

看故事学经济

唐志军 湛莹 著



用**经济学**品读故事，用**故事**阐述经济学，
让你学会像**经济学家**一样思考、品味、理解
历史和现实的无穷奥妙

人民出版社

看故事学经济

唐志军 湛莹 著

 人 民 出 版 社

策划编辑:郑海燕
封面设计:吴燕妮
版式设计:安宏川
责任校对:吕飞

图书在版编目(CIP)数据

看故事学经济/唐志军 谌莹著. —北京:人民出版社,2015.2
ISBN 978-7-01-014216-6

I. ①看… II. ①唐…②谌… 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 278136 号

看故事学经济

KAN GUSHI XUE JINGJI

唐志军 谌莹 著

人民出版社 出版发行

(100706 北京市东城区隆福寺街 99 号)

北京汇林印务有限公司印刷 新华书店经销

2015 年 2 月第 1 版 2015 年 2 月北京第 1 次印刷

开本:710 毫米×1000 毫米 1/16 印张:12.75

字数:165 千字 印数:0,001-8,000 册

ISBN 978-7-01-014216-6 定价:39.00 元

邮购地址 100706 北京市东城区隆福寺街 99 号

人民东方图书销售中心 电话 (010)65250042 65289539

版权所有·侵权必究

凡购买本社图书,如有印制质量问题,我社负责调换。

服务电话:(010)65250042



走下圣坛的经济学

王玉霞

经济学是善事的利器，在诸多社会科学中，它以完整的思维体系、逻辑一致的分析框架、比较强的解释及推测能力而著称。经济学说到底选择的科学，市场经济给予个人比较充分的选择自由，命运可以掌握在自己的手中。然而，有了选择的自由，却缺乏选择的经验及知识，这自由有不如无。因此，传播、普及经济学常识，是经济学者的重要使命。经济学最重要的不是复杂的模型和繁琐的理论，它们影响了经济学的普及。影响我们选择的是经济学思维，它完全可以通过生动的故事、通俗的语言来诠释。唐志军的《看故事学经济》就是很好的尝试。

唐志军是我的学生，从他本科期间旁听我的经济学课程，到师从我攻读经济学博士学位，十几年的青葱岁月，我亲眼看到他从一个非经济学专业的本科生成为一位颇有建树的经济学教师。亲眼看到他怎么通过不懈的努力，运用知识改变了命运。从教30年，我可以说是阅人无数。我所培养的学生中非常聪明、非常勤奋的都不是个别。唐志军的突出是非常的聪明匹配上非常的勤奋。这使他在诸多的师兄弟中脱颖而出，也使我格外地欣赏与喜爱。攻读博士期间他以每星期读两本书，每个月



写两三篇上万字的论文的速度让我既惊诧又心疼。“难道这孩子不睡觉？”要知道攻读博士期间他所在的学校停了他的工资。妻子怀孕生子，父母有病待医，他是在肩负着养家糊口的重任下完成了上述的任务。这个个子不高、身体瘦弱，从湖南永州走出来的农家子弟释放出的能量令人望而惊叹。

博士毕业后，虽然有机会留在东北财经大学任教，但考虑各种因素，他选择了湖南科技大学。之后，他不断地用丰硕的科研成果回报他的老师。评职称、出论文、写专栏、报课题，仅原创性很强的专著就写了三部，从教4年时间他完成的科研成果是相当多的。作为70后，勤奋如此更是罕见。

说到这本《看故事学经济》，有三个特点：其一是他利用经济学理论解读了一系列的历史典故。让读者能在耳熟能详的“指鹿为马”、“破釜沉舟”、“鱼目混珠”等故事中学到经济学知识，让古老的故事有了崭新的启迪。其二是他对影响民生、影响社会和谐的现实社会经济问题进行了比较深刻的剖析。能够通过大大小小真实世界的现象，挖掘出内在的社会根源，凸显出理论的力量。例如，大到货币超发、中国式的春节、跨国公司的“变坏”，小到汽车客运站的价格歧视、超市中的收费模式，均有上述的特点。其三是他将毕业后重点研究的权力问题凝结在这本书中。无论是古代的故事，“‘文种之死’的专权逻辑”、“‘蒋纬国挨打’的权力本性”，还是发生在近日中国的“‘偷逃过路费’的特权影子”、“‘万元公积金’的灰色收入”等，都能看出唐志军在权力领域研究的成果及功力。

最后，我请读者理解作为老师难免对自己学生的偏爱，静静地读这本书吧。我相信它能给你许多启发，让你在阅读中增长智慧，品味思考的力量。

自序

在我们的阅读和生活中，常常会碰到一些故事。这些故事妙趣横生，却也让我们难以理解：为什么会发生这样的事情？故事中的当事人为什么会作出如此选择和行为呢？我们该如何透析故事背后的哲理呢？

是的，故事的背后是理性和逻辑。然而，你只有掌握了可行的分析工具和具备了一定的理论素养，才能明白为何会发生这样或那样的故事。

作为社会科学领域的皇冠，经济学可以告诉你很多故事背后的玄妙所在。经济学与人们的生产和生活紧密相关，是一门来自真实世界的科学，是一种能帮助人们透析历史和现实故事的工具。它通过对人类行为的理性、系统性思考，告诉大家，当事人决策、选择和行为即故事背后的逻辑是什么，故事里的人为什么会作出这样或那样的行为（选择）。

《看故事学经济》一书，正是基于人们的迷惑，通过摘取历史和现实中的典型故事，用故事阐释经济学的道理，用经济学的逻辑来解释故事，以经济学的知识为大家解读、阐释故事里所潜藏的奥秘，通过有趣的故事与经济学的有机结合，让你在明白故事背后的逻辑的同时，也掌握经济学的相关概念、切入视角、分析方法和运用之妙，从而为你在理解历史典故和现



实事件时开启一扇智慧之窗，做到通达古今、学以致用。通过阅读本书，你将洞悉以下问题：为什么人们会“敝帚自珍”？为什么许多人有着“先入为主”的情怀？为什么人们强调“门当户对”？为什么会出现“狐假虎威”？为什么聪明如牛顿者也会在股市里被套？为什么伯乐一相马便马价千倍？为什么二桃却能杀死三士？为什么人们会“投其所好”？为什么历史上会落下“烽火戏诸侯”的悲剧？为什么南郭先生能做到“滥竽充数”？为什么项羽能依仗“破釜沉舟”来扭转败局？为什么会发生“指鹿为马”之事？为什么劳苦功高的文种会被越王勾践杀害？为什么蒋纬国会挨打？为什么大多数人很难做到“忠心耿耿”？为什么某些时候“眼高手低”不是坏事？为什么中国会有那么兴盛繁荣的“枪手市场”？为什么大学的围墙会被人拆掉？为什么超市里会有不同的计价收费制度？为什么有些人宁可死在编制里也不愿出去闯荡市场寻找更好的机会？为什么跨国公司一到中国就变坏？为什么说“三一迁都”对中国经济来说不是好事？……

笔者相信，书中所涉及的经济学概念、理论及其缜密、理性的逻辑思考方法，将会使你享受到经济学作为一种分析工具的力与美、优雅与纯粹；同时也将有助于你更准确地把握历史典故和现实故事所包含的人生哲理。当然，也请你在阅读中对本书的不足之处进行包容和批评指正！



目 录

CONTENTS

第一篇 历史典故的经济学解读 001

一、历史典故里的经济学效应 003

1. “敝帚自珍”的禀赋效应 003
2. “先入为主”的锚定效应 008
3. “门当户对”的参照依赖 012
4. “狐假虎威”的认知偏差 017
5. “淳于荐才”的类聚效应 024
6. “失之东隅”的副产品效应 028
7. “牛顿被套”的羊群效应 032
8. “伯乐相马”的名人效应 036

二、历史典故里的行为和选择 041

9. “杯酒释兵权”的博弈解读 041
10. “投其所好”的激励原理 045
11. “破釜沉舟”的威胁悖论 050
12. “鱼目混珠”的考核困难 053
13. “滥竽充数”的搭便车行为 057



- | | |
|------------------|-----|
| 14. “朝令夕改”的信用代价 | 060 |
| 15. “东施效颦”的创新/模仿 | 063 |
| 16. “二桃杀三士”的反向激励 | 067 |
| 17. “鸿门宴”的成本决定 | 070 |
| 18. “烽火戏诸侯”的信息噪音 | 073 |

三、历史典故里的制度和权力 079

- | | |
|------------------|-----|
| 19. “指鹿为马”的绝对权力 | 079 |
| 20. “文种之死”的专权逻辑 | 082 |
| 21. “蒋纬国挨打”的权力本性 | 084 |
| 22. “苛政猛于虎”的政策暴力 | 087 |
| 23. “中饱私囊”的委托代理 | 090 |
| 24. “萧规曹随”的路径依赖 | 094 |
| 25. “焚书坑儒”的思想市场 | 097 |

第二篇 现实故事的经济学解读 101

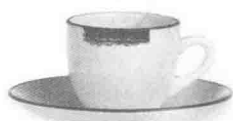
一、现实故事中的行为和选择 103

- | | |
|------------------|-----|
| 26. “忠心耿耿”的替代难题 | 103 |
| 27. “眼高手低”的权衡之道 | 107 |
| 28. “大学被拆墙”的一厢情愿 | 110 |
| 29. “离婚失算”的理性难题 | 114 |
| 30. “建实偏离”的竞争策略 | 118 |
| 31. “汽车客运站”的价格歧视 | 123 |
| 32. “唐骏门”的声誉成本 | 125 |
| 33. “兴盛繁荣”的枪手市场 | 130 |
| 34. “兄弟算账”的产权界定 | 134 |

二、现实故事中的制度和权力	139
35. “遍地吃空饷”的制度失守	139
36. “超市计价收费”的制度安排	142
37. “高明被黑”的潜规则	146
38. “克己奉公”的权力健康	150
39. “局内局外人”的权力失衡	153
40. “设伏抓嫖”的权力加害	156
41. “死在编制里”的身份认同	159
42. “偷逃过路费”的特权影子	162
43. “万元公积金”的灰色收入	165
三、现实故事中的政策与趋势	169
44. “富豪变菜贩”的政企关系	169
45. “住建部爽约”的改革困局	171
46. “跨国公司变坏”的环境约束	173
47. “三一迁都”的经济之痛	176
48. “货币超发”的恶果潜因	179
49. “温和刺激”的无须出台	183
50. “中国式春节”的环境代价	188
后 记	193

第一篇

历史典故的经济学解读



一、历史典故里的经济学效应

1. “敝帚自珍”的禀赋效应

公元25年，东汉开国皇帝光武帝刘秀经过多年征战，建立起自己的统治政权，定都洛阳，史称东汉。此时，各地还有许多豪强割据一方，称王称霸。其中，一个叫公孙述的，就依仗着四川险要地势，在成都自立为帝，国号“成家”。随着全国的逐渐统一，刘秀数次遣使前去劝公孙述归顺东汉，但公孙述怒而不从。建武十一年（公元35年），东汉朝廷派兵征讨，被公孙述所拒。公元36年，刘秀又命大司马吴汉前去讨伐公孙述，武威将军刘禹为其副将。

在东汉的强大攻势下，公孙述节节败退。吴汉率兵逼近成都。此后，双方在广都至成都之间展开殊死搏斗，互有胜负。公元36年11月，公孙述亲率数万人，出成都城与吴汉大战。两军连战数日，公孙述兵败逃走，最后被汉军追上，刺穿胸部坠落马下，当夜死去。第二天，公孙述手下见大势已去，弃城投降。汉军副将刘禹率兵进入城内，将公孙述的妻子家人全部杀死，并割下公孙述的头颅，派人飞马送往洛阳。与此同时，他还纵兵大掠，四处焚烧。

这一消息传至京城，刘秀大为震怒，特别下诏谴责刘禹：“这座城池已经投降了，满城老妇、孩子还有数万人，一旦纵兵进行放火乱杀，谁听了都会心酸气愤。通常之人，即使家里有一把破扫帚，也十分珍惜，可你却这样不爱护子民的生命财产！你怎么这样残暴，竟忍心作出如此的行为？”随即，刘秀下诏撤了刘禹的职务，并对主将吴汉给予严厉批评。



为什么刘秀会谴责刘禹的残暴行为呢？我想，一方面，刘秀懂得保障百姓财产和生命安全对于统治的重要性；另一方面，刘秀也深谙“敝帚自珍”背后所反映的经济学原理对人们行为的重要作用。是的，在经济学世界里，“敝帚自珍”反映了一个重要的经济学理论，即“禀赋效应”（Endowment Effect）理论。

传统经济理论认为，人们为获得某商品愿意付出的价格和失去已经拥有的同样的商品所要求的补偿之间，是没有什么区别的，即自己作为买者或卖者的身份不会影响自己对商品的价值评估，但禀赋效应理论否认了这一观点。禀赋效应是指当一个人一旦拥有某项物品，那么他对该物品价值的评价要比未拥有之前大大增加。

它是由泰勒（Taylor）在1980年提出的。泰勒教授是行为经济学的一位重要开创者。他曾经找了一些加拿大的学生做过这样一个实验：

第一组：泰勒教授准备了几十个印有校名和校徽的马克杯，这种马克杯在学校超市的零售价是5元，在拿到第一个教室之前，教授已经把标价签撕掉了。泰勒来到课堂上，问学生愿意花多少钱买这个杯子（给出了0.5元到9.5元之间的选择）。

第二组：泰勒教授来到第二个教室，但这次他一进教室就送给每个学生同样这样一个杯子。过了一会儿教授说由于学校今天组织活动开大会，杯子不够，需收回一些。老师让每人写出自己愿意以什么价格卖出这个杯子（给出了0.5元到9.5元之间的选择）。

实验结果显示，在第一组中，学生平均愿意用3元钱的价格去买一个带校徽的杯子；而到了第二组，当需要学生将已经拥有的杯子出售时，出价陡然增加到7元钱。

实验表明：相对于获得，人们非常不乐意放弃已经属于他们的东西。因此，泰勒把这种现象称为“禀赋效应”。

而汉马克（Hammaek）和布朗（Brown）在1974年曾发现，捕

猎野鸭者愿意平均每人支付 247 美元的费用，以维持适合野鸭生存的湿地环境，但若要他们放弃在这块湿地捕猎野鸭，他们要求的赔偿却高达平均每人 1044 美元。因此，禀赋效应的存在会导致买卖双方的心理价格出现偏差，从而影响市场效率。

那么，是什么造成了禀赋效应呢？是人们高估了他们所拥有的东西的价值，还是失去自己拥有的东西会带来痛苦？

再看行为经济学家所做的另一个实验吧。

这个实验首先要求学生们对 6 种赠品的吸引力进行排序，然后将一种不太有吸引力的赠品——一支钢笔发给了班上一半的学生，另一半的学生可以选择一支钢笔或者两块巧克力。此时，只有 24% 的学生选择了钢笔。

接下来，早先得到钢笔的学生如果愿意的话，可以将钢笔换成巧克力。尽管大多数学生将钢笔的吸引力排在巧克力之后，56% 早先得到钢笔的学生并没有选择将钢笔换成巧克力。

这个实验表明，人们似乎并没有高估自己所拥有的东西的价值，可能性更大的，放弃自己的东西所产生的痛苦影响了人们的行为。也就是说，“禀赋效应”来自于“损失厌恶”。

那么，什么是“损失厌恶”呢？

“损失厌恶”指的是，在人们的心理层面，一定量的损失给人们带来的效用降低，要多过相同的收益给人们带来的效用增加。即人们在决策过程中，对利害的权衡是不均衡的，对“避害”的考虑远大于对“趋利”的考虑。因此，出于对损失的畏惧，人们在出卖商品时往往索要过高的价格。也就是说，禀赋效应是“损失厌恶”的一种表现形式。

在现实生活中，我们似乎随处都可以看到“禀赋效应”的影子：

一些商家会利用禀赋效应，通过提供产品的“试用期”来套牢顾客。比如顾客可以先免费试用该产品 15 天，试用期满后如果顾客



愿意可以选择退回该产品。然而，到那时该产品已经像是家中财产的一部分了，禀赋效应使得人们不愿意归还而更愿意购买该产品。

滤水器公司会采用同样的方法，由销售人员提供自来水过滤器，借你用半个月。你一旦用惯了纯净水，就不会愿意再喝带漂白粉味的茶或咖啡。

汽车行也会借车给那些有购车能力者试驾，这样做是希望你一旦尝试了来自邻居艳羡的眼光、朋友的赞誉的滋味后，就不愿意再送还这辆汽车。当然，除非你有更中意的车型。

聪明的宠物店店主也会利用禀赋效应来进行营销。比如说，某一天，你带着孩子们去逛街，路过宠物店，孩子们围着小狗不忍离去。店主和你认识，他慷慨地对你说：“把它带回家去过周末吧。如果它跟你们合不来或者你们不喜欢它了，星期一早上再把它送回来就行。”此时，你们如何能抵挡这样的诱惑！这两天真是快乐无比。大家争着去遛狗，看见小狗憨态可掬就哈哈大笑，它整晚嚎叫也会有人为它开脱：“哎，它还是一只小狗呢。”可是，周末过后，你们在不知不觉中发觉，这只狗已属于你们了。想还给店主的念头，被离别的痛苦战胜了。于是，你只好很“大度”地买下了这只可爱的小狗——店主的营销也就因“禀赋效应”而得逞了！

当然，禀赋效应不仅在商业中被广泛利用。它在产权界定和政策制定中也有着重要作用。

科斯定理指出，只要交易成本为零，产权无论界定给谁都不会影响经济运行的效率。而当交易成本大于零时，产权的初始界定就变得很重要了。

不过，现代行为经济学的研究表明，即便交易成本为零，只要存在禀赋效应，产权的初始配置也会影响到资源的配置效率。这是因为，由于禀赋效应的存在，资源配置就会比科斯预测的更有“黏性”，更难以通过市场的自愿交易机制来实现资源在不同用途上或不

同产权主体间的交易。此时，资源配置就不会像科斯定理所期待的那样实现最优，产权的最终分配结果将依赖于其初始的分配状态。

就这一点而言，禀赋效应要求政府在制定政策时，充分考虑产权的配置历史、人们的习惯，从而调整其改革的步伐和举措。

由于禀赋效应，人们很容易产生“安于现状情结”，他们会害怕改变带来可能的损失。当社会制度变革时，那些可能利益受损的群体，为了避免损失带来的痛苦，必定会不惜付出很大的代价来维持原有的制度。因此，政府应对改革的艰苦和其中遇到的阻碍力量要有充分的估计；同时，不仅应耐心地劝导那些改革受损者，也要对其进行充分的补偿，以换取他们对改革的支持。

比如，对于财产拥有者而言，禀赋效应会使他们格外珍视自己的住宅，赋予其人格化含义，在拆迁时，索要巨额赔偿金。这就导致对房屋的征拆会变得十分困难：拆迁居民往往会觉得政府提供的补偿太少，而政府又会认为所补偿的已远远超过房屋的再建造成本。

再如，在城市化过程中，一些已经进了城的农民工，即便他们在城市拥有一份稳定的工作，有着一份可观的收入，政府也愿意给他们解决子女就学、住房和养老等方面的问题，但他们还是不愿意留在城市，变成真正的市民。这其中，就有一个禀赋效应的影响——他们迷恋着在农村的土地、住房和生活习惯！

……

