

Ökonomie
2.0: 99 überraschende
Erkenntnisse

经济学与生活

[德] 诺伯特·哈林 (Norbert Häring) 著
[德] 奥拉夫·斯托贝克 (Olaf Storbeck)

李臻云 刘兴坤 詹宏毅 等 译
詹宏毅 张 伟 校



014043303

Ökonomie

2.0: 99überraschende

Erkenntnisse

F0-49

335

经济学与生活

[德] 诺伯特·哈林 (Norbert Häring) 著
[德] 奥拉夫·斯托贝克 (Olaf Storbeck)

李臻云 刘兴坤 詹宏毅 等 译
詹宏毅 张 伟 校



北航

C1731921

中国人民大学出版社

· 北京 ·

70-49

335



北航

C1731921

图书在版编目 (CIP) 数据

经济学与生活/ (德) 哈林等著; 李臻云等译. —北京: 中国人民大学出版社, 2014
ISBN 978-7-300-19193-5

I. ①经… II. ①哈… ②李… III. ①经济学-通俗读物 IV. ①F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 073671 号

经济学与生活

[德] 诺伯特·哈林 [德] 奥拉夫·斯托贝克 著

李臻云 刘兴坤 詹宏毅 等译

詹宏毅 张 伟 校

Jingjixue yu Shenghuo

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511770 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com>(人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

规 格 170 mm×240 mm 16 开本

版 次 2014 年 4 月第 1 版

印 张 12.5 插页 1

印 次 2014 年 4 月第 1 次印刷

字 数 184 000

定 价 48.00 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换



前言

写本书的目的不仅是为了让大家享受轻松快乐，而且也是为了帮助读者开阔自己的眼界。甚至可以说，那些学过一定专业知识的读者应该也可以有机会从经济学家的有利角度来看待世界。这就好比是用热成像照相机看世界的一次体验：有些东西看上去模糊，有些失真，但可以看到一些肉眼无法捕捉到的风景。当然，这也很有趣。

本书还有教育的意图。无论你是经济学的在学者，还是过去曾经学过经济学的人，抑或是准备学经济学的读者，你都将可以从本书获知这门学科已有的许多专业方向的梗概。尤其是近些年来，经济学研究和商业研究取得了大跨步的发展。这些研究的实验性变得更强，更

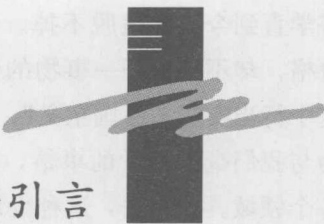


接近现实。

数学公式和抽象图形为进行科学分析提供了便利。不过呢，它们又显得枯燥乏味，因此你将会发现本书不涉及任何数学公式和抽象图形。那些觉得没有数学公式和抽象图形不过瘾的读者可以去阅读本书所参考的原文献文本。我把所有参考资料的来源都列出来了。容易轻信的读者或者格外具有怀疑精神的读者可以先阅读本书的最后一章。

诺伯特·哈林和奥拉夫·斯托贝克

2008年11月



从教条到资料数据——引言

“换一个灯泡需要多少位经济学家？答案是：一个也不需要。如果需要新换一个灯泡，市场自己会解决。”这种关于经济学家的老掉牙的笑话数不胜数。这些笑话从俏皮话（“经济学家预测出了过去 5 次衰退中的 9 次”）到知性上不够严肃的格言（“经济学是仅有的这样的一门学科：在经济学领域，两个科学家可以因为得出截然相反的结论而获得诺贝尔奖”）都有。不过，所有这些笑话都反映了公众对于经济学真正代表着什么这一问题的看法。经济学家常常被描述成脱离现实和设计模糊的人，他们迷恋市场的魅力，同样也痴迷于模型和图形。早在 19 世纪，托马斯·卡莱尔（Thomas Carlyle）就把经济学描述为“忧郁的科学”，这一绰号经



济学直到今天都摆脱不掉。经济学家，正如俗语所说的，知道每一事物的价格，却不知道任一事物的价值。经济学领域之外的科学家甚至谴责我们这个行当实行“帝国主义”，因为作为经济学家，我们往往会关注一些被认为与我们毫不相干的事情，从家庭生活、幸福快乐到健康状况，触角伸入各个领域。在过去，这种批评可能还有部分合理性。但是，过去 20 多年来，经济学发生了激动人心的转变：这个专业与人民大众和他们所遇到的问题靠得更近了。随着联系的加强，科学与“真实生活”之间过去常常为人所诟病的鸿沟正在弥合。数据，而非教条，成为现代经济学的共同标准。带来这样一种发展的引擎是两种新的科学方法的发现和应用：博弈论及其实验式方法——实验经济学。两个领域的研究一起使得经济学和其倡议者对人类行为的观点发生了革命性的变化。同时，它们为经济学家提供了一些工具，使得他们能够像设计工程师一样建构起更为有效的制度，并做出更好的决策。博弈论是一种对一定的策略互动进行分析的有效的数学工具。在约翰·冯·诺依曼（John von Neumann）、奥斯卡·摩根斯特恩（Oscar Morgenstern）和约翰·F·纳什（John F. Nash）于 20 世纪中期左右创立博弈论之前，经济学理论传统地认为，市场有大量的参与者，以至于每一个参与者对其他参与者行为的反应，对其他参与者来说基本上可以忽略不计。超市中一盒牛奶的交易是其一种可以接受的简单模型。但是，当碰到劳动和环境谈判，基础设施市场调控，或者寡头竞争和其他形式的冲突与合作时，这样的模型显然是毫无帮助的。博弈论把我们从这种方法论的禁锢中解放了出来。它使我们能够用很容易看懂的方法来对市场内外的经济、社会和政治互动进行分析；让我们发现经济、社会行为之间的相互依存关系，以帮助我们更好地理解市场规则和调控其他互动行为的规则对决策制定的影响。

博弈论是一种非常有效的分析工具，它关注的是激励和行为策略。不过，它也有它的局限性。博弈论的虚拟世界中的参与者一般不带有任何文化和社会背景，只具有无限的计算能力。尽管这样过于简单的假设有时可能有用，但是，它们也很容易导致根本错误的结论。有一个例子可以说明这一点：从博弈论的角度来说，国际象棋是一种非常乏味的游戏。由于对手的策略选择没有任何的不确定性，每一步棋都是完全可以被观察到并被

证实的，因此，一个完全理性的棋手能精确地知道对手对他每一步可能的走法的反应。换句话说，两个棋手开局前就都知道棋如何展开，结局将会是怎样。应用博弈理论的方法，我们很容易证明胜的一方在开局前就确定了，前提是双方行为都是理性的。另一方面，同样可以肯定的是，人和机器的计算能力都不足以让他们理性地下棋。那么，在错综复杂的形势下人会怎么做呢？

第二个革新，实验经济研究，敲响了经济学新时代到来的钟声。早在 20 世纪 50 年代后期，经济学家们就开始通过实验室实验来试验经济现象。那时的先驱者是后来诺贝尔经济学奖的获得者——弗农·史密斯（Vernon Smith）和莱茵哈德·泽尔滕（Reinhard Selten）。然而，几十年之后这种新方法才被广为接受。认为试验在经济学研究中行不通的这种先入为主的概念牢牢地刻在了经济学家们的脑海里。今天，实验经济研究成了经济学这门学科中最成功的分支之一。任何没有实验室的学院几乎都名不副实。

实验经济研究被认为是对博弈论的补充，因为它的研究对象是有血有肉的人的行为。而且，你看看，人的行为与传统经济学所断言的是完全不一样的。例如，在协商谈判中，公平性是重要的激发因素，并且发挥着重要的作用；认知的局限会诱发金融市场交易的系统性错误，过去的经历很可能会影响下一步行为的准确性（本书对任何人来说都是一本宝典，只要他有志于进一步深入钻研那类现象）。

对严格控制的试验环境下的这类现象的系统性研究表明，人不会非理性地行为，更不会胡作非为。有血肉之躯的人会坚守他们自己的理性原则。这可能不会总是与“经济人假设”的那些原则相吻合，但是他们会以一种大致系统的可预测的方式行动，这种方式可以用经济学模型来描述。这一事实使得经济学家们能够抛开既有的研究路径而另辟新的可描述的相关行为理论。其中一些被证明有惊人的生命力，并且在实证上取得了丰硕成果。它们表明一种我们称之为“行为经济学”的新兴经济学的形成。

博弈论和实验经济学赋予经济学这门学科的这种新的活力通过促进相关学科领域的发展而得到了进一步增强。尤其是，心理学在过去数十年中大大地使经济学丰富了起来。这就是丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）



因其前景理论 (Prospect Theory) 成为第一位获得诺贝尔经济学奖的心理学家的好理由, 前景理论是由其和阿莫斯·特沃斯基 (Amos Tversky) 合作阐述的, 它为“行为金融学” (behavioral finance) 这门学科的产生和普及提供了基础。后来, 经济学家们似乎一直在试图更进一步探究人的思维活动方式。神经经济学 (Neuro-economics) 将神经学方法和经济学方法综合了起来。尤其是, 它努力寻求去认识和理解大脑内部发生的与人的直觉和决定的形成密切相关的运转过程。

数学方法的革新是另外一个因素, 在过去 20 来年里, 它对经济学学科的发展做出了贡献。经济学理论和统计学还在继续发展出越来越多精炼而复杂的分析模型和方法。与之相伴随的是, 经济学因技术进步而受益。自 1980 年以来, 计算能力得到了迅速提高。只须点一个按钮, 简单的个人电脑就能够执行复杂的数学运算, 20 年前, 这需要整个计算机库房来完成, 而且要耗费大量的金钱和时间。

不过, 对数学日益增强的依赖并不被广为接受, 即使在行业内也是如此。美国经济学家阿兰·布兰德 (Alan Blinder) 谈到数学应用的发展时抱怨说经济学变得比物理学还依赖数学了。的确, 我们这一领域迷恋于数学了。现在这一时代要结束了——至少就应用经济学而言是如此。尽管现代经济学离开数学就没法发挥作用, 但是如今其方法已为我们所用, 可以帮助我们更好地把握现实生活中的经济问题。电力市场如何构建才能达到最优效率? 什么经济政策工具能够帮助我们解决失业问题? 最低工资政策的效果如何? 合作、诚信和竞争在匿名网上市场中如何相互作用? 何种激励制度可以激发人们, 何种制度有相反的作用? 日托中心或移民机构应该设在什么位置? 通用移动通信系统 (UMTS) 频率数据块应该如何拍卖?

现代经济学设法回答这些问题和类似问题。它没有继续根据无穷事实的根源来推导出答案, 而是运用各种方法集中精力来发展和证明其理论。现代经济学家不再只满足于弄懂市场——他们渴望利用他们的专门技能去实实在在地改进市场。根据方法和物质方面的最新发展, 真正剖析、调控行为和制度已经变得日益可行了。创新的检测技术使实验室研究得以无缝转变到实地研究上。甚至像电力市场或电子拍卖等高度复杂的真实市场似乎也随着深奥莫测的科学调研变得易被影响和控制了。基础研究和现实之

间的差距消失了，这对整个经济和社会产生了积极的结果。

在本书中，奥拉夫·斯托贝克和诺伯特·哈林（Olaf Storbeck and Norbert Häring）概略地介绍了令人振奋的研究前沿，并提供了探究现代经济学学科的视角，甚至作为门外汉的读者都可以很容易读懂。两位作者不仅非常详细地分析了相关的科学文献材料——有些很不好理解，而且他们还凭着新闻工作者对关键因素的可靠直觉对其中的主张和结论提出了质疑。呈现给我们的是对现代研究的才华横溢、行文优雅的评价。本书非常适合用来消弭对经济学所抱持的各种偏见，增强我们对经济学因果关系的直觉理解。有了这种品质的科学新闻（scientific journalism），我们有理由期待上述提及的那些关于经济学家的笑话很快不再为人所熟谙。

目 录

第 1 章	人是一种经济动物吗？ ——你不知道的经济学	1
第 2 章	幸福经济学与追求幸福	14
第 3 章	圣经研究如何让你变富 ——劳动力市场之谜	27
第 4 章	女性经济学 ——几乎被遗忘的微小差别	42
第 5 章	文化经济学与文化差异	53
第 6 章	人体测量经济学	61
第 7 章	全球化的逻辑	70
第 8 章	旅鼠经济学 ——金融市场，完全有效还是彻底疯狂？ ...	84
第 9 章	未来金融危机还会爆发吗？	98
第 10 章	管理者也是普通人	113



第11章	买与卖的高级艺术	
	——易趣网拍卖中的经济学	131
第12章	运动经济学	
	——经济学家为什么热爱运动	145
第13章	舆论经济学	
	——市场经济中隐秘的暗处	157
第14章	犯错的经济学	
	——最后的警告	170
	致谢	181
	关于作者	182
	译后记	185

第1章 人是一种经济动物吗？

——你不知道的经济学

那台机器被放在地下深处——苏黎世大学附属医院地下二层的一个封闭无窗的房子里。通往此处的路上所经过的长廊被冷冷的荧光灯照亮。“注意：高强度磁场，请勿靠近！”最后一道防护物——4英寸厚的一扇钢门上写着这一警示语。在进门之前，参观者要把身上所有金属物件交出来。摆放在门后的是一台一人多高的仪器，与电脑X线断层摄像仪很像，它能够让你观察人的思维活动——它是飞利浦制造的一台大脑扫描仪。

在这样一个地方，谁都不会料到会遇上经济学家。然而，苏黎世经济学家厄恩斯特·菲尔（Ernst Fehr）就是在这里非常秘密地与大脑研究专家和心理学家一起合作，进行他的研究的。该研究团队试图解开有关人类行为和社会



交往的一些基本问题：什么时候人与人之间会彼此相互信任？什么时候他们会合作？什么原因会导致他们自私行事以及什么时候他们关心的远不止他们自身狭隘的利益？什么状况会驱使人们违反社会规范？

一次科学革命，至少对传统经济学家而言是如此。直到近年来，经济学家们才问到这类问题。诚然，经济学是一门研究经济决策和应对资源短缺问题的科学，而人本身及其喜恶偏好和支配其决策的动机被传统地认为是不成问题的问题。经济学家们在旧的思维定式的支配下，并不会对个人偏好寻根问底——他们对偏好想当然。

这种经济学植根于以下基本假设：人是经济动物、经济人（Homo oeconomicus）。在情境决策的经济学范畴中，这一名言盛行，即我们的行为总是理性的、自私的，完全唯利是图的。在经济学家们老掉牙的模型中，有血有肉的人成了毫不仁慈的、追逐自我利益最大化的“经济动物”——脑子里不想别的任何东西。经济人非常像机器人，他会完全理性地权衡利弊。道德考量、公平顾虑或思想被他完全排斥在外——他会抓住能战胜别人的一切机会。即使到了今天，每一位经济学初学者也都要面对这一概念。

该理论没有包含人类任何一点具体的可爱之处，甚至经济学家也很快承认这一点。他们所有人都不希望自己的女儿嫁给一个真正的经济人。但是不必担心：碰到一个理性、自私和一心只想最大化自身利益的人的风险非常小。在过去这些年里，经济学家们已经证明，现实生活中，人们的行为并不像经济学家们常常在模型中所假设的那样既自私又理性。正如无数次实验室试验和实地测试所表明的那样，与传统经济学所描述的相比，人是一种更具社会性和更缺乏理性的生物。像期望社会公平与协作之类的现象并不是无关紧要的枝节问题——它们是人之本性的核心构成部分。没有这些核心构成部分，经济行为是无法得到充分理解和描述的。

对经济人命题提出质疑的早期试验之一是“最后通牒博弈”（ultimatum game）。在这一博弈中，有两个人——假设是彼得和保罗——要决定怎样在他们之间分配一定数量的金额（比如说，100美元）。规则很简单但很严格：彼得可以且只可以提出一次建议，保罗只能接受或拒绝。如果保罗拒绝接受彼得提出的建议，那两人都将空手而归。现在，如果两人都按照真正经济人的方式行事，那么彼得将会尽力让自己获得更好的交易条件，也就是

获得 99.99 美元。保罗可能会接受这个分配方案，因为获得一美分总比空手而归强，尽管分配方案有点厚颜无耻。对方拿走比自己多得多的份额并不会妨碍他接受分配方案——作为一个理性的利己主义者，他心里想的只有最大化自己的利益。

然而在现实当中，事情并非如此。成百上千的实验表明，一般，两人会以公平得多的方式进行分配。所给的份额少于 20% 就可能会被拒绝，因为第二人会认为那是不公平的。与此同时，还有一些实验表明，纯粹的利他行为和极端的自私行为一样，都很少出现。总的来说，人们往往会对自己的境况相较于别人如何发展变化这一问题感兴趣，而不是仅仅把注意力集中在他们的绝对境况上（也就是说不去考虑别人的境况）——后者对真正的经济人来说是极其重要的。

人类行为的一条黄金定律是你希望别人怎么对待你，你就应该怎么对待别人（pay like with like）。“大多数人都是按照互惠的方式来行事的”，波恩大学实验经济学研究实验室主任阿明·福尔克（Armin Falk）解释道，“他们会奖励公平行为，惩罚不公平行为，即使要付出很大的代价，他们也会这样做。”

决定我们行为的公平程度或者自私程度的另一个主要驱动因素是我们行事的制度框架：与强调合作的环境相比，在高度竞争的环境下我们会更为自私一些。在各种各样的最后通牒博弈中，只要几个合作博弈者中的一个接受，那博弈一方提议的分配比例就是有效的，提议的一方通常可以让自己得到大部分蛋糕。由此我们可以得出，在决策制定高度竞争的情形下，经济学家的自利法则可能是一个合理的近似描述。

什么时候、什么原因和具体在什么情形下，成年人会自利行事或合作行事，他们怎样才能做出理性的或本能的决策仍然是经济学家们思考的一个问题。由此他们希望，通过与大脑研究专家合作，可以做出更好的解释。“我们要探究出人类社会行为的生物学基础，”神经经济学（neuro-economics）这门还算新兴的学科的先驱者之一，厄恩斯特·菲尔说道。

它的基本假设是，要弄明白人类的决策制定，就应该弄清楚大脑是怎样做出这些决定的。过去，对经济学家来说，这是一个“黑箱”（black box），人的偏好也是如此。“经济学理论的基本原理是在假设大脑黑箱运行



的具体细节不可知的前提下构建起来的”，神经经济学家科林·卡梅伦（Colin Camerer）、乔治·罗文斯坦（George Loewenstein）和德雷泽·普雷勒克（Drazen Prelec）写道。今天，影像处理技术让科学家们能够精确地找到积极参与经济决策的大脑部位。“对大脑和神经系统的研究开始使思想和感觉得以被直接测量”，科林·卡梅伦、乔治·罗文斯坦和德雷泽·普雷勒克指出。

以菲尔为核心的研究团队发现，利他性惩罚（altruistic punishment）有其生物学根源。当一个人决定制裁不公平行为时，大脑就会激活奖惩系统（reward system）的一个重要部位——科学家们的意思是人可从实现惩罚中得到满足感和自我肯定。还有一些实验表明，当我们遭受伤痛和目睹别人的伤痛时，同一大脑部位会表现得很积极；这可能是人们之所以不以完全自私的方式行事的又一原因。

信任别人的倾向也取决于生物学因素。菲尔研究团队还有一大发现，即荷尔蒙催产素会发挥部分重要作用：受荷尔蒙支配的受试人员比服用过安慰剂的受试人员表现得更信任别人。“催产素尤其会影响一个人对源于人与人之间相互交往的社会风险的接受意愿”，科学家们总结道。

经济学上分裂的个性

神经经济学研究的一个重要发现是：在决策过程中，大脑的不同部位在相互竞争。简而言之，就是负责情感的部位与控制逻辑的部位在发生对撞冲突。“在许多情况下——包括人类进化祖先所熟知的情况——这些不同类型的组织系统通过协同作用来达成我们的目的。然而，在现代生活的情形下，这些系统可以对不同的行为发出指令。在这样的情况下，这些组织系统之间竞争的结果决定了人的行为”，普林斯顿大学心理学教授乔纳森·科恩（Jonathan Cohen）在其发表在《经济学视角》（*Journal of Economic Perspectives*）杂志上的一篇调查报告中强调说。

这种现象可以说明人们为什么在面对跨时（inter-temporal）问题时会得出截然相反的结论。如果一个人面临着两种选择，一种选择是今天得到