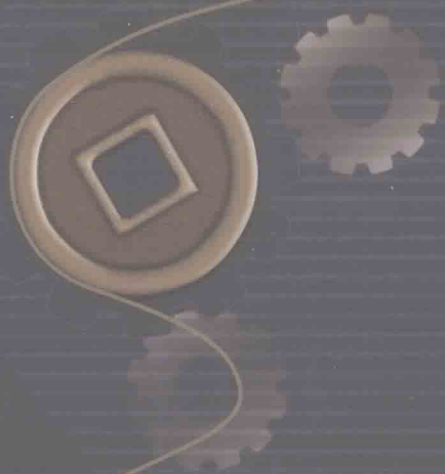


# 一转念

用经济学思考

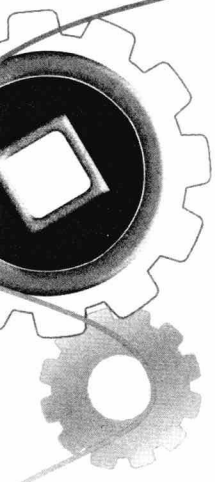
兰小欢·著



# 一转念

用经济学思考

兰小欢·著



上海三联书店

## 图书在版编目(CIP)数据

一转念:用经济学思考 / 兰小欢著. —上海:上海三联书店,  
2011. 5

ISBN 978 - 7 - 5426 - 3499 - 3

I. ①一… II. ①兰… III. ①经济学-文集 IV. ①F0 - 53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 030128 号

## 一转念:用经济学思考

著 者 / 兰小欢

责任编辑 / 彭毅文

装帧设计 / 俞伟娅

监 制 / 任中伟

责任校对 / 张大伟

出版发行 / 上海三联书店

(200031)中国上海市乌鲁木齐南路 396 弄 10 号

<http://www.sanlian.com>

E-mail: shsanlian@yahoo.com.cn

印 刷 / 上海叶大发展有限公司

版 次 / 2011 年 5 月第 1 版

印 次 / 2011 年 5 月第 1 次印刷

开 本 / 890 × 1240 1/32

字 数 / 120 千字

印 张 / 6.5

书 号 / ISBN 978 - 7 - 5426 - 3499 - 3/F · 583

定 价 / 25.00 元

# 序

美国有一档帮助穷人的电视节目，选定一户穷人家，一周内为他们建栋崭新的漂亮房子，全新的家具，车库里都放上新车。一夜之间，梦想成真，就要从此幸福地生活……不久之后，记者回访发现，很多受帮助的人把车和家具都卖了，换了钱。甚至还有人生活比以前更显困顿了些，因为付不起房子的财产税。

这本书里绝大部分故事，都有类似的情节：出乎意料，但转念一想又合乎情理。这些故事是从世界各地的经济学家那里听来的，我记录并转述出来。虽然来自经济学家，但这些故事和税收利息、国际贸易无关，而是柴米油盐的道理，是日常生活。拿虐待老人来说吧，子女不孝冷血当然是原因之一，但不管子女如何冷血，绝不会虐待家财万贯可以留大量遗产的老人。富有的老人，子女探望的次数通常也要多一些。忙还是不忙，子女要算时间的成本和收益。久病床前无孝子，富在深山有远亲，是经济学的道理。

本书很多文章取材于我 2008 年加入牛博网之后的博客内容。

像旅行家们记录旅途中的奇闻轶事一样，我把自己在经济学领域里见过的或好玩或古怪的故事记录下来。如果你觉得有趣，那我的故事就算讲成功啦。另外还有些在这旅程中的感悟，我也一并记录下来。

我感谢朋友罗永浩，没有牛博网这个平台，我不会写这些文章。我感谢编辑彭毅文和兄弟喻建欢，是他们促成了这本书。我感谢女友恬恬，没有她的照顾，我不可能有时间和精力整理出这本书，也感谢她对本书初稿的大量修改和润色。

书里的错误疏漏，我不是故意的，希望读者能批评指正，待以后有机会再版时改进。

## 序

## 第一辑：无情有理 1

锦衣不夜行 3

新年空余愿 7

偏以貌取人 11

博士不值钱 15

生命价几何 19

剩女与光棍 25

又帅又有钱 30

一夫一妻制 34

善心与市场 40

血头红十字 45

无知与仇恨 50

利益与伦理 57

常理破神圣 64

建美国大业 68

## 第二辑：非法合律 73

海盗与民主 75

估价太子党 82

扎堆卖毛片 85

走私与腐败 90

恐怖分子考 95

女巫与女婴 100

谁在打假球 106

他来自街头 111

<b>第三辑：少迷多思</b>	<b>119</b>
逻辑和因果	121
顽固的脑壳	127
专家的意见	133
性别与语言	137
活在比喻中	142
近代史教育	145
快速读书法	150
与学友共勉	154
青年探索者	159
科研伦理观	163
神秘的点球	167
钱都哪去了	171
纪念钟开莱	174
撞开那扇门	178

第一辑：无情有理



据说人是理性动物。我至今仍在寻找支持这说法的证据。

——伯特兰·罗素

# 锦衣不夜行

有朋友劝我没事儿常回国看看，他的原话是：人在美国而不常回中国走走，如锦衣夜行，不可取。那是说，虽然现在海龟快比中华鳖精都多了，不稀罕了，但留洋经历多少还残留了点儿显摆价值。过去是海外吃了肉，回国见了人就想张大嘴剔牙，现在虽然不太好意思这么做了，但时不时捂着嘴打一两个无伤大雅的略带牛排味的饱嗝，嗓子眼儿里也还是有股满足感。

谁不爱炫耀呢？有点儿成就了，不搬出来显摆显摆，简直了无生趣。谁都觉得自己比别人强，如果甚至能摆出事实来证实这一点，那种满足感无与伦比。

要从炫耀中得到满足，需要几个条件。第一要件是炫耀目标得是你在乎的人。和陌生人瞎得瑟，没劲。可要是老同学聚会就大不同，若还能重遇当年暗恋的班花就更好了，当然前提是她有个窝囊老公。第二要件是目标群体中个体差异不能太大。老同学聚会，如

果大家都中年危机正为房子和奶粉发愁呢，你就更容易金鸡独立些。但万一目标群体差异极大，有的被强拆殴打了，有的正忙着强拆殴打别人日进斗金呢，你就不好炫耀了，因为其中还有人比你强很多，你要得瑟的话白费功夫，别人眼皮都不往你这边厢抬；也因为还有人远不如你到简直凄惨，你得瑟起来自己也感觉不太仁义，毕竟谁都不好意思和盲人炫耀视力。第三要件是你得有能炫耀的东西，而且得到这东西的成本不能太高；或者就算成本太高，也必须不能让别人知道。炫耀就是玩潇洒，就是玩“得来全不费工夫”，“踏破铁鞋无觅处”是摆不上台面儿的。

把这三个要件搞清楚了，就大概理解“炫耀”这件事儿了。

比如说青少年“奇装异服”哈韩哈日文身打洞吧，这事儿据说叫“街头文化”，但本质还是炫耀，满足上述三个要件。第一，那身儿行头是给同学朋友看的，主要目的是为让他们赞叹，捎带着让爹妈老师不爽一下，不过是附属效果。第二，“狐朋狗友”们之间差别不能太大。你弄个黄头发，我就弄个绿的；你打一个洞，我就打一圈儿。但如果其中有人天天开着跑车，副驾上的妞儿天天换，那我就没法炫耀了。第三，炫耀成本不能太高。为啥比的不过是身儿行头，不是跑车游艇呢？还不是因为穷。弄身儿好衣服穿双好鞋，勒紧裤腰带几个月也就行了，再进一步，就只能望洋兴叹了。

传统上，人们惯用“青春期逆反心理”来解释上述青少年的行为，这种解释没有内容。不过是想炫耀，不过是想与众不同，成年之后，心里的这股邪火和冲动就灭了？根本没有。但为何成年后的表

现与青少年时期不同了昵？因为炫耀的环境和成本都变了。随着交际范围扩大，身边各类人五花八门，不再是当年都差不多的同学，现在拿什么东西出来，好像都有别人比你强，炫耀达不到效果了。而且，炫耀的成本急升。年轻时因为大家都穷，摆弄摆弄衣服和头发就能与众不同。现在不一样了，想与众不同地夸耀一下吧，开个国产车你都不好意思和人家打招呼，怎么办？炫耀行为自然减少。

只是炫耀的冲动永远都在，成年之后虽然不靠奇装异服，但凡是逮到机会都要忍不住得瑟，那股劲头一点不输给“青春期叛逆”。

中国手机品种最多，价格卖相等千差万别，为何？因为大家穷得刚刚好：既富有到了可以买得起手机，又穷到了可以用部好手机就能让自己多少显得与众不同，过一下炫耀瘾。世界各大奢侈品厂商都爱中国市场，为何？因为大家穷得刚刚好：既有大量的人富有到了买得起，又穷到了这其中大部分人其实还得节衣缩食几个月，刚好达到炫耀的目的，那价格和火候，真是拿捏得准。

和“街头文化”一样，据说奢侈品消费的也是“文化”。这文化的要义在于走高贵路线，营造高贵气氛，但目标客户可绝不是盖茨和巴菲特。真正支撑这个市场的，就是海量城市白领，买不起游艇飞机又渴望引人注目。不奇怪，“炫耀性消费”是经济学经久不衰的话题。

美国电影中，街头的黑人总是打扮得金光闪闪，开很炫的车，戴很炫的珠宝。研究者发现，与同等收入的白人相比，黑人在“可见消费品”上的支出要比白人高 25%，这多出来的“炫”都是从其他消费

品的开销上省出来的。这难道仅仅是因为黑人比白人个性更张扬么？那为什么黑人中的中产阶级和白领们穿着打扮就不那么张扬呢？其实，黑人比白人这多出来的 25%“炫耀性消费”，几乎完全是因为黑人整体比白人穷。研究者还发现，就算同为黑人，穷人也比富人更爱炫耀。这一规律是跨种族的，黑人白人墨西哥人，都如此。

可以拿来炫耀的，可不止是消费品。学历、娇妻、刚爸爸、权贵名流朋友，都可以拿来炫耀。当然，如消费品一样，这些资源本身都有很大实际价值，“可供炫耀”是额外的价值。但无论炫耀的是什么，炫耀这种行为本身，道理都类似。要秀得开心秀得过瘾，就一定要选对场合和观众，还要讲究一定的技巧。毕竟，“我的朋友克林顿”这种经历，除了莱温斯基之外，要讲得铿锵有力唇齿留香回味无穷，还是得用中文，若还能做到“不经意提起”，那效果就只能家喻户晓了。

中文传神，两个词就可精确概括关于炫耀的经济学分析：“锦衣夜行”和“穷得瑟”。我穿锦衣的目的，就是给你看，从中获得满足感。我之所以这么得瑟，是因为我穷，但更重要的是，你也穷。

注：本文的逻辑和引用的美国黑人的消费模式，主要来自 2009 年的论文《炫耀性消费和种族》(*Conspicuous Consumption and Race*, QJE)，作者是芝加哥大学的 Kervin Charles 和 Eric Hurst，以及宾夕法尼亚大学的 Nicoli Roussanov。

# 新年空余愿

新年新气象，人人有愿望。满怀憧憬地列个单子：“要好好学习，要提升修养，要坚持锻炼，要……”哎哟，不好意思，这是我去年新年时列的单子，今年的单子是：“一定要好好学习！一定要提升修养！一定要坚持锻炼！一定要……一定不能像去年一样!!!”

新年最美好的事，就是许下注定落空的愿望。然后激情投入，然后坚持不住，然后捶胸顿足。周而复始，人人如此。憧憬意味着自信，太多憧憬意味着过分自信，而行为经济学的研究发现，“过分自信”是普遍现象。

精明的生意人都懂得利用憧憬和自信的关系，其中的佼佼者健身俱乐部。一进俱乐部大门，迎接你的不是宽肩窄臀健步如飞肌肉男，就是盘正条顺身轻如燕阳光女。你看着他们，肥封已久的肌肉中，“憧憬”破油而出。于是你当机立断，于是你要排除万难，我能！接下来的事情就顺理成章了：可以每次来健身都交费，来一次

50 块，一个星期来四次是 200，一年就算保守估计来 40 个星期吧，那就是 8000 块。什么？年费才 3000 还不限次数?! 太划算了！来张年卡！

结局大家都知道了：你一年下来只去了十次，本来只用花 500 块的事儿，你花了 3000。这多出来的 2500，就是“过分自信”里“过分”的意思。不过你也别太自责，前面说过了，“过分自信”是普遍现象。美国两位经济学家调查了 3 家健身俱乐部的 7000 多名会员，发现那些办了月卡或年卡的人，80% 以上去的次数都不足。这些会员平均每人每年花 1400 美元办卡，而按照他们实际去的次数算，如果按次付费的话，平均能省下 600 美元。也就是说他们花费的钱里，有四成多纯属浪费。美国将近 17000 家健身俱乐部，3300 多万会员，算算看，一年得多花多少冤枉钱？真是太“过分”了。

当然，你可以说，一开始自己买年卡不是因为太自信了，而恰恰是因为对自己的自制力太不自信了：就是生怕自己坚持不住，所以上来就破釜沉舟，先狠狠地交笔大钱，以后想起钱来肉疼的时候就不偷懒了。虽然最后只去了十次，可要不交那年费的话，可能连这十次都不去呢。这心理和新年愿望一样：新年了，总得雄心壮志一会儿吧。虽然心知肚明自己是三天两头常立志的典型，但不立回长志的话，连开始的激情投入都没了，直接从年末的捶胸顿足进入下一年的捶胸顿足，怎么得了啊。

问题在于，经验已经一次次证明自己是多么不靠谱。新年立宏愿虽然过瘾，来如山崩心潮涌，可过不了几天，总是去如疾风不留

痕,怎么办?

传统文化强调和自己的欲望与懒惰做斗争,怎么斗? 吃苦耐劳。什么十年寒窗美人香,什么学海无涯苦作舟,都是这个路数。又苦又寒不说,还动不动十年无涯的,谁受得了? 历史书里代代相传的励志故事多半都是假的,后人添油加醋般夸大这个“苦”字,不过为给自己屡屡放弃求个心理安慰。任何值得追求的愿望,都需要与之相称的努力,但努力过程不可能从头苦到尾,到最后突然量变质变苦尽甘来。

要让自己的努力见效,最要紧的是习惯的养成。也就是说,在开始努力的阶段,要格外留意。决不能假设自己能如想象般含辛茹苦坚持到底,不可能。所以在开始阶段应格外用心些,设计些方法激励自己坚持一段时间,一旦有了习惯,接下来便简单。

还举健身为例。不要心血来潮对自己痛下杀手一次扔一大笔年费,可以从按次收费开始,省下来的钱可以雇个私人教练,帮助自己十几二十次。一两个月后形成习惯,自己就更容易坚持了。这样做大概比扔笔年费然后浪费掉大多数更划算,也更有效。

因为人有惰性,所以在做事情的开始阶段不仅要尽量获得外界的帮助,还要时不时给自己些奖励。办张健身房年卡,你不会觉得多去一次就会让自己的年卡更划算,在大多数时间里,你都会觉得如果不去的话,就有浪费的负罪感。前者是正面的激励,后者是负面的惩罚;虽然二者其实是一回事,但给人的感觉可大不同。“给自己多点儿甜头”和“让自己少吃些苦头”,能一样么?



美国的研究者做过一个实验,随机抽取一些在校大学生,鼓励他们到健身房健身。怎么鼓励呢?在健身的头四个星期内,如果他们去够八次,就能得到100美元。虽然这奖励并不大,而且只给头四个星期,可这小小的奖励却大大有助于习惯的养成。研究发现,相比没有受到奖励的人,这些在头一个月拿到100美元的人,在随后几个月内去健身房的概率提高了两倍!而且多出来的这部分去健身房的人,大多是那些本来平时不怎么爱锻炼的人。可见前期的鼓励对习惯的养成有多么重要。

这些道理其实人人都懂,可是因为“过分自信”无处不在,使得我们常常制订很难执行的计划,让本可以实现的目标困难重重。万事开头难,所以不能埋头闭门蛮干,要把最简单的事放在最开始,并多方寻求帮助,借助外力让自己开始得容易些,这是坚持下去的最有效方式。

新年伊始,万象更新,可惜人还是那个不靠谱的旧人。要想愿望不落空,先易后难您可得放轻松啊。

注:关于在健身房花冤枉钱的现象和分析,来自2006年的论文《花钱不健身》(*Paying Not to Go to the Gym*, AER),作者是加州伯克利大学Stefano DellaVigna和Ulrike Malmendier。奖励大学生去健身房的那个实验,来自2009年的论文《锻炼的动力》(*Incentives to Exercise*, *Econometrica*),作者是加州圣芭芭拉大学的Gary Charness和加州圣地亚哥大学的Uri Gneezy。