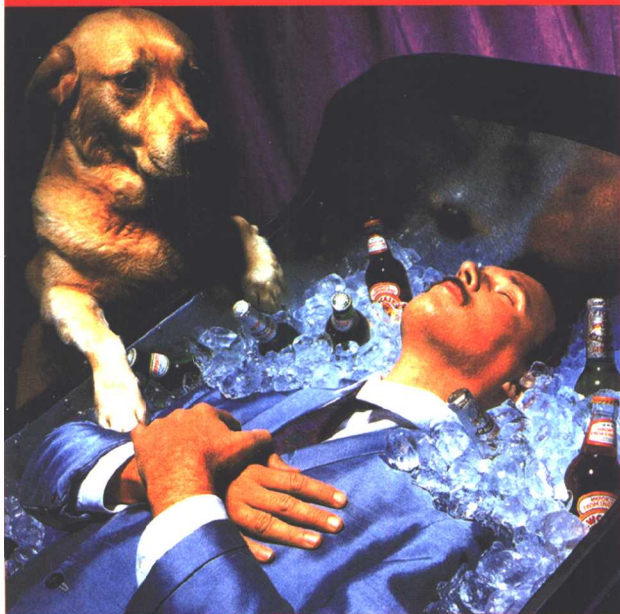


博维100丛书



LUXURY by Robert H. Frank  
FEVER

# 奢侈病

[美] 罗伯特·弗兰克/著  
蔡曙光 张杰/译

无节制挥霍时代的金钱与幸福

中国友谊出版公司



# 奢侈病

无节制挥霍时代的金钱与幸福

*LUXURY FEVER*

[美] 罗伯特·弗兰克 著

蔡曙光 张杰 译

中国友谊出版公司

**图书在版编目(CIP)数据**

奢侈病/(美)弗兰克(Frank, R. H.)著;蔡曙光,张杰译.

北京:中国友谊出版公司, 2002. 5

书名原文: Luxury Fever

ISBN 7-5057-1804-5/F·34

I. 奢… II. ①弗…②蔡…③张… III. 消费-社会问题-研究-美国 IV. D771.289

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 021982 号

**Luxury Fever**

Copyright © 1998 by Robert H. Frank

Chinese Translation Copyright © 2002

by China Friendship Publishing Corporation

Simplified Chinese characters edition is arranged with

THE FREE PRESS, a division of SIMON & SCHUSTER Inc.,

through Big Apple Tuttle - Mori China

**ALL RIGHTS RESERVED**

版权所有,翻印必究

|    |                                         |
|----|-----------------------------------------|
| 书名 | 奢侈病                                     |
| 著者 | (美)罗伯特·弗兰克                              |
| 译者 | 蔡曙光 张杰                                  |
| 出版 | 中国友谊出版公司                                |
| 发行 | 中国友谊出版公司                                |
| 经销 | 新华书店                                    |
| 印刷 | 北京师范大学印刷厂                               |
| 规格 | 850×1168 毫米 32 开本<br>11.875 印张 243000 字 |
| 版次 | 2002 年 5 月第 1 版                         |
| 印次 | 2002 年 5 月第 1 次印刷                       |
| 书号 | ISBN 7-5057-1804-5/F·34                 |
| 定价 | 22.00 元                                 |
| 地址 | 北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼                       |
| 邮编 | 100028 电话 (010)64668676                 |
|    | 合同登记号:图字 01—2002—1426 号                 |

# 目录

|    |                       |     |
|----|-----------------------|-----|
| 1  | 钱花得值不值                | 1   |
| 2  | 无节制挥霍的狂热              | 21  |
| 3  | 为何发生在今天               | 55  |
| 4  | 奢侈的代价                 | 71  |
| 5  | 金钱能买来幸福吗?             | 97  |
| 6  | 我们需要能够持久的满足           | 113 |
| 7  | 我们忽略了未来               | 139 |
| 8  | 棒极了, 不过只是相对而言         | 157 |
| 9  | 处境与地位无比重要             | 179 |
| 10 | 个体的骄傲, 群体的悲剧          | 213 |
| 11 | 认识炫耀性消费               | 235 |
| 12 | 自助?                   | 253 |
| 13 | 其他失败的补救措施             | 281 |
| 14 | 厚颜无耻的奢侈消费行为           | 301 |
| 15 | 追求公正还是追求效率: 能否获得最佳平衡? | 329 |
| 16 | 是因为我们承受不起吗?           | 343 |
| 17 | 放在桌上的现金               | 359 |

结束

1

钱花得值不值?

Money Well Spent?

H.L. 门肯曾经把有钱人定义为比他妻子的姐夫的年薪高出 100 美元的人。大量的证据有力地证实了，他对事物的观察是深邃真切的。年薪为 4 万美元的人可能是快乐的，也可能是悲哀的，但是，如果他们的同事的收入是 3.5 万美元而不是 6 万美元，那么他们极有可能对自己的物质生活标准感到满意。

我家里的一只丙烷烤炉是在 20 世纪 80 年代期间买的，这几年来越来越不好用了。开始是炉子的点火按钮出毛病，就是那个通常用来点燃丙烷气的粗糙的火花发生器。结果，点燃这只烤炉就成了一件麻烦事：我打开炉子的气阀，要等上几秒钟，然后扔一根火柴进去——火柴扔早了就容易灭，而扔晚了又会引发小规模的气体爆炸。第二个问题是，在炉子上面的金属隔板部分都生锈了。这样一来就把大量的热能集中在烹饪表面中间附近的一小块区域，而其他地方受热就非常少。如果我动作麻利一些，将小块的生料接二连三地放进去，然后再从高温区取出的话，那么，我做出的鸡和小牛排倒也还说得过去。但是，要想烧烤大的鱼片就办不到了。

这只烤炉的这些毛病肯定是能修的，但是我不知道让谁来修。即使我知道的话，其修理费几乎可以肯定会超过我买这只炉子的价钱。当时，我买这只炉子花了89.95美元。所以，看来我得再去商场买个新的。

如果你最近在商场注意过这类商品的话，那么，你就会知道这类商品的品种与10年前已大不一样了，现在有了很大的选择余地。我模糊地记得，当时的式样中有内置抽屉，在炉子的两边还延伸有隔板。但是，尽管炉子增添了这些附设装置，而你当时要买的话，最贵的也就几百美元，这与今天的 Viking - Frontgate 专业烤炉一点都不像，绝对不一样。

Viking - Frontgate 专业烤炉既可以烧天然气又可以使用丙烷，它装有红外线旋转式烤肉架，有了它，你可以在828平方英寸的烤炉的作业面上一边为40位客人制作汉堡包，一边可以从容地烤制出两只美味的20磅重的火鸡。烤炉上安装有一个熏制装置，它能“利用自身5000单位的BTU（英国热能单位）火炉和密封防水的装有碎木块的抽屉，使食品增加丰富的林木香味”。在烧烤架表面的旁边，安装有两个辅助火炉。与我们一般家庭厨房的炉子不同的是，家庭厨房的炉子只产生7500BTU，而这种炉子却可以产生15000BTU，这样的功能对于某些民族采用快速拌炒、煎炸食品的烹调法是很有用的，它还可以更快地烧开一大锅水。如果你一直渴望着要在你自家的后院做一顿四川火锅菜，或者，当你的客人马上就要到达，有40根玉米等着煮，这个时候你担心开饭时间会推迟的话，那么，这个 Viking - Frontgate 烤炉的附加功能此刻就派上了用场了。烤炉整体结构都是用不锈钢制成的，上面涂有珐琅，烧

烤架的作业面是折叠的，可完全展开，其最大的横断面可达 7 英尺宽。

Viking - Frontgate 专业烤炉的零售价是 5000 美元，这还不包括运费和安装处理费。如果你嫌贵，还有许多便宜一些的型号可供选择。例如，有一种全不锈钢的 Weber - Stephens 高级烤炉，炉子上面装有的钟声汽笛数量和 Viking - Frontgate 的几乎一样多，售价仅为 3000 美元。生产这种炉子的公司在《福布斯》和《名利场》杂志上刊登广告，用长达 4 页纸的篇幅大肆宣传这一产品。如果顾客认为烤炉表面的尺寸达到 18 × 24 英寸，只带一个辅助的火炉就够用了，那么 Viking - Frontgate 能提供一种售价为 1140 美元的型号，这种产品真可谓“物超所值”。

然而，即便以 Frontgate 这种改制的型号而言，其销量之大，要是在 10 年前我们连想都不敢想。的确，在美国每年售出的 1200 万只木炭/燃气两用烤炉中，大多数的售价还不到 700 美元，这个档次的炉子也是我下一个要去买的。但是，目前售价超过 2000 美元的烤炉在市场上绝非少见。而且，2000 美元以上的烤炉至今已经是在“一年有 12 亿美元市场的行业中卖得最火的产品”。

在燃气烤炉行业中，近几十年来出现的消费模式变化只是更大范围变化的一部分。对于正在发生的情况，人们的普遍印象可能是有误的，因为只有最引人注目的事例才会引起媒体的关注。例如，最近有一篇文章较为典型，《纽约时报》采访了泽西城的一位 32 岁的银行家，名叫艾伦·维尔齐格，就他与其兄弟在汉普顿刚刚建造的那座过于豪华的中世纪式的城堡请他

发表看法。

问：这一建筑你花了近 1000 万美元，请问你为什么  
要建造如此奢华的东西呢？

答：就是想这样做。这就像在世界上有了最大的人工  
景色一样。买下一家 2 亿美元的银行与买下一家 200 亿美  
元的银行投入的精力是一样的。那么，只要你有这个能  
力，你还是买最大的银行为好。我们用了一年零两个月的  
时间，盖起了 14000 平方英尺的建筑物。假如我们建造的  
建筑物面积是 8000 平方英尺，只能提供一半的娱乐项目  
设施，那就大为不同了。

问：在城堡中你修建的游泳池里，室内和室外的热水  
盆都装有水下声纳系统，你还修建了一座网球场，安装了  
80 面装饰镜子和 6 套士兵盔甲。如果让你给城堡再增加  
一个玩具或者某个有特色的东西，你会选择什么？

答：[停顿片刻] 没有了。只要我们认为需要的，我  
们都列入建设项目中了。

像维尔齐格这样的消费习惯只是少数人的专利，我们大多  
数人没有过这样的体验，这也与我们自己的生活是格格不入  
的。的确，巨富们的消费虽然比过去的几十年要高出许多，但  
依然只占整个消费的小部分。但是，他们的购买行为则重要得  
多，因为他们对中等甚至低收入家庭的消费模式的变化起到倡  
导作用，发挥着相当重要的影响。上层的消费失控行为就像  
是一种病毒，它影响并大量激发起人们追求奢华的狂热，在某种

程度上，我们所有的人都会被它所感染。

虽然只有巨富们的豪华宅邸会产生新闻，但是，更有报道价值的事实是，今天在美国建造的普通房屋的面积几乎是 20 世纪 50 年代的 2 倍。虽然，兰博尔吉尼汽车公司生产的有 12 个汽缸的蝙蝠鱼汽车因其 25 万美元的不变价格而引发了社会批评并成为热点。但是，更值得注意的是，在美国售出一辆汽车的平均价格现在已超过 2.2 万美元，这比 10 年前高出了 75% 还多。

无论你是属于哪个收入阶层，也无论你觉得其他人的行为对你的影响有多么小，你都无法逃避近来在消费环境中的影响作用。其中，当你参加婚礼和生日宴会时所带的礼物，当你为与你生活中有关的各种周年纪念日操办宴请时所必须支付的费用，当你选择了临近有一所好学校的住房而不得已多花的代价，当你为了家人能相对安全而在选择交通工具时必须考虑的品牌型号，当你购买孩子们想要的运动鞋时，当你考虑孩子们在毕业后能有美好的前途而为他们选择大学时，当你为了某些特殊场合的需要而拿出某种葡萄酒时，以及当你要去求职面试而选择穿着的西服时，所有这一切都无不受到当时消费环境的影响。

坦率地讲，近来从我们购物中反映的消费量增长似乎可能是一个良好的征兆，说明我们的生产能力比以前提高了，因此也就更富有了。我们的汽车不仅更快，辅助设施更豪华了，而且更安全、性能更可靠了。虽然社会批评家们对现代设备上增添的各种装饰予以讽刺，但是有谁会愿意用他们现有的设备去换成 20 年前他们曾经使用过的那些设备呢？虽然我们似乎承

认金钱并不总是能买来幸福，但是，我们大多数人仍然坚定地相信，钱多了总是件好事。例如，在一份对美国人的调查中，当人们被问起最有可能改善他们生活的一个因素是什么时，回答最多的是“有更多的金钱”。不过，就我们目前的消费模式来讲，这也有其阴暗的一面。尽管处于经济状况晴雨表上端的那些富人们，他们的收入变化十分可观，但是，美国中等收入家庭在过去的 20 年中实际上根本没有多少改变，而处于社会底层即第五层的低收入家庭，按实际情况计算，他们的收入反而减少了 10% 以上。类似的情况也出现在英国，并且开始向世界其他地方蔓延。由于收入状况保持不变或在下降，中、低收入家庭只能通过减少存款或依靠明显上升的负债来支付较高的消费。结果，美国的个人存款率在持续下降，现在这个指数已经低于任何其他主要工业国，而个人破产的记录则达到了空前水平。

甚至那些完全有能力享受当今奢侈生活的人也要付出一定的代价。在我们中间，不管是富人还是穷人，特别是富人，都将更多的时间用来工作而缩短了度假的时间。我们与家人和朋友在一起的时间正在减少，我们用于睡眠、身体锻炼、旅游、阅读和其他有助于调节身心活动的时间也在减少。由于存款率的下降，我们的经济增长率已经放慢，有越来越多的家庭对退休期间能否维持正常生活标准感到担忧。当我们用在奢侈品方面消费的增长速度相当于整个消费增长速度的 4 倍时，我们的公路、桥梁、供水系统和其他公共基础设施部分的情况则在恶化，这使人们的生活处在危险之中。公园和街道变得越来越肮脏，越来越拥挤不堪。贫困和吸毒的人数在上升，虽然暴力犯

罪率相对于一些城市的历史记录中的最高值有所下降，但仍然保持较高的水平。中、高收入家庭纷纷搬到有围墙防范设施的居民区去居住，其所占的百分比在不断增加。

对这种消费模式，我们应该感到担忧吗？如果答案是肯定的，对此我们是否能够或应当努力去做点什么？如果我们能够以某种方式设法在消费方面与往常稍稍有所不同的话，不管社会状况总的来说是多么好，社会批评家们都要吹毛求疵，发表一通议论，对此，久而久之我们已经听习惯了。的确，常识似乎证实了，巨富们的某些消费模式至少是可以更好地加以利用的。在已故的亚里士多德·奥纳西斯的“克里斯蒂娜”号游艇上设有的酒吧高脚凳，所用的覆盖皮面是极其昂贵的，材料用的是柔软的像黄油似的鲸鱼阴茎的包皮。游艇上的水龙头材料是用黄金制成的。只要轻轻一摁开关，游艇上面的游泳池就被可伸缩的铺有马赛克的地板盖住，变成一个舞厅。“克里斯蒂娜”号只是奥纳西斯同他的竞争对手船王斯塔夫罗斯·尼亚尔霍斯斗富的一个项目而已。一位设计师在接受为尼亚尔霍斯设计的“亚特兰蒂斯”号游艇时，他所接受的明确要求是，游艇要比奥纳西斯的游艇长 50 英尺，艇身全长为 375 英尺。那么，是否真的会有人去提出疑问，把每一艘船建造得小些，用省下来的钱为那些忍饥挨饿的学龄孩子提供午餐，那不是更好吗？

然而，如果有人提出，只要有人花钱不当，不管是谁，政府的官僚们都有权将其财产予以没收的话，那么这人一定是相当愚蠢的。正如保守派们告诫我们的那样，像奥纳西斯和尼亚尔霍斯那样的人，有着一种积聚如此巨大的财富的动机，而正是这一动机同时也创造了数百万个新的就业机会，明显地提高

了社会整体繁荣的水平。如果我们较高的并且在不断提高的生活水平是建立在那些勤奋工作、敢于冒险的富人们的工作成就上的，如果他们有时似乎任意放纵地花他们自己的钱，这又有什么关系呢？

这一点最为关键。但是，对我们当前的消费模式提出批评的批评家们却忽略了这点。只会说我们生活的这个世界并不美好，这又有多大意义呢？重要的是提出实际的改良方法。

在阐述我的观点之前，我首先表明，对这个问题的答案无疑是肯定的。我们一直坚持认为，时间和金钱的消费模式不仅在许多方面是可以改变的，而且改变起来十分的简便而且适用。这种观点的前一半已经由其他许多人表述过了，但是，鉴于以往的社会批评家在如何花好钱的问题上主要依靠他们自己的直觉和个人偏见发表议论，所以，我所采用的方法是要从大量有关人类幸福的决定因素的科学文献中寻找证据。经过查证大量的文献资料得出的结果表明，物质商品供应的全面增长实际上并没有使我们的心理和生理上的幸福感获得相应的增强。尽管住房比以前更宽敞了，汽车也更快了，但是这似乎并没有使我们感到更加幸福。不过，其他一些研究也证实，在许多方面，额外的消费通常会使人活得更长、更健康、也更幸福。例如，如果我们花更多的钱去减轻交通拥挤的状况，或者，花更多的时间与我们的家人和朋友在一起，或者，将更多的资金投入于用于改善城市的空气质量和饮用水质量等方面的话，我们就可能获得所期望的那种幸福感。

我的观点中一个与众不同也更为激进的方面是，我们实际上不但能够取得这样的变化，而且同时又无须以牺牲其他重要

的东西作为代价。对于评判哪些特殊形式的消费属于浪费，我们不需要把这种评判权交给政府官僚们来解决。我们也不需要对个人和公司的消费行为制定出详细的条条框框。我们同样不必去制定那些令人痛苦的法令来捆住自己的手脚。对于那些有才华并且勤奋努力的人，我们根本不该试图去扼杀他们创造新财富的动机。对于我们目前享受的任何经济的和社会的自由，我们没有必要去加以限制。相反，我将对我们现行的消费动机提出一个简单的修改，因为这样的动机能够使我们每一个人更加充分有效地去追求我们各自心目中的美好生活，而不管各自的生活理想是什么（也无论其是否合情合理）。

从表面上看，这一主张似乎可能是荒谬的。这一观点令人感到的一个明显的疑问之处是，如果更好的生活条件是很容易实现的，为什么我们至今还没能实现呢？如果工作的时间更短，有更多的时间与家人在一起，即便这意味着我们住的房子要小一些，买不太昂贵的汽车，而结果就会使我们感到更幸福的话，那么为什么我们不这样去做呢？有人会说，这是因为一周只干 30 小时、做起来又十分有趣的工作并不太好找。这样简单的回答不能说明问题。因为，即使雇主们对这一长度的工作时间可能并不反感，但是，如果我们中有太多的人都想寻找这样的工作，那么，这些雇主们也会感到应付不了的。

在过去的几年中，兴起了一股所谓志愿性的提倡朴素反对奢华的热潮，伴随这股热潮出现了数十种通俗的自助图书。书中催促我们返朴归真，告诉我们，如果我们采用更加简单的，不受干扰的生活方式，我们将会感到更加幸福。这类图书的畅销说明，书的作者发出的声音引起了社会的共鸣。他们传达的

乐观的信息是：更加舒适而且毫无压力的生活方式就是我们应当采纳的方式。我们所要做的就是控制我们的欲望。

然而，如果怀疑论者认为这种想法未免过于天真的话，我们也不必为此去谴责他们。毕竟，人们总是在寻找着改善他们生活境遇的各种途径。如果我们采用更加简单的生活方式就真的会给我们带来幸福的话，那么，我们似乎可以很有把握地说，没有这类自助图书，我们同样可以找到幸福之路，这可能是我们人类共有的智慧的组成部分。

我们现在不但工作的时间比以前更长，购买的商品也比以前更多了，这一事实使那些愿意维持现状的人断言，目前的消费方式尽管有其明显的不足之处，但是这种方式肯定反映了我们最看重的东西。房子宽敞些，同时与我们的家人在一起的时间又能更长些，这当然是好事，但是如果我们要被迫去选择的话，我们似乎都会不约而同地选择前者。这就是一个有力的反驳。这样，社会改革家们在同维护现状的支持者们的辩论中注定要继续败下阵来，除非他们能拿出更加令人信服的有力证据。

可是，正如就连大多数自由市场的热心支持者们也都明白的那样，其实道理很简单，有理性且见多识广的人们做出的选择并不总是会得到令他们满意的结果。其中最明显的一个例子就是人们的各种行为所造成的环境污染。洛杉矶有数百万驾车者自愿地开车去上班，这一事实并不意味着他们对于由此而造成他们所在城市的污染表示赞同。相反，许多城市烟尘污染已经越来越严重，因为，任何采取合用汽车或乘坐公交车的人除了要忍受不便之外，呼吸的空气同样是污浊的，并没有因为自



洛杉矶有数百万驾车者自愿地开车去上班，这一事实并不意味着他们对于由此而造成他们所在城市的污染表示赞同。相反，许多城市烟尘污染已经越来越严重，因为，任何采取合用汽车或乘坐公交车的人除了要忍受不便之外，呼吸的空气同样是污浊的，并没有因为自己放弃单独开车出行而呼吸到更加新鲜的空气。

己放弃单独开车出行而呼吸到更加新鲜的空气。如果其他每一个人也都做出这样的牺牲，自己做出这种牺牲可能才是值得的，因为，这时的空气质量就会获得实质性的改善。但是每个人只能控制他们自己的选择，而无法控制别人的选择。

同样，作为个人消费者，我们的一些动机在许多类似的方面常常是有问题的。17岁的特雷尔·加纳是底特律城的一名高中学生，他把几个月课余打工挣到的钱节攒下来，买了一双标价为875美元的鳄鱼皮鞋，为的是穿着这双鞋参加高中年级的正式舞会。许多社会批评家不赞成他这么做，因为，他受到了老练的营销策略的欺骗。然而对这些鞋的市场需求太好了，以至于在底特律城出售这些鞋的零售商们都省得去做广告了。如果我们假设，加纳的判断是正确的，这些鞋产生的正是他所要的那种效果，那么他的选择应当完全是可以理解的：“一旦我跨进舞厅的门，人们顿时会发出一片‘哇噻！’的赞叹声，”他说，“正是这双鞋神奇般的魅力使我引起了人们广泛的注意。”

除非加纳买的鞋比其他人的鞋更突出，否则这种吸引力就不存在。由于加纳和其他人都想买这种鞋，那么势必使那些想与众不同的人付出更大的代价去买更高档的鞋，加纳无须为此感到有任何不安。但是，当他找到更高收入的工作时，他就会发现，要想使自己买的新鞋引起人们的注意，其花费势必相应地提高。例如，底特律城的一名律师托马斯·马歇尔现在拥有10双鳄鱼皮鞋，其中一双鞋是他花了3000美元买的。据报道，棒球运动员塞西尔·菲尔得拥有几百双不同颜色的鞋。

具有讽刺意味的是，在每个社会群体中，如果每个人都降