

C912.69
F-83

金钱心理学

THE PSYCHOLOGY OF MONEY

〔英〕艾德里安·弗恩海姆
迈克尔·阿盖尔

著

李丙太 高卓 张葆华 译



A0952068

新 华 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

金钱心理学 / (英) 弗恩海姆, (英) 阿盖尔著; 李丙太, 高卓, 张葆华译. - 北京: 新华出版社, 2001.8
ISBN 7-5011-5276-4

I. 金… II. ①弗…②阿…③李…④高…⑤张…
III. ①经济利益-关系-个人②经济利益-关系-社会
IV. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 036331 号
京权图字: 01-1999-2255

The Psychology of Money

Copyright © 1998 Adrian Furham & Michael Argyle

All Rights Reserved

中文专有出版权属新华出版社

金钱心理学

[英] 艾德里安·弗恩海姆

迈克尔·阿盖尔 著

李丙太 高卓 张葆华 译

*

新华出版社出版发行

(北京宣武门西大街 57 号 邮编: 100803)

新华书店经销

新华出版社印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开本 13 印张 326 千字
2001 年 8 月第一版 2001 年 8 月北京第一次印刷
ISBN 7-5011-5276-4/B·23 定价: 24.00 元

1. 金钱心理学

金钱并非一切，只是常不够用。

——佚名

美国人尊重能挣钱的人。能挣钱说明你有本事。在法国，还有意大利和英国，有钱人比能挣钱的人更受重视。

——雅克·麦松路支

金钱是个独特的东西。对人来说，它和爱情一样，都是欢乐最大的源泉。

——约翰·肯尼斯·加尔布雷斯

一元钱的价值是社会现象，因为它是由社会产生的。

——拉尔夫·沃尔多·爱默生

我们美国人崇拜万能的美元！可不，这个上帝比世袭特权更值得膜拜。

——马克·吐温

金钱和神圣的三位一体是一样实实在在的东西。

——蒙西纽尔·拉尔夫·布朗

金钱从来不只是硬币或纸币。它不间断地变成为日常生活中的享受物品。金钱可以成为优美的生活、在逆境中的依靠、带来教育或日后的安全。它也可以是悲痛根源。

——西尔维娅·波特

金钱如同一只胳膊，一条腿——使用它，不然你会失去它。

——亨利·福特

贫穷并不使人丢脸，但讨厌的是，它使人感不便。

——西德尼·史密斯

美国人爱谈金钱，因为这是他掌握的衡量成功、智能和权势的象征和尺度，对于金钱本身，他挣钱、赔钱、花钱以及轻松地捐钱。

——乔治·桑塔雅那

被忽略的课题

心理学家们对人们的难以计数的形形色色的行为和追求一直给予关注。对什么样的课题都有书籍、文件和专题报告，诸如圣诞节心理学、中国人的心态。关于经济衰退、死亡以及绘画这类题目的心理学文章已经出得太多了，可是关于债务心理学却很少涉及。

我们知道许多关于性的心理学以及选择配偶和雇员，甚至关于唱歌的心理学，但是关于储蓄、购物、花钱的心理学知之甚少。

在整个心理学领域中，最被忽视的课题之一是关于金钱的心理学，而心理学正以自称是惟一研究人的行为的科学而自豪的。打开任何一本心理学教科书你都会发现难得在书的附件中有金钱这个词出现。这种情形不仅存在于关于集体行为心理学的专著之中，在一般书籍中也如此。人们一般都会期待关于讨论职业或集体行为的心理学教科书会提到作为工作动力的金钱的力量或薪资的象征意义，但做到这一点的，为数甚少。

为什么心理学家们往往忽略金钱这个课题呢？已有大量的关于礼物的性质、意义和功能的人类学研究的文献。也有关于富人和穷人行为以及两者之间巨大差距所引发的社会问题的有趣的重要的社会学研究的文献。社会学家们一直注意社会的不同阶级如何花钱、如何节省，以及他们与别人相比觉得相对穷困所产生的后果。

说实在的，下面我们会看到，并非所有的心理学家都忽略了金钱这个问题。弗洛伊德就引导我们注意金钱所具有的许多潜意识象征，这些象征可以解释特异金钱行为。行为主义心理学家曾试图阐释金钱行为是如何发生并延续下去的。认知心理学家则说明注意力、记忆力、以及信息的处理过程如何导致在处理金钱问题上出现系统性的错误。有些医疗心理学家对有关金钱方面的某些涉及病理学的行为感兴趣，诸如不由自主的节约、花钱、赌博成癖的现象。成长心理学家对儿童们什么时候及如何融入经济世界的，他们怎样获得对金钱的了解等问题感兴趣。近来，经济心理学家对人们如何用钱的方方面面做了认真的研究，从他们为什么要节约、存钱，直到他们采用的逃税、避税的策略。

尽管如此，金钱心理学被忽视仍属实情。出现这一现象可以

有各种原因。金钱仍然是犯讳的论题。在许多西方国家，虽然性和死亡已从社会和学术研究的禁忌中解脱出来，而公开讨论金钱问题似乎仍然是有失体统的。在一定程度上，心理学家似把金钱行为看做是理所当然的现象（经济学家们即如此）或者认为这个问题不属于他们“过问的范畴”。甚至可以有这种想法，即金钱问题和其他更加紧迫的问题相比较，例如对大脑解剖学和精神分裂症的理解，金钱问题属于琐事。经济学对金钱已有大量的谈论，但极少触及个人的金钱行为。经济学家和心理学家都看到了日常金钱行为中的非常明显的不合理现象，但又都对这些问题躲躲闪闪。

林德格伦在他 1991 出版的《金钱心理学》中指出，心理学家没有研究与金钱有关的行为，因为他们认为涉及金钱的问题属于经济学家的研究对象。而经济学家也躲避这个问题，他们对这类问题不感兴趣，但对这类问题如何影响物价、对信贷的需求、利率等等，却很关注。经济学家和社会学家一样，他们研究宏观水平上的大规模数据，以确定国家、社团以及某些特定的人群如何使用、支出和节省他们的金钱。

当然，不可能在这本书里恰如其分地分析如此宽广和复杂的有关金钱的经济学理论，经济学家和心理学家在两点上有所不同，虽然他们怀有相似的目标，即试图了解和预测金钱是如何使用的。经济学家对宏观水平上的规模数据感兴趣——阶级、集团和国家在特定情况下如何使用、支出和节省他们的金钱。他们的兴趣在于找出物价、工资等等的行为模式，而不在于人的行为模式。在这一点上，经济学家更近似社会学家，而不是心理学家，后者对个人和小集体的种种差别更感兴趣。因此，经济学家可能企图弄清楚一个国家或一个洲际的金钱供需状况及动态的模式，或对此加以了解，而心理学家更想了解具有不同的信仰和不同背景的不同人群在用钱方式上有什么不一样，以及为什么。对经济

学家来说，个别人之间的差别属于“误差”，而这正是社会心理学研究的“正题”。其次，经济学家在了解使用金钱的方式上假定具有相当经济知识的人们做出了合理的抉择，而心理学家并不假定人们的行为在主客观上总是合乎逻辑或合理的，虽然他们的行为可以是自成体系的。的确，正是心理的，而不是逻辑的因素，促使人们采取不同的花钱方式，而正是这一点令心理学家着迷，这没有什么奇怪。

黎与威伯利二人这样写道：

我们不难理解这种忽略。心理学不考虑金钱问题，认为这属于另一门学科，即经济学。经济学家可以告诉我们所有需要知道的有关金钱的问题。他们自己就是这样说的。他们也承认，可能存在某些微小的行为上的反常现象，某些理性上的缺陷。这种情况，心理学家可以加以了解，如果他们对此感兴趣的话。不过，这无足轻重。作为经济心理学家，我们既反对经济学家的自信，也反对心理学家的怯懦。(1981)

已有一些以“金钱心理学”为书名的书籍出现了（如林德格伦，1991）。这些书籍据称大多数揭示赚钱的“诀窍”，但对写这类书的动机却避而不谈。时常会出现这种情况：那些一心想找到这些秘诀、魔弹、“七段法”来发财的人，却是最不可能发财的人。而那些坚持不懈努力捞钱的人可能会成功，虽然这种成功时常是侥幸得来的。倒是机遇的巧合，加上善于利用新的发现或认识，最会给人带来财富。

不少著名作家思考过并写了有关金钱的问题。马克思谈到资本主义社会中的商品拜物教，在这样的社会中，人们生产他们自己并不需要的东西，但赋予这些东西特定的意义。维布伦认为人们追求某些商品是因为它们价值昂贵因而可以作为显示身份的象

征。然而这种对珍稀物品的需求会导致供应的增加、价格的跌荡和讲究的消费者对它们的需求降低而另找对象。著名经济学家加尔布雷思同意一种认识，即社会中有强大的力量可以创造需求，而人们为之掏腰包。

这本书试图把许多学科中的内容非常广泛而零散的文献集起来，并从中获得应有的教益。此书试图对金钱问题提供一种综合的、社会—实验心理学的认识，以及一切相关的含义和行为模式。贯穿此书的一个中心主题并不是人们如何头脑冷静地、合乎逻辑地、合情合理地获得、储存、花掉金钱，而正相反。

几乎所有的社会科学，特别是心理学，关于金钱的研究和理论探讨都突出一点，即对所谓的人在金钱问题上的行为模式。各种各样的研究，从实验性的演练（弗莱克，1973）到简单的访谈（海恩斯，1986），都表明人们在金钱问题上时常持有极不合情理的信念，采取极不合理的行动。消费心理学家说明在消费市场上物价与商品质量的关系并指点消费者如何合理地行动。的确，并不总是清楚消费者是否遵照已经有些冲淡的，但界定明确的理性模式进行活动（汉夫于冯·费尔斯贝，1994）。有些经济学家甚至对所谈的理性模式持有异议，他们指出，很可能“理性的”主体会违反预期效果模式的某些基本信条（阿南德，1993）。同样地，斯坦利指出，对实验经济学家来说，认清非理性并非容易，因而会把“愚蠢”的经济行为看做是合乎理性的（1994）。我们将会看到，心理学的文献中一再地指教人们如何行动，而这种指教却和经济学家一向主张的那种冷静、务实、获取最高利润的模式行动规范大相径庭。

我们将进一步超越人类学家、经济学家和社会学家的研究范围而提出如下的问题（并希望找到答案），诸如：金钱使人们快乐吗？人们时常持有的对金钱的奇特态度在什么样的场合出现，为什么有的人把他的金钱全部拱手送人，为什么常常出现这种状

况，即最珍贵的、最有价值的财产时常一文不值？总之，这本书将处理人们给予金钱的心理涵义，他们对金钱的信条和态度是如何产生的，以及作为成年人，他们如何用钱。

金钱心理学

谁都梦想发财。许多种文化都有关于财富的神话、传说和广为人知的故事（威斯曼，1974）。这种对金钱的梦想有若干种思路。一种是说金钱会带来安全，另一种说法是它给人自由。金钱可以用来显示自己的成功，也可以报复那些过去曾看不起自己、排斥了自己或者侮辱过自己的人。在文学中，有个主题是说财富可以使无权无势的人成为强人，使不受宠爱的人变得可爱。财富具有巨大的魔力，是万应灵药。因此，人人都想有钱，也因此为发横财有时会出现极端的行径。

然而，也有一种说法是可信的，即有关于金钱的问题，大概有两种不同的神话。一种是说，金钱和财富是正派生活应得的报偿，而且，这样的钱财应当为大家都好而加以明智的享用和花费。另一种说法讲的是无情摧毁别人的人，这种人为了钱而牺牲爱和幸福，在他最终获得钱财之后，他会发现这笔财富对他（她）没有什么用处。结果，这样的人所能做的只有以当初为捞取这笔财富表现出来的疯狂性来把它洒泼出去。注意这种说法包含的说教，在钱财问题上常有这样的说教。

因为认为金钱具有了了不起的力量，这就意味着对它的追求会成为极强有力的推动力量。人们常把淘金者、通过婚姻致富的人、财阀、强盗金融大亨、赌博赢家、电影明星作为例证，说明金钱有多大的能力。像古代的炼金术士，今日的伪币制造者一

样，金钱是可以制造出来的（印制、锻打或通过电子操作）。金钱可以以自然资源（石油、黄金）形态加以探寻、开发。金钱可以通过专利及产品大大地增长，也可以通过成功的投资来获得更多的钱。

在整个这个世纪中，一直有大规模的移民，从发展中国家前往发达国家，从乡村到城市（弗恩海姆与博克纳，1996）。人们都想往过一种有钱的新生活。这些人没有社会关系，没有亲属，为挣钱而走到一起。建立关系网，走上层路线时常是最终以生意经为基础的。一般人在这样的环境中不得不更加当心自己的钱财，即如何防止受骗，如何利用机会。在本世纪晚些时候，人们对某些赚钱的方式少了些热情。前保守党首相希思曾说过“资本主义丑恶的不可接受的面貌”。

对公开地、自豪地追求金钱和以任何代价来捞钱的行为的认可，在特定的历史时期看来是有所不同的。在20世纪80年代和90年代，在某些社会圈子里谈论需要钱是很体面的事，甚至是可取的。也许可谈论贪婪、权势和玩弄“金钱游戏”。但是，这种想往财富的谈论看来只有在证券市场表现良好的经济状况兴旺发达的日子里才会发生，并且在社交场合是被允许的。在本世纪，经过几次的经济崩溃，厚着脸皮大谈金钱的言词，被看做是粗俗的、不适宜的、是一种缺乏社会公德心的表现。然而，国民经济的特殊境况并不会阻止人们为自己经济上的成功而各自寻求达到目的的秘方，尽管国家的经济状况难免影响个人追求的事业。

金钱本身是静态不动的。但是，不管在哪里它都获得了特定的含义，被赋予特定的能力。心理学家对人们怎样看待金钱感兴趣，即人们为什么这样对待金钱，并如此处置它，以及金钱对人际关系具有什么影响。

在社会上金钱效益以人们对它的期望为转移，而不在于它自

身具有的，或物质性的特点。金钱属于一种社会契约，因此，对它的态度是部分地由人们共同持有的看法决定的，即人人都认为别人对它会做出怎样的反应。因此当金钱出“问题”时，比如它的价值有了变化，或是变得极不稳定的时候，交换会变得难以进行，这时人们甚至会退而进行以物易物式的交换。在这样的剧变时期，长期固有的、认为是理所当然的信念受到怀疑，许多人这时会情不自禁地发表一些语义明确的意见和认识，而这些意见和认识在过去只是隐约意识到的。

卡鲁瑟斯和巴波 1996 年回顾美国内战后发生的关于两种货币观念的争论情况：一种是金本位制拥护者的主张，另一种是纸币制的支持者（当时的纸币称做是绿背纸币）。在当代美国社会中，货币问题很少像上个世纪“绿背”时代那样招致大众的热烈关注。货币再次被看做是非政治的、中性的、促进贸易的手段。出现两种主张的“绿背时代”提供了一段对金钱的性质进行尖锐的、群体参加的、相互争辩的思考过程。许多人，而且不是金本位者，认为，货币机构具有重大的影响分配的力量，并且制造了分野明显的赢家和输家集团。绿背时代验证了这样的事实，即当一种社会体制出现问题，人们对它不再无保留地接受的时候，极有可能产生根本性的变革。的确，这种情况也可能发生在今天的欧洲联盟身上，因为这些国家正在考虑放弃它们的货币（英镑，马克，法郎）而接受新的欧元。这一变革看来是为缓解某些令人焦虑的问题以及其他的问题，而在这变革之前人们对这些问题并不认为多么重要。

金钱是什么？《新牛津（彩色）词典》是如此界说的：

金钱（名词）——富足，欠款，资产，钞票，面包，资本，现金，零钱，支票，硬币，铜钱，信用卡，货币，赔款，负债，红利，嫁妆，挣得的钱，捐款，房地产，开销，财富，资金，收

入，利息，投资，贷款，押金，遗产，养老金，利润，汇款，资源，薪金，储蓄，银子，英镑，税，工资，财产，赢得的钱（原文 60 余名词，此处系节译，按原词序，即字头字母顺序）。

上面的定义提供了这本书以后将会涉及的所有与金钱有关问题的初步概念。金钱不仅有许多的不同的定义，而且有多方面的含义和用途。

不存在关于金钱的宏伟的心理学“理论”，然而多种心理学上的范式和传统论说已用在金钱心理学上。其中包括心理分析学理论、皮亚杰学派的认识论、行为主义学派关于学习的理论、以及新近从经济心理学中冒出来的有趣的意见。行为学派的研究关注金钱为何变成一种条件强化剂，因而成为受到重视、有意义的东西。在这一门研究中，目前仅限于对动物的了解。在这种研究中，多种动物（老鼠、黑猩猩、猫）完成一项任务，然后获得特定的物品（小船、铁球、卡片），这些东西，像是钱币，可以用来交换想要的东西，比如食品。这说明金钱受到重视是因为它代表多种需要的东西，或者说与之相联系的。

除了对动物进行的研究以外，还有大量关于“象征经济”的文字，这种研究是将行为学派关于“金钱”的理论实际运用到接受治疗的人群身上，诸如精神病人（特别是分裂症患者）、心理不正常的青少年和重犯。象征经济是自成体系的经济制，在这种制度下，成员病人因行为适当（与人交往、肯工作）而获得报酬（强化），并且可以买到许多诱人的东西（食品、娱乐、香烟）。也就是说，奢侈品（说实在的，是必需品）必须是挣来的（阿宜伦与阿兹林，1968）。

大量的研究表明，象征经济是有益的（阿宜伦与罗伯茨，1974），但也受到从医疗角度出发的各种批评，这些批评有以下几点：由于缺少比较性的研究（只有不予治疗一种控制条件），

很难确认象征经济比较别的条件更好些还是更坏些；象征经济时常是为满足组织机构的，而不是个人的需要；象征经济从总体上说违反许多个人的权利；而且，更重要的是，加条件的行为不能加以一般化而扩展到不实行象征经济的新环境中去（贝莱克与赫森，1980）。

最后，应当指出，有相当多的著述本着行为学派的思路谈到金钱的刺激对多种认识过程的影响（艾森克与艾森克，1982）。大部分这方面的著述说明（通过金钱奖励的）推动力能控制注意力，因而也控制学习过程，这进一步影响记忆力。

黎及其他人1987年指出，在这个问题上，有实验和社会金钱心理学以及许多重要的心理测量学研究（请看第2章）。这方面著述指出，我们需要进一步找到一种新的关于金钱的心理学理论，这种理论承认金钱的象征性价值。最后，这些著述也认为，心理学家需要不光是争辩和证明在金钱问题上人们显然是非理性的或不合理性的，而应进一步探究许多组织和行动程式是接受、准许、甚至鼓励不那么合乎理性的经济行为的。的确，因为社会心理学家一直认为他们的任务是把心理学社会化，把社会学个人化，因而觉得他们处于强有力的地位来了解社会集团、组织和机构为何能够并确实能强有力地影响普通人在金钱问题上的信念和行为。

经济学家论金钱

大多数图书馆都收藏有“金钱”这个词的成百上千册的书籍，但是几乎全部都归类在经济学的科目下。这些书涉及货币理论、货币政策、货币与资本市场、国内货币、货币—政治—政府

政策、以及货币、收入、资本之间的关系。经济学家指出，货币可以就其本身的实体加以分析：铜、银、金、纸或无形。大量的货币取信于银行，银行通过运作证券来流通货币。此外，银行存款有重要的优势：方便、规格一致，其实体并无价值，只代表“纸上金钱”。

虽然在经济学家之间存在热烈的理论之争及相关政策的辩论，但是也存在可观的一致。下面这些至理名言——库尔伯恩列举的（1950）——大概不会引起争议：货币可以界说为一种计量价值和支付的手段，既是计价单位，又是通用的交换媒介。货币是价值的抽象单位，是用来表示价格的“数学工具”。它是精确计算的共用单位。货币确实具有法律地位，但是“商业”上的通用性在给货币下定义时是至关重要的一条。货币应当是可携带的、耐用的、可分的、可辨认的。通常的计价单位应当具有适当的价值。当今的货币不再需要它本身含有价值，在易货经济中，僵硬的交换比例阻碍经济进步。以货币为基础的经济体系和易货经济不同，它把购买力通用化，使交换可以给人充分满足。随着时光的推移，货币出现了缺陷，任何耐用品（如黄金）都可以用来作为当前与未来价值的中介。货币可以表示借贷关系：因此有货币市场，人们可以在那里借钱，而钱的价格以利息来表示。在实际资本、名义资本和法定资本之间时常是有区分的，实际资本指的是实实在在的货物和劳务（仓库中的存货）；名义资本指的是实际资本的公认的价值；法定资本指的是公司付给固定利息和红利所依据的那份资本。

有关金钱的各种术语：

1. 法定货币：支付的法定形式。
2. 通货：硬币、钞票以及所有有形的交换媒介。
3. 现金：作为支付手段的任何通用的东西，即交换媒介，特指硬币与钞票。

4. 商品货币：例如金币，其金属的价值等于它的价值（即纯值）。
5. 名目货币：通常是贱金属硬币，过去曾经是商品货币。
6. 代表货币：钞票，可自由兑换纯值商品货币。
7. 不兑现纸币：国家规定的法定货币。
8. 银行货币：银行发行的钞票等。
9. 替代货币：所有形式的存款，包括国库券、钞票。
10. 信用：对支付或还债的信任；因此，所有银行存款都是信用。
11. 透支：也属信用的一种，即允许提取超过存款数额的款项。

货币的功能是众所周知的。货币是交换的媒介：纸币以及塑料货币本身并无价值，它们是价值的保证，可以用来交换货物和劳务。货币也是计价单位：通过花钱我们可以判断货物有多么便宜，或多么昂贵。此外，货币又能代表价值的积累：它和易变质的货物不一样，货币不腐烂，但是它的价值在不同时期会有变动，特别是在政治不稳定时期。最后，货币也是延期付款的本位：在一件商品实际进入市场之前就可以对它进行买卖（如期货交易）。

“好钱”需具备什么条件？主要有以下几点：第一，可以携带，携带方便。的确，电子或塑料货币也许携带太方便了，以致可以逃过应有的法律监视。第二，好钱要耐用，不怕磨损。纸币只能使用六个月，以后就破损了；而硬币可以使用二三十年，尽管这期间可能有通货膨胀问题。什么东西都可以制作硬币，包括塑料，但是，常利用黄金、白银和青铜的象征性。第三，好钱必须是可辨认的，即一望即知其确切价值。第四，好钱必须是规格一致的，每张钞票、每个硬币都和其他的钞票、硬币一样被人接受。即便是稀有硬币也如此，只要作为官方通货的一部分在交换

(偿债)过程中是被接受的。第五,自然,货币价值必须是稳定的,币值不能变动太剧烈、反复无常或不可预测。最后,好钱必须是限量的,其供应量要受到控制,否则,供应过少或过多都可以严重影响其稳定性。

金钱到哪里去了?它如何流通?钱是通过产生“实在的价值”——货物、劳务——挣得的(工资、薪水)。钱是为享用所生产的物品而花掉的,其中包括“必需品”、娱乐、股票、等等。最后,还有货币管理——政府试图控制货币制度以防经济萧条或通货膨胀。经济学家对个人的日常金钱行为不感兴趣,但总是对规模数据,并对它建立理论加以说明感兴趣。

货币的历史

久远的人类历史纪录就证实了亚当·斯密所说的“实物工资、易货贸易和交换”。易货贸易至今仍然在手中没有现金或是很想逃避税赋的人们之间进行着,这种贸易方式存在着明显的缺陷,其中有以下几点:双方的需求要巧合一致,一方需要的,正是对方所有的。以物易物无助于建立价值的衡量标准。因为物品的不可分割,这种交换不能如实地反映物品之间的相对价值,即有可能用多个较小价值的东西交换一个较大价值的东西,也可能只用一个较小价值的东西换得那件较大价值的东西。总之,这种交易方式是不完善的。易物交易很难延期进行,因为有的东西会坏掉,需要快些用掉。

随着易物交易的发达,人们习惯用一种标准物件来估计“价格”,这样的物件逐渐被看做是交换的媒介(摩根,1969)。因此,牛、奴隶、妻子、布、谷物、介壳、油、酒以及黄金、白

银、铅和青铜便成为交换的媒介（表 1.1）。此外，宗教用品、装饰品、模型（微型工具）也用做交换媒介。在德国，战后时期咖啡和香烟变成了交换媒介。在 20 世纪 80 年代，在受到战争破坏的安哥拉，瓶装啤酒成了交换媒介。直到 20 世纪中叶，在新几内亚，宝贝贝壳（还有猪）曾经是一种很流行的交换媒介。

用牛来交换物品是很不方便的办法，交换双方在达成协议后要花时间来结算。牲畜的质量各不相同，交换的物品其质量也不相同。牛作为货币，是可以携带的，也是可辨认的，但不耐久，不可分割，也没有统一的规格。

货币的发展下一步发生在环地中海的贸易国家，它们开始用金属进行交换。这些金属有黄金、白银和铜。这些东西因为宝贵，人们想要，因为有用，也可作装饰品而受到普遍欢迎，它们的质量也不因时间的推移而变化。有人认为最早使用金属货币的人是卡帕多奇亚的亚述人，他们制作的带有浮雕图案的银锭在公元前 2100 年即已出现。亚述人可能还有一种原始的银行系统，包括我们现今所说的“利息”，即贷款和举债的代价。

表 1.1 曾经用做货币的非寻常物品

物品	使用地区
珠子	部分非洲和加拿大
啤酒	当前安哥拉
公猪	新赫布里底群岛
黄油	挪威
香烟	战俘营和战后欧洲
可可豆	墨西哥
宝贝贝壳	世界各地（太平洋诸岛、非洲、美洲和古代英国）
鱼钩	吉尔伯特岛
狐蝠毛皮	新喀里多尼亚
黑旱獭毛皮	俄罗斯