

麻辣经济学



王兴康 著

一看就懂、一学就会的鲜香麻辣经济学

最见怪不怪的生活案例，最意想不到的趣味解读

为你揭开日常生活中鲜为人知的经济学秘密和潜规则

- 为什么美容院小姐拿分成工资，家庭保姆却拿计时工资？
- 为什么“8”字车牌特别金贵？●为什么股票买卖与进价毫无关系？
- 为什么不是会员就不能进入高尔夫球场？●为什么女人变坏就有钱，男人有钱就变坏？
- 为什么民企福利发现金，国企福利发实物？●为什么年夜饭价格大涨特涨，春节票价却纹丝不动？
- 为什么易中天能成为“学术超男”，凤姐能一夜走红网络？
- 为什么KFC先付钱后用餐，一般饭店却先用餐后付钱？

麻辣经济学



王兴康 著

图书在版编目 (CIP) 数据

麻辣经济学 / 王兴康著. —南京: 江苏文艺出版社, 2011.9

ISBN 978-7-5399-4795-2

I. ①麻… II. ①王… III. ①经济学—通俗读物
IV. ①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第192409号

书 名 麻辣经济学

作 者 王兴康

责任编辑 黄孝阳

责任监制 卞宁坚 江伟明

出版发行 凤凰出版传媒集团、凤凰出版传媒股份有限公司
江苏文艺出版社 (<http://www.jswenyi.com>)

发 行 北京时代华语图书股份有限公司 010-83670231

集团网址 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>

印 刷 北京市通州富达印刷厂

经 销 凤凰出版传媒股份有限公司

开 本 700×1000毫米 1/16

印 张 16.75

字 数 220千

版 次 2011年10月第1版, 2011年10月第1次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5399-4795-2

定 价 35.00元

江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换

推荐序

今天的经济学似乎变成了俱乐部游戏，一种只有“经济学家”自己才能看懂的智力游戏。这种经济学漠视鲜活生活，不管解释预测，只追求逻辑不打架，模型比妞靓。可惜，这只是数学，不是经济学。这种不切实际的学问，被诺贝尔经济学奖得主科斯称为“黑板上的经济学”，被官员和企业家朋友称为“不管用的经济学”。

其实，思想如鱼，生活如水，鱼离不开水，思想也离不开生活。本书着眼于生活中五彩缤纷、新奇有趣的事件，探索这些事件背后的原因，解释事情的来龙去脉，预测事情的变化趋势。它没有模型，不用所谓的前沿分析工具，只从基本的经济概念和原理出发进行通俗易懂的分析，如抽丝剥茧一般，一点点把谜底揭开，让我们豁然开朗，既满足了我们的好奇心，也让我们读有所得。另外，此书文字通俗，语言流畅，不是所谓的学术式写作，也没有高深的说教，可读性极强。

在一些经济学家看来，这样的学问可能太浅，也不够前沿。但正如科斯所言：其实，经济学能够告诉我们的只是一些简单的原理。俗话说：非名山不留仙迹，是真佛只说家常。这种以小见大，以简单驾驭复杂的学问才具有生命力，我们叫它真实世界的经济学，其他“神马都是浮云”。

由于经济学越来越远离现实，诸多大家纷纷表达了对经济学的不满。美国经济学会会长奈特说，经济学完全没有用，应该把经济系从大

学取消。美国著名经济学家克鲁格曼说，过去几十年来的宏观经济学，说得好听点是百无一用，说得不好听点是有百害而无一利。诺贝尔经济学奖得主科斯说，经济学家的贡献远低于他们的工资，应该叫他们改行做其他职业。读了这本书，读者朋友就能知道，教科书在正确指出成本概念之后，为什么随后的分析基本上全错了。

一切好奇别样生活与其背后奥秘的读者朋友，不管你从事什么职业，处于何种职务，不妨读一读这本书。当然，如果只想发点文章，拿张文凭，混个教授，骗群学生，可能不必读这本书。即便在大学里发文章，拿文凭，混职称，骗学生，但假如对鲜活的生活与生活的学问还有些兴趣，也不妨读一读这本书。我也祝愿王兴康先生在真实世界的经济学上不断取得进步，写出更多更好的文章。

谢作诗

辽宁大学教授、博士生导师

浙江财经学院经济与贸易学院院长

2011年7月

自序

今天，市面上的经济类图书犹如繁星点点，令人目不暇接。可惜的是，她们不是戴着模型术语的专业眼镜，就是穿着劣质粗糙的业余泳衣，想找位既有内涵又能养眼的美眉比寻恐龙还困难。

与其傻傻等待梦中的她到花谢发白石头烂，不如自己生一个养一个。咱这闺女靓丽俊俏，不长模型，鲜含术语，素养专业，内涵丰富，读者在轻松愉悦的阅读旅途中，就能领略经济学的神奇魅力，掌握经济学的独特思维，享受经济学的无穷乐趣。

这不，当爹的怀着王婆卖瓜般的心情，领着闺女闪亮登场了：她身怀百姓眼前身边出乎意料、生动有趣、五彩斑斓的事件与问题，略带一点历史上那些好玩的事儿。

古往今来，听说过为妇女立贞节牌坊的，从没听过为男人立贞节牌坊的；有要求古代妇女“三从四德”、“从一而终”、“嫁鸡随鸡，嫁狗随狗”的，从没对男人如此要求的。这是为什么？

时代变化，思潮涌动，观念进步，男女地位越来越平等，性爱观念越来越开放。与古代“三从四德”、“嫁鸡随鸡”不同，这年头，可以“租个女友回家过年”了，还能“未结婚先试婚”了。现如今，倘若再提“三从四德”那一套，肯定会被当作老顽固，太out。这又是为什么？

类似的好玩事件与问题还挺多：为什么男人比女人花心？为什么我们会“活得起死不起”？为什么美女更爱打扮？为什么中国人把面子当

宝贝？

为什么古代婚姻一夫一妻多妾，现代婚姻却一夫一妻？为什么美容院小姐拿提成工资，家庭保姆却拿计时工资？为什么畅销图书打折销售，火爆影片却加价放映？为什么肯德基先付钱后用餐，酒店却先用餐后付钱？等等。

闺女学名“经济学”，研究人的选择行为，她说行为受利害关系影响，利害变化，行为随之变化。比如吹牛不上税，满嘴跑火车的“牛人”一抓一大把，但吹牛达人一踏进税务局，立即变成老鼠遇见猫，吹的牛不如小孩吹的泡。许多吹牛公司都有两本帐，一本给税务，用来装孙子；一本给银行，用来充大爷。

种种规则影响着人们面临的利与害，规则变化，利害变化，行为随之变化，上述让人好奇的事件与问题都与规则有关，闺女会在书中为您一一破解。“规则是只大染缸”，水容于器，器方则方，器圆则圆；人处于缸，遇红则红，遇黑则黑。

以前干部讲究论资排辈，越老越吃香，召开干部大会，苍颜白发一大片；邓小平主政后，主张干部年轻化，于是“年龄是个宝”，召开干部大会，朱颜乌发一大群。

改革开放前，农民在公家大田劳动，多劳不多得，少劳不少得。当时比的是谁的偷懒技术好，谁能舒适自己又不让队长发现，谁就是高手。家庭联产承包后，公家的地成了自个的田。天还是那片天，地还是那块地，人还是那个人，却变成了比赛谁的经验足技术好，谁更用心用力，谁的产量高了。

和平发展年代，人们追求苗条高挑，有人喝牛奶打篮球，还有人购买增高鞋，于是姚明成为我们这个时代的英雄。要是在革命战争年代，对不起，姚明面积太大，运作太不灵活，更易负伤牺牲，因此，潘长江式的英雄人物就增加了。等等。

闺女的眼光好比X光，她能透视各行各业各种各样让人好奇的潜规

则，包括政府、企业、学校、家庭、娱乐与生活等诸多场景。听她讲述尤如看福尔摩斯或狄仁杰侦破案件一样，既紧张刺激，又轻松有趣。她将运用几个最基本的概念与原理，通过环环紧扣的推敲与分析，一点点破解日常生活中的潜规则密码，以满足您的好奇之心，启发您的经济思维，让您更轻松、更有趣地享受现实生活。

王兴康

2011年8月

目 录

第一章 无奇不有的政府权力

- 002 明朝皇帝朱元璋为何杀尽功臣？
- 005 中国古代太监为何总能受宠掌权？
- 009 为什么说降低个税才能放水养鱼？
- 014 为什么政府号召献血医院却依然“贫血”？
- 016 为什么中国人喜欢把面子当宝贝？

第二章 行业老大的算计与逻辑

- 020 15.5元的药品为啥卖到213元？
- 023 为什么养生“神医”层出不穷？
- 027 为什么我们会“活得起死不起”？
- 029 天价住房都是土地流转惹的祸
- 031 为何微软的垄断行为反而能造福大众？
- 034 为什么不是会员就不能进入高尔夫球场？
- 037 为什么年夜饭价格大涨特涨，春节票价却纹丝不动？

第三章 国企体制内的咄咄怪事

- 042 为什么国企领导能上不能下？
- 047 为什么国有企业长期养“黄牛”？

- 051 为什么民企福利发发现金，国企福利发实物？
- 054 为什么计件工资还要另加奖金？
- 058 为什么一般企业是股份制，律师事务所却是合伙制？
- 061 为什么股票买卖与进价毫无关系？
- 064 为什么品牌商品和一般商品成本相同，价格却有天壤之别？
- 067 为什么中国消费者不是上帝？

第四章 让人感慨万千的中国教育

- 74 “高中航母”是怎样炼成的？
- 76 为什么大学生没事就逃课？
- 78 大学生为何喜欢用书占座？
- 80 中国学生为何考试厉害，动脑不行？
- 85 教师节缘何成了“教师结”？
- 88 八名教授为何招不进一位国学“天才”？
- 90 湖南卫视得罪了哪个学校？

第五章 形形色色的后现代婚恋

- 94 为什么古代男人妻妾成群？
- 97 为什么古代女人“嫁鸡随鸡，嫁狗随狗”？
- 100 盲婚是怎样炼成的？
- 103 为什么以前流行多子多福的观念？
- 106 为什么家庭中男性一般比女性大？
- 108 为什么网恋蔚然成风？
- 111 为什么剩女这么多？
- 114 为什么男人比女人花心？
- 116 为什么女人变坏就有钱，男人有钱就变坏？

第六章 丰富多彩的衣食买卖

- 122 衣服贵贱不在用料多少
- 126 为什么大型商场往往一楼卖首饰二楼卖服装?
- 129 为什么买卖双方都不愿意先开价?
- 132 为什么6分钱的卷心菜摇身一变成6毛?
- 134 为什么肯德基提供优惠券, 快餐店却不提供?
- 137 为什么肯德基先付钱后用餐, 一般饭店先用餐后付钱?
- 140 为什么自助餐按人收费, 超市按物收费?
- 143 为什么住房大量预售, 苹果却现售现卖?

第七章 交通运输的奇形怪状

- 148 为什么站票与坐票享受不同, 价格却相同?
- 152 为什么杭州到安徽的班车比安徽到杭州的贵?
- 155 为什么出租车偏偏在繁忙时段交接班?
- 158 大卡车为何大超载?
- 160 中巴车“拉等腿”乱象是怎样消失的?
- 163 为什么机票经常超卖, 电影票从不超卖?
- 165 为什么“8”字车牌特别金贵?
- 168 为什么“摇号”走俏豪华汽车?

第八章 五花八门的大众文娱

- 172 为什么旅游景点卖的东西特别贵?
- 175 五星级酒店缘何没有绝色佳人?
- 178 为什么美容院小姐拿分成工资, 家庭保姆却拿计时工资?
- 181 为什么王菲与刀郎的CD价格竟然相同?
- 185 电影院的爆米花为何比其他地方卖得贵?
- 187 网上买书为何越迟越便宜?

- 190 出版社策划的图书为何不如民营公司？
193 为什么畅销图书打折销售，火爆影片却加价放映？

第九章 网络时代的各路牛人

- 198 凤姐是如何出名的？
203 裸模苏紫紫为何不可以一脱成名？
206 为什么说周立波的“网意自宫论”话糙理不糙？
209 “超级女声”是如何红透中国的？
212 为什么易中天能成为“学术超男”？
216 陈光标为何高调慈善？
219 政府若要“逮捕炒家”，郎咸平该自首认罪

第十章 别具一格的学问之道

- 224 孔子是位经济学家
230 葛朗台都是活雷锋
232 “中庸之道”这老古董还中用吗？
235 为什么中国的古文比现代文写得好？
239 为什么美女更爱打扮？
241 新世纪为何重现“重男轻女”现象？
244 “中国两个经济奇迹”是怎样炼成的？
249 欧美经济危机都要怪中国？

后 记

● 第一章 ●

无奇不有的政府权力

红尘俗世，人心不足，欲壑难填，可资源有限——财富不够，美女不够，地位不够，权力不够……于是“僧多粥少”，你争我抢他夺，竞争不可避免。为追求自身利益，人人想方设法激化对手竞争，温和自身竞争，以求在残酷的竞争中立于不败之地。明帝朱元璋大杀功臣，古代太监受宠掌权等都体现了这一竞争准则。

明朝皇帝朱元璋为何杀尽功臣？

逃不出“兔死狗烹，鸟尽弓藏”的历史循环，农民和尚朱元璋屁股刚沾上龙椅，马上翻脸不认人，大批量杀戮功臣。由于被杀者如麻，断头者众，只能拣几位重量级人物说说。文臣当中，丞相胡惟庸被杀，因此案株连被杀者超过一万人；已退位的高龄丞相李善长也被杀，兼夷其三族。他们可是出谋划策、屡建奇功的牛人，也是朱元璋亲密无间的朋友兼战友。

杰出的武将队伍中，除了死得早的常遇春，被削职流放的李文忠，最能打的徐达与蓝玉，均遭不测。徐达不仅是和朱元璋从小玩到大的好朋友，更是打败朱元璋竞争对手，推翻元朝主力的杰出将领。徐达得病不能吃蒸鹅，朱元璋偏偏赐给他蒸鹅，致其含恨而死。徐达以后的名将，剿灭元朝残余主力的功臣蓝玉被诬以谋反罪灭族，牵连同党一万五千人。如此大规模的杀戮，真让人匪夷所思，我们不禁会想，朱元璋为何要大批量杀戮功臣呢？

此事与竞争规则密切相关。鉴于竞争概念在经济学江湖中的老大地位，有必要开门见山地介绍介绍。大家知道，世间普遍的现状是人心不足，资源有限，而对众人而言，钱不够，地不够，房不够，人不够，相貌不够，能力不够，权力不够，关系不够……于是“僧多粥少”，你要我要他也要，这就是竞争。

世间任何资源的价值均由供求竞争决定，如果是物品买卖，那么，买的人增加，买方竞争就会加剧，价格自然会上升；而卖的人增加，卖方竞争就会加剧，价格自然会下降。企业员工的价值也同样如此：企业数量增加，老板雇人增加，老板对人才的需求竞争就会加剧，工人报酬

自然会增加，待遇也会跟着上升；而工人数量上升，人才供应就会增加，岗位竞争就会加剧，工人报酬也就因之减少，待遇自然跟着下降。下面就用这两种竞争规则解释朱元璋为何大杀功臣。

如果把朱元璋政权看成一个武装集团，朱元璋就是集团董事长，文臣武将则是他雇用的大小经理。从集团间竞争与员工的待遇关系看，当类似的武装集团数量众多，集团之间竞争激烈的时候，老板对经理的需求竞争就会加剧，而经理的报酬待遇自然相对较高，这个时候，老板不敢怠慢工人，更不可能杀掉能臣。

比如春秋五霸与战国七雄那会儿，耍嘴皮子的纵横家游走于各国之间，好像到邻居家串门儿一般轻松随意。当时，各路诸侯竞相追逐人才，老板普遍爱才惜才，工人报酬待遇普遍较高。这个时候，才会出现腰揣六国相印的说客。那年头，如果集团老板胆敢杀死人才，谁还跑你这儿来？没有优秀人才，集团如何与其他集团竞争土地与子民？如何与其他集团竞争霸权与皇位？

三国两晋南北朝、五代十国等时代，争夺霸权与皇位的集团数量也很多，集团间、老板间竞争十分激烈，员工的报酬待遇较好，老板不可能杀死手下经理。同样，朱元璋在同元朝暴力竞争时，与陈友谅、张士诚争夺天下时，就不敢除掉徐达与蓝玉，刘邦在同项羽争夺天下时，也不敢杀死韩信。这个时候，杀掉能臣，无疑自毁长城，自降竞争力。

但在天下大一统的太平年代，武装集团数量减少，集团间竞争减弱，外部威胁与忧患减少，集团老板竞争人才的压力减轻，人才的报酬待遇就下降了，这个时候，才有可能大批量杀掉能干的经理。朱元璋就是在打下天下后杀掉大批功臣的，刘邦也是在打下天下后杀掉或贬黜功臣的。

从企业内部竞争角度看，岗位越少，候选人越多，竞争就越激烈，杀人与被杀的可能性就越高。皇位数量极少，“一山难容二

虎”，不是朱元璋就是陈友谅，不是刘邦就是项羽。所以，皇位竞争十分激烈，手段十分残忍，方式基本全是武力，不是你死就是我亡。历史上好多人为了诱人的皇位，不惜杀兄弑父，可见皇位竞争的激烈与残忍。

与竞争皇位不同，现代企业竞争的是消费者。消费者数量众多，目标较多，需求竞争较温和，竞争手段较平和，很少以武力方式竞争，比如企业提高技术，改进管理，降低成本等均可做优产品，降低价格，吸引消费者。

除了皇位稀缺引发激烈竞争之外，皇位竞争程度还与皇朝建立的时间有关。刘邦与朱元璋大杀功臣都在开国之际，一旦建立了皇朝，守成君王就很少大开杀戒了。这是为什么？纵观历史，开国皇位都以武力方式从旧皇朝抢夺而来，改朝换代无非是皇帝从一个族姓变成另一个。这个时候，既然皇位是抢来的，那么“乱世英雄出四方，有枪便是草头王”，你刘邦能抢，为什么我韩信不能抢？你朱元璋能抢，为何我徐达不能抢？开国之际，众人均有可能登上皇位，皇位竞争异常激烈，杀人或被杀的可能性就增加了。

开国之后的二世及随后的皇位实行世袭，多数是父死子继，少数是兄终弟及，外加立嫡立长规矩。在这种选拔方式下，只有与皇帝有血缘关系的才有可能继承皇位，这就减少了皇位候选人，降低了皇位竞争程度，杀人与被杀的可能性就下降了。

总而言之，供求竞争决定人才待遇。从外部看，集团间竞争减弱，老板争夺员工的竞争减弱，员工待遇相应下降，被杀的可能性增加；从内部看，竞争皇位的候选人越多，竞争越激烈，被杀的可能性越高。朱元璋大杀功臣便是在集团间竞争温和，集团内竞争激烈的情况下发生的。前者表现为敌人已被消灭，武力集团之间的竞争程度下降，后者表现为开国之际参与皇位竞争者众多，皇位需求竞争加剧。

中国古代太监为何总能受宠掌权？

太监也称宦官，是古代阉割后丧失性能力的男人，是不男不女的中性人，也是专供皇帝、君主及其家族役使的员工。太监大多贫苦人家出身，读不起书，当不了官，走投无路，才狠心给自己一刀，把男人的把柄与能力也给废了。凭此资格，方能进宫服伺皇族，混口饭吃。

一般富家子弟，有吃有穿，有工作有地位，谁会出此下策，不但身体因之残疾，而且心理也跟着变形。性别变化与太监有得一拼的泰国人妖，十有八九也是穷家子弟，可惜人妖只受宠不掌权，不如太监风光无限。

同样让人奇怪的是，这些个要知识没知识，要武力没武力，无甚文韬武略的皇家“后勤工”——太监，许多人却能受到皇帝的恩宠，甚至牢牢掌控军政大权，好比保姆竟然翻身成主人。

东汉、唐朝与明朝中后期是这群人的黄金时期，他们纷纷掌权当道，要多拽有多拽。明熹宗时期的魏忠贤是他们当中的佼佼者，自称九千岁，排除异己，专断国政，以致时人“只知有忠贤，不知有皇上”。魏忠贤专权之际，特务与恐怖政治流毒天下，一大批正直的官员士子惨死狱中；大批无耻之徒阿附于他，谄媚者到处为他修建生祠，耗费民财数千万。

为什么皇帝宁愿恩宠文不能拿笔，武不能握剑的太监，甚至把军政大权授予他们，而不重用具备文韬武略，能治国平天下的文臣武将？好比一个工厂里，打扫卫生的后勤人员竟然成了各色经理，而能干的生产与销售人员却成不了管理者。为何会有这种怪事？

这与人才选拔制度与竞争规则有关：但凡参与竞争的人越多，竞争越激烈，被选拔上来的人才水平越高，反之则越低。从秦始皇建立统一