

小民 经济学

梁小民◎著

TO LEARN

THE TRUTH AND WISDOM OF LIVING.



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

XIAO
MIN

小民经济学

TO
LEARN
THE TRUTH
AND
WISDOM OF
LIVING.

梁小民◎著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目(CIP)数据

小民经济学/梁小民著. —北京: 北京联合出版公司, 2015. 1
ISBN 978-7-5502-3961-6

I. ①小… II. ①梁… 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267091号

小民经济学

出版统筹: 新华先锋

责任编辑: 王 巍

策划编辑: 宋亚荟

封面设计: 王 鑫

版式设计: 王 玥

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

北京慧美印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数140千字 787毫米×1092毫米 1/16 15印张

2015年1月第1版 2015年1月第1次印刷

ISBN 978-7-5502-3961-6

定价: 36.80元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本社图书销售中心联系调换

电话: 010-88876681 010-88876682

第一篇 经济学中的生活之道

如何筛选真实信息 / 3

克服人性的缺点 / 6

欲望不是贪婪 / 9

爱钱不是错 / 12

交易为什么是双赢的 / 15

当利己心成为财富动力 / 18

意外之财的坏处 / 21

懂得选择才幸福 / 24

理财不是守财 / 27

将吃进去的书本消化 / 30

学历不是唯一标准 / 33

用人力资本创造财富 / 36

警惕经济学流言 / 40

第二篇 经济学中的经商之道

经营管理有规律无模式 / 45

多元化经营的途径 / 48

有特色不愁销路 / 51

从商不学胡雪岩 / 54

大有大的难处 / 57

合伙人的分红争吵 / 60

妥协与让步的生存之道 / 63

鼠盟式的价格联盟 / 66

产业链上的合作双赢 / 69

互助才有互利 / 72

竞争中制胜之道 / 75

投入不是越多越好 / 78

占小便宜吃大亏 / 81

菜好不光在盐 / 84

从一个鸡蛋到百万富翁 / 87

激励制度的灾难 / 90

揠苗助长的失误 / 93

企业文化与榜样作用 / 96

买椟还珠中的成本控制 / 99

朝四暮三的创新意义 / 102

负面影响的解决之道 / 105

善用利己本性 / 108

上层人士的示范效应 / 111

计算收益不能刻舟求剑 / 114

做个高尚的富人 / 117

第三篇 经济学中的治国艺术

杀鸡其实无卵 / 123

爱国企也爱民企 / 126

酸葡萄心态 / 129

平等与效率难两全 / 132

让雨下在最需要的地方 / 135

政府不能包打天下 / 138

良好动机的恶果 / 141

弱势群体的平等权利 / 144

法律不是稻草人 / 147

“狐狸盖鸡舍”现象 / 150

没有十全十美的经济制度 / 153

别为眼前利益放弃根本原则 / 156

别靠绳子留住羊 / 159

别拔金天鹅的毛 / 162

公平与效率兼顾 / 165

公有财产的悲剧 / 168

让背信成本大于利益 / 171

微调的治国艺术 / 174

苦干不如巧干 / 177

广开言路才能求医治病 / 180

共同富裕不是杀富济贫 / 183

滥竽充数错在宣王 / 186

盲目套用如东施效颦 / 189

将实话请回来 / 192

经济中的狼与羊 / 195

庄周的交易双赢论 / 198

消费的功劳 / 201

杞人忧天的先见之明 / 204

附 录

经济学与读书——北京大学讲座 / 207



第一篇
经济学中的生活之道

经济学是一种人生哲学，不是教人发财致富，经邦治国，而是教人正确对待人生的。把经济学作为生活哲学才看出那些技术分析工具背后的深刻沉思。

如何筛选真实信息

记载魏晋南北朝时期文人雅士的《世说新语》中就讲了这样一件事：

郝太傅在京口，遗门生与王丞相书，求女婿。丞相语郝，信君往东厢任意选之。门生归白郝曰：王家诸郎，亦皆可嘉，闻来觅婿，咸自矜持，惟有一郎在床上坦腹卧，如不闻。郝公云：正此好。访之，乃是逸少，因嫁女与焉。

这个故事中的逸少就是大书法家王羲之。这个故事也是把女婿称为东床的来历，由此才有了“东床娇客”“东床娇婿”“东床坦腹”之类比喻好女婿的成语。

我们的古人大概不懂什么 20 世纪的信息不对称理论，但他们发送与筛选信号的技巧，连我们现代人都自叹弗如。

婚姻市场（经济学家把结婚作为一种交易，似乎没人情了一点，但你不得不承认，这在大多数婚姻中都是一个事实）是一个信息最不对称的市场，双方都有公开信息（容貌、身高、出身等），也有私人信息（个性、气质等）。如果把求婚者（想把自己“卖”出去）作为卖方，接受者（想“买”一个配偶）作为买方，这就类似二手汽车市场了。求婚者想把自己“卖”出去，就要扩大，甚至伪造对自己有利的信息（看看征婚广告你就理解这一点了），

接受者要“买”到合适的配偶，就必须对这些信息进行筛选，找出真实信息作为决策依据。这样，婚姻要能成功——求婚者发信号，以使对方相信自己信息的真实性；接受者筛选信号，找出真实信息——就十分重要了。

当然，信息也可以由中间人——媒婆——来沟通。但媒婆沟通信息的功利心太强，介绍成功有物质利益或成人之美的心理满足，这样就会向双方都送假信息。她们有假造好信息，掩盖坏信息的激励，结果往往使双方上当。所以，“父母之命，媒妁之言”的婚姻，美满者少。现代人讲究自由恋爱，实际就是双方交流信息的过程。信息交流充分，婚姻美满者多。一见钟情，来不及沟通信息就结婚者，悲剧、家庭暴力都不少。

在魏晋南北朝那个时代，自由恋爱还不行，发信号与筛选信号就更重要了。郗太傅相当于今日之总理，其女德才貌均负盛名，当然属于婚姻中的买方，王家虽也是大户，但郗女属于极为短缺资源，子弟都想把自己“卖”给郗家，属于卖方。于是，王家子弟发信号，郗家筛选信号。

发信号的一个重要原则是，用这个信号传递对方想要而且对成功至关重要的信息。王家子弟都知道，郗家选婿决不在金钱与门户，而在于个人气质。所以，发出的信号应该表现个人气质。但发信号的方式也很重要，王家诸子弟用“咸自矜持”发信号，这就不对了。“矜持”是装出来的，那就有点暴发户的浅薄了。所以，王家诸子弟的失败就在于发信号的方式不对。我想逸少也是想娶郗家女的，但他不会装出一副“矜持”的样子，只是没事人似的，“床上坦腹卧，如不闻”，这才是“真名士自风流”，不用去装。气质是内心修养的自然表露，装是装不像的。王家诸子弟装模作样，正说明他们的气质不如逸少。

郗太傅筛选信号的本领也非同寻常，不愧为久经政治风雨的老牌政治家。他一眼就看出，那些装出“矜持”的王家诸子弟，实际上没有贵族气质，

只有不装模作样，神情自然者才是真名士。想象一下逸少大大咧咧、露出肚子躺在床上的样子，不正是真名士风度吗？郗太傅慧眼选佳婿，逸少亦不负众望。

市场上交易双方的信息是不对称的，总有一方信息多，另一方信息少。比如在二手汽车市场上，一辆二手车的信息包括两类。一种是人人可以免费得到的，称为公开信息，如外观、型号、行驶里程，另一种是只有一方知道而另一方要花高价才能得到，甚至无法得到的，称为私人信息，如是否有内伤，等等。

在信息不对称的情况下，信息多的一方（二手车的卖者）有可能欺骗信息少的一方（买者），把坏车当好车卖出去，这称为道德风险。同时，买者也会把所有上市的二手车都作为最坏的车，结果好一点的二手车就不会上市，这称为逆向选择。这时信息不对称就使得二手车的交易无法进行。要让这种有利于双方的交易得以进行，卖方就要以适当的方式发出让买主相信的信号，买主则要在无数信号中筛选出真实的信息。信号的发送与筛选是一个重要问题。

现实世界中信息总是不对称的，每个人都需要发送信号或筛选信号。逸少和郗太傅的这两手值得我们学习。许多人在婚姻市场上发出的都是“有车，有房，温柔”之类毫无意义又不可信的信号，大学生找工作还要整容来发出美丽的信号。这些信号恐怕不仅无用，甚至还有负作用。也有的人面对纷杂的信号，因不会筛选而上当受骗。好好读读这个故事，我想都会有不少启迪。

克服人性的缺点

许多失败者，在失败之前都有人劝过，但仍一意孤行。正好读到明代文学家所作《应谐录》中的一则寓言，写出来与大家共勉。

有个盲人从一条干河的桥上走过，失足掉了下去。他双手抓住栏杆，怕掉进河里。有过桥者告诉他，松手吧，河里没水，离地也不高。盲人不听，直到筋疲力尽，松手掉到地下，安然无事。他说，早知如此，何必受这个苦。

盲人不肯听别人的话，无非是多累一会儿，但做企业要拒不听别人的话，就会伤筋动骨，甚至灰飞烟灭。这样的盲人过去、现在、将来都有很多。

一位朋友想生产饮料。我知道他并不是实力雄厚的大老板，劝他别做。因为饮料打开市场要靠广告，要花大钱做广告。饮料固然赚钱，但先要投入大把钱，先要“烧钱”，烧不起也就难以成功。我还讲了旭日升、露露等饮料成功的经历。他认为自己的饮料有特色，不用做什么广告，坚持做下去。我无言以对，反正不是我的钱，操那么多心干什么。一年后，我又见到了他，他说到底没成功。

类似这样的例子还有很多。

这是为什么呢？行为经济学家运用心理分析来研究人的行为，发现过分

自信是人性中的一个弱点，而且男人比女人还严重。一个例子是，当人们在股市投机成功时，都认为自己对股市分析正确，时机把握得好，是个人聪明才智的体现。当人们在股市投机失败时，都抱怨运气不好，非才也，乃命也。另一个原因是，在信息不对称的世界上，发送假信息的信号太多，这就引起人们相互之间的不信任，往往会把一个人的欺骗作为所有人的欺骗，把偶尔的欺骗作为永久的欺骗。我的朋友大概属于前一种情况，盲人属于后一种情况。我的朋友赤手打出了一片天地，自信一点是正常的。盲人可能是受过骗，而且也许不止一次，所以，他不相信别人也情有可原，何况如果有水还真是性命攸关。

对一般人而言，由于人性的弱点或受过骗，不听别人的劝告是可以的。但对一个企业家来说，这就是危险的。每个成功的企业家都有过辉煌，但历史不代表永远。人不可能永远不犯错误。根据经济学家的研究，企业家的生命周期有五个阶段：创业上升、探索改革、形成风格、全面强化和僵化阻碍。在这个过程中，使企业家业绩上升、持平、下降的原因之一是信息量的获取。开始时可以听得进各种意见，信息源宽，但有成就之后，过分自信，外部信息源减少，甚至有信息也听不进去。一个普通人不听别人劝算不得大事，但一个领导几千甚至数万人的企业家听不进别人的劝告，就会酿成大错，受损失的不只是个人，还有员工和社会。因而企业家一定要了解并克服人性中过分自信的缺点。

当然，企业家也不能成为什么话都听的老好人。不同的人有不同的看法，谁的都听，如何做出决策？这就需要善于进行信息筛选，即从大量的信息中筛选出正确的信息。也许许多劝说都是善意的，但善意的不一定是正确的。所以，我的朋友不听我的劝告我并不生气。我有权说，他有权选择。信息的筛选不容易，但并不是不可能。例如，盲人应该从声音来判断信息的正确与

错误。如果劝他放下手的是一个苍老诚恳的声音，就应该相信。如果劝他放下手的是一个年轻而有点滑腔的声音，大概就可不听。当然，这只是经验之谈，但每个人从生活经历中都会积累一些判断信息正确与错误的经验，会有某种感觉。对一个成熟的企业家来说，应该有判断信息正误的能力，在多听的基础上加以思考，千万不要别人的话还没说完就断然拒绝。

我们希望企业家多听别人的意见，别学那个盲人，但我们也应该承认，企业家也是人，有点人性的弱点很正常。问题是如何用一种制度来防止企业家由于没听别人的话而犯错误。这就是要建立董事会决策制度，用制度来避免个人的错误。当企业小时，一个人决策是可以的。这种决策也有灵活、及时的优点，可以避免失去宝贵的商机。当企业做大时，企业家个人的作用也很重要，在许多情况下往往需要有一个敢于拍板的人。但总由一个人独裁，由于个人人性弱点与能力的局限也就很可能会犯下重大的决策错误。这时就需要一种民主决策制度。有董事会，就有董事，重大决策要由董事会做出，即使你贵为董事长，也不得不听别人的意见。不能像我的朋友对待我的意见那样一听了之，不以为然。这就是用制度来改造人性，消除人性中的弱点。我们倡导企业民主决策，不是要那种一致举手的假民主，也不能由于民主贻误时机，而是要多听各方面的意见，少犯错误。

人们往往同情盲人，觉得他们可怜。像这个寓言中正常人不会犯的错误，却让盲人吃尽了苦头。其实从听不进别人意见的意义上说，我们都是盲人。谁的话也不听，自行其是，对企业家来说，不就是盲人骑瞎马吗？谁都知道盲人会吃亏，但却想不到自己什么人的意见都不听，吃的亏比盲人更大——盲人行事要谨慎得多，记住这个寓言，你就不会吊在桥上吃苦了。

欲望不是贪婪

古今中外有许多寓言都是讽刺人贪得无厌的，随手拣一个大家不太熟悉的。

明代刘之卿算不上名人，只是万历年间的一个礼部主事，他所著的《贤奕篇》亦不是什么名著，但有一个“王婆酿酒”的寓言还颇有趣。王婆以酿酒为生，有个道士常到她家借宿，共喝了几百壶酒也没给钱。王婆亦没计较。一天，道士说：“我喝你那么多酒，也没钱给你，就给你挖一口井吧。”井挖出后，涌出的全是好酒。王婆自然发财了。以后道士又来问王婆酒好不好，王婆说：“酒倒是好，就是没有用来喂猪的酒糟。”道士听说，笑着在墙上题一首打油诗：“天高不算高，人心第一高。井水做酒卖，还道无酒糟。”写完走了，以后这个井也不出酒了。

这个故事与普希金的《金鱼与渔夫》的故事有相似之处，不过我相信，普希金没有侵犯版权。不同时代不同国度的人写出了相同的寓言故事，说明这种现象的普遍性。

经济学家承认利己是人的本性，即人从事经济活动的目的是实现个人利益最大化。这种利己来自人的欲望。人有七情六欲，连一本正经的孔夫子也

承认“食色性也”。满足这种欲望需要物质财富或精神财富。有了钱，才能购买满足各种欲望的物品与劳务。所以，人追求个人利益最大化，想多赚钱无可厚非。人类欲望的特点是无限性，一个欲望满足了，又会产生新的欲望，永无止境。正是这种欲望的无限性推动了人类社会进步。从这种意义上说，欲望是社会进步的推动力。如果人没有了欲望，没有了满足欲望的追求，社会就无法进步了。

传统的伦理观把欲望作为万恶之源，主张“存天理，灭人欲”，这是对人性的扼杀。经济学家对欲望和利己的肯定无疑是历史的进步。但特别要强调的是，欲望、利己并不等同于贪婪。亚当·斯密在《国富论》中肯定了由欲望产生的利己的合理性，但他严格区分了利己与贪婪。他的另一部名著是《道德情操论》，“道德情操”一词是指人判断克制私利的能力。《道德情操论》一书正是要说明利己的人如何在社会中控制自己的私欲和行为，使得由利己的人构成的社会也是一个有道德的社会。斯密明确地反对贪婪。他的这两部著作构成既承认利己，又要以道德克制贪婪的理想市场经济社会。

欲望与贪婪有什么不同呢？欲望是人正当的要求，它与人满足欲望的能力应该是匹配的。换句话说，欲望是以自己的能力可以满足的，或通过正当途径的努力可以实现的。贪婪则是要去满足无法实现的欲望。在上面的寓言中，井里既出酒又出酒糟就是无法实现的，所以，王婆希望有酒还有酒糟就不是正当欲望，而成了一种贪婪。在现实中，一个有能力的人想买一辆车是正当的欲望，还可以促进汽车业发展和经济繁荣。但一个身无分文的人想马上要一辆汽车就属于贪婪。不切实际地想做自己根本做不到的事，就会使欲望变为贪婪。

乍一看，欲望和贪婪都是无限的，但实际上这两者之间有着本质区别。美国心理学家把人由欲望产生的需求分为五个层次。正常来说，一个层次的