



你身边的

Ni Shenbian de 经济学

Jingji xue

张 琥 著



中国财政经济出版社

你身边的经济学

张 琥 著

中国时政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

你身边的经济学 / 张琥著. —北京: 中国财政经济出版社, 2012. 5

ISBN 978 - 7 - 5095 - 3496 - 0

I. ①你… II. ①张… III. ①经济学 - 通俗读物 IV. ①F0 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 047843 号

责任编辑: 王 晨

责任校对: 杨瑞琦

封面设计: 耕 者

版式设计: 文 通

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

营销中心电话: 88190406 北京财经书店电话: 64033436 84041336

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

880 × 1230 毫米 32 开 5.25 印张 143 000 字

2012 年 7 月第 1 版 2012 年 7 月北京第 1 次印刷

定价: 20.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 3496 - 0/F · 2955

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010 - 88190744

感谢所有关心和帮助过本书出版的朋友，献给我的老师以及我的学生们

前 言

古语云：“两害相权取其轻，两利相权取其重。”这句话道出了我们日常生活当中很多决策的本质。本书所介绍的经济学，通俗地讲，就是告诉我们如何比较不同的选择、作出最优的决策，从而得到最佳结果的学科。当今社会，经济现象已经渗透到了我们工作、学习、生活中的每一个角落。不管身处哪个行业，您如果连基本的经济学概念都没有，那么可以套用当代年轻人一句时髦的话说：“您奥特（out）啦！”

在职场上，缺乏经济学知识会让你疲于奔命；在商战中，缺乏经济学知识会让你功败垂成；在学习时，缺乏经济学知识会让你事倍功半；在生活里，缺乏经济学知识会让你顾此失彼……作为消费者的你所经历过的困惑、作为投资者的你所感受到的迷惘、作为生产者的你所承受到的失落、作为管理者的你所体会到的艰辛……所有这些都可以在经济学原理中找到对应的答案。经济学的重要性是不言而喻的，如果你真的对它一无所知，后果可是很严重的。不过，亡羊补牢，为时不晚。这本书，将为您提供所需要补充的经济学知识，让您在熟悉的日常现象中体味到最前沿的经济学动态。

本人撰写此书是基于在中央财经大学所授课程——“身边的经济学”的讲义。因此，本书在写作过程中力求逻辑严密，不会单纯为求出彩、造声势而忽略概念的精准性与脉络的连贯性。这是本书的一个鲜明特点。它可以让经济学初学者避免因概念模糊、逻辑杂乱而“不知所措”，也可以让有一定经济学理论基础的读者理顺各个模块知识的关联。

不过，千万不要就此误认为这本书会做传统教科书式的填鸭，干涩而乏味。实际上，现在的大学生已经不是公众脑海中传统的“书呆子”形象了。他们不仅有追求、有抱负，而且也是标准的时尚达人。他们不满足于枯燥的知识要点，更偏好鲜活的理念，并希望能够学以致用。这就要求课堂上的授课风格不能是死气沉沉，而是要图文并茂，生动并具有吸引力。现代的课堂上不是教师单方面传递知识，而是师生间有效的互动。学生反馈回来的意见，反过来又给本书的写作带来很强的时代气息。在下面的阅读中，你所感受到的新鲜气息应当归功于他们的贡献。

需要补充说明的是，本书虽然始创于高校，但面对的读者绝不仅仅局限于象牙塔内，而是普遍适用于对经济学知识感兴趣的全体社会公众。在本书中，你会接触到经济学各个分支的思想，但是不会遭遇到大量的数学符号和算术公式。因为本书已经将其逻辑转化成通俗易懂的文字和案例，便于读者理解。本书以现实中的实例为主线，而不是像传统教科书那样以理论框架为导向。作者的目的是力图通过直白的语言和身边的实例，让每一位读者都能在亲切、熟悉的环境下，从书中领悟到对自己有用的知识和道理；在较短的时间内，掌握经济学基本原理，成为举重若轻、潇洒自如的经济学达人。

目 录

一、婚恋大本营	(1)
(一) 鲜花嫁牛粪，可不是一个传说	(2)
(二) 姐戴的不是钻戒，也不是寂寞	(10)
(三) 干嘛躲在宝马车里哭	(17)
(四) 东方不败和灭绝师太们	(22)
(五) 婚姻要保卫还是要经营	(28)
二、永远的象牙塔	(36)
(一) 曾经有一段真挚的感情	(36)
(二) “师者，所以传道、授业、考试也”	(44)
(三) 饭太稀，依然饭太稀	(49)
(四) 网络网络我爱你，就像那啥爱大米	(55)
(五) 谁动了我的书包	(59)
三、柴米油盐酱醋茶	(66)
(一) 从“蒜”你狠，“豆”你玩说起	(66)
(二) 零距离的竞争	(72)
(三) 洗刷刷、洗刷刷	(76)
(四) 一排纽扣引发的思考	(80)
(五) 存款与存货	(85)
四、玩的就是心跳	(89)
(一) 物价超越利率该咋办	(89)
(二) 经济泡沫让梦想成为泡影	(97)

(三) 风云莫测的一堵“墙”	(103)
(四) 只可意会不可言传的理念	(106)
五、职场攻略	(112)
(一) 应聘的艺术	(112)
(二) 办公室经济学	(118)
(三) 我的公司我做主	(124)
六、经济学中的实验	(131)
(一) 经济学中的双手互搏	(131)
(二) 由俭入奢易，由奢入俭难	(134)
(三) 小彩票折射出大道理	(139)
(四) 不患寡而患不均	(143)
七、讲政治，也要学经济	(146)
(一) 不能一笔一画写的字	(146)
(二) 人民币能超越美元吗	(150)
(三) 楼市中的“丈母娘行情”	(154)
(四) 今日学法	(157)

一、婚恋大本营

爱情，是人类社会永恒的话题。根据进化论的观点，当我们的祖先自单细胞动物进化成多细胞动物之后，物种就基本分成了两个性别。这个光荣的传统一直延续到地球生物进化的最高形式——人类的社会当中。下面我们尝试从人们的情感入手，来感触下其中蕴藏的经济学真谛。

本书声明，阅读其中内容不需要任何的预备知识。在探讨婚恋问题时，也同样不要求读者必须具备感情经历。当然，在年龄方面还是有一点限制。如果你还是适龄儿童，那么下面的内容，属于“少儿不宜”。奉劝你换本《哈里·波特》之类的读物，认真读完。尝试着写个读后感什么的，交给爸妈看看。

好啦，言归正传。在现实生活中，形形色色的男男女女，在恋爱的季节里，观望着，期盼着，评比着，筛选着，整个过程给我们带来了无限的启迪。各类素材，被文学家拿来写小说，被艺术家拿来拍电影。而作为讲授经济学的老师，我却对其中蕴含的经济学原理情有独钟。在下面的这部分内容中，我们将就“鲜花插在牛粪上”、“结婚收彩礼”、“物质基础上的婚恋”、“高学历女生择偶”、“离婚问题”等一系列与情感有关的话题展开讨论，揭示其背后对应的经济学规律。有些道理，我不说，您也许不会注意。但是，我说出来了，您或许会有似曾相识的感觉，希望能与您产生共鸣。

（一）鲜花嫁牛粪，可不是一个传说

《凡人歌》中唱到：“有了梦寐以求的容颜，是否就算是拥有春天？”在现实生活中，我们却时常看到这样一幕场景：某美眉，学生时代不是校花就是班花级别的，典型的“邻家女孩”的中国翻版，“神仙姐姐”的转世灵童。在婚前追求者趋之若鹜，仰视者不计其数。可是婚礼上搂着她娇躯的那个新郎，却着实让人大跌眼镜。谈吐粗俗、相貌平平不说，没有钱，也没有什么前途，更没有什么有钱的老爸。要愣充是黑马王子，感觉也忒山寨版了点。总之，典型的牛粪一族，有时候简直是让人看不下去的那种。人们不禁频频慨叹：“唉，又一朵鲜花插在了牛粪上。”

这里需要说明一下，当今社会处在一个崇尚“婚恋自主”的非对称时代。这里的“非对称”概念，包含有两层涵义，首先是在多数情况下男性相对主动，女性相对被动，也就是我们俗称的“男追女”。女追男也有，但是出现的情况较为稀少。其次是指男女在择偶方面的侧重点有所不同^①。通常在男性的择偶标准中，女孩的容貌是很重要的；而在相当多的女性眼里，男士的财富和事业是很重要的^②。正如网络上的那句流行的戏言所说：“男人通过征服世界来征服女人，而女人通过征服男人来征服世界。”当然这话不能较真，但在一定的范围内，却彰显出了男女在婚恋方面的不对称择偶取向。基于上述逻辑，本节当中的“鲜花”，特指光鲜亮丽的美女，而排除了风华绝代的帅哥。本节中的“牛粪”，则首先是男性，其次没有什么财富，也没有什么事业，当然也不会风华绝代，甚至是其貌不扬。

鲜花为什么屡屡插在牛粪上？是造化弄人？那也不应该弄错那

① 这也只是从总体来看的一个情况，并非代表所有人偏好取向。

② 当然这不是必然的规律，但是从客观上讲，拜金主义和享乐主义在很多人的大脑中滋生，并有蔓延的趋势。这就是现实。

么多次吧？古往今来，绝对不是只有一、两朵鲜花插在了牛粪上，而是若干朵鲜花似乎都没有插对地方。这上帝之手可真够令人难以捉摸的啊^①。那么，这种让人费解的现象到底蕴藏何种玄机呢？通过分析我们发现，在这些貌似与经济学无关的情感故事背后，却隐藏着一系列深刻的经济学道理。下面，就请和我们一起从经济学的视角去探求其中的奥秘吧。

话说1961年，美国有一个叫作斯蒂格勒的老先生，他写了一部名为《信息经济学》的著作^②。书中提到了一个不算太过深奥的经济学模型——搜寻匹配模型。通俗地讲，就是人们在一生中是没有办法掌握所有的信息的。我们不知道在这个世界上购买哪一只股票带来的回报率最高，我们也不知道下一期开出的彩票中奖号码是多少。对此我们能做些什么呢？其实方法很简单，那就是摸着石头过河，积极去搜索，尽量找到满足我们需求的匹配对象。这就是搜寻匹配模型的核心内容。千万别小瞧了这个理论，它可是普遍适用于研究许多现实中的经济问题呢。

例如在就业市场上，劳资匹配双方之间都想尽可能找到最适合自己的另一方。那么，为什么现实社会中还会存在非自愿失业的问题呢？根据搜寻匹配理论，这是由于缺乏有效的信息，人们只能搜寻。不过搜寻存在着成本，最终导致相当一部分企业和劳动力不能完美结合。比如某岗位需要一位健身教练，但在人才招聘多日却无人应聘。难道社会上所有具有这种能力的人都就业了？还是压根就没人能胜任这项工作？其实这些疑问往往并不成立。可能存在着一些需要找工作的教练员，他们熟悉各种健身器械和健身方法，只是他们都没有看到那则招聘而已。最终，劳资双方没有办法结合到一起。可见，由于无法通过搜寻获取所有信息，最终可能导致一

① 在此，我们需要澄清的是，并非所有鲜花都插在了牛粪上，也并非所有的牛粪都会得到鲜花的垂青，更不能说，不是鲜花就不插在牛粪上了。只是我们把视线集中到了“鲜花插在牛粪上”这种看似不合情理，但是在社会上又普遍存在的现象。

② 乔治·J. 斯蒂格勒凭借他在信息经济学开创性的贡献，获得了1982年诺贝尔经济学奖。而1961年撰写这本书的时候，他已50岁。称其为“老先生”应不为过。

方面企业出现空岗，另一方面有能力、有意愿工作的劳动力却无法就业。这是宏观经济学中研究失业问题的重要理论依据。此外，在现实中商场上寻找合作伙伴的过程中，寻找合适代理商的过程中，很多规律都可以用搜寻匹配模型来解释。其涉及范围之广泛、影响程度之深远，绝对令人惊叹。

回过头来，让我们看看搜寻匹配模型是如何应用到靓女的决策分析上的呢？在现实中漂亮的姑娘虽然有一点点自我小陶醉，眼光比较高，但到了适当的年龄，如果没有发现理想的匹配对象，她们也会有意识地去搜寻自己的另一半。这跟我们在商业领域中搜寻合作伙伴没有什么本质区别。由于搜寻的时间和成本上的花费，美眉们搜到一定阶段，就只能收手了。就这么多交往过的异性朋友啦，不能再花时间搜了，闺蜜的小孩都会打酱油了，那就从认识的异性朋友中间选一个喽。这时候有很多优秀的、潜在可以与之匹配的男性，由于没有进入美眉的视线，就这么被淘汰了。由于搜索范围有限，从全社会视角看，绝大多数优秀的异性就是因为这个原因而错过了机会。搜寻匹配规律的存在，为“鲜花插在牛粪上”创造了条件，也是导致该现象发生的第一个重要的原因。

接下来，我们来分析美女如何在搜寻到的这些异性朋友中作出筛选。至于她们的具体择偶标准，恐怕没有人（包括她们自己）能说清楚有哪些。通常最容易让人想到的，无外乎是对方的外表气质，加上事业前途。还有别的因素吗？答案是“有”，那就是——“对方有多爱她，谁真的会愿意照顾她一生一世（包括黄脸婆阶段和更年期以后）”。当然，鲜花们无法从交往的异性中准确获得这方面的信息。那怎么办啊？就只有参考追求者的表现了。

记得《喜羊羊与灰太狼》卡通片播出之后，美眉们争相喊出了雷人的标语：“要嫁就嫁灰太狼。”有人会觉得纳闷，这灰太狼是何方神圣？怎么会跃居为少女杀手？经过本人详实的调研，这位灰先生从生理上讲虽然位列狼族，但是从性格、体征、做派、谈吐等多方面考量，实属典型的“牛粪族”新新狼类。这样一个牛粪式的形象为何可以得到姑娘们的青睐呢？原来，这位灰兄具备上文提到的

“表现好”的特征。在娇妻平底锅的谆谆教导下，我们的阿灰哥为了家庭，动用自己可怜的智商，采取各种拙劣的手段，奔着梦想——“抓只羊解馋”而不断地奋斗着。在给人类观众带来无限欢笑的同时，也让身边那位狼太太倍感幸福。上述貌似雷人的口号，应该是发自美眉们肺腑的。这也恰好说明，在择偶这个问题上，“表现好”对美眉们来讲是多么的重要。

美女们的这种择偶方式，引出了经济学上对应的一个专业术语，叫作“逆向选择”。逆向选择（adverse selection）概念，最早由美国加州大学伯克利分校的乔治·阿克洛夫（George Akerlof）根据二手车市场中存在的此类现象提出。阿克洛夫教授由此获得了2001年诺贝尔经济学奖。该理论的含义是，现实生活中形形色色的行为人，他们可能是不同的类型的。比如有好人、有坏人；有诚实的人，有虚伪的人；有无私的人，有自私的人……所谓“人心隔肚皮”，如果我们没有办法了解所有人分属哪种类型，即行为个体掌握的信息和我们掌握的信息就是不相同的，这就出现了“信息不对称”的问题。实际上，这类现象普遍存在于各种商品交易市场上。通常我们说“买的没有卖的精”，就是说卖方掌握较多关于商品的信息，但是他们又不肯透露给买方。买方只能根据自己的一些了解，形成一种粗略的估算，即对整个市场上的产品质量有一个平均的预期。此后，买方会根据这个预期来决定自己购买该商品时的决策。但是，如果买方的头脑比计算机还要理性的话^①，他并不会真的就此选择上述平均数值作为自己的合理预期。因为他们可以设想出给定自己当前的保留价格后，拥有高质量产品的卖方显然不愿参与交易，因而退出了市场。此时，市场上劣币驱逐良币，高质量商品数量占的比重在下降，作为买方应该进一步调低他们的预期。这样反过来又会继续驱逐了一批拥有相对较高质量商品的

^① 主流经济学是建立在纯理性人假设基础上的，说白了，就是假设人都会犯错。电脑在处理信息数据方面确实功能强大（想想打败卡斯帕罗夫的“更深的蓝”）。但是即使如此，电脑还是会犯错误。因此说，经济学理论中的“理性人”比计算机还要精明。

卖方。这个结果不断往复，最终，导致大量交易无法正常进行。这种由于信息缺失造成的市场效率下降的现象，就被称为是“逆向选择”。

举个更为具体的例子吧。假如存在若干想购买二手车的消费者，他们的偏好是相同的。市场上有三类不同质量的二手车等待出售。这三类汽车在市场上所占比重是相同的，即各为 $1/3$ 。每辆车在消费者心目中的价值分别是 1 万、2 万、3 万。每辆车对于卖主而言，其成本恰好为其消费价值的五分之四。即 0.8 万、1.6 万、2.4 万。作为对比，我们首先假设消费者可以区别这些不同类型的车。那么，通过讨价还价一定可以出现某种对双方都有好处的交易结果。比如按照汽车消费价值的 90% 进行交易，即 0.9 万、1.8 万、2.7 万，这组价格高于厂商的成本，低于消费者购买二手车给自己带来的价值，因此所有类型的车都可以成交。可见，在信息完全的情况下，自由贸易可以实现多赢的结果。

然而如果买方没有办法区别二手车的类型，只有卖主知道车子的类型，此时情况会怎么样呢？根据预期，消费者认为市场上存在的所有汽车中，平均价值为 2 万，因此他们愿意购买的最高价格为 2 万。但是，设想如果你是高质量汽车的卖主，你掌握的汽车成本是 2.4 万，看到消费者这样的报价，你会选择交易吗？显然不会。消费者也是这样想的。他们知道这样一来拥有最好车型的车主会退出市场，因此必须进一步调整预期，即求剩下的 1 万、2 万的两种汽车给自己带来的平均值，计算得到这个数值是 1.5 万。这样拥有中等类型的车主发现自己的成本 1.6 万高于这个报价，因此再次退出市场。消费者也想到了这一点，他们没有真正报价，而是继续调低预期。最终会怎么样呢？在这个例子中，最终市场上只有价值 1 万这种类型的车可以交易，其他两种类型的汽车市场都消失了。可见，由于买卖双方信息不对称，最终导致很多有利双方的自由贸易无法实现。不仅信息缺失的买方会遭受损失，即使有信息优势的卖方也得到不好的结果。在现实经济生活中，由于信息不对称的存在，导致市场出现失灵的例子很多。如果严重一点的话，将致使大

量交易由此中断，从而引发经济危机。

这里需要澄清一个逻辑：市场自由放任会失灵，并不意味着政府干预市场就会解决问题，在现实中可能政府的干预会适得其反，使情况变得更糟。关于“政府是否应该干预市场”这方面的争论，长期存在于自由主义学派和凯恩斯^①主义学派之间。作为初学者，我们不必深究。只需要关注“逆向选择”问题的存在给经济带来的负面影响。“逆向选择”也是引发“鲜花插在牛粪上”的第二个重要的原因。

上述两个原因都是从美女角度出发分析得到的。下面我们来研究追求者考虑的问题。在现实中，真正鲜花级别的美女属于稀缺资源。追求者对她们的争夺，不亚于发达国家在掠夺原油方面下的功夫。在这场你死我活的爱情游戏中，最终谁能胜出，恐怕连南非世界杯期间的预言帝章鱼保罗也无法准确猜出。不过屡次出现牛粪战胜帅哥的案例，绝不是简单归结为爆冷门的小概率事件。其背后隐含的，也是可以在教科书中找到的经济学规律。这里，我们用时下管理学中比较时髦的 SWOT 方法，对追求者中的牛粪的谋略进行深入剖析。

SWOT 分析方法（也称 TOWS 分析法、道斯矩阵）即态势分析法，20 世纪 80 年代初由美国旧金山大学的管理学教授韦里克提出，通常被用于企业战略制定、竞争对手分析等问题。所谓 SWOT，即优势（strength）、弱势（weakness）、机会（opportunity）以及威胁（threat）的英文缩写，突出分析竞争过程中的四个重要方面。牛粪，根据定义，在竞争当中应该是没有什么优势，只有不胜枚举的弱势。所以 SW 部分的分析可以忽略。他们在竞争中的威胁，那可太多了。凡是年龄差不多的男性，不管结婚与否，都可能会对牛粪一族的爱构成严重的威胁。不过，牛粪们还是有机会的。他们

^① 约翰·梅那德·凯恩斯，20 世纪最伟大的经济学家。在 20 世纪 30 年代的大萧条期间，凯恩斯在《就业、利息与货币通论》一书中极力主张政府干预经济，成为政府干预主义的鼻祖。

的机会在于自己没有什么其他的机会。这个说法虽然绕口，但却很关键，这涉及经济学中一个重要的概念——“机会成本”。

机会成本不是看得见、算得清的传统意义上的成本。它是指把你在某个项目上的投入，如果（虚拟语态啊）改投到其他领域，可以得到的最大的回报。打个比方来说，假如你手头有一笔资金，可以自由选择投入 A、B、C 三个项目中的一个。投入 A 项目，会带来 100 万的回报；投入 B 项目，会带来 20 万的回报；投入 C 项目，会带来 60 万的回报。那么 A 项目的机会成本是 60 万（因为其他两个项目中，收益最大的是 C 项目），而 B、C 项目的机会成本都是 100 万（A 项目的收益）。当你投资 B 或者 C 项目时，从会计账面上看，你是盈利的。不过考虑到机会成本，你却是亏损的。这说明你没有有效利用资源，没有把“好钢用在刀刃上”。

再举个现实点的例子，如果你把钱存在银行里了，每年都可以得到利息。从财务上看，你是有正的收益的。但事实真的如此吗？假设 1980 年的时候你拥有 1 万块钱，在当时的中国大陆，这是很可观的一笔财富。如果你把钱存在银行，到了 2010 年你能得到多少？即使按照 10% 的利率，假设是复利计算（就是利滚利，听上去跟高利贷的逻辑很像），到了 2010 年，你将大概拥有 17 万。增长了十多倍的选择是否是最佳的方案呢？下面我们来看另外一种选择。如果你把 1 万块在 1980 年买入了当年出版的面值 8 分的猴年生肖邮票，即便按照当时黑市较高的价格——5 角钱一枚购买，可以买两万枚。等到 2010 年，按照保守的市场价每张 2000 元计算，你已经拥有 4 千万的财富。这下恐怖了，根据经济学的原理，你把钱存银行的机会成本至少是 3999 万^①，靠利息赚的这十几万，相比之下也太微不足道了。在经济学中，我们所说的成本，要包括这种

① 根据机会成本的定义，它是指你放弃当前项目而得到的最大收益，像猴年邮票的投资并不见得真的是这 30 年来 1 万元人民币可以进行的最佳投资方案。因此我们说机会成本至少是这个数。此外，这里需要补充一点，如果这个说法成立，还需要信息完备性假设。即不考虑不确定性对决策的干扰。说白了，就是你在作决策时，能够理性预期到各个种类的投资回报率是多少。

看不见，却又对决策起作用的“机会成本”。

回到追求鲜花的问题上来，与牛粪相比，我们可以发现很多魅力男士在感情上的机会成本那可就高得多了。例如我认识的一位多金型男，该同学喜好运动，篮球、足球这些女孩关爱的运动他都玩得很专，典型的核心人物，白马王子式样的。当然他也有自己心仪的异性目标。不过，他的目标可不是一个，而是若干个。因为她们中的每个人都那么的优秀。对于高级雄性灵长类动物而言，能得到哪一位的垂青此生都无憾了。帅哥的困惑是：具体该追哪一个好呢？

据校内狗仔队爆料，我认识的这位在约某个全校 top10 级美女吃饭时，居然说出下面的台词：“喂，后天我有空，你陪我吃个便饭。顺便好好学习下美食文化，向贤妻良母的方向努力靠拢。”那口气，简直就像当年乾隆爷下江南时对身边的嫔妃下达的命令。要说人家美女就是有涵养，羞赧地将手中攥着的可乐泼在他脸上，并彬彬有礼地让他“去死去”。

事后我认真地采访了该型男，他说其实他说话大条惯了，并非有轻慢之意。关于这一点，作为朋友，我完全相信。此外，他还说，这样更好，让他可以集中精力在其他的目标上下功夫了。而这一点，可就显露出了非牛粪族决策背后的经济学原理了。这类男性之所以无所谓，就是因为他有得挑，他还有别的机会。如果他把精力都花在一个人身上，那机会成本可能太高了。因此，他对美眉们的态度如此，也是符合其自身利益最大化要求的。

而牛粪们压根就没有什么机会成本。平常爱搭理他们的女孩本来就并不多，能够认识眼前的这样一位鲜花，已经是感谢上帝和他的八辈祖宗了。怎么还敢朝三暮四，怎么还敢心不在焉？面对众多其他的竞争对手，牛粪们起得比鸡早，睡得比狗晚，干得比牛多，吃得比猪差，通过鞍前马后的表现，无微不至的关怀，最终抱得美人归也就自在情理之中了。牛粪与非牛粪青年在“机会成本”方面的差异性，是“鲜花插在牛粪上”的第三个重要原因。

【本节知识点】

搜寻匹配模型：找对象过程中遇到的普遍问题。先搜寻、后匹配。

逆向选择：在缺乏信息的情况下，由于自作聪明者不断地算计造成的损失。

SWOT 模型：一个国外进口的模型，主张看着上家，防着下家，关键盯住自己。

机会成本：不是成本的成本，看不见、甚至算不出的最大潜在机会。

（二）姐戴的不是钻戒，也不是寂寞

近日有幸陪两位美女逛街，让我感触良多，并再次领略到了经济学的魅力^①。在下文的陈述中，分别简称她们两位为大美女与小美女，以区分二者身份。说起这二位，那可了不得。不仅外表超凡脱俗，而且品位绝对高不可攀。高得都让人想起《史记》中“高山仰止，景行行止”的名句了，更让一向颇为小资的在下自惭形秽、黯然失色。不过给我印象最深刻的，却是那天发生的一件小事（默念：鲁迅爷爷在天之灵别告我剽窃啊）。话说那日，小美女偶然被一款钻戒吸引，翻看标签，惊讶地发现居然要价 300 万人民币。咋舌之余，遗憾的神情溢于言表。大美女见状，不紧不慢地安慰道：“噫，这有什么？嫁个能给你买这钻戒的主不就是了。”

说者无心，听者有意。一旁拎包兼保镖的我，闻此言论，心里不禁暗自套用上了一句流行的潮语：“姐戴的不是戒指，也不是寂寞，而是北京三环内一套公寓啊。”在慨叹自己穷酸之余，生性敏感的我竟天才般地从中学出了经济学的道理。而这个道理，居然和

^① 本故事纯属虚构，如有雷同，不胜荣幸。