



社交网络学到的 十堂经济学课

斯坦福大学商学院教授教你日常生活背后的经济学常识 

【美】保罗·欧耶尔 (Paul Oyer) 著
郭恬君 译

Everything I Ever Needed
To Know About
Economics
I Learned From
Online Dating

 中国友谊出版公司

社交网络学到的 十堂经济学课

斯坦福大学商学院教授教你日常生活背后的经济学常识 

【美】保罗·欧耶尔（Paul Oyer）◎著
郭恬君◎译

Economics

图书在版编目 (CIP) 数据

社交网络学到的十堂经济学课 / (美) 欧耶尔著 ;
郭恬君译. -- 北京 : 中国友谊出版公司, 2015.2
ISBN 978-7-5057-3468-5

I. ①社… II. ①欧… ②郭… III. ①经济学 - 通俗
读物 IV. ①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第019769号

著作权合同登记号: 01-2015-0442 号

Everything I Ever Needed to Know About Economics I Learned From Online Dating
Original work copyright © 2014 by Paul Oyer.

Published by arrangement with The Zoe Pagnamenta Agency. LLC. Through The Grayhawk Agency.

书名	社交网络学到的十堂经济学课
作者	(美) 保罗·欧耶尔 著 郭恬君 译
发行	中国友谊出版公司
经销	北京时代华语图书股份有限公司 010-83670231
印刷	北京建泰印刷有限公司
规格	690 × 980 毫米 16 开 14.5 印张 120 千字
版次	2015 年 2 月第 1 版
印次	2015 年 2 月第 1 次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-3468-5
定价	39.80 元
地址	北京市朝阳区西坝河南里 17-1 号楼
邮编	100028
电话	(010) 64668676

比黄金和股票市场更“经济学”的网络交友

那是一个秋高气爽的夜晚，我来到位于硅谷的家附近的 Borrone 咖啡厅，等待我二十多年来的第一个约会对象。这二十几年间发生了很多事，例如在那间咖啡厅半径四十公里内的工程师，发展出因特网，彻底改变了人类的生活；就我个人而言，我也在这期间成为一名经济学教授，投入到教学与研究工作中。

在咖啡厅等待的同时，我意识到，网络崛起便是引导我来到这个咖啡厅的原因。网络不只创造了 Facebook、eBay 及亚马逊网络书店，也让交友的场景改头换面。20 世纪 90 年代就有所谓的“约会服务”，但一般人总对其嗤之以鼻，大多数的人（包括我在内）都认为只有走投无路的人，才会求助于约会服务。幸好网络出现后，让沟通变得如此容易。到了 2010 年，许多人转而尝试网络交友。

我也意识到，网络交友本身就充满了经济学原理——比起过去，现在我越来越能掌握这个市场的经济学原理了。过去二十年来，网络彻底改变了经济的样貌，我也几乎每日都在分析市场新局。突然之间，

我闯入了几个最有趣的市场——Match.com、eHarmony 及 OkCupid 等交友网站。

这些网站其实跟拍卖网站 eBay、求职网站 Monster.com 没什么两样，大家造访这些网站的目的，都是为了彼此配对。当然，在 eBay 上拍卖二手保龄球，和申请一个 Match.com 的账号之间有许多不同，但基本原理仍然毫无二致。保龄球卖家得思考如何展示这颗保龄球，才能取得自己想要的回报（应该是金钱）；交友网站的使用者也一样，必须好好展现自己才能得偿所愿（大部分的人是想找到另一半，有时候也可能只想找床伴）。两者其实没有什么差异。

我花了二十年的时间学习、研究市场，也见证了市场如何发展成现代化的“信息经济”。突然之间，我发现自己被丢进极为有趣的一种市场——寻找终身伴侣的市场。我一直以来所学习研究的模型，不再只是抽象的概念或客观的数据，我也成了市场的一部分，开始思考经济学家所研究的这些想法如何驱动我自己与他在交友网站上的行为。

从网络交友开始，学习推动世界的经济学原理

确实，网络交友市场很复杂。不同于股票或黄金市场，它的交易目标并非商品，而且在这个市场上没有完全的替代品。此外，这个市场不涉及金钱交易。我知道你在想什么——没错，在某些特别的“找伴”市场上的确有不少金钱交易，但大部分网络交友的用户都不是在进行

性交易。在这本书里，我不会触及卖淫或性交易等议题。

因为交友市场没有金钱交易，所以可能看起来不太像是个市场，但十八年的经济学训练，让我举目所及都充满了经济学，而且交友网站蕴含的经济学原理特别丰富。希望看完本书以后，你也能在今日的现代信息经济中“举目所及皆经济”。

在接下来的十堂课里，我会为想略微了解经济学的读者，解释几个重要的经济学概念，这些概念是现代经济运作的根本，也对个人生活有越来越大的影响力——搜寻、讯号、逆向选择、廉价沟通、统计性歧视、稠密市场与网络外部性。这些概念每天都在驱动网络交友用户的行为，我也会以这个特别的市场开启每一堂课的内容。

我会采用自己的经验（除了在 Borrone 咖啡厅的第一次约会失败以外，后续还有许多次失败经历，所以我有很多案例可以分享），也会分享自己看到及听到的其他案例。每一章也会解释该章的概念在其他市场运作的情形，例如劳动市场、eBay 等在线拍卖市场，或买房交易等等——换句话说，各位将透过网络交友的角度，学习推动世界的经济学原理。

希望各位在阅读此书时，能够学习到丰富的经济学知识，了解现代世界如何运作，并能享受这个学习的历程。对于有网络交友经验的人，我也希望各位至少能获得一些有用的信息。不过我也有点难以想象，自己可以帮助到想追寻爱情的人。如果你真的在交友方面学到有用的东西，请记得邀请我参加你的婚礼，我现在几乎没什么机会去参加婚礼了，但未来的事谁知道呢？

目录

CONTENTS

前言

比黄金和股票市场更“经济学”的网络交友	001
从网络交友开始，学习推动世界的经济学原理	002

第一堂

搜寻理论

究竟要找到什么时候才不会再有更好的？

预期效用的大小决定你能继续坚持多久	005
搜寻成本最低的人会选择继续寻寻觅觅	007
太有耐心（太过挑剔）必须付出的搜寻成本	009
什么时候该定下来？——“效用最大化”的时机	011
下一栋房子有可能才是最完美的房子	013
该选择骑驴找马还是失业度日？	014
搜索引擎广告降低了不粘锅的挑选成本	015
为什么抗生素的搜寻成本比糖尿病药物更高？	017
人越老买到的东西越划算	018

第二堂

廉价沟通

空口说白话是否真的可以不付任何代价？

博弈理论如何分析“不诚实”的成本	026
交友网站上到处都是谎言	027
越老实越劣势——撒谎吹牛反而有利	028
双方利益越一致揭露的信息就会越正确	030
投递简历与网络拍卖中的“吐实机制”	031
不让谎言影响市场的三大关键	033
电视节目上的公然欺骗	034
投资分析师越灌水公司前景越可能保住饭碗	036
让政客不太敢乱开支票的情境	039

第三堂

网络外部性

人潮多的地方会形成吸引力还是相斥力？

因为那里没人所以那里就不会有人	046
用需求创造需求的 Facebook 效应	048
在某些情况下不要当第一	049
QWERTY 键盘与蓝光 DVD 的胜利	050
用户彼此越陌生越有价值	052
同类越少越好异类越多越好的市场	054
需求破坏需求的交通阻塞与演唱会效应	056
征收排碳税让交通更顺畅——可行吗？	058
投资公立学校教育的必要性	060

第四堂

讯号理论

我有多重要看你付出多少成本才知道

大学毕业比较容易录取，早起排队才是忠实移民？	067
一朵虚拟玫瑰就是对目标对象的重大投资	070
求职市场中的虚拟玫瑰：我真的很想要这个工作！	071
Google 如何从七万五千封履历中找对人？	074
大学应该独立招生？——统一申请是一种“反讯号”	076
提早申请就是学生能掌握的最棒讯号	079
辍学生可以运用的讯号	080
第一次约会就是要“烧钱”	083
烧钱拍摄广告：提供保固的企业讯号	085
LinkedIn 烧钱压低股价，传递前景大好的讯号	086

第五堂

统计歧视

我不是针对你，是针对和你一样的多数人

统计性歧视来自于信息缺乏	095
从锁车门到临检——无所不在的统计性歧视	096
听起来很“公平”的歧视	099
即使只是间接歧视也会惊动法院插手	101
在职场上撑久一点就能对抗统计性歧视的薪资差异	103
开价比较贵并不见得是出于敌意	106

第六堂

稠密市场

要当小池塘的大鱼还是大池塘的小鱼？

在大城市比较容易买到满意的牛仔裤	115
为什么在都会区约会更容易？	117
病患不够“稠密”恐怕找不到皮肤科医师	118
稠密市场不一定等于竞争激烈	120
冰激淋小贩该在人行道的哪里摆摊？	121
地毯工厂选择的不是顾客稠密而是资源稠密	123
当市场变得稀薄肠胃科医生将找不到理想的医院	125
稀薄市场的怪现状：要就马上，不要拉倒	128

第七堂

逆向选择

为什么再好的产品，却只值得劣质品的身价？

信息不对等让二手车市场只剩下烂车	136
为何李子总是被当成柠檬	137
逆向选择：最不健康的人才想要买保险	140
想钓大鱼反而先吃大亏的美国航空	142
信用卡公司靠逆向选择挖到金矿	143
吃到饱餐厅会吸引特定种类的食客	145
改变给薪制才能留住最优秀的玻璃维修员	147
购买沃尔沃汽车可能暗示了某种驾驶习惯	148

第八堂

选型交配

为何同一个办公室和小区中的人都很相似？

龙不一定配龙，凤不一定配凤的情境	155
“富上加富”的黄金组合最为常见	156
选型交配让人难以往上爬	158
大型企业就是会吸引比较优秀的员工	159
让高生产力的员工待在连锁店，整体发挥的作用更大	162
罪恶感可以提高团队的工作效率	164
能力分班才能让学习效果最大化	167

第九堂

技能有价

魅力会获得奖励，知识会获得报酬

多赚四百五十万才能和绝色美女拥有同样魅力	175
美貌溢价与丑陋罚金	176
毕业五年后外表亮眼的律师收入会大幅增加	178
多受一年教育换得 8% 到 10% 的薪水增长	180
羊皮效应——教育背景也能让你魅力四射	182
高学历真的是高薪的原因吗？	183
品位会改变，魅力高低也会改变	184
超级巨星效应——巨星越来越少，但也越来越红	186
山姆大叔需要你——但企业想要你吗？	188
最后还是要看人脉	189

第十堂

家庭谈判

煮菜、打扫、洗衣服，也要追求效用最大化

与过去迥然不同的三大变迁趋势	196
女性工作的成本降低了，找个丈夫的效益也降低了	198
煮菜、打扫、洗衣服的效用最大化	201
家庭里的资源争夺与讨价还价	203
谁才是真正爱小孩的人？	204
离婚很重要，就算没有真的离也没关系	205
同性婚姻不合法必须付出的代价	208
陪伴孩子的囚犯困境	209
如何定义现代家庭？	211

结语

购物、运动、看电影都可以用经济学思考	215
--------------------	-----

PART

第一堂 搜寻理论

究竟要找到什么时候
才不会再有更好的？

每个人都想找到 Mr./Ms. Right，但要找到什么时候才能定下来？寻找工作，该在这家公司待到退休，还是继续骑驴找马？越需要长期服用的药，越会有人寻找更便宜的来源，这一切的解答，就在于搜寻成本的高低。

许多人相信，世界上一定有个所谓的完美伴侣，或是“灵魂伴侣”。或许这是真的，但我希望我的灵魂伴侣不是住在印度的某个偏远村庄里。假设我的灵魂伴侣跟我一样，都是20世纪60年代出生，那么把我的搜寻范围限制在仍在世的女性，并假设其中一半已经死亡，那我的潜在伴侣大概还有两亿人。如果我一天与两个潜在伴侣见面，那么我大概有百分之五十的机会，可以在……二十五万年内找到灵魂伴侣。

好吧！看来与每位女性见面，直至找到灵魂伴侣为止的策略不太管用。那我还有什么其他方法呢？如果我接受自己大概不会遇见“那个人”的话，考虑我在寻找伴侣上可以付出的合理时间与心力，什么时候才能认定自己已经遇见了最佳选择呢？

先来看看我某一天的生活吧！在创作这本书的同时，我没有固定的约会对象，所以我早上起床后想完成的事包括以下几项：遇见我的下一个人生伴侣（或至少与对方牵起一点关系）、让手上的学术论文有些进展、玩一下《纽约时报》（The New York Times）的字谜游戏、看报纸或收听美国公共广播电台（NPR）了解最新新闻、享受美味的

食物、运动、跟我的孩子好好相处、遛狗和练习钢琴。当然我还有其他很多想做的事，不过先从这里开始讨论就好。

在这些事项当中，我今天完成的越多，晚上准备睡觉时便会越开心。以经济学的语言来说，这些事完成得越多（如果幸运的话，还会碰上一些出乎意料的好事），我晚上准备睡觉时的“效用”（utility）便会越高。我一天会做出好几个决定，像是待会儿要吃什么？这首曲子要不要再弹一次？要不要再来验证一下看看，还是我已经很确定这篇经济学论文完全正确？每一个决定的背后都有一股隐含的驱动力，那就是什么可以让我最开心。

但我常常在做一些决策时，根本无法预测这些决定对我的效用有何影响，所以当我决定要做什么后，一天结束时的效用可能会比预期来得高或低。

现在来看看我坐在计算机前的情形吧。我浏览着交友网站 OkCupid 上不同的使用者档案，或是查看 OkCupid 寄来的交友推荐。我花了不少时间阅读这些女性的个人资料，或是接触她们、与她们保持联络。老实说，我宁愿自己没有做这些事，毕竟还有很多事情是我更想做的（或是我应该做的），大家还记得我前面列出那么一长串的待办事项列表吧！但只要我认为找到终身伴侣所带来的效用，大于用同样时间去做其他事情所能创造的效用，那我就愿意多去浏览一个使用者档案。

预期效用的大小决定你能继续坚持多久

效用是经济学中最抽象的概念，同时也是直觉上最吸引人的概念，这基本上就是经济学家计算一个人有多快乐的方法。如果我有一段满意的长久关系，或是快乐的初次约会，能够让我开心的话，这就是增加了我的效用，所以我花时间在 OkCupid 网站上，希望能遇见一个人，在未来增加我的效用。

我们不断在做决定，将预期效用最大化。就在我们讨论这个议题的当下，你就是在做这件事。某种程度上，你正在自问：究竟继续阅读此书会让你比较快乐，还是放下这本书去做别的事比较快乐？有没有注意到，刚才我说的是将“预期效用”最大化。因为有些决策的后果你自己也不太确定，或许你日后会后悔这个决策，所以也只能尽力去猜测现在的决定会如何影响未来的效用。

人常常必须选择到底是该接受目前最好的选项，还是继续寻找。经济学里的搜寻模型，就是在分析此种抉择所涉及的取舍(trade-offs)。在网络交友的世界里，这代表我知道再看一个使用者档案会创造一个机会，而这个人可能就是我的终生挚爱，是最能让我快乐的女人。当我有这种想法时，我几乎觉得自己有责任要多看一些使用者档案，如果我在 Match.com 上点阅的下一位女性可能就是我最契合的伴侣，我现在怎么还坐在这里写这本书呢？因为我们都知道，这种逻辑行不通——我们不会不顾时间，一直寻找完美的另一半。