



幸福的计量

幸福的计量

传统的智慧，在传统上是源远流长的，在智慧上却是短视肤浅的。

——沃伦·巴菲特

幸福的计量

“第三只眼”看生活中的行为与抉择

当我用严谨的逻辑和深入的思考来分析许多你我身边发生的事情的时候，我惊奇地发现，我们许多原来以为正确的观点竟然……

The Way to Happiness

全南 著



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

幸福的计量

全南 著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

幸福的计量/全南著. —北京: 中国经济出版社, 2005. 1

ISBN 7-5017-0280-2

I. 幸… II. 全… III. 幸福—生活 IV. B82

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 129758 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 朱祝霞 (010-68319283 julia_bj2003@yahoo.com.cn)

责任印制: 张江虹

封面设计: 红十月工作室

经 销: 各地新华书店

承 印: 人民文学印刷厂

开 本: A5 印 张: 8 字 数: 120 千字

版 次: 2005 年 1 月第 1 版 印 次: 2005 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 0001—6000 册

书 号: ISBN 7-5017-0280-2/Z · 86 定 价: 18.00 元

版权所有 盗版必究 举报电话: 68359418 68319282
服务热线: 68344225 68369586 68346406 68309176



前言

这是一个分析的时代。

人是万物的尺度，是万物存在的存在尺度，是万物不存在的不存在尺度。确实如此，我们每一个人都在用自己的观点看世界。你一定有你的立场，没有任何立场去看问题是不可能的。这就像物理学中的参照物，你总是需要一个参照物。是道德？是理想？是名利？是感情……，各各不同。在人类的生活中，人们总是依据一些自己的原则去做事，作选择。

有没有一个分析的原则，是普遍性的，能够解释绝大多数的人类行为，如同物质世界为运动规律所支配，精神世界为利益规律所统治。我发现人们一直在使用它，只是没有非常明确地为它作解释。我称之为“普遍的成本效益分析”（Universal Cost-Benefit Analysis——UCBA）。

一图胜千言，我们先用一个图来说明 UCBA，后面我们再慢慢解释。



收益	成本
个人收益 (尽量使其最大化)	个人成本 (尽量使其最小化)
社会收益 (尽量使其最大化)	社会成本 (尽量使其最小化)

我们的所有行为，都应该付出尽量少的，得到尽量多的，这就是 UCBA 的基础，但是总是有一些“隐性的成本”和“隐性的收益”被我们忽略，使我们的如意算盘落空。

我们人类的任何行为，都一定需要付出代价，虽然有时候代价如此之小，可以忽略不计，也一定会有收益。普遍的成本收益分析，就来源于我们在做选择和决策的时候，经常会忽略掉一些非常重要的“隐性因素”。例如，我们在学习的时候，主要在考虑如何学习，却忘记了学习本身不是目的，学习了，创造了收益才是目的；又比如一贯大家提倡的“薄利多销”，按照收益成本比应该最大化的原则，相比“厚利多销”，“薄利多销”实际上是无能的表现（因为它不能够做到像厚利多销形式的收益最大化）。

当我用 UCBA 来分析许多你我身边发生的事情的时候，我惊奇的发现，我们许多原来以为正确的观点竟然都是错误的。我惊诧不已。世界并不像我们想像的那样平直，也许就像大科学家爱因斯坦说的：上帝以弯曲来显平直。而传统的观点也并不像传说中的老人一样充满





睿智。

☆传统的智慧，在传统上是源远流长的，在智慧上却是短视肤浅的。

—— [美国] 投资家 沃伦·巴菲特

在这本书中，我大量使用了各种格言警句，用“☆”来表示。目的是让每一个观点的核心能够最有效地（当然，也就意味着进一步降低你读这本书的时间成本）、迅速地被读者获取。我希望我的陈述清晰而明了，表述的事实无可争辩。美国总统艾森豪威尔曾经说过：“我听到过一个关于知识分子的非常有趣的定义：一个人用比必要词语更多的词语，来说出比他知道的东西更多的东西。”

我不敢自认为是一个知识分子，更没有过多的墨水来填充美丽的花坛，只是希望，能够准确无误的表达我的观点。

☆要写得简练，紧凑，写主要的东西，而且要写得像钉子钉进木头那样，一切都钻入读者的心中。

—— [苏联] 高尔基

内容上，我也尽量使用严谨的逻辑来推论，正像英国最杰出的大哲学家大卫·休谟那段著名的话所言：



我们如果手里拿起一本书来，例如神学书或经验哲学书，那么我们就可以问：其中包含着数和量方面的任何抽象推理吗？没有。其中包含着关于事实和存在的任何经验的推论么？没有。那么我们就可以把它投入烈火中，因为它所包含的没有别的，只有诡辩和幻想！

如果您对 UCBA 有什么意见或建议，欢迎给我来信。

E-mail: ucba@trans-mind.com 或

直接登录网站: www.trans-mind.com



目 录

CONTENTS

1

一步一步解释 UCBA

1

第一部分 事业篇

学习的成本收益分析

学习不重要，学习的方向才重要

13

工作的成本收益分析

做你喜欢做的事，然后把它做到最好

24

管理的成本收益分析

45

创业的成本收益分析

假如你迈出这一步时没有畏惧感，那就意味着这一步

对你还不够

54



第二部分 道德篇

诚实和谎言的成本收益分析

数字不会说谎，但说谎者利用数字 79

懒惰和休闲的成本收益分析

没有什么比忙忙碌碌更容易，没有什么比

事半功倍更难 94

自私的成本收益分析

自私，社会进步的动力 102

老实和谦虚的成本收益分析

过分老实，实际上是无能的表现 108





第三部分 生活篇

交朋友	的成本收益分析	115
带来正资产的朋友和带来负资产的朋友		115
美和形像	的成本收益分析	122
漂亮者生存		122
消费	的成本收益分析	135
婚姻	的成本收益分析	141
自杀	的成本收益分析	150



第四部分 社会篇

犯罪的成本收益分析

凡有权被绞死者，必有权受教育 157

社会精英行事方式的成本收益分析

这是一个智力庄园 170

UCBA 要素之一 机会成本 198

UCBA 要素之二 不确定性 205

UCBA 要素之三 心理成本和收益 212

总 结 226

致 谢 239





一步一步解释 UCBA

1

做任何事情，都是为了达到某种目的，同时你也一定会付出某种代价，让我们把你的所得放在左边，把你的付出放在右边。这样我们就得到了如下的方框（达到的我们称之为收益，付出代价我们称之为成本）：

收益	成本

举例而言，你买了这本书，付了钱。这就是你的全部成本吗？不，这只是你付出成本的一部分，还有你花了时间来看这本书：我们在这里把它叫时间成本。它到



底价值几何呢？这要看你的情况而定。我想你会同意世界首富比尔·盖茨的时间成本和你是不一样的吧。

好的，让我们再把你付出的时间成本和金钱成本加到表中去，就得到如下的图表：

收益	成本
	买书付出的金钱成本 时间成本

还有更重要的是不要忘了，你的感觉，永远不要轻视你的感觉——你的心理成本。我想你在看这本书的时候应该没有多少心理成本，除非我的水平太差，把这本书写得晦涩难懂，让你看得非常不爽快，非常吃力，产生了烦躁厌倦的情绪，那你的心理成本就会比较高。有一些行为会产生非常高的心理成本，例如在地下的煤炭矿工的工作，压力巨大，有时甚至会使人患上精神分裂症。

这样我们又增加了一项心理成本：





收益	
成本	买书付出的金钱成本 时间成本 心理成本

你刚才在买书之前犹豫不决吗？

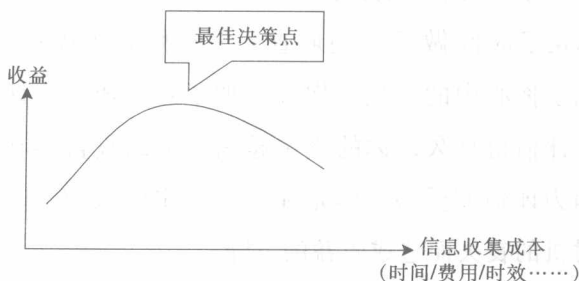
你花了时间做了一些调查，你觉得心中摇摆不定，这增加了你心中的烦恼。你又增加了一个成本：评估成本。你评估得越久，你的成本越高。你的收益会在初步阶段因为评估而受益，但是在达到一定阶段以后，反而因为时机的丧失而造成收益的下降。

我们的表格又增加了一项评估成本：

收益	成本
	买书付出的金钱成本
	时间成本
	心理成本
	评估成本

有一个笑话是“分析导致瘫痪”，说有一条蜈蚣，秉持分析透彻、完全穷尽的原则，分析过多，最后，这条可怜的有着几十条腿的蜈蚣虫，在为先迈哪一条腿而发愁，最终忧郁而死。

一般人的直觉是，不值得为这样的一件小事花如此多的时间去做决策，决策确实有一个最佳的决策时机。如图所示：



最后一个成本是：机会成本。你买书的钱，你可以用它去看一部电影，或者去看一场球赛，你买了这本书，就意味着你需要放弃另外消费带来的效益。同样的，这个成本也是因人而异，但又对实在的个体影响巨大。我们再把机会成本加上去：





收益	成本
	买书付出的金钱成本
	时间成本
	心理成本
	评估成本
	机会成本

5

你会发现，除了你付出的钞票以外，其他的成本确实难于量化。而最使人感到迷惑的是，有时候我们甚至不能够正确的确定它到底是属于成本还是收益，你只要看一看战争中杀了敌人后的士兵既紧张，又刺激害怕的样子，你就可以知道成本和收益并不是像它们看起来那样一目了然。我们在后面会详细讨论这个问题。

再来看看你的收益，你买这本书应该是你认为值得买（假定书店老板是个疯子，他用枪指着你的脑袋逼迫你买了这本书，你买书行为的收益就是你为了逃脱书店老板的伤害；又或者你仅仅是把书摆在你的书架上，以显示你的渊博知识，而本书非常荣幸地成为摆设中的一份子。这本书的收益可以称之为道具的收益）。

我们再把你的收益加上：





收益	成本
获得知识的收益，或者是逃脱书店老板伤害的收益，又或者是道具的收益等等	买书付出的金钱成本 时间成本 心理成本 评估成本 机会成本

你希望获得什么呢？你得到了吗？大大超过你预期的收益了吗？也许本书的观点是革命性的，非常有效，它将在你的一生中影响你。也许就像其他一些旷世杰作一样，令你拍案叫绝。谁知道，这一切都是那么不确定，因为买书行为一样有风险。

我们把不确定性加在表格上，就得到了如下的表格：

收益	成本
得到知识的收益，或者是逃脱书店老板的伤害的收益，又或者是道具的收益等等	买书付出的金钱成本 时间成本 心理成本 评估成本 机会成本 不确定性

