

生命中的 经济游戏



反常理思考

作者/◎史帝文·蓝思博
译者/◎鲁乐中



反常理
思考

■安全带反而害人？ ■省油汽车并不能减少消耗汽油？
■低脂食品反而使体重增加？ ■为何广告喜用名人现身说法？
■减低空气污染不一定使市民高兴？ ■环保行动是一种集体歇斯底里的形式？
■什么是赢了不幸，输了凄惨？ ■一夫一妻制为何是男性集体勾结的产物？
■少数服从多数为何不公平？ ■失业对你有好处？ ■两党协商是触犯政治反托拉斯法？
■选民应控告开芭乐票的当选人？ ■作者以反常理的思考模式，拨正日常生活中许多似是而非的现象，扩大思考领域，让生活很有经济学概念。

生命中的经济游戏

史帝文·蓝思博 (著)

鲁乐中 译

责任编辑:唐忠民

装帧设计:高 飞

生命中的经济游戏

史蒂文·蓝思博 著 鲁乐中 译

黑龙江人民出版社出版

(哈尔滨市南岗区宣庆小区1号楼)

黑龙江新华印刷厂印刷 黑龙江省新华书店发行

开本:850×1168 1/32

印张:9.5 字数:210千字

1997年11月第1版 1997年11月第1次印刷

印数:1-5000册

ISBN 7-207-03279-X 定价:19.80元
I·535

目
录

生命中的经济游戏

从生活中发现经济学的乐趣 文/彭百显	
作者序	经济学侦探的另类思考
第一章	诱因的力量 11
	安全带反而害人?
第二章	理性之谜 22
	滚石乐团演唱会入场券为何抢手?
第三章	真相或后果 37
	如何拆帐或选看电影
第四章	无差异原则 52
	谁在乎空气干不干净
第五章	探讨生命所为何事 67
	生命中的电脑游戏
第六章	经济学与生态宗教 73
	为什么我不是环保人士
第七章	科学研究的经济学 86
	爱因斯坦说得有理吗?
第八章	经济学家如何犯错 97
	改育的新式足球
第九章	独占力量 109

	为什么戏院卖的爆米花较贵?	
第十章	随机走势与股价	124
	投资者入门	
第十一章	有关利率的各种说法	136
	摇椅上的预言	
第十二章	为何生命充满失望	145
	赢了不幸, 输了凄惨	
第十三章	交配的游戏	155
	求偶与勾结	
第十四章	要不得的迷信政策	163
	在爱荷华州种汽车	
第十五章	从错误中摸索正道	167
	民主制度的陷阱	
第十六章	效率理论	182
	为什么课税不好?	
第十七章	为什么价格是好事	199
	史密斯对达尔文	
第十八章	法庭内经济学	212
	药与糖, 火车与火花	
第十九章	大西洋月刊怎么错的	226
	毒品战中要站在哪一方?	
第二十章	财政赤字的迷思	240
	你喜欢哪种付钱方法?	
第二十一章	声音与愤怒	253

	报纸读者投书虚浮不实的智慧	
第二十二章	统计数字会说谎	269
	失业对你有好处	
第二十三章	政策恶习	283
	我们需不需要更多文盲?	
第二十四章	一些小小的建议	294
	两党合作结束	

从生活中发现经济学的乐趣

文/彭百显

这是一本趣味横生，又可扩充思考方式的绝妙好书。

基本上，作者蓝思博系从资本主义经济学的市场导向出发，以日常生活中的细节，透过经济学原理来诠释事情的真相。

全书共分二十四章，每章就像一道甜点，道道吸引人，让人在阅读之际，欲罢不能，非终卷不愿松手。虽然经济学是解决莫名其妙事物的工具，而解决这些莫名其妙的事物是种乐趣；但是，这本书的趣味性，却十足“好莱坞式”，有趣又令人深思。

从本书可以发现，有些事实现象听了很令人意外，但经济学家一点不惊讶；然而大部分人视为理所当然的某些行为，在经济家眼里却十分不寻常。例如在书中第一章，即以“安全带反而害人？”为题，来诠释“诱因的力量”，最后还得到一个结论：不管花样如何翻，千古不变的真理是“有钱能使鬼推磨，诱因确实能影响人类的行为。”

作者的写作方式及模式，是首尾一贯的，从第一章到二十

四章，都是以生活上的实例，来拨正许多似是而非的观念；在辩证过程中，都依据经济学的基本原则演绎，所以就一个从未接触过经济学的人来讲，读完这本书，才发现经济学就是在现实生活中而感到乐趣。

本书其实就是生活经济学，虽然作者的写作素材，皆取样于美国的社会，但是从台湾将迈入已开发国家之林，让我们惊觉书中描述的背景，与当今的台北都会生活多么的相似，更是让我们不得不訝异于资本主义社会的相似性，尤其经济结构及生活方式的雷同，这是一种文明进化呢？还是类殖民经济的侵略呢？这是值得我们深思的课题。

面对当前的经济问题，如果仅就“供给与需求”来诠释，恐怕有所不周；所以，在书中作者引用人类的好奇心来观察这个世界，利用人类行为目的来解决问题，因此书中也充满人生的哲理，这是此书最大的特色和吸引人之处。

虽然，此书以杂谈串连起来，章与章之间未必有必要性的关连，但是，其中犀利的言谈、怪诞不经的念头、叫人拍案叫绝的观点，给人提供源源不绝的灵感，因此，作者带着几分好奇和巧智来完成这本生活经济学，对芸芸众生可谓一大福音。

（注：本文作者为现任立法委员）

作者序

经济学侦探的另类思考

1974年11月，也就是我刚到芝加哥大学念研究生后不久，《华尔街日报》刊出一份清单——“让经济学家出丑的方法”，作者是麦葛拉斯，他提出了一大堆平常生活中教人发窘的简单问题，他认为，这些问题都是经济学家答不出来的，例如：为什么自动贩卖机卖的香烟比糖果店卖的香烟要贵？为什么橘子汽水的价格是汽油的四倍？

那天晚上吃饭的时候，当时的我只是一年级的研究生，听到上述问题，和几位朋友大大取笑了麦葛拉斯一番。我们只懂得一点粗浅的经济学，却觉得他列出的所有问题似乎都很容易回答。

今天，在增加了约二十年的知识之后，我却觉得麦葛拉斯的问题既有趣又难以回答。记忆中，那天吃饭的时候，麦葛拉斯的问题之所以那么好回答，原因出在我们没有去正视这些问题。我相信，我们是用“代给与需求”等句子否定了他的大部分问题，好像这些句子具有什么力量。不管当时我们心怎么

想，我们肯定那就是经济学的内容。以下要谈的是我现在认为经济学讲的是什么：

一、它是以真正的好奇心去观察这个世界，承认到处充满神秘。

二、它想要解决这些神秘，用的方法与人类行为的目的相吻合。

有时，神秘本身就像麦葛拉斯的问题一样难解决，所以我们只好设法去解决虚构世界中的类似问题，这种虚构的世界是我们自己创造的，称之为模式。

如果我们的目的是了解橘子汽水的价格为何比汽油贵，那么一开始我们想的，可能是大家只买橘子汽水和汽油的世界；如果我们的目的是想了解为什么特定的选民希望立法禁止硅胶乳房移植，一开始我们假想的世界可能是男人只以乳房的尺寸选择配偶。

我们拿模式来思考，不是因为它们符合真实世界，而是因为针对模式去思考，是个很好的热身运动，可藉此进一步去思考我们生活的世界；这往往也是我们的目的。但了解的第一步是必须承认这个世界并不是那么好了解，这一步在我们开始念研究生的时候还没有踏出。

本书是由一些杂谈串连起来的，谈的是经济学家如何思考。文鹵谈到，我们认为莫名其妙的事物，为什么会觉得它们莫名其妙，以及用什么方法去设法了解。有些莫名其妙的事物，我认为已有解答，有些则还没有。我们可以找到很多好理由去学经济学，但我在本书中强调的是——经济学是解决莫名其事物工具，而解决这些莫名其妙的事物是种乐趣。

过去十年里，大部分时候我有幸能每天与一群很独特的经济学侦探共进午餐，这些人尖锐犀利的言谈、怪诞不经的念头、教人拍案叫绝的看法，给我源源不绝的灵感。每一天，都有人带着莫名其妙的新鲜事物来吃饭，考验大家的智慧，席间总会提出好几个精彩且富创意的解决方法，也有好些人争得面红耳赤，表示反对意见，但偶尔也被一一驳倒。我们纯为了取乐而这么做。

本书大部分是这些日子里茶余饭后闲扯出来的流水帐纪录，我敢说，其中有些想法是我第一个提出来的，但已不记得到底是哪些，还有一些想法是听自毕尔兹、韩生、乔科比、甘恩、麦科洛柯林、史托克曼、以及这些年来，来来去去的其他许多人。有幸参加这些神游太虚的午餐会，个人深感庆幸，谨将本书献给曾经共进午餐的那群人。

本书也要献给营造出完美气氛，让午餐会得以生生不息的餐厅经理波诺莫，也献给罗彻斯特的量佛利咖啡屋，因为它违背了经济学原理，让我只花一杯咖啡的钱，占着位子不放，才能完成最后的手稿。

从本书各章节，可以一窥经济学家怎么看这个世界，而且大部分章节都可以不按顺序阅读，虽然有些章节所谈的观念源于前面的章节，但不妨碍继续阅读。

本书所说的观念，是希望能具体而微地呈现主流派经济学家的思考方式。当然，有些地方或有不同的意见，也有些经济学家对我所说某些事情不敢苟同，但我相信看这本书的大部分经济学家，会同意本书已准确地反映他们的一般观点。

细心的读者会发现，本书应用了经济推理到各式各样人类

(有时是非人类)的行为上,还会注意到,在经济原则适用范围的问题上,宁可使用一概而论的方法,因为我相信,经济学原理四海通用,不分种族、性别。

当然,在现实生活中,经济原则的应用,往往会遇到许多困难。例如,在现实生活中,人们的行为往往受到许多因素的影响,如道德、习惯、文化、宗教等。这些因素可能会使人们的行为偏离经济原则的预测。但是,从长远来看,经济原则仍然具有强大的解释力和预测力。正如亚当·斯密所说,“看不见的手”会在无形中引导人们的行为,使其符合社会的整体利益。

在现实生活中,经济原则的应用,往往会遇到许多困难。例如,在现实生活中,人们的行为往往受到许多因素的影响,如道德、习惯、文化、宗教等。这些因素可能会使人们的行为偏离经济原则的预测。但是,从长远来看,经济原则仍然具有强大的解释力和预测力。正如亚当·斯密所说,“看不见的手”会在无形中引导人们的行为,使其符合社会的整体利益。

在现实生活中,经济原则的应用,往往会遇到许多困难。例如,在现实生活中,人们的行为往往受到许多因素的影响,如道德、习惯、文化、宗教等。这些因素可能会使人们的行为偏离经济原则的预测。但是,从长远来看,经济原则仍然具有强大的解释力和预测力。正如亚当·斯密所说,“看不见的手”会在无形中引导人们的行为,使其符合社会的整体利益。

在现实生活中,经济原则的应用,往往会遇到许多困难。例如,在现实生活中,人们的行为往往受到许多因素的影响,如道德、习惯、文化、宗教等。这些因素可能会使人们的行为偏离经济原则的预测。但是,从长远来看,经济原则仍然具有强大的解释力和预测力。正如亚当·斯密所说,“看不见的手”会在无形中引导人们的行为,使其符合社会的整体利益。

在现实生活中,经济原则的应用,往往会遇到许多困难。例如,在现实生活中,人们的行为往往受到许多因素的影响,如道德、习惯、文化、宗教等。这些因素可能会使人们的行为偏离经济原则的预测。但是,从长远来看,经济原则仍然具有强大的解释力和预测力。正如亚当·斯密所说,“看不见的手”会在无形中引导人们的行为,使其符合社会的整体利益。

在现实生活中,经济原则的应用,往往会遇到许多困难。例如,在现实生活中,人们的行为往往受到许多因素的影响,如道德、习惯、文化、宗教等。这些因素可能会使人们的行为偏离经济原则的预测。但是,从长远来看,经济原则仍然具有强大的解释力和预测力。正如亚当·斯密所说,“看不见的手”会在无形中引导人们的行为,使其符合社会的整体利益。

在现实生活中,经济原则的应用,往往会遇到许多困难。例如,在现实生活中,人们的行为往往受到许多因素的影响,如道德、习惯、文化、宗教等。这些因素可能会使人们的行为偏离经济原则的预测。但是,从长远来看,经济原则仍然具有强大的解释力和预测力。正如亚当·斯密所说,“看不见的手”会在无形中引导人们的行为,使其符合社会的整体利益。

第一章

诱因的力量

安全带反而害人？

厚一本经济学，说穿了不过六个字：“有钱能使鬼推磨”，其余都是这句话的注解。

“有钱能使鬼推磨”这句话听起来没什么稀奇，不管张三还是李四，几乎人人都能朗朗上口，不觉得有什么了不起，经济学家却硬是跟一般人不同，老是时时刻刻奉为主臬。

记得 70 年代末期，我等了半个小时，才依联邦政府规定的价格买了一桶汽油。几乎所有的经济学家都同意，如果容许价格自由调整，大家一定会少买汽油，但许多非经济学家的想法却不一样。经济学家说的是对的：价格管制解除后，排队买汽油的长龙不见了。

汽车安全立法安全吗？

经济学家相信“诱因能够发挥力量”。这个信仰有很大的

用处，在不熟悉的领域中，它被当作一盏明灯，指引方向。1965年，纳德出版了《开慢开快都不安全》一书，呼吁请大众注意，汽车在设计上有许多地方增加了不必要的危险。联邦政府马上有了反应，提出范围广泛的汽车安全立法，强制汽车驾驶人要系安全带、仪表板要用软质、转向柱于撞击时能够断裂、采用双重刹车系统设计、挡风玻璃要能防止外物插入。

不过，还没等到法律生效，经济学家就看出一种后果：汽车意外事故将会增加。他们的理由是，以往汽车设计差，驾驶人害怕出意外，开车出门有如临深渊履薄冰，现在有了安全带和软质仪表板保护，生命威胁减低，开车就不必那么小心。害怕出意外是个强大的诱因，驾驶人为免于发生车祸，只好小心开车；安全得到更大的保障，提供的却是另一种诱因，鼓励了驾驶人开车漫不经心，意外事故不增加也难。

这个例子跟预测汽油购买长龙消失的道理完全一样。当汽油价格便宜时，消费者较有意愿一次多买一些；意外事故的代价（例如丧生的机率或者医药费用的支出）很低时，驾驶人自然会因粗心而发生较多的事故。

对这个说法你可能不敢苟同，因为再怎么讲，意外事故绝对不像汽油，是人们愿意购买的“产品”。但从人们极力追求速度感，在开车时越来越粗心大意等角度来看，把速度和粗心看成是产品，有何不可？既然如此，开得更快和开车时掉以轻心，不就相当于人们选择了更多的意外事故？至少从发生的机率来说是这样。

但有个很有意思的问题还没有解决，那就是汽车安全立法的反效果有多大？换个角度说，60年代的安全立法多制造了

多少意外事故？把问题说明点，就是这些法律的本意是在意外事故发生时，让驾驶人更容易保护自己，进而减低死亡人数，同时，这些法律反而鼓励了驾驶人开车粗心大意，所以会增加死亡人数。

所以必须思考，到底汽车安全立法的净效果，是降低了驾驶人的死亡人数，还是增加了驾驶人的死亡人数？

单纯的逻辑推理无法回答这个问题，必须拿出实际数字来说明才行。

70年代中期，芝加哥大学的裴兹曼就是这么做的。他发现两者的效果大致相当而彼此抵消，也就是说，意外事故发生的次数增加，但每次意外事故死亡的驾驶人减少，两者相抵，驾驶人死亡总数基本上没变。这时，有一个有趣的副作用产生了，那就是行人死亡人数增加。毕竟汽车仪表板加了软垫，路上行人并未因此得到什么好处。

我把裴兹曼的发现告诉非经济学家，大家都很难相信驾驶人会单因汽车比以往安全而横冲直撞开车；经济学家则因为尊重人类会依诱因行车时掉以轻心，那么不妨从反方面想想，人们会因车子开起来比较危险而小心驾驶的看法。当然，这只是同一件事的另一种说法，换个角度思考，就使人较易接受。如果车上没装安全带，开车时你不会更加小心吗？加州大学洛杉矶分校的艾尔强有个奇想，建议规定每部车子的方向盘上都装一支利矛，直指驾驶人的心脏部位。艾尔强深信，这么一来，紧咬前车尾巴的驾驶习惯一定大为减少。仪表板加了垫，驾驶人肯冒更大的生命危险，也并非全然愚不可及。开车鲁莽有它的成本，也有好处，因为可以快一点

到达目的地，也较能享受开车的乐趣。所谓鲁莽，形式有很多，例如经过危险路段不减速；心不在焉、心神恍惚；眼睛暂时离开路面寻找录音带。这些行为可能让旅途更加愉快，所以多冒一点发生意外事故的危险，也是值得的。偶尔人们会想，犯不着冒生命危险去做不必要的事，至少没必要去做上述事情。这种想法特别让经济学家泄气，因为不管是提出问题的人或其他人，都不会相信经济学家的说法是对的；所有的人每天都会为了点小惠而冒险，开车出门到杂货店买一份报纸，一定有待在家里所没有的风险，但大家还是愿意开车去杂货店，单为了一点小小的乐趣，值得去冒丧失生命的“任何”危险吗？这个问题不必问，答案很明显是“值得”。

正确的问题应该是：值得为一点小小的乐趣，冒“多大”的风险？答案是：“如果只有百万分之一丧生的危险，我愿意边开车边找录音带，但如果风险是千分之一，那我可不干。”这种说法绝对百分之百合乎理性，时速二十五里时找录音带的人多于时速七十里找录音带的人，道理便在这里。

对“内有幼儿”标示的反应

裴兹曼的发现，指出了一件事实：驾驶人的环境一有变化，开车行为一定跟着大变。这么一来，一些驾驶人就有机会去影响别人的行为。路上开车，随处可见车子上面挂着“内有幼儿”的标示，就是这样的例子。这个标示的目的，是提醒其他驾驶人要格外小心。我晓得，驾驶人看到这个标示，总觉得