

皇帝与柠檬

经济学中的人性

景仲生◎著

让你变得更为**智慧**和**幸福**的经济学……



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS



皇帝与柠檬

经济学中的人性

景仲生◎著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

皇帝与柠檬：经济学中的人性/景仲生著. —北京：北京大学出版社，
2009. 5

ISBN 978-7-301-15141-9

I. 皇… II. 景… III. 人性－经济学 IV. F 069.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 053314 号

书 名：皇帝与柠檬——经济学中的人性

著作责任者：景仲生 著

责任编辑：石少欣

标准书号：ISBN 978-7-301-15141-9/F·2172

出版发行：北京大学出版社

地 址：北京市海淀区中关村成府路 205 号 100871

网 址：<http://www.pup.cn>

电 话：邮购部 62752015 发行部 62750672

编辑部 82893506 出版部 62754962

电子邮箱：tbcbooks@vip.163.com

印刷者：北京富生印刷厂

经 销 者：新华书店

787 毫米×1092 毫米 16 开本 13 印张 179 千字

2009 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

定 价：28.00 元

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究

举报电话：010-62752024 电子邮箱：fd@pup.pku.edu.cn

有些事，并不是你看上去那样

上世纪 60 年代中后期，美国股市牛气冲天。当许多投资者看准了这个飞来横财的大好时机时，让人不可理解的是，巴菲特却抛掉了他在合伙人公司几乎所有的股票。不久，美国股市狂泻直下，到 1970 年 5 月，每种股票都要比上年初下降 50%，甚至更多。本世纪初，网络股达到高潮，巴菲特却没有购买。那时大家一致认为他已经落伍了，但是没过几年，网络泡沫埋葬了一大批疯狂的投机家，巴菲特再一次展现出了其稳健的投资大师风采，成为最大的赢家。

前些日子，电脑屏幕上不断弹出窗口，说是某月某日微软将在中国再次对盗版 WindowsXP 进行打击，并首次对盗版 Office 进行验证，如果使用的是盗版软件，将遭遇每小时黑屏一次。普通百姓大概都会心有戚戚，如果微软真的开始反盗版了，我们享受互联网大餐的成本无疑将大大提高。但业内专家却以为，微软对盗版只是那个以瞎嚷嚷“狼来了”取乐的孩子，对盗版的信心影响不大。因为微软完全可以通过技术，在软件面市前就杜绝盗版，但微软却自觉放弃了，因为这样做其垄断地位就可能丧失。盗版虽然侵吞了微软大量利润，却也为微软占领了巨大市场。当今世界还没有一家公司像微软那样独霸天下，盗版功莫大焉。这样说来，微软不仅

不害怕盗版，还给盗版让出了巨大空间。而且微软还有一个更大的企图，就是当其走到独霸全球的那一天，就要向使用盗版者要钱，到那时，即使你不想使用微软，也没有其他选择了。

在2006年之前的5年里，美国住房市场持续繁荣，房价一路走高。那些银行家们就坐不住了，他们嗅出了高房价背后巨大的商机。本来以前银行只给那些收入稳定、信用基础较好的人房贷，而现在也开始贷款给那些收入不稳定、信用不达标的次级信用者买房了。由于房价走高，银行并不担心贷款者还不了款，如果到时真的还不上，则可以利用抵押的房屋拍卖或出售后收回银行贷款。但令银行家们没有想到的是，由于次级贷款的迅猛发展，购房人数也如潮涌般增加。那些次级贷款者本来就没有还款保证，而银行也无法将抵押的房子转手收回贷款，终于引发次贷危机，并进而引发金融危机。

当真正的玄机还没有泄露时，我们无法看透那些大腕巨擘们的行为。我想起了一个故事：

两个旅行中的天使到一个富人家借宿，这家人对他们并不友好，并且拒绝让他们在舒适的客人卧室过夜，而是在冰冷的地下室给他们找了一个角落。当他们铺床时，年长的天使发现墙上有一个洞，就顺手把它修补好了。年轻的天使问为什么，老天使说，有些事并不是你看上去那样。

第二晚，两人又到了一个非常贫穷的农家借宿。夫妇俩对他们非常热情，把仅有的一点食物拿出来款待客人，然后又让出自己的床铺给两个天使。第二天一早，两个天使发现农夫和他的妻子在哭泣，他们唯一的生活来源——一头奶牛死了。年轻的天使非常愤怒，质问老天使为什么会这样：第一个家庭什么都有，你还帮助他们修补墙洞，第二个家庭尽管如此贫穷还能热情款待客人，而你却没有阻止奶牛的死亡。

有些事并不是你看上去那样。老天使说，当我们在地下室过夜时，我从墙洞看到墙里面堆满了金块。因为主人被贪欲所迷惑，所以我把墙洞填上了。昨天晚上，死神来召唤农夫的妻子，我让奶牛代替了她。

我们之所以看不明白有些事情，是因为我们不是老天使，没有老天使那样对人性的把握，能够看透事情的本质。被表象迷惑，也就难以正确决策。

我一直以为，经济学的内核并不是研究经济，而是探究人性的。世界上发生的许多事情，国际局势的风云变幻，宏观经济的变化波动，人世间的离合悲欢，人生旅途中的希望和落寞，其实都是人性作用的结果。

我试图以经济学的视角，从不同的角度和层面来揭示现实世界中人性的种种侧面，寻求人的行为支点，或许能给大家认识世界及做人做事带来启迪与指导。

前言 1

第一章 人性与理性 1

- 喜与恶的取舍原则 3
- 诸葛亮的失误 7
- 皇帝梦背后的人性 10
- 愚公移山的经济学 14
- 大家好,才是真的好 17

第二章 成本与收益 21

- 毛泽东为什么要对中国社会各阶级进行分析? 23
- 婚姻的稳定点在哪里? 27
- 我所经历的两难编辑体制 31
- 你要最美的还是完美的? 36
- 成本与收益不是简单的公式 40

第三章 效用与欲望 45

- 自己的幸福建立在他人的痛苦之上 47
- 幸福的边际效用是递减的 50

- 此一时也,彼一时也 54
做人难的经济学根源 57
猴子的感受与前景理论 60

第四章 资源与配置 65

- 为什么不让我说话? 67
穷汉对富婆是否更忠心? 71
穷困、富困及精神困 75
塑造你个人的稀缺性 79
怪兽诊断法 82
哪些行业需要高薪来养? 85
盖好人生的房子 89

第五章 价格与价值 93

- 你见过一元一粒的豆子吗? 95
不是老板的心太黑 98
红尘浮世,你的身价几何? 102
搞乱价格 105
公交 IC 卡的经济学 109
价格的决定与成本无关 113

第六章 信息与博弈 117

- 现在做什么最赚钱? 119
美国三 K 党与印度的加娜庙 122
皇帝与柠檬 126
专家的立场 130
凭什么听你的话? 134
社会信用与博弈链 138

司马相如和卓文君的爱情博弈 143

第七章 经济与道德 147

经济与道德的博弈 149
埋单的那个人是谁? 152
慈善的经济底蕴 154
感恩不能承受之重 158
成者王,败者寇 162
正义的成本与收益 165

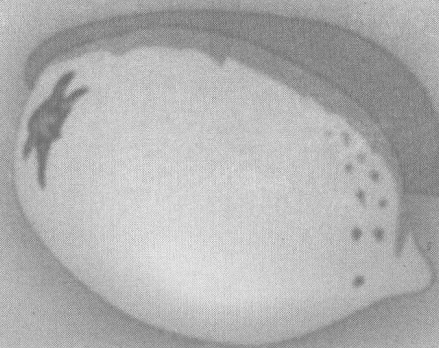
第八章 个人与社会 171

女英雄能不能爱汉奸? 173
个人信用与社会印章 178
为什么穷,为什么富? 182
你的命运掌握在谁的手里? 187
家事国事天下事 191

|第一章|

人性与理性

人性都是相通的,但个人的理性却各有各的不同。是不同的人及其不同的理性,塑造了人世间的多姿纷呈与离合悲欢。





当做善事的收益比做恶事大时，人们会选择行善；而当做善事的收益小于做恶事时，人们可能会选择行恶。只是具体到每一个人来说，到底是行善还是行恶，在于个人心中的底线。

善与恶的取舍原则

进进出出，捎带买点东西，日子久了，我和小区门口几个商店的老板就熟了，偶尔身上忘记带钱，买点小东西，比如一盒烟之类的，他们会赊账给我。老板们为什么会赊账给我？也许你会说是人熟，但我觉得，人熟并不是主要原因，而是因为钱数很少，我不会欠他们。为几块小钱赖账让人小看，一般人都不会去做，不值得。如果数额很大，他们还会不会赊给我？

有人做了这样一个实验：他在某个城市找了三个人，给他代理销售一批货物，并约定销售完后结账。第一次，他分别给了三人价值一万元的货物，一个月后他前去结账，三人都销售完了货物，他顺利拿到了货款。接着他又分别给三人留下价值10万元的货物。两个月后他来结账，有两个人卖完了货物，并顺利给他结清了货款，另外一个人却找不到了。他又给两人分别留下50万元的货物，半年后他来结账，有一个人给他顺利结清了货款，但另外一个人却不知去向了。

这个实验说明，人并不是在任何情况下都会讲道德，人只是在一定的

条件下才会道德起来。也就是说，人在做善事和恶事的时候，会进行一番选择和取舍，其选择和取舍的标准，就是看划不划算。用经济学的话说，就是成本与收益的比较，当做善事的收益比做恶事大时，人们会选择行善，而当人们做善事的收益小于做恶事时，人们可能会选择行恶。只是具体到每一个人来说，到底是行善还是行恶，在于个人心中的底线。

经济学家从经济的视角研究过犯罪问题。罪犯为什么会去犯罪，也无非是为了以较低的成本获取较大的收益，罪犯在犯罪之前，大概更多想到的是通过抢劫、贪污、诈骗等手段在短时间内会获得很大收益，而不是事情败露后会付出巨大成本，即便想到了，也会觉得这种可能性极小而继续铤而走险。如果罪犯在犯罪前就想到他绝对会被抓住，要受牢狱之灾，他就不会去犯罪。或者他也想到了绝对会被抓住，但是抓住后的惩罚要远远小于犯罪所获得的收益，他仍然会选择犯罪。这也正是那些诸如扒手、票贩子、制假证者等屡屡被打击又屡打不改的原因。

英国经济学家蒂姆·哈福德在其畅销书《卧底经济学》中分析了毒品交易者和黑手党的行为取舍，毒品交易者之所以敢对他们的客户实施敲诈，是因为确信对方不太可能去报警，而像黑手党这样庞大的黑社会集团很少实施暴力而涉足合法生意，则是因为合法生意比实施暴力获得财富更有利于在安全中谋生。在我们常人眼中，一提黑社会就想到打砸抢，其实那些真正已成气候的黑社会组织，也往往是以正面形象出现在公众视野中，有的甚至是救世主模样，也会向灾区募捐，他们只是在不得已的情况下才实施暴力，他们获取财富的主要方式是通过贿赂等手段掌控政府官员，垄断某些行业，做着看似正经的生意。

一个人对善恶的取舍，有底线问题，也有选择问题，即其会在哪些事情上行善，又会在哪些事情上行恶。我有一个文化界的朋友，他是一个愤

世嫉俗的人，用时尚的话说就是愤青，总是一副忧国忧民的样子，对当下物欲横流、道德滑坡的现实既担忧又不满。每次与他在一起，针砭时弊都是必不可少的话题。他不仅敢说，而且敢作敢当，比如他就不畏领导，领导多占了一套房子，别人都睁只眼闭只眼，他却站出来，内部开会让领导下不来台，还向上级举报。对待周围的人，他诚恳大方，富有同情心，他经济虽不宽裕，却多次送钱送物给路边的乞丐，在各种募捐活动中，也是捐款最多。这样的人也许只有在艺术作品中才能看到，而现实中他也把艺术中的完美形象作为自己理想的人格追求，我对他非常崇敬。

但偶尔的一件小事，改变了他在我们心目中的形象。一次他家的水管漏水，叫水工来修，那是一根安装不久的新管子，

一个人对善恶的取舍，有底线问题，也有选择问题，即其会在哪些事情上行善，又会在哪些事情上行恶。

漏水处明显有老鼠咬过的痕迹，但他却和水工争执了很长时间，坚持认为是水管质量问题，水工无奈，也就睁只眼闭只眼，换了新管子。我不解，水工走后便说，水管明明是老鼠咬的，你为什么要说是质量问题？没想到他笑笑说，如果是老鼠咬的，换管子的钱就是咱掏；如果是质量问题，就是物业上更换。我恍然大悟，一向道德至上的文友也并不完全道德，而是道德的视角与我们常人异，也许因为他觉得自己是个文化人，就让自己奉行文化精神，以获得精神收益的最大化，而在水管事件中，却在自觉或不自觉中表现出人性中的恶来。

奉系军阀首领张作霖，多次制造事端，挑起军阀混战，给国家和人民带来深重灾难，还曾残酷杀害李大钊等著名爱国进步人士，但却在一次日本人的酒会上，表现出一种机智幽默的爱国正气。当时日本人知道张作霖没文化，想出他的丑，请他赏字。他抓过笔写了个“虎”字，然后题款“张作霖手黑”，日本人大笑。随从忙凑近他耳边提醒：“大帅写的‘手墨’的‘墨’字，下面少了个‘土’成了‘黑’了。”哪知他一瞪眼睛

骂道：“妈了个巴子的！我还不知道‘墨’字怎样写？对付日本人，手不黑行吗？这叫‘寸土不让’！”在场的中国人恍然大悟，会心而笑，日本人则目瞪口呆。

我们常说，世界上没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨，套用这句话我们也可以这样说，一个人不会无缘无故地去行善，也不会无缘无故地要作恶。行善还是作恶，在什么情况下会行善，又在什么情况下会作恶，都有着一定的规律可循。而探寻这种规律，可以帮助我们更加准确地把握人性，有意识地引导和弘扬人性之善，避免人性之恶的出现和膨胀，为我们的生活增添一份和谐和美好。



经济学上的“理性人”和我们现实生活中的“理性的人”不同。理性人的主观意愿是最大限度地为自己谋福利，但能不能谋到却是另一回事。而现实中的“理性”则可以作为“理智”来理解，我们通常说的“不理性”实际上是“不理智”。

诸葛亮的失误

《三国演义》中的诸葛亮，运筹帷幄，足智多谋，为刘备建立蜀国立下了汗马功劳。但在街亭之战中，却因用人不当，致使街亭失守，陷蜀兵于极不利的局面。在选派镇守街亭的人选时，诸葛亮也有些担心马谡可能不会完成任务，但却在马谡立功心切的恳请下，委任马谡为先锋。为了消除顾虑，他又派做事稳健、实战经验丰富的王平做副将。可自以为熟读兵书的马谡哪里肯听王平的规劝？他放弃城池，执意在街亭旁边的一座小山上安营扎寨，结果被魏将张郃团团围住，切断了水源。时间一长，蜀军连饭也做不成，乱了起来。张郃看准时机，发起总攻，蜀军兵士纷纷逃散，马谡要禁也禁不了，最后，只好自己杀出重围逃跑。

俗话说“智者千虑，必有一失”，连料事如神的诸葛亮在马谡立功心切的恳求下，也有感情用事的时候。其实，不仅是诸葛亮，任何人都不可能是完全的理性人。是不是经济学上的理性人错了，曾经统治了经济学圣坛达两百年之久的斯密说得不对？



其实，经济学上的“理性人”和我们现实生活中的“理性的人”不同。经济学中的“理性人”指的是参加经济活动的人，其主观意愿是最大限度地为自己谋福利。而现实中的“理性”则可以作为“理智”来理解，我们通常说的“不理性”实际上是“不理智”。

对于理性人的不理性，经济学家的说法是“理性有限”。有人曾做过这样一个测试：有两杯哈根达斯冰激凌 A 和 B，A 有 7 盎司，装在 5 盎司的杯子里面，看上去快要溢出来了。B 是 8 盎司，装在 10 盎司的杯子里，看上去还没装满。你愿意买哪一份冰激凌呢？

谁都知道 8 盎司的冰激凌比 7 盎司的多，但实验结果表明，大多数人反而愿意为分量少的冰激凌付钱。因为他们在选择时，并没有认真比较大杯和小杯里的冰激凌到底哪个多哪个少，他们只是凭直观感觉，看到小杯里的比大杯里的满，就认为小杯里的比大杯里的多，从而愿意为小杯子里的冰激凌付钱。不知大家注意没注意过小吃摊上的碟子，都是很浅的那种，有的中间还略微凸起，这些都是为了让你的眼睛高兴，看着冒尖的一碟凉皮，其实并没有多少。

还有一个关于餐具的测试：一家商店正在清仓大甩卖，有一套餐具，有 8 个菜碟、8 个汤碗和 8 个点心碟，共 24 件，每件都完好无损。同时有另一套餐具，共 40 件，其中有 24 件和前面那套的种类大小完全相同，也完好无损，除此之外还有 8 个杯子、8 个茶托，其中 2 个杯子和 7 个茶托都已经破损了。在这种情况下，人们愿意为第一套餐具支付 33 美元，却只愿意为第二套餐具支付 24 美元。虽然第二套餐具比第一套多出了 6 个好的杯子和 1 个好的茶托，但人们愿意支付的钱却反而少了。

数量的多少，如果不仔细比较是很难发现的，但整套餐具是完好无缺还是已经破损，却很容易判断。一套餐具的件数再多，但即使只有一件破损的，人们就会认为整套餐具都是次品，理应价廉；而件数再少，但却全