

Adam Smith

Charles Darwin

Philip Zimbardo

当经济学遇上 生物学和心理学

[美] 迈克尔·舍默 (Michael Shermer) 著

阎佳 译

揭开人类一切经济行为背后暗藏的心理因素

“美国公众生活中的重要人物” 迈克尔·舍默最新力作

通俗经济学畅销书《魔鬼经济学》作者

斯蒂芬·列维特 倾力推荐



The Mind of the Market

Compassionate Apes, Competitive Humans, and Other Tales from
Evolutionary Economics



中国人民大学出版社
China Renmin University Press

Adam Smith
Charles Darwin
Philip Zimbardo



The Mind of the Market

Compassionate Apes, Competitive Humans, and Other Tales from
Evolutionary Economics

当经济学遇上生物学和心理学

[美] 迈克尔·舍默 (Michael Shermer)◎著
闫 佳◎译

图书在版编目 (CIP) 数据

当经济学遇上生物学和心理学 / (美) 舍默著; 闫佳译.
北京: 中国人民大学出版社, 2009
ISBN 978-7-300-10965-7

- I. 当…
- II. ①舍…②闫…
- III. 经济学 - 研究
- IV. F0

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 113137 号

当经济学遇上生物学和心理学

[美] 迈克尔·舍默 著
闫 佳 译

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)		010-62511398 (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	北京京北印刷有限公司		
规 格	170 mm × 250 mm 16 开本	版 次	2009 年 7 月第 1 版
印 张	14 插页 2	印 次	2009 年 7 月第 1 次印刷
字 数	231 000	定 价	39.80 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换



请跟上迈克尔·舍默的脚步

经济学发展到今天已经不再是一门单纯的学科。随着自然科学与社会科学的融合，经济学逐渐成为一个交叉领域，接受着各路学科的洗礼、融合和渗透。2002年，卡尼曼获得诺贝尔经济学奖，成为了经济学与其他学科大融合的一个标志性里程碑；心理学也随之开始在经济领域开疆拓土，不断改造着人们对自己经济行为的认知。

迈克尔·舍默和卡尼曼有着相似的背景和经历。学习心理学出身，然后把自己的研究成果运用到了经济学中，并且都著作颇丰。要说到不同，卡尼曼可以说是一个研究型学者，把自己的大半生都奉献给了实验室；舍默则是一个社会活动家，领导社团、出版杂志、主持节目。卡尼曼把毕生的精力都致力于行为心理的研究，而舍默涉猎的更多，比如，将进化论纳入到自己的经济理论体系中。

本书就是舍默研究的最佳呈现。他用进化论阐述了市场（经济的载体）发展的过程，然后用心理学剖析了市场内部所发生的经济行为背后的本质；市场是进化的，随之进化的还有人的行为，而这些进化的行为让市场具备了某种“心理”。舍默就是在这个经济学、进化论和行为心理三条线的交叉口，提出了一个全新的解释经济行为的方式。虽然我们还不能说，舍默将开创一个新的经济学研究领域，但在卡尼曼和特沃斯基最开始研究前景理论时，谁也没有预料到他们会有后来的斐然成绩。

所以，如果有一天，我们看到舍默站在斯德哥尔摩大学的礼堂感谢瑞典皇家科学院的肯定，也不必太惊讶。不过此刻，我们还是紧跟舍默的脚步，开始经济学的一个新旅程吧。



湛庐文化·出品

Cheers Publishing

一切为了您的阅读价值

常常阅读我们图书的读者一定都记忆犹新，2008年前出版的图书中，都放置了一篇题为“一切为了您的阅读体验”的文章，文中所谈，如今都得到了读者的广泛认同，也得到了出版业内同行的追随。

在我们2008年以后的新书以及重印书中，读者会看到这篇“一切为了您的阅读价值”；而对于我们图书的新读者，我们特别在整本书的最后几页，放置了“一切为了您的阅读体验”的精编版。今后，我们将在每年推出崭新的针对读者阅读生活的不同设计和思考。

★ 您知道自己为阅读付出的最大成本是什么吗？

★ 您是否常常在阅读过一本书籍后，才发现不是自己要看的那一本？

★ 您是否常常发现书架上很多书籍都是一时冲动买下，直到现在一字未读？

★ 您是否常常感慨书籍的价格太贵，两百多页的书，值三十多元钱吗？

一 阅读的最大成本

读者在选购图书的时候，往往把成本支出的焦点放在书价上，其实不然。**时间才是读者付出的最大阅读成本。**

阅读的时间成本=选择图书所花费的时间+阅读图书所花费的时间+误读图书所浪费的时间

二 选择合适的图书类别

目前市场上的**图书来源**可以分为**两大类，五小类**：

1. 引进图书：引进图书来源于国外的出版公司，多为从其他语种翻译成中文而出版，反映国际发展现状，但与中国实际结合较弱，这其中包括三小类：

a) 教科书：这类书理论性较强，体系完整，但多为学科的基础知识，适合初入门的、需要系统了解一门学问的读者。



b) 专业书：这类书理论性、专业性均较强，需要读者拥有比较深厚的专业背景，阅读的目的是加深对一门学问的理解和认识。



c) 大众书：这类书理论性、专业性均不强，但普及性较强，贴近现实，实用可操作，适合一门学问的普通爱好者或实际操作者。

2. 本土图书：本土图书来源于中国的作者，反映中国的发展现状，与中国的实际结合较强，但国际视野和领先性与引进版相比较弱，这其中包括两小类，可通过封面的作者署名来辨别：

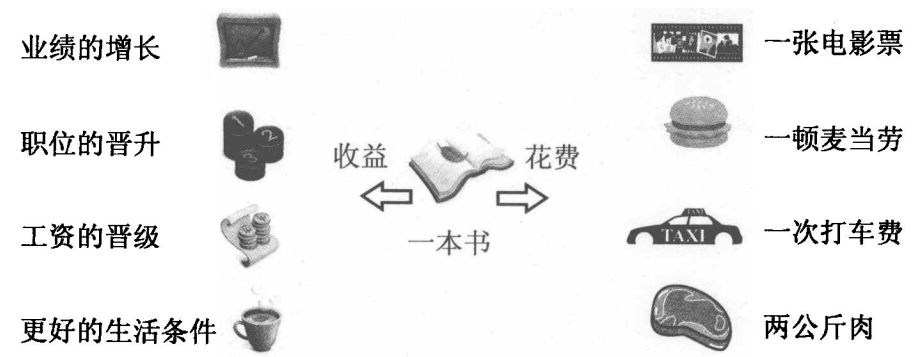


a) “著”作：这类图书大多为作者亲笔写就，请读者认真阅读“作者简介”，并上网查询、验证其真实程度，一旦发现优秀的适合自己的作者，可以在今后的阅读生活中，多加留意。系统地了解几位优秀作者的作品，是非常有益的。

b) “编著”图书：这类图书汇编了大量图书中的内容，拼凑的痕迹较明显，建议读者仔细分辨，谨慎购买。

老 阅读的收益

阅读图书最大的收益，来自于获取知识后，**应用于自己的工作和生活**，获得品质的**改善和提升**，由此，油然而生一种无限的**满足感**。



目录

Contents

The Mind of the Market

引言 大众的经济学 \ 1

第一部分 当经济学遇上生物学

第1章 经济学遭遇“进化论” \ 12

生物是靠“自然选择”自下而上设计出来的。同样道理，经济是由“看不见的手”自下而上设计出来的。环境是进化的施展空间，市场是经济的施展空间。

第2章 进化中“看不见的手” \ 29

亚当·斯密指出，国家财富和社会和谐是个人竞争的无意识产物。达尔文指出，复杂设计和生态平衡是生物个体竞争的无意识后果。人为经济反映了自然经济。

第3章 不可逆转的经济惯性 \ 43

要取代已存在并被广泛接受的事物，必须克服个人和历史惯性。技术系统和生物系统一样，是根据功效和历史来锁定其形式与功能的，并不单单靠是否最优来决定。

第二部分 当经济学遇上心理学

第4章 行为经济学的出现 \ 62

偏见、自负、欺骗、伪装等一系列的认知偏差阻碍着我们理性决策的能力。这种偏差的普遍性和强大力量催促着一门经济分支学科来专门研究它们——行为经济学诞生了。

第5章 经济人的灭绝 \ 85

古典经济学认为，“经济人”具有完全的理性，可以做出让自己利益最大化的选择。而事实上，我们只是“有限理性”的生物。我们既自私又无私；既竞争又协作。

第三部分 经济学、生物学和心理学大碰撞

第6章 道德情绪的进化 \ 102

我们看重人多过“非人”，看重亲属多过非亲属，看重朋友多过陌生人，看重圈内人多过圈外人。这不仅仅是道德的影响，还是进化的设计——因为这些差异决定着我们的生存和繁殖。

第7章 我们并非越富有越幸福 \ 120

我们已经从捕猎—采集经济进化至消费—贸易经济。从物质标准来看，现在的生活远比上个世纪好得多。但如今的人并不比那时的人幸福。

第8章 经济与信任自我强化循环 \ 141

进化与经济通过信任与贸易联系在了一起。在互惠、交换和贸易中，信任得到加强，而更多的信任又促进了贸易的开展——一个双向互惠过程。

第9章 好制度造就好社会 \ 159

如同好规则造就好选手，好隔墙造就好邻居，好法律造就好市民一样，社会制度必须在体系建立、严格执行、规则公平的原则下，进化与运转。

第10章 津巴多的“斯坦福监狱”实验 \ 168

虐囚事件中，到底是犯人的错，还是警卫的错？津巴多认为，是环境的错，更是人与环境共存的背景——制度——的错。人、环境和制度相互作用、相互影响。

第11章 重新认识自由意志 \ 186

有人说：生活中有太多的因变量，我们已不可能有空间去真正地自由选择。有人说：人既不理性也不坚决，那么他的自由就应被限制，由他人代之做出明智选择。

尾声 让世界开放给所有人 \ 200



引言 大众的经济学

《马太福音》(25: 14 - 29) 的作者曾记下耶稣对金钱的比喻说法, “凡有的, 还要加给他, 叫他有余。没有的, 连他所有的, 也要夺过来。” 倘若脱离前后语境, 这句话实在不像是出自宣称“温良的人将承继大地”的先知之口, 但联系前文来看, 耶稣的意思是, 对金钱加以适当的投资, 能创造更多的财富。拿到五千元的仆人对它做了投资, 还给主人一万元。拿到两千元的仆人对它做了投资, 还给主人四千元。而拿到一千元的仆人, 把钱埋在地里, 只还给主人一千元。于是主人吩咐, 把不愿冒险投资的仆人的一千元, 交给把五千元投资翻番的仆人, 是以, 赚得最多的仆人得到了更多的奖励。由是富者愈富。

或许耶稣想讲的不只是一个为金钱选择合适投资渠道的经济学寓言, 但我想借用这个故事来比喻市场的意识。20 世纪 60 年代, 社会学家罗伯特·莫顿 (Robert K. Merton) 进行了一次大规模研究, 看看科学观点是如何发现、并在科学界得以确立的 (这里, 他把科学界看做一个市场)。他发现, 有名望的科学家一般会得到更多的名声, 完全因为他是知名人士, 而替他们做了大多数实际工作的同事和研究生, 仍然默默无闻。名言警句的引用也存在类似效应, 创新性的想法总是被归功到与之存在联系的最有名的人物身上。

莫顿把这称做“马太效应”（Matthew Effect）。商人们则称之为“累积优势”（Cumulative Advantage）。若放在更宽泛的经济学范围，我愿意把它叫做“畅销效应”（Bestseller Effect）。一旦某种产品在销售上领先，就会向消费者传递出这样的信号：其他人也想要它，所以它肯定是好东西。这样，消费者产生了想买的欲望，于是购买该产品的人越来越多，从而传递出更多信号，令其他消费者非要买它不可。该产品就这样一步步爬上了畅销榜。做生意的人都知道这个效应，正是出于这个原因，作家和出版商们才那么热心地想把自己的书弄上《纽约时报》畅销书排行榜。一旦你上了排行榜，书店就会把你的书搬到“畅销书”书架（有时甚至标成“《纽约时报》畅销书排行榜”），放在书店大门口，摆得一摞一摞的。这就向走进书店的潜在顾客传递出一种信号，“这肯定是一本好看的书”，从而令销售量激增，《纽约时报》书评版编辑得到这个消息，把它在销量排行榜上的位置又往前挪了几位，从而进一步传递出怂恿买书人的信号，巩固了该书在排行榜上的位置，由此进一步拉动销售量，如此反复数个回合，使得有钱的作家越来越有钱。

为了量化畅销效应，哥伦比亚大学的社会学家邓肯·瓦茨（Duncan Watts）及其合作者马修·萨尔甘尼克（Matthew Salganik）、彼得·道兹（Peter Dodds）在网上做了一个实验。他们架了一个网站，找了14 000名参与者注册。注册者有机会试听、下载不知名乐队的歌曲，并可以给歌打分。一组注册者只能看到歌曲名和乐队名，另一组注册者还可以看到某首歌曲下载了多少次。研究者把后一种情况叫做“社会影响”条件，因为他们想要知道的是：当受试者看到有多少人已经下载了某首歌时，会对他自己下载该歌曲的意愿产生什么样的影响。和预料中一样，处于社会影响条件下的参与者果然受到了下载次数数的影响：下载次数多的歌，更可能为新参与者所下载，而不能看到下载次数数的独立组则表现出截然不同的歌曲偏好。这并不是说歌曲、书籍或者其他产品的质量不重要。质量当然重要，而且也是可以量化的。可实际上，消费者的主观偏好，建立在其他消费者相关评价的基础上，这种主观偏好往往能够抹杀更为客观的产品质量评价所产生的效果。

充斥着各类排行榜、品评等级和畅销名单的市场，似乎是按照自己的意志在行事，就好像一种集合有机体。我们会在本书中看到多种效应（畅销效应只是其中之一），论证意识对市场有着多大的影响，并从更宽泛上的意义上说明市场有多强大的自我意识。让我们再来看一个与畅销效应有关的经济学比喻。

假设你是个银行家，有一笔可供借贷的款项。如果你把钱借给信用记录差的人，你冒的风险太大，他们很可能会不还钱，搞得你破产。这就形成了一种矛盾局面：最需要钱的人，信用风险都很大，因此得不到贷款；而最不需要钱的人，信用记录最好，因此能得到贷款。这再一次呈现出富者愈富的局面。进化心理学家约翰·托比（John Tooby）和勒达·考莫斯迈德（Leda Cosmides）称之为“银行家悖论”，并将之应用到一个更深入的进化问题上：我们该和什么样的人深化友谊？他们认为，银行家悖论，“类似于我们原始人祖先要面对的一个严峻的适应性问题：倘若一个原始猎人处于急需援助的境地，他的‘信贷风险’就变大了，出于这个理由，他很难获得援助。”

如果我们把生活看做是经济学，又如果我们把能帮助别人的东西（尤其是友谊）都看做是资源——那么，按照银行家悖论，我们必须评估相关等人的信贷风险，做出艰难抉择。从进化论的角度来看，利他主义是这里要解决的更大问题：为什么我应该为了保留别人的基因，牺牲我自己的基因呢？或者，更技术化地讲，利他行为降低了我自己的繁殖成功率，同时提高了他人的繁殖成功率。

标准理论为利他主义提供了两条进化道路：选择亲属（血浓于水）和互惠利他（如果你帮我抓背，我也会给你抓）。帮助自己的亲属，帮助愿意回报我的利他行为的人，等于是我在帮助自己。故此，进化选择了那些倾向于做出利他行为的人。当然，有个限度。由于资源有限，我们不可能帮助所有的人，所以我们必须评估信贷风险，有些人的风险比另一些人更大。这就又出现了银行家悖论：最需要援助的人最难获得援助，反之仍是富者愈富。但情况并非总是如此，因为酒肉朋友可能会假装出利他的样子，等真正处于恶劣环境时，他们根本不帮我们的忙。而真正的朋友，不管在任何情况下都会深切关心我们的安危。“酒肉朋友最爱假装成这种人，”托比和考莫斯迈德认为，“如果你是原始猎人，没有几个深切关心你幸福安危的人，你极可能因为环境的动荡而受到伤害——只能听天由命。”环境越是糟糕，拥有真正的朋友就越重要，我们过去的进化历程，可不像郊游野餐那么轻松。

按照托比和考莫斯的看法，进化所选择的人类适应性，能帮助我们解决银行家悖论这一困境，包括让我们：（1）寻找本群体中其他成员对我们可信性和可靠性的赞誉；（2）培养群体其他成员最希望我们具备的品性；（3）参与承认并强化这类个人品性的社会活动；（4）避免参与可能会令人做出不可

靠行为、获得坏名声的活动；(5) 注意其他人身上类似的可靠特点；(6) 培养区别患难朋友和酒肉朋友的能力。托比和考莫斯得出结论，银行家悖论让我们产生一种进化心理状态，“如果你对某个人来说极为可贵（不管出于什么原因），那么你在困难时期的存活，就对该人有着极大的利益。这样一来，由于他们关心你的生存，使得他们对你而言极为宝贵。他们与你有着利害关系，意味着你与他们也有着利害关系。而且，只要他们承认这一点，你对他们的初始利害就会得以强化。”一旦奠定了友谊基础，那么，靠着这种强化，穷人也能变富人。

三个观点

1859 年，查尔斯·达尔文发表了《物种的起源》。此书引起了强烈争议，到 1861 年，英国科学促进协会专门在年会时为它召开了特别会议。支持它的，反对它的，一一上前发言。有位批评家吹毛求疵地说，达尔文的书太过理论化，他应当“只把事实摆给我们，剩下的由它们去。”达尔文的朋友兼同事，政治经济学家、社会活动家亨利·福塞特（Henry Fawcett）出席了这次会议，他写信给达尔文，转述人们对他理论的接受情况（出于个人健康和家庭职责等方面的原因，达尔文从不参加这类会议）。达尔文给福塞特回了信，对事实和理论之间的固有关系作了解释：

30 多年前，很多人还认为地质学家只需观测无需理论。我清楚地记得当时有人这么说：真要这样的话，去碎石坑里数数卵石、辨辨颜色，就算是在搞地质了。真奇怪，难道人们就看不出来吗——所有的观测结果只有在支持或反对某种观点时才有意义啊！

在为《科学美国人》杂志撰写的第一篇月度专栏里，我把上述引文作为文章的核心，并由此在文章最后一段里提炼出一条“达尔文格言”：所有的观测结果只有在支持或反对某种观点时才有意义。

达尔文格言道出了本书的科学哲学观：要想让观察结果发挥作用，必须把它们用来检测某种观点——论文、模型、假说、理论，或者范例。由于事实自己不会说话，必须通过某种观念来对其加以阐释；感知需要概念。科学是数据与理论（感知与概念）的完美结合，而数据与理论共同构成了科学的基石，它们是理解世界如何运转的最有效工具。我们不能把理论与概念从数据与感知中分离出来，正如我们在人与世界之间，永远也找不到一个真正客

观的阿基米德支点。

讽刺的是，我在本书里要反对的观点之一便是：认为在社会科学，尤其是在对人类社会和经济行为的研究当中，达尔文及其进化论站不住脚。尽管科学家们早就一致反对在公立学校的生物课上教授创世说和神创论，并对科学教育的混乱现状、达尔文进化论的乏人接受（只有不到一半的美国人认为人是进化而来的）大感不满，可对于尝试把进化论认识应用在心理学、社会学和经济学上，大多数科学家（尤其是社会科学家）仍存在强烈的抵触情绪。这种抵触情绪的最初起因（在当时是可以理解的），是把进化论和社会达尔文主义——尤其是极端的遗传学观点（正是这些观点，导致了美国对智障患者施以绝育手术，亦导致了纳粹倡导的所谓优生计划，进而展开对犹太人的大屠杀）——等同起来。是以，第二次世界大战结束后，社会科学家们的态度来了个大转向，竭力反对一切用进化论研究人类行为的尝试，把目光局限在社会文化方面的解释。

我反对的第二个观点，是“经济人”（Homo economicus）理论，它认为“经济人”有着极大的理性和自由的意志，一味追求私利，故此，我们所做的决策和选择，都是自私自利的，是为了最大化自我利益，都是追求效率的。当我们把进化认识和当代心理学理论及技术应用到人类市场行为的研究上，我们发现，经济人理论（也即传统经济学的基础）频频出错，极度缺乏说明力。事实上，我们是很不理性的生物，我们不光受当代文明发展出来的逻辑和有意识的理性所驱动，还要受到数十万年进化而来的深沉的潜意识情绪所驱动（甚至可以说，后者对我们的驱动性更强）。

我要反对的第三个观点，最初由英国历史学家托马斯·卡莱尔（Thomas Carlyle）于1849年提出，说经济学是“沉闷的科学”。在其后一个半世纪里，大多数人都这么看待经济学，认为这是一个充斥着数学模型和金融分析的领域，认为它的理论陈述总是把人看成理性计算、最大限度追求自我利益的机器。事实上，倘若我们把上述三个观点合在一起检验，我们会发现，经济学和沉闷丝毫不搭边。首先，自亚当·斯密于1776年以《国富论》一书首创此门学科之后，它经历了无数次跌宕起伏的革命。丰富的跨学科混合体正从一门古老的学科中衍生出来，比如演化经济学、复杂经济学、行为经济学、神经经济学，以及我所称的“美德经济学”（virtue economics）。其次，也是更重要的一点，不管是个人、企业，还是国家，一直都对自身的财务问题充满了深切、热情的关注。从这个层面上来说，经济学从来不沉闷。倘若

把几个自由主义者和几个保守派放在一间屋子，并请他们冷静地讨论全民医疗保险、社会服务私有化、外来劳工的成本效益，或是单一税对累进税的优缺点等经济问题，过不了多久，谈话的论调就会热火朝天起来——说它是什么都好，总之跟沉闷不搭调。

大众的经济学

我花了30年功夫，试图用科学来解决一些争议性论题，如进化、神创论、全球变暖、对大屠杀的否认、智商的人种差异、运动的人种差异、认知能力的性别差异、各种阴谋论（从珍珠港事变、“9·11”惨剧、肯尼迪家族的数次遇刺事件）、替代和补充性医学、转世和来生，甚至神与宗教。以我的经验来看，经济学很能撩拨人的脾气。倘若我们真正需要对事实进行不偏不倚的评估（尤其在事实无法为自己辩白的时候），那必然是与经济学有关的问题。我们必须像医生、化学家、生物学家研究自然界的法则那样，研究经济领域人类行为的法则。而在这样做的时候，由于我们应对的是一个大多数人投入了情绪的议题，我们必须不断地克制住对人类行为加以奚落、哀叹或嘲笑的冲动，而是去理解它们。请容我解释为什么扯到了这个话题。

20世纪70年代中期，我在佩珀代因大学（Pepperdine University）念书，这是一家极为保守的基督教会机构，而当时统治学术界的是自由派人士。报考这里，因为我是新教教徒，又立志要成为大学教授，所以神学好像是最合适的领域，佩珀代因大学又恰好有个很牛的神学院（更何况，校园坐落在宏伟的马里布山，俯瞰着太平洋）。可我很快发现，要想拿到神学博士学位，你必须掌握四门死掉的语言——希伯来语、希腊语、拉丁语和亚拉姆语——可我连西班牙语都学得费力，所以这项事业选择实在很成问题。我的导师还警告我说，神学家在学术界的就业市场上前景堪忧，爸妈也开始操心我以后打算靠什么过活了。于是我改学心理学，我对科学的语言挺拿手。神学以逻辑探究、哲学争论和文学解构为基础。科学则建立在经验数据、统计分析和理论构建之上。后者更适合我的思考方式。

我是在大四那年初涉经济学的。当时，心理学系的好多同学都在读一本厚得像砖头似的书，名叫《阿特拉斯耸耸肩》（*Atlas Shrugged*），作者是艾茵·兰德（Ayn Rand），小说家兼哲学家。之前我从来没听说过这本书，也

不知晓这位作者，书的部头又那么惊人，所以好几个月都拒绝跟风，可社会压力最终还是把我逼了进去。开头一百页读得我头大如斗（强烈建议要有耐心），直到神秘人停下了世界的发动机，引得我掩卷不得，风驰电掣地读完了后面一千多页。

和很多人一样，我发现《阿特拉斯耸耸肩》是一本了不起的书。实际上，1991年国会图书馆和月读俱乐部请读者投票选出“改变自己人生”的书，《阿特拉斯耸耸肩》排名第二，仅次于圣经。兰德的客观主义哲学建立在以下四条基本原则：（1）形而上学：客观现实；（2）认识论：推理；（3）道德观：利己主义；（4）政治立场：资本主义。尽管我现在不大同意她利己主义的道德观（科学表明，除了自私、竞争和贪婪，我们也怀有很强的利他、协作和慈善精神），但兰德带我进入了商业、市场和经济作品的汪洋大海。

我说不太准，到底是自由市场经济和财政保守主义的优越性令我对它深信不疑，还是我本人的脾气跟它的世界观太过投合。和我们坚持的大多数信仰体系一样，或许是两者兼而有之吧。用财政保守派兼社会自由派来形容我的父母，再恰当没有了。他们出生于大萧条年代，一辈子最害怕的就是再次落入一贫如洗的窘境。在恐惧的驱使下，他们放弃了上大学的机会，埋头工作，辛辛苦苦干了一辈子。在我小时候，他们总是拿经济保守主义的基本原理教育我：要努力工作，要有个人责任感，要有自主精神，要经济独立，要小政府，要自由市场。尽管我爸妈一点儿也算不上什么教徒（跟如今的许多保守派不一样），但对那些不太幸运的人，他们总是非常慷慨大度——贪婪不错，慈悲更好。

从佩珀代因毕业后，我到加利福尼亚州立大学富尔顿分校攻读实验心理学研究生。那时我已经放弃了宗教信仰，转而投入了启蒙主义的世俗价值观、科学的严谨方法和暂时性真理的怀抱。但搞了两年引诱老鼠按强化频率和强度压电钮的工作，我从事此类科学的热情大大减退，迫切想到真实的世界去历练一番。我跑到学校就业发展办公室，打听拿着硕士学位能找个什么样的工作。“你学的是什么？”他们问。“训老鼠，”我冷笑着回答。“除此之外你还能干什么？”他们追问。“嗯，”我琢磨了一番，“做做研究，写写东西。”于是他们替我填了份就业申请，到一份自行车行业（对此我一无所知）杂志做研究和写作工作。我的第一件任务是出席保时捷自行车和米其林轮胎主办的记者招待会，庆祝职业自行车运动员约翰·马里诺（John Marino）打

破了从洛杉矶到纽约的骑行纪录。我立马爱上了这项运动，那个周末就开始骑自行车。之后的两年里，我学习了出版业务、销售与推广的经济奥妙，还有就是自行车运动。我写文章，卖广告，骑自行车，能骑多远骑多远。1981年底，我离开杂志，靠着企业赞助商的资助，以及在格伦戴尔社区大学兼职教心理学的薪水，全职从事自行车运动。

1981年的一天，在长途骑行训练的时候，马里诺对我讲了安德鲁·格兰波斯（Andrew Galambos）的事情。格兰波斯是一名退休的物理学家，在自己办的“自由企业学会”里教私课，美其名曰“意志科学”。入门课是讲自由市场的基础内容。在这个旺盛有力的世界里，一切黑白分明：亚当·斯密好，卡尔·马克思坏；个人主义好，集体主义坏；自由经济好，混合经济坏。这门课在加州的橘子郡很受欢迎，而且刚好碰上里根当总统，保守主义占上风。兰德倡导有限政府，格兰波斯更是提出这样一种理论：社会上的所有事情都该私有化，直至政府被弃消失。他把财产分为三类：原始财产（人的生活），基本财产（人的思想和观念）和次要财产（原始财产和基本财产的衍生品，如土地的使用和物质商品）。故此，格兰波斯把资本主义定义为“一种本身机制有能力彻底保护所有私人财产的社会结构”。是以，要实现一个完全自由的社会，我们只需要“寻找创造资本主义社会的合适手段”。在这个自由的社会里，我们全都是资本家。

在自由主义运动繁杂的发展史上，格兰波斯的故事并不少见。强烈的自信使他成功地开创了私人讲师的事业，也让他自我膨胀地把所有科学分成三类：自然科学、生物科学，还有就是他的“意志科学”。惊人的智力使他高屋建瓴地把各门学科杂糅起来，但也经常令他和学生陷入矛盾当中。就好像他要我们签一份合同，答应不把他的观点告诉任何人，但同时又鼓励我们邀请其他人参加。（“你一定得来听听这门课，棒极了。”“是讲什么的？”“我不能说。”）格兰波斯能够不带笔记，用生动活泼的口语连讲数个小时；可当两个小时拖成三个小时，三个小时扯成四个小时，听众们就厌烦得不想再听下去了。最成问题的还在于，任何经济原理都得真刀真枪地用到实践里检验一番。财产的定义很好，可要是我们出现产权争议怎么办？答案肯定会是类似这样的东西：“在一个真正自由的社会里，所有的这类争议都可通过私人仲裁得到和平解决。”理论上听着不错，假设的故事也挺好，可我希望能从真实世界的社会实验里再多来点数据。

格兰波斯有个叫杰·斯图尔特·斯内尔森（Jay Stuart Snelson）的门生。斯

内尔森在自由企业学会教课，可在跟格兰波斯大吵一架之后（这是一种在格兰波斯社会领域里常见的现象，艾茵·兰德和其他自由派领袖也深受其扰），他成立了自己的“人类进步学会”。为了和格兰波斯划清界限，让自己的观念进一步融入主流经济学理论，斯内尔森在奥地利经济学派——以奥地利经济学家路德维希·冯·密塞斯（Ludwig von Mises）为主要代表——的基础上建立了自己的理论体系。他通过一系列的经济原理和历史案例论证自由市场资本主义无疑是优化和平、财产和自由的最有效手段；教育、运输、通信、医疗卫生、环境保护、犯罪预防，以及无数其他领域的私有化，能为最大多数人谋取最大程度的利益。

在此期间，我还拓宽了教学范围，在格伦戴尔大学（Glendale College）新开了进化论和历史观课程。我还举办了一个叫“月协会”——纪念18世纪伯明翰那个著名的同名协会——的每月读书小组，集中讨论诸如《人类行为》（*Human Action*）一类的书，因为是这本书鼓励我朝着作者路德维希·冯·密塞斯定下的崇高目标而奋斗的：“人必须像物理学家研究自然法则那样，研究人类行为和社会协作的法则。”我把这句话称作“密塞斯格言”，也是本书中指导我思考的两条原则之一。

1991年，我从克莱蒙特研究大学（Clavemont Graduate University）毕业，拿到了历史学博士学位。这时，我对科学问题发生了兴趣，对伪科学和非理性给我们文化带来的日益严峻的威胁尤为关注。1992年，我和妻子金姆，艺术家帕特·林斯（Pat Linse）一起创办了“怀疑者联盟”与《怀疑》杂志（*Skeptic*），并在加州理工学院举办了公众科学系列讲演。

怀疑者联盟的座右铭，也即本书的第二条指导原则，来自荷兰哲学家巴鲁赫·斯宾诺莎（Baruch Spinoza）1667年临终前所写的《政治论》（*Tractatus Politicus*）。在这篇论文中，他解释了自己在研究政治和经济等充满情绪的课题时采用的方法：

我大概要用我们在研究数学时所具有的自由精神，来探究这一科学的主题。我万般小心，对于人类的行为，我不嘲笑、不哀叹、不谴责，只尝试去理解；最终，我把爱、恨、怒、妒、野心、怜悯等情绪，还有其他各种思绪的波动，不再当成是人类本性的缺陷，而是好像冷、热、风、雷一般的自然属性。

“我万般小心，对于人类的行为，我不嘲笑、不哀叹、不谴责，只尝试